



Konkurrence  
Styrelsen  
Erhvervsministeriet

# ***Aftaler og Priser på Autoområdet***

***2001***

## INDHOLDSFORTEGNELSE

<b>1</b>	<b>INDLEDNING.....</b>	<b>5</b>
1.1	BAGGRUND.....	5
1.2	KONKURRENCESTYRELSENS UNDERSØGELSE .....	5
<b>2</b>	<b>SAMMENFATNING.....</b>	<b>7</b>
<b>3</b>	<b>INITIATIVER .....</b>	<b>10</b>
<b>4</b>	<b>MARKEDERNE PÅ AUTOOMRÅDET .....</b>	<b>11</b>
4.1	MARKEDSDEFINITION.....	11
4.2	OMSÆTNINGEN PÅ DET DANSKE AUTOMARKED.....	12
4.3	MARKEDET FOR NYE BILER.....	14
4.3.1	<i>Omsætningen på markedet for nye biler .....</i>	<i>15</i>
4.4	MARKEDET FOR EFTERSALGSYDELSER.....	16
4.4.1	<i>Omsætningen på markedet for reservedele og værkstedsydelser.....</i>	<i>16</i>
4.5	STRUKTUREN FOR VÆRKSTEDSYDELSER.....	17
4.6	STRUKTUREN FOR NYBILSSALG.....	18
4.6.1	<i>Bilproducenterne .....</i>	<i>21</i>
4.6.2	<i>Strukturen i importørleddet .....</i>	<i>22</i>
4.6.3	<i>Strukturen i forhandlerleddet .....</i>	<i>23</i>
4.7	STRUKTUREN FOR RESERVEDELSSALGET .....	24
<b>5</b>	<b>KONKURRENCEREGLER.....</b>	<b>28</b>
5.1	KONKURRENCEREGLERNE GENERELT .....	28
5.2	EU- GRUPPEFRITAGELSEN FOR MOTORKØRETØJER.....	29
5.2.1	<i>Selektiv distribution.....</i>	<i>30</i>
5.2.2	<i>Eksklusiv distribution.....</i>	<i>31</i>
5.2.3	<i>Andre forhold .....</i>	<i>31</i>
5.2.4	<i>Forbudte begrænsninger (sorte klausuler) .....</i>	<i>32</i>
5.2.5	<i>Forbudte handlinger (sort praksis) .....</i>	<i>32</i>
5.2.6	<i>Kommissionens meddelelser om fritagelsen .....</i>	<i>34</i>
5.2.7	<i>Meddelelse om mellemandlere.....</i>	<i>34</i>
<b>6</b>	<b>KOMMISSIONENS EVALUERINGSRAPPORT .....</b>	<b>35</b>
6.1	DANSK HOLDNING TIL KOMMISSIONENS EVALUERINGSRAPPORT .....	37
6.2	DET BRITISKE KONKURRENCERÅDS RAPPORT .....	37
<b>7</b>	<b>KONKURRENCERETLIG PRAKSIS .....</b>	<b>39</b>
7.1	EU-PRAKSIS.....	39
7.1.1	<i>Volkswagen AG .....</i>	<i>39</i>
7.1.2	<i>Opel Nederland B.V. ....</i>	<i>40</i>
7.1.3	<i>DaimlerChrysler AG.....</i>	<i>40</i>
7.1.4	<i>Andre sager om hindring af parallelhandel.....</i>	<i>40</i>
7.1.5	<i>Forhandlerkontrakter .....</i>	<i>41</i>

7.1.6	<i>Melleghandlere</i> .....	41
7.1.7	<i>Uafhængige videreforhandlere</i> .....	41
7.1.8	<i>Præjudicielle afgørelser</i> .....	41
7.2	DANSK PRAKSIS.....	42
7.2.1	<i>Autotaks</i> .....	42
7.2.2	<i>FAI Euro Lak</i> .....	43
7.2.3	<i>Taksatorringen</i> .....	43
7.2.4	<i>DAF's medlemsudsendelse</i> .....	44
7.2.5	<i>Pradan Auto Import</i> .....	44
<b>8</b>	<b>ANDRE REGLER AF BETYDNING FOR KONKURRENCEN PÅ AUTOOMRÅDET</b> .....	<b>46</b>
8.1	BILAFGIFTRUGLER FOR NYE PERSONBILER.....	46
8.2	FAKTURERINGSREGLER OG SKILTUNGSBESTEMMELSER.....	46
8.3	DESIGNBESKYTTELSE AF RESERVEDELE.....	47
<b>9</b>	<b>UNDERSØGELSE AF FORHANDLERKONTRAKTER OG GARANTIORDNINGER</b> .....	<b>49</b>
9.1	FORHANDLERKONTRAKTER.....	49
9.2	GARANTIER.....	50
<b>10</b>	<b>FASTSÆTTELSEN AF PRISER PÅ NYE BILER</b> .....	<b>53</b>
10.1	PRISFORHOLD I FØLGE GENERELLE UNDERSØGELSER.....	53
10.1.1	<i>Prisundersøgelse for nye biler</i> .....	53
10.2	FASTSÆTTELSE AF PRISER PÅ NYE BILER HOS BILIMPORTØRER.....	56
10.3	PRISFASTSÆTTELSE OG AVANCE FOR NYE BILER HOS FORHANDLERNE .....	57
10.4	REEKSPORTEN AF NYE BILER.....	58
<b>11</b>	<b>PRISFASTSÆTTELSE PÅ EFTERMARKEDET</b> .....	<b>61</b>
11.1	EFTERMARKEDETS YDELSER.....	61
11.2	RESERVEDELE.....	62
11.3	PRISNIVEAUET FOR RESERVEDELE I DANMARK .....	64
11.3.1	<i>Forsikringssekskabernes europæiske prisundersøgelse</i> .....	65
11.3.2	<i>Andre internationale prisundersøgelser</i> .....	67
11.4	INDKØBSMØNSTRE .....	68
11.4.1	<i>Forhandlerkontrakternes hovedbestemmelser om reservedele</i> .....	69
11.5	PRISER OG AVANCER VED INDKØB AF ORIGINALE OG UORIGINALE RESERVEDELE	
	70	
11.5.1	<i>Priser og avancer på originale reservedele</i> .....	70
11.5.2	<i>Priser og avancer på uoriginale reservedele</i> .....	73
11.5.3	<i>Sammenligning af priser og avancer på originale og uoriginale reservedele</i> .....	74
11.5.4	<i>Priser og avancer på oliefilter og bremsedele</i> .....	75
11.5.5	<i>Rabat- og bonusbestemmelser</i> .....	78
11.6	TIDSSYSTEMER.....	78
11.6.1	<i>Anvendelse af normtider og faktiske tider</i> .....	79
11.6.2	<i>Fabriksnormerede tider for serviceydelser m.v.</i> .....	80

11.6.3	<i>De frie værksteders normerede tider</i> .....	81
11.7	TIDSAFREGNINGSSYSTEMER.....	81
11.7.1	<i>Timeprissystem</i> .....	81
11.7.2	<i>Fastprissystem</i> .....	83
11.7.3	<i>Kategoripriser</i> .....	86
11.8	SERVICEEFTERSYN.....	87
11.8.1	<i>Tider og omkostninger ved serviceeftersyn</i> .....	89
11.8.2	<i>Alternativer muligheder for at få foretaget serviceeftersyn</i> .....	94
11.9	REPARATIONER.....	96
11.9.1	<i>Reparationstider</i> .....	97
11.9.2	<i>Kategoripriser</i> .....	100
11.9.3	<i>Betalingsgrundlaget</i> .....	101
11.9.4	<i>Fakturapriser</i> .....	103
11.9.5	<i>Undersøgelse af udvalgte reparationer</i> .....	106
11.9.6	<i>Analyse af prisforskelle ved reparationer på mærkeværksteder og på frie værksteder</i> <sup>109</sup>	
11.10	FAKTURERING.....	112
<b>12</b>	<b>INDTJENINGSFORHOLD</b> .....	<b>113</b>
12.1	REGNSKABSFORHOLD.....	113
12.2	BILIMPORTØRER.....	113
12.3	FORHANDLERE OG FRIE VÆRKSTEDER.....	114
<b>13</b>	<b>AFSLUTTENDE BEMÆRKNINGER</b> .....	<b>119</b>

# 1 Indledning

## 1.1 Baggrund

Autoområdet omfatter dels markeder for salg af nye og brugte biler og dels et eftermarked for vedligeholdelse af bilerne. Området anslås til at have en samlet omsætning på ca. 100 mia. kr. ekskl. moms.

Udgifterne til anskaffelse og vedligeholdelse af en bil må antages at være den næsthøjeste udgiftspost for mange husstande (den højeste er udgifter til bolig). Der er godt 1,8 mio. personbiler i Danmark svarende til, at 2/3 af alle danske husstande råder over mindst én bil. Bilen er således betydeligt udbredt i Danmark. Antallet af personbiler pr. indbygger er dog noget mindre end i de fleste andre lande i EU.

Bilområdet er således en vigtig sektor i den danske økonomi. Konkurrencestyrelsen har imidlertid ikke under de seneste konkurrencelove fra 1990 og 1998 gennemført større undersøgelser til belysning af struktur- og konkurrenceforhold på området.

Den danske registreringsafgift på salg af nye personbiler medfører, at det samlede afgiftsniveau er betydeligt højere end i alle andre lande i EU. Dette har ført til, at Danmark har de højeste forbrugerpriser (efter afgifter) på nye biler og de laveste bilpriser før afgifter. Samtidig er de danske priser på reservedele de højeste i Europa. Denne prisdifferentiering mellem landene i EU tyder på, at det indre marked ikke fungerer særligt godt på bilområdet.

Baggrunden er bl.a., at bilområdet er reguleret af en EU-gruppefritagelse, der muliggør vidtgående konkurrencebegrænsninger i form af selektive og eksklusive distributionssystemer for nye biler og originale reservedele. Gruppefritagelsen udløber i september 2002.

Konkurrencestyrelsen har i forbindelse med en række sager og modtagne henvendelser observeret forhold, der tyder på en meget ensartet adfærd blandt aktørerne inden for samme bilmærke. Det gælder såvel priser på nye biler som priser på reservedele, serviceeftersyn og reparationer på autoriserede mærkeværksteder. Samtidig synes der at være store prisforskelle på udførelsen af tilsvarende serviceydelser mellem de forskellige bilmærker. Disse forhold tyder på begrænset konkurrence.

## 1.2 Konkurrencestyrelsens undersøgelse

På denne baggrund har Konkurrencestyrelsen siden april 2000 foretaget en undersøgelse af forholdene på autoområdet. Undersøgelsen er koncentreret om salg af nye personbiler og eftermarkedet (vedligeholdelse og reparationer) for personbiler

I forbindelse med undersøgelsen har Konkurrencestyrelsen udsendt ca. 450 spørgeskemaer til virksomheder i branchen. Det drejer sig om 23 importører af personbi-

ler samt et udvalg af autoriserede forhandlere, autoreparationsværksteder og reservedelsgrossister m.m. Udover oplysninger om indgåede aftaler, leverandører, kalkulationssystemer o.l. har Konkurrencestyrelsen indhentet oplysninger om priser på udvalgte reservedele, serviceydelser og reparationer.

Formålet med undersøgelsen har været at afdække konkurrencebegrænsende aftaler og samordnet praksis om vilkår og priser. Undersøgelsen skal desuden belyse betydningen af de anvendte prissystemer for prisdannelsen på nye personbiler, reservedele, serviceeftersyn og reparationer.

Gruppefritagelsen ophører som nævnt i september 2002, og Danmark skal derfor i den kommende tid have afklaret sin holdning til det fremtidige konkurrenceregime. Det har derfor været et særskilt formål at vurdere gruppefritagelsens betydning for eksistensen og virkningerne af konkurrencebegrænsningerne i Danmark.

Undersøgelsen har dannet baggrund for denne redegørelse: "Aftaler og Priser på Autoområdet." Redegørelsen er offentliggjort i maj 2001.

Et sammendrag af redegørelsen indgår som kapitel 4 i "Konkurrenceredegørelse 2001". Konkurrenceredegørelsen er en årlig publikation fra Konkurrencestyrelsen, som giver offentligheden et overblik over afgørelser truffet af Konkurrencerådet og styrelsen i årets løb. Desuden indeholder publikationen et kapitel med indikatorer for hvor skarp konkurrencen er, samt kapitler, der sætter fokus på særlige sektorer og udvalgte problemstillinger.

## 2 Sammenfatning

Markedet for vedligeholdelse af biler fungerer ikke godt nok. Mens konkurrencen mellem bilmærker ved salg af nye biler er skarp, er konkurrencen mellem autoriserede værksteder og frie værksteder ikke tilstrækkelig. Desuden er konkurrencen mellem autoriserede forhandlere inden for samme mærke i vidt omfang neutraliseret.

Problemerne viser sig ved høje udgifter til vedligeholdelse af nye biler, herunder de højeste reservedelspriser i Europa.

Årsagerne til problemerne på markedet for vedligeholdelse af biler er især den gældende EU-gruppefritagelse for bilområdet. Gruppefritagelsen muliggør vidtgående konkurrencebegrænsninger, som ikke er tilladt i andre erhverv. Gruppefritagelsen tillader, at der mellem bilimportører og forhandlere kan indgås eksklusivaf-taler om eneforhandling. Ved aftalerne kan bilimportøren bl.a. fastsætte salgsmål for den enkelte forhandlers salg af nye biler og reservedele leveret af bilimportøren. Endvidere kan bilimportøren pålægge forhandleren en række forpligtelser. Disse vedrører bl.a. tjenesteydelser på eftermarkedet og anvendelse af reservedele. Herved sker der en kobling mellem salg af nye biler og ydelser på eftermarkedet.

I ly af gruppefritagelsen er der etableret aftalesystemer med tætte bindinger mellem bilimportører og autoriserede forhandlere/værksteder. Dette har skabt barrierer for adgangen til markedet for frie værksteder og reservedelsgrossister.

Konsekvenserne af gruppefritagelsen er, at der på bilområdet er to parallelle systemer.

Inden for hvert bilmærke findes der et lukket og selektivt distributionssystem, som er styret af bilproducenterne. Nye biler kan kun sælges gennem disse systemer. Bilproducenterne distribuerer endvidere reservedele på samme måde. Disse reservedele kaldes originale. For salg af nye biler og originale reservedele er der således ikke fri adgang til markederne.

I Danmark er det bilimportørerne, der indgår aftaler med de autoriserede forhandlere og værksteder. Bilimportørerne fastsætter vejledende priser for forhandlernes salg af nye biler og reservedele. Desuden stiller bilimportøren kalkulationssystemer til rådighed for værkstedernes serviceydelser.

Parallelt hermed findes der åbne distributionskanaler for frie værksteder og reservedelsgrossister. Reservedelene kaldes uoriginale. Dette gælder, uanset om det drejer sig om alternative reservedele, eller der er tale om teknisk identiske produkter fra samme komponentproducent. Ingen aktører i det åbne distributionssystem kan sælge nye biler.

Reglerne i gruppefritagelsen har betydning for konkurrencen i hele EU. De danske bilafgifter har derudover en særlig betydning for pris- og konkurrenceforholdene i Danmark.

De høje bilafgifter presser avancerne på nye biler i Danmark ned. Bilproducenterne søger at kompensere for dette ved gennem det selektive salgssystem at opnå høje priser og avancer på reservedele. Dette er imidlertid kun muligt, fordi der er begrænsninger i adgangen til markederne og konkurrencen.

I Danmark er bilimportørernes muligheder for at fastsætte nærmere regler for de autoriserede værksteders anvendelse af reservedele af særlig betydning. I kombination med salgsmål, bonussystemer, kontrolbeføjelser og opsigelsesregler medfører dette, at de autoriserede værksteder i hovedsagen anvender originale reservedele indkøbt fra bilimportøren. Dette skaber en adgangsbarriere for uafhængige reservedelsgrossister. Disse grossister kan ofte levere reservedele af tilsvarende kvalitet til lavere priser.

Konkurrencestyrelsens undersøgelse viser, at de autoriserede værksteder næsten udelukkende anvender originale reservedele indkøbt fra bilimportøren.

Dette giver samtidig større tilskyndelse til at følge de vejledende reservedelspriser, som bilimportøren fastsætter.

Konkurrencestyrelsens undersøgelse viser, at de autoriserede værksteder følger de vejledende priser.

Herved svækkes priskonkurrencen på reservedele. Sammen med fælles anvendelse af kalkulationsregler medfører dette en tendens til neutraliseret konkurrence mellem værksteder inden for samme mærke.

Foruden originale reservedele anvender de frie værksteder i betydelig udstrækning billige reservedele indkøbt fra reservedelsgrossister uden for bilproducenternes distributionssystem. Værkstederne sælger disse reservedele med mindre avance og til lavere priser end de autoriserede værksteders salg af originale reservedele. Desuden har de frie værksteder gennemgående lavere priser på værkstedsydelse end mærkeværkstederne.

I et virksomt konkurrencemiljø ville disse forhold normalt lægge pres på priserne hos mærkeværkstederne. Dette sker imidlertid ikke, fordi konkurrencen mellem autoriserede mærkeværksteder og frie værksteder ikke er tilstrækkelig.

Dette skyldes en række barrierer for de frie værksteders adgang til eftermarkedet for nye biler.



Det eksklusive eneforhandlingssystem indebærer, at de frie værksteder kun kan købe originale reservedele på ringere vilkår og til højere priser i forhold til de autoriserede mærkeværksteder.

Desuden er der gennemsigtighedsproblemer både vedrørende priserne på værkstedsydelserne og begreberne "originale" og "uoriginale" reservedele. Forbrugeren kan få den opfattelse, at billigere uoriginale reservedele ikke er beregnet til bilen og er af ringere kvalitet. At en reservedel betegnes som uoriginal, betyder imidlertid alene, at den er leveret uden for det autoriserede net. En "uoriginal" reservedel kan stamme fra samme producent og være teknisk identisk med den "originale" og derfor af tilsvarende kvalitet.

Endelig er det almindeligt med garantiordninger, som forudsætter, at kunden får foretaget alle eftersyn og reparationer på autoriserede værksteder med anvendelse af udelukkende originale reservedele.

### 3 Initiativer

I det følgende er refereret de initiativer til fremme af konkurrencen, som fremgår af kapitel 4 i Konkurrenceredegørelse 2001.

Konkurrencestyrelsen vil som oplæg til forhandlingerne om det fremtidige konkurrenceregime efter gruppefritagelsens udløb foreslå, at distribution af reservedele til biler ikke skal være omfattet af en eventuel kommende gruppefritagelse.

Reservedele til biler kan herefter ikke indgå i et selektivt distributionssystem. Da bilproducenter og bilimportørerne i kraft af den nugældende gruppefritagelse har en dominerende stilling for salg af originale reservedele, kan konkurrencemyndighederne stille krav om, at disse reservedele skal sælges til alle på lige vilkår. Det vil bl.a. sige, at der ikke må ske usaglig forskelsbehandling mellem frie værksteder og værksteder, der er tilknyttet autoriserede forhandlere af nye biler. Det betyder endvidere, at der i forhandlerkontrakter mellem bilimportører og autoriserede forhandlere ikke må indgå salgsmål for reservedele. Herved kan andre reservedekgrossister få bedre adgang til markedet.

Endvidere vil Konkurrencestyrelsen foreslå, at eventuelle selektive salgssystemer for nye biler alene må baseres på kvalitative kriterier.

Det vil sige, at der ikke længere må være antalsbegrænsninger på forhandlere (kvantitative kriterier) og enesalg (eksklusivitet). Det vil indebære, at der bliver fri etableringsret for bilforhandlere og værksteder inden for de kvalitative kriterier.

For at fremme gennemsigtigheden på autoområdet vil Konkurrencestyrelsen anbefale Forbrugerinformation at offentliggøre priser på reservedele og værkstedssydelse. Konkurrencestyrelsen vil desuden anbefale Forbrugerstyrelsen at udarbejde nye regler for skiltning og fakturering af værkstedssydelse.

Konkurrencestyrelsen vil tage anvendelsen af vejledende priser på reservedele og loyalitetsskabende bonussystemer op til vurdering efter konkurrenceloven ved at forelægge prøvesager for Konkurrencerådet i 2001.

Endelig har Forbrugerombudsmanden vurderet, at bilimportørernes nyvognsgarantier er urimelige som standardvilkår og i strid med markedsføringsloven. Forbrugerombudsmanden har derfor udtaget stævning mod en bilimportør.

## 4 Markederne på autoområdet

### 4.1 Markedsdefinition

Autoområdet set under et er betydeligt markedsområde med mere end 12.000 virksomheder, der samlet har en omsætning på ca. 65 mia. kr., når der ses bort fra mellemhandel. Det samlede marked omfatter salg af nye biler, salg af brugte biler, salg af reservedele og biltilbehør, reparationer, vedligeholdelse, samt en række andre serviceydelser.

Autoområdet må således ses som flere markeder med forskellige aktiviteter, hvor aktørerne til en vis grad er forskellige. Der er dog mange sammenhænge mellem de aktiviteter, der finder sted på de forskellige delmarkeder. Der er fx. mellem nybilsalget og brugtbilssalget. Der er en effekt fra nybilssalget til salget af reservedele, serviceydelser og reparationer. Som referenceramme for analysen, er der derfor som udgangspunkt behov for at definere flere markeder, idet betingelserne for at konkurrere på de enkelte delmarkeder er forskellige.

I undersøgelsen er der valgt at sætte fokus på

- distributionen af nye personbiler i Danmark
- salg og anvendelse af reservedele
- reparation og vedligeholdelse af nye personbiler

Det betyder, at der i markedsbeskrivelsen udelukkes den del af markedet, der sælger lastbiler, varevogne og brugte personbiler, selvom salget herfra er af stor betydning for markedet, og salget af brugte biler sker i betydelig konkurrence med salget af nye biler. Volumenmæssigt er salget af brugte biler større end salget af nye personbiler. Der blev således i 1998 solgt 2,2 brugte biler for hver ny bil, der blev solgt.

Markedets udvikling er primært afhængigt af de konjunkturbestemte forhold på markedet, samt af beslutninger om regulering af markedet. Svingningerne i salget stimuleres eller hæmmes af den politik, der aktuelt føres globalt og i det enkelte land. Markedet for personbiler kan derfor svinge med mange tusinde solgte enheder i op- og nedadgående retning fra det ene år til det andet. Fx steg salget af nye personbiler i Danmark fra 1992 til 1993 med mere end 50.000 personbiler fra ca. 81.000 til ca. 137.500. I perioden fra oktober 1998 - september 1999 og til perioden oktober 1999 - september 2000 faldt salget fra ca. 147.000 til ca. 122.000 personbiler, hvilket svarer til et fald på ca. 17 pct. på årsbasis.

Rammerne for konkurrenceforholdene på personbilmarkedet både den primære aktivitet, salget af nye biler, men også en stor del af aktiviteterne på eftermarkedet i form af salget af reservedele samt reparationer af bilparken er delvis fastsat af EU-forordningen 1475/95. I Danmark har bilafgifternes størrelse derudover en afgørende indflydelse på markedsforholdene.

## 4.2 Omsætningen på det danske automarked

Den samlede omsætning i branchen er udledt på grundlag af forskellige opgørelser fra Danmarks Statistik og brancheforeningerne.

Den tilgængelige offentlige statistik er til trods for branchens centrale placering i dansk økonomi ikke særlig veludviklet. En del af de statistiske data og opgørelser, som er tilgængelige, beskriver forhold i branchen, der er 3-4 år gamle.

Et andet karakteristika ved omsætningsopgørelserne fra Danmarks Statistik er, at de er inddelt på et branchegrundlag, hvor hele en virksomheds omsætning er henført til den branche, hvor virksomheden har sin hovedaktivitet registreret. Dette gælder også, når virksomheden har en række forskellige aktiviteter og derfor befinder sig på flere forskellige markeder. Fx har den typiske autoriserede automobilforhandler som minimum aktiviteter vedr. handel med nye biler, salg af reservedele, servicering og reparation af biler, og handel med brugte biler. Herudover har en del af de autoriserede forhandlere også andre aktiviteter, som fx undervognsbehandling, pladearbejde, autolakering m.m.

Andet materiale til at vurdere branchen, dens omsætnings- og indtjeningsforhold findes tilgængelig i Købmandsstandens Oplysningsbureaus database. Denne har i forhold til autobranschen de samme mangler som Danmarks Statistiks oplysninger, at opgørelserne er grupperet på brancheniveau, og derfor ikke afspejler det forhold, at en virksomhed kan have flere aktiviteter. Det fremgår godt nok af opgørelserne, hvis en virksomhed har aktiviteter på flere brancheområder, men omsætningen henføres til hovedaktiviteten.

Branchetallene fra Købmandsstandens Oplysningsbureau har tillige den svaghed, at den ikke medtager alle virksomheder, men kun medtager selskaber som anpartsselskaber, aktieselskaber mm, samt at indberetningen til databaser fra disse virksomheder er frivillig.

**Tabel 4.1 : Omsætningen på det danske automarked fordelt på omsætningen af nye biler, værkstedsomsætning incl. reservedele, samt på anden omsætning i mio. kr. i 1998**

	Antal virksomheder	Omsætning nye biler	Reserve-dele	Værksted/reparationer	Anden omsætning	Total omsætning
<b>Biler, engros</b>	469	11.800	3.200		9.739	24.739
<b>Biler, detail</b>	3.360	30.720	5.615	3.428	8.509	48.272
<b>Autoreparationer</b>	5.455		2.777	3.369	2.558	8.704
<b>Pladeværksted</b>	482		215	323		538
<b>Autoelektronik</b>	91		40	161		201
<b>Undervognsbehandling</b>	88				166	166
<b>Autolak</b>	578			1.041		1.041
<b>Dækservice</b>	181		1.062	265	1.327	2.654
<b>Autoservice</b>	323			350		350
<b>Reservedele, engros</b>	727		2.333		2.933	5.266
<b>Reservedele, detail</b>	337		322		322	644
<b>Servicestationer</b>	1.240		969	1.173	894	3.036
<b>Total</b>	13.331	42.520	16.533	10.110	26.448	95.611
<b>Total, detail</b>	12.135	30.720	11.000	10.110	13.776	65.606

Kilde: Egne beregninger på grundlag af tale fra Danmarks Statistik.

Det fremgår af tabel 4.1, at den samlede omsætning på markedet kan opgøres til 95,6 mia. kr., hvoraf 30 mia. kr. kan henføres til engrosleddet, mens den resterende omsætning på 65,6 mia. kr. kan henføres til detailleddet.

Omsætningen af biler engros består dels af nye personbiler og reservedele, og dels af anden omsætning, der indbefatter salg af varevogne, salg af lastbiler, salg af reservedele og tilbehør m.m. til disse. Omsætningen er eksklusiv moms.

Omsætningen af nye biler i detailleddet er beregnet på grundlag af omsætningen i engrosleddet tillagt minimumsavancen for år 2000 på 8,5 pct. samt registreringsafgiften.

Autoreparationsomsætningen er fordelt på reservedele, værkstedsreparationer og anden omsætning på grundlag af den fordeling, som autoriserede større værksteder har oplyst i styrelsens undersøgelse. I kategorien anden omsætning er indeholdt omsætningen af værkstedernes reparationer af varevogne og lastbiler, handlen med brugte biler m.m.

Omsætningen hos pladeværksteder, autoelektronik, undervognsbehandling, autolakering og dækservice er fordelt forholdsvist efter skøn på grundlag af oplysninger i branchen.

Servicestationernes omsætning er medtaget med 20 pct., da mange autoværksteder driver servicestation som sideaktivitet, og mange servicestationer har autoreparationer som sideaktivitet.

Samlet giver det i autobranchen en omsætning af nye personbiler inkl. registreringsafgifter på ca. 30,7 mia. kr. Omsætning af reservedele og værkstedsydelse er på ca. 21,1 mia. kr., og anden omsætning er på 13,8 mia. kr.

### 4.3 Markedet for nye biler

Biler er mærkevarer, der udbydes af store internationale bilproducenter. Producenterne har differentieret produkterne med hensyn til størrelse, ydeevne, udstyr m.m. Der er ingen biler fra en bilproducent, der er identiske med konkurrerende producenters biler. Men der er på de enkelte markeder betydelig konkurrence mellem de enkelte producenter (mærker), som producerer modeller, der kan substituere hinanden.

Produktion af nye biler sker for et globalt marked. De største producerende virksomheder er europæiske, amerikanske eller japanske. Den europæiske bilproduktion finder hovedsagelig sted i Tyskland, Frankrig og Italien.

Bilproduktionen finder sted på store samlefabrikker. Danmark har ingen selvstændig bilproduktion, men har en vis produktion af komponenter, der er produceret som underleverancer til de store bilfabrikker. Der findes dog også en produktion af komponenter, der er bestemt for salg på eftermarkedet.

Selvom udvikling og produktion af nye bilmodeller sker for et globalt marked, er der barrierer mellem de geografiske delmarkeder i forbindelse med distributionen af nye biler. Dette gælder også inden for Europa, hvor EU-forordningen 1475/95 og de enkelte nationalstaters forskellige afgiftspolitik har forhindret det indre marked i at fungere som ét marked.

Det danske marked er karakteriseret ved selektiv distribution af nye biler enten gennem datterselskaber eller gennem selvstændige importører. Der er praktisk talt ingen import til Danmark af nye biler uden for de distributionskanaler, som producenterne har valgt at gøre brug af.

Det relevante marked for salg af nye biler i Danmark kan derfor defineres som værende Danmark.

Danmark har de laveste bilpriser i Europa, når prisen er opgjort uden registreringsafgift. Til gengæld er der en vis reeksport eller paralleleksport af biler fra Danmark til andre europæiske lande, som har højere priser end Danmark. Denne reeksport udgør omkring 15.000 nye biler pr. år, men antallet af paralleleksporterede biler er stigende.

### 4.3.1 Omsætningen på markedet for nye biler

**Tabel 4.2 Antal nye biler og bilbestanden fra 1980 til 1999 i tusinder**

År	0-1	1-2	2-3	3-4	4-5	5-9	o. 10	Total
1980	71	122	128	135	145	457	322	1380
1985	154	129	111	82	68	552	395	1491
1988	86	120	164	152	130	436	500	1588
1989	78	87	121	164	153	454	540	1597
1990	80	77	86	119	163	533	533	1591
1991	84	79	76	85	119	623	528	1594
1992	83	82	78	75	85	659	542	1604
1993	81	83	81	78	75	633	584	1615
1994	138	81	82	80	77	580	574	1612
1995	134	136	79	81	80	508	680	1698
1996	141	133	135	79	82	432	739	1741
1997	151	139	131	133	79	399	752	1784
1998	160	149	137	128	131	392	721	1818
1999	131	153	149	138	129	469	676	1845

Kilde: De danske bilimportører og Danmarks Statistik, Statistiske Efterretninger.

Det fremgår af tabel 4.2, at udviklingen i antallet af solgte nye biler er meget svingende. Fra 1989, hvor nybilssalget var 78.000, og til 1998, hvor nybilssalget toppede, var der en stigning på mere end 100 pct.

Det fremgår endvidere af tabel 4.2, at den samlede bilbestand er vokset siden 1980 med knap 34 pct., hvilket svarer til en gennemsnitlig årlig tilvækst på ca. 1,5 pct.

Når der i slutningen af 80'erne kom et markant fald i efterspørgslen efter nye personbiler hang det sammen med den opbremsning i privatforbruget, der var forårsaget af kartoffelkuren og reduktionen af skatteværdien af rentefradraget.

Når der fra 1994 ses en markant stigning i efterspørgslen efter nye biler skyldes det en forbedring på en række områder, herunder en stigende beskæftigelse. Der gennemførtes en liberalisering af realkreditområdet med forbedrede lånemuligheder, der sammen med et rentefald udvidede forbrugsmulighederne betydeligt. Endvidere blev der i efteråret 1993 indført en skrotpræmie, ifølge hvilken bilejere af gamle biler blev præmieret for at skrotte deres gamle biler. Det ses af tabel 4.2, at der rent faktisk skete et fald i den samlede bilbestand fra 1983 til 1984 på 3000 biler, men bortset fra dette ene år har den samlede bilbestand været voksende.

Efter en stigning i salget af nye biler fra 1994 til og med 1998, er der kommet en generel afmatning i forbruget. Indførelsen af pinsepakken har betydet, at der er sket et fald i registreringen af nye biler på 11,4 pct. fra 162.635 biler i 1998 til 144.054 i 1999. Der er sket et yderligere fald i 2000, hvor nybilssalget er på omkring 120.000 nye biler. Faldet i salget af nye biler er fortsat i starten af 2001.

#### 4.4 Markedet for eftersalgsydelser

Eftermarkedet er den fællesbetegnelse, der anvendes for de økonomiske transaktioner, der er afledt af nybilsalget. Det betyder, at eftermarkedet dækker over et betydeligt antal aktiviteter. Eftermarkedet omfatter således handel med brugte biler, handel med tilbehør og ekstraudstyr, handel med reservedele, handel med automobildæk, serviceeftersyn, reparationer af biler, udbedring af autoskader, undervognsbehandling m.m.

Eftermarkedet er derfor et stort samlet marked med en markedsomsætning på 35,8 mia. kr. fordelt på ca. 12.000 virksomheder, som har vidt forskellig størrelse og funktion på markedet. En stor del af virksomhederne har ikke substituerende produkter og serviceydelser. Disse virksomheder er derfor ikke i konkurrence med hinanden.

##### 4.4.1 Omsætningen på markedet for reservedele og værkstedsydelser

De største dele af eftermarkedet er, når der ses bort fra brugtbilshandlen, salget af reservedele samt værkstedsydelser i form af service og reparationer. Reservedelsalget i detailledet er knyttet tæt til værkstedsydelserne, idet reservedelssalget som hovedregel sker sammen med, at der foretages serviceeftersyn eller udføres reparationer. Eftermarkedet for salg af reservedele og værkstedsydelser udgør samlet 21,1 mia. kr.

**Tabel 4.3. Omsætningen af reservedele, serviceeftersyn og reparationer fordelt på virksomhedstyper i mio. kr. i 1998**

	Reservedele	Service	Reparationer	Totalomsætning
<b>Autoriserede forhandlere</b>	5.615	946	2.482	9.043
<b>Frie værksteder, incl. servicestationer</b>	3.746	1.127	3.415	8.288
<b>Andre incl. dækservice</b>	1.639	350	1.790	3.779
<b>Total</b>	<b>11.000</b>	<b>2.423</b>	<b>7.687</b>	<b>21.110</b>

Kilde: Egne beregninger på grundlag af tal fra Danmarks Statistik.

Det fremgår af tabel 4.3, at omsætningen for henholdsvis reservedele og for serviceydelser og reparationer er omtrent lige store. Det fremgår tillige af, at de autoriserede forhandlere med en totalomsætning på ca. 9 mia. kr. og de frie værksteder med en totalomsætning på ca. 8,2 mia. kr. hver har en omsætning på ca. 40 pct. af den samlede omsætning. De sidste 20 pct. af omsætningen på markedet kan henføres til andre udbydere herunder pladeværksteder, autolakeringsvirksomheder og dækservice. Omkring de virksomheder, der foretager udskiftning af dæk, er der tillige opstået serviceydelser med lettere reparationer og udskiftning af lettere tilgængelige reservedele.



Det ses endvidere, at de autoriserede forhandlere har mere end halvdelen af markedet for salg og anvendelse af reservedele, mens de frie værksteder med ca. 45 pct. har den største markedsandel, når det gælder serviceydelser og reparationer.

#### 4.5 Strukturen for værkstedsydelser

**Tabel 4.4. Strukturen for virksomhederne i autobranschen. I procent**

Omsætning i millioner kr.	Autoriserede forhandlere	Frie autoreparationsværksteder
0,1 -0,5		29,48
0,5 -1,0		20,18
1,0 -2,4	0,56	27,63
2,5 -4,9	0,00	12,83
5,0 -9,9	1,68	5,86
10,0 -24,9	12,36	3,14
25,0 -49,9	25,28	0,63
50,0 -	60,11	0,25
<b>Antal virksomheder</b>	900	7.198
<b>Gennemsnitsomsætning</b>	47,78 mio. kr.	2,18 mio. kr.

Kilde: Danmarks Statistik og materiale fra DAF.

Det fremgår af tabellen, at der er ca. 8.000 værksteder, heraf ca. 900 autoriserede forhandlervirksomheder og mere end 7.000 frie autoreparationsværksteder, hvorunder også hører en del specialværksteder.

Strukturen på markedet er bestemt af mange virksomheder, der hver for sig har en beskeden størrelse. Der er derfor en markedsstruktur med en megen lille koncentrationsgrad og et betydeligt konkurrencepotentiale.

Strukturen blandt disse virksomheder er i nogen grad styret af bestemmelser i EU-forordningen 1475/95 om, at autoriserede forhandlere også skal varetage eftersalgsservice af de solgte biler. De 900 autoriserede forhandlere har derfor alle en forpligtigelse til at have en værkstedsfunktion.

Den gennemsnitlige omsætning af værkstedsydelser på mærkeværkstederne er på ca. 10 mio. kr.

Markedsstrukturen for de mere end 7.000 frie autoreparationsværksteder viser, at disse virksomheder gennemgående er meget små, idet mere end 90 pct. af virksomhederne har en omsætning på mindre end 5 mio. kr., og en gennemsnitlige omsætning på godt 2 mio. kr.

Der er ingen formelle barrierer, der forhindrer nye værksteder i at etablere sig på markedet. Dette er dog blevet vanskeligere, bl.a. som følge af den elektronik de nye biler forsynes med, og de økonomiske krav der stilles til værktøj, udstyr m.m. i forbindelse med etableringen.

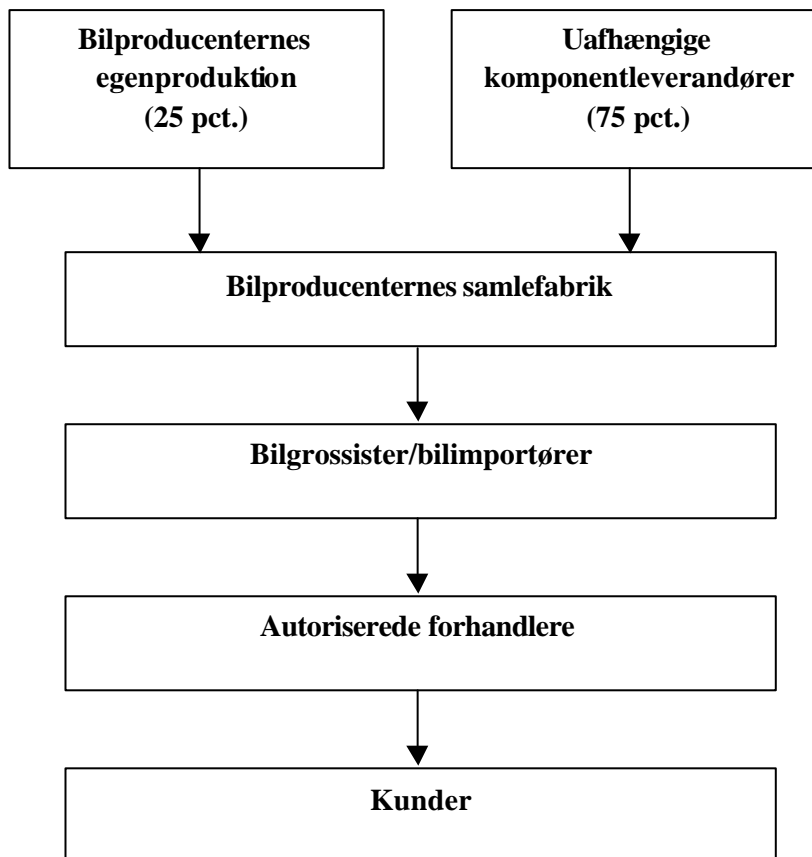
Strukturen for autoreparationsværksteder vil ændre sig, idet der må forventes at de små værksteder ikke kan leve op til de krav de nye biler stiller til værkstedsfaciliteter. Det ses da også, at antallet af autoreparationsværksteder er faldende.

Specielt andre steder i Europa er der opstået en række nye værksteder (Kvikværksteder) med et begrænset udvalg af lettere reparationer (udskiftning af bremseklodser, støddæmpere, dæk, udstødning m.m.). Denne type værksteder kendes kun i begrænset omfang i Danmark, specielt knyttet til dækservice.

Kvikværkstederne i andre lande drives ofte som kæder ejet af bilfabrikkerne selv eller af komponent- og reservedelsleverandører eller supermarkeds-kæder.

#### **4.6 Strukturen for nybilssalg**

Det fremgår af figur 4.1, at produktionen af nye biler sker ved, at bilproducenterne samler komponenter fra leverandører (75 pct.) og egenproducerede komponenter (25 pct.) på samlefabrikker til nye biler. Disse biler distribueres til grossister eller importører, som område for område er blevet autoriseret til at klargøre og videredistribuere de nye biler til de autoriserede forhandlere. Salgs- og distributionssystemet er selektivt og opbygget mærke for mærke. Producenterne/importørerne har autoriseret nogle forhandlere til at forestå detailsalget og klargøring af biler til kunderne.

**Figur 4.1: Strukturen for produktion og salg af nye biler**

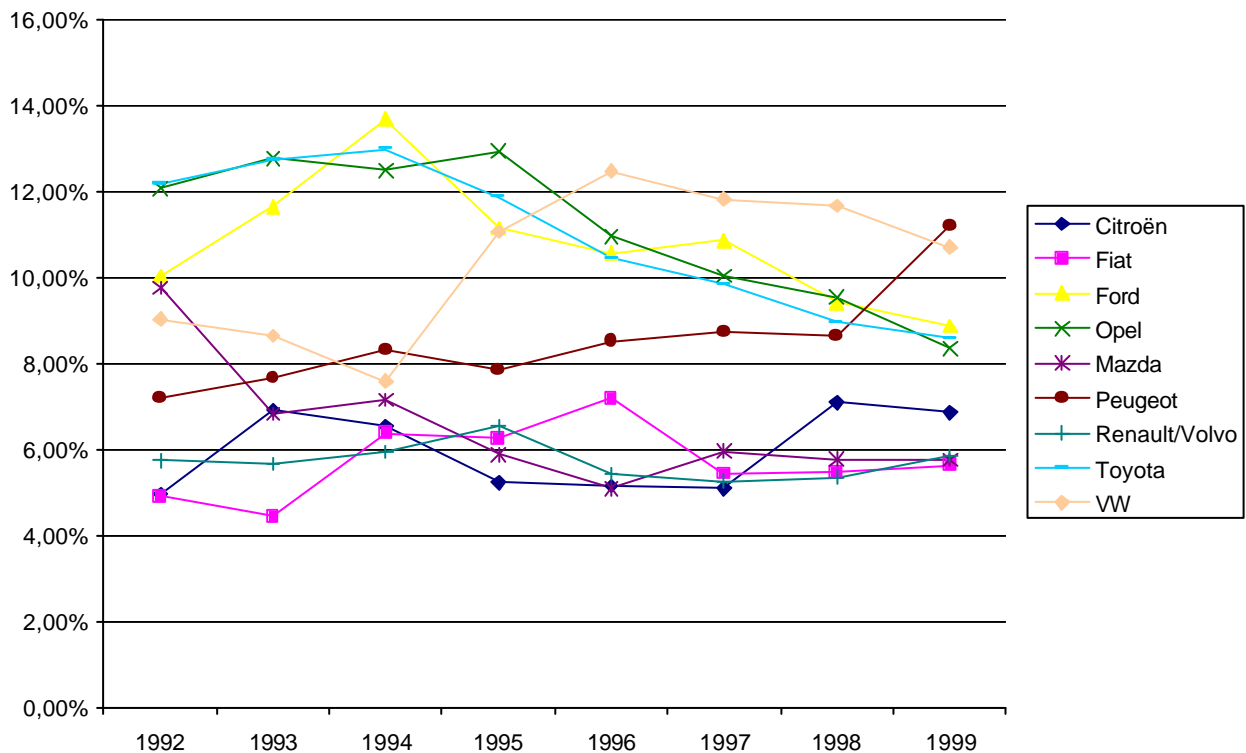
Distributionen foregår i et eksklusivt system, hvor det er udelukket, jf. forordning 1475/95, at der kan etableres konkurrerende systemer til det system af engros- og detailhandelsenheder, som producenterne har sikret etableret. Der er ingen fri adgang til markedet, idet produkterne ikke er tilgængelige for andre end de virksomheder, der er omfattet af distributionssystemet.

Der findes omkring 80 bilmærker på markedet for salg af nye personbiler i Danmark. De 9 største bilmærker på det danske marked har konstant fra 1992 til 1999 haft en samlet markedsandel på mere end 70 pct., jf. tabel 4.5.

**Tabel 4.5: Nyregistrerede personbiler fordelt efter mærke for de 9 mest solgte mærker**

Mærke	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Citroën	4.235	5.798	9.113	7.093	7.312	7.771	11.540	9.484
Fiat	4.181	3.715	8.900	8.485	10.206	8.286	8.875	8.086
Ford	8.564	9.758	19.095	15.124	15.028	16.571	15.307	12.736
Opel	10.294	10.691	17.417	17.543	15.582	15.310	15.518	11.977
Mazda	8.324	5.714	9.986	7.977	7.238	9.072	9.370	8.255
Peugeot	6.143	6.414	11.598	10.648	12.109	13.325	14.055	16.082
Renault/Volvo	4.896	4.735	8.280	8.869	7.720	8.016	8.699	8.394
Toyota	10.389	10.664	18.119	16.085	14.851	15.002	14.549	12.331
VW	7.704	7.231	10.588	15.004	17.736	18.040	18.954	15.377
Ni mest solgte mærker	64730	64720	113096	106828	107782	111393	116867	102722
Total-registrerede:	85.385	83.758	139.620	135.692	142.294	152.643	162.689	143.707
Markedsandel for de ni mest solgte mærker i pct.	75,8	77,3	81,0	78,72	75,7	73,0	71,8	71,5

**Figur 4.2: Markedsandele for de ni mest solgte mærker fra 1992 til 1999**



Udviklingen i de enkelte bilmærkers markedsandel fremgår af figur 4.2. Det ses heraf, at der inden for de seneste 8 år har været 5 forskellige bilfabrikker, som har solgt flest biler.

Ingen af de 9 bilfabrikker har i noget enkelt år haft en markedsandel, som har oversteget 15 pct.

De 4 største mærker<sup>1</sup> havde i 1999 en markedsandel på 41,3 pct., hvoraf Peugeot som det mest solgte mærke havde en markedsandel på 11,2 pct. Målt på bestanden af registrerede personbiler havde de fire største mærker<sup>2</sup> i 1999 en markedsandel på 46,1 pct.

#### 4.6.1 Bilproducenterne

Den globale bilproduktion finder sted hos ca. 100 producenter, der producerer et tilsvarende antal bilmærker. Disse mærker findes i forskellige størrelser og varianter i et omfang på ca. 3.200 modeller på det danske marked

Den del af bilindustrien, der i de senere år har haft aktiviteter på det danske marked, er blevet til stadigt færre virksomheder, hvilket skyldes den globale tendens til koncentration på markedet blandt producenterne. På markedet for personbiler blev der i 1999 registreret 23 virksomheder, der havde aktiviteter via importører. Men koncentrationen er i virkeligheden større, da de bilmærker, der sælges på markedet, kan henføres til relativt få samarbejdende bilproducentgrupper, som gennem ejerskab og strategisk alliancer har størst position på det globale marked.

Blandt de amerikanske producenter har den amerikanske virksomhed General Motors ejerskab eller delejerskab af fx Saab, Chevrolet, Fiat/Alfa Romeo/Lancia, Subaru og Suzuki, m.fl.

Ford Motor Co. ejer mærkerne Volvo, Jaguar, Land Rover og har herudover en ejerandel i Mazda på 37 pct.

Daimler-Chrysler AG, som er en af de seneste års mest omtalte fusioner, har udover produktion og salg af Mercedes-Benz og Chrysler overtaget 34 pct. af Mitsubishi.

Den japanske producent Toyota har udover egenproduktion af Toyota og Lexus en ejerandel af Daihatsu på mere end 50 pct.

Den tyske producent Volkswagen AG producerer udover VW en række andre biler Audi, Seat, Skoda og en række luksusbiler som Rolls-Royce/Bentley, Bugatti, Lamborghini til specielt det europæiske marked.

---

<sup>1</sup> De fire mest solgte mærker i 1999 var Peugeot, VW, Ford og Toyota

<sup>2</sup> De fire største mærker målt på bestanden var: VW, Ford, Toyota og Opel.

Den franske bilfabrik Renault har udover produktionen af Renault væsentlige ejendele i den japanske bilproducent Nissan og i den koreanske bilfabrik Samsung.

De franske producenter Peugeot og Citroën ejes af det franske firma PSA.

Uden for disse grupperinger findes en række bilproducenter, der står alene på markedet, fx BMW, Honda, Hyundai, Kia, Daewoo, Lada m.fl.

Bilfabrikkerne har udover salget af nye biler tillige et betydeligt salg af komponenter og reservedele til deres modeller. De reservedele, som bilproducenterne sælger på det europæiske marked, benævnes originale reservedele, selvom komponenterne er indkøbt fra underleverandører. Sælger underleverandørerne de tilsvarende komponenter direkte på eftermarkedet, kan reservedelene ikke benævnes originale reservedele.

Mønsteret i distributionen af nye biler er styret af EU-forordningen 1475/95, som tillader producenterne at vælge et selektivt distributionssystem, som kanaliserer bilerne gennem importører til forhandlere og videre til forbrugerne. Der er ikke konkurrence mellem det af producenterne styrede salgssystem og salget gennem andre kanaler, da dette er udelukket på grund af forordningen. Den konkurrence, der findes på markedet, er i forhold til andre bilmærker med tilsvarende parallelle salgs- og distributionssystemer.

#### **4.6.2 Strukturen i importørledet**

Alle nye biler, der sælges i Danmark er importeret. Der er 23 importører af nye personbiler, som repræsenterer bilproducenterne og er medlem af De Danske Bilimportører. Disse står for mere end 95 pct. af den samlede personbilimport.

De bilimportvirksomheder, der er etableret i Danmark, kan deles i to grupper ud fra de selskabsretslige forhold.

Der er 9 importører, der er datterselskab af bilproducenten. Dette gælder fx Citroën Danmark A/S, Fiat Automobiles A/S, Opel Danmark A/S, Toyota A/S. Disse datterselskaber tegner sig for ca. 48 pct. af salget af nye biler på det danske marked, og for ca. 58 pct. af bilbestanden.

De øvrige uafhængige importørvirksomheder har import af ét eller flere bilmærker. Under denne gruppe er fx K.W. Bruhn A/S, der tilhører Interdan A/S, og har importen af bl.a. Peugeot. Skandinavisk Motor Co. A/S har import af VW, Audi m.fl., og er moderselskab for andre selskaber med import af bilmærker som fx Skoda og Seat. Blandt de øvrige uafhængige importørvirksomheder findes flere selvstændige selskaber, som repræsenterer bilmærker på det danske marked, men gennem forskellige former for selskabskonstruktionen indgår i større enheder.

De uafhængige importørvirksomheder har en andel af personbilmarkedet af samme størrelse som producenternes datterselskaberne, men har kun en andel af bilbestanden på 36 pct.

#### 4.6.3 Strukturen i forhandlerleddet

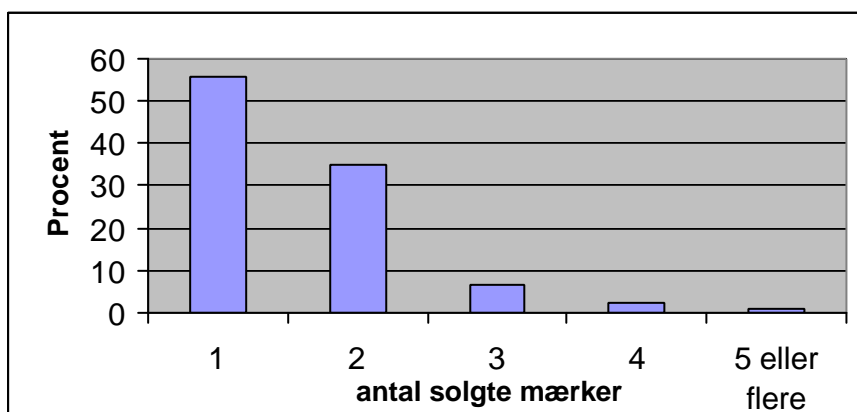
Den autoriserede forhandler har i en lang årrække levet en konkurrencemæssig beskyttet tilværelse ved salg af nye biler. EU- forordningen 1475/95 giver importørerne en ret til at udstede autorisation til udvalgte forhandlere med en ret for disse til at forhandle et givet bilmærke inden for afgrænsede geografiske områder. Autorisationen kan indebære, at forhandleren af et mærke i et område ikke kan forhandle andre mærker.

Som det fremgår af figur 4.3 har dette system den konsekvent, at 55 pct. af de autoriserede forhandlere kun sælger et bilmærke, 34 pct. sælger 2 mærker og ca. 7 pct. sælger 3 mærker. Det betyder, at under 5 pct. af de autoriserede forhandlere sælger mere end 3 mærker.

Hovedparten af de forhandlere, der sælger 2 eller 3 mærker sælger disse for den samme importør. Dette gælder eksempelvis for VW/Audi, Mazda/Suzuki, Volvo/Renault og Fiat/Alfa Romeo/Lancia. De forhandlere, som sælger mere end 3 mærker, sælger som hovedregel mærker med mindre markedsandel, der importeres af samme importør.

Dette mønster går igen overalt indenfor EU, når undtages områder som er tyndt befolket som det nordlige Sverige og Finland, hvor forhandlerne typisk sælger flere mærker fra samme udsalgssted.

**Figur 4.3. Autoriserede forhandlere fordelt på antal solgte mærker**



Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

I Danmark er der ca. 1500 forhandlerudsalgssteder, der er styret af ca. 900 autoriserede forhandlervirksomheder.

Et gennemsnitlig årligt nybilsalg de seneste år på ca. 130.000 nye biler pr. år giver et salg på ca. 140 biler pr. forhandler pr. år. Med det faldende bilsalg og et forventet

bilsalg i år 2000 på 110.000 enheder vil det gennemsnitlige salg pr. forhandler være på 120 biler og på 70 biler pr. udsalgssted.

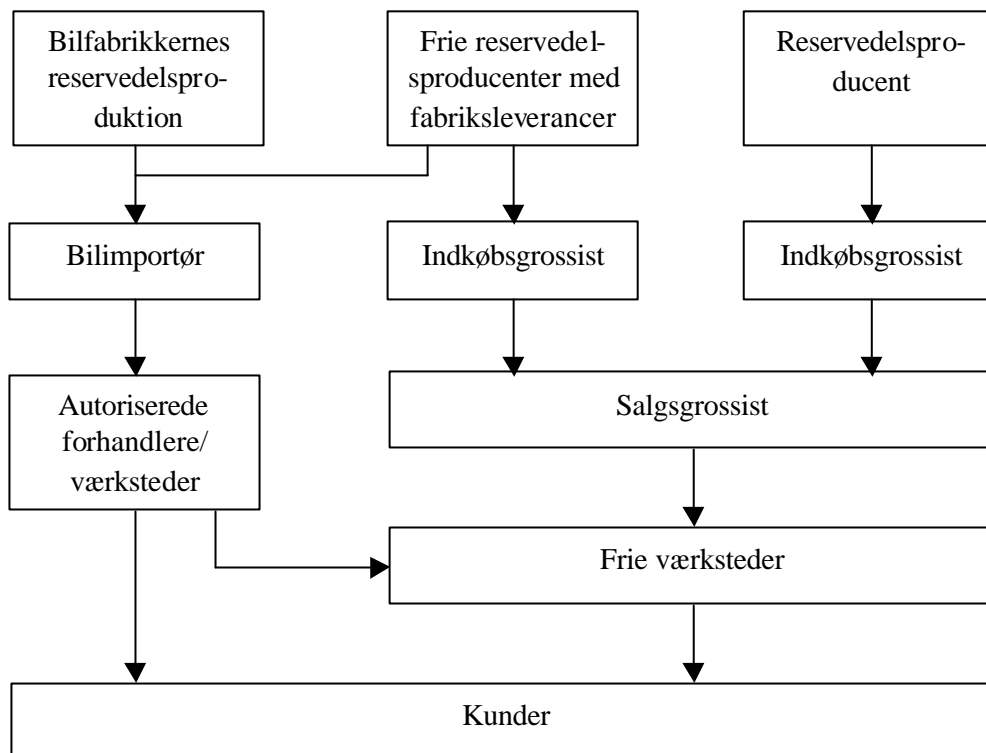
Dette salg pr. forhandler skal ses i relation til det gennemsnitlige forhandlersalg inden for EU. Der blev i 1998 solgt i gennemsnit på 223 biler pr. forhandler. Italien havde den største koncentration med salg af 422 biler pr. forhandler, mens Sverige havde et salg på kun 95 biler pr. forhandler.

#### 4.7 Strukturen for reservedelssalget

Det fremgår af figur 4.4, at reservedelsproduktionen og distributionen foregår gennem forskellige distributionssystemer.

Bilfabrikkerne distribuerer reservedele gennem samme distributionssystem som anvendes ved distribution af nye biler. Producenternes reservedele benævnes *originale reservedele*. I denne sammenhæng er det ligegyldigt om de pågældende reservedele er produceret som egenproduktion, eller om reservedelene er produceret hos en under-/komponentleverandør. Reservedelsdistributionen er knyttet tæt til det enkelte bilmærke.

**Figur 4.4. Produktion, salg og anvendelse af reservedele**





Producenterne distribuerer de originale reservedele gennem de samme importører, som varetager distributionen af nye biler. Importørerne videresælger reservedelene til de autoriserede forhandlere, som anvender størstedelen af reservedelene på egne værksteder. Importørerne har ingen salg af originale reservedele uden for det autoriserede distributionssystem. Derimod foregår der et salg fra de autoriserede forhandlere, dels til andre mærkeværksteder, og dels til frie værksteder uden for distributionssystemet, samt i mindre omfang til kunderne direkte.

Strukturdiagrammet viser, at der parallelt med bilproducenternes salgs- og distributionssystem af originale reservedele er opbygget et ikke-autoriserede system, der distribuerer reservedele til de frie værksteder og kunderne direkte.

Strukturen i dette parallelle system er ret kompleks, da reservedelene er forskellige og kan komme fra mange leverandører. Hovedparten af komponenterne kommer fra de samme leverandører, som leverer reservedele til bilproducenterne. En reservedelsproducent producerer og distribuerer de samme produkter til det parallelle marked, som de leverer til bilfabrikkerne. Produkterne, der kommer herfra og udbydes i det parallelle system, benævnes uoriginale reservedele, også selvom de kommer ud fra producenten i samme kvalitet og dermed er identiske med de originale reservedele.

Det ses af figuren, at reservedele til bilerne også kan være fremstillet af virksomheder, som ikke har leverancer til bilfabrikkerne, men som har specialiseret sig i udvikling og fremstilling af reservedele til markedet.

Reservedels- og komponentproducenterne har en specialiseret produktion inden for afgrænsede områder i automobilindustrien. De producerer mekaniske dele, elektroniske dele, lygter, hjul, autoglas, dæk m.m. med et begrænset antal varenumre. Blandt virksomhederne kan nævnes Siemens, Philips, Delphi, Robert Bosch, Saint-Gobain, Michelin, Rockwell, Valoe, Hella, Varta m.fl.

Det relevante marked for disse producenter er ikke reservedelsmarkedet generelt, men en specifikt afgrænset del af markedet, fx autodæk, lygtesystemer, elektroniske dele, mekaniske dele m.m., hvor de er i konkurrence med andre producenter af substituerende produkter inden for de nicher, som de har specialiseret sig i,

En stor del af disse producenter har egen distribution i Danmark og distribuerer direkte til værkstederne, hvor nogle af værkstederne endvidere bliver autoriserede forhandlere og værksteder for disse produkter. Ingen af producenterne har det samlede sortiment af reservedele, som værkstederne efterspørger.

Distributionen af reservedele i Danmark finder sted gennem grossistvirksomheder. Der findes såvel importører (indkøbsgrossister) som egentlige grossister (salgs-grossister) i det parallelle distributionssystem, som primært betjener de frie værksteder med reservedele. Under grossistfunktionen finder derfor en del mellemhandel sted.

Den del af grossistledet (salgsgrossisterne), som betjener værkstederne, består af grossister, som har samlet et meget stort sortiment af reservedele (60.000 varenumre) til forskellige mærker. Disse grossister har opbygget et forgrenet net af salgssteder, som gør det nemt for de enkelte værksteder at finde en lokal grossistafdeling. Der er principielt tale om frie grossister, men gennem forskellige indviklede former for ejerstrukturer er der en betydelig ugenomsigtighed på dette punkt. Det er muligt for værksteder at handle elektronisk med grossisterne.

I konkurrence med de traditionelle grossister er der etableret virksomheder, der foretager parallelimport, samt etableret indkøbsforeninger for de frie værksteder for et begrænset sortiment af reservedele.

I forhold til det samlede salg af reservedele til værkstederne udgør parallelimporten en mindre andel. Det må skønnes, at parallelimport af reservedele p.t. er mindre end 1-2 pct. af den samlede reservedelsomsætning.

Anvendelsen af reservedelene er meget forskellige i de to systemers tilknyttede værksteder. På de autoriserede værksteder er over 90 pct. af de anvendte reservedele indkøbt via det autoriserede distributionssystem, på de frie værksteder er ca. 50 pct. af reservedelene indkøbt hos grossisterne.

De frie værksteder har ikke mulighed for indkøb af originale reservedele fra bilimportørerne. Frie værksteders indkøb af originale reservedele sker hovedsageligt hos autoriserede autoforhandlere, hvor der er et distributionssystem for hvert mærke. Det er fx kun forhandlere/værksteder tilhørende Fiat, som sælger de originale reservedele til Fiat, mens Fiatforhandlere/værkstederne omvendt ikke har Opelreservedele. Man kan skaffe reservedele til andre mærker end dem man selv fører ved at handle hos forhandlerne af de andre mærker.

Der er derfor monopol hos de enkelte mærkers autoriserede forhandler for anvendelsen/handelen med originale reservedele, idet de øvrige mærkers værksteder og de frie værksteder er henvist til at købe reservedelene på det samme trin i distributionskæden og ikke kan købe de enkelte mærkers reservedele længere tilbage i kæden.

Der er herudover for en tidsperiode på ca. tre år fra det tidspunkt, hvor en ny bilmodel bliver lanceret og til garantiperiodens udløb, mangel på konkurrence på reservedele mellem de to parallelle systemer. Dette skyldes bestemmelserne hos de enkelte mærker om sammenhængen mellem garantiforpligtelser, og hvor man får udført reparations- og vedligeholdelsesarbejde af bilen. Garantiordningerne binder reelt bilejerne til i garantiperioden kun at købe service- og reparationsydelser hos de værksteder, der er autoriseret under de enkelte mærker.

De frie grossister har af denne grund og på grund af forskydningen i den tid, der finder sted fra lanceringen af en ny bilmodel og til reservedelene er kendt og en

produktion bygget op, begrænset adgang til reservedele til de nye modeller. De frie grossisters varesortiment indeholder derfor ikke i fuldt omfang konkurrerende reservedele til nyeste modeller.

Et lignende billede tegner sig for handlen med værktøj, værkstedsmaskiner og specialudstyr, som er nødvendigt for at kunne reparere de enkelte bilmærker. De enkelte bilmærkeproducenter udvikler og sælger det udstyr, der er nødvendigt for at reparere de enkelte modeller fra producenten. Dette udstyr er forskelligt fra mærke til mærke ikke mindst med hensyn til bilens elektronik.

De frie værksteder har ikke umiddelbar adgang til disse værkstedsmaskiner og til det elektroniske diagnostiseringsudstyr. Værkstederne er ikke i stand til at udføre reparationer og service på helt nye biler, før de har adgang til sourcen over de elektroniske/tekniske data, som er nødvendige for at kunne diagnosticere og finde fejl ved bilmodellen.

Kommissionen har besluttet, at der skal være adgang for alle til de nødvendige data, men der er typisk en tidsforskydning mellem, at en ny source bliver tilgængelig for de autoriserede forhandlere, og de frie værksteder får adgang til den nye source gennem deres leverandører af værkstedsmaskiner.

## 5 Konkurrenceregler

### 5.1 Konkurrencereglerne generelt

EU's konkurrenceregler bygger på det såkaldte forbudsprincip. Det indebærer, at visse typer konkurrencebegrænsende aftaler og adfærd, der kan påvirke handelen mellem medlemsstaterne, på forhånd anses for skadelige for konkurrencen og er forbudt. Den danske konkurrencelov, som omfatter konkurrencebegrænsninger, der har virkning på det danske marked, bygger på samme princip og er i alt væsentligt kongruent med EU's konkurrenceregler.

Ifølge EF-Traktatens art. 81, stk. 1, er det forbudt at indgå konkurrencebegrænsende aftaler, der kan påvirke handelen mellem medlemsstaterne. Forbudet omfatter såvel aftaler mellem virksomheder i forskellige omsætningsled, vertikale aftaler, som aftaler mellem virksomheder inden for samme omsætningsled, horisontale aftaler. Det kan fx dreje sig om aftaler om fastsættelse af købs- eller salgspriser eller af andre forretningsbetingelser, aftaler om begrænsning eller kontrol med produktion, afsætning, teknisk udvikling eller investeringer, eller aftaler om opdeling af markeder eller forsyningskilder. Den danske konkurrencelovs § 6, stk. 1, indeholder et tilsvarende forbud.

Kommissionen kan efter art. 81, stk. 3, fritage en aftale fra forbudet, hvis aftalen indebærer samfundsøkonomiske fordele, der overstiger de ulemper, som konkurrencebegrænsningen medfører. Fritagelse forudsætter, at den pågældende aftale anmeldes til Kommissionen. Der er fire forudsætninger, som skal være til stede. Aftalen skal virke effektivitetsfremmende. Forbrugerne skal sikres en rimelig andel af fordelene herved. Aftalen må ikke pålægge virksomhederne unødvendige begrænsninger. Aftalen må ikke udelukke konkurrencen på en væsentlig del af markedet. Kommissionen kan knytte vilkår til en fritagelse. På samme måde og under samme forudsætninger kan Konkurrencerådet fritage en aftale fra forbudet mod konkurrencebegrænsende aftaler i den danske konkurrencelov.

Aftaler kan fritages individuelt eller gruppevis. En gruppefritagelse er baseret på erfaringerne med behandling af mange identiske eller ensartede aftaler, hvorved man kan fastlægge en kategori af aftaler, der generelt anses for at opfylde de fire betingelser i art. 81, stk. 3. En aftale, der opfylder betingelserne i en gruppefritagelse, er automatisk fritaget fra forbudet mod konkurrencebegrænsende aftaler og skal ikke anmeldes til Kommissionen.

Det følger af konkurrencelovens § 4, at hvis en aftale er blevet meddelt individuel fritagelse efter EF-Traktaten, er aftalen automatisk undtaget fra forbudet i konkurrencelovens § 6. Det samme gælder, hvis en aftale er omfattet af en EU-gruppefritagelse. Sådanne aftaler skal således ikke anmeldes til Konkurrencerådet. I Danmark har erhvervsministeren endvidere i medfør af konkurrencelovens § 10 fastsat regler om gruppefritagelse, der bygger på de tilsvarende EU-gruppefritagelser, men som er tilpasset danske forhold.

Det er således i alt væsentligt de samme regler, der gælder, uanset om en aftale påvirker samhandelen mellem medlemsstaterne eller alene har virkning på det danske marked.

Opfylder en konkurrencebegrænsende aftale ikke betingelserne i en gruppefritagelse, er aftalen som udgangspunkt forbudt og ugyldig. Hvis en aftale har "fællesskabsdimension", kan den anmeldes til Kommissionen med henblik på individuelt fritagelse. Hvis aftalen kun har virkning på det danske marked, kan den anmeldes til Konkurrencerådet. Virkningen af en anmeldelse er bl.a., at virksomhederne opnår bødeimmunitet fra anmeldelsestidspunktet, selv om Kommissionen henholdsvis Konkurrencerådet ikke finder grundlag for at meddele fritagelse.

Ifølge art. 82 er det forbudt virksomheder at misbruge en dominerende stilling på markedet, hvis det kan påvirke samhandelen mellem medlemsstaterne. Misbrug kan fx bestå i urimelige købs- eller salgsspriser eller andre urimelige forretningsbetingelser. Det tilsvarende forbud mod misbrug af en dominerende stilling på det danske marked findes i konkurrencelovens § 11.

Kommissionen kan afgive en såkaldt negativattest. Det er en erklæring om, at en aftale eller en given adfærd ikke er i strid med konkurrencereglerne. En negativattest svarer til det, der i den danske konkurrencelovgivning hedder en erklæring om ikke-indgreb.

## 5.2 EU- gruppefritagelsen for motorkøretøjer

Kommissionen har udstedt en forordning om gruppefritagelse, der gælder specielt for bilproducenternes salgssystemer vedrørende nye biler og reservedele. (Kommissionens forordning (EF) nr. 1475/95 af 28. juni 1995 om anvendelse af traktatens artikel 85, stk. 3<sup>3</sup>, på kategorier af salgs- og serviceaftaler vedrørende motorkøretøjer). Gruppefritagelsen indebærer, at aftaler mellem bilproducenter, -importører og -forhandlere må indeholde en række forpligtelser, som normalt ville være forbudt. Forordning 1475/95 har afløst den tidligere forordning 123/85 af 12. december 1984. Ved vedtagelsen af 1475/95 i 1995 blev grundprincipperne – tilladelse af eksklusive og selektive distributionssystemer – bevaret. Men samtidig tog ændringerne sigte på at få det indre marked for biler til at fungere bedre og at skærpe konkurrencen i distributionsledet ved en bedre afbalancering af de involverede interesser. Dette skulle ske ved at styrke forhandlernes, reservedelsproducenternes, de uafhængige værksteders og forbrugernes interesser og frihed.

Ved Erhvervsministeriets bekendtgørelse nr. 1007 af 16. december 1997 om gruppefritagelse for kategorier af salgs- og serviceaftaler vedrørende motorkøretøjer er det bestemt, at forordning 1475/95 finder tilsvarende anvendelse på aftaler, der er omfattet af konkurrencelovens § 6.

---

<sup>3</sup> Nu artikel 81, stk. 3.

Gruppefritagelsen udgør det legale grundlag for en række karakteristiske træk ved salgs- og distributionssystemer for nye biler, der adskiller sig væsentligt fra distributionen af andre sammenlignelige produkter.

Forordningen tillader således, at der mellem bilproducenter/bilimportører og forhandlere kan indgås aftaler om eksklusive og selektive distributionssystemer baseret på kvantitative kriterier. Ved aftalerne kan der bl.a. fastsættes salgsmål for den enkelte forhandlers salg af nye biler og reservedele. Endvidere kan forhandleren pålægges en række forpligtelser med hensyn til service, samt reparation og vedligeholdelse.

Praktisk taget alle forhandlernet har således karakter af selektive og eksklusive distributionssystemer.

Det er også karakteristisk, at salg af nye biler er sammenkædet med eftersalgsservice, uanset at der i princippet er tale om to forskellige former for virksomhed.

I forordningen er angivet en række klausuler, der ikke må indgå i aftalerne. Desuden er der i forordningen anført en række forbudte handlinger. Det drejer sig bl.a. om begrænsninger i forhandlerens frihed til selv at fastsætte priser og rabatter. Desuden må forhandlerne ikke begrænses i sin frihed til at indkøbe og anvende reservedele, som kvalitetsmæssig har samme standard, som de reservedele, der leveres gennem det autoriserede salgsnet. Dog kan det kræves, at der kun må benyttes reservedele indkøbt gennem det autoriserede net i forbindelse med garantireparationer. Endvidere må autoreparationsværksteder uden for det autoriserede salgsnet ikke nægtes adgang til tekniske oplysninger, som er nødvendige for reparation og vedligeholdelse af bilerne.

### **5.2.1 Selektiv distribution**

Et selektivt distributionssystem indebærer, at den enkelte bilproducent eller -importør fastsætter kriterier for udvælgelsen af forhandlere.

Der er for det første tale om kvalitative kriterier. Det følger af gruppefritagelsens regler om kvalitative kriterier, at leverandøren kan pålægge forhandlerne pligt til at overholde mindstekrav med hensyn til indretning af forretningslokaler, teknisk udstyr, edb, uddannelse af personale, reklamevirksomhed, modtagelse, lagerføring og levering. Endvidere kan forhandlerne pålægges en række forpligtelser med hensyn til service samt reparation og vedligeholdelse<sup>4</sup>.

Leverandøren kan desuden forpligte forhandleren til inden for et bestemt tidsrum at bestrebe sig på at opfylde bestemte salgsmål med hensyn til både nye biler og reservedele. I tilfælde af uenighed skal salgsmålene fastsættes af en uvildig sagkyn-

---

<sup>4</sup> Art. 4, stk. 1, nr. 1.

dig på baggrund af det hidtidige salg i det pågældende område og et skøn over afsætningsmulighederne<sup>5</sup>.

Den selektive distribution indebærer, at forhandlerne kan forbydes at levere biler til uafhængige videreforhandlere. Leverandørerne kan således pålægge forhandlerne kun at levere biler til endelige forbrugere og andre forhandlere inden for salgsnettet<sup>6</sup>. Forhandlerne har dog ret til at levere biler til en mellemhandler, som har skriftlig fuldmagt fra en forbruger til at købe en bestemt bilmodel.

Fritagelsen er samtidig betinget af, at forhandleren foruden almindelige reparationer og vedligeholdelse er forpligtet til at yde garanti, gratis service og service i forbindelse med tilbagekaldelsesaktioner. Dette gælder for alle biler, der er solgt inden for fællesmarkedet af en virksomhed i det pågældende salgsnet<sup>7</sup>.

Gruppefritagelsen giver også bilproducenter og –importører mulighed for at anvende kvantitative kriterier. Dvs. at producenten eller importøren kan udvælge et passende antal af de forhandlere, der opfylder de kvalitative kriterier.

### 5.2.2 Eksklusiv distribution

Et selektivt distributionssystem indebærer ikke i sig selv, at leverandøren kan tildele de enkelte forhandlere eneforhandlingsområder. Gruppefritagelsen giver imidlertid en bilproducent eller –importør mulighed for også at anvende et eksklusivt distributionssystem

De fleste leverandører benytter den mulighed, som de har efter gruppefritagelsen, til kun at udpege én forhandler til et afgrænset område<sup>8</sup>. Forhandleren skal koncentrere sit salgsarbejde inden for området og bestræbe sig på at opfylde de salgs mål for biler og reservedele, der er aftalt med leverandøren.

Der er dog ikke tale om ubegrænset områdebeskyttelse. Forhandlerne må således ikke afskæres fra såkaldt passivt salg og fra at reklamere generelt i medierne.

### 5.2.3 Andre forhold

De fleste forhandlere i EU sælger kun biler fra én producent. Salg af andre bilmærker, kan efter gruppefritagelsen kun tillades, hvis det sker fra særskilte salgslokaler med egen administration, der udgør en selvstændig juridisk enhed<sup>9</sup>.

---

<sup>5</sup> Art. 4, stk. 1, nr. 3.

<sup>6</sup> Art. 3, nr. 10.

<sup>7</sup> Art. 5, stk. 1, nr. 1.

<sup>8</sup> Art 1.

<sup>9</sup> Art. 3, nr. 3.

Endvidere må forhandleren ikke sælge eller anvende reservedele, der konkurrerer med leverandørens originale reservedele, med mindre de alternative reservedele er af kvalitetsmæssig samme standard<sup>10</sup>. Ved garantireparationer kan der dog godt stilles krav om, at forhandleren alene benytter originale reservedele.<sup>11</sup>

Aftaler kan indgås for mindst fem år eller uden tidsbegrænsning. Opsigelsesfristen for sidstnævnte aftale skal være på mindst to år for begge aftaleparter og kan i særlige tilfælde nedsættes til et år (fx i forbindelse med reorganisering af forhandler-nettet). Disse bestemmelser blev indført i 1995 for at give forhandlerne retssikkerhed i deres kontraktlige relationer med bilfabrikanterne og for bedre at beskytte forhandlerens investeringer og sikre dem et rimeligt tidsrum til at omstille deres virksomhed.

Næsten alle forhandlertaftaler i Europa indgås for en ubegrænset periode. Hvis der anvendes femårige aftaler, bliver de normalt fornyet eller forlænget ud over den periode.

#### **5.2.4 Forbudte begrænsninger (sorte klausuler)**

I gruppefritagelsen<sup>12</sup> er angivet en række klausuler, der ikke må anvendes i aftalerne. Hvis en eller flere af de nævnte klausuler anvendes, falder fritagelsen væk for alle konkurrencebegrænsende elementer i den pågældende aftale.

Aftaleparterne må således fx ikke knytte bestemmelser gældende for andre varer eller tjenesteydelser til aftalen eller anvende aftalen på sådanne varer eller tjenesteydelser.

Endvidere må aftaleparterne ikke indgå aftaler om konkurrencebegrænsende foranstaltninger angående biler, service eller reservedele, der ikke udtrykkelig er fritaget i forordningen.

Desuden må det ikke aftales, at leverandøren har ret til at indgå aftaler om salg og service af biler med andre virksomheder inden for forhandlerens område eller har ret til at ændre det aftalte område.

#### **5.2.5 Forbudte handlinger (sort praksis)**

I gruppefritagelsen<sup>13</sup> er desuden angivet en række såkaldte ”forbudte handlinger”. Hvis forbudte handlinger bliver begået ”på systematisk eller gentagen vis”, falder fritagelsen væk for så vidt angår de konkurrencebegrænsende bestemmelser, der er aftalt til fordel for den, der har begået de pågældende handlinger.

---

<sup>10</sup> Art 3, nr. 5.

<sup>11</sup> Art 4, stk. 1 nr. 7.

<sup>12</sup> Art 6, stk. 1, nr. 1-5.

<sup>13</sup> Art 6, stk. 1, nr. 6-12.



Indførelsen af bestemmelserne om forbudte handlinger er sket for at styrke forhandlerne over for leverandørerne. Men også for at forbedre forbrugernes muligheder for at købe bil, hvor det er mest fordelagtigt. Desuden er det tilstræbt at give alternative reservedelsleverandører bedre muligheder.

Leverandøren må således for det første ikke begrænse forhandlerens frihed til at fastsætte priser og rabatter.

Endvidere må leverandøren ikke gøre det vanskeligt for endelige forbrugere, bemyndigede mellemmand eller forhandlere at købe biler eller få ydet service hos enhver forhandler i salgsnettet inden for fællesmarkedet.

Endelig må leverandøren ikke uden objektive grunde lader forhandlerens fortjeneste afhænge af bilens destination eller køberens bopæl.

Med hensyn til reservedele findes en række bestemmelser om forbudte handlinger, der er tænkt til at fremme konkurrencen fra alternative udbydere.

Leverandøren må således hverken direkte eller indirekte begrænse forhandlerens frihed til at indkøbe reservedele, som kvalitetsmæssigt har samme kvalitetsmæssige standard som de originale reservedele.

Bestemmelsen er i øvrigt ét eksempel af flere på, at gruppefritagelsen indeholder modsatrettede bestemmelser: På den ene side må leverandøren ikke forhindre forhandleren i at sælge reservedele fra alternative leverandører. På den anden side kan der lovligt opstilles salgsmål for reservedele fra leverandøren. Og manglende opfyldelse af salgsmålene kan være opsigelsesgrund.

Tilsvarende må leverandøren ikke begrænse friheden for alternative udbydere til at sælge deres reservedele til forhandleren, når reservedelene har samme kvalitetsmæssige standard som originale reservedele. Leverandøren må heller ikke forhindre alternative leverandører i at forsyne deres reservedele med varemærke eller logo.

Det følger endvidere, at leverandøren ikke må nægte reparatører uden for salgsnettet adgang til tekniske oplysninger, som er nødvendige for reparation eller vedligeholdelse af bilerne, medmindre disse oplysninger fx er beskyttet af immaterialrettigheder.

## 5.2.6 Kommissionens meddelelser om fritagelsen

Samtidig med udstedelsen af den første forordning om gruppefritagelse på bilområdet i 1985, udsendte Kommissionen en meddelelse om forordningen<sup>14</sup>. Meddelelsen er stadig i kraft og er også relevant for den nugældende forordning 1475/95.

Meddelelsen understreger forbrugernes ret til at købe en bil og få foretaget vedligeholdelse og reparation overalt inden for EU. Det gælder fx britiske og irske forbrugeres ret til at købe højrestyrede biler i resten af EU.

Eksempler på hindringer heraf er længere leveringstid eller afslag på at udføre reparationer, der er omfattet garantien. Andre eksempler er manglende samarbejde i tilfælde af problemer med indregistrering af biler.

Forhandlerne kan dog opkræve et objektivi begrundet tillæg (fx det såkaldte højrestyringstillæg) til den normale pris.

## 5.2.7 Meddelelse om mellemhandlere

I 1991 udsendte Kommissionen desuden en meddelelse om mellemhandlere<sup>15</sup>. Meddelelsen beskriver mellemhandlerens spillerum i forbindelse med leveringen til den endelige forbruger, der har givet mellemhandleren skriftlig fuldmagt til at købe en bil.

Det fremgår heraf, at mellemhandlere i forbindelse med deres reklamevirksomhed skal undgå at skabe det indtryk, at de er uafhængige videreforhandlere. De skal derfor fx angive, at prisoplysninger er deres bedste skøn. De fordele, de måtte opnå hos forhandlerne på forbrugers vegne, skal komme denne til gode.

Mellemhandlere må ikke påtage sig risici, der er forbundet med ejerskab. De kan derimod yde andre former for service i forbindelse med køb af en ny bil, fx påtage sig risikoen i forbindelse med finansieringen.

Endvidere må mellemhandlere ikke indgå privilegerede forbindelser med forhandlere i strid med forhandlerens forpligtelser til ikke at udpege forhandlere eller agenter uden for sit område eller aktivt at hverve kunder uden for forhandlerens område. Mellemhandlere må derfor ikke modtage højere rabatter end normalt på markedet. Desuden må højst 10 pct. af en forhandlernes afsætning ske gennem en mellemhandler, da det ellers vil kunne modvirke forhandlerens pligt til at opfylde sine salgsmål inden for området.

---

<sup>14</sup> EFT C 17 af 18.1.1985, s. 4

<sup>15</sup> EFT C 329 af 18.12.1991, s. 20

## 6 Kommissionens evalueringsrapport

Baggrunden for rapporten er, at forordning 1475/95 udløber i 2002. EU-Kommissionen, Generaldirektoratet for Konkurrence, har den 15. november 2000 offentliggjort sin ”Rapport om vurderingen af forordning (EF) nr. 1475/95 om anvendelsen af traktatens artikel 81, stk. 3, på kategorier af salgs- og serviceaftaler vedrørende motorkøretøjer”.

Kommissionens rapport indeholder ingen forslag til, hvad der bør ske, når forordningen udløber den 30. september 2002. Den foreliggende evalueringsrapport er den rapport, som Kommissionen skal udarbejde inden den 31. december 2000, jf. artikel 11 i forordning 1475/95. I rapporten vurderes anvendelsen af forordningen samt Kommissionens to meddelelser, som supplerer eller klarlægger forordningen på en række områder. Rapporten er baseret på svar på spørgeskemaer, som Kommissionen har udsendt til et større antal virksomheder og sammenslutninger inden for salg af og service på motorkøretøjer, plus Kommissionens egne erfaringer samt en række undersøgelser. To undersøgelser er offentliggjort samtidig med rapporten: ”Car Price Differentials in the European Union: An Economic Analysis” og ”The Natural Link between Sales and Services”.

Kommissionens generelle konklusioner i rapporten er følgende:

Formålet med de nye bestemmelser i forordningen om at give forhandlere større frihed og uafhængighed er kun i begrænset omfang blevet opfyldt. Forhandlerne er den svage part i salgs- og serviceaftalerne, og de er økonomisk fuldstændig afhængige af bilfabrikanterne, selv om fabrikanterne fuldt ud overholder forordningens bestemmelser. Denne afhængighed giver fabrikanterne gode muligheder for at opnå fuld kontrol med deres forhandlernet.

Hvad angår de uafhængige værksteder, anfører Kommissionen, at bilfabrikanterne ikke ser ud til at have skabt de tekniske og økonomiske betingelser for adgang til alle de tekniske oplysninger, som er nødvendige for at reparere og vedligeholde biler, således som det er foreskrevet i forordningen.

Hvad angår formålet om at styrke forbrugerrettighederne i forbindelse med køb af biler overalt i EU, anfører Kommissionen med henvisning til de procedurer, der er indledt over for bilfabrikanterne, at formålet ikke er helt opfyldt.

Hvad angår sammenkædningen af salg af nye biler og eftersalgsservice, vurderer Kommissionen, at der ikke er en ”naturlig sammenkædning”, og at sammenkædningen ikke er så berettiget som tidligere. Det anføres, at en mere smidig tilgang ser ud til at være mulig, således at forhandlerne får mulighed for at beslutte, hvilken aktivitet, de vil fokusere på.

Hvad angår mellemhandlere, finder Kommissionen, at der kan stilles spørgsmålstegn ved eksklusionen af uafhængige videreforhandlere fra distribution af nye biler.

Kommissionen peger på, at forordningen begrænser udviklingen af nye distributionskanaler for biler. Specielt anfører Kommissionen, at de nuværende retlige rammer ikke passer til nye distributionsformer så som Internethandel og distribution af nye biler gennem supermarkeder sideløbende med den eksisterende distribution gennem forhandlernet.

Hvad angår eftersalgsservice, anfører Kommissionen, at forhandlernes ydelser ikke altid er af den kvalitet, som fabrikanter og forbrugere kræver. Det anføres endvidere, at eftersalgsservice hos forhandlere i gennemsnit er dyrere end sådanne ydelser leveret af uafhængige værksteder, som er i stand til at tilbyde de fleste ydelser af generelt tilsvarende kvalitet. Kommissionen konkluderer, at for at beskytte konkurrencen på markedet for eftersalgsservice er det af betydning at have et tilstrækkeligt antal effektive uafhængige værksteder og ekspresværksteder.

Af rapportens delkonklusioner og øvrige betragtninger er nedenfor refereret dem, som skønnes af særlig interesse for danske forhold.

Kommissionen anfører vedrørende konkurrence på markedet for eftersalgsservice, at der i praksis kun er konkurrence i eftersalgsledet, når fabrikanternes garanti er udløbet, idet forbrugerne foretrækker at lade forhandlerne reparere deres biler for ikke at miste garantien. Når garantiperioden er udløbet, foreligger der konkurrence, da forbrugerne kan bruge virksomheder i og uden for det autoriserede net til serviceeftersyn. Situationen er derfor meget forskellig i denne henseende i forhold til salg af nye biler.

I rapporten anfører Kommissionen endvidere, at reparation og vedligeholdelse af biler, der forudsætter særlig teknisk viden eller udstyr, kræver ”mærkespecialister”. Men efter Kommissionens opfattelse behøver mærkespecialister ikke nødvendigvis at være forhandlere eller serviceværksteder, der tilhører en bilproducents salgsnet. Uafhængige værksteder, som har den nødvendige ekspertise og det nødvendige udstyr, kan ligeledes reparere og vedligeholde moderne biler. Det er i den forbindelse af afgørende betydning, at disse værksteder kan få adgang til alle de tekniske oplysninger, som er nødvendige for at reparere og vedligeholde de pågældende biler. På denne baggrund er det Kommissionens opfattelse, at den sammenkædning af salg af nye biler og eftersalgsservice, der er forudsat i gruppefritagelsen, ikke længere er så berettiget som tidligere.

Kommissionen konstaterer, at uafhængige værksteder i regelen ikke har problemer med at få adgang til originale reservedele. De kan imidlertid ikke købe dem til samme priser som de autoriserede forhandlere. De uafhængige værksteder har desuden vanskeligheder med at få tekniske oplysninger hos bilproducenterne. Det stiller de uafhængige værksteder vanskeligere i konkurrencen med de autoriserede værksteder.

Hvad angår de autoriserede forhandlerværksteder konstaterer Kommissionen, at forhandlernes anvendelse af uoriginale reservedele af samme kvalitet som originale

fortsat er meget begrænset. Gruppefritagelsen har således ikke haft den tilsigtede virkning på dette område. Som mulige årsager hertil peger Kommissionen bl.a. på, at forbrugerne generelt synes at mene, at originale reservedele er af bedre kvalitet. Men der kan også være tale om hindringer for alternative reservedelsproducenters direkte salg til forhandlerne.

Med bestemmelsen i gruppefritagelsen om to års opsigelsesvarsel for tidsubegrænsede aftaler var tilsigtet en styrkelse af forhandlerne over for leverandørerne. Det er Kommissionens konklusion, at dette ikke er sket i nævneværdigt omfang.

I rapporten konstaterer Kommissionen desuden, at alle forhandlere i en given medlemsstat stort set har samme avance. Forhandlerne har ikke mulighed for at indkøbe biler til lavere priser og give disse fordele videre til forbrugerne. Dette forhold begrænser forhandlernes muligheder for frit at bestemme deres detailpriser og begrænser konkurrencen inden for samme mærke.

Det er Kommissionens opfattelse, at praksis med at fastsætte salgsmålene på basis af den indenlandske efterspørgsel kan have negative følger for konkurrencen. Især hvis salgsmålene kombineres med en begrænset produktallokering og bonusbestemmelser, som er fastlagt ud fra den enkelte forhandlers forventede indenlandske salg. Det kan fx hæmme salget til udenlandske kunder.

## **6.1 Dansk holdning til Kommissionens evalueringsrapport**

På baggrund af rapporten har Danmark meddelt Kommissionen, at den danske regering er enig i Kommissionens vurdering.

Danmark vil derfor være positiv over for ændringer, der forbedrer mulighederne for konkurrence på markederne for salg af nye biler, reservedele og serviceydelser.

Danmark har i henvendelsen peget på støtte til tiltag, som går i retning af større frihed og uafhængighed for forhandlere samt forbedring af markedspositionerne for frie værksteder, frie reservedelsleverandører og uafhængige mellemmand. Endvidere har Danmark erklæret at ville støtte initiativer, der åbner for nye distributionskanaler samt styrker forbrugernes valgmuligheder og rettigheder.

## **6.2 Det britiske konkurrenceråds rapport**

Den 10. april 2000 offentliggjorde den britiske handels- og industriminister det britiske konkurrenceråds rapport, *New cars – A report on supply of new motor cars within the UK*.

Rapporten behandler hovedsagelig de høje priser på nye biler i UK, men rapporten vurderer også mange aspekter af forordning 1475/95. Det britiske konkurrenceråd konkluderer i rapporten, at forordning 1475/95 tillader konkurrencebegrænsende praksis i strid med den offentlige interesse. I rapporten anbefales det, at selektiv og

eksklusiv distribution af nye biler forbydes, og at forordning 1475/95 ændres eller ophører, når gyldighedsperioden udløber.

## 7 Konkurrenceretlig praksis

### 7.1 EU-praksis

Alle de formelle procedurer, som Kommissionen har indledt over for bilfabrikanter, vedrører såkaldte forbudte handlinger eller sort praksis. De fleste sager drejer sig om hindringer for parallelhandel, når en forbruger ønsker at købe en bil i et andet land end bopælslandet for på den måde at opnå en lavere pris.

Mellem 1995 og 1999 udførte Kommissionen en række kontrolundersøgelser hos bilfabrikanter, deres importører og nogle af deres forhandlere. Formålet var at afklare, hvilke foranstaltninger der var truffet over for forhandlere for at begrænse eller forhindre salg til kunder fra andre medlemsstater på en måde, der strider mod bestemmelserne i forordning 123/85 og forordning 1475/95. I alle tilfælde skyldtes beslutningen om at indlede en undersøgelse klager fra forbrugere, der forsøgte at udnytte fordelene ved det fælles marked, og som underrettede Kommissionen om påståede hindringer.

#### 7.1.1 Volkswagen AG

Under kontrolundersøgelser i oktober 1995 fandt Kommissionen beviser for, at Volkswagen AG og datterselskabet Audi AG sammen med deres fælles importør for Italien, Autogerma S.p.A., havde udviklet en strategi, der skulle forhindre, at endelige forbrugere navnlig fra Tyskland og Østrig købte nye biler i Italien.

Kommissionen konstaterede en række ulovlige forhold:

Omkring 50 autoriserede forhandlere var blevet truet med opsigelse af deres forhandlerkontrakt, hvis de solgte til udenlandske kunder, og 12 forhandlerkontrakter blev faktisk opsagt.

Avancer og bonusydelse til de autoriserede forhandlere, der solgte uden for deres tildelte områder, blev systematisk reduceret.

Leverancerne til italienske forhandlere blev rationeret. Alene i 1995 afslog Audi at levere omkring 8.000 biler, som Autogerma havde lovet til italienske forhandlere.

Volkswagen og Audi anbefalede deres italienske forhandlere ikke at fortælle deres udenlandske kunder den virkelige årsag til, at de afslog at sælge. I stedet skulle forhandlerne prøve at afskrække kunderne ved at tale om forskellige specifikationer og vanskeligheder med garantien. Forhandlerne måtte ikke lade kunderne vide, at de havde fået instruktioner herom fra VW-gruppen.

I Kommissionens beslutning af 28. januar 1998 bemærkes det, at forordning 123/85 og forordning 1475/95 ikke giver fritagelse for aftaler om eksportforbud/eksportbegrænsninger, der skal forhindre paralleleksport foretaget af endelige forbrugere eller af disses bemyndigede mellemænd eller andre forhandlere i for-

handlernettet. Volkswagen AG blev pålagt en bøde på 102 mio. € svarende til ca. 745 mio. kr. for overtrædelse af EF-Traktatens artikel 81, stk. 1.

Kommissionens beslutning blev i det store hele stadfæstet af Retten i Første Instans ved en dom af 6. juli 2000. Bøden blev dog reduceret til 90 mio. €.

### **7.1.2 Opel Nederland B.V.**

Kommissionen fandt under kontrolundersøgelser i 1996 bevis for, at Opel Nederland B.V. havde udviklet og forfulgt en strategi, der skulle begrænse eller forhindre forhandlerne i at sælge biler til udenlandske kunder, herunder endelige forbrugere.

Kommissionen konstaterede bl.a., at Opel Nederland havde iværksat følgende foranstaltninger:

Opel Nederland havde givet direkte instruktioner til en række forhandlere om at stoppe al eksportsalg og havde efterfølgende modtaget tilsagn herom fra et antal af disse forhandlere.

Der var indført en restriktiv leveringspolitik, der indebar, at forhandlernes leverancer ville blive begrænset til det antal biler, de forventedes at sælge til nederlandske kunder.

Opel Nederland havde i forbindelse med en række salgsmæssige afviste at betale bonusydelse, hvis forhandlerne solgte til forbrugere i udlandet.

Ved Kommissionens beslutning af 20. september 2000 blev Opel Nederland B.V. pålagt en bøde på 43 mio. € for overtrædelse af EF-Traktatens artikel 81, stk. 1.

### **7.1.3 DaimlerChrysler AG**

Efter kontrolundersøgelser i december 1996 har Kommissionen sendt en meddelelse om klagepunkter til DaimlerChrysler AG. Kommissionen har heri gjort gældende, at selskabet sammen med sine importører i Spanien, Nederlandene og Belgien har indført foranstaltninger til at begrænse eller forbyde salg af Mercedes-Benz biler i disse lande til udenlandske forbrugere.

### **7.1.4 Andre sager om hindring af parallelhandel**

Kommissionen har i henholdvis marts og september 1999 gennemført kontrolundersøgelser hos Renault S.A., Peugeot S.A. og Citroën S.A. Undersøgelserne er foretaget på baggrund af oplysninger om, at udenlandske forbrugere, især britiske og franske, møder hindringer, navnlig i Tyskland, Nederlandene og Irland, når de ønsker at købe bil. Disse sager bliver stadig undersøgt.



### 7.1.5 Forhandlerkontrakter

Kommissionen modtager en del klager bl.a. vedrørende gyldigheden af forhandlerkontrakter. En række franske og tyske forhandlere har gjort gældende, at deres forhandleraftaler, som er indgået under forordning nr. 123/85, er ugyldige. En forhandleraftale, der hverken er omfattet af forordning nr. 123/85 eller forordning 1975/95, vil normalt være omfattet af forbudet i EF-Traktatens artikel 81, stk. 1. Da såvel forordningerne som artikel 81, stk. 1, finder direkte anvendelse i medlemsstaterne, kan nationale domstole og myndigheder anvende bestemmelserne direkte. Klagerne kan således håndhæve deres rettigheder på nationalt plan. Kommissionen afviser derfor sædvanligvis disse klager under henvisning til manglende fællesskabsinteresse.

### 7.1.6 Melleghandlere

En anden type klager vedrører sager, som allerede er klarlagt af Retten i Første Instans eller EF-Domstolen. Det drejer sig fx om sager vedrørende melleghandlers rolle og virksomhed. På baggrund af rettens og domstolens praksis og det forhold, at de nationale domstole kan anvende konkurrencereglerne direkte, mener Kommissionen ikke, at disse sager har fællesskabsinteresse, men at de bør behandles af de nationale domstole.

### 7.1.7 Uafhængige viderefornhandlere

En tredje klagetype vedrører de uafhængige viderefornhandlers rolle. EF-Domstolen har i 1996 i en række foreløbige afgørelser bekræftet, at uafhængige viderefornhandlers virksomhed ikke fra forhandlernetts side kan hindres under henvisning til forordning nr. 123/85. Forordning 1975/95 indebærer ikke ændringer i forhold til viderefornhandlere. På den baggrund kan klager vedrørende viderefornhandlers stilling og virksomhed efter Kommissionens opfattelse også behandles af de nationale domstole og konkurrencemyndigheder.

### 7.1.8 Præjudicielle afgørelser

Domstolen har i en dom af 30. april 1998 bl.a. taget stilling til fortolkningen af artikel 3, nr. 3, og artikel 5, stk. 2, i forordning nr. 1975/95. Det fremgår heraf, at fritagelsen ikke omfatter en klausul i en aftale, der - medmindre der foreligger saglige og rimelige grunde - forhindrer en forhandler i at sælge nye biler af et andet mærke, selv fra adskilte forretningslokaler.

I samme dom har Domstolen taget stilling til fortolkningen af artikel 4, stk. 1, nr. 3, og artikel 5, stk. 2 og 3. Det fremgår heraf, at fritagelsen omfatter en klausul i en aftale, som pålægger forhandleren et bestemt salgsmål, og som foreskriver sanktioner, der kan strække sig til opsigelse af aftalen, hvis salgsmålet ikke opnås. Det er dog en forudsætning, at salgsmålet alene er udtryk for en forpligtelse for forhandleren til at bestræbe sig bedst muligt. Salgsmålet skal endvidere være fastsat ved fælles aftale mellem parterne eller i tilfælde af uenighed af en uvildig sagkyndig.

## 7.2 Dansk praksis

### 7.2.1 Autotaks

Konkurrencerådet har ved en afgørelse i december 1998 afslået at meddele fritagelse i medfør af konkurrencelovens § 8, stk. 1, til et aftalekompleks om anvendelse af det såkaldte Autotaks-system.

Autotaks er et edb-baseret skadesopgørelsessystem, der bruges af forsikringselskaberne og autoværkstederne ved opgørelsen af forsikringsskader på biler. Systemet var aftalt mellem automobilforsikringselskaberne og autoværkstederne (både de autoriserede og de "frie" værksteder). Aftalerne om Autotaks omfattede dermed praktisk taget hele branchen undtagen de selvstændige autolakerere.

Autotaks-systemet angiver for hvert enkelt bilmærke og -model meget detaljeret, hvilke reparationer, udskiftninger m.v. der skal udføres for at foretage en korrekt udbedring af praktisk taget enhver form for skade med angivelse af arbejdstider, reparationsmetoder, reservedele m.v.

Aftalerne om anvendelse af Autotaks-systemet fastlagde imidlertid også priserne i forbindelse med forsikringsskaderne. For hvert enkelt autoværksted var der således fastsat en bestemt skadestimepris, der skulle anvendes over for alle forsikringselskaber. Desuden var autoværkstedernes afregningspriser for lakeringsarbejde fastlagt i systemet.

Konkurrencerådet fandt, Autotaks-systemet var et nyttigt instrument for taksatorerne til at foretage en hurtig og præcis skadesopgørelse og give en præcis arbejdsbeskrivelse til autoværkstederne. Systemet kunne på den måde virke effektivitetsfremmende og kunne også være til fordel for forbrugerne.

Aftalekomplekset om Autotaks-systemet begrænsede imidlertid samtidig i helt unødvendig grad værkstedernes mulighed for selv at fastsætte deres priser og fastlåste de indbyrdes prisforhold mellem værkstederne. Endvidere bevirkede aftalerne, at autoværkstederne ikke havde nogen tilskyndelse til at konkurrere på prisen. Aftalerne udelukkede dermed konkurrence på en væsentlig del af markedet.

Der blev herefter meddelt aftaleparterne påbud om at ophæve aftalerne senest den 1. april 1999.

Afgørelsen retter sig mod aftalekomplekset om anvendelse af Autotaks-systemet og ikke imod systemet som sådant. Det er således ikke forbudt det enkelte forsikringselskab at anvende Autotaks-systemet i skadesopgørelsen.

Afgørelsen indebærer derimod, at værkstedernes timepriser samt afregningsprisen for arbejde, der udføres i underentreprise, fx lakeringsarbejde, i modsætning til tidligere skal fastsættes ved forhandling mellem det enkelte forsikringselskab og det enkelte værksted uden organisationernes medvirken. Tilsvarende skal prisen mel-

lem autoværkstedet og en underentreprenør, fx et lakeringsværksted, fastsættes ved forhandling mellem disse to parter

### **7.2.2 FAI Euro Lak**

Ved samme lejlighed meddelte Konkurrencerådet i medfør af konkurrencelovens § 8, stk. 1, fritagelse til autolakerernes kalkulationssystem, FAI euro LAK.

FAI euro LAK er indført af Foreningen af Auto-og Industrilakerere i foråret 1998 som modvægt til Autotaks-systemet, der anvendes af forsikringsselskaberne og de almindelige autoværksteder, men som de selvstændige autolakerere ikke deltager i.

FAI euro LAK indeholder en vejledende normering af lakeringsværkstederne tids- og materialeforbrug, som kan rationalisere opgørelsen og kalkulationen af det enkelte lakeringsarbejde. Kalkulationssystemet kan samtidig virke som en referenceramme, når det enkelte værksted skal bedømme sin egen effektivitet.

Som en væsentlig forskel fra aftalerne om Autotaks-systemet indeholdt FAI euro LAK ikke nogen angivelser af værkstedernes timepriser.

Konkurrencerådet fandt derfor, at FAI euro LAK kunne virke fremmede for effektiviteten, og at systemet ikke indeholdt begrænsninger, der var unødvendige.

### **7.2.3 Taksatorringen**

Konkurrencerådet meddelte ved en afgørelse i april 1999 i medfør af konkurrencelovens § 8, stk. 1, fritagelse til Taksatorringens vedtægter. Men Konkurrencerådet knyttede vilkår til fritagelsen.

Taksatorringen, der består af 36 små og mellemstore automobilforsikringsselskaber, foretager skadesopgørelsen for selskaberne og forhandler prisen med autoværkstederne ved forsikringsskader. Organisationen dækker ca. 25 pct. af markedet for automobilforsikring. De store forsikringsselskaber som Tryg-Baltica, TopDanmark og Codan står uden for Taksatorringen.

Konkurrencerådet fandt, at samarbejdet i Taksatorringen medfører en effektiv skadesopgørelse, og at det letter de mindre forsikringsselskabers adgang til markedet. Taksatorringen øger derved udbudet af automobilforsikringer og skaber en modvægt til de store forsikringsselskaber.

Taksatorringens vedtægter medførte imidlertid, at opsigelsesfristen for et forsikringsselskab, der ønsker at udtræde af Taksatorringen, kunne være op til 21 måneder. Da medlemsselskaberne er forpligtet til at lade samtlige deres skadesopgørelse foretage af Taksatorringen, fandt Konkurrencerådet, at længden af opsigelsesvarslet indebar en begrænsning, som gik udover, hvad der er nødvendigt for, at Taksatorringen kan fungere.

Til fritagelsen blev derfor knyttet det vilkår, at ethvert medlem skal kunne udtræde af Taksatorringen med højst 6 måneders varsel.

Taksatorringens vedtægter blev endvidere fritaget på det vilkår, at enhver udvidelse af medlemskredsen skal indberettes til Konkurrencestyrelsen. Hvis fx et eller flere af de store forsikringsselskaber bliver optaget i Taksatorringen, er der risiko for, at en væsentlig del af området bliver undergivet samordnede priser fastsat i Taksatorringen.

#### **7.2.4 DAF's medlemsudsendelse**

Konkurrencerådet pålagde ved en afgørelse i 1998 Danmarks Automobilforhandler Forening (DAF) at udsende et rettelsescirkulære om forhandleravance ved salg til andre EU-borgere.

I cirkulæret skulle DAF præcisere over for sine medlemmer, at selv om de i princippet har ret til selv at bestemme deres priser og avancer, giver det dem ikke ret til som sædvanlig praksis at kræve en højere pris, blot fordi køberen er bosat uden for Danmark.

Påbuddet blev givet efter en klage, som EU-Kommissionen havde henvist til behandling efter den danske konkurrencelov, og som vedrørte et cirkulære, DAF havde udsendt til sine medlemmer i foråret 1998.

I cirkulæret gav DAF udtryk for, at medlemmernes individuelle frihed til at fastsætte priser og rabatter måtte forstås således, at de fuldt legalt kunne fastsætte en højere avance ved salg til andre EU-borgere. Samtidig fik medlemmerne tilbudt juridisk bistand til at imødegå eventuelle angreb på en sådan prispolitik.

Cirkulæret kunne derfor vanskeligt læses på anden måde end, at DAF dermed opfordrede de danske bilforhandlere til – som en samordnet praksis – at prisdifferentiere over for ikke-danske købere.

Efter konkurrencelovens § 6 er sådanne initiativer fra en brancheforening forbudt, fordi de kan føre til ensartet prisadfærd og – som i dette tilfælde – begrænse afsættningen til bestemte kundegrupper.

#### **7.2.5 Pradan Auto Import**

Konkurrencerådet meddelte ved en afgørelse i juni 2000 Pradan Auto Import påbud om ikke at fortage fysisk kontrol af Skodaforhandlernes reservedelslagre. Pradan Auto Import er den danske importør af Skodabiler og -reservedele.

Sagen var opstået efter en klage over, at Pradan søger at forhindre parallelimport af originale Skodareservedele.

Pradan kan lovligt kræve, at der i forbindelse med garantireparationer skal anvendes originale Skodareservedele, og at reservedelene skal være indkøbt hos Pradan, der står bag garantiordningen, eller en anden virksomhed inden for Skodas salgsnet.

Pradan kan også kræve, at der i forbindelse med almindelige reparationer skal anvendes reservedele, der kvalitetsmæssigt har samme standard som originale Skodareservedele.

Konkurrencerådet fandt imidlertid, at Pradans praksis med at foretage fysisk kontrol af forhandlernes reservedelslagre udgør et misbrug af dominerende stilling i strid med konkurrencelovens bestemmelser. Konkurrencerådet lagde herved vægt på Pradans dominerende stilling på markedet for originale Skodareservedele og Skodaforhandlernes afhængighedsforhold af importøren.

Konkurrencerådet påpegede samtidig, at Pradans interesser kan varetages på en mindre indgribende måde. Det kan fx ske ved, at Skodaforhandlerne skal kunne dokumentere, hvilke reservedele der er brugt ved det konkrete garantiarbejde, eller, hvis det er nødvendigt, ved at en uvildig sagkyndig gennemgår reservedelslageret.

Konkurrencerådets afgørelse er af Pradan indbragt for ankenævnet.

## 8 Andre regler af betydning for konkurrencen på autoområdet

### 8.1 Bilafgiftregler for nye personbiler

For almindelige personbiler udgør registreringsafgiften 105 pct. af beløb indtil 55.300 kr. og 180 pct. af beløb derudover. Afgiften beregnes som udgangspunkt af salgsprisen inkl. moms på basis af bilens vejledende standardpris<sup>16</sup>.

Det følger imidlertid af afgiftsreglerne, at den afgiftspligtige pris skal indeholde en forhandleravance på mindst 9,0 pct. (8,5 pct. i 2000). Forhandleren kan godt tage en mindre avance end de 9 pct., men dette reducerer i så fald ikke registreringsafgiften.

Afgiftsreglerne har også betydning for fastsættelsen af de leveringsomkostninger, som kunden skal betale ud over bilens pris. Ved beregningen af registreringsafgiften er nummerpladegebyret på 1.150 kr. ikke medtaget. Dette gebyr er fastsat af Justitsministeriet.<sup>17</sup> Endvidere ses der bort fra leveringsomkostninger op til et beløb på 1.900 kr. inkl. moms. Leveringsomkostninger omfatter transport af bil fra importør til forhandler samt klargøring af bilen til kunden. Reglerne bevirker, at leveringsomkostningerne i dag er fastsat til 3.050 kr. for alle personbiler.

### 8.2 Faktureringsregler og skiltningsbestemmelser

Der er fastsat regler om fakturering af autoreparation<sup>18</sup>. Der skal på regningen gives særskilte oplysninger om arbejds løn, reservedele, materialer samt fremmed arbejde.

Arbejds løn kan faktureres på 4 måder:

- antal faktisk medgåede arbejdstimer og kundetimepriser herfor, eller
- forud fastlagte standardtider og uddebiteringsfaktor pr. standardtidsenhed, eller
- antal forud aftalte timer og timepriser herfor, eller
- forud fastsatte præstationspriser for hver enkelt ydelse.

Værkstederne skal føre arbejdskort for hver reparation. Den faktisk medgåede tid skal fremgå heraf.

Værkstedet skal skilte<sup>19</sup> med de kundetimepriser, som anvendes ved arbejde udført efter faktisk medgået tid.

---

<sup>16</sup> Lovbekendtgørelse nr. 807 af 24. august 2000 om registreringsafgift af motorkøretøjer m.v.

<sup>17</sup> Bekendtgørelse nr. 988 af 3. november 2000 om regulering af betalingsbeløb iht. færdselsloven.

<sup>18</sup> Konkurrencerådets bekendtgørelse nr. 847 af 13. december 1990. Administrationen af bekendtgørelsen er fra 1. januar 1998 overført til Forbrugerstyrelsen.

<sup>19</sup> Forbrugerstyrelsens bekendtgørelse nr. 7 af 3. januar 1991.

Anvender værkstedet standardtider eller præstationspriser, skal dette fremgå af et skilt. Standardtider og præstationspriser skal fremgå af en liste. Listen skal på forlangende vises til kunden, og dette skal fremgå af skiltet.

### 8.3 Designbeskyttelse af reservedele

Immateriale rettigheder så som patent- og varemærkebeskyttelse har som for andre produktområder også betydning for bilproduktion og -distribution.

Men især design- eller mønsterbeskyttelse har særlig betydning i forbindelse med reservedele til biler. Omfanget af designbeskyttelsen har væsentlig betydning for konkurrencen mellem originale og uoriginale reservedele. I den forbindelse skal det bemærkes, at uoriginale reservedele ofte fremstilles af den samme producent, som er underleverandør af originale reservedele til bilproducenten. Den praktiske forskel mellem den originale og den uoriginale reservedel kan således i disse tilfælde alene være, at den originale reservedel er påført bilproducentens varemærke eller logo.

Folketinget har i december 2000 vedtaget en ny designlov<sup>20</sup>, der træder i stedet for den tidligere mønsterlov<sup>21</sup>. Loven træder i kraft den 1. oktober 2001.

Hovedformålet med den nye designlov er at gennemføre EU-direktivet om mønsterbeskyttelse<sup>22</sup>.

Under forhandlingerne om direktivet har især omfanget af beskyttelsen af reservedele voldt problemer. I forbindelse med vedtagelsen af direktivet blev det besluttet, at de medlemslande, som yder designbeskyttelse af "must match"-reservedele (se nedenfor), kan opretholde de gældende regler herom. Det blev samtidig bestemt, at hvis et medlemsland ændrer bestemmelserne om designbeskyttelse af reservedele, kan det kun ske ved at beskyttelsen begrænses.

Mange reservedele ("must fit"-reservedele) har kanter, profiler, huller m.v., der skal udformes på en særlig teknisk måde for at kunne sammenkobles med hovedproduktet. Det kan fx være hullerne på en kofanger, der skal fastgøres til bilens karosseri. Ifølge direktivet kan der ikke opnås designbeskyttelse af disse elementer af reservedeles udseende.

Visse reservedele ("must match"-reservedele) skal udformes på en sådan måde, at de kan genskabe hovedproduktets udseende, når reservedele er indføjet i hovedproduktet. Det kan fx være en forskærm, der skal erstatte en bulet skærm, så bilen

<sup>20</sup> Lov nr. 1259 af 20. december 2000.

<sup>21</sup> Jf. lovbekendtgørelse nr. 251 af 17. april 1989.

<sup>22</sup> Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 98/71/EF af 13. oktober 1998 om retlig beskyttelse af mønstre (EFT 1998 nr. L 289, s. 28).

får sit oprindelige udseende tilbage. Sådanne reservedele kan i dag designbeskyttes i en række lande, herunder Danmark. Gennemførelsen af direktivet giver mulighed for at opretholde beskyttelsen af ”must match”-reservedele. Det er dog en betingelse, at reservedelen skal være synlig under ”normal brug” af produktet. Bilproducenternes ”must match”-reservedele kan derfor fortsat i vid udstrækning beskyttes mod konkurrence fra andre reservedelsleverandører. Nogle lande (fx UK) har ingen designbeskyttelse for ”must match”-reservedele, og andre lande (fx Benelux-landene) vælger formentlig at begrænse beskyttelsen af disse reservedele i forbindelse med implementeringen af direktivet.

Ifølge direktivet skal Kommissionen senest i 2005 fremlægge et forslag til ændring af direktivet bl.a. med henblik på at skabe fælles regler på EU-plan for beskyttelse af reservedele.

Med den nye designlov udvides den maksimale beskyttelsesperiode som hovedregel fra 15 år til 25 år, men bibeholdes på 15 år for så vidt angår reservedele. Desuden er muligheden for beskyttelse af ”must fit”-reservedele, der var gældende efter den tidligere mønsterlov, faldet væk, jf. direktivet. Beskyttelsen af ”must match”-reservedele er bibeholdt i Danmark i den nye designlov, for så vidt angår synlige reservedele. Regeringen har begrundet dette med, at det ikke er hensigtsmæssigt at gennemføre en ændring på dette område nu, da branchen formentlig skal indstille sig på en ny ændring, når Kommissionens harmoniseringsforslag foreligger inden 2005.

Der foreligger desuden et forslag til forordning om EF-design, der forventes vedtaget i 2001. Med forordningen indføres et EF-design, der giver beskyttelse inden for hele fællesskabet på grundlag af en enkelt ansøgning. Det fremgår af forslaget, at fx bilreservedele - heller ikke synlige ”must match”-reservedele - indtil videre ikke kan beskyttes som EF-design. Også her afventes et senere forslag fra Kommissionen.



## 9 Undersøgelse af forhandlerkontrakter og garantiordninger

### 9.1 Forhandlerkontrakter

Inden for hvert bilmærke indgår bilimportørerne i Danmark forhandlerkontrakter med et bestemt antal autoriserede forhandlere. Kontrakterne omhandler bl.a. salg af nye biler, reservedele og garantireparationer. Garantireparationerne er de reparationer, der er omfattet af fabriksgarantien.

I kontrakterne stilles der en række krav til forhandlerne svarende til de forpligtelser, der er tilladt i gruppefritagelsen. Disse omfatter bl.a. facadeskiltning, lokaleindretning, edb og krav til værkstedsydelser på eftermarkedet.

I kontrakterne er der tildelt importøren forskellige kontrolbeføjelser. Omfanget af disse varierer dog noget mellem bilimportørerne. Bilimportørens kontrolbeføjelser kan fx være adgang til regnskabsbilag og fakturaer samt kontrolbesøg hos forhandleren.

Kravene til reservedele er i kontrakterne formuleret noget forskelligt fra bilmærke til bilmærke. Men alle formuleringer synes at ligge inden for rammerne af gruppefritagelsen. Reservedelene leveret fra bilimportøren kaldes ofte originale. Der må ikke benyttes andre end originale reservedele ved garantireparationer. Ved andre reparationer forbydes forhandleren at anvende uoriginale reservedele, med mindre de er af mindst samme kvalitet som de originale.

Selv om sådanne formuleringer ikke er i strid med gruppefritagelsen, gives der ved anvendelse af begreberne originale og uoriginale reservedele det indtryk, at reservedele leveret af andre som udgangspunkt er af ringere kvalitet. Gruppefritagelsen anvender ikke begreberne originale og uoriginale reservedele. Af gruppefritagelsen fremgår, at bilimportørerne ikke må hindre forhandlerne i at anvende reservedele af tilsvarende kvalitet som de reservedele, der sælges gennem det autoriserede net (aftalevarerne). Dog kan forhandlerne påbydes at anvende aftalevarerne i forbindelse med garantireparationer. Sådanne reservedele kan imidlertid komme fra samme komponentfabrik og være teknisk identisk med aftalereservedelen. Ca. 75 pct. af bilkomponenterne produceres af underleverandører uden for bilfabrikkerne. Gruppen af såkaldt uoriginale reservedele er således blandet. Den kan omfatte teknisk identiske produkter. Men også alternative produkter af både bedre og ringere kvalitet end de såkaldt originale reservedele.

I kontrakterne indgår der salgsmål for aftalevarerne. Dvs. nye biler og originale reservedele. Salgsmål fastsættes efter forhandling ud fra forventet salg.

Alle bilimportører har oplyst, at de ikke blander sig i, om forhandleren sælger til det danske marked eller personer bosat i udlandet. Nogle bilimportører anfører dog, at salgsmål og tildeling af biler er fastsat ud fra forventet indenlandsk salg. Enkelte

bilimportører har modsat udsendt cirkulærer, der oplyser, at forhandleren ikke må nægte at sælge til udlændinge.

I en del forhandlerkontrakter betragtes utilstrækkelig opfyldelse af salgsmål som grov misligholdelse af kontrakten. Denne kan derfor opsiges med kort varsel.

Bilimportørerne fastsætter vejledende standardpriser for salg af nye biler. Bilimportørerne fastsætter endvidere vejledende videresalgspriser på reservedele.

Der fastsættes normalt ikke bonus for salg af nye biler. Hvad angår bonussystemer i forbindelse med reservedele er det blandet. Nogle bilimportører har oplyst, at de ikke udbetaler bonus. Andre har oplyst, at de udbetaler bonus afhængig af opfyldelse af salgsmål for reservedele. Bonussatserne er progressive med stigende nålopfyldelse og går typisk op til 8 pct.

Alle bilimportører stiller såkaldte fastprisværk til rådighed for forhandlerne. Der er typisk tale om et katalog over fabriksnormerede tider for serviceeftersyn og reparationer. Det er forskelligt, om bilimportørerne anbefaler forhandlerne at bruge normtiderne.

Importørerne anfører typisk, at forhandlerne selv fastsætter priserne.

Det er imidlertid sædvanligt, at standardpriser for nye bilmodeller, vejledende videresalgspriser for reservedele og normtider for værkstedsydelser er installeret af importøren i forhandlerens edb-system. Edb-systemet anvendes også ved fakturaudskrivning.

## 9.2 Garantier

Et særligt forhold, der har betydning for konkurrencen på markedet, er de garantier, som er knyttet til salget af nye biler. Alle bilfabrikkerne har forsynet nye biler med en garanti af en eller anden art. Det er sædvanligt, at der tilbydes fri service og reparation af mekaniske og elektroniske fejl i en periode efter købet. Der er andre garantier, omfattende lak- og rustdefekter, som normalt har en længere varighed.

I tabel 9.1. er listet en oversigt over garantiforhold for 12 bilmærker, der leveres af 9 bilimportører til det danske marked.

Det fremgår endvidere af bilproducentens garantiforpligtelser, at det er en forudsætning for garantidækning, at kunden har fået foretaget de anførte serviceeftersyn. Det er desuden en forudsætning, at der kun er anvendt originale reservedele.

**Tabel 9.1. Oversigt over garantiforhold hos 9 bilimportører (12 bilmærker)**

	<b>Materiale- og fabrika- tionsfejl</b>	<b>Lak- garanti</b>	<b>Rust- garanti</b>
	<b>Antal år</b>	<b>Antal år</b>	<b>Antal år</b>
<b>VW Audi</b>	1	3	6-12
<b>Ford</b>	1	3	6-12
<b>Opel</b>	1	3	6-12
<b>Peugeot</b>	1	3	12
<b>Citroën</b>	1	3	6
<b>Fiat</b>	1	3	8
<b>Toyota</b>	3	3	12
<b>Mazda Suzuki</b>	3	3	6
<b>Volvo Renault</b>	1	3	8-12

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

Der gives typisk 1 års garanti på materialer og fabrikationsfejl på de europæiske bilmærker. Periodens længde svarer til købelovens ét-års periode. De japanske mærker har en garantiperiode på 3 år. Endvidere giver alle mærker lakgaranti i 3 år. Alle mærker giver garantier på fra 6 til 12 år mod rustgennemtæring indefra. Denne garanti kan variere fra model til model inden for samme mærke. Udover de egentlige garantier har forbrugerne hos flere af bilmærkerne mulighed for mod betaling at opnå en garantiperiode på op til 3 år for mekaniske og elektroniske fejl.

Der er et gennemgående træk, at bilfabrikkerne i de seneste år har gjort garantiperioden længere for nye modeller. Dette gælder ikke mindst perioden for rustgarantien, men også perioden for materiale- og fabrikationsfejl forlænges.

Forlængelsen af garantiperioderne er ikke kun en konkurrenceparameter, der anvendes i salget af nye biler, men det giver også de autoriserede forhandlers værksteder mulighed for større omsætning ved at fastholde bilkøberne i en længere periode på eftermarkedet.

Den mest åbenlyse grund til at lade sin bil servicere og reparere på et af de autoriserede forhandlers værksteder er, at bilen stadig er under garantiperioden, og at garantireparationer udføres gratis af værkstedet. Det skal imidlertid bemærkes, at kunden normalt skal betale for de forskrevne serviceeftersyn. Udskiftning af sliddele og andre serviceydelser i forbindelse med serviceeftersyn bliver ligeledes afregnet til værkstedets sædvanlige priser. For reparationer, der ikke er omfattet af garantien, skal kunden ligeledes betale normale priser i det omfang, at disse reparationer ikke betales af forsikringsselskabet i forbindelse med en bilforsikring. Andre grunde til at vælge de autoriserede værksteder til service og reparationer af for-

holdsvise nye biler er, at bilens servicehæfte bruges som dokumentation for, at bilen er systematisk vedligeholdt, når bilen videresælges.

I tabel 9.2 er vist bilbestanden i Danmark fordelt på alder. Nybilssalget, der svarer til bilbestanden under 1 år, udgør ca. 10 pct. af bilbestanden. Disse biler er omfattet af de gældende garantier for mekaniske og elektroniske fejl. Nye biler på under 3 år har ligget på et gennemsnit på 20 pct. svingende fra 15 pct. og til 25 pct., hvilket svarer til den del af markedet, hvor bilejerne typisk anvender de autoriserede forhandleres værksteder for service og reparationer. Antallet af biler, der er mere end 3 år gamle, udgør omkring 80 pct. af bilbestanden.

**Tabel 9.2. Bilbestanden fordelt på alder fra 1990 til 1999 i tusinder**

<b>Bilens alder</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
<b>0-1 år</b>	116	120	119	117	173	179	193	197	206	179
<b>Procent</b>	7,2	7,5	7,4	7,2	10,7	10,5	11,0	11,0	11,3	9,7
<b>0-3 år</b>	243	239	243	245	301	349	409	421	446	433
<b>Procent</b>	15,2	15,0	15,1	15,2	18,7	20,6	23,5	23,6	24,5	23,5
<b>Over 3 år</b>	1348	1355	1361	1370	1311	1349	1332	1363	1372	1412
<b>Procent</b>	84,7	85,0	84,9	84,8	81,3	79,4	76,5	76,4	75,5	76,5
<b>Total</b>	1591	1594	1604	1615	1612	1698	1741	1784	1818	1845

Kilde: De Danske Bilimportører og Danmarks Statistik.

## 10 Fastsættelsen af priser på nye biler

### 10.1 Prisforhold i følge generelle undersøgelser

Der offentliggøres med jævne mellemrum undersøgelser af prisniveauet på biler, reservedele og reparationer i de forskellige europæiske lande.

Internationale prissammenligninger er forbundet med betydelige metodiske og datamæssige problemer. Resultaterne af de sammenlignende internationale undersøgelser må derfor også tages med forbehold.

De internationale undersøgelser, som er foretaget af priserne inden for autoområdet i gennem de seneste år, kan stort set deles i tre hovedgrupper.

Den første hovedgruppe af analyser er gennemført som store gennemgående undersøgelser dels af offentlige myndigheder, bl.a. EU-kommissionens undersøgelser af priser på nye biler, og dels af større organisationer, herunder de europæiske forsikringssekskabers organisations undersøgelser af priserne på reservedele.

Den anden hovedgruppe af analyser, der er gennemført, er mindre forbrugerundersøgelser, som gennemføres jævnligt af forbrugernes organisationer (i Danmark, bl.a. FDM) og af TV, aviser og blade, som indeholder motorstof. De fleste af disse tiltag er sjældent særligt repræsentative, men er koncentreret om en enkelt case (mærke/komponent/serviceydelse).

Den tredje hovedgruppe af analyser er konsulentanalyser, som i deres indhold er målrettet efter de opdragsgivere, som har bestilt oplysningerne til belysning af problemer ud fra et bestemt formål.

#### 10.1.1 Prisundersøgelse for nye biler

EU-kommissionen udgiver 2 gange om året en rapport om bilpriser inden for EU. Det fremgår heraf, at der er betydelige forskelle på priserne for de samme bilmærker og -modeller på de forskellige europæiske markeder. Danmark og Grækenland er først medtaget i de seneste år, da man har fundet, at afgiftsforholdene i disse lande i forhold til de øvrige har haft en så afvigende form, at det gav sig udslag i en ekstrem prisdannelse. Intentionen bag EU-Kommissionens rapporter er at sikre større gennemsigtighed, således at en forbruger kan udnytte prisforskellen mellem landene i overensstemmelse med intentionerne bag det indre marked.

Kommissionens seneste halvårsrapport, der er udgivet i februar 2001, indeholder en sammenligning af nybilspriserne pr. 1.11.2000. I alt har 15 europæiske og 8 japanske fabrikker oplyst Kommissionen om de vejledende udsalgspriser på de 71 mest solgte modeller pr. 1.11.2000.

**Tabel 10. 1. Index for prisen på udvalgte nye biler i udvalgte lande i år 2000. Indekstal med Danmark = 100**

Klasse	Mærke	Pris (uden grossistaftgift) i Danmark Euro	Danmark Index =100	Belgien	UK	Sverige	Tyskland
B	Fiat Punto	5278	100	133	177	149	145
B	Opel Corsa	7302	100	115	145	117	134
B	Renault Clio	7061	100	125	164	136	143
D	Citroën Xantia	10685	100	I/O	132	132	157
D	Ford Mondeo	11095	100	126	139	136	147
D	Mazda 626	10513	100	153	189	158	159
D	Peugeot 406	10998	100	143	173	127	148
D	Toyota Avensis	10138	100	134	158	147	145
D	VW Passat	12225	100	129	137	134	133
E	BMW 520i	24182	100	110	119	107	112
E	Mercedes E220	28847	100	99	109	101	99
F	Volvo S80	19001	100	121	117	117	115

Note: Klassebetegnelserne er: Klasse B: Lille klasse, klasse D: Mellem klasse, klasse E-F: Stor klasse.

Kilde: EU-kommissionens prisundersøgelse af 1. november 2000.

Priserne er justeret for forskelle i standardudstyr og opgjort i lokal valuta og i euro, før og efter skat. Desuden oplyses priserne på større ekstraudstyr, tillæg for højre- og venstrestyring m.v. For nogle modeller kan der være mere ekstraudstyr og forskelle på standardudstyr på visse nationale markeder.

Det er accepteret, at der er en vis prisdifferentiering mellem de enkelte lande, når det gælder prisfastsættelsen på nye biler. I fastsættelsen af priserne indgår en række overvejelser knyttet til de specifikke forhold på de lokale nationale markeder, herunder forskelle i bilafgifter. Der er foretaget mange forskellige komparative prisundersøgelser gennem årene med henblik på at fastlægge en årsagssammenhæng mellem markedernes indretning og prisdifferentieringen, uden at man har kunnet forklare prisforskellen fuldt ud.

Det skal bemærkes, at de faktiske udsalgspriser kan afvige fra de vejledende listepriser, da forhandlerne frit kan fastsætte deres egne priser og give kunderne yderligere økonomiske fordele, som kan variere fra marked til marked. I en række lande, herunder Tyskland og UK, er det almindeligt, at forbrugerne kan opnå rabatter på listeprisen. I modsætning hertil oplyser de autoriserede forhandlere i Danmark, at de normalt ikke giver rabatter på nye biler til forbrugerne.

EU-Kommissionen fastslår i sin seneste rapport om bilpriserne, at der stadig er store prisforskelle på nye biler i EU. Pr. 1. november 2000 er England efter omregning af priserne til euro stadig det dyreste marked for næsten alle de undersøgte modeller på trods af, at nogle af fabrikkerne på det seneste har sænket priserne på det britiske marked, og det britiske pund er faldet. Danmark hører stadig til et af de lande, hvor priserne før afgifter generelt er lavest. Kommissionen vil stadig udarbejde denne statistik og analysere årsagerne til prisforskellene på biler.

Det fremgår af EU-kommissionens undersøgelse, at prisforskellene er større for de små modeller end for de store modeller.

Det fremgår af tabel 10.1, at Danmark har de laveste listepriser ekskl. afgifter for alle de i tabellen viste modeller. I tabellen er medtaget indexværdier for de ni modeller, der indgår i styrelsens undersøgelse.

Det fremgår af EU-Kommissionens undersøgelser, at der en klar tendens til, at bilproducenterne fastsætter lavere priser på nye biler i lande med højt afgiftsniveau. Dette er illustreret i tabel 10.2.

I tabellen er beregnet indekstal for bilpriser før afgifter på grundlag af EU-kommissionens løbende undersøgelser. Indekstallene er herefter omregnet til indekstal for bilpriser inkl. afgifter.

Forbrugerpriserne på nye biler er bestemt af bilforhandlernes priser og bilafgifterne i de respektive lande.

Den danske registreringsafgift på salg af nye personbiler medfører, at det samlede afgiftsniveau (specifikke bilafgifter plus moms) er betydeligt højere end i alle andre lande i EU. Danmarks gennemsnitlige afgiftsprocent (inkl. moms) er 178. Den er over dobbelt så stor som den næsthøjeste på 80 pct. (Finland). I 6 lande (Sverige, Italien, Frankrig, UK, Tyskland og Luxemburg) er der ingen andre afgifter end moms, der varierer mellem 15 og 25 pct.

Det ses, at Danmark har de højeste afgifter, de laveste bilpriser før afgifter og de højeste bilpriser efter afgifter. Danmarks bilpriser før afgifter er ca. 33 pct. billigere end det dyreste (UK) og ca. 20 pct. lavere end gennemsnittet. Danmarks bilpriser inkl. afgifter er næsten dobbelt så høje som prisniveauet i det billigste land (Luxembourg) og ca. 60 pct. højere end gennemsnittet.

**Tabel 10.2. Indeks for bilpriser ekskl. afgifter og inkl. afgifter i 15 EU-lande**

	<b>Indeks for bilpriser ekskl. afgift</b>	<b>Indeks for bilpriser inkl. afgift</b>
<b>Danmark</b>	100	278
<b>Finland</b>	116	209
<b>Portugal</b>	122	201
<b>Irland</b>	122	189
<b>Grækenland</b>	114	177
<b>Østrig</b>	127	165
<b>Spanien</b>	119	149
<b>Holland</b>	119	179
<b>Belgien</b>	124	150
<b>Luxembourg</b>	125	144
<b>Italien</b>	124	151
<b>Frankrig</b>	124	150
<b>Tyskland</b>	132	153
<b>Sverige</b>	127	159
<b>UK</b>	147	173
<b>EU-gns.</b>	123	175

Kilde: Egne beregninger på grundlag af statistik fra EU, Car prices differentiales og DAF.

## **10.2 Fastsættelse af priser på nye biler hos bilimportører**

I tabel 10.3. er der en sammenligning mellem priserne og bilimportørers avancer på en række bilmærker til levering i Danmark. Prisdannelsen i Danmark sker på baggrund af, at fabrikken og importørerne forhandler en købspris (importpris) for de nye biler og modeller.

Salgsprisen på nye biler sker på grundlag af en markedsvurdering, hvor prisen på bilmodellen bliver fastsat ud fra, hvad prisen er for tilsvarende biler i samme størrelse og standard. Det, der konkurreres på mellem de forskellige mærker, er kundeprisen incl. moms og afgifter, hvorefter der regnes tilbage.



**Tabel 10.3. Priserne og avanceforholdene for udvalgt nye bilmodeller i 1999**

Bilmærke	Importpris	Salgspris	Avanceprocent
Renault Clio	41.790	48.819	16,8
Fiat Punto	43.033	50.699	17,8
Opel Corsa	46.003	52.838	14,9
Peugeot 406	67.800	71.253	5,1
Mazda 626	64.134	65.538	2,2
Toyota Avensis	68.581	69.975	2,0
Ford Mondeo	66.430	74.070	11,5
VW Passat	73.712	79.096	7,3
Citroën Xantia	69.137	72.144	4,4

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

Det fremgår af tabel 10.3, at avancen på nye biler svinger fra 17,8 pct. og til 2,0 pct.

### 10.3 Prisfastsættelse og avance for nye biler hos forhandlerne

Avancen for de autoriserede forhandlere er tæt forbundet med det danske afgiftssystem. Det fremgår af reglerne for beregning af registreringsafgiften, at den afgiftspligtige pris (den vejledende standardpris) skal indeholde en forhandleravance på mindst 8,5 pct. i år 2000 og 9 pct. i år 2001. Forhandleren kan godt tage en højere eller en lavere pris end den vejledende standardpris. Men på grund af afgiftssystemet vil en højere pris betyde, at der skal beregnes afgift af merprisen, mens der ved en lavere pris stadig skal beregnes afgift svarende til en forhandleravance på 9 pct.

Det betyder, at forhandleravancen på baggrund af reglerne for beregning af registreringsafgift som hovedregel vil være på 9 pct. i 2001.

Det fremgår af ovenstående, at avanceprocenten på nye biler er forholdsvis beskednen i såvel importørleddet som i detaileddet.

Avancen i de øvrige europæiske lande er på forhandlerniveau meget varierende, men forhandleravancen på nye biler har været under pres i de senere år.

Hovedparten af de forhandlere, der har deltaget i undersøgelsen, angiver, at de følger den vejledende udsalgspris og ikke giver rabatter til private kunder.

Der er andre midler, som kan tages i anvendelse i konkurrencen mellem de enkelte bilmærker. Der konkurreres fx på at forsyne bilerne med ekstraudstyr som fx gulvmåtter, bilradio, central lås mm, lave finansieringsomkostninger, bytteprisen for kundens gamle bil osv.

Mens der normalt ikke gives rabatter til private kunder, er det normalt, at der gives rabatter til erhvervsdrivende kunder og flådeejere. Dette gælder både på nye biler,

og for serviceeftersyn, reservedele, reparationer m.m. Det er heller ikke unormalt, at en del af de rabatter, som forhandlerne giver flådeejere, refunderes af importøren eller fabrikken som kompensation for en mistet avance.

Der er også alternative muligheder for at sikre sig flådeejerne som kunder. Det er således ikke ualmindeligt, at de biler, der sælges til flådeejerne, forsynes med ekstraudstyr og andre faciliteter og registreres som en selvstændige modelvariant, der afviger fra de modeller, som sælges til de private forbrugere. Flådeejerbilerne kan både være udstyret med et bedre udstyr og være billigere end de tilsvarende forbrugermodeller, men vil ikke blive leveret til forbrugere.

#### 10.4 Reeksporten af nye biler

Når priserne i Danmark generelt er lave før afgifter, skyldes det hovedsagelig fabrikanternes prispolitik. På grund af de høje afgifter på bilkøb i Danmark, Finland, Nederlandene og Portugal fastsætter de fleste fabrikanter listepriiserne før afgifter på et lavere niveau med den begrundelse, at det er nødvendigt, for at forbrugere kan betale priserne efter afgifter. I andre lande, hvor der ikke opkræves tilsvarende afgifter, er priserne før afgifter derfor højere. I England inkluderer bilpriserne de ekstra omkostninger til de særlige UK-specifikationer, navnlig højrestyringsudstyr. Endvidere har priserne været højere på grund af det britiske pounds høje kurs. Alle disse aspekter må derfor medtages i analysen af årsagerne til de store prisforskelle.

Den grundlæggende idé bag det indre marked er, at der skal ske en harmonisering af det europæiske marked og en harmonisering af priserne på markedet. Ved EU-gruppefritagelsen tillades det på grund af forskelle i bilafgifter i medlemslandene, at bilfabrikkerne arbejder med en vis prisdifferentiering mellem de distributionsnetværk, som er bygget op i de forskellige medlemsstater.

Ses fra fabrikens side ligger udfordringen i prissætningen i at optimere det samlede overskud for fabrikkerne gennem en prispolitik, der på den ene side udnytter det potentiale, der ligger i prisdifferentieringen i de forskellige distributionsnetværk, men på den anden side ikke prisdifferentierer ud over de grænser, hvor parallelhandel mellem landene bliver for stor.

Prisdifferentieringer, der overskrider et vist niveau på 5-10 pct. vil specielt på store dyre varer som fx biler give grundlag for, at der opstår en vis form for parallelimport- og eksport. Det er i fabrikernes interesse at søge at begrænse denne parallelhandel, da den vil udhule den positive effekt af prisdifferentieringen. Men forsøg herpå vil stride imod intentionerne bag det indre marked og vil føre til, at der skrives ind over for handlinger, der forhindrer varenes frie bevægelighed.

Konkurrencestyrelsen får ligesom Kommissionen løbende henvendelser fra forskellige potentielle bilkøbere, der bor uden for Danmark, og som har haft vanskeligheder med at købe bil hos danske forhandlere til den specielt lave danske pris uden afgifter. Det er dog bilfabrikernes/importøernes officielle politik, at for-

handlerne ikke må nægte at sælge til udlændinge, hvis disse henvender sig. Denne holdning er blevet udtrykt direkte fra flere importørers side efter den dom, hvor VW blev idømt en rekordstor bøde, jf. afsnit 7.1.

Der forgår en betydelig parallelhandel med nye biler indenfor EU. Således blev der i 1996 parallelimporteret mere end 1 million biler til Tyskland, hvor parallelimportørerne kunne tilbyde biler, der var omkring 20 pct. billigere end de officielle listepreiser. I England, der har Europas højeste bilpriser, må man regne med en parallelimport af mindst samme størrelse. Udgangspunktet for parallelhandlen er prisen af fabrik eksklusive afgifter. Med Europas laveste indkøbspriser må det forventes, at Danmark som udgangspunkt har et betydeligt eksportpotentiale.

I forhold til parallelhandelns samlede størrelse synes Danmarks reeksport, selvom den har været stigende fra knap 5.000 biler i 1996, til 7.000 biler i 1999 og til ca. 15.000 biler i år 2000, at have et beskedent omfang i forhold til det omfang, den burde have, hvis konkurrencen fungerede. Der kan være flere forklaringer på, at der ikke paralleleksporteres flere biler, dels at der er lagt et pres på forhandlerne fra bilfabrik/importør for at få dem til at undlade at reeksportere nye biler, dels at det antal af biler, som skulle være til rådighed for denne handel, ikke leveres, og dels at parallelhandlen med Danmark som eksportland ikke har været tilstrækkelig godt organiseret til at varetage denne handel. Det har ikke været muligt for styrelsen på det foreliggende grundlag at vurdere dette spørgsmål nærmere.

Det fremgår af den gennemførte undersøgelse, at hovedparten af de autoriserede forhandlere, som er indgået i undersøgelsen, har fået henvendelse fra udlændinge om salg af nye biler. Endvidere fremgår det, at hovedparten af disse også har solgt nye biler til udenlandske borgere.

**Tabel 10.4. Den relative pris for nye biler til udlændinge i forhold til prisen til det danske marked**

Pris udlændinge/pris dansk salg	Andel i procent
Under 100	6,2
100	29,1
101-105	21,1
105-110	28,0
110-115	8,7
115-120	3,8
over 120	3,1

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

Priserne for nye biler til udlændinge fastsættes på baggrund af forhandling i de enkelte tilfælde. De autoriserede forhandlere er ikke på samme måde, som når de sælger til det danske marked, bundet af den anmeldte standardpris. Det ses af tabellen, at forhandlerne i omtrent en tredjedel af handlerne sælger bilerne til samme pris til udlændinge, som de sælger til på det danske marked eksklusiv afgift. I knap 50 pct. af handlerne har forhandlerne opnået en merpris ved salg til udlændinge på

op til 10 pct. svarende til en merpris på typisk 3.000-6.000 kr. I 3 pct. af tilfældene ligger merprisen på nye biler til udlændinge på mellem 10.000-15.000 kr.

Der er ingen bestemmelser, der forbyder den enkelte autoriserede forhandler at tage forskellige priser af danske og udenlandske kunder. Men forhandlernes prispolitik må ikke være samordnet eller diskriminerende over for kunder fra et bestemt land. I mange tilfælde foregår handelen med biler til udlændinge gennem mellem-mænd, der sørger for det fornødne ved handelens gennemførelse. Disse mellem-mænd tager typisk mellem 6-8 pct. af bilens pris for at formidle handelen.

## 11 Prisfastsættelse på eftermarkedet

### 11.1 Eftermarkedets ydelser

Eftermarkedet er den fællesbetegnelse, der knytter sig til markederne for alle de produkter og serviceydelser, som produceres og udbydes efter salget af nye biler. Eftermarkedet omfatter først og fremmest brugtbilshandel, salg af reservedele samt værkstedsydelser.

Eftermarkedet vokser i takt med væksten i antallet af biler, der er på 2-3 pct. pr. år. Omvendt falder omsætningen på markedet i takt med, at de komponenter og reservedele, som anvendes til bilerne, får en længere levetid, samt at tiden mellem de nødvendige serviceeftersyn bliver længere. Disse modgående tendenser gør, at eftermarkedet er et svagt vigende marked, hvor der må forventes en større konkurrence.

I modsætning til salg af nye biler er der på eftermarkedet muligheder for at efterspørge reservedele og tjenesteydelser fra producenter og importører af reservedele, reservedelsgrossister samt frie værksteder, som ikke tilhører det autoriserede net.

En række af disse virksomheder har ikke substituerende produkter og serviceydelser. Disse virksomheder er derfor ikke i konkurrence med hinanden. Omvendt er der en række virksomheder, der komplementerer hinanden.

På reservedels-/komponentsiden findes producenter, som leverer til bilfabrikkerne både i form af nye komponenter og reservedele. Disse komponentvirksomheder udbyder de tilsvarende produkter på reservedelsmarkedet i eget navn og gennem et selvstændigt distributionssystem. Dette distributionssystem er ofte benævnt det frie eftermarked. Andre producenter, der ikke har leverance direkte til bilfabrikkerne, leverer komponenter og reservedele alene til eftermarkedet. De fleste producenter har specialiseret sig i produktion af enkelte eller få reservedele. Fx dæk, kølere, støddæmpere, lydpotter m.fl.

Grossisterne, der har et meget stort sortiment, kan levere til både bilimportører, autoriserede forhandlere og frie værksteder m.fl. Hovedparten af grossisternes omsætning stammer fra handel med de frie værksteder.

En række frie værksteder kan levere de samme serviceydelser på eftersalgsmarkedet som de autoriserede værksteder. De frie værksteder kan anvende originale reservedele, men værkstederne kan ikke indkøbe disse på samme vilkår, som de autoriserede værksteder kan opnå gennem det lukkede distributionssystem. De frie værksteder er henvist til at indkøbe originale reservedele hos de autoriserede forhandlere og må som følge heraf dele avancen med de autoriserede forhandlere. Reservedele leveret uden om bilproducenternes system kaldes uoriginale, uanset om det drejer sig om alternative produkter, eller der er tale om parallelimport af teknisk identiske produkter fra samme underleverandør, som leverer til det autoriserede netværk. Ingen aktører i det frie distributionssystem kan sælge nye biler.

Bilfabrikkerne forsøger mærke for mærke at fastholde bilkøberne til at købe fabrikkerens reservedele og til at anvende de autoriserede mærkeværksteder til eftersalgsservice.

Et af midlerne er bilfabrikkerens garantiordninger, jf. afsnit 9.2, som forudsætter, at serviceeftersyn og reparationer udføres på de autoriserede værksteder, og at der anvendes originale reservedele.

Dette har betydet, at der er en sammenhæng mellem bilernes alder, og hvordan bil-ejerne vælger at anvende serviceydelserne på eftermarkedet.

Bilfabrikkerne og de autoriserede forhandlere har en primær interesse i servicering af forholdsvis nye biler. På eftermarkedet for nyere biler (0-3 år) har de autoriserede værksteder den største markedsandel, selv om disse værksteder gennemgående har højere priser end de frie værksteder.

For ældre biler har de frie værksteder en stor del af eftermarkedet, både når det gælder serviceeftersyn og reparationer. Grossisternes udbud af reservedele er hovedsagelig indrettet på salg af reservedele til biler, der er mere end 3 år gamle.

Der er ikke nogen skarp arbejdsdeling mellem de autoriserede mærkeværksteder og de frie værksteder. I et stagnerende marked vil de autoriserede mærkeværksteder forsøge at fastholde bilerne længst muligt, mens de frie værksteder vil forøge at få en større del af markedet for nyere biler. Markedet indeholder således en række potentielle konkurrencemuligheder. Men de forskellige virksomhedstypers adfærd fx prissætningen indikerer, at de potentielle konkurrencemuligheder ikke udnyttes tilstrækkeligt.

## 11.2 Reservedele

Der er betydelig uigennemsigthed omkring reservedele til biler, herunder om begreberne originale og uoriginale reservedele og kvaliteten af de forskellige typer reservedele, som kan anvendes til en bestemt bilmodel.

Ved *originale* reservedele forstår man i branchen de komponenter, der anvendes i en bil, når den samles på fabrikken. De originale reservedele fremstilles dels hos bilfabrikkerne selv (25 pct.), og dels hos bilfabrikkerens underleverandører (75 pct.), der har udviklet og/eller produceret reservedelene til bilfabrikken. Bilfabrikkerne distribuerer de originale reservedele til eftermarkedet i eget navn og giver hermed produktet den nødvendige kvalitetssikring. For bilfabrikkerne er der tale om en mærkevare.

Hver enkelt bilmærke har monopol på distribution og salg af originale reservedele til deres mærker og modeller. Det er forbeholdt de virksomheder, som er autoriseret af det pågældende mærke at levere de reservedele, som bilproducenterne sender

på markedet. Det er fx ikke muligt for en autoriseret VW-forhandler at handle med originale reservedele til Citroën, og omvendt.

De originale reservedele er i mange tilfælde specielt fremstillet til et enkelt eller nogle få mærker. Som følge af den høje specialisering mellem en række af bilmærkernes reservedele vil det være svært umiddelbart at erstatte reservedelene fra et bilmærke med de tilsvarende reservedele til de andre mærker/modeller.

Der er dog mulighed for en betydelig substitution af de originale reservedele. I hvert tilfælde efter der er gået ét år eller mere fra det tidspunkt et mærke blev introduceret på markedet. Der kommer reservedele på markedet, der svarer til de reservedele, som er anvendt ved samling af de nye biler. Disse reservedele kan også anvendes til reparationer og vedligeholdelse af biler og benævnes i branchen som uoriginale reservedele. De uoriginale reservedele omfatter mange typer af forskellig kvalitet. Udbuddet af disse reservedele, der ikke går igennem bilfabrikkernes eget distributionssystem, er meget stort. Denne konkurrencesituation på det frie eftermarked betyder, at der er et varieret udbud af reservedele af forskellig kvalitet og til forskellige priser. Uoriginale reservedele kan dog som udgangspunkt opdeles i to kategorier.

En første kategori omfatter de reservedele, som fremstilles af de samme producenter, som også leverer de originale reservedele til bilfabrikkerne. Disse reservedele distribueres enten som reservedele under bilfabrikkens navn eller under producentens eget navn eller varemærke. I nogle tilfælde leveres de samme dele under såkaldte private varemærker, der fx kan tilhøre et benzinselskab, en reservedelsimportør eller en autoreervedelsgrossist. En uoriginal reservedel er og bliver en uoriginal reservedel, uanset at reservedelene er identiske med den originale reservedel, og at kvaliteten er den samme. De uoriginale reservedele er at betragte som handelsvarer i forhold til bilfabrikkernes originale reservedele, som er mærkevarer. Disse uoriginale reservedele er normalt noget billigere end de originale.

Størstedelen af uoriginale reservedele tilhører denne kategori, og disse reservedele er teknisk identisk med originale reservedele og som udgangspunkt af tilsvarende kvalitet. De største af reservedelsproducenterne har for deres specifikke reservedele opbygget et net af virksomheder, som får en form for autorisation til at sælge, udskifte og reparere producentens reservedele. Dette gælder fx Monroe, Lucas og Bosch. På denne måde kommer deres produkter i direkte konkurrence med deres egne produkter solgt gennem autoriserede forhandlere som originale reservedele.

En anden kategori er af mere blandet karakter. Den omfatter reservedele til reparationer og vedligeholdelse af biler fremstillet af virksomheder, som ikke har leverancer til bilfabrikkerne, men som har specialiseret sig i udvikling og fremstilling af bilkomponenter til reservedelsmarkedet. Disse alternative reservedele kan være både bedre og ringere end originale reservedele.

Blandt disse reservedele findes også nogle, som er meget billige, og hvis oprindelse ofte er ukendt. Disse reservedele kan være af en lav kvalitet og udgøre et sikkerhedsproblem. Disse reservedele benævnes ofte som forfalskninger eller piratdele, og er ofte ulovlige efterligninger af kendte mærkevarer, som krænker andre producenters ejendomsret til fx et varemærke, et patent eller en produktgodkendelse.

Reservedele fra andre bilmærker er også uoriginale reservedele.

Endvidere omfatter uoriginale reservedele også brugte reservedele, herunder brugte reservedele fra samme modeller.

Der findes på reservedelsmarkedet et delmarked, hvor der sker en reovering af brugte dele, som istandsættes og delvis fornyes. Denne reovering foregår enten på specialiserede værksteder eller på fabrikker, som industrielt foretager en istandsættelse. Reoverede reservedele istandsættes almindeligvis systematisk og kontrolleres for at genskabe komponenternes oprindelige egenskaber.

Der findes et marked for genbrugskomponenter. Genbrugsdele leveres af autoophuggere og delene kommer oftest fra totalskadede eller nedslidte køretøjer. Der har ofte været en sammenhæng mellem bilernes alder og anvendelse af genbrugsdele, således at anvendelsen af genbrugsdele bliver brugt til biler med forholdsvis høj alder.

I Konkurrencestyrelsens undersøgelse af priserne på reservedele og værkstedsreparationerne er der taget udgangspunkt i priserne på de originale reservedele og de uoriginale reservedele, der bedst matcher de originale reservedele kvalitetsmæssigt.

### **11.3 Prisniveauet for reservedele i Danmark**

Det danske prisniveau på reservedele er højere end i de øvrige europæiske lande. Dette er et resultat, der er bekræftet i utallige undersøgelser, som er gennemført inden for de senere år.

De forskellige undersøgelser viser et entydigt resultat, at niveauet for reservedele i Danmark er det højeste i Europa. Dette resultat nås uanset anvendt metode og sammenligningsgrundlag.

Resultaterne fra de internationale prisundersøgelser bestrides ikke i branchen, som tværtimod fastslår, at det er nødvendigt at tage høje priser for reservedele i Danmark som en naturlig konsekvens af de lave avancer på salget af nye biler, som er en følge af den høje danske registreringsafgift.

Konkurrencestyrelsen finder ikke, at der nødvendigvis skal være denne sammenhæng, men at de høje reservedelspriser i Danmark mere er en konsekvens af de strukturelle og adfærdsmæssige forhold, der danner rammerne for branchen, herunder bestemmelserne i gruppefritagelsen.



Gruppefritagelsens bestemmelser om det selektive salgssystem giver mulighed for at holde markederne i Europa adskilte og dermed differentiere priserne på nye biler og originale reservedele mellem de forskellige delmarkeder.

Selv om de danske reservedelspriser i gennemsnit er over 50 pct. højere end i Tyskland, som er det billigste land, udgør parallelimporterede reservedele kun godt 1 pct. af de originale reservedele, der anvendes af de autoriserede forhandlers værksteder. Dette indikerer manglende konkurrence mellem de forskellige områder i det selektive system.

### **11.3.1 Forsikringsselskabernes europæiske prisundersøgelse**

De europæiske forsikringsselskaber, der forsikrer biler, og som på europæisk plan bruger ca. 110 mia. kr. pr. år på autorereservedele i forbindelse med reparation af autoskader, udarbejder årligt en rapport om priserne på bestemte for forsikringsselskaberne relevante reservedele. Forsikringsselskaberne har en betydelig interesse i omkostningerne til reservedele, da prisen på reservedele påvirker forsikringspræmien for kunderne.

Gennem deres europæiske organisation CEA (Comité Européen des Assurances) er der hvert år gennem de seneste år blevet gennemført en undersøgelse af reservedelspriserne på et udvalg af 12 skadesdele på nogle af de mest populære bilmærker. Modellerne er valgt ud fra, at de skal være til stede på alle de undersøgte markeder i en standardversion, så en sammenligning er mulig.

I tabel 11.1. er vist et index over forskellene i reservedelspriserne i 15 europæiske lande. På grundlag af den årlige rapport fra CEA<sup>23</sup>.

---

<sup>23</sup> Organisationen, der er et fællesorgan for forsikringsselskaberne, udgiver hvert år en rapport om priserne for en kurv af udvalgte bilreservedele i en række europæiske lande. Beregningerne er foretaget på grundlag af den seneste rapport: Spare Part Survey at 1. januar 2000 (juni 2000).

**Tabel 11.1. Prisindeks for reservedele i 15 europæiske lande**

<b>Tyskland</b>	100
<b>Spanien</b>	106
<b>Italien</b>	111
<b>Frankrig</b>	112
<b>Portugal</b>	114
<b>Belgien</b>	115
<b>Holland</b>	116
<b>Østrig</b>	119
<b>Schweiz</b>	120
<b>Grækenland</b>	121
<b>UK</b>	129
<b>Finland</b>	133
<b>Sverige</b>	136
<b>Norge</b>	151
<b>Danmark</b>	155
<b>Gennemsnit</b>	123

Kilde: Egne beregninger på grundlag af rapport fra Comité Européen des Assurances 2000.

Det fremgår af tabellen, at Danmark har de højeste reservedelspriser i Europa. En sammenligning med tidligere års rapporter viser, at Danmark i flere år har haft de højeste priser på reservedele. Priserne er i gennemsnit 55 pct. højere end priserne i det billigste land (Tyskland) og godt 25 pct. højere end gennemsnitspriserne i de 15 lande. For en række europæiske lande er det gennemsnitlige indekstal nogenlunde ens. Det fremgår dog af det bagved liggende materiale, at der kan være store forskelle mellem landene for de enkelte reservedele. Priserne kan ligeledes variere betydeligt fra år til år.

De priser, som er anvendt til sammenligningerne i undersøgelsen, er priserne i det enkelte lands egen valuta uden transportomkostninger og uden skatter og afgifter. Disse priser er så beregnet som en kurv af de 12 reservedele for de enkelte bilmærker, hvorefter de er omregnet til Euro, inden de er divideret med 12 for at give "en generisk gennemsnitspris". Denne generiske gennemsnitspris er anvendt til at foretage sammenligninger dels mellem mærker og dels mellem lande, samt til sammenligning af priserne for 1999 i forhold til de tilsvarende priser i 1998.

I 1999 er priserne beregnet på baggrund af en kurv hvori indgår flg. 12 reservedele: Bagagerumsklap, bagdør, baglygte, bagskærm, blinklys, fordør, forlygte, forskærm, kofanger for, kofanger bag, køler og motorhjelm.

Undersøgelsen omfatter i alt flg. 19 biler inden for 4 forskellige priskategorier:

*Kategori A:* Ford Fiesta LX, Fiat Punto 55 S, Renault Clio RN, Renault Clio II RN, Opel Corsa LS, Nissan Micra LX.

*Kategori B:* Ford Escort LX, Ford Focus CL, Fiat Brava SX, Peugeot 306 XN, Renault Megane RT, Opel Astra Merit, Opel Astra Envoy, VW Golf IV S.

*Kategori C:* Ford Mondeo LX, Nissan Primera SLX, Opel Vectra LS.

*Kategori D:* BMW 5 Serie SE og Mercedes E Series.

Undersøgelsen viser, at der er meget store variationer imellem reservedelspriserne inden for de forskellige kategorier af biler.

**Tabel 11.2. Prisforskelle på reservedele af den kurv af reservedele mellem forskellige mærker på det danske marked i 1999 i Euro**

Kategorier	Laveste pris	Gen. pris	Højeste pris	Forskel i pct. højest -lavest
<b>Kategori A</b> <sup>1)</sup>	1697	2319	2842	68
<b>Kategori B</b> <sup>2)</sup>	2043	2760	3428	68
<b>Kategori C</b> <sup>2)</sup>	2361	3513	4251	80
<b>Kategori D</b> <sup>2)</sup>	2894	3344	3794	31

<sup>1)</sup> Kurven minus blinklys og bagdør.

<sup>2)</sup> Kurven minus blinklys

Kilde: Rapport fra Comité Européen des Assurances 2000.

Det ses af tabel 11.2, at der ikke er nogen entydig sammenhæng mellem bilernes størrelse og reservedelspriserne. Den dyreste bil at købe reservedele til er en bil i stor mellemklasse Kategori C. Det ses endvidere, at de laveste reservedelspriser i hver kategori er mindre end den gennemsnitlige pris i den lavere kategori. Det fremgår i øvrigt, at der er mere end 150 pct.'s forskel i prisen på kurvens reservedele fra den billigste bilmodel til den dyreste.

### 11.3.2 Andre internationale prisundersøgelser

Der er gennemført en lang række internationale prisundersøgelser, som viser det samme resultat, at der er betydelige forskelle mellem priserne på reservedele mellem de forskellige lande. Det er fælles for alle undersøgelser, at de sammenligner komponent- og reservedelspriserne for reservedele leveret af bilfabrikkerne i form af originale reservedele. Det betyder, at der ikke er taget højde for priserne på de uoriginale reservedele. De offentliggjorte priser i de internationale prisundersøgelser vil derfor vise et forholdsvis højt prisniveau. Der er på de forskellige markeder i Europa forskel på priserne på henholdsvis originale og uoriginale reservedele.

## 11.4 Indkøbsmønstre

**Tabel 11.3. Indkøb og anvendelse af reservedele af reservedele hos autoriserede forhandlere og hos frie værksteder i procent**

	Forhandlernes mærke værksteder		Fri værksteder	
	Originale	Uoriginale	Originale	Uoriginale
<b>Anvendelse af reservedele i pct.</b>	90	10	50	50
<b>Indkøbt bilimportør</b>	95	16	--	--
<b>Indkøbt autoriseret forhandler</b>	5	--	93	5
<b>Indkøbt grossist</b>	-	68	-	93
<b>Indkøbt parallelimportør</b>	1	7	7	2
<b>Andre indkøbskilder</b>	-	9	-	-
<b>Indkøbt totalt i procent</b>	100,0	100,0	100,0	100,0

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

Det fremgår af undersøgelsen, at der er markante forskelle i anvendelsen af reservedele hos de autoriserede mærkeværksteder og hos de frie værksteder. De autoriserede forhandlere anvender originale reservedele til mere end 90 pct. af deres reparationer, jf. tabel 11.3.

De frie værksteder anvender uoriginale reservedele til halvdelen af reparationerne. Disse reservedele er indkøbt hos de grossister, som betjener de frie værksteder med reservedele. Men de frie værksteder anvender således også i betydeligt omfang originale reservedele, som i hovedsagen indkøbes hos de autoriserede forhandlere.

Når anvendelsen af originale reservedele på de frie værksteder er relativt stort, kan det hænge sammen med flere forskellige forhold, bl.a. at reservedelsgrossisterne typisk ikke har reservedele til de helt nye biler. Således angiver en af de forespurgte grossister, at de reservedele, som de lagerfører, er til bilmodeller, der er 3 år eller ældre. Det fremgår også af grossisterne besvarelser, at grossisterne ikke lagerfører samtlige af de i undersøgelsen indgåede reservedele. Det gælder i øvrigt for varesortimentet hos mange grossister, at de hovedsageligt leverer reservedele til de mest solgte bilmærker, samt at der hos nogle grossister er en specialisering inden for bestemte mærker.

Det er bemærkelsesværdig, at kun en meget lille del af de reservedele, som anvendes, stammer fra parallelimport. En stor del af værkstederne har adgang til e-mail, internet m.m, og derfor også forudsætninger for at kunne udnytte den prisforskel, der er på reservedele i de forskellige europæiske lande.

Værkstederne anfører, at når parallelhandlen med reservedele ikke har et større omfang, hænger det sammen med, at parallelimporten ikke passer sammen med den måde værkstederne fungerer på. Værkstederne angiver, at hvis man skulle købe ind i form af parallelimport, er det nødvendigt at ligge med et lager med mange reservedele. Værkstederne ønsker ikke at opbygge større lagre af reservedele og har ofte brug for at skaffe sig en reservedel med meget kort varsel. Hertil kommer, at der

ofte er ustabilitet i parallelhandlernes leverancer, så det ikke altid er muligt at få reservedelene, når de skal bruges.

#### **11.4.1 Forhandlerkontrakternes hovedbestemmelser om reservedele**

I modsætning til de frie værksteder, der har valgmuligheden for at købe, anvende og sælge reservedele ud fra deres egne forretningsmæssige motiver, er de autoriserede forhandlere gennem forhandlerkontrakterne underlagt nogle restriktioner i deres anvendelse af reservedele.

De autoriserede forhandlere skal anvende originale reservedele leveret af det mærke, der har givet autorisationen, i forbindelse med gratiservice, tilbagekaldelser, garanti-, reklamations- og kulancearbejde inden for de gældende garantiperioder.

Forhandlerne forpligtiger sig endvidere til ikke at sælge og anvende reservedele, som ikke har samme standard og kvalitet som de originale reservedele i det autoriserede net.

I den sammenhæng gælder det for flere mærker, at der i forhandlerkontrakterne er indføjet, at det er op til forhandleren at bevise, at de reservedele som tænkes anvendt har samme kvalitet, samt at forhandlerne hos flere mærker på forlangende fra bilimportørerne skal indhente information hos fabrikanten eller leverandøren af de uoriginale reservedele til at fastslå, at disse reservedele har en kvalitet, der svarer til mærkernes originale reservedele.

I forhandlerkontrakterne indgår endvidere, at der skal fastsættes salgsmål for den enkelte forhandlers køb af originale reservedele hos bilimportøren. Manglende overholdelse af salgsmål betragtes i nogle kontrakter som misligholdelse, der kan føre til opsigelse af kontrakten med kort varsel.

Disse forhold betyder, at de autoriserede forhandlere har vanskeligt ved at komme uden om anvendelsen af originale reservedele.

Hertil kommer, at de autoriserede forhandlere også har et økonomisk incitament for at anvende originale reservedele, idet den avance, der opnås på originale reservedele, typisk er større end avancen på reservedele fra grossisterne.

Omvendt betyder den store anvendelse af de originale reservedele, at mærkeværkstederne kan miste konkurrenceevnen over for de frie værksteder, der sælger billigere reservedele.

## **11.5 Priser og avancer ved indkøb af originale og uoriginale reservedele**

Pris- og avanceforholdene angår dels de autoriserede forhandleres salg af originale reservedele indkøbt gennem bilimportørerne og dels værkstedernes salg af tilsvarende uoriginale reservedele indkøbt gennem grossisterne.

Pris- og avanceinformationer gælder under forudsætning af, at de vejledende priser følges. De autoriserede mærkeforhandleres vejledende udsalgspris fastsættes af importørerne af de enkelte mærker. Den tilsvarende vejledende udsalgspris på de uoriginale reservedele fastsættes af grossistvirksomhederne.

Ud fra besvarelsen af de udsendte spørgeskemaer må Konkurrencestyrelsen slutte, at de vejledende priser på reservedele normalt følges. Det gælder både mærkeværksteder og frie værksteder.

Det store antal varenumre gør det vanskeligt at føre en selvstændig prispolitik, hvor værkstederne selv kalkulerer salgspriserne for reservedele.

Den betydelige anvendelse af IT-systemer samt systemintegration mellem virksomhederne er med til at uniformere anvendelsen af de samme priser fra forhandler til forhandler og fra værksted til værksted.

Priskonkurrencen mellem de autoriserede forhandleres værksteder og de frie værksteder er derfor hovedsagelig indrettet som en konkurrence mellem de vejledende detailpriser på originale og uoriginale reservedele.

### **11.5.1 Priser og avancer på originale reservedele**

Fra Konkurrencestyrelsens undersøgelse er medtaget oplysninger om priser og avancer for 9 bilmodeller, der tilhører de 9 mest solgte bilmærker.

Der er valgt 3 bilmodeller ( Renault Clio, Fiat Punto og Opel Corsa) i lille klasse og 6 modeller ( Peugeot 406, Mazda 626, Toyota Avensis, Ford Mondeo, VW Passat og Citroën Xantia) fra mellemklassen. Der er valgt 15 forskellige reservedele for hver af modellerne. De i undersøgelsen anvendte reservedele er ens fra model til model. Ved udvælgelsen af reservedele er udvalgt såvel motordele, servicedele som karosseridele.

Oplysningerne er indhentet hos såvel importørerne som hos de autoriserede forhandlere, og oplysningerne er senere verificeret med oplysninger fra Forsikring & Pension. For hver af de undersøgte bilmodeller indgår 10-15 forhandlere pr. bilimportør.

Prisoplysninger er bilimportørernes indkøbspris, bilimportørernes salgspris til forhandlerne samt bilforhandlerens salgspris. Bilforhandlerens salgspris er de fastsatte vejledende videresalgspriser til forbrugerne enten i direkte handel eller som reser-

vedel anvendt i bilerne. Der er for hver af de 15 reservedele vist bilimportørernes/grossisternes bruttoavance og handelsmarginal, samt de tilsvarende størrelser for de autoriserede forhandlere og for de frie værksteder.

**Tabel 11.4. Priserne og avanceforholdene for en kurv på 15 udvalgte originale reservedele for 9 udvalgte bilmodeller**

Bilmærke	Im- portpris i kr.	Gros- sistpris i kr.	Detail- pris i kr.	Index for importøre- rens værdi- tilvækst	Index for samlet værditil- vækst	Index for forhandl- rens værdi- tilvækst
Renault Clio	5.199	9.232	15.497	178	298	168
Fiat Punto	6.890	8.943	15.258	130	221	171
Opel Corsa	6.447	7.977	14.892	124	231	187
Peugeot 406	5.105	8.839	15.773	173	309	178
Mazda 626	8.333	13.138	21.994	158	264	167
Toyota Avensis	4.912	8.973	14.952	183	304	167
Ford Mondeo	5.460	7.187	13.188	132	242	184
VW Passat	6.545	11.193	19.628	171	300	175
Citroën Xantia	5.168	11.118	18.980	215	367	171
Gennemsnit (15)	6.037	9.141	16.685	151	277	175
Gennemsnit (10)	3.137	5.048	9.016	162	289	180

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

I tabellerne er der for de originale reservedele medtaget den samlede pris for de 15 reservedele, der indgår i kurven, samt en samlet pris for 10 reservedele: Køler, ventilatorrem, luftfilter olie filter, bremseklodser, støddæmper, forkofanger, forlygte, forskærm og frontrude. For de uoriginale reservedele udgøres den valgte kurv af disse 10 forskellige reservedele.

For forhandlernes bruttoavance og handelsmarginal gælder, at denne er opgjort fra forhandlerne til forbrugerne.

Forhandlervirksomhederne videresælger også reservedelene til andre autoriserede forhandlere og andre frie værksteder. Ved dette salg deles forhandlernes avance mellem forhandleren og værkstederne. For den del af reservedelene, der sælges til anvendelse af andre værksteder, bliver typisk givet som en rabat på ca. 20 pct. i forhold til salgsprisen.

Det fremgår af tabel 11.4. om pris- og avanceforholdene for en kurv på 15 udvalgte originale reservedele, at der er væsentlige forskelle på priser på reservedele til de forskellige bilmodeller. Der er mindst forskel på reservedele til kategorien lille model, hvor forskellen er på 4 pct. Større forskel er der på kurven af reservedele til bilerne i kategorien mellemklasse, hvor prisforskellen mellem de billigste og dyreste reservedele er på 66 pct.

Den betydelige prisforskel på reservedele mellem de enkelte mærker kan eksistere, da der for reservedelene eksisterer mærkemonopol.

Det ses af tabellen, at der i importørleddet er en betydelig forskel på den marginal, som lægges på reservedelene i importørleddet, hvor der for reservedele til mellemklassemodellerne indregnes 32 pct. marginal hos Ford, mens der hos Citroën er en marginal på 115 pct. Den store forskel mellem marginalerne hænger sammen med, at de forskellige prisstrategier for originale reservedele, herunder forskellige avancesatser hos bilimportørerne. Det bemærkes i denne sammenhæng, at en række bilimportører er datterselskaber af bilproducenten.

Det ses endvidere af tabellen, at den marginal, der tillægges i forhandlerleddet er på 80 pct. i gennemsnit, og med en variation på omkring 10 pct. mellem mindste og største handelsmarginal.

Gennem en forholdsvis ensartet handelsmarginal i forhandlerleddet forsøger importørerne af de forskellige bilmærker at give forhandlerne en rimelig ensartet avance og indtjening ved salg af reservedele.

**Tabel 11.5. Priser og forhandleravanceprocent for en kurv på 10 originale reservedele for 9 bilmodeller**

Bilmodel	Nettoindkøbspris hos bilimportør kr.	Vejledende salgspris for forhandler/værksted kr.	Forhandleravance i pct. af vejledende salgspris
Renault Clio	4.074	7.742	47
Fiat Punto	3.986	7.279	45
Opel Corsa	3.994	8.188	51
Peugeot 406	5.900	10.180	42
Mazda 626	7.483	12.598	41
Toyota Avensis	5.757	9.281	38
Ford Mondeo	4.294	8.133	47
VW Passat	6.002	10.504	43
Citroën Xantia	5.841	10.148	42
<b>Gennemsnit 10 reservedele*</b>	5.259	9.339	44

\* Køler, ventilatorrem, luftfilter, oliefilter, bremsekloster, støddæmper, kofanger, forlygte, forskærm forskærm og frontrude.

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

I tabel 11.5. er vist priser og avanceforhold for en kurv på 10 reservedele for de 9 bilmodeller. Det fremgår heraf, at der gennemsnitlig er en avance på de 10 reservedele er på 44 pct., med en spredning fra 51 pct. til 38 pct.



Tabellen viser endvidere, at udgiften til de samme reservedele varierer betydeligt mellem de 9 bilmodeller. For den dyreste model er udgiften til reservedelskurven over 70 pct. højere end den billigste og 35 pct. højere end gennemsnittet. Det fremgår af Konkurrencestyrelsens undersøgelse, at forskellen ikke er knyttet til de specifikke modeller men til bilmærkerne. Det bemærkes i den forbindelse, at de 3 første modeller og de 6 modeller af mellemklassen er i indbyrdes konkurrence i hvert sit segment på markederne for salg af biler. Det fremgår af tabellen, at også inden for samme bilsegment er der betydelige forskelle i prisniveauet for reservedele. Forskellene i reservedelspriserne er endnu større på de enkelte reservedele. Da avanceprocenten som nævnt er nogenlunde ens, er baggrunden forskelle i bilmærkernes prispolitik for originale reservedele.

### 11.5.2 Priser og avancer på uoriginale reservedele

De frie værksteder anvender ca. 50 pct. originale reservedele. Disse værksteder kan imidlertid ikke indkøbe originale reservedele direkte hos bilimportøren. Denne indkøbskanal er som følge af det selektive salgssystem forbeholdt de autoriserede værksteder. De frie værksteder kan derfor kun få originale reservedele ved parallelimport eller ved indkøb fra de autoriserede værksteder.

De autoriserede værksteder giver typisk omkring 20 pct. rabat på den vejledende videresalgspris ved salg af originale reservedele til frie værksteder. Rabatprocenten varierer mellem 10 pct. og 30 pct. for de enkelte reservedele. Den gennemsnitlige rabatprocent kan endvidere variere fra 17 pct. til 24 pct. mellem mærkerne. Den gennemsnitlige avance på originale reservedele er ca. 44 pct. hos de autoriserede værksteder, jf. tabel 11.5. Dette betyder, at indkøbsprisen for originale reservedele i gennemsnit er godt 40 pct. højere for de frie værksteder i forhold til de autoriserede værksteders indkøbspris. Fx vil detailprisen på 100 kr. betyde en indkøbspris for autoriserede værksteder på 56 kr. og for frie værksteder på 80 kr. Den lavere avance betyder også, at det er urealistisk, at frie værksteder har lavere salgspriser end autoriserede værksteder på originale reservedele.

De frie værksteder anvender dog også i betydeligt omfang uoriginale reservedele, som de i hovedsageligt køber fra frie grossister. Som tidligere nævnt omfatter branchebegrebet "uoriginale reservedele" både teknisk identiske reservedele fra samme komponentproducent og alternative reservedele fra andre producenter.

I tabel 11.6 er vist priser og avance for en kurv på 10 uoriginale reservedele for de 9 modeller. Som det fremgår af tabellerne er den gennemsnitlige avanceprocent for uoriginale reservedele leveret fra grossist på 27 pct. Værkstedernes avanceprocent er praktisk taget ens, uanset hvilket mærke reservedelen er købt til.

Tabellen viser, at der lige som for originale reservedele også for uoriginale reservedele er betydelig prisvariation mellem mærkerne.

**Tabel 11.6. Priser og forhandleravanceprocent for en kurv på 10 uoriginale reservedele for 9 bilmodeller**

Bilmodel	Nettoindkøbspris hos grossist kr.	Vejledende salgspris kr.	Værkstedsavance i pct. af vejledende salgspris	Prisrelation: uoriginale/ originale reservedele	
				Købspris*	Salgspris
Renault Clio	2.937	4.070	28	0.72	0.53
Fiat Punto	3.524	4.872	28	0.88	0.67
Opel Corsa	3.125	4.350	28	0.78	0.53
Peugeot 406	6.749	9.324	28	1.14	0.92
Mazda 626	6.181	8.507	27	0.83	0.68
Toyota Avensis	6.171	8.252	25	1.07	0.89
Ford Mondeo	4.504	6.229	28	1.05	0.77
VW Passat	4.233	5.856	28	0.71	0.56
Citroën Xantia	6.064	8.306	27	1.04	0.82
<b>Gennemsnit Reservedele</b>	4.832	6.641	27	0.92	0.71

Note: Kurven består af: Køler, ventilatorrem, luftfilter, oliefilter, bremseklodser, støddæmper, kofanger, forlygte, forskaerm og frontrude.

\*Købsprisen på originale reservedele er det autoriserede værksteds indkøbspris hos bilimportør.

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

### 11.5.3 Sammenligning af priser og avancer på originale og uoriginale reservedele

Undersøgelsen viser, at kurven af uoriginale reservedele kan sælges til en udgift, der i gennemsnit er 30 pct. lavere end den tilsvarende kurv af originale reservedele. Den gennemsnitlige besparelse for bilejerne varierer dog noget mellem de forskellige mærker, jf. tabel 11.6.

Desuden fremgår det, at for nogle mærker er det billigere for et autoriseret værksted at købe originale reservedele fra bilimportøren i stedet for uoriginale reservedele fra en uafhængig grossist. Dette afspejler, at nogle bilmærker anvender en strategi med lave priser på originale reservedele til autoriserede værksteder.

**Tabel 11.7. Reservedelsavancen i de forskellige handelsled i de to parallelle distributionssystemer**

Reservedele	Originale reservedele		Uoriginale reservedele	
	Importør	Autoriseret forhandler	Grossist	Værksteder
0 - 10	7	0	0	0
10 - 20	16	1	2	0
20 - 30	13	4	14	72
30 - 35	5	8	8	27
35 - 40	16	13	22	0
40 - 45	8	25	11	1
45 - 50	12	28	3	0
50 - 60	13	19	15	0
60 - 70	7	1	19	0
70 - 80	2	1	3	0
80 - 90	0	0	0	0
90 -100	1	0	0	0
Over 100	0	0	3	0
<b>Sum</b>	100	100	100	100

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

Det fremgår af tabel 11.7, at for de originale reservedele er der en jævn fordeling fra 10 pct. til 60 pct. af avancen til importørerne. I forhandlerleddet har mere end 80 pct. af de observerede reservedele en avance på mellem 35 pct. og 60 pct. hos de autoriserede værksteder, der køber de originale reservedele fra bilimportørerne.

For de uoriginale reservedele er der hos grossisterne en spredning mellem 20 pct. og 70 pct. I detailleddet er avancen for værksteder beliggende mellem 25 pct. og 35 pct. Det betyder, at for uoriginale reservedele opnår værkstederne omtrent den samme avance, uanset hvilke reservedele de anvender eller sælger videre.

Pris- og avancesystemerne er indrettet på samme måde i de to parallelle systemer ved, at der gives en rabat på den vejledende salgspris i detailleddet. Denne rabat er så identisk med bruttoavancen.

#### **11.5.4 Priser og avancer på oliefiltre og bremsedele**

I nedenstående tabeller 11.8 og 11.9 er medtaget priser og avancer for et oliefilter og for bremsedele til de 9 modeller.

**Tabel 11.8. Prisdannelsen for oliefiltre i det autoriserede distributiv- og i det parallelle distributionssystem for 9 bilmodeller**

Bilmodel		Im- portpris i kr.	Gros- sistpris i kr.	Detail- pris i kr.	Handelsmargi- nal hos impor- tør/grossist i pct.	Handelsmarginal hos forhandler/ værksted i pct.
Renault Clio	Autoriseret	17	21	45	18	115
	Grossist	28	59	84	112	43
Fiat Punto	Autoriseret	19	40	80	116	100
	Grossist	20	31	45	55	44
Opel Corsa	Autoriseret	9	10	50	10	400
	Grossist	9	16	22	74	43
Peugeot 406	Autoriseret	19	48	89	153	85
	Grossist	24	29	42	19	43
Mazda 626	Autoriseret	17	45	73	165	64
	Grossist	13	23	33	73	43
Toyota Avensis	Autoriseret	20	34	62	75	82
	Grossist	15	32	46	113	42
Ford Mondeo	Autoriseret	16	20	56	23	186
	Grossist	18	24	35	36	44
VW Passat	Autoriseret	22	35	64	61	81
	Grossist	17	28	40	69	43
Citroën Xantia	Autoriseret	15	34	69	132	100
	Grossist	17	26	37	35	42
Gen- nemsnit	Autoriseret	17	32	65	83	135
	Grossist	18	30	42	65	43

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

**Tabel 11.9. Prisdannelsen for bremsedele (bremseklodser og bremse-skiver/-tromler) i det autoriserede distributionssystem og i det parallelle system for 9 modeller**

Bilmodel		Import- pris i kr.	Gros- sistpris i kr.	Detail- pris i kr.	Handelsmargi- nal hos impor- tør/grossist i pct.	Handelsmarginal hos forhandler/ værksted i pct.
<b>Renault</b>	<b>Autoriseret</b>	<b>328</b>	<b>354</b>	<b>588</b>	<b>8</b>	<b>66</b>
<b>Clio</b>	<b>Grossist</b>	<i>106</i>	<i>268</i>	<i>394</i>	<i>154</i>	<i>47</i>
<b>Fiat</b>	<b>Autoriseret</b>	<b>344</b>	<b>397</b>	<b>751</b>	<b>15</b>	<b>89</b>
<b>Punto</b>	<b>Grossist</b>	<i>139</i>	<i>323</i>	<i>460</i>	<i>132</i>	<i>42</i>
<b>Opel</b>	<b>Autoriseret</b>	<b>222</b>	<b>278</b>	<b>489</b>	<b>25</b>	<b>76</b>
<b>Corsa</b>	<b>Grossist</b>	<i>169</i>	<i>349</i>	<i>514</i>	<i>106</i>	<i>47</i>
<b>Peugeot</b>	<b>Autoriseret</b>	<b>357</b>	<b>452</b>	<b>748</b>	<b>27</b>	<b>65</b>
<b>406</b>	<b>Grossist</b>	<i>147</i>	<i>464</i>	<i>664</i>	<i>215</i>	<i>43</i>
<b>Mazda</b>	<b>Autoriseret</b>	<b>686</b>	<b>858</b>	<b>1.544</b>	<b>25</b>	<b>80</b>
<b>626</b>	<b>Grossist</b>	<i>204</i>	<i>568</i>	<i>813</i>	<i>179</i>	<i>43</i>
<b>Toyota</b>	<b>Autoriseret</b>	<b>234</b>	<b>438</b>	<b>797</b>	<b>63</b>	<b>82</b>
<b>Avensis</b>	<b>Grossist</b>	<i>215</i>	<i>645</i>	<i>921</i>	<i>201</i>	<i>43</i>
<b>Ford</b>	<b>Autoriseret</b>	<b>295</b>	<b>404</b>	<b>1.006</b>	<b>37</b>	<b>149</b>
<b>Mondero</b>	<b>Grossist</b>	<i>203</i>	<i>400</i>	<i>587</i>	<i>96</i>	<i>47</i>
<b>VW</b>	<b>Autoriseret</b>	<b>382</b>	<b>909</b>	<b>1.375</b>	<b>138</b>	<b>51</b>
<b>Passat</b>	<b>Grossist</b>	<i>168</i>	<i>419</i>	<i>598</i>	<i>149</i>	<i>43</i>
<b>Citroën</b>	<b>Autoriseret</b>	<b>289</b>	<b>547</b>	<b>997</b>	<b>89</b>	<b>82</b>
<b>Xantia</b>	<b>Grossist</b>	<i>166</i>	<i>394</i>	<i>563</i>	<i>137</i>	<i>43</i>
<b>Gennem- snit</b>	<b>Autoriseret</b>	<b>349</b>	<b>515</b>	<b>922</b>	<b>47</b>	<b>82</b>
	<b>Grossist</b>	<i>169</i>	<i>426</i>	<i>613</i>	<i>152</i>	<i>44</i>

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse

Som det fremgår af det foregående, kan der for den enkelte reservedel være meget store pris- og avanceforskelle mellem mærkerne.

For originale oliefilter gælder, at detailprisen varierer 100 pct. fra det billigste til det dyreste mærke. For uoriginale oliefilter er variationen endnu større.

For originale bremsedele er detailprisen hos det dyreste mærke godt 3 gange højere end det billigste. Den tilsvarende variation på de uoriginale reservedele er ca. 125 pct.

En sammenligning mellem priserne på originale og uoriginale reservedele viser, at der også her er betydelige prisforskelle. I hovedparten af tilfældene er de uoriginale reservedele billigst. Prisforskellen mellem originale og uoriginale reservedele varierer til samme bilmodel op til 125 pct.

Avancerne i importør-/grossistledet varierer betydeligt for de to reservedele. For oliefiltre varierer handelsmarginalerne hos importørerne fra 9 pct. og til 164 pct., mens spredningen hos grossisterne varierer fra 19 pct. og til 113 pct.

I detaileddet varierer handelsmarginalerne på originale oliefiltre fra 63 pct. og til 400 pct., medens handelsmarginalerne hos værkstederne på uoriginale oliefiltre praktisk talt ikke varierer, men ligger mellem 42 pct. og 43 pct.

For bremsedele varierer handelsmarginalerne hos importørerne fra 7 pct. og til 137 pct., medens spredningen hos grossisterne varierer fra 96 pct. og til 214 pct.

I detaileddet varierer handelsmarginalerne på originale bremsedele fra 51 pct. og til 148 pct., medens handelsmarginalerne hos værkstederne på uoriginale bremse- dele ligger nogenlunde ens fra 42 pct. til 47 pct.

Sammenlignes priserne på de to reservedele, ses for de originale reservedele, at de mærker, der har de dyreste/billigste oliefiltre ikke har de dyreste/billigste bremse- dele og omvendt.

### **11.5.5 Rabat- og bonusbestemmelser**

Importørerne sælger i princippet reservedele til alle autoriserede forhandlere til samme priser. Det vil sige, at der gælder samme vejledende videresalgspris for alle autoriserede forhandlere for de enkelte originale reservedele. De autoriserede for- handlere får alle samme rabat (bruttoavancen) på den vejledende videresalgspris.

Nogle bilfabrikker og bilimportører har dog indført systemer, hvor der for originale reservedele herudover gives bonus efter forskellige kriterier.

Der kan dels være tale om en bonus afhængig af størrelsen af købsomsætningen. Nogle bilimportører har systemer, hvor forhandlerne kan opnå bonus afhængig af opfyldelsen af salgsmål for reservedelene. Bonussatsen er progressiv og går typisk op til 8 pct.

### **11.6 Tidssystemer**

Værkstedsarbejdets tider opgøres i princippet på to forskellige måder som grundlag for udregningen af den tid, der senere anvendes til fastlæggelse af kundens betaling for serviceeftersyn og reparation af kundens bil.

Den ene måde at opgøre tiden på er ved at fastlægge den tid som der rent faktisk er anvendt til serviceeftersynet eller reparationen. Metoden indebærer, at der ved an- vendelse af faktisk tid arbejdes med efterkalkulation.

Den anden måde er, at der på forhånd er sat tider på, hvor lang tid der kan påregnes at medgå til et bestemt serviceeftersyn eller til en reparation. Inden for autobran-

chen anvendes ofte faste tider for udførelse af serviceeftersyn og reparationer. Systemet indebærer, at der kalkuleres med en fast tidsfaktor, uanset hvor lang tid der rent faktisk er brugt på det pågældende arbejde. Tiderne er forkalkulerede og danner grundlag for den senere betaling. De faste tider kan endvidere anvendes som grundlag for, at bilejeren kan få tilbud på værkstedsydelse.

### 11.6.1 Anvendelse af normtider og faktiske tider

De to tidsfastsættelsesmetoder anvendes hos både de autoriserede mærkeværksteder og på de frie værksteder.

**Tabel 11.10. Fordelingen i pct. af værkstedets serviceydelser på prissystemerne fastpris, timebaseret system, forudafalt pris og abonnementsordninger**

	Anvendes normtider i pct.	Fast pris system i pct.	Timebaseret system i pct.	Forudafalt pris i pct.	Abonnementsordning i pct.
<b>Fiat</b>	60	31,9	53,5	14,2	0,2
<b>VW</b>	100	54,8	36,1	8,7	1,4
<b>Opel</b>	100	64,9	19,3	14,5	1,3
<b>Citroën</b>	80	69,5	15,1	10,6	4,8
<b>Ford</b>	100	78,3	14,7	3,6	3,4
<b>Toyota</b>	80	75,6	15,0	7,3	2,1
<b>Mazda</b>	80	72,1	17,6	8,5	1,8
<b>Peugeot</b>	100	72,0	14,5	8,7	4,8
<b>Renault</b>	90	69,4	25,5	3,2	1,9
<b>Gennemsnit</b>	87,8	72,7	25,1	8,8	2,4
<b>Frie værksteder</b>	18,0	13,3	82,4	4,2	0,1

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse

Alle bilimportører stiller normtidssystemer til rådighed for de autoriserede forhandlere. Disse systemer har i dag alle fabrikstider som udgangspunkt, men systemerne er differentierede fra mærke til mærke og har som følge heraf forskelligt indhold.

Det fremgår af tabel 11.10 i hvilket omfang værkstederne inden for de forskellige mærker anvender normtidsbaserede systemer, og i hvilket omfang de anvender timebaserede systemer. Det ses af tabellen, at mærkeværkstederne anvender normtidsbaserede tider ved over 80 pct. af de udførte reparationer og serviceeftersyn. Dette er i modsætning til de frie værksteder, der hovedsageligt anvender medgået tid som tidsgrundlag.

Fiat anvender normtidssystemer i mindre grad end andre mærkeforhandlerne. Dette må dog vurderes at have ændret sig, idet Fiat har taget et nyt normsystem i anvendelse sidste år.

Såvel hos de autoriserede som hos de frie værksteder anvendes systemerne kun i begrænset omfang sammen med forudindgåede aftaler. Værkstederne har i gennemsnit i mindre end 10 pct. af de gennemførte værkstedsydelser på forhånd aftalt ydelse og pris med bilejeren. Det fremgår af bemærkninger i materialet, at forudindgåede aftaler om ydelser og priser mest finder sted, når kunden er et forsikrings-selskab.

De fleste mærkeværksteder har forskellige former for service og vedligeholdelseskontrakter, som typisk er fælles for mærket og ofte udarbejdet af importøren. Disse abonnementsordninger anvendes sjældent over for private kunder, idet kun godt 2 pct. af de gennemførte serviceeftersyn og reparationer finder sted i henhold til en sådan aftale. Hos de frie værksteder anvendes abonnementsordninger praktisk talt ikke.

Anvendelse af abonnementsordninger synes dog at være i vækst. Der er således flere af bilmærkerne og de autoriserede forhandlere, der reklamerer for fast aftalte priser for serviceeftersyn og for betalte udvidelser af garantiperioden på et år. Hovedideen bag disse tiltag er, at bilejerne kan få forhåndskendskab til fremtidige omkostninger samt knyttes tættere til de autoriserede værksteder.

Det samlede billede er derfor, at mere end 90 pct. af samtlige foretagne serviceeftersyn og reparationer bliver udført ved, at bilen bliver indleveret, og at bilejeren først efterfølgende ved fakturaen får nøjagtig information om omfang og pris på de faktiske udførte ydelser.

### **11.6.2 Fabriksnormerede tider for serviceydelser m.v.**

Grundlaget for tidsfastsættelsessystemerne er de såkaldte fabrikstider. Alle bilproducenterne har fastsat sådanne tider for alle nye modeller og gældende for langt de fleste forekomne reparationer og serviceeftersyn. Der er tale om tidssystemer, hvor fabrikkerne gennem tidsstudier har fundet frem til hvor lang tid forskellige operationer, serviceeftersyn og reparationer tager at udføre. Disse fabrikstidssystemer, som alle fabrikkerne har udviklet, anvendes over hele Europa.

Fabrikstiderne er grundlaget for afregningen mellem bilproducenterne og de autoriserede forhandlere, når forhandlerne udfører garantireparationer, arbejde ved tilbagemeldelser, reklamations- og kulancearbejde.

Fabrikstiderne er dog ikke nødvendigvis de tider, som anvendes ved reparations- og servicearbejde, som skal betales af bilejerne. Hos de fleste af mærkerne sker der en modificering og tilpasning af fabrikstiderne til lokale forhold. Ændringerne og tilpasningerne af fabrikstiderne kan ske kollektivt gennem fx mærkeforeninger, nedsatte udvalg mm eller individuelt hos den enkelte forhandler. Det er almindeligt, at fastprissystemet installeres i forhandlernes edb-system.



Selvom forhandleren har mulighed for at foretage egne ændringer i systemerne, er dette besværligt at anvende for de autoriserede forhandlere, da individuelt indlagte tider ikke bliver opdateret automatisk ved opdatering af systemerne.

Forhandlerne har som hovedregel ikke pligt til at anvende tidssystemerne udover ved garantiarbejde, og det er forhandlerne, der fastsætter de timepriser som anvendes.

### **11.6.3 De frie værksteders normerede tider**

De frie værksteder anvender som nævnt i mindre udstrækning normerede tider. CAD, som er de frie værksteders brancheorganisation, udgiver et katalog med normtider for de fleste bilmærker. Dette katalog er udgivet med tilladelse fra Autodata Limited, der også har alle rettigheder. Kataloget er baseret på fabrikstider, som fremkommer ved tidsstudier på en ny bil, som fra starten befinder sig på en lift.

Tiderne er af CAD bearbejdet for danske forhold. I de første år, hvor CAD stillede normtider til rådighed for medlemmerne, havde CAD nedsat et udvalg, som i hvert enkelt tilfælde vurderede tiderne på de enkelte bilmærker. Det viste sig i praksis, at resultatet lå meget tæt på en faktor 140, hvorfor man i de senere år har tillagt tiderne 40 pct. til dækning af intern transport af bilen, mekanikerens personlige tid samt tidsforbrug som følger af bilens alder og slitage m.v.

Kataloget findes p.t. hos ca. 400 CAD værksteder. De fleste anvender kataloget i forbindelse med overslag og tilbudsgivning samt til kontrol af udført arbejde. Det er derimod meget få frie værksteder, der i det daglige fakturerer på basis af kataloget.

## **11.7 Tidsafregningssystemer**

### **11.7.1 Timeprissystem**

Ved et timeprissystem sker fastsættelse af kundens betaling for de ydelser, der er udført på værkstedet, ved at gange anvendt tid med en værkstedstimepris.

Dette system har den fordel for bilejeren, at der betales for den tid, som værkstedet har brugt på at frembringe ydelsen. Ulempen ved systemet er, at bilejerne ikke på forhånd kan få oplyst den tid, som medgår til ydelsen

**Tabel 11.11: Værkstedstimeprisen hos autoriserede værksteder og frie værksteder fordelt på geografiske områder efter postnummer**

Postnr.	Autoriserede værksteder			Frie værksteder		
	Max.	Gen.	Min.	Max.	Gen.	Min.
<b>0000-3000</b>	700	469	382	461	436	410
<b>3000-4000</b>	630	493	399	461	436	410
<b>4000-5000</b>	583	407	329	299	299	299
<b>5000-6000</b>	456	372	307	380	321	285
<b>6000-7000</b>	414	351	318	310	272	240
<b>7000-8000</b>	375	348	319	275	275	275
<b>8000-9000</b>	495	370	320	310	279	248
<b>9000-</b>	396	347	319	290	272	250
<b>Hele landet, gennemsnit</b>	700	395	307	461	302	240

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse

Det fremgår af tabel 11.11, at værkstedstimeprisen varierer dels mellem autoriserede forhandleres værksteder og de frie værksteder, og dels som følge af den geografisk beliggenhed af værkstederne. Det ses endvidere, at der er en betydelig spredning mellem værkstedstimepriserne hos forskellige værksteder af samme type og beliggende inden for samme geografiske område. Fx er der en forskel i timeprisen på mere end 300 kr. svarende til 83 pct. på det dyreste og billigste mærkeværksted indenfor det Storkøbenhavnske område.

Det ses endvidere, at den gennemsnitlige værkstedstimepris for hele landet er knap 100,- kr. højere på de autoriserede mærkeværksteder end på de frie værksteder svarende til godt 30 pct.

**Tabel 11.12. Gennemsnitligt anvendte tider ved værkstedsarbejde på tid hos frie værksteder, samt variationen på tidsforbruget, minutter**

	Mindst tidsanvendelse	Gennemsnit	Størst tidsanvendelse	Variation	
				Minutter	pct.
Lille Klasse –lille eftersyn	42	67	120	78	186
Lille Klasse –stort eftersyn	126	203	270	144	114
Mellemklasse –lille eftersyn	52	73	120	68	131
Mellemklasse –stort eftersyn	180	221	240	60	33
Udskiftning af køler	30	63	120	90	300
Udskiftning af bremseklo dser	45	59	75	30	67
Udskiftning af bremseski ver for	66	93	150	84	127
Udskiftning af udstødning	60	72	180	120	200
Udskiftning af støddæmpe re bag	30	82	180	150	500
Udskiftning af kofanger for	30	56	90	60	200
Udskiftning af vandpumpe	60	131	240	180	300
Udskiftning af tandrem	60	135	240	180	300
Udskiftning af forrude	144	207	240	96	67
Udskiftning af komplet forlygte	15	38	90	75	500
Udskiftning af forskærm	90	165	240	150	167
<b>Gennemsnit</b>	---	---	---	111	213

Note: Reparationstiderne er for reparationer udført på biler tilhørende mellemklasse.

Kilde: Konkurrencestyrelsen undersøgelse.

I tabel 11.12 er vist den gennemsnitlige anvendelse af tid på frie værksteder, hvor der udfaktureres på tid, til serviceeftersyn og til udvalgte reparationer på mellemklassebiler, samt den variation, der findes i de anvendte tider. Det fremgår af tabellen, at på hovedparten af serviceeftersynene og reparationerne forekom der tidsvariationer på mere end 200 pct. i gennemsnit mellem mindste og største tidsanvendelse.

Forskellen i de anvendte tider er ikke på samme måde som for værkstedstimestepriserne geografisk bestemt. De anvendte timer varierer vilkårligt. De nærmere grunde til forskellen i tidsanvendelsen, som kan skyldes specifikke forhold på de enkelte værksteder og hos de biler, der serviceres, er ikke inddraget i undersøgelsen.

### 11.7.2 Fastprissystem

For at kunne imødekomme de store variationer i tidsforbruget til serviceeftersyn og reparationer er der indført de såkaldte fastprissystemer, som muliggør, at bilejerne skal kunne henvende sig på et værksted og anmode om at få en fast pris opgivet på

en serviceydelse eller en reparation. Fastprissystemerne er baseret på fabrikkernes oplysninger om, hvor lang tid, der skal anvendes på et gennemsnitligt værksted til den aktuelle reparation eller eftersyn.

I praksis får aftaler mindre end 10 pct. af bilejerne et tilbud om faste priser, der skal sikre bilejerne mod ekstraudgifter, hvis reparationen eller eftersynet ikke forløber som planlagt, og der anvendes mere tid på værkstedet end det var forventet fra starten, jf. tabel 11.10.

Selvom systemet giver mulighed for en større gennemsigtighed omkring prisen for den samme ydelse hos forskellige mærkeværksteder, er det tvivlsomt, om systemet i lyset af den nuværende anvendelse er hensigtsmæssigt.

Systemet tilgodeser de værksteder, der som følge af større effektivitet måtte have lavere tidsforbrug end den almindelige tidsnormering, der er baseret på den gennemsnitlige effektivitet. Under et fastprissystem vil denne gevinst i første omgang tilfalde værkstedet. Forbrugerne får kun andel af denne tidsgevinst, hvis der er aktiv konkurrence dels mellem mærkeværksteder og dels mellem mærkeværksteder og frie værksteder om serviceeftersyn og reparationsydelser.

**Tabel 11.13. Variation i anvendt tidsfaktor ved værkstedsarbejde på normeret tid hos autoriserede værksteder**

	Citröen	Ford	Mazda	Peugeot	Toyota	VW	Gen. variation
Varighed i minutter							
Stor Klasse –lille eftersyn	6	24	38	42	12	30	25
Stor Klasse –stort eftersyn	0	72	36	42	26	90	44
Udskiftning af køler	12	6	72	6	21	66	31
Udskiftning af bremseklodser	9	12	24	8	30	18	17
Udskiftning af bremseskiver for	9	0	60	4	30	18	20
Udskiftning af Udstødning	60	12	42	0	0	12	21
Udskiftning af støddæmpere bag	70	78	66	20	98	18	58
Udskiftning af kofanger for	30	72	60	84	24	66	56
Udskiftning af vandpumpe	38	120	90	12	132	36	81
Udskiftning af tandrem	30	18	54	36	75	30	41
Udskiftning af ferrude	12	30	68	24	72	18	37
Udskiftning af komplet forlygte	6	42	90	2	12	54	34
Udskiftning af for- skærm	42	84	96	157	24	78	80
<b>Genne msnit</b>	<b>25</b>	<b>44</b>	<b>60</b>	<b>34</b>	<b>43</b>	<b>41</b>	<b>42</b>

Note: Reparationstiderne er for reparationer udført på biler tilhørende mellemklasse.

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

Det fremgår af tabel 11.13, at der også er væsentlige variationer på de anvendte tidsfaktorer inden for de enkelte mærker. I gennemsnit er der tidsvariationer på 42 min. på samtlige af de udvalgte reparationer. Endvidere er der gennemsnitlig mere end en halv times variation på de tider der angives som faste tider vedrørende serviceeftersyn.

Dette er umiddelbart overraskende på baggrund af, at fastprissystemet tager udgangspunkt i et normeret tidsforbrug, således at kunden kan sammenligne værkstederne på grundlag af en fastpris baseret på værkstedets timepris. Selv om det er vanskeligt at foretage individuelle ændringer af den normerede tid, jf. afsnit 11.6.2,

viser resultatet, at der inden for hvert mærke alligevel er nogle værksteder, der har fortsat deres egen tidsnorm.

Variationen af de anvendte tidsfaktorer under fastprissystemerne hos mærkeværkstederne er dog noget mindre (gennemsnitlig for alle tidsvariationer på fastprissytemtiderne på 42 min.) end variationen i anvendt tid hos de frie værksteder (gennemsnitlige variationer på 111 min. for timebaserede tider), jf. tabel 11.12.

### 11.7.3 Kategoripriser

De priser, der anvendes i forbindelse med afregning i de to forskellige tidssystemer er forskellige.

I de tidsafregningssystemer, hvor faktisk medgået tid anvendes som den ene faktor, anvendes værkstedets normale timepris som den anden faktor.

I tæt tilknytning til fastprissystemerne er der hos en række mærker knyttet afregningssystemer, der betegnes som kategoriprissystemer. Disse systemer anvendes af de forskellige værksteder til at differentiere værkstedets priser i forhold til de forskellige tidsfaktorer.

De anvendte kategori-prissystemer varierer meget fra mærke til mærke og fra værksted til værksted. Grunden hertil er, at der kan være flere forhold, som forsøges tilgodeset ved kategoripriserne. For det første vil kategoripriserne afspejle værkstedets effektivitet i forhold til andre værksteders effektivitet og i forhold til den gennemsnitlige effektivitet, der ligger i fabrikstiderne. For det andet kan kategoripriserne være bestemt af det enkelte værksteds konkurrencesituation og indtjeningsforhold i øvrigt.

Kategoriprissystemerne varierer i antallet af kategorier og det tillæg, der er knyttet til de enkelte kategorier. Det er individuelt for værkstederne at bruge systemerne, og individuelt for værkstederne at fastsætte kategoriprisfaktor og værkstedstimepris. Kategoriprissystemerne bliver derfor meget individuelle for værkstederne.

I nedenstående tabel 11.14 er illustreret tankegangen bag priskategorier. Der er tale om ren illustration uden sammenhæng med nogen faktiske kategoriprissystemer.

**Tabel 11.14. Illustrativt eksempel på et kategoriprissystem**

	<b>Værkstedstime- pris</b>	<b>Faktor</b>	<b>Kategoripris</b>
<b>Timeprisarbejde</b>	350 kr.	1,00	350 kr.
<b>Lettere reparationer</b>	350 kr.	1,25	438 kr.
<b>Mellemsvære reparationer</b>	350 kr.	1,50	525 kr.
<b>Svære reparationer</b>	350 kr.	1,75	613 kr.
<b>Specialist arbejde</b>	350 kr.	2,00	700 kr.
<b>Serviceeftersyn</b>	350 kr.	1,50	525 kr.

Det ses af tabellen, at kategoriprisen for dette værksted varierer fra 350 kr. til 700 kr.

De fleste kategorier afspejler reparationernes forskellige sværhedsgrader, forskellige uddannelseskrav til mekanikerne, og forskellige krav til det værktøj og udstyr, der anvendes.

I alle kategorisystemerne er en særlig kategori for serviceeftersyn. Serviceeftersyn indgår i mange af kategorisystemerne med en høj faktorværdi fx 2, selvom serviceeftersyn er en forholdsvis banal værkstedsoperation, som ikke kræver særlige forudsætninger at gennemføre.

Ved serviceeftersyn og reparationer udført efter et fastprissystem er det normalt, at kunden på fakturaen alene får oplyst et operationsnummer samt et samlet beløb for, hvad værkstedsydelsen har kostet. Hverken tidsfaktor eller timepris oplyses på fakturaen.

Værkstedet skal skilte med de kundetimepriser, som anvendes ved arbejde udført efter medgået tid. Desuden skal værkstedet kunne fremlægge en liste over anvendte standardtider eller præstationspriser, jf. afsnit 8.2. Kunden får typisk den information fra værkstedet, at værkstedet anvender et fastprissystem og arbejder med kategoripriser, samt at den timepris, som alle værksteder skilte med, ikke er brugt til at fakturere efter.

## 11.8 Serviceeftersyn

Enhver bil skal med mellemrum til service. Selv om de nye biler er blevet kvalitetsmæssigt meget bedre end tidligere, skal de passes. Der skal bl.a. skiftes olie på bilerne og bremsebelægningerne skal efterses. Desuden skal der på de nyere biler ske en justering af bilernes elektronik.

Bilejerne har informationen om serviceeftersyn i det servicehæfte, hver bil er forsynet med. Det fremgår af servicehæftet hvor hyppigt den pågældende model anbefales serviceret, og hvad værkstedet skal foretage sig ved eftersynene. Det typi-

ske er, at intervaller angives som eftersyn efter et bestemt antal kørte kilometer, eller ved et lavt antal kørt kilometer med et serviceeftersyn pr. år.

Der eksisterer forskellige former for eftersyn afhængig af, hvor omfattende et eftersyn er. Der skelnes typisk mellem små og store eftersyn. Typisk er, at bilen skal til syn hver 20.000 km for lille eftersyn med bl.a. olieskift og til stort eftersyn hver 40.000 km, hvor eftersynets indhold omfatter flere operationer efter et varieret program.

I nedenstående tabel er gengivet de forskellige mærkers anbefaling til frekvens for serviceeftersyn. Det bemærkes, at flere af mærkerne angiver, at der i anbefalingerne til servicefrekvensen er stadigt længere mellem, at bilerne skal til serviceeftersyn. Bilfabrikanter, som tidligere havde serviceeftersyn for hver 10.000 km, har øget længden mellem eftersynene til 15.000 km, osv. Intervallerne nærmer sig 30.000 km for flere nye bilmodeller.

Konsulentfirmaet Autopolis har i forbindelse med Kommissionens Evalueringsrapport vist, at der fra 1975 og frem til år 2000 er sket et betydeligt fald i behovet for serviceeftersyn. Der er således sket et fald i behovet fra 40 timer i 1975 til ca. 20 timer i 1990 og til omkring 10 timer i år 2000. Grunden til det faldende servicebehov er primært, at de nye bilmodeller er blevet meget bedre teknisk og har fået længere levetid.

Frekvensen og omfanget af små og store eftersyn er tit indrettet efter lokale forhold. En bestemt bilmodel bliver ikke nødvendigvis serviceret på samme måde overalt i Europa. I forbindelse med fastsættelsen af serviceprogrammet for de forskellige mærker fastlægger importørerne og forhandlerne i fællesskab, hvor hyppigt og hvordan de enkelte bilmodeller skal serviceres.

**Tabel 11.15: Frekvensen for serviceeftersyn på de 10 største mærker**

<b>Frekvens for serviceeftersyn</b>	<b>Antal mærker</b>
<b>15.000 km</b>	6
<b>20.000 km</b>	3
<b>30.000 km</b>	1

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

En bil kan få serviceeftersyn både på et autoriseret værksted og på frie værksteder. Ved serviceeftersyn på mærkeværkstederne følges de anvisninger, der fremgår af servicehæftet.

Det bemærkes, at bilfabrikkernes garantiforpligtelser kun gælder, hvis de foreskrevne serviceeftersyn bliver foretaget hos de af bilfabrikkerne autoriserede værksteder med anvendelse af originale reservedele. Bilejeren skal følge de foreskrevne serviceeftersyn i hele garantiperioden.



Sendes en bil til et serviceeftersyn på et af de frie værksteder, kan bilen blive serviceret efter andre retningslinier end de, der er gældende hos de autoriserede forhandlere. CAD har udarbejdet særskilt checkliste til brug for henholdsvis lille og stort eftersyn. CAD-værkstederne vil normalt som minimum sørge for at udføre de servicearbejder, som fremgår af fabrikernes oplysninger.

### **11.8.1 Tider og omkostninger ved serviceeftersyn**

I omkostningerne til serviceeftersyn indgår den tid, som værkstedet skal bruge på at servicere bilen, samt materialer i form af olie, oliefilter, luftfilter m.m., som anvendes ved serviceeftersynet. Tids- og materialeforbruget er forskelligt for lille og stort eftersyn.

I nedenstående tabeller 11.16 og 11.17 er vist de gennemsnitlige fakturabeløb for arbejdsprisen ved lille serviceeftersyn for 9 bilmodeller. Desuden er vist den gennemsnitlige tidsfaktor og den timepris (kategoripris), som er grundlag for fakturabeløbet. Endvidere er den gennemsnitlige kategoriprisfaktor beregnet som forholdet mellem den anvendte timepris og værkstedets normale timepris (den skilte pris, som også er angivet i tabellen).

I forbindelse med eftersynene indgår som nævnt materialer og reservedele i form olie, oliefiltre, luftfiltre m.m. Disse omkostninger er ikke indeholdt i fakturabeløbene i tabellen.

Det ses af tabel 11.16, at prisen for et lille eftersyn i gennemsnit hos de autoriserede værksteder er dobbelt så stor som gennemsnitsprisen for det samme eftersyn på et frit værksted.

**Tabel 11.16. Tidsfaktor, anvendt timepris og arbejdspriser for et lille serviceeftersyn**

	Arbejdspris Fakturabeløb (Kr.)	Tidsfaktor minutter	Time pris (kategori pris) (Kr.)	Normal Time- pris (skiltet pris) (Kr.)	Timepris/ Normal ti- mepris	
	Gennemsnit	Gennemsnit	Beregnet gennemsnit	Gennemsnit	Beregnet kategori- prisfaktor	
<b>Renault Clio</b>	723	111	391	357	1,10	
<b>Fiat Punto</b>	701	106	397	358	1,11	
<b>Opel Corsa</b>	1003	77	782	396	1,97	
<b>Peugeot 406</b>	519	82	380	377	1,01	
<b>Mazda 626</b>	1212	109	667	426	1,57	
<b>Toyota Avensis</b>	655	61	644	389	1,66	
<b>Ford Mondeo</b>	961	74	779	380	2,05	
<b>VW Passat</b>	267	36	445	388	1,15	
<b>Citroën Xantia</b>	856	105	493	493	1,00	
<b>Gennemsnit autoriserede værksteder</b>	<b>Lille klasse</b>	809	98	495	370	1,34
	<b>Mellemklasse</b>	745	78	575	409	1,41
<b>Gennemsnit frie værksteder</b>	<b>Lille klasse</b>	345	67	319	301	1,03
	<b>Mellemklasse</b>	418	73	344	309	1,11

Kategori prisfaktor (beregnet): Beregnet timepris/værkstedets skiltede timepris.

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

Det ses endvidere af tabellen, at der er betydelige variation i den tid, der beregnes til serviceeftersyn på de forskellige mærker. Således kan en VW Passat efterses på 36 min., mens det tager mere end 100 min. og dermed næsten 3 gange så lang tid for flere af de andre modeller.

Der er ikke systematiske forskelle i tidsfaktoren til serviceeftersyn mellem bilerne i lille klasse og mellemklassebilerne.

I tabellen er gengivet værkstedernes normale timepris, som der er skiltet med på værkstederne. Ved at sammenholde den timepris, der er beregnet ud fra de oplyste tidsfaktorer og det oplyste fakturabeløb for arbejdsprisen med den normale timepris, er der beregnet et udtryk for den gennemsnitlige kategori prisfaktor.

Det ses heraf, at der er stor forskel på, hvordan kategori priserne anvendes hos de forskellige bilmærker i forbindelse med serviceeftersyn. For 5 mærker, Renault, Fiat, Peugeot, VW og Citroën anvender mærkeværkstederne i gennemsnit en lav kategori faktor for serviceeftersynene, mens der for 4 af mærkerne Opel, Mazda,

Toyota og Ford i gennemsnit anvendes en kategorifaktor mellem 1,5 og 2. I gennemsnit anvender de autoriserede værksteder en kategorifaktor på omkring 1,4 ved serviceeftersynene.

Det ses endvidere, at der hos de frie værksteder stort set er overensstemmelse mellem den skilte timepris og den timepris, der er anvendt til serviceeftersynene. Dette må tages som udtryk for, at de frie værksteder kun i ringe grad anvender specielle kategoripriser, der afviger fra den skilte timepris.

**Tabel 11.17. Tidsfaktor, anvendt timepris og arbejdspris for et stort serviceeftersyn**

	Arbejdspris Faktura- beløb (kr.)	Tidsfaktor minutter	Timepris (kategoripris) (kr.)	Normal ti- mepris (skiltet pris) (kr.)	Timepris/ Normal ti- mepris	
	Genne- m- snit	Genne- m- snit	Beregnet ge- n- nemsnit	Gennemsnit	Beregnet kategori- prisfaktor	
<b>Renault Clio</b>	1187	183	389	357	1,09	
<b>Fiat Punto</b>	1365	206	408	358	1,14	
<b>Opel Corsa</b>	1300	104	750	396	1,59	
<b>Peugeot 406</b>	972	155	377	377	1,00	
<b>Mazda 626</b>	1495	134	669	426	1,57	
<b>Toyota Avensis</b>	1639	153	642	389	1,65	
<b>Ford Mondeo</b>	1267	96	792	380	2,08	
<b>VW Passat</b>	951	116	492	388	1,27	
<b>Citroën Xantia</b>	1775	216	493	493	1,00	
<b>Gennemsnit autoriserede værksteder</b>	<b>Lille klasse</b>	1284	164	469	370	1,27
	<b>Melle m- klasse</b>	1350	145	559	409	1,37
<b>Gennemsnit frie værk- steder</b>	<b>Lille klasse</b>	1067	202	317	301	1,05
	<b>Mellem klasse</b>	1282	221	348	309	1,13

Kategoriprisfaktor (beregnet): Beregnet timepris/værkstedets skilte timepris.

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

I tabel 11.17 er vist de tilsvarende oplysninger for et stort eftersyn. Det ses, at det samme mønster som for lille eftersyn gør sig gældende. Det ses dog, at forskellen mellem den gennemsnitlige arbejdspris for de autoriserede og de frie værksteder for et stort eftersyn er indskrænket til omkring 100-200 kr.

**Tabel 11.18. Spredning på tidsfaktor, kategoriprisfaktor og prisen for lille eftersyn**

Serviceeftersyn	Hyppigste	Tid minutter		Kategoriprisfaktor		Fakturabeløb i kr.		
		Afregn. form	Nedre Kvartil	Øvre Kvartil	Nedre Kvartil	Øvre Kvartil	Nedre Kvartil	Øvre Kvartil
<b>Fiat</b>	Timer	90	120	1,00	1,57	489	680	701
<b>VW</b>	Normtid	30	60	1,05	1,27	233	415	267
<b>Opel</b>	Normtid	72	78	1,76	2,61	1040	1267	1003
<b>Citroen</b>	Normtid	102	108	1,00	1,00	646	1129	856
<b>Ford</b>	Normtid	66	90	1,61	2,29	699	1421	961
<b>Toyota</b>	Normtid	60	60	1,50	1,77	495	684	655
<b>Mazda</b>	Timer	114	114	1,47	1,75	411	1329	1212
<b>Peugeot</b>	Normtid	90	90	1,00	1,00	477	554	519
<b>Renault</b>	Normtid	108	114	1,00	1,18	625	795	723
<b>Gennemsnit</b>		80	96	1,22	1,66	568	919	766
<b>Frie værksteder</b>	Timer	60	90	1,00	1,10	246	453	382

Kategoriprisfaktor (beregnet): Beregnet timepris/værkstedets skilte timepris.

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

**Tabel 11.19. Spredning på tidsfaktor, kategoriprisfaktor og prisen for stort eftersyn**

Service Eftersyn	Hyppigste	Tid minutter		Kategoriprisfaktor		Fakturabeløb i kr.		
		Afregn. form	Nedre Kvartil	Øvre Kvartil	Nedre Kvartil	Øvre Kvartil	Nedre Kvartil	Øvre Kvartil
<b>Fiat</b>	timer	180	240	1,00	1,57	1125	1360	1365
<b>VW</b>	Normtid	96	114	1,00	1,30	814	993	951
<b>Opel</b>	Normtid	90	120	1,76	2,61	1160	1480	1299
<b>Citroen</b>	Normtid	216	216	1,00	1,00	1292	2257	1775
<b>Ford</b>	Normtid	78	150	1,62	2,30	929	1252	1267
<b>Toyota</b>	Normtid	138	150	1,50	1,77	1504	1863	1639
<b>Mazda</b>	timer	132	150	1,48	1,71	1242	1727	1495
<b>Peugeot</b>	Normtid	126	168	1,00	1,00	902	1033	972
<b>Renault</b>	Normtid	114	252	1,00	1,18	761	1281	1187
<b>Gennemsnit</b>		130	157	1,26	1,60	1081	1471	1327
<b>Frie værksteder</b>	timer	180	270	1,00	1,10	1113	1640	1150

Kategoriprisfaktor (beregnet): Beregnet timepris/værkstedets skilte timepris.

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

I tabellerne 11.18 og 11.19 er vist spredning på priser m.m. på serviceeftersynene mellem øvre og nedre kvartil, dvs. at de laveste 25 pct. og højeste 25 pct. af observationerne ikke er medtaget.

Det ses, at der er en spredning fra 0,5 time til 2 timer ved et lille eftersyn. For flere af mærkerne er der en spredning på 30 min. inden for det enkelte mærkers tidsanvendelse. Det ses dog også, at tidsfaktoren for flere af mærkerne er den samme, hvilket er som forventet i et fastprissystem.

Det ses endvidere, at de frie værksteder gennemsnitlige forbrug af timer til et lille eftersyn er mindre end den tid, der i gennemsnit bruges på de autoriserede værksteder. Det ses også af tabellen, at enkelte af mærkerne har en tidsanvendelse til et lille eftersyn, der ligger under de frie værksteders gennemsnitlige tid.

For stort eftersyn er det gennemsnitlige tidsforbrug derimod større hos de frie værksteder.

CAD's normtider for henholdsvis et lille og et stort eftersyn er på henholdsvis 0,9 timer og 4 timer. Det fremgår dog af materialet, at mere end 80 pct. af de frie værksteder bruger det faktiske timeforbrug til de operationer, der foregår på værkstederne.

Kategori prisfaktoren er vist for serviceeftersyn på de forskellige mærker. Det ses af tabellerne, at der er meget stor forskel på denne faktor både inden for de enkelte mærker og mellem mærkerne.

Det ses, at de frie værksteder og mærkerne Peugeot, Renault og VW bruger en timepris til afregning af eftersyn, som er moderat højere end den normale værkstedstimepris. Hvorimod andre mærker som Opel og Ford bruger en væsentlig højere timepris til servicearbejde end den timepris, der skiltes med. For de værksteder, der anvender de højeste kategori prisfaktorer (2,3-2,6) betyder det, at den faktiske timepris ved serviceeftersyn ofte er over 1.000,- kr.

Det ses for de mærker, der anvender de højeste kategori prisfaktorer, at der tillige er store variationer mellem øvre og nedre kvartil. Fx varierer kategori prisfaktoren for Opel fra 1,8 til 2,6 svarende til 0,8, hvilket omregnet giver en prisforskel på ca. 320,- kr., hvis den gennemsnitlige timepris for hele landet anvendes.

Det ses af tabellerne, at der er markante forskelle på fakturapriserne på serviceeftersyn hos de forskellige mærker. For enkelte mærker er gennemsnitspriserne på nogle serviceeftersyn lavere på autoriserede værksteder end på frie værksteder. For de fleste mærker er det imidlertid billigere at få foretaget serviceeftersyn hos de frie værksteder end hos mærkeværkstederne. Mest markant er det ved de små eftersyn, hvor prisen hos mærkeværkstederne mange gange er dobbelt så store som på de frie værksteder. Mindre markant er prisforskellene for de store eftersyn, hvilket skyldes det forholdsvis store tidsforbrug, som de frie værksteder anvender til disse eftersyn.

Der er også betydelige forskelle på prisen på serviceeftersyn inden for det samme mærke. Selvom serviceeftersynene er forholdsvis afgrænsede og veldefinerede i bilens servicehæfter, kan der konstateres tidsforskelle på mange serviceeftersyn på 25-50 pct., samt forskelle på 40-50 pct. på timeprisfaktoren. Dette giver sig udslag i, at priserne på den samme ydelse – lille eftersyn for en bestemt bilmodel – kan variere med op til 7-800 kr. mellem værkstederne inden for de enkelte mærker. Forskellene er mindre for et stort eftersyn.

### **11.8.2 Alternativer muligheder for at få foretaget serviceeftersyn**

Mere end 90 pct. af samtlige serviceeftersyn, der bliver foretaget, sker som enkeltstående eftersyn, der bliver udført ved at bilen indleveres og arbejdet udføres på bilejerens regning. Det er først efterfølgende, at bilejeren med regningen bliver bekendt med prisen på serviceeftersynet.

Valget af den måde, man vælger at få foretaget eftersyn på, hænger sammen med de garantier, der er på bilen. For at beholde garantien vælger bilejeren ofte at få foretaget serviceeftersyn på mærkeforhandlerens værksted i de første 3 år af en bils levetid.

Det betyder, at mærkeværkstederne har en dominerende markedsposition på markedet for eftersyn af nyere biler.

Det selektive og eksklusive system synes imidlertid at indebære, at også det enkelte mærkeværksted kan have en stærk position i sit markedsområde. Prisdannelsen omkring eftersynene giver indikation for dette, når der kan konstateres så store forskelle som 100 pct. på serviceeftersyn inden for det enkelte mærke. Disse forskelle kan skyldes ud over geografiske forskelle også forskelle i den måde, som de enkelte autoriserede værksteder anvender tidssystemer og kategoriprisfaktorer på. Bilejeren kan forbedre sin valgsituation ved at indhente forudplyste priser fra forskellige værksteder.

I forbindelse hermed er det tillige et spørgsmål om, hvor langt en bilejer ønsker at køre for at opnå billigere serviceeftersyn. IDCP har undersøgt dette spørgsmål. Resultaterne heraf er gengivet i nedenstående tabel 11.20.

**Tabel 11. 20. Antallet af kilometer en bilejer vil køre for at få foretaget et serviceeftersyn**

Maksimalt antal km en bilejer vil køre ved serviceeftersyn	Andel af bilejere i pct.	Akkumuleret andel af bilejere i pct.
5	30	30
10	31	61
15	14	75
20	8	83
25	5	88
30	3	91
over 30	9	100

Kilde: IDCP: Future Direktion for European Car Distribution Evolution or Revolution. Research Paper 9/98.

Det fremgår af denne tabel, at 60 pct. af bilejerne ikke vil køre mere end 10 km for at få serviceret deres bil, og at mindre end 10 pct. af bilejerne vil køre mere end 30 km for et serviceeftersyn. Dette illustrerer den begrænsede konkurrence, der er på eftermarkedet, hvor bilejernes manglende fleksibilitet gør det geografiske marked meget snævert.

Bilfabrikkernes garantiordninger indebærer, at serviceeftersyn kan foretages på alle autoriserede værksteder. Hvis serviceeftersynene i Danmark er dyrere end tilsvarende eftersyn i Tyskland og Sverige, kunne det være en mulighed for at få foretaget serviceeftersyn på et autoriseret værksted i disse lande.

Konkurrencestyrelsen har indhentet et begrænset materiale, som bekræfter, at serviceeftersynene er dyrere i Danmark end i Sverige og Tyskland. Men prisforskellene er uigennemsigtige, da det ikke med sikkerhed kan fastslås, at serviceeftersynene i nabolandene har helt identisk indhold.

FDM har fået foretaget serviceeftersyn på nogle få biler i henholdsvis Sverige og Tyskland, hvilket er beskrevet i MOTOR 3/2000. Det er FDM's konklusion, at hvis der kan spares penge på serviceeftersyn i nabolandene, er besparelserne så små, at det ikke kan betale sig, når der tages hensyn til omkostningerne til kørsel og broafgifterne for sjællandske bilejere. På grund af broafgiften for kørsel over Storebælt vil de heller ikke kunne udnytte de prisforskelle på værkstedstimepriserne, der eksisterer mellem Sjælland og Jylland.

For bilejerne eksisterer der alternativer hos efterhånden en stor del af de autoriserede værksteder, der tilbyder forskellige former for service- og vedligeholdelseskontrakter, som typisk er fælles for mærket og ofte udarbejdet af importøren.

Disse abonnementsordninger anvendes sjældent overfor de private kunder, idet kun ca. 2 pct. af de gennemførte serviceeftersyn og reparationer finder sted i henhold til

en sådan aftale. Hos de uautoriserede værksteder er abonnementsordninger praktisk taget ikke anvendt.

Priserne på servicekontrakterne er opgjort pr. kørt km og inkluderer eventuelle reparationer og udskiftning af sliddele. Priserne på servicekontrakterne varierer fra 17 øre til 25 øre pr. kørt km, men indholdet i disse er forskellige.

Servicekontrakterne har den fordel for bilejerne, at de fungerer som en form for forsikring, hvor udgifterne til bilen er kendt. For værkstederne har de den fordel, at bilejerne bliver fastholdt til værkstedet og sikrer værkstedet en fast indtægt.

### 11.9 Reparationer

De grundlæggende værkstedsydelse er mangeartede, men kan groft kategoriseres i udskiftning af servicedele, udskiftning af sliddele og reparationer med karosseridelen. I den sidste kategori indgår hovedparten af de forsikringsbetalte skader.

Der er forskellige tendenser, der påvirker omfanget af reparationer. I og med at komponenterne og reservedelene i bilerne bliver bedre, bliver der relativt færre reparationer og udskiftning af sliddele.

De nyere biler er omvendt udstyret med megen elektronik. Reparationer af de elektroniske styresystemer er reparationsydelse, som forventes at ville stige relativt i omfang. Denne udvikling vil påvirke værkstedernes evne til at foretage reparationer m.v. og vil kræve særlige store investeringer på værkstederne i form af diagnosesystemer m.m.

Dette vil påvirke konkurrencen mellem værkstederne, idet de autoriserede forhandlers værksteder har en umiddelbar konkurrencemæssig fordel omkring de nye elektroniske systemer. Da fabrikkerne er forpligtiget til også at give de uafhængige reparerører fuld og uhindret adgang til de tekniske oplysninger og elektroniske styresystemer, har denne fordel en begrænset værdi på sigt.

Desuden forventes det, at på grund af de store udviklingsomkostninger vil de protokoller, der indgår i de elektroniske diagnostiseringssystemer, på sigt være de samme for alle mærker. Det forventes derfor også, at disse systemer vil være tilgængelige i form af software for de frie værksteder. Sådan software tilbydes allerede på markedet af komponentproducenter, softwareleverandører m.fl., så de frie værksteder vil have adgang til de forskellige bilmærkers protokoller på det tidspunkt, hvor en ny bilmodel skal vedligeholdes af disse værksteder. Det må dog forventes, at de helt små værksteder, der hidtil har overlevet ved at udskifte sliddele, vil have vanskeligt ved at omstille sig til det nye reparationsparadigme, der nok kræver lidt større værkstedsenheder for at kunne udnytte og bruge det nye udstyr til reparation og vedligeholdelse af nyere biler fuldt ud.



De små værksteder må, hvis de skal overleve, koncentrere sig om at klare lettere reparationer i et vigende marked. Det må dog forventes, at der på dette område vil kunne komme konkurrence fra kvik-værksteder, som vil udbyde enkelte ydelser af lettere og hyppigt forekommende reparationer og udskiftning af sliddele. Det må forventes, at der opstår kædedannelser på området. Kæderne kan være styret af såvel bilfabrikerne som de uafhængige komponentleverandører. Men det kunne også være frie værksteder som dannede sådanne reparationskæder.

I undersøgelsen har konkurrencestyrelse koncentreret sig om en vurdering af mere gængse reparationstyper, da der ikke i øjeblikket er fuldstændig i erfaring at bygge på om konkurrencevilkårene for de nye typer elektroniske diagnostiseringer og fejlfindingsystemer.

For langt de fleste af de solgte værkstedsydelser sker der en kombination af salget af reservedele og udførelsen af arbejdsydelserne på værkstederne. Det bevirker, at når bilejerne henvender sig til værkstederne, vil deres køb ofte omfatte et serviceeftersyn og/eller en reparationsydelse, hvor der sker en udskiftning af slidte eller defekte dele.

En analyse af prisdannelsen kan derfor dekomponeres i to delanalyser, hvor prisdannelsen på reservedele udgør den ene analyse, og prisdannelsen på værkstedsydelsen udgør den anden analyse.

Under analysen af prisdannelsen på reservedelene sker prisdannelsen under hensyntagen til den opsplitning af markedet, der eksisterer med de to parallelle distributionssystemer for reservedele. En deling af markedet, der kategoriserer reservedelene i henholdsvis originale reservedele og uoriginale reservedele.

Under analysen af prisdannelsen på arbejdsydelsen indgår en analyse af, hvordan prisen på markedet for serviceeftersyn og reparationer dannes under hensyntagen til, at der anvendes forskellige tidssystemer (medgået tid eller normeret tid) og forskellige systemer for beregning af værkstedstidpriser (kategori-prissystemer).

De omhandlede udgifter i de senere tabeller er eksklusiv moms og afgifter.

### **11.9.1 Reparationstider**

I tabellerne 11.21 (modeller i lille klasse) og 11.22 (modeller i mellemklasse) er vist de gennemsnitlige tider for 11 gængse reparationer, som der er indhentet information om i undersøgelsen.

Det fremgår heraf, at der på mærkeværksteder er meget forskellige tider til de samme reparationer på de forskellige modeller.

I tabellen er vist de gennemsnitlige tider på de frie værksteder for de tilsvarende reparationer. Disse gennemsnitlige værkstedstider er ikke dedikeret specifikke mø-

deller, hvorfor den gennemsnitlige tid for de frie værksteder er gennemsnit for reparationer af flere forskellige mærker i den samme klasse.

**Tabel 11.21 Gennemsnitlige reparationstider i minutter hos autoriserede mærkeværksteder og hos frie værksteder for modeller i lille klasse**

	Fiat Punto	Renault Clio	Opel Corsa	Gennemsnit mærke- værksteder	Frie værk- steder	Index <sup>1</sup>
Udskiftning af køler	68	80	34	61	60	1,0
Udskiftning af bremseklodser	56	48	35	47	51	1,1
Udskiftning af bremseskiver for incl. bremsklodser	89	67	44	67	76	1,2
Udskiftning af komplet understødning ekskl. ophæng	71	60	46	59	68	1,2
Udskiftning af støddæmpere bag	61	53	31	48	71	1,5
Udskiftning af kofanger for	61	64	40	54	54	1,0
Udskiftning af vandpumpe	109	212	84	135	99	0,7
Udskiftning af tandrem	74	155	49	93	96	1,0
Udskiftning af forrude	204	202	106	171	163	1,0
Udskiftning af komplet forlygte incl. pære	36	32	26	32	31	1,0
Udskiftning af forskærm	180	81	83	114	158	1,4

<sup>1</sup>Index = Frie værksteders gennemsnitlige tid / gennemsnitstiden for de autoriserede værksteder.

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

**Tabel 11.22. Gennemsnitlige reparationstider i minutter hos autoriserede mærkeværksteder og hos frie værksteder for mellemklassebiler**

	Ford Mondeo	Citroën Xantia	Peugeot 406	Mazda 626	Toyota Avensis	VW Passat	Gennemsnit mærke værksteder	Frie værksteder	Index <sup>1</sup>
Udskiftning af køler	58	52	59	61	63	89	64	63	1,0
Udskiftning af bremseklodser	34	53	46	40	42	39	42	59	1,4
Udskiftning af bremseskiver for incl. Bremseklodser	42	74	67	100	54	45	64	93	1,5
Udskiftning af komplet udstødning ekskl. ophæng	28	76	60	59	66	68	60	72	1,2
Udskiftning af støddæmpere bag	87	73	64	105	203	33	94	82	0,9
Udskiftning af kofanger for	67	68	58	101	52	91	73	56	0,8
Udskiftning af vandpumpe	145	209	220	139	116	164	165	131	0,8
Udskiftning af tandrem	124	143	162	102	100	156	131	135	1,0
Udskiftning af forrude	154	170	139	159	206	138	161	206	1,3
Udskiftning af komplet forlygte incl. Pære	27	44	48	83	32	36	45	38	0,9
Udskiftning af forskærm	167	63	123	134	118	103	118	165	1,4

<sup>1</sup>Index = Frie værksteders gennemsnitlige tid / gennemsnitstiden for de autoriserede værksteder

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

Det ses, at i gennemsnit anvender de frie værksteder mere tid end gennemsnittet af mærkeværkstederne. For mere end halvdelen af reparationerne anvender de frie værksteder mere tid end den tid, som tilsvarende reparationer tager på de autoriserede mærkeværksteder. Det samlede billede er dog mere nuanceret. Forskellen i reparationstider mellem mærkeværksteder og frie værksteder varierer både med hensyn til mærke og reparation. I mange tilfælde er der kun mindre forskelle i reparationstiderne.

### 11.9.2 Kategoripriser

I tabellerne 11.23 og 11.24 er vist de gennemsnitlige kategoriprisfaktorer for de 11 reparationer.

**Tabel 11.23. Gennemsnitlige kategoriprisfaktorer hos autoriserede mærkeværksteder og hos frie værksteder for modeller i lille klasse**

	Fiat Punto	Renault Clio	Opel Corsa	Gennemsnit mærkeværk- steder	Frie værk- steder	In- dex <sup>1</sup>
Udskiftning af køler	1,4	1,1	1,3	1,3	1,0	0,8
Udskiftning af bremseklodser	1,1	1,0	1,2	1,1	1,0	0,8
Udskiftning af bremseskiver for incl. brems eklodser	1,3	1,2	1,3	1,3	1,0	0,8
Udskiftning af komplet ud- stødning ekskl. ophæng	1,6	1,0	1,1	1,3	1,0	0,8
Udskiftning af støddæmpere bag	1,5	1,0	1,8	1,4	1,0	0,7
Udskiftning af kofanger for	1,5	1,1	1,1	1,2	1,0	0,8
Udskiftning af vandpumpe	1,3	1,0	1,5	1,3	1,0	0,8
Udskiftning af tandrem	1,5	1,2	1,7	1,5	1,0	0,7
Udskiftning af forrude	1,3	1,1	1,3	1,2	1,0	0,8
Udskiftning af komplet forlygte incl. pære	1,4	1,1	1,1	1,2	1,0	0,8
Udskiftning af forskærm	1,4	1,1	1,3	1,3	1,0	0,8

<sup>1</sup>Index = Frie værksteders gennemsnitlige kategoriprisfaktor / gennemsnitlig kategoriprisfaktor for de autoriserede værksteder.

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

Af tabellerne kan ses forskellen mellem mærkeværkstedernes gennemsnitlige kategoriprisfaktorer for de forskellige reparationer. Det fremgår desuden, at nogle mærker generelt har et højere niveau for kategoriprisfaktorer end andre.

De frie værksteder anvender ikke kategoriprisfaktorer. Det ses af indekset i tabellerne, at dette indebærer, at timeprisfaktoren (kategoriprisfaktoren) er 20-30 pct. lavere hos frie værksteder i forhold til gennemsnittet af mærkeværkstederne. Forskellen i timeprisfaktoren afhænger både af reparation og bilmærke. En mindre timeprisfaktor hos de frie værksteder betyder, at forskellen i timeprisberegningen bliver endnu større end forskellen i de skilte timepriser. De frie værksteders skilte timepriser er i gennemsnit ca. 30 pct. lavere end de skilte timepriser hos mærkeværkstederne, jf. tidligere tabel 11.13.

**Tabel 11.24. Gennemsnitlige kategoriprisfaktor hos autoriserede mærkeværksteder og hos frie værksteder for mellemklassebiler**

	Ford Mondeo	Citroën Xantia	Peugeot 406	Mazda 626	Toyota Avensis	VW Passat	Gennemsnit mærkeværksteder	Frie værksteder	Index <sup>1</sup>
Udskiftning af køler	10,7	1,2	1,2	1,6	1,8	1,2	1,4	1,0	0,7
Udskiftning af bremseklodser	1,6	1,2	1,2	1,3	1,2	1,1	1,3	1,0	0,8
Udskiftning af bremsekiver for incl. bremseklodser	1,6	1,1	1,1	1,5	1,5	1,2	1,3	1,0	0,8
Udskiftning af komplet udstødning ekskl. ophæng	1,6	1,2	1,1	1,3	1,2	1,2	1,3	1,0	0,8
Udskiftning af støddæmpere bag	1,8	1,2	1,2	1,5	1,0	1,2	1,3	1,0	0,8
Udskiftning af kofanger for	1,7	1,2	1,0	1,0	1,9	1,8	1,4	1,0	0,7
Udskiftning af vandpumpe	1,7	1,2	1,2	1,5	1,4	1,2	1,4	1,0	0,7
Udskiftning af tandrem	2,2	1,3	1,2	1,5	1,6	1,2	1,5	1,0	0,7
Udskiftning af forrude	1,5	1,3	1,2	1,3	1,1	1,4	1,3	1,0	0,8
Udskiftning af komplet forlygte incl. pære	1,7	1,2	1,2	1,4	1,0	1,2	1,3	1,0	0,8
Udskiftning af forskærm	1,4	1,2	1,1	1,0	1,9	1,6	1,4	1,0	0,7

<sup>1</sup>Index = Frie værksteders gennemsnitlige kategoriprisfaktor / gennemsnitlig kategoriprisfaktor for de autoriserede værksteder.

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

### 11.9.3 Betalingsgrundlaget

I de foregående to afsnit er der peget på, at der kan være store forskelle i de tider og kategoriprisfaktorer, der anvendes af de forskellige mærker på de samme reparationer.

I tabellerne 11.25 og 11.26 er tiderne og kategoriprisfaktorerne ganget sammen. Dette giver den faktor, som danner grundlaget for bilejerens gennemsnitlige betaling for de forskellige reparationer hos de forskellige mærkeværksteder og hos de frie værksteder. Det beregnede betalingsgrundlag, der fremgår i tabellerne, er den gennemsnitlige anvendte tid udtrykt i minutter ganget med den gennemsnitlige anvendte kategoriprisfaktor.

Betalingsgrundlaget er derfor uafhængigt af værkstedernes skilte individuelle timepriser, som varierer fra værksted til værksted.

De frie værksteder skilte timepris er i gennemsnit lavere end den gennemsnitlige skilte timepris hos mærkeværkstederne. Derimod kan det ikke antages, at der er systematiske forskelle mellem mærkerne i timeprisen, som alene må afspejle de lokale omkostningsforhold. Det beregnede betalingsgrundlag giver derfor et samlet udtryk for de mærkespecifikke forhold vedrørende tidsfaktor og kategoriprisfaktor.

Værkstedsydelsens fakturapris for arbejdsydelsen fremkommer herefter som betalingsgrundlaget ganget med værkstederne minutpris (timepris/60 min.).

**Tabel 11.25. Beregnet betalingsgrundlag for modeller i lille klasse**

	Fiat Punto	Renault Clio	Opel Corsa	Gennemsnit mærkeværksteder	Frie værksteder	Index <sup>1</sup>
Udskiftning af køler	94	90	45	76	60	0,8
Udskiftning af bremseklodser	61	48	42	50	51	1,0
Udskiftning af bremseklodser for incl. bremseklodser	113	79	56	83	76	0,9
Udskiftning af komplet udstødning ekskl. ophæng	115	60	52	76	68	0,9
Udskiftning af støddæmpere bag	89	53	55	66	71	1,1
Udskiftning af kofanger for	88	70	45	68	54	0,8
Udskiftning af vandpumpe	146	212	128	162	99	0,6
Udskiftning af tandrem	110	187	85	128	96	0,8
Udskiftning af forrude	257	224	137	206	163	0,8
Udskiftning af komplet forlygte incl. pære	52	36	28	38	31	0,8
Udskiftning af forskærm	259	92	110	154	158	1,0

Index = Frie værksteders gennemsnitlige betalingsgrundlag/gennemsnitlige betalingsgrundlag for de autoriserede værksteder.

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

Det fremgår af tabellerne, at betalingsgrundlaget hos de frie værksteder for hovedparten af reparationerne ligger lavere end betalingsgrundlaget for mærkeværkstederne i gennemsnit. Det forhold, at de frie værksteder ikke anvender kategoriprisfaktorer, synes således i nogen grad at udligne de frie værksteders større tidsfaktor for nogle reparationer. Også for betalingsgrundlaget er det dog stadig sådan, at for nogle reparationer er det gennemsnitlige betalingsgrundlag er højere for frie værksteder end for mærkeværksteder. Det er ligeledes sådan, at nogle mærker gennemgående har højere eller lavere betalingsgrundlag for de fleste reparationer i forhold til de frie værksteder.

Det fremgår af tabellerne, at betalingsgrundlaget for samme reparation kan variere med mere end 100 pct. mellem de dyreste og de billigste mærker.

**Tabel 11.26. Beregnet betalingsgrundlag for modeller i mellemklasse**

	Ford Mondeo	Citroën Xantia	Peugeot 406	Mazda 626	Toyota Avensis	VW Passat	Gennemsnit mærkeværksteder	Frie værksteder	Index <sup>1</sup>
Udskiftning af køler	100	63	70	97	111	106	91	63	0,7
Udskiftning af bremseklodser	56	62	55	52	50	43	53	59	1,1
Udskiftning af bremsekiver for incl. bremseklodser	69	81	76	148	80	52	84	93	1,1
Udskiftning af komplet udstødning ekskl. ophæng	44	89	64	76	81	81	72	72	1,0
Udskiftning af støddæmpere bag	151	88	77	154	203	39	119	82	0,7
Udskiftning af kofanger for	114	79	59	105	97	164	103	56	0,6
Udskiftning af vandpumpe	247	257	272	207	167	195	224	131	0,6
Udskiftning af tandrem	275	190	191	155	163	184	193	135	0,7
Udskiftning af forrude	234	213	168	201	227	188	167	207	1,2
Udskiftning af komplet forlygte incl. pære	47	50	55	115	32	43	57	38	0,7
Udskiftning af forskærm	235	73	134	139	221	161	161	165	1,0

<sup>1</sup>Index = Frie værksteders gennemsnitlige tid / Gennemsnitstiden for de autoriserede værksteder.

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

#### 11.9.4 Fakturapriser

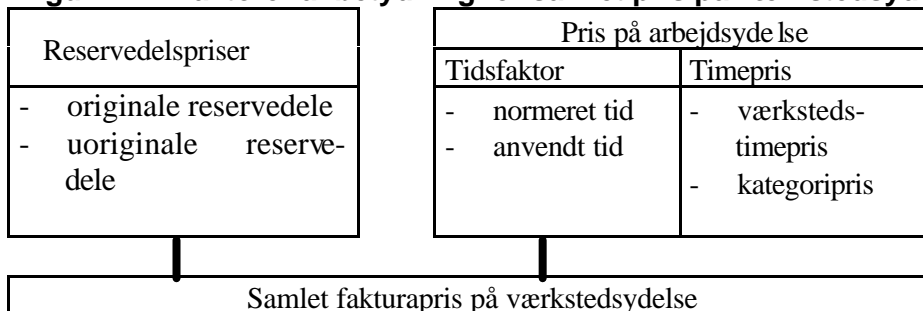
Som det fremgår af det foregående, er den samlede pris for en værkstedsydelse (serviceeftersyn og reparationer) påvirket af dels reservedelsprisen og dels prisen på arbejdsydelsen.

Hvad angår reservedelsprisen spiller det en rolle, om der benyttes originale eller uoriginale reservedele.

Prisen på arbejdsydelsen er afhængig af dels tidsfaktoren og dels den benyttede timepris.

I figur 11.1 er forhold af betydning for den samlede pris (fakturaprisen) på værkstedsydelser illustreret skematisk.

**Figur 11.1. Faktorer af betydning for samlet pris på værkstedsydelser**



I tabellerne 11.27 og 11.28 er vist de gennemsnitlige fakturapriser for 10 reparationer for 9 bilmodeller. I forhold til de tidligere tabeller 11.25 og 11.26 om betalingsgrundlaget, der kombinerer tidsfaktor og kategoriprisfaktor, indgår der i tabellerne om fakturapriserne dels reservedelspriserne og dels værkstedernes skilte timepris. Reservedelspriserne varierer mellem mærkerne og er lavere hos de frie værksteder. De skilte timepriser varierer ikke systematisk mellem mærkeværksteder i samme område, men timepriserne er gennemsnitligt lavere hos de frie værksteder.

Af tabellerne ses, at dette giver sig udslag i, at den gennemsnitlige fakturapris hos de frie værksteder er lavere end den gennemsnitlige fakturapris hos mærkeværkstederne under et. Dette gælder for alle reparationer. Kun i ganske få tilfælde er den gennemsnitlige fakturapris for visse reparationer lavest hos mærkeværksteder.

Det ses endvidere, at der er betydelige forskelle i fakturapriserne mellem mærkerne for de samme reparationer.



**Tabel 11.27. Fakturapriser i kr. for udvalgte reparationer af modeller i lille klasse**

	Fiat Punto	Renault Clio	Opel Corsa	Gennemsnit mærkeværk- steder	Frie værk- steder	Index <sup>1</sup>
<b>Udskiftning af køler</b>	1.820	1.518	2.269	1.869	1.377	0,7
<b>Udskiftning af bremseklodser</b>	726	519	738	661	556	0,8
<b>Udskiftning af bremseskiver for incl. bremseklodser</b>	1.555	1.358	1.314	1.409	1.207	0,9
<b>Udskiftning af komplet udstødning ekskl. ophæng</b>	5.868	2.584	5.464	4.639	2.500	0,5
<b>Udskiftning af støddæmpere bag</b>	1.323	1.270	1.975	1.523	1.295	0,9
<b>Udskiftning af kofanger for</b>	1.846	2.509	2.689	2.348	1.733	0,7
<b>Udskiftning af vandpumpe</b>	1.507	1.781	1.419	1.569	1.099	0,7
<b>Udskiftning af tandrem</b>	820	1.531	798	1.050	776	0,7
<b>Udskiftning af forrude</b>	3.536	3.012	2.647	3.065	2.175	0,7
<b>Udskiftning af komplet forlygte incl. pære</b>	1.106	1.259	1.079	1.148	867	0,8
<b>Udskiftning af forskærm</b>	2.232	1.396	1.682	1.770	1.671	0,9

<sup>1</sup>Index = Frie værksteders fakturapris / gennemsnitlig fakturapris for autoriserede værksteder.

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

**Tabel 11.28. Fakturapriser i kr. for udvalgte reparationer af modeller i mellemklasse**

	Ford mondeo	Citroën Xantia	Peugeot 406	Mazda 626	Toyota Avensis	VW Passat	Gennemsnit mærkeværksteder	Frie Værksteder	Index <sup>1</sup>
Udskiftning af køler	2.066	1.929	1.895	3.030	2.211	2.065	2.199	1.576	0,7
Udskiftning af bremseklodser	832	972	715	1.209	875	1.182	964	687	0,7
Udskiftning af bremsekiver for incl. bremseklodser	1.826	2.061	1.538	2.402	1.931	2.101	1.976	1.589	0,8
Udskiftning af komplet udstødning ekskl. ophæng	3.534	5.421	3.114	6.742	3.589	5.030	4.572	2.856	0,6
Udskiftning af støddæmpere bag	2.300	1.588	1.973	2.330	2.890	2.029	2.185	1.580	0,7
Udskiftning af kofanger for	2.884	3.280	3.249	3.457	1.999	3.814	3.114	2.352	0,8
Udskiftning af vandpumpe	2.327	2.412	2.393	2.270	1.919	1.761	2.180	1.338	0,6
Udskiftning af tandrem	2.271	2.038	1.615	1.489	1.720	1.397	1.755	974	0,6
Udskiftning af forrude	3.274	3.654	2.870	3.862	3.633	2.661	3.326	2.608	0,8
Udskiftning af komplet forlygte incl. pære	1.542	1.932	1.997	2.341	1.497	1.480	1.798	1.263	0,7
Udskiftning af forskærm	2.587	2.371	2.033	2.863	2.583	2.017	2.409	1.952	0,8

<sup>1</sup>Index = Frie værksteders fakturapris / gennemsnitlige fakturapris for autoriserede værksteder.

### 11.9.5 Undersøgelse af udvalgte reparationer

Blandt de gennemgåede reparationer fra undersøgelsen er i tabellerne 11.29, 11.30 og 11.31 udvalgt 3 reparationer i form af udskiftning af en køler, af en vandpumpe og en forskærm, hvor der er foretaget en mere detaljeret analyse af variationerne. Det er karakteristisk for disse reparationer, at de autoriserede forhandlersværksteder har brugt originale reservedele 100 pct., også selvom der var uoriginale reservedele til rådighed. De uautoriserede værksteder har i de fleste tilfælde brugt uoriginale reservedele, men har ved ca. 20 pct. af reparationerne anvendt originale reservedele. Det sidste skyldes primært, at der i undersøgelsen også indgår forholdsvis nye modeller, hvor uoriginale reservedele ikke har været tilgængelige.

Det fremgår af tabellerne, at der er betydelige forskelle på alle faktorerne - reservedelspriser, tidsanvendelse og timepriser, og dermed også på de samlede fakturabeløb.

Forskellene i priserne på reservedele findes dels mellem de forskellige mærkers reservedele, dels mellem reservedelspriserne på små og store biler, dels mellem originale og uoriginale reservedele. De største gennemsnitlige prisforskelle findes mellem de reservedele, der anvendes på henholdsvis de autoriserede værksteder og de frie værksteder.

**Tablet 11.29. Reparation af køler**

	Reserve- vedel i kr.	Anvendt tid minutter			Pris på arbejdsydelse i kr.			Fakturabeløb i kr.		
		Nedre kvartil	Gen- nemsnit	Øvre Kvartil	Nedre kvartil	Gen- nemsnit	Øvre kvartil	Nedre kvartil	Gen- nem- snit	Øvre kvartil
<b>Udskift køler</b>	Gennem- snit	Nedre kvartil	Gen- nemsnit	Øvre Kvartil	Nedre kvartil	Gen- nemsnit	Øvre kvartil	Nedre kvartil	Gen- nem- snit	Øvre kvartil
<b>Fiat</b>	1.181	36	66	90	326	590	510	1.636	1.817	2.100
<b>VW</b>	1.393	78	91	78	536	665	646	1.929	2.058	2.039
<b>Opel</b>	1.960	30	33	42	225	273	326	2.196	2.248	2.290
<b>Citroen</b>	1.874	48	51	54	370	416	439	1.845	2.290	2.354
<b>Ford</b>	1.390	48	54	60	419	473	452	1.650	1.736	1.849
<b>Toyota</b>	1.502	66	66	66	494	621	676	1.996	2.123	2.178
<b>Mazda</b>	2.691	48	62	48	569	609	679	2.867	3.300	3.656
<b>Peugeot</b>	1.627	54	59	60	386	402	445	1.733	2.029	2.438
<b>Renault</b>	1.252	60	76	84	460	543	726	1.461	1.794	1.976
<b>Gns. små</b>	1.464	42	58	72	337	469	521	1.763	1.953	2.123
<b>Gns. mel</b>	1.746	57	64	61	462	531	506	2.003	2.256	2.111
<b>Frie værk. små</b>	975	60	61	60	285	294	374	934	1.258	1.511
<b>Frie værk. mellem</b>	1.188	60	63	60	300	343	410	1.280	1.477	1.672

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

**Tabel 11.30. Udskiftning af vandpumpe**

Reparation 7	Reser- vedel	Anvendt tid minutter			Pris på arbejdsydelse i kr.			Fakturabeløb i kr.			
		Gen- nemsnit	Nedre kvartil	Gen- nemsnit	Øvre Kvartil	Nedre kvartil	Gennem snit	Øvre kvartil	Nedre kvartil	Gen- nemsnit	Øvre kvartil
<b>Udskift vandp.</b>											
<b>Fiat</b>	665	87	108	120	612	771	888	1224	1451	1771	
<b>VW</b>		150	162	174	1134	1212	1249	1613	1734	1784	
<b>Opel</b>		72	77	72	530	843	880	1100	1420	1450	
<b>Citroën</b>		132	189	228	1256	1730	1577	1831	2202	2410	
<b>Ford</b>	487	144	140	156	1280	1285	1525	1103	1572	2012	
<b>Toyota</b>		70	115	162	494	1245	1751	1242	2051	2593	
<b>Mazda</b>	889	126	140	150	1134	1297	1409	2023	2186	2298	
<b>Peugeot</b>	735	210	187	222	1253	1546	1800	2012	2281	2559	
<b>Renault</b>	480	216	212	252	1184	1387	1604	1664	1805	2084	
<b>Gns. små</b>		125	132	148	775	1000	1097	1329	1558	1768	
<b>Gns. mel.</b>	682	139	156	182	1092	1386	1552	1637	2004	2276	
<b>Frie værk. små</b>	472	95	110	120	498	607	656	912	1096	1253	
<b>Frie værk. mellem</b>	511	120	133	135	616	729	673	1105	1229	1422	

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

Tabel 11.31. Udskiftning af forskærm

Reparati- on 11	Reser- vedel	Anvendt tid minutter			Pris på arbejdsyd- else i kr.			Fakturabeløb i kr.			
		Gen- nemsnit	Nedre kvartil	Gen- nemsnit	Øvre Kvartil	Nedre kvartil	Gen- nemsnit	Øvre kvartil	Nedre kvartil	Gen- nemsnit	Øvre kvartil
<b>Udskift forsk.</b>											
<b>Fiat</b>		180	180	180	1.188	1.482	1.530	1.916	2.254	2.230	
<b>VW</b>	1.162	108	119	132	388	856	912	1.550		2.074	
<b>Opel</b>	939	78	83	90	585	732	852	1.504		1.748	
<b>Citroën</b>		60	63	60	431	466	502	2.321		2.396	
<b>Ford</b>	1.106	150	174	168	987	1.287	1.547	2.093		2.388	
<b>Toyota</b>		114	118	114	1.013	1.412	1.592	2.167		2.904	
<b>Mazda</b>	1.977	90	132	150	665	903	1.128	2.642		2.964	
<b>Peugeot</b>	1.302	100	131	150	355	587	792	1.746	2.033	2.020	
<b>Renault</b>	721	66	81	102	456	619	758	1.294	1.396	1.426	
<b>Gns. Små</b>	810	108	115	124	743	944	1.047	1.551	1.777	1.801	
<b>Gns. Mel.</b>	1.429	104	123	129	640	918	1.079	2.087	2.385	2.458	
<b>Frie værk små</b>	769	120	168	210	656	965	1.248	1.488	1.775	2.136	
<b>Frie værk mel.</b>	1.008	150	182	240	750	964	1.248	1.520	1.957	2.302	

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

### 11.9.6 Analyse af prisforskelle ved reparationer på mærkeværksteder og på frie værksteder

I tabellerne 11.32 og 11.33 er der for bilmodeller i henholdsvis lille klasse og mellemklasse foretaget en beregning af den gennemsnitlige fakturapris for 11 reparationer for alle mærkeværksteder under et og for frie værksteder.

**Tabel 11.32. Prisforskelle på reparationer udført på bilmodeller i lille klasse på henholdsvis autoriserede mærkeværksteder og frie værksteder**

	Fakturapris på mærkeværksteder i kr.	Fakturapris på frie værksteder i kr.	Fakturaprisdifference	
			pct.	Kr.
Udskiftning af køler	1.869	1.377	36	492
Udskiftning af bremseklodser	661	556	19	105
Udskiftning af bremseskiver	1.409	1.207	17	202
Udskiftning af udstødning	4.639	2.501	86	2.139
Udskiftning af støddæmpere	1.523	1.296	18	228
Udskiftning af kofanger for	2.348	1.734	35	614
Udskiftning af vandpumpe	1.570	1.099	43	470
Udskiftning af tandrem	1.050	776	35	274
Udskiftning af forrhjule	3.065	2.175	41	890
Udskiftning af forlygte	1.149	868	32	281
Udskiftning af forsikringsarm	1.771	1.672	6	99

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

**Tabel 11.33. Prisforskelle på reparationer udført på bilmodeller i mellemklasse på henholdsvis autoriserede mærkeværksteder og frie værksteder**

	Fakturapris på mærke værksteder i kr.	Fakturapris på frie værksteder i kr.	Fakturaprisdifference	
			pct.	Kr.
Udskiftning af køler	2.199	1.576	40	623
Udskiftning af bremseklodser	964	687	40	277
Udskiftning af bremseskiver	1.976	1.589	24	388
Udskiftning af udstødning	4.572	2.856	60	1.716
Udskiftning af støddæmpere	2.185	1.580	38	605
Udskiftning af kofanger for	3.114	2.352	32	762
Udskiftning af vandpumpe	2.180	1.338	63	842
Udskiftning af tandrem	1.755	974	80	781
Udskiftning af forrhjule	3.326	2.608	27	718
Udskiftning af forlygte	1.798	1.263	42	535
Udskiftning af forskærm	2.409	1.952	23	457

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

Det fremgår af tabellerne, at der er væsentlige prisforskelle for alle de 11 reparationer afhængig af, om reparationerne udføres på et autoriseret mærkeværksted eller på frie værksteder.

Konkurrencestyrelsen har beregnet, at i gennemsnit er fakturaprisen for de pågældende reparationer ca. 40 pct. lavere på de frie værksteder.

Af denne forskel kan ca. 30 pct. tilskrives lavere priser på arbejdsydelsen hos frie værksteder, mens ca. 70 pct. skyldes, at de frie værksteder har lavere priser på reservedele. Størst betydning har således forskellen i reservedelspriserne, hvilket skyldes, at de frie værksteder i stor udstrækning anvender billigere uoriginale reservedele.

De nævnte gennemsnitlige forskelle mellem mærkeværksteder og frie værksteder er nogenlunde ens for bilmodeller i lille klasse og mellemklasse.

### 11.10 Fakturering

Fastsættelsen og faktureringen af bilejernes betaling til værkstederne for serviceeftersyn og reparationer sker på forskelligt grundlag afhængigt af, hvilket afregningssystem værkstedet anvender.

Regningsbeløbets størrelse afhænger af, hvilke reservedele, der er anvendt, om værkstedet er et autoriseret værksted eller et frit værksted, hvor værkstedet er beliggende rent geografisk, om der afregnes efter timebaserede systemer eller et fastprissystem. Hertil kommer så de mange individuelle forhold fra værksted til værksted, herunder forskelle på timeforbrug og anvendelse af kategoriprisfaktorer.

Disse mange forhold gør, at der er betydelige uigennemsigthed omkring priserne på de forskellige værkstedsydelser på eftermarkedet.

For det første er det karakteristisk for markedet, at kun en meget lille del af bilejerne på forhånd har sikret sig den fulde information om den forventede værkstedsregning enten i form af indhentet tilbud eller i form af aftalte priser og ydelser gennem abonnementsordninger m.m. Det er kun 10 pct. af serviceeftersynene og reparationerne, der bliver faktureret på grundlag af et forud indhentet tilbud eller via et abonnement eller en kontrakt. I virkeligheden er dette tal endnu mindre, da hovedparterne af de afgivne tilbud sker til forsikringsselskaberne.

For det andet er det karakteristisk, at når bilejerne henvender sig til et værksted for at få foretaget et serviceeftersyn eller en reparation, overlader man som hovedregel til værkstedet at vælge reservedele, filtre, olie m.m. Værkstederne vælger på kundens vegne, hvilke reparationer der skal gennemføres, og hvad der er de rigtige og nødvendige reservedele. Bilejerne har sjældent noget forhåndskendskab til, hvilke reservedele der bliver anvendt. Bilejerne bliver ikke informeret om hvilken reservedel, der bliver sat i bilen til trods for, at der på markedet er identiske reservedele af samme kvalitet til meget forskellige priser. På et autoriseret værksted vil der blive anvendt originale reservedele indkøbt hos bilimportøren. På et frit værksted vil der i højere grad blive anvendt uoriginale reservedele. Bilejerne har i det store hele heller ingen indflydelse på, hvad der bliver brugt af filtre, olie m.m. Også på disse helt almindelige ting er der betydelige prisforskelle.

For det tredje er det karakteristisk, at når bilejeren henvender sig til et værksted for at få foretaget et serviceeftersyn eller en reparation, at værkstedets tidsfaktor og timepris for den konkrete ydelse ikke på forhånd vil være kendt af kunden. På værkstedet er der en skiltet timepris. Men som det fremgår af de tidligere afsnit, kan der ved fastprissystemer være anvendt en anden timepris for den pågældende ydelse (kategoriprissystemet). Ved fastprissystemer, hvor der anvendes normerede tider, behøver der heller ikke være sammenfald mellem den faktiske anvendte tid ved den konkrete ydelse og den tidsfaktor, der anvendes ved beregningen af fakturabeløbet.

Informationen om bilejerens betaling og grundlaget herfor fremgår af fakturerings- og skiltningsbestemmelserne, som er gengivet i afsnit 8.2.



## 12 Indtjeningsforhold

### 12.1 Regnskabsforhold

Der eksisterer ikke en selvstændig offentlig regnskabsstatistik for autobranschen, hvilket vanskeliggør en egentlig regnskabsmæssig analyse og vurdering af branchen.

Købmandsstandens Oplysningsbureau offentliggør en regnskabsstatistik. Denne regnskabsstatistik ligger til grund for branchens egne offentliggjorte regnskabsopgørelser, nøgletal m.m.

Problemerne med de oplysninger, der hentes fra Købmandsstandens Oplysningsbureaus database er, at indberetningen hertil er frivillig, og derfor er fx kun halvdelen af forhandlervirksomhedernes regnskaber tilgængelige via databasen.

I Konkurrencestyrelsens undersøgelse er er indhentet oplysninger i form af regnskaber fra bilimportører, autoriserede forhandlere og frie værksteder.

Konkurrencestyrelsen har herudover hentet oplysninger om virksomhedernes omsætningsfordeling på forskellige omsætningsgrupper samt oplysninger om avanceforholdene.

### 12.2 Bilimportører

Bilimportørernes omsætning består af nybilssalget af personbiler, reservedelsomsætning samt andre omsætningsgrupper som fx varevogne og lastbiler.

Af tabel 12.1 fremgår, at de 9 største bilimportører i gennemsnit omsatte for 1,5 mia. kr. i 1998. Overskudsgraden er i gennemsnit 1,3 pct. Importørernes egenkapital forhold er meget svingende. Dette skal ses på baggrund af, at en del af bilimportørerne er datterselskaber af de respektive bilproducenter. Disse datterselskabers økonomistruktur styres af moderselskabet under hensyn til den samlede koncerns økonomiske forhold.

Af Konkurrencestyrelsens undersøgelse fremgår, at i 1999 varierede de 9 bilimportørers bruttoavance på nye biler mellem -1 pct. og 15 pct. For reservedelene varierede bruttoavancen mellem 16 og 41 pct. med et gennemsnit på 29 pct.

Omsætningen af nye biler er i gennemsnitligt godt 3,5 gange større end omsætningen af reservedele, men avancen fra salg af reservedele er ca. 1,5 gange større end avancen fra salget af nye biler.

### 12.3 Forhandlere og frie værksteder

En autoriseret forhandlervirksomhed vil være beskæftiget med nybilssalg, salg af reservedele, salg af serviceeftersyns-, reparations- og værkstedsydelse, samt med en række andre handels- og serviceydelser. Herunder har de en betydelig brugtbilhandel specielt af forholdsvis nyere brugte biler. De autoriserede forhandlere skønnes at have ca. 43 pct. af brugtbilmarkedet. Hovedparten af de autoriserede forhandlere driver virksomhed inden for alle de fem virksomhedsområder. Hertil kommer formidling af en række af tillægssydelser, som tilbydes bilkunderne i form af forsikringer, lånefinansiering m.m.

De autoriserede forhandlervirksomheder er, når der ses bort fra, at deres virksomhed er bygget op omkring ét eller nogle få bilmærker, forholdsvis ens med hensyn til omsætning og et fuldsortimentsudbud af varer og ydelser. Virksomheder er indrettet efter at tilgodese distributionssystemets og dermed fabrikkernes behov. Der er meget få virksomheder, der har foretaget en specialisering.

De ikke-autoriserede (frie) virksomheder vil – bortset fra salg af nye biler – oftest være involveret i de samme aktiviteter på markedet. Virksomhederne vil udbyde salg af reservedele, salg af serviceeftersyns-, reparations- og værkstedsydelser, samt andre former handels- og serviceydelser. I modsætning til de autoriserede forhandlervirksomheder er virksomhederne her ikke knyttet til et specielt mærke og dermed til et specielt distributionssystem.

Udover de værksteder, som udbyder generelle ydelser i form af serviceeftersyn og reparation, er der i gruppen en stor del værksteder, som har specialiseret sig til én eller nogle få aktiviteter på markedet. Det er fx almindeligt, at servicestationer har tilknyttet værksted, at brugte biler sælges af brugtbilforhandlere uden værkstedsydelser, og at nogle værksteder fx autolakører, pladeværksteder m.m. er underleverandører til andre værksteder med deres specielle ydelser.

**Tabel 12.1. Regnskabsoplysninger og nøgletal for bilimportører, typiske størrelser af autoriserede forhandlere og typiske størrelser frie værksteder i 1000 kr., 1998**

	Impor- tører	Autoriserede forhandlere			Frie Værksteder		
		Gruppe 1	Gruppe 2	Gruppe 3	Gruppe 1	Gruppe 2	Gruppe 3
<b>Nettoomsætning (kr.)</b>	1.513.463	133.754	57.878	28.026	10.570	5.920	3.028
<b>Bruttoavance (kr.)</b>	171.214	16.569	8.846	3.710	2.039	2.148	1.410
<b>Primær resultat (kr.)</b>	5.063	2.099	1.061	550	138	224	263
<b>Ordinær resultat (kr.)</b>	33.529	1.907	809	385	99	224	190
<b>Årets resultat (kr.)</b>	19.702	1.227	528	264	75	79	120
<b>Samlet balance (kr.)</b>	534.629	50.071	18.933	8.682	2.453	2.409	2.164
<b>Egenkapital (kr.)</b>	187.189	13.419	3.714	1.941	941	478	790
<b>Bruttoavance (pct.)</b>	11,31	12,39	15,28	13,24	19,29	36,28	46,57
<b>Overskudsgrad (pct.)</b>	1,30	0,92	0,91	0,94	0,71	1,33	3,96
<b>Akastningsgrad (pct.)</b>	2,07	5,51	7,38	7,71	8,81	12,38	16,34
<b>Egenkapitalsandel (pct.)</b>	35,01	26,80	19,62	22,36	38,36	19,84	36,51
<b>Egenkapital forr. (pct.)</b>	2,70	15,64	28,57	28,34	14,67	46,86	33,29

Note: Tallene fra bilimportørerne er et vejet gennemsnit af de 9 største bilimportører: SMC (VW og Audi), Toyota, Ford, K.W. Bruun (Peugeot), Opel, Citroën, Fiat, Volvo/Renault og Andersen Motors (Mazda).

Autoriserede forhandlere: gruppe 1: Omsætning 127-154 mio.kr., gruppe 2: omsætning 50-60 mio.kr., gruppe 3: omsætning 25-30 mio.kr.

Fri værksteder: gruppe 1: omsætning 8-13 mio.kr., gruppe 2: omsætning 5-7 mio.kr., gruppe 3: omsætning 2,7-3,3 mio.kr.

Kilde: Regnskabsstatistik fra Købmandsstandens Oplysningsbureau plus regnskabsoplysninger fra Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

I tabel 12.1. er vist hovedtallene i resultatopgørelse, balance og nøgletal for bilimportørerne, de autoriserede forhandlere og de frie værksteder.

De autoriserede forhandlere har en gennemsnitlig omsætning på knap 50 mio. kr. Bruttoavancen ligger på i gennemsnit godt 13 pct. Forhandlerne har en gennemsnitlig overskudsgrad på ca. 0,9 pct. Denne er af samme størrelse for hver af de tre

grupper. Den gennemsnitlige egenkapitalforrentning varierer mellem 16 og 29 pct. for de tre grupper.

De frie værksteder, som i modsætning til de autoriserede forhandlere ikke sælger nye biler, har en gennemsnitlig bruttoavance mellem 19 pct. (de største værksteder) og 46 pct. (de mindste værksteder). Den gennemsnitlige overskudsgrad varierer mellem 0,7 og 4 pct. og den gennemsnitlige egenkapitalforrentning varierer mellem 15 og 47 pct. i de tre grupper.

**Tabel 12.2. Samlet omsætning fordelt på 5 forretningsområder. Autoriserede forhandlere/værksteder og frie værksteder**

Bilmærke	Nye biler	Reserve dele	Service	Reparation	Anden	Total
Fiat	42,8	14,6	5,2	10,3	27,1	100
VW	39,3	15,6	3,2	8,3	33,6	100
Opel	31,7	13,9	4,5	9,1	40,8	100
Citroën	40,6	19,8	3,3	8,9	27,4	100
Ford	33,0	15,4	1,1	9,5	41,0	100
Toyota	32,5	20,7	3,7	9,2	33,9	100
Mazda	32,5	16,0	1,8	9,3	40,4	100
Peugeot	39,4	13,1	4,8	9,0	33,7	100
Volvo/ Renault	37,0	14,8	3,1	8,8	36,3	100
Aut. forh. gennemsnit	36,7	16,1	3,5	9,2	34,5	100
Frie værksteder	-	31,9	9,6	29,1	29,4	100

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

I tabel 12.2. er vist de autoriserede forhandlers og frie værksteders gennemsnitlige omsætning fordelt på aktivitetsgrupperne salg af nye biler, salg og anvendelse af reservedele, serviceeftersyn, reparationer og andet. Andet omfatter bl.a. salget af brugte biler.

For autoriserede forhandlere er omsætningen groft taget fordelt med en tredjedel til henholdsvis salg af nye biler, serviceydelser på eftermarkedet og andet. De frie værksteder har ikke salg af nye biler, og her udgør anden omsætning knap en tredjedel.

**Tabel 12.3. Bruttoavanceprocent på hver af de 5 forretningsområder. Autoriserede forhandlere/værksteder og frie værksteder**

Bilmærke	Nye biler	Reserve dele	Service	Reparation	Anden	Total
Fiat	5,6	29,2	39,5	42,4	17,7	18,0
VW	6,6	39,2	56,7	57,8	9,5	18,5
Opel	5,7	40,9	42,9	49,7	4,4	15,7
Citroën	5,5	30,1	57,2	44,5	8,8	16,5
Ford	6,5	36,8	46,4	48,8	10,5	17,3
Toyota	7,0	32,9	69,6	53,0	29,3	26,5
Mazda	5,3	32,0	51,1	49,2	10,1	16,4
Peugeot	5,6	37,5	40,2	40,2	17,4	18,5
Volvo/ Renault	6,4	41,4	43,4	44,9	5,8	16,0
Aut. forh. gennemsnit	6,0	33,7	50,9	45,5	11,6	17,4
Frie værksteder	-	29,3	26,5	36,0	17,4	27,5

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

I tabel 12.3. er vist bruttoavanceprocenten på de forskellige omsætningsgrupper.

Det ses, at bruttoavancen på nye biler hos de autoriserede forhandlere er på ca. 6 pct., mens bruttoavancen på reservedele udgør 34 pct. og avanceprocenten på værkstedsydelse er omkring 45,5 pct. For de frie værksteder er bruttoavancen på reservedele 29 pct. og på værkstedsydelse 26-36 pct. For omsætningsgruppen andet er der en meget svingende avanceprocent fra mærke til mærke og fra forhandler til forhandler.

**Tabel 12.4. Bruttoavancen i pct. af samlet omsætning på hver af de 5 forretningsområder. Autoriserede forhandlere/værksteder og frie værksteder**

Bilmærke	Nye biler	Reserve dele	Service	Reparation	Anden	Total
Fiat	2,4	4,3	2,1	4,4	4,8	18,0
VW	2,6	6,1	1,8	4,8	3,2	18,5
Opel	1,8	5,7	1,9	4,5	1,8	15,7
Citroën	2,2	6,0	1,9	4,0	2,4	16,5
Ford	2,2	5,7	0,5	4,6	4,3	17,3
Toyota	2,3	6,8	2,6	4,9	9,9	26,5
Mazda	1,7	5,1	0,9	4,6	4,1	16,4
Peugeot	2,2	4,9	1,9	3,6	5,9	18,5
Volvo/ Renault	2,4	6,1	1,4	4,0	2,1	16,0
Aut. forh. gennemsnit	2,2	5,4	1,6	4,2	4,0	17,4
Frie værksteder	-	9,4	2,5	10,5	5,1	27,5

Note: Avanceprocenten på de 5 aktivitetsområder er beregnet som omsætningsandelene ganget med bruttoavanceprocenten på hver aktivitet.

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

I tabellerne 12.4 og 12.5 er illustreret de forskellige forretningsområders bidrag til den samlede avance.

Det fremgår af tabel 12.4, at for de autoriserede forhandlere bidrager salget af nye biler med en avance, som er mindre end den avance, som de autoriserede forhandlere opnår fra aktiviteter som fx salg af reservedele, værkstedsydelse og brugtbilhandel m.m. Avancen fra reservedele og værkstedsydelse (service og reparation) er begge ca. 2,5 gange større end avancen på nye biler.

**Tabel 12.5. Bruttoavancen på de 5 forretningsområder i procent af samlet bruttoavance. Autoriserede forhandlere/værksteder og frie værksteder**

Bilmærke	Nye biler	Reservedele	Service	Reparation	Anden	Total
Fiat	13	24	12	24	27	100
VW	14	33	10	26	17	100
Opel	12	36	12	29	11	100
Citroën	14	36	11	24	15	100
Ford	12	33	3	27	25	100
Toyota	9	26	10	18	37	100
Mazda	10	31	6	28	25	100
Peugeot	12	27	10	20	31	100
Volvo/ Renault	15	39	8	25	13	100
Aut. forh. gennemsnit	13	31	9	24	23	100
Frie værksteder	0	34	9	38	19	100

Kilde: Konkurrencestyrelsens undersøgelse.

Tilsvarende ses af tabel 12.5, at kun omkring 13 pct. af den samlede bruttoavance hos de autoriserede forhandlere stammer fra salget af nye biler, medens 65 pct. af bruttoavancen stammer fra værkstedsaktiviteterne, herunder salget af reservedele. Dette skal sammenholdes med, at omsætningen ved salg af nye biler og værkstedsaktiviteter er henholdsvis 36 pct. og 29 pct., jf. tabel 8.1. Ses reservedelssalget isoleret, har de autoriserede forhandlere godt 30 pct. af deres samlede avance fra denne aktivitet, der udgør ca. 16 pct. af omsætningen.

### 13 Afsluttende bemærkninger

Sammenfattende må Konkurrencestyrelsen konkludere følgende:

- Der er aktiv konkurrence mellem bilmærker i Danmark.
- Konkurrencen mellem autoriserede forhandlere/værksteder inden for samme bilmærke er i vidt omfang neutraliseret.
- Konkurrencen mellem autoriserede værksteder og frie værksteder er utilstrækkelig.

Den aktive konkurrence mellem bilmærker afspejler sig bl.a. i stadige ændringer i markedsandele for de enkelte bilmodeller og bilmærker. Konkurrencen presser priser og avancer på salg af nye biler. Der er tale om et generelt europæisk fænomen, men i Danmark er det forstærket af den høje registreringsafgift.

Baggrunden for den utilstrækkelige konkurrence på eftermarkedet er først og fremmest den eksisterende gruppefritagelse, der tillader en række konkurrencebegrænsninger i distributionen af nye biler og reservedele inden for det enkelte mærke. Dertil kommer gennemsigtingsproblemer på det danske eftermarked.

Det skal i denne sammenhæng bemærkes, at netop den stærke konkurrence mellem de enkelte bilproducenter om salget af nye biler medfører et behov hos bilproducenterne for at kontrollere eftermarkedet mest muligt. Det skyldes, at bilproducenterne derved kan kompensere for den lave avance på salget af nye biler ved distributionssystemer, der skal sikre højere avance på eftermarkedet.

Den nugældende gruppefritagelse har skabt baggrunden for de eksisterende lukkede systemer med kobling af salg af nye biler og eftermarkedet for disse biler inden for de enkelte mærker. De enkelte bilproducenter har selv sagt et mærkemonopol på udvikling og produktion af deres bilmodeller. Ved de selektive og eksklusive distributionssystemer for nye biler og originale reservedele har de enkelte bilproducenter også fået en dominerende stilling på detailsalg af nye biler og ydelser på eftermarkedet for deres bilmærke. Dette har gjort det muligt for de enkelte bilproducenter at adskille markederne i Europa og differentiere priserne mellem delmarkederne. Bilproducenternes dominerende stilling i de autoriserede netværk har endvidere gjort det muligt at pålægge de autoriserede forhandlere og mærkeværksteder en lang række forpligtelser. Desuden har det muliggjort garantivilkår, der forudsætter, at bilejerne alene må benytte det autoriserede net. De selektive og eksklusive distributionssystemer og bilproducenternes dominerende stilling inden for deres autoriserede netværk har medført barrierer for adgangen til markederne for uafhængige værksteder, reservedelsgrossister og mellemhandlere.

På europæisk plan har gruppefritagelsen medført vanskeligheder med at realisere et fælles europæisk marked for handel med nye biler og reservedele, herunder at prisforskellene mellem landene har kunnet opretholdes.

På det danske marked er det væsentligste problem den utilstrækkelige konkurrence på eftermarkedet, der bl.a. giver sig udslag i høje reservedelspriser.