



EUROPA-
KOMMISSIONEN

Bruxelles, den 9.7.2021
C(2021) 5026 final

ANNEX

BILAG

til

meddelelse fra Kommissionen

om godkendelse af indholdet af et udkast til Kommissionens forordning om anvendelse af artikel 101, stk. 3, i traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde på kategorier af vertikale aftaler og samordnet praksis

BILAG

KOMMISSIONENS FORORDNING (EU) [.../...]

af XXX

**om anvendelse af artikel 101, stk. 3, i traktaten om Den Europæiske Unions
funktionsmåde på kategorier af vertikale aftaler og samordnet praksis**

UDKAST

(EØS-relevant tekst)

EUROPA-KOMMISSIONEN HAR —

under henvisning til traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde,

under henvisning til Rådets forordning nr. 19/65/EØF af 2. marts 1965 om anvendelse af bestemmelserne i traktatens artikel 85, stk. 3, på kategorier af aftaler og samordnet praksis¹, særlig artikel 1,

under henvisning til det offentliggjorte udkast til denne forordning,

efter høring af Det Rådgivende Udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) I henhold til forordning nr. 19/65/EØF har Kommissionen beføjelse til ved forordning at anvende artikel 101, stk. 3, i traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde* ("traktaten") på visse kategorier af vertikale aftaler og tilsvarende samordnet praksis, der falder ind under traktatens artikel 101, stk. 1.
- (2) I Kommissionens forordning (EU) nr. 330/2010 af 20. april 2010 om anvendelse af artikel 101, stk. 3, i traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde på kategorier af vertikale aftaler og samordnet praksis² defineres en kategori af vertikale aftaler, som af Kommissionen anses for normalt at opfylde betingelserne i traktatens artikel 101, stk. 3. Erfaringerne med anvendelsen af denne forordning, som udløber den 31. maj 2022, har generelt været positive, hvilket også fremgår af evalueringen af nævnte forordning. Under hensyntagen til de erfaringer, der er gjort med anvendelsen af forordningen siden dens vedtagelse, herunder med hensyn til nye markedsudviklinger såsom væksten i e-handelen, og til nye eller mere udbredte former for vertikale aftaler bør der vedtages en ny gruppefritagelsesforordning.
- (3) Den kategori af aftaler, som kan anses for normalt at opfylde betingelserne i traktatens artikel 101, stk. 3, omfatter vertikale aftaler om køb eller salg af varer eller tjenester, der indgås mellem ikkekonkurrerende virksomheder, mellem visse konkurrenter eller af visse sammenslutninger af detailhandlere, der sælger varer. Den

¹ EFT P 36 af 6.3.1965, s. 533, som ændret ved Rådets forordning (EF) nr. 1215/1999 af 10. juni 1999 (EFT L 148 af 15.6.1999, s. 1).

* Med virkning fra den 1. december 2009 er EF-traktatens artikel 81 blevet til artikel 101 i traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde. De to artikler er i alt væsentligt identiske. I denne forordning skal henvisninger til artikel 101 i traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde læses som henvisninger til EF-traktatens artikel 81, hvor det er relevant.

² EUT L 102 af 23.4.2010, s. 1.

omfatter tillige vertikale aftaler, der indeholder accessoriske bestemmelser om overdragelse eller udnyttelse af intellektuelle ejendomsrettigheder. Begrebet "vertikale aftaler" bør omfatte tilsvarende samordnet praksis.

- (4) For anvendelse af traktatens artikel 101, stk. 3, ved forordning er det ikke nødvendigt at definere, hvilke vertikale aftaler der kan falde ind under traktatens artikel 101, stk. 1. Ved en individuel vurdering af aftaler efter traktatens artikel 101, stk. 1, skal der tages hensyn til en række faktorer, navnlig markedsstrukturen på køberside og sælgerside.
- (5) Den gruppefritagelse, der fastsættes i denne forordning, bør alene gælde for vertikale aftaler, der med tilstrækkelig sikkerhed kan antages at opfylde betingelserne i traktatens artikel 101, stk. 3.
- (6) Visse typer vertikale aftaler kan forbedre den økonomiske effektivitet inden for en produktions- eller distributionskæde ved at muliggøre en bedre koordinering mellem de deltagende virksomheder. De kan navnlig medføre en reduktion af parternes transaktions- og distributionsomkostninger og optimere deres afsætnings- og investeringsniveau.
- (7) Sandsynligheden for, at sådanne effektivitetsfremmende virkninger opvejer eventuelle konkurrenceskadelige virkninger, som skyldes begrænsninger i vertikale aftaler, afhænger af aftaleparternes markedsposition og dermed af, i hvilket omfang disse virksomheder er udsat for konkurrence fra andre leverandører af varer eller tjenester, som deres kunder anser for indbyrdes ombyttelige eller substituerbare på grund af deres egenskaber, pris og anvendelsesformål.
- (8) Hvor andelen af det relevante marked for hver af de virksomheder, der er part i aftalen, ikke overstiger 30 %, kan det antages, at vertikale aftaler, der ikke indeholder visse typer af alvorlige konkurrencebegrænsninger, normalt medfører en forbedring af produktionen eller distributionen og sikrer forbrugerne en rimelig andel af fordelene herved.
- (9) Over markedsandelstærsklen på 30 % kan der ikke opretholdes nogen antagelse om, at vertikale aftaler, der falder ind under traktatens artikel 101, stk. 1, normalt medfører objektive fordele af en sådan karakter og et sådant omfang, at disse opvejer de ulemper, de har for konkurrencen. Der er endvidere ikke noget, der taler for, at disse vertikale aftaler enten falder ind under traktatens artikel 101, stk. 1, eller ikke opfylder betingelserne i traktatens artikel 101, stk. 3.
- (10) Onlineplatformsøkonomien spiller en stadig større rolle i distributionen af varer og tjenester. Virksomheder, som er aktive inden for onlineplatformsøkonomien, gør det muligt at drive forretning på nye måder, som i flere tilfælde kan være vanskelige at kategorisere ved hjælp af de begreber, der traditionelt forbindes med vertikale forbindelser mellem leverandører og forhandlere med en fysisk tilstedeværelse. Når sådanne virksomheder leverer onlineformidlingstjenester, bør de imidlertid kategoriseres som leverandører efter denne forordning. Udbydere af onlineformidlingstjenester giver virksomheder mulighed for at tilbyde varer og tjenester til andre virksomheder eller til forbrugerne med henblik på at facilitere direkte transaktioner mellem sådanne virksomheder eller mellem sådanne virksomheder og forbrugerne, uanset om og hvor disse transaktioner i sidste ende indgår. Denne kategorisering gælder også i de tilfælde, hvor udbyderen af onlineformidlingstjenester tilbyder flere forskellige tjenester eller tjenester i flere led i distributionskæden.

- (11) Definitionen af udbydere af onlineformidlingstjenester i denne forordning tager udgangspunkt i definitionen i Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) 2019/1150 af 20. juni 2019 om fremme af retfærdighed og gennemsigtighed for brugere af onlineformidlingstjenester³. I forbindelse med anvendelsen af denne definition skal der imidlertid tages hensyn til nærværende forordnings kontekst. I betragtning af anvendelsesområdet for traktatens artikel 101 falder kun aftaler mellem udbydere af onlineformidlingstjenester og andre virksomheder ind under nærværende forordnings anvendelsesområde. Disse aftaler betragtes som vertikale aftaler efter nærværende forordning.
- (12) Den gruppefritagelse, der fastsættes i denne forordning, bør ikke komme udbydere af onlineformidlingstjenester til gode, hvis de har en "hybrid" funktion, dvs. hvis de sælger varer eller tjenester i konkurrence med virksomheder, som de også udbyder onlineformidlingstjenester til. Det skyldes, at detailaktiviteten blandt udbydere af onlineformidlingstjenester med en sådan hybrid funktion typisk påvirker interbrand-konkurrencen og dermed kan give anledning til ikke ubetydelige betænkeligheder vedrørende den horisontale konkurrence.
- (13) Denne forordning bør ikke fritage vertikale aftaler, der indeholder begrænsninger, som kan begrænse konkurrencen og skade forbrugerne, eller som ikke er nødvendige for at opnå de effektivitetsfremmende virkninger. Navnlig bør vertikale aftaler, som indeholder visse former for alvorlige konkurrencebegrænsninger, f.eks. minimumspriser eller faste priser for videresalg, eller visse former for områdebeskyttelse, eller som hindrer den effektive brug af internettet med henblik på onlinesalg eller den effektive brug af visse onlineannonceringskanaler, ikke være omfattet af den gruppefritagelse, der fastsættes ved denne forordning, uanset de deltagende virksomheders markedsandel. Den gruppefritagelse, der fastsættes ved denne forordning, gælder således kun for begrænsninger vedrørende onlinesalg, hvis de ikke har til formål direkte eller indirekte at hindre køberne eller disses kunder i effektivt at benytte internettet med henblik på at sælge deres varer eller tjenester, da begrænsningerne i modsat fald eksempelvis kan føre til en betydelig reduktion af det samlede volumen af onlinesalg på markedet.
- (14) For at sikre, at denne forordning ikke fritager begrænsninger, der ikke med tilstrækkelig sikkerhed kan antages at opfylde betingelserne i traktatens artikel 101, stk. 3, om navnlig at sikre adgang til eller forhindre ulovlig samordning på det relevante marked, bør der knyttes visse betingelser til gruppefritagelsen. I denne forbindelse bør fritagelsen af konkurrenceklausuler begrænses til klausuler, der ikke overskrider en defineret varighed. Af samme grund bør bestemmelser, der direkte eller indirekte forpligter medlemmer af et selektivt distributionssystem til at undlade at sælge bestemte konkurrerende leverandørers mærker, ikke kunne drage fordel af nærværende forordning. Endelig bør paritetskrav, som foranlediger købere af onlineformidlingstjenester til ikke at udbyde, sælge eller videresælge varer eller tjenester til slutbrugere på mere favorable vilkår ved at anvende konkurrerende onlineformidlingstjenester, heller ikke være omfattet af denne forordning.
- (15) Markedsandelstærsklen, undtagelsen fra fritagelsen af visse vertikale aftaler og de betingelser, der fastsættes i forordningen, sikrer normalt, at aftaler, som er omfattet af gruppefritagelsen, ikke giver de deltagende virksomheder mulighed for at udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer eller tjenester.

³ EUT L 186 af 11.7.2019, s. 57.

- (16) Kommissionen kan i medfør af artikel 29, stk. 1, i Rådets forordning (EF) nr. 1/2003 af 16. december 2002 om gennemførelse af konkurrencereglerne i traktatens artikel 81 og 82⁴ inddrage fritagelsen efter nærværende forordning, hvis den i et konkret tilfælde fastslår, at en aftale, der er omfattet af fritagelsen i nærværende forordning, alligevel har virkninger, som er uforenelige med traktatens artikel 101, stk. 3. En medlemsstats konkurrencemyndighed kan inddrage fritagelsen efter denne forordning for den pågældende medlemsstats område eller en del heraf, hvis betingelserne i artikel 29, stk. 2, i forordning (EF) nr. 1/2003 er opfyldt.
- (17) Hvis Kommissionen eller en medlemsstats konkurrencemyndighed inddrager fritagelsen efter denne forordning, påhviler det denne at dokumentere, at den pågældende vertikale aftale falder ind under traktatens artikel 101, stk. 1, og at aftalen ikke opfylder mindst én af de fire betingelser i traktatens artikel 101, stk. 3.
- (18) Ved afgørelsen af, om fritagelsen efter nærværende forordning bør inddrages i henhold til artikel 29 i forordning (EF) nr. 1/2003, er konkurrenceskadelige virkninger, der kan opstå som følge af eksistensen af parallelle net af vertikale aftaler med lignende virkninger, der i væsentlig grad hindrer adgangen til eller konkurrencen på et relevant marked, af særlig betydning. Sådanne kumulative virkninger kan eksempelvis opstå i tilfælde af delt eksklusivitet, eksklusiv levering, selektiv distribution, paritetskrav eller konkurrenceklausuler.
- (19) For at styrke tilsynet med parallelle net af vertikale aftaler, som har lignende konkurrenceskadelige virkninger, og som dækker mere end 50 % af et givet marked, kan Kommissionen ved forordning erklære nærværende forordning uanvendelig på vertikale aftaler, der indeholder bestemte begrænsninger vedrørende det pågældende marked, hvorved traktatens artikel 101 i sin helhed igen finder anvendelse på sådanne aftaler —

VEDTAGET DENNE FORORDNING:

Artikel 1

Definitioner

1. I denne forordning forstås ved:
- (a) "vertikal aftale": en aftale eller samordnet praksis mellem to eller flere virksomheder, der i relation til denne aftale eller denne praksis hver især opererer inden for forskellige led i produktions- eller distributionskæden, når denne aftale eller denne praksis vedrører de betingelser, hvorpå parterne kan købe, sælge eller videresælge visse varer eller tjenester
 - (b) "vertikale begrænsninger": konkurrencebegrænsninger i en vertikal aftale, der falder ind under traktatens artikel 101, stk. 1
 - (c) "konkurrerende virksomhed": en faktisk eller potentiel konkurrent; i den forbindelse forstås ved "faktisk konkurrent" en virksomhed, som er aktiv på det samme relevante marked; ved "potentiel konkurrent" forstås en virksomhed, som, i fraværet af en vertikal aftale, på et realistisk grundlag og ikke blot som en teoretisk mulighed på kort tid vil kunne foretage de nødvendige ekstra investeringer eller afholde andre nødvendige omstillingsomkostninger og

⁴ EFT L 1 af 4.1.2003, s. 1.

dermed indtræde på det relevante marked i tilfælde af en lille, men varig stigning i de relative priser

- (d) "leverandør": omfatter også en virksomhed, der leverer onlineformidlingstjenester, uanset om den er part i den transaktion, den faciliterer; i den forbindelse forstås ved "onlineformidlingstjenester" tjenester, der giver virksomheder mulighed for at udbyde varer eller tjenester til andre virksomheder eller til slutbrugere med henblik på at facilitere direkte transaktioner mellem sådanne virksomheder eller mellem sådanne virksomheder og slutbrugere, uanset om og hvor disse transaktioner i sidste ende indgås, og som udgør informationsamfundstjenester som defineret i artikel 1, stk. 1, litra b), i Europa-Parlamentets og Rådets direktiv (EU) 2015/1535
- (e) "konkurrenceklausul": enhver direkte eller indirekte forpligtelse, som foranlediger køberen til ikke at fremstille, købe, sælge eller videresælge varer eller tjenester, der konkurrerer med aftalevarerne eller -tjenesterne, eller som direkte eller indirekte forpligter køberen til fra leverandøren eller fra en anden af leverandøren udpeget virksomhed at købe mere end 80 % af køberens samlede indkøb af aftalevarerne eller -tjenesterne og af varer eller tjenester, der på det relevante marked er substituerbare hermed, beregnet på grundlag af værdien, eller hvor det er standardpraksis for branchen, mængden af køberens indkøb det foregående kalenderår
- (f) "selektivt distributionssystem": et distributionssystem, hvor leverandøren forpligter sig til enten direkte eller indirekte at sælge aftalevarerne eller -tjenesterne udelukkende til forhandlere, der er udvalgt på grundlag af bestemte kriterier, og hvor disse forhandlere forpligter sig til ikke at sælge sådanne varer eller tjenester til forhandlere, der ikke er godkendt i det område, som leverandøren har afsat til at drive systemet
- (g) "eksklusivt distributionssystem": et distributionssystem, hvor leverandøren tildeler et område eller en kundegruppe udelukkende til sig selv eller til én eller et begrænset antal købere, som fastsættes i forhold til det tildelte område eller den tildelte kundegruppe, således at der sikres en vis omsætning, som kan opretholde deres investeringsindsats, og hindrer andre købere i aktivt at foretage salg i det eksklusive område eller til den eksklusive kundegruppe
- (h) "intellektuelle ejendomsrettigheder": omfatter også industrielle ejendomsrettigheder, knowhow, ophavsrettigheder og beslægtede rettigheder
- (i) "knowhow": en mængde upatenteret praktisk viden, som leverandøren har opnået gennem erfaringer og afprøvning, og som er hemmelig, væsentlig og identificeret; i den forbindelse forstås ved "hemmelig", at den pågældende knowhow ikke er almindeligt kendt eller let tilgængelig; ved "væsentlig" forstås, at den pågældende knowhow er vigtig og nyttig for køberens brug, salg eller videresalg af aftalevarerne eller -tjenesterne; ved "identificeret" forstås, at den pågældende knowhow er beskrevet på en sådan måde, at det kan afgøres, om den opfylder hemmeligheds- og væsentligheds-kriterierne
- (j) "køber": omfatter også en virksomhed, som i henhold til en aftale, der falder ind under anvendelsesområdet for traktatens artikel 101, stk. 1, sælger varer eller tjenester på en anden virksomheds vegne

- (k) "købers kunde": en virksomhed, som ikke er part i aftalen, og som køber aftalevarerne eller -tjenesterne fra en køber, som er part i aftalen
- (l) "aktivt salg": alle former for salg, som ikke er passivt salg, herunder aktiv henvendelse til kunder gennem besøg, breve, e-mails, opkald eller andre former for direkte kommunikation eller gennem målrettet reklame og målrettede salgsfremstød, offline eller online, eksempelvis i trykt form eller via digitale medier, herunder onlinemedier, prissammenligningsværktøjer eller annoncering på søgemaskiner, som er målrettet kunder i bestemte områder eller bestemte kundegrupper; hvis der på et websted tilbydes andre sprogmuligheder end dem, der almindeligvis anvendes i det område, hvor forhandleren er etableret, betragtes dette normalt som aktivt salg; ligeledes anses muligheden for at tilgå et websted med et domænenavn fra et andet område end det, hvori forhandleren er etableret, for at udgøre aktivt salg
- (m) "passivt salg": salg som følge af uopfordrede henvendelser fra individuelle kunder, herunder levering af varer eller tjenester til sådanne kunder, uden at salget er blevet indledt gennem annoncering, der er direkte henvendt til den specifikke kundegruppe eller det specifikke område, samt deltagelse i offentlige udbud
- (n) "begrænsning af aktivt eller passivt salg": begrænsning af aktivt salg, jf. artikel 1, litra l), eller af passivt salg, jf. artikel 1, litra m). Hvad angår onlinesalg af varer og tjenester udgør en begrænsning, der direkte eller indirekte, alene eller kombineret med andre forhold, har til formål at hindre købere eller disses kunder i effektivt at benytte internettet til at sælge deres varer eller tjenester eller i effektivt at anvende en eller flere onlineannonceringskanaler, en hindring af aktivt eller passivt salg, der, direkte eller indirekte, alene eller kombineret med andre forhold, som en eller flere af parterne har indflydelse på, har til formål at begrænse det område, som køberne må sælge aftalevarerne eller -tjenesterne i, eller den kundegruppe, som de må sælge aftalevarerne eller -tjenesterne til, eller, i tilfælde af selektiv distribution, at hindre medlemmer af det selektive distributionssystem i detalilledet i aktivt eller passivt at sælge til slutbrugerne.

2. I denne forordning omfatter udtrykkene "virksomhed", "leverandør" og "køber" tillige disses respektive forbundne virksomheder.

Ved "forbundne virksomheder" forstås:

- (a) virksomheder, i hvilke en part i aftalen direkte eller indirekte:
 - i) kan udøve mere end halvdelen af stemmerettighederne eller
 - ii) kan udpege mere end halvdelen af medlemmerne af bestyrelsen, direktionen eller andre organer, som repræsenterer virksomheden retligt, eller
 - iii) har ret til at lede virksomhedens forretninger
- (b) virksomheder, som direkte eller indirekte har de under litra a) nævnte rettigheder eller beføjelser over en part i aftalen
- (c) virksomheder, hvori en af de i litra b) omhandlede virksomheder direkte eller indirekte har de i litra a) nævnte rettigheder eller beføjelser

- (d) virksomheder, hvori en part i aftalen sammen med en eller flere af de i litra a), b) eller c), nævnte virksomheder, eller hvori to eller flere af sidstnævnte virksomheder i fællesskab, har de i litra a) nævnte rettigheder eller beføjelser
- (e) virksomheder, hvori de i litra a) omhandlede rettigheder eller beføjelser indehaves i fællesskab af:
 - i) parter i aftalen eller deres respektive forbundne virksomheder, jf. litra a) til d), eller
 - ii) en eller flere parter i aftalen eller en eller flere af disses forbundne virksomheder, jf. litra a) til d), og en eller flere tredjemænd.

Artikel 2

Fritagelse

1. I henhold til traktatens artikel 101, stk. 3, og med forbehold af denne forordnings bestemmelser erklæres traktatens artikel 101, stk. 1, herved uanvendelig i forbindelse med vertikale aftaler.

Denne fritagelse finder anvendelse, forudsat at disse aftaler indeholder vertikale begrænsninger.

2. Fritagelsen efter stk. 1 gælder kun for vertikale aftaler, der indgås mellem en sammenslutning af virksomheder og et individuelt medlem, eller mellem en sådan sammenslutning og en individuel leverandør, såfremt samtlige medlemmer er detailhandlere af varer, og såfremt intet individuelt medlem af sammenslutningen og dets forbundne virksomheder har en samlet årsomsætning, der overstiger 50 mio. EUR. Det forhold, at vertikale aftaler indgås af sådanne sammenslutninger er omfattet af denne forordning, er ikke til hinder for anvendelsen af traktatens artikel 101 på horisontale aftaler indgået mellem medlemmer af sammenslutningen eller på beslutninger truffet af sammenslutningen.
3. Fritagelsen efter stk. 1 gælder for vertikale aftaler, der indeholder bestemmelser, som vedrører overdragelse af intellektuelle ejendomsrettigheder til køberen eller dennes udnyttelse heraf, forudsat at disse bestemmelser ikke udgør hovedformålet med sådanne aftaler, og at de er direkte forbundet med køberens eller dennes kunders anvendelse, salg eller videresalg af varer eller tjenester. Fritagelsen er betinget af, at bestemmelserne i forhold til aftalevarerne og -tjenesterne ikke indeholder konkurrencebegrænsninger, der har samme formål som vertikale begrænsninger, der ikke er fritaget efter denne forordning.
4. Fritagelsen efter stk. 1 gælder ikke for vertikale aftaler mellem konkurrerende virksomheder. Fritagelsen efter stk. 1 gælder imidlertid alle aspekter af en ikkegensidig vertikal aftale mellem konkurrerende virksomheder, når:
 - (a) leverandøren er producent, grossist eller importør og samtidig forhandler af varer, mens køberen er forhandler og ikke er en konkurrerende virksomhed i producent-, grossist- eller importleddet, og deres samlede markedsandel på det relevante detailmarked ikke overstiger [10] %, eller
 - (b) leverandøren udbyder tjenester i flere omsætningsled, mens køberen udbyder tjenester i detailledet og ikke er en konkurrerende virksomhed i det omsætningsled, hvor denne køber aftaletjenesterne, og deres samlede markedsandel på det relevante detailmarked ikke overstiger [10] %.

5. Hvis den konkurrence leverandør og køber, der er nævnt i artikel 2, stk. 4, litra a) eller b), tilsammen har en markedsandel på over [10] % på det relevante detailmarked, men denne andel ikke overstiger markedsandelstærsklerne i artikel 3, finder fritagelsen efter stk. 1 anvendelse, bortset fra eventuelle udvekslinger af oplysninger mellem parterne, som skal gøres til genstand for en vurdering efter reglerne vedrørende horisontale aftaler.
6. Fritagelserne efter artikel 2, stk. 4, litra a) og b), og artikel 2, stk. 5, gælder ikke for vertikale aftaler, der, direkte eller indirekte, alene eller kombineret med andre forhold, som parterne har indflydelse på, har til formål at begrænse konkurrencen mellem den konkurrerende leverandør og køber.
7. Fritagelserne efter artikel 2, stk. 4, litra a) og b), finder ikke anvendelse, hvis en leverandør af onlineformidlingstjenester, som også sælger varer eller tjenester i konkurrence med virksomheder, som denne leverer onlineformidlingstjenester til, indgår en ikkegensidig vertikal aftale med en sådan konkurrerende virksomhed.
8. Denne forordning gælder ikke for vertikale aftaler, hvis genstand er omfattet af anvendelsesområdet for andre gruppefritagelsesforordninger, medmindre andet er fastsat i sådanne forordninger.

Artikel 3

Markedsandelstærskel

1. Fritagelsen efter artikel 2 gælder under forudsætning af, at leverandørens markedsandel ikke overstiger 30 % af det relevante marked, hvorpå vedkommende sælger aftalevarerne eller -tjenesterne, og at køberens markedsandel ikke overstiger 30 % af det relevante marked, hvorpå han køber aftalevarerne eller -tjenesterne.
2. I forbindelse med stk. 1 gælder, at hvis en virksomhed i forbindelse med en aftale, som involverer flere parter, køber aftalevarerne eller -tjenesterne fra en virksomhed, som er part i aftalen, og sælger aftalevarerne eller -tjenesterne til en anden virksomhed, som også er part i aftalen, må førstnævnte virksomhed, for at fritagelsen i artikel 2 skal finde anvendelse, ikke overstige den markedsandelstærskel, der er fastsat i stk. 1, hverken som køber eller som leverandør.

Artikel 4

Begrænsninger, der indebærer, at gruppefritagelsen ikke finder anvendelse (særligt alvorlige konkurrencebegrænsninger)

Fritagelsen efter artikel 2 gælder ikke for vertikale aftaler, der, direkte eller indirekte, alene eller kombineret med andre forhold, som parterne har indflydelse på, har følgende formål:

- (a) begrænsning af køberens mulighed for at fastsætte sin salgspris, uden at dette berører leverandørens mulighed for at fastsætte maksimumssalgspriser eller vejledende salgspriser, forudsat at disse ikke som følge af pres eller incitament fra nogen af parterne får karakter af faste priser eller minimumssalgspriser
- (b) hvis leverandøren driver et eksklusivt distributionssystem, begrænsning af det område eller den kundegruppe, hvortil en eller et begrænset antal købere, som har fået tildelt et eksklusivområde eller en eksklusiv kundegruppe, aktivt eller passivt må sælge aftalevarerne eller -tjenesterne, bortset fra:

- i) begrænsning af aktivt salg foretaget af eksklusivforhandleren eller af eksklusivforhandleren og dennes kunder, som har indgået en distributionsaftale med leverandøren eller med en part, som leverandøren har tildelt distributionsrettigheder, i et område eller til en kundegruppe, som er reserveret leverandøren, eller som leverandøren eksklusivt har tildelt en anden køber eller en begrænset gruppe andre købere
 - ii) begrænsning af aktivt eller passivt salg foretaget af eksklusivforhandleren eller af eksklusivforhandleren og dennes kunder til ikkegodkendte forhandlere beliggende i et andet område, hvor leverandøren driver et selektivt distributionssystem for aftalevarerne eller -tjenesterne
 - iii) begrænsning af eksklusivforhandlerens etableringssted
 - iv) begrænsning af eksklusivforhandlerens aktive eller passive salg til slutbrugere, hvis eksklusivforhandleren driver virksomhed i engrosledet
 - v) begrænsning af eksklusivforhandlerens mulighed for aktivt eller passivt at sælge komponenter, der leveres med henblik på inkorporering i et produkt, til kunder, som vil anvende dem til produktion af samme type varer som de af leverandøren producerede varer
- (c) hvis leverandøren driver et selektivt distributionssystem
- i) begrænsning af det område eller den kundegruppe, hvortil medlemmer af det selektive distributionssystem aktivt eller passivt må sælge aftalevarerne eller -tjenesterne, bortset fra:
 - begrænsning af aktivt salg foretaget af medlemmer af det selektive distributionssystem eller af medlemmer af det selektive distributionssystem og disses kunder, som har indgået en distributionsaftale med leverandøren eller med en part, som leverandøren har tildelt distributionsrettigheder, i et andet område eller til en kundegruppe, som er reserveret leverandøren, eller som leverandøren eksklusivt har tildelt én køber eller en begrænset gruppe købere
 - begrænsning af aktivt eller passivt salg foretaget af medlemmer af det selektive distributionssystem eller disses kunder til ikkegodkendte forhandlere beliggende i det område, hvor det selektive distributionssystem drives
 - begrænsning af etableringsstedet for medlemmer af det selektive distributionssystem
 - begrænsning af aktivt eller passivt salg til slutbrugere foretaget af medlemmer af det selektive distributionssystem, der driver virksomhed i engrosledet
 - begrænsning af muligheden for aktivt eller passivt at sælge komponenter, der leveres med henblik på inkorporering, til kunder, som vil anvende dem til produktion af samme type varer som de af leverandøren producerede varer

- ii) begrænsning af krydsleverancer mellem medlemmer af det selektive distributionssystem, som driver virksomhed i samme eller forskellige omsætningsled
 - iii) begrænsning af aktivt eller passivt salg til slutbrugere foretaget af medlemmer af det selektive distributionssystem, der driver virksomhed detaileddet, undtagen i den situation, der er omhandlet i artikel 4, litra c), nr. i), første led
- (d) hvis leverandøren hverken driver et eksklusivt eller et selektivt distributionssystem, begrænsning af det område eller den kundegruppe, hvortil en køber aktivt eller passivt må sælge aftalevarerne eller -tjenesterne, bortset fra:
- i) begrænsning af aktivt salg foretaget af køberen eller af køberen og dennes kunder, som har indgået en distributionsaftale med leverandøren eller med en part, som leverandøren har tildelt distributionsrettigheder, i et område eller til en kundegruppe, som er reserveret leverandøren, eller som leverandøren eksklusivt har tildelt én køber eller en begrænset gruppe af købere
 - ii) begrænsning af aktivt eller passivt salg foretaget af køberen eller dennes kunder til ikkegodkendte forhandlere beliggende i et område, hvor leverandøren driver et selektivt distributionssystem for aftalevarerne eller -tjenesterne
 - iii) begrænsning af køberens etableringssted
 - iv) begrænsning af køberens aktive eller passive salg til slutbrugere, hvis køberen driver virksomhed i engrosledet
 - v) begrænsning af køberens mulighed for aktivt eller passivt at sælge komponenter, der leveres med henblik på inkorporering, til kunder, som vil anvende dem til produktion af samme type varer som de af leverandøren producerede varer
- (e) aftale om begrænsning mellem en leverandør af komponenter og en køber, der inkorporerer disse komponenter, som hindrer leverandøren i at sælge de pågældende komponenter som reservedele til slutbrugere, eller til reparatører, grossister eller andre tjenesteydere, som ikke er udpeget af køberen til at reparere eller vedligeholde køberens varer.

Artikel 5

Begrænsninger, der falder uden for fritagelsen

1. Fritagelsen efter artikel 2 gælder ikke for følgende forpligtelser i vertikale aftaler:
 - (a) enhver direkte eller indirekte konkurrenceklausul, som er tidsbegrænset eller af en varighed på over fem år
 - (b) enhver direkte eller indirekte forpligtelse, som foranlediger køberen til efter aftalens ophør ikke at fremstille, købe, sælge eller videresælge varer eller tjenester
 - (c) enhver direkte eller indirekte forpligtelse, der foranlediger medlemmer af et selektivt distributionssystem til at undlade at sælge bestemte konkurrerende leverandørers mærker

- (d) enhver direkte eller indirekte forpligtelse, der foranlediger en køber af onlineformidlingstjenester til at undlade at udbyde, sælge eller videresælge varer eller tjenester til slutbrugere på mere favorable vilkår ved at anvende konkurrerende onlineformidlingstjenester.
2. Som en undtagelse til stk. 1, litra a), gælder tidsbegrænsningen på fem år ikke, såfremt aftalevarerne eller -tjenesterne sælges af køberen fra lokaler og grunde, der ejes af leverandøren, eller som leverandøren lejer af en tredjemand, der ikke er forbundet til køberen, forudsat at konkurrenceklausulens varighed ikke overstiger den periode, hvori køberen benytter lokalerne og grundene.
3. Som en undtagelse til stk. 1, litra b), gælder, at fritagelsen efter artikel 2 skal omfatte enhver direkte eller indirekte forpligtelse, som foranlediger køberen til efter aftalens ophør ikke at fremstille, købe, sælge eller videresælge varer eller tjenester, såfremt følgende betingelser er opfyldt:
- (a) forpligtelsen vedrører varer eller tjenester, som konkurrerer med aftalevarerne eller -tjenesterne
 - (b) forpligtelsen er begrænset til de lokaler og grunde, hvorfra køberen drev virksomhed i kontraktperioden
 - (c) forpligtelsen er absolut nødvendig for at beskytte knowhow, som leverandøren har overført til køberen
 - (d) varigheden af en sådan forpligtelse er begrænset til en periode på et år efter aftalens ophør.
- Stk. 1, litra b), berører ikke muligheden for at indføre en tidsbegrænset begrænsning af udnyttelsen og videregivelsen af knowhow, der ikke er almindelig kendt.

Artikel 6

Ikkeanvendelse af denne forordning

I henhold til artikel 1a i forordning nr. 19/65/EØF kan Kommissionen ved forordning erklære, at nærværende forordning i tilfælde, hvor parallelle net af ensartede vertikale begrænsninger dækker mere end 50 % af et relevant marked, ikke finder anvendelse på vertikale aftaler, som indeholder bestemte begrænsninger vedrørende det pågældende marked.

Artikel 7

Anvendelse af markedsandelstærsklen

Ved anvendelsen af de i artikel 3 fastsatte markedsandelstærskler gælder følgende:

- (a) leverandørens markedsandel beregnes på grundlag af oplysninger om omsætningen på markedet, og køberens markedsandel beregnes på grundlag af oplysninger om indkøbsværdien på markedet. Foreligger der ingen oplysninger om omsætningen eller indkøbsværdien på markedet, kan de pågældende virksomheders markedsandele fastlægges skønsmæssigt på grundlag af andre pålidelige markedsoplysninger, herunder de afsatte og indkøbte mængder
- (b) markedsandelene bestemmes på grundlag af oplysninger vedrørende det foregående kalenderår
- (c) leverandørens markedsandel omfatter varer og tjenester leveret til vertikalt integrerede forhandlere med henblik på videresalg

- (d) hvis en markedsandel indledningsvis ikke overstiger 30 %, men efterfølgende overskrider denne tærskel, gælder fritagelsen efter artikel 2 fortsat i en periode på to på hinanden følgende kalenderår efter det år, hvori tærsklen på 30 % første gang blev overskredet
- (e) for de i artikel 1, stk. 2, andet afsnit, litra e), nævnte virksomheder fordeles markedsandelen ligeligt mellem hver af de virksomheder, der besidder de i artikel 1, stk. 2, andet afsnit, litra a), nævnte rettigheder.

Artikel 8

Anvendelse af omsætningstærsklen

1. Med henblik på bestemmelsen af den samlede årsomsætning i den i artikel 2, stk. 2, omhandlede forstand sammenlægges den omsætning, som den pågældende part i den vertikale aftale og de med denne forbundne virksomheder har haft for alle varer og tjenester i det foregående regnskabsår, eksklusivt alle former for skatter og afgifter. I denne forbindelse skal handelen mellem den virksomhed, der er part i den vertikale aftale, og de med denne forbundne virksomheder eller handelen mellem de forbundne virksomheder ikke medregnes.
2. Fritagelsen efter artikel 2 gælder fortsat i tilfælde, hvor den samlede årsomsætningstærskel i en hvilken som helst periode på to på hinanden følgende regnskabsår overskrides med højst 10 %.

Artikel 9

Overgangsperiode

I perioden fra den 1. juni 2022 til den 31. maj 2023 finder forbuddet i traktatens artikel 101, stk. 1, ikke anvendelse på aftaler, der allerede var i kraft den 31. maj 2022, og som ikke opfylder betingelserne for fritagelse efter denne forordning, men som den 31. maj 2022 opfyldte betingelserne for fritagelse efter forordning (EF) nr. 330/2010.

Artikel 10

Gyldighedsperiode

Denne forordning træder i kraft den 1. juni 2022.

Den udløber den 31. maj 2034.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den

På Kommissionens vegne
Formand
[...]