

KOMMISSIONENS FORORDNING (EU) 2022/720

af 10. maj 2022

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

(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 praksis ⁽¹⁾, særlig artikel 1,under henvisning til det offentliggjorte udkast til denne forordning ⁽²⁾,

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 traktatens artikel 101, stk. 3, 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 ⁽³⁾ defineres kategorier af vertikale aftaler, som Kommissionen anser for normalt at opfylde betingelserne i traktatens artikel 101, stk. 3. Erfaringerne med anvendelsen af forordning (EU) nr. 330/2010, som udløber den 31. maj 2022, har generelt været positive, hvilket også fremgår af evalueringen af nævnte forordning. Under hensyntagen til disse erfaringer og i lyset af nye markedsudviklinger, f.eks. væksten i e-handelen, såvel som 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 omfatter tillige vertikale aftaler, der indeholder accessoriske bestemmelser om overdragelse eller udnyttelse af intellektuelle ejendomsrettigheder. Begrebet »vertikal aftale« bør forstås som omfattende 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.

⁽¹⁾ EFT 36 af 6.3.1965.⁽²⁾ EUT C 359 af 7.9.2021, s. 1.⁽³⁾ 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 praksis (EUT L 102 af 23.4.2010, s. 1).

- (7) Sandsynligheden for, at sådanne effektivitetsfremmende virkninger opvejer eventuelle konkurrenceskadelige virkninger, som skyldes begrænsninger i vertikale aftaler, afhænger af aftaleparternes markedspå position og især 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) Når 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 bestemte typer af alvorlige konkurrencebegrænsninger, normalt fører til 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 dog heller ikke noget, der taler for, at disse vertikale aftaler 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 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 normalt anvendes i forbindelse med vertikale aftaler i den traditionelle økonomi. Onlineformidlingstjenester giver navnlig virksomheder mulighed for at udbyde varer og tjenester til andre virksomheder eller til endelige forbrugere med henblik på at facilitere indledningen af direkte transaktioner mellem virksomheder eller mellem virksomheder og endelige forbrugere. Aftaler vedrørende levering af onlineformidlingstjenester er vertikale aftaler og bør derfor være omfattet af den gruppefritagelse, der indføres ved denne forordning, forudsat at betingelserne heri er opfyldt.
- (11) Definitionen af onlineformidlingstjenester i Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) 2019/1150 (*) bør tilpasses til nærværende forordning. For at afspejle anvendelsesområdet for traktatens artikel 101 bør definitionen i nærværende forordning navnlig henvise til virksomheder. Den bør også omfatte onlineformidlingstjenester, der faciliterer indledningen af direkte transaktioner mellem virksomheder, og dem, der faciliterer indledningen af direkte transaktioner mellem virksomheder og de endelige forbrugere.
- (12) I de tilfælde, hvor en leverandør ikke kun sælger varer eller tjenester i det forudgående led, men også i det efterfølgende led og dermed konkurrerer med sine uafhængige forhandlere, er der tale om parallel distribution. Når der ikke findes alvorlige konkurrencebegrænsninger, og forudsat at køberen ikke konkurrerer med leverandøren i de forudgående led, er den vertikale aftales mulige negative virkninger for konkurrenceforholdet mellem leverandør og køber i det efterfølgende led af mindre betydning og opvejes af den vertikale aftales mulige positive virkninger på konkurrencen generelt i såvel de forudgående som de efterfølgende led. Denne forordning bør derfor fritage vertikale aftaler, der indgår i sådanne situationer med parallel distribution.
- (13) Udveksling af oplysninger mellem en leverandør og en køber kan øge en vertikal aftales konkurrencefremmende virkninger, navnlig ved at optimere produktions- og distributionsprocesserne. I tilfælde af parallel distribution kan udveksling af visse former for oplysninger imidlertid give anledning til horisontale konkurrenceproblemer. Derfor bør denne forordning alene fritage udveksling af oplysninger mellem en leverandør og en køber, der befinder sig en situation med parallel distribution, når denne udveksling af oplysninger er direkte forbundet med gennemførelsen af den vertikale aftale og nødvendig for at forbedre produktionen eller distributionen af aftalevarerne eller -tjenesterne.
- (14) Rationalet bag fritagelsen for vertikale aftaler i tilfælde af parallel distribution gælder ikke vertikale aftaler vedrørende levering af onlineformidlingstjenester, hvor udbyderen af onlineformidlingstjenester også er en konkurrerende virksomhed på det relevante marked for salg af de formidlede varer eller tjenester. Udbydere af

(*) Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) 2019/1150 af 20. juni 2019 om fremme af retfærdighed og gennemsigtighed for brugere af onlineformidlingstjenester (EUT L 186 af 11.7.2019, s. 57).

onlineformidlingstjenester, der har en sådan hybrid funktion, vil muligvis være i stand til og have incitament til at påvirke konkurrencen på det relevante marked for salg af de formidlede varer eller tjenester. Denne forordning bør derfor ikke fritage sådanne vertikale aftaler.

- (15) 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 gruppefritagelsen i henhold til denne forordning ikke omfatte vertikale aftaler, som indeholder visse former for alvorlige konkurrencebegrænsninger, f.eks. minimumspriser eller faste priser for videresalg såvel som visse former for områdebeskyttelse, herunder forhindring af effektiv brug af internettet med henblik på salg eller visse begrænsninger af onlineannoncering. Således bør begrænsninger af onlinesalg og af onlineannoncering være omfattet af gruppefritagelsen i denne forordning, forudsat at de ikke, direkte eller indirekte, alene eller kombineret med andre forhold, som parterne har indflydelse på, har til formål at hindre køberen eller dennes kunder i effektivt at benytte internettet med henblik på at sælge aftalevarerne eller -tjenesterne til bestemte områder eller bestemte kunder eller har til formål at hindre brugen af en hel onlineannonceringskanal såsom prissammenligningstjenester eller søgemaskiner. Begrænsninger af onlinesalg bør f.eks. ikke være omfattet af gruppefritagelsen i denne forordning, hvis de har til formål væsentligt at mindske den samlede volumen af onlinesalg af aftalevarerne eller -tjenesterne på det relevante marked eller forbrugernes mulighed for at købe aftalevarerne eller -tjenesterne online. Ved kategoriseringen af en begrænsning som værende alvorlig, jf. artikel 4, litra e), kan der tages hensyn til begrænsningens indhold og den kontekst, den indgår i, men vurderingen bør ikke bero på markedsspecifikke omstændigheder eller parternes individuelle karakteristika.
- (16) Denne forordning bør ikke fritage begrænsninger, for hvilke det ikke med tilstrækkelig sikkerhed kan antages, at de opfylder betingelserne i traktatens artikel 101, stk. 3. Med henblik på at sikre adgang til eller forhindre ulovlig samordning på det relevante marked bør der navnlig knyttes visse betingelser til gruppefritagelsen. I denne forbindelse bør fritagelsen af konkurrenceklausuler begrænses til klausuler af en varighed på højst fem år. Aftalebestemmelser, der forpligter medlemmer af et selektivt distributionssystem til at undlade at sælge bestemte konkurrerende leverandørers mærker, bør ligeledes ikke kunne drage fordel af nærværende forordning. Fritagelsen efter denne forordning bør ikke gælde for paritetsklausuler, der foranlediger en køber af onlineformidlingstjenester til at undlade at udbyde, sælge eller videresælge varer eller tjenester til de endelige brugere på mere favorable vilkår ved at anvende konkurrerende onlineformidlingstjenester.
- (17) Markedsandelstærsklen, undtagelsen fra fritagelsen for visse vertikale aftaler og de betingelser, der fastsættes i forordningen, sikrer generelt, 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.
- (18) Kommissionen kan i medfør af artikel 29, stk. 1, i Rådets forordning (EF) nr. 1/2003 ^(⁹) 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, hvis betingelserne i artikel 29, stk. 2, i forordning (EF) nr. 1/2003 er opfyldt.
- (19) 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.
- (20) 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 ensartede virkninger, der i væsentlig grad hindrer adgangen til eller konkurrencen på et relevant marked, af særlig betydning. Sådanne kumulative virkninger kan navnlig opstå i tilfælde af eksklusiv distribution, eksklusiv levering, selektiv distribution, paritetsklausuler eller konkurrenceklausuler.

⁽⁹⁾ Rådets forordning (EF) nr. 1/2003 af 16. december 2002 om gennemførelse af konkurrencereglerne i traktatens artikel 81 og 82 (EFT L 1 af 4.1.2003, s. 1).

- (21) For at styrke tilsynet med parallelle net af vertikale aftaler, som har ensartede 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 omkostninger og dermed indtræde på det relevante marked
- d) »leverandør«: omfatter også en virksomhed, der leverer onlineformidlingstjenester
- e) »onlineformidlingstjenester«: informationssamfundstjenester som omhandlet i artikel 1, stk. 1, litra b), i Europa-Parlamentets og Rådets direktiv (EU) 2015/1535 ⁽⁹⁾, som gør det muligt for virksomheder at udbyde varer eller tjenester:
- i) til andre virksomheder med henblik på at facilitere indledningen af direkte transaktioner mellem disse virksomheder eller
- ii) til endelige forbrugere med henblik på at facilitere indledningen af direkte transaktioner mellem disse virksomheder og de endelige forbrugere
- uanset om og hvor disse transaktioner i sidste ende indgås
- f) »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
- g) »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
- h) »eksklusivt distributionssystem«: et distributionssystem, hvor leverandøren tildeler et område eller en kundegruppe eksklusivt til sig selv eller til højst fem købere og hindrer alle sine øvrige købere i aktivt at foretage salg i det eksklusive område eller til den eksklusive kundegruppe

⁽⁹⁾ Europa-Parlamentets og Rådets direktiv (EU) 2015/1535 af 9. september 2015 om en informationsprocedure med hensyn til tekniske forskrifter samt forskrifter for informationssamfundets tjenester (EUT L 241 af 17.9.2015, s. 1).

- i) »intellektuelle ejendomsrettigheder«: omfatter også industrielle ejendomsrettigheder, knowhow, ophavsrettigheder og beslægtede rettigheder
- j) »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 væsentlighedskriterierne
- k) »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
- l) »aktivt salg«: 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, prissammenligningstjenester eller annoncering på søgemaskiner, som er målrettet kunder i bestemte områder eller bestemte kundegrupper, drift af et websted med et topdomæne fra et bestemt område eller af et websted, der tilbydes på sprog, som er almindeligt anvendt i bestemte områder, men som adskiller sig fra de sprog, der typisk anvendes i det område, hvor forhandleren er etableret
- m) »passivt salg«: salg foretaget som følge af uopfordrede henvendelser fra individuelle kunder, herunder levering af varer eller tjenester til kunden, uden at salget er blevet indledt gennem annoncering, der er direkte henvendt til den specifikke kunde eller kundegruppe eller det specifikke område, herunder salg som følge af deltagelse i offentlige eller private udbud.

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 eller
- b) virksomheder, som direkte eller indirekte har de under litra a) nævnte rettigheder eller beføjelser over en part i aftalen eller
- c) virksomheder, hvori en af de i litra b) omhandlede virksomheder direkte eller indirekte har de i litra a) nævnte rettigheder eller beføjelser eller
- 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 eller
- 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, i det omfang 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 af sammenslutningen 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 indgås mellem medlemmer af sammenslutningen eller på beslutninger truffet af sammenslutningen.

3. Fritagelsen efter stk. 1 gælder for vertikale aftaler, der indeholder bestemmelser vedrørende overdragelse af intellektuelle ejendomsrettigheder til køberen eller dennes udnyttelse heraf, forudsat at disse bestemmelser ikke udgør hovedformålet med disse 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 relation 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 finder dog anvendelse i tilfælde, hvor konkurrerende virksomheder indgår en ikke-gensidig vertikal aftale, og:

- a) leverandøren er aktiv i et forudgående led som producent, importør eller grossist og i et efterfølgende led som importør, grossist eller detailhandler af varer, mens køberen er importør, grossist eller detailhandler i de efterfølgende led og ikke er en konkurrerende virksomhed i det forudgående led, hvor denne køber aftalevarerne eller
- b) leverandøren udbyder tjenester i flere omsætningsled, mens køberen udbyder tjenester i detaileddet og ikke er en konkurrerende virksomhed i det omsætningsled, hvor denne køber aftaletjenesterne.

5. Fritagelserne efter stk. 4, litra a) og b), gælder ikke for udveksling af oplysninger mellem en leverandør og en køber, når udvekslingen enten ikke er direkte forbundet med gennemførelsen af den vertikale aftale eller ikke er nødvendig for at forbedre produktionen eller distributionen af aftalevarerne eller -tjenesterne, eller hvis udvekslingen ikke opfylder nogen af de to betingelser.

6. Fritagelserne efter stk. 4, litra a) og b), gælder ikke for vertikale aftaler vedrørende levering af onlineformidlings-tjenester, hvor udbyderen af onlineformidlingstjenesterne er en konkurrerende virksomhed på det relevante marked for salg af de formidlede varer eller tjenester.

7. 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 maksimumsalgspriser eller vejledende salgspriser, forudsat at disse ikke som følge af pres eller incitamenter fra nogen af parterne får karakter af faste priser eller minimumssalgspriser
- b) hvis leverandøren driver et eksklusivt distributionssystem, begrænsning af det område eller af de kunder, hvortil eksklusivforhandleren aktivt eller passivt må sælge aftalevarerne eller -tjenesterne, bortset fra:
 - i) begrænsning af aktivt salg foretaget af eksklusivforhandleren og dennes direkte kunder til et område eller en kundegruppe, som er forbeholdt leverandøren, eller som leverandøren eksklusivt har tildelt til højst fem andre eksklusivforhandlere
 - ii) begrænsning af aktivt eller passivt salg foretaget af eksklusivforhandleren og dennes kunder til ikkegodkendte forhandlere beliggende i et område, hvor leverandøren driver et selektivt distributionssystem for aftalevarerne eller -tjenesterne
 - iii) begrænsning af eksklusivforhandlerens etableringssted
 - iv) begrænsning af aktivt eller passivt salg foretaget af eksklusivforhandleren til endelige brugere, hvis eksklusivforhandleren driver virksomhed i engrosledet
 - v) begrænsning af eksklusivforhandlerens mulighed for aktivt eller passivt at sælge komponenter, der leveres med henblik på inddeling, 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 af de kunder, hvortil medlemmer af det selektive distributionssystem aktivt eller passivt må sælge aftalevarerne eller -tjenesterne, bortset fra:
 - 1) begrænsning af aktivt salg foretaget af medlemmer af det selektive distributionssystem og deres direkte kunder til et område eller til en kundegruppe, som er forbeholdt leverandøren, eller som leverandøren eksklusivt har tildelt til højst fem eksklusivforhandlere
 - 2) begrænsning af aktivt eller passivt salg foretaget af medlemmer af det selektive distributionssystem og disses kunder til ikkegodkendte forhandlere beliggende i det område, hvor det selektive distributionssystem drives
 - 3) begrænsning af etableringsstedet for medlemmer af det selektive distributionssystem
 - 4) begrænsning af aktivt eller passivt salg til endelige brugere foretaget af medlemmer af det selektive distributionssystem, der driver virksomhed i engrosledet
 - 5) begrænsning af muligheden for aktivt eller passivt at sælge komponenter, der leveres med henblik på inddeling, 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 endelige brugere foretaget af medlemmer af det selektive distributionssystem, der driver virksomhed i detalledet, (jf. dog litra c), nr. i), nr. 1) og 3)

- d) hvis leverandøren hverken driver et eksklusivt distributionssystem eller et selektivt distributionssystem, begrænsning af det område eller de kunder, hvortil en køber aktivt eller passivt må sælge aftalevarerne eller -tjenesterne, bortset fra:
- i) begrænsning af aktivt salg foretaget af køberen og dennes direkte kunder til et område eller en kundegruppe, som er forbeholdt leverandøren, eller som leverandøren eksklusivt har tildelt til højst fem eksklusivforhandlere
 - ii) begrænsning af aktivt eller passivt salg foretaget af køberen og 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 aktivt eller passivt salg foretaget af køberen til endelige brugere, 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) hindring af køberens eller dennes kunders effektive brug af internettet med henblik på at sælge aftalevarerne eller -tjenesterne, eftersom det begrænser det område eller de kunder, hvortil aftalevarerne eller -tjenesterne kan sælges som omhandlet i litra b), c) eller d), uden at dette berører muligheden for at pålægge køberen:
- i) andre begrænsninger af onlinesalg eller
 - ii) begrænsninger af onlineannoncering, der ikke har til formål at hindre brugen af en hel onlineannonceringskanal
- f) begrænsning, der aftales mellem en leverandør af komponenter og en køber, der inkorporerer disse komponenter, som hindrer leverandøren i at sælge de pågældende komponenter som reservedele til endelige brugere, 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 endelige brugere 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 alle 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

Inddragelse i konkrete tilfælde

1. Kommissionen kan i medfør af artikel 29, stk. 1, i forordning (EF) nr. 1/2003 inddrage fritagelsen efter nærværende forordning, hvis den i et konkret tilfælde fastslår, at en vertikal aftale, der er omfattet af fritagelsen efter nærværende forordnings artikel 2, alligevel har virkninger, som er uforenelige med traktatens artikel 101, stk. 3. Sådanne virkninger kan f.eks. forekomme, hvis det relevante marked for levering af onlineformidlingstjenester er meget koncentreret, og konkurrencen mellem udbydere af sådanne tjenester er begrænset af den kumulative virkning af parallelle net af ensartede aftaler, som hindrer købere af onlineformidlingstjenester i at udbyde, sælge eller videresælge varer eller tjenester til endelige brugere på mere favorable vilkår på deres direkte salgskanaler.
2. En medlemsstats konkurrencemyndighed kan inddrage fritagelsen efter denne forordning, hvis betingelserne i artikel 29, stk. 2, i forordning (EF) nr. 1/2003 er opfyldt.

Artikel 7

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 8

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) markedsandelen for virksomheder omhandlet i artikel 1, stk. 2, andet afsnit, litra e), fordeles ligeligt mellem hver af de virksomheder, der har de rettigheder og beføjelser, opført i litra a) i dette afsnit.

*Artikel 9***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, eksklusiv 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 10***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 (EU) nr. 330/2010.

*Artikel 11***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 10. maj 2022.

På Kommissionens vegne
Ursula VON DER LEYEN
Formand