



EUROPA-  
KOMMISSIONEN

Bruxelles, den 10.5.2022  
SWD(2022) 140 final

**ARBEJDSDOKUMENT FRA KOMMISSIONENS TJENESTEGRENE**

**RESUMÉ AF RAPPORTEN OM KONSEKVENSANALYSEN**

[...]

*Ledsagedokument til*

**KOMMISSIONENS FORORDNING (EU) .../... om anvendelse af artikel 101, stk. 3, i  
traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde på kategorier af vertikale aftaler  
og samordnet praksis**

**MEDDELELSE FRA KOMMISSIONEN Godkendelse af indholdet af et udkast til  
Meddelelse fra Kommissionen  
Retningslinjer for vertikale begrænsninger**

{C(2022) 3015 final} - {SEC(2022) 198 final} - {SWD(2022) 139 final}

Resumé
Konsekvensanalyse af den reviderede vertikale gruppefritagelsesforordning ("gruppefritagelsesforordningen") og de reviderede retningslinjer for vertikale begrænsninger ("retningslinjerne").
A. Behov for handling
Hvad er problemstillingen, og hvorfor udgør den et problem på EU-plan?
<p>Ved evalueringen blev det bekræftet, at gruppefritagelsesforordningen og retningslinjerne er nyttige redskaber, som gør det lettere at vurdere vertikale aftaler efter EU's konkurrenceregler. Det fremgik imidlertid også af evalueringen, at markedet har undergået betydelige ændringer, siden reglerne blev vedtaget, navnlig med hensyn til væksten i onlinesalget og af nye markedsaktører såsom onlineplatforme. Konklusionen var derfor, at visse dele af reglerne ikke fungerer helt efter hensigten eller helt optimalt. Det er navnlig nødvendigt at tilpasse anvendelsesområdet for legalitetsformodningen på fire områder.</p> <p><b>Parallel distribution</b> vedrører de tilfælde, hvor en leverandør ikke kun sælger sine varer eller tjenester gennem uafhængige forhandlere, men også direkte til de endelige kunder. På den ene side viste evalueringen, at i lyset af den øgede brug af parallel distribution kunne 2010-gruppefritagelsesforordningen risikere at fritage vertikale aftaler, hvor de horisontale konkurrenceproblemer ikke længere er af ubetydelig karakter, især i forbindelse med udveksling af oplysninger mellem leverandøren og forhandlerne, eller når hybride platforme er inddraget. På den anden side viste evalueringen også, at det kunne være hensigtsmæssigt at udvide fritagelsen vedrørende parallel distribution til at omfatte grossister og importører.</p> <p><b>Paritetsklausuler</b> indebærer, at en virksomhed skal udbyde sine varer eller tjenester til aftaleparter på vilkår, der svarer til eller er bedre end de vilkår, der tilbydes tredjemand. 2010-gruppefritagelsesforordningen omfatter alle former for paritetsklausuler. Det fremgik imidlertid af evalueringen, at der gøres stigende brug af paritetsklausuler i detailledet, og at paritetsklausuler mellem platforme i detailledet ikke nødvendigvis opfylder betingelserne i traktatens artikel 101, stk. 3, og derfor ikke bør være omfattet af gruppefritagelsen.</p> <p><b>Begrænsninger af aktivt salg</b> vedrører de tilfælde, hvor en forhandlers mulighed for aktivt at henvende sig til en bestemt kundegruppe eller et bestemt område begrænses. Ifølge den dokumentation, der ligger til grund for evalueringen, er 2010-gruppefritagelsesforordningen ikke tilstrækkeligt fleksibel, og begrænsninger af aktivt salg kunne opfylde betingelserne for fritagelse i flere tilfælde.</p> <p>I henhold til 2010-gruppefritagelsesforordningen betragtes et forbud mod at sælge online som en alvorlig konkurrencebegrænsning. Det samme gælder ved <b>visse indirekte begrænsninger af onlinesalg</b>, som f.eks. at opkræve forhandleren en højere engrospris for produkter, der sælges online, end for produkter, der sælges offline ("dobbelt prissætning"), eller at pålægge kriterier for onlinesalg, der generelt ikke svarer til de kriterier, der pålægges i forbindelse med salg i fysiske butikker ("ækvivalensprincippet"). Disse begrænsninger forekommer ikke længere egnede til et miljø, hvor onlinesalg er blevet en selvstændig salgskanal, der ikke længere kræver den samme særlige beskyttelse som hidtil, hvorimod fysiske butikker er udsat for stigende pres.</p>
Hvilke resultater skal der opnås?
Det generelle formål med initiativet er at give virksomhederne enklere, klarere og opdaterede regler og retningslinjer, som kan hjælpe dem med selv at vurdere foreneligheden af deres vertikale aftaler med traktatens artikel 101 i et miljø, der nu i stigende grad er formet af onlinesalg og onlineplatforme, samt at lette Kommissionens såvel som de nationale konkurrencemyndigheders og domstoles arbejde med at håndhæve reglerne.
Hvad er merværdien ved handling på EU-niveau (nærhedsprincip)?
Nærhedsprincippet finder ikke anvendelse, da EU har enekompetence på konkurrenceområdet. Eftersom gruppefritagelsesforordningen fastsætter en

legalitetsformodning i forbindelse med EU-konkurrencereglerne, som kun kan fastsættes på EU-niveau, skaber den merværdi sammenlignet med de eksisterende, mere generelle og mere fragmenterede retningslinjer for anvendelsen af traktatens artikel 101.

## **B. Løsninger**

### **Hvilke løsninger er der overvejet for at nå målene? Foretrækkes en bestemt løsning frem for andre?**

Udgangspunktet for de aspekter, der er genstand for konsekvensanalysen, er at bevare reglerne og retningslinjerne i 2010-gruppefritagelsesforordningen og -retningslinjerne.

Hvad angår parallel distribution, vil **løsning 1** fortsat gruppefritage parallel distribution, om end i mindre omfang. Navnlig vil **løsning 1a** begrænse fritagelsen til de tilfælde, hvor parternes samlede markedsandel på detailmarkedet ikke overstiger 10 %. **Løsning 1b** gruppefritager alle aspekter af aftaler om parallel distribution, bortset fra visse former for udveksling af oplysninger. **Løsning 1c** udelukker vertikale aftaler indgået af hybride platforme fra gruppefritagelsen. **Løsning 2** fjerner fuldstændig gruppefritagelsen i forbindelse med parallel distribution. Med **løsning 3** omfatter gruppefritagelsen parallel distribution foretaget af grossister og importører. Den foretrukne løsning er en kombination af 1b, 1c og 3. Med hensyn til paritetsklausuler udelukker **løsning 1** paritetsklausuler mellem platforme i detailledet fra gruppefritagelsesforordningen. Disse paritetsklausuler vil derfor kræve en individuel undersøgelse efter traktatens artikel 101. **Løsning 2** udelukker alle former for paritetsklausuler fra gruppefritagelsesforordningen. Den foretrukne løsning er løsning 1.

Med hensyn til begrænsninger af aktivt salg udvider **løsning 1** anvendelsesområdet for fritagelsen. **Løsning 1a** giver navnlig mulighed for at kombinere forskellige distributionssystemer i samme geografiske område. **Løsning 1b** giver en leverandør mulighed for at udpege mere end én eksklusivforhandler for et bestemt område eller kundegruppe ("delt eksklusivitet"). **Løsning 1c** giver en leverandør mulighed for at begrænse aktivt salg foretaget ikke alene af dennes købere, men også af køberens kunder ("videreførsel"). Ved **løsning 2** kan en leverandør begrænse aktivt og passivt salg foretaget af aktører beliggende uden for det område, hvor der drives et selektivt distributionssystem, til ikkegodkendte forhandlere beliggende inden for området. Den foretrukne løsning er en kombination af 1b, 1c og 2.

Med hensyn til indirekte begrænsninger af onlinesalg fjerner **løsning 1** dobbelt prissætning fra listen over alvorlige konkurrencebegrænsninger. **Løsning 2** fjerner ækvivalensprincippet fra listen over alvorlige konkurrencebegrænsninger. Den foretrukne løsning er en kombination af 1 og 2.

### **Hvad er de forskellige interesserede parter synspunkter? Hvem støtter hvilken løsning?**

Alle kategorier af interessenter har udtrykt tilfredshed med revisionen af gruppefritagelsesforordningen og retningslinjerne. Interessenternes synspunktet varierer på de fire aspekter, der er genstand for konsekvensanalysen.

Hvad angår **parallel distribution** var interessenterne generelt ikke tilhængere af løsning 2, som fjerner fritagelsen for parallel distribution. Til gengæld var alle typer af interessenter generelt positivt stemte over for løsning 3 om at lade grossister og importører være omfattet af fritagelsen. Hvad angår løsning 1a var interessenterne på tværs af kategorier ikke positivt stemte, navnlig på grund af de rent praktiske problemer, det ville indebære. Det var blandede holdninger til løsning 1b, selv om de fleste interessenter var enige om betydningen af informationsudveksling i situationer med parallel distribution, men også om at dette kan skabe horisontale problemer. De nationale konkurrencemyndigheder var meget positivt stemte for løsning 1c om at udelukke hybride platforme fra fritagelsen.

Hvad angår **paritetsklausuler** støttede nogle nationale konkurrencemyndigheder løsning 1, mens der var stor tilslutning til denne mulighed blandt onlineformidlere, forhandlere, advokatfirmaer og virksomhedssammenslutninger af både leverandører og forhandlere. Nogle nationale konkurrencemyndigheder, en forbrugerorganisation og størsteparten af

leverandørerne tilsluttede sig også løsning 2.

Hvad angår **begrænsninger af aktivt salg** blev løsning 1a primært støttet af leverandørerne, hvorimod de nationale konkurrencemyndigheder, detailhandlerne og forbrugerorganisationerne havde visse betænkeligheder. De fleste interessenter gik ind for løsning 1b og 1c, forudsat at de underlægges klare grænser. Alle typer af interessenter tilsluttede sig løsning 2.

Hvad angår **indirekte begrænsninger af onlinesalg** tilsluttede leverandører, advokatfirmaer, nogle forhandlere og nogle nationale konkurrencemyndigheder sig løsning 1, mens onlineformidlere og nogle forhandlere gav udtryk for betænkeligheder, som kan imødegås ved hjælp af begrænsningsprincippet. De fleste typer af interessenter tilsluttede sig løsning 2.

### **C. Den foretrukne løsnings virkninger**

#### **Hvilke fordele er der ved den foretrukne løsning (hvis en bestemt løsning foretrækkes – ellers fordelene ved de vigtigste af de mulige løsninger)?**

De største fordele ved den foretrukne løsning vedrørende parallel distribution er, at den mindsker de konkurrenceproblemer, der risikerer at opstå, når der udveksles oplysninger i situationer med parallel distribution, eller i forbindelse med hybride platforme. Den bidrager også til at mindske efterlevelseseftersomkostningerne for grossister og importører, som indgår i parallelle distributionsforhold.

Hvad angår paritetsklausuler forventes den foretrukne løsning at reducere brugen af paritetsklausuler på tværs af platforme i detailledet og dermed de negative følger heraf.

De største fordele ved den foretrukne løsning med hensyn til begrænsninger af aktivt salg er, at den mindsker efterlevelseseftersomkostningerne og skaber større fleksibilitet for leverandørerne, når de skal beskytte investeringer foretaget af eksklusive og selektive forhandlere.

Hvad angår dobbelt prisfastsættelse og ækvivalenskriterierne medfører den foretrukne løsning lavere efterlevelseseftersomkostninger for leverandører og færre omkostninger for forhandlerne, hvis de ikke længere skal overholde kriterier, som ikke er relevante for den kanal, de benytter.

#### **Hvilke omkostninger er der ved den foretrukne løsning (hvis en bestemt løsning foretrækkes – ellers omkostningerne ved de vigtigste af de mulige løsninger)?**

Nogle begrænsninger vil ikke længere være gruppefritagne, hvilket vil øge omkostningerne for de interessenter, som ikke længere kan anvende de forenklede regler efter gruppefritagelsen i forbindelse med selvbedømmelsen af deres aftaler. Til gengæld vil andre begrænsninger, som i dag er udelukket fra gruppefritagelsesforordningen, blive gruppefritagne, hvilket vil mindske interessenternes omkostninger. Alt andet lige forventes initiativet derfor ikke at øge virksomhedernes efterlevelseseftersomkostninger betydeligt. Initiativet vil desuden mindske omkostningerne ved at forenkle visse komplekse aspekter af reglerne og strømline retningslinjerne.

#### **Hvordan påvirker den foretrukne løsning SMV'er og konkurrenceevnen?**

Den foretrukne løsning i forbindelse med **parallel distribution** vil afhjælpe de konkurrenceskadelige virkninger, men samtidig opretholde de konkurrencefremmende virkninger og dermed påvirke konkurrencen positivt. SMV'er vil generelt få lige stor gavn af den foretrukne løsning som andre virksomheder, eftersom reglerne omfatter klar og nyttig vejledning, der sætter dem i stand til at identificere de former for udveksling af oplysninger, der er udelukket fra gruppefritagelsesforordningen, samt hvornår parallel distribution, der involverer hybride platforme (især dem uden markedsstyrke) ikke giver anledning til konkurrenceproblemer.

Den foretrukne løsning i forbindelse med **paritetsklausuler** vil have positiv indvirkning på konkurrencen inden for levering af onlineformidlingstjenester og dermed for virksomheder, herunder SMV'er, der benytter sådanne tjenester til at sælge deres produkter. Den vil også være til gavn for nye eller mindre formidlere, der ønsker at træde ind på eller udvide på markederne for formidlingstjenester.

<p>Hvad angår <b>begrænsninger af aktivt salg</b> vil den foretrukne løsning generelt øge effektiviteten af eksklusive og selektive distributionssystemer (også for SMV'er). Eftersom anvendelsen af delt eksklusivitet og videreførsel er underlagt klare begrænsninger, vil det også styrke intrabrandkonkurrencen.</p> <p>Den foreslåede løsning i forbindelse med <b>indirekte begrænsninger af onlinesalg</b> vil få positiv indvirkning på konkurrencen og også mere generelt for virksomhederne og SMV'er, da den vil sætte dem i stand til at opretholde deres konkurrenceevne, herunder for deres fysiske butikker.</p>
<p><b>Vil den foretrukne løsning få væsentlige virkninger for de nationale budgetter og myndigheder?</b></p> <p>Initiativet vil generelt ikke få nogen væsentlige konsekvenser med hensyn til de undersøgelser, som de håndhævende myndigheder foretager efter traktatens artikel 101. Gruppefritagelsesforordningens grundlæggende struktur og vurderingsrammen heri ændres nemlig ikke fundamentalt. Initiativet vil som sådan heller ikke have nogen betydelig indvirkning på de nationale budgetter.</p>
<p><b>Vil den foretrukne løsning få andre væsentlige virkninger?</b></p> <p>Foruden de direkte indvirkninger på virksomhederne, konkurrencen og det indre marked forventes de foretrukne løsninger også at få indirekte virkning på forbrugerne. Initiativet ventes at føre til øgede valgmuligheder for forbrugerne, fordi grossister og importører nu også bliver omfattet af fritagelsen vedrørende parallel distribution; til styrket intrabrandkonkurrence som følge af muligheden for delt eksklusivitet; bedre førsalgs- og eftersalgsservice, fordi forhandlernes investeringer beskyttes bedre; øget konkurrenceevne for fysiske butikker og øget effektivitet i online- og offlinedistributionen som følger af fritagelsen af dobbelt prissætning og anvendelsen af ikke-ækvivalenskriterier.</p> <p>Initiativet påvirker også de håndhævende myndigheder ved enten at mindske deres håndhævelsesomkostninger eller ved at en neutral virkning, afhængigt af den pågældende situation.</p>
<p><b>Proportionalitetsprincippet</b></p> <p>Den foretrukne løsning for hvert aspekt af reglerne vil være proportional, da den ikke går videre, end hvad der er nødvendigt for at tilpasse anvendelsesområdet for legalitetsformodningen i gruppefritagelsesforordningen.</p>
<p><b>D. Opfølgning</b></p>
<p><b>Hvornår vil foranstaltningen blive taget op til fornyet overvejelse?</b></p> <p>Initiativet vil efter planen være i kraft i 12 år. I mellemtiden vil Kommissionen holde øje med anvendelsen af de reviderede regler, primært ved hjælp af sine egne og de nationale konkurrencemyndigheders erfaringer med at håndhæve reglerne, de fortolkningsspørgsmål, der rejses ved nationale domstole og EU-domstolene, og gennem uformelle drøftelser med interessenter. Senest i 2030 vil Kommissionen gøre status over anvendelsen af de reviderede regler og udarbejde en evalueringsrapport, som bl.a. vil tage udgangspunkt i de oplysninger, der indsamles gennem overvågningen.</p>