

KOMMISJONSFORORDNING (EU) 2022/720**2024/EØS/30/13****av 10. mai 2022****om anvendelsen av artikkel 101 nr. 3 i traktaten om Den europeiske unions virkemåte på grupper av vertikale avtaler og samordnet opptreden(*)**

EUROPAKOMMISJONEN HAR

under henvisning til traktaten om Den europeiske unions virkemåte,

under henvisning til rådsforordning nr. 19/65/EØF av 2. mars 1965 om anvendelse av traktatens artikkel 85 nr. 3 på visse grupper av avtaler og samordnet opptreden⁽¹⁾, særlig artikkel 1,etter offentliggjøring av utkast til forordning⁽²⁾,

etter samråd med Den rådgivende komité for konkurransesaker og

ut fra følgende betraktninger:

- 1) Forordning nr. 19/65/EØF gir Kommisjonen myndighet til ved forordning å anvende artikkel 101 nr. 3 i traktaten på visse grupper av vertikale avtaler og tilsvarende samordnet opptreden som faller inn under traktatens artikkel 101 nr. 1.
- 2) I kommisjonsforordning (EU) nr. 330/2010⁽³⁾ defineres en gruppe av vertikale avtaler som Kommisjonen anså for normalt å oppfylle vilkårene i artikkel 101 nr. 3 i traktaten. Erfaringene med anvendelsen av forordning (EU) nr. 330/2010, som opphører å gjelde 31. mai 2022, har generelt vært positive, noe som framgår av evalueringen av forordningen. I lys av disse erfaringene og ny markedsutvikling, for eksempel veksten i e-handel og nye eller mer utbredte typer vertikale avtaler, bør det vedtas en ny gruppeunntaksforordning.
- 3) Den gruppen av avtaler som normalt kan anses å oppfylle vilkårene fastsatt i traktatens artikkel 101 nr. 3, omfatter vertikale avtaler om kjøp eller salg av varer eller tjenester som inngås mellom ikke-konkurrerende foretak, mellom visse konkurrenter eller av visse sammenslutninger av varedetaljister. Den omfatter også vertikale avtaler som inneholder tilknyttede bestemmelser om overdragelse eller utnyttelse av immaterialrettigheter. Begrepet «vertikale avtaler» bør anses å omfatte tilsvarende samordnet opptreden.
- 4) Ved anvendelsen av traktatens artikkel 101 nr. 3 ved forordning er det ikke nødvendig å fastsette hvilke vertikale avtaler som kan falle inn under traktatens artikkel 101 nr. 1. Ved en individuell vurdering av avtaler i henhold til traktatens artikkel 101 nr. 1 må det tas hensyn til flere faktorer, særlig markedsstrukturen på tilbuds- og etterspørselssiden.
- 5) Fordelen gitt ved gruppeunntaket fastsatt ved denne forordningen bør begrenses til vertikale avtaler som med tilstrekkelig sikkerhet kan antas å oppfylle vilkårene i traktatens artikkel 101 nr. 3.
- 6) Visse typer vertikale avtaler kan forbedre den økonomiske effektiviteten innenfor en produksjons- eller distribusjonskjede ved å legge til rette for bedre samordning mellom de deltakende foretakene. De kan særlig føre til en reduksjon i partenes transaksjons- og distribusjonskostnader og optimalisere investerings- og salgsnivåene.

(*) Denne unionsrettsakten, kunngjort i EUT L 134 av 11.5.2022, s. 4, er omhandlet i EØS-komiteens beslutning nr. 188/2023 av 5. juli 2023 om endring av EØS-avtalens vedlegg XIV (Konkurranseregler), ennå ikke kunngjort.

⁽¹⁾ EFT 36 av 6.3.1965.

⁽²⁾ EUT C 359 av 7.9.2021, s. 1.

⁽³⁾ Kommisjonsforordning (EU) nr. 330/2010 av 20. april 2010 om anvendelsen av artikkel 101 nr. 3 i traktaten om Den europeiske unions virkemåte på grupper av vertikale avtaler og samordnet opptreden (EUT L 102 av 23.4.2010, s. 1).

- 7) Sannsynligheten for at slike effektivitetsfremmende virkninger oppveier eventuelle konkurransebegrensende virkninger som skyldes restriksjoner i de vertikale avtalene, avhenger av avtalepartenes markedsrett, og særlig av i hvilken grad foretakene møter konkurranse fra andre leverandører av varer eller tjenester som deres kunder anser som innbyrdes ombyttelige eller substituerbare på grunn av produktenes egenskaper, pris og bruksområde.
- 8) Det kan antas at dersom andelen av det relevante markedet til hvert enkelt foretak som er part i avtalen, ikke overstiger 30 %, vil vertikale avtaler som ikke inneholder visse typer alvorlige konkurransebegrensninger, i sin alminnelighet bidra til å forbedre produksjonen eller distribusjonen og sikre forbrukerne en rimelig andel av gevinstene som oppnås.
- 9) Over markedsandelsgrensen på 30 % er det ingen formodning om at vertikale avtaler som faller inn under virkeområdet for traktatens artikkel 101 nr. 1, vanligvis vil medføre objektive fordeler av en slik art og et slikt omfang at de oppveier ulempene de skaper for konkurransen. Samtidig er det ingen formodning om at disse vertikale avtalene omfattes av traktatens artikkel 101 nr. 1 eller ikke oppfyller vilkårene i traktatens artikkel 101 nr. 3.
- 10) Plattformøkonomien spiller en stadig viktigere rolle i distribusjonen av varer og tjenester. Foretak som er aktive i plattformøkonomien, gjør det mulig å drive virksomhet på nye måter, hvorav noen er vanskelige å kategorisere med begreper knyttet til vertikale avtaler i den tradisjonelle økonomien. Spesielt gjør nettbaserte formidlingstjenester det mulig for foretak å tilby varer eller tjenester til andre foretak eller til sluttforbrukere for å legge til rette for initiering av direkte transaksjoner mellom foretak eller mellom foretak og sluttforbrukere. Avtaler om levering av nettbaserte formidlingstjenester er vertikale avtaler og bør derfor kunne omfattes av gruppeunntaket fastsatt ved denne forordningen, forutsatt at de oppfyller vilkårene i denne forordningen.
- 11) Definisjonen av nettbaserte formidlingstjenester som brukes i europaparlaments- og rådsforordning (EU) nr. 2019/1150⁽⁴⁾, bør tilpasses for denne forordningen. Særlig bør definisjonen som brukes i denne forordningen, vise til foretak, slik at den gjenspeiler virkeområdet for traktatens artikkel 101. Den bør også omfatte nettbaserte formidlingstjenester som legger til rette for initiering av direkte transaksjoner mellom foretak, og slike som legger til rette for initiering av direkte transaksjoner mellom foretak og sluttforbrukere.
- 12) Parallell distribusjon («dual distribution») viser til scenarioet der en leverandør selger varer eller tjenester ikke bare oppstrøms, men også nedstrøms og dermed konkurrerer med sine uavhengige forhandlere. I dette scenarioet, i fravær av særlig alvorlige begrensninger og forutsatt at kjøperen ikke konkurrerer med leverandøren på oppstrømsnivå, er den vertikale avtalens potensielle negative virkning på konkurranseforholdet mellom leverandøren og kjøperen på nedstrømsnivå mindre viktig enn dens potensielt positive virkning på konkurransen generelt på oppstrøms- eller nedstrømsnivå. Denne forordningen bør derfor unnta vertikale avtaler som inngås i slike scenarioer med parallell distribusjon.
- 13) Informasjonsutveksling mellom en leverandør og en kjøper kan bidra til de konkurransefremmende virkningene av vertikale avtaler, særlig ved å optimalisere produksjons- og distribusjonsprosessene. Ved parallell distribusjon kan imidlertid utveksling av visse typer informasjon føre til horisontale konkurranseproblemer. Denne forordningen bør derfor bare unnta informasjonsutveksling mellom en leverandør og en kjøper i et scenario med parallell distribusjon når informasjonsutvekslingen både er direkte knyttet til gjennomføringen av den vertikale avtalen og nødvendig for å forbedre produksjonen eller distribusjonen av de varene eller tjenestene som omfattes av avtalen.
- 14) Begrunnelsen for å unnta vertikale avtaler i scenarioer med parallell distribusjon er ikke relevant for vertikale avtaler om yting av nettbaserte formidlingstjenester der tilbyderer av de nettbaserte formidlingstjenestene også er et konkurrerende foretak på det relevante markedet for salg av de formidlede varene eller tjenestene. Tilbydere av nettbaserte formidlingstjenester som har en slik hybridfunksjon, kan ha mulighet og insentiv til å påvirke utfallet av konkurransen på det

⁽⁴⁾ Europaparlaments- og rådsforordning (EU) nr. 2019/1150 av 20. juni 2019 om fremming av rettferdige vilkår og gjennomsiktighet for bedriftsbrukere av nettbaserte formidlingstjenester (EUT L 186 av 11.7.2019, s. 57).

relevante markedet for salg av de formidlede varene eller tjenestene. Denne forordningen bør derfor ikke unnta slike vertikale avtaler.

- 15) Denne forordningen bør ikke gi unntak for vertikale avtaler som inneholder restriksjoner som det er sannsynlig at vil begrense konkurransen og skade forbrukerne, eller som ikke er absolutt nødvendige for å oppnå effektivitetsfremmende virkninger. Særlig bør fordelene gitt ved gruppeunntaket fastsatt ved denne forordningen ikke få anvendelse på vertikale avtaler som inneholder visse typer alvorlige konkurransebegrensninger, for eksempel minstepriser og faste priser for videresalg samt visse typer områdebeskyttelse, herunder hindring av effektiv bruk av internett for salg eller visse begrensninger for nettbasert reklame. Følgelig bør begrensninger av nettsalg og nettreklame være omfattet av gruppeunntaket fastsatt ved denne forordningen, forutsatt at de ikke, direkte eller indirekte, alene eller i kombinasjon med andre faktorer under partenes kontroll, har som formål å hindre at kjøperen eller dennes kunder effektivt bruker internett til å selge varene eller tjenestene som omfattes av avtalen, til bestemte områder eller kunder, eller å hindre bruk av en hel nettreklamekanal, for eksempel prissammenligningstjenester eller annonsering på søkemotorer. Begrensninger av nettsalg bør for eksempel ikke være omfattet av gruppeunntaket fastsatt ved denne forordningen dersom formålet med dem er å vesentlig redusere det samlede volumet av nettsalg av de varene eller tjenestene som omfattes av avtalen, på det relevante markedet, eller forbrukernes mulighet til å kjøpe de varene eller tjenestene som omfattes av avtalen, på nettet. Ved kategoriseringen av en begrensning som særlig alvorlig i tråd med artikkel 4 bokstav e) kan det tas hensyn til begrensningens innhold og sammenheng, men kategoriseringen bør ikke avhenge av markedsspesifikke omstendigheter eller partenes individuelle egenskaper.
- 16) Denne forordningen bør ikke unnta begrensninger som ikke med tilstrekkelig sikkerhet kan antas å oppfylle vilkårene i traktatens artikkel 101 nr. 3. For å sikre adgang til og hindre ulovlig samordning på det relevante markedet bør det særlig knyttes visse vilkår til gruppeunntaket. For dette formålet bør unntaket for konkurranseklausuler begrenses til klausuler som ikke overskrider en varighet på fem år. Forpliktelser som innebærer at medlemmer i et selektivt distribusjonssystem unnlater å selge bestemte konkurrerende leverandørers merker, bør heller ikke omfattes av fordelene gitt ved denne forordningen. Fordelen gitt ved denne forordningen bør ikke få anvendelse på paritetsklausuler i detaljhandelen som innebærer at kjøpere av nettbaserte formidlingstjenester unnlater å tilby, selge eller videreselge varer eller tjenester til sluttbrukere på gunstigere vilkår via konkurrerende nettbaserte formidlingstjenester.
- 17) Markedsandelsgrensen, det at visse vertikale avtaler ikke unntas, og vilkårene som fastsettes i denne forordningen, vil normalt sikre at de avtalene som gruppeunntaket gjelder for, ikke gir de deltakende foretakene mulighet til å utelukke konkurransen for en vesentlig del av de aktuelle varene eller tjenestene.
- 18) I henhold til artikkel 29 nr. 1 i rådsforordning (EF) nr. 1/2003⁽⁵⁾ kan Kommisjonen trekke tilbake fordelene gitt ved denne forordningen dersom den i et bestemt tilfelle fastslår at en avtale som gruppeunntaket fastsatt i denne forordningen får anvendelse på, likevel har virkninger som er uforenlige med traktatens artikkel 101 nr. 3. Konkurransemyndigheten i en medlemsstat kan trekke tilbake fordelene gitt ved denne forordningen dersom vilkårene i artikkel 29 nr. 2 i forordning (EF) nr. 1/2003 er oppfylt.
- 19) Dersom Kommisjonen eller konkurransemyndigheten i en medlemsstat trekker tilbake fordelene gitt ved denne forordningen, har den bevisbyrden for at den vertikale avtalen det gjelder, faller inn under virkeområdet for traktatens artikkel 101 nr. 1, og at avtalen ikke oppfyller minst ett av de fire vilkårene i traktatens artikkel 101 nr. 3.
- 20) For å fastslå om fordelene gitt ved denne forordningen bør trekkes tilbake i henhold til artikkel 29 i forordning (EF) nr. 1/2003, er de konkurransebegrensende virkningene som kan oppstå som følge av parallelle nett av vertikale avtaler som har lignende virkninger, og som vesentlig begrenser adgangen til eller konkurransen på et relevant marked, av særlig betydning. Slike kumulative virkninger kan særlig oppstå ved eksklusiv distribusjon, eksklusiv levering, selektiv distribusjon, paritetsklausuler eller konkurranseklausuler.

⁽⁵⁾ Rådsforordning (EF) nr. 1/2003 av 16. desember 2002 om gjennomføring av konkurransereglene fastsatt i traktatens artikkel 81 og 82 (EFT L 1 av 4.1.2003, s. 1).

- 21) For å styrke overvåkingen av parallelle nett av vertikale avtaler som har lignende konkurransebegrensende virkninger og omfatter mer enn 50 % av et gitt marked, kan Kommisjonen ved forordning erklære at denne forordningen ikke får anvendelse på vertikale avtaler som inneholder bestemte begrensninger med hensyn til det aktuelle markedet, slik at traktatens artikkel 101 igjen anvendes fullt ut på slike avtaler.

VEDTATT DENNE FORORDNINGEN:

Artikkel 1

Definisjoner

1. I denne forordningen menes med
- a) «vertikal avtale» en avtale eller samordnet opptreden mellom to eller flere foretak som, med hensyn til avtalen eller den samordnede opptreden, hver utøver virksomhet innenfor ulike ledd i produksjons- eller distribusjonsskjeden, og som gjelder vilkårene for partenes kjøp, salg eller videresalg av visse varer eller tjenester,
 - b) «vertikal begrensning» en konkurransebegrensning i en vertikal avtale som faller inn under virkeområdet for traktatens artikkel 101 nr. 1,
 - c) «konkurrerende foretak» en faktisk eller potensiell konkurrent; med «faktisk konkurrent» menes et foretak som utøver virksomhet på det samme relevante markedet; med «potensiell konkurrent» menes et foretak som, i fravær av den vertikale avtalen, på et realistisk grunnlag og ikke bare som en teoretisk mulighet på kort tid vil kunne foreta de nødvendige tilleggsinvesteringene eller pådra seg andre nødvendige kostnader for å tre inn på det relevante markedet,
 - d) «leverandør» også et foretak som tilbyr nettbaserte formidlingstjenester,
 - e) «nettbaserte formidlingstjenester» informasjonssamfunnstjenester i henhold til artikkel 1 nr. 1 bokstav b) i europaparlaments- og rådsdirektiv (EU) 2015/1535⁽⁶⁾ som gjør det mulig for foretak å tilby varer eller tjenester
 - i) til andre foretak for å legge til rette for initiering av direkte transaksjoner mellom disse foretakene, eller
 - ii) til sluttforbrukere for å legge til rette for initiering av direkte transaksjoner mellom disse foretakene og sluttforbrukere,uavhengig av om og hvor transaksjonene til slutt gjennomføres,
 - f) «konkurranseklausul» enhver direkte eller indirekte forpliktelse som foranlediger kjøperen til ikke å produsere, kjøpe, selge eller videreselge varer eller tjenester som konkurrerer med de varene eller tjenestene som omfattes av avtalen, eller enhver direkte eller indirekte forpliktelse for kjøperen til å kjøpe fra leverandøren eller fra et annet foretak som er utpekt av leverandøren, mer enn 80 % av kjøperens samlede innkjøp av de varene eller tjenestene som omfattes av avtalen, og av varer eller tjenester som på det relevante markedet er substituerbare med disse, beregnet på grunnlag av verdien eller, dersom det er standard praksis i bransjen, mengden av kjøperens innkjøp det foregående kalenderåret,
 - g) «selektivt distribusjonssystem» et distribusjonssystem der leverandøren påtar seg å selge varene eller tjenestene som omfattes av avtalen, enten direkte eller indirekte, bare til forhandlere som er utvalgt på grunnlag av bestemte kriterier, og der disse forhandlerne påtar seg å ikke selge slike varer eller tjenester til forhandlere som ikke er godkjent innenfor det området som leverandøren har forbeholdt til å drive dette systemet,
 - h) «eksklusivt distribusjonssystem» et distribusjonssystem der leverandøren tildeler et område eller en kundegruppe utelukkende til seg selv eller til høyst fem kjøpere og hindrer alle sine øvrige kjøpere i aktivt å selge til det eksklusive området eller til den eksklusive kundegruppen,

⁽⁶⁾ Europaparlaments- og rådsdirektiv (EU) 2015/1535 av 9. september 2015 om en informasjonsprosedyre for tekniske forskrifter og regler for informasjonssamfunnstjenester (EUT L 241 av 17.9.2015, s. 1).

- i) «immaterialrettigheter» også industrielle eiendomsrettigheter, knowhow, opphavsrettigheter og nærstående rettigheter,
 - j) «knowhow» en samling av ikke-patentert, praktisk viten som er et resultat av leverandørens erfaring og prøving, og som er hemmelig, vesentlig og identifisert; med «hemmelig» menes at knowhowen ikke er allment kjent eller lett tilgjengelig; med «vesentlig» menes at knowhowen er betydelig og nyttig for kjøperen med henblikk på bruk, salg eller videresalg av de varene eller tjenestene som omfattes av avtalen; med «identifisert» menes at knowhowen er beskrevet tilstrekkelig utførlig til at det blir mulig å få bekreftet at den oppfyller hemmelighets- og vesentlighetskriteriet,
 - k) «kjøper» også et foretak som i henhold til en avtale som faller inn under traktatens artikkel 101 nr. 1, selger varer eller tjenester på vegne av et annet foretak,
 - l) «aktivt salg» aktiv henvendelse til kunder gjennom besøk, brev, e-post, telefonsamtaler eller andre former for direkte kommunikasjon eller gjennom målrettet annonsering og markedsføring offline eller online, for eksempel ved hjelp av trykte eller digitale medier, herunder nettmedier, prissammenligningstjenester eller annonsering på søkemotorer, som er rettet mot kunder i bestemte områder eller kundegrupper, gjennom drift av et nettsted med et toppdomene for et bestemt område eller gjennom tilbud på et nettsted på språk som vanligvis brukes i bestemte områder, men som skiller seg fra språkene som vanligvis brukes i det området der kjøperen er etablert,
 - m) «passivt salg» salg som følge av uoppfordrede anmodninger fra enkeltkunder, herunder levering av varer eller tjenester til kunden, uten at salget er initiert gjennom aktiv henvendelse til den bestemte kunden eller kundegruppen eller det bestemte området, herunder salg som er et resultat av deltakelse i offentlige anskaffelser eller svar på private anbudsinnbydelser.
2. I denne forordningen skal betegnelsene «foretak», «leverandør» og «kjøper» omfatte deres respektive tilknyttede foretak.

Med «tilknyttede foretak» menes

- a) foretak der en avtalepart direkte eller indirekte
 - i) har myndighet til å utøve mer enn halvparten av stemmerettene, eller
 - ii) har myndighet til å utnevne mer enn halvparten av medlemmene i kontrollorganet, styret eller de organene som rettslig representerer foretaket, eller
 - iii) har rett til å lede foretakets forretninger, eller
- b) foretak som overfor en avtalepart direkte eller indirekte har de rettighetene eller den myndigheten som er nevnt i bokstav a), eller
- c) foretak der et foretak som nevnt i bokstav b) direkte eller indirekte har de rettighetene eller den myndigheten som er nevnt i bokstav a), eller
- d) foretak der en avtalepart sammen med ett eller flere foretak som nevnt i bokstav a), b) eller c), eller der to eller flere av de sistnevnte foretakene, i fellesskap har de rettighetene eller den myndigheten som er nevnt i bokstav a), eller
- e) foretak der de rettighetene eller den myndigheten som er nevnt i bokstav a), i fellesskap innehas av
 - i) avtalepartene eller deres respektive tilknyttede foretak som nevnt i bokstav a)–d), eller
 - ii) én eller flere av avtalepartene eller ett eller flere av deres tilknyttede foretak som nevnt i bokstav a)–d) og én eller flere tredjeparter.

Artikkel 2

Unntak

1. I henhold til traktatens artikkel 101 nr. 3 og med forbehold for bestemmelsene i denne forordningen erklæres det at traktatens artikkel 101 nr. 1 ikke får anvendelse på vertikale avtaler. Dette unntaket får anvendelse i den grad disse avtalene inneholder vertikale begrensninger.

2. Unntaket fastsatt i nr. 1 får anvendelse på vertikale avtaler inngått mellom en sammenslutning av foretak og et individuelt medlem eller mellom en slik sammenslutning og en individuell leverandør bare dersom alle medlemmene av sammenslutningen er varedetaljister og ingen av sammenslutningens enkeltmedlemmer, sammen med sine tilknyttede foretak, har en samlet årsumsetning på over 50 millioner euro. Vertikale avtaler inngått av slike sammenslutninger skal omfattes av denne forordningen, uten at det berører anvendelsen av traktatens artikkel 101 på horisontale avtaler inngått mellom medlemmene av sammenslutningen eller på beslutninger som sammenslutningen har truffet.

3. Unntaket fastsatt i nr. 1 får anvendelse på vertikale avtaler som inneholder bestemmelser om overdragelse av immaterialrettigheter til kjøperen eller dennes bruk av disse, forutsatt at disse bestemmelsene ikke utgjør slike avtalers hovedgjenstand, og at de er direkte knyttet til kjøperens eller dennes kunders bruk, salg eller videre salg av varer eller tjenester. Unntaket får anvendelse under forutsetning av at disse bestemmelsene, når det gjelder de varene eller tjenestene som omfattes av avtalen, ikke inneholder konkurransebegrensninger som har samme formål som vertikale begrensninger som ikke er unntatt etter denne forordningen.

4. Unntaket fastsatt i nr. 1 får ikke anvendelse på vertikale avtaler inngått mellom konkurrerende foretak. Unntaket får imidlertid anvendelse når konkurrerende foretak inngår en ensidig vertikal avtale og ett av følgende gjelder:

- a) Leverandøren er aktiv på oppstrømsnivå som produsent, importør eller grossist og på nedstrømsnivå som importør, grossist eller varedetaljist, mens kjøperen er importør, grossist eller detaljist på nedstrømsnivå og ikke et konkurrerende foretak på oppstrømsnivå, der den kjøper de varene som omfattes av avtalen.
- b) Leverandøren er tjenesteyter i flere omsetningsledd, mens kjøperen tilbyr sine tjenester i detaljistleddet og ikke er et konkurrerende foretak i det omsetningsleddet der den kjøper de tjenestene som omfattes av avtalen.

5. Unntakene fastsatt i nr. 4 bokstav a) og b) får ikke anvendelse på informasjonsutveksling mellom leverandøren og kjøperen som enten ikke er direkte knyttet til gjennomføringen av den vertikale avtalen eller ikke er nødvendig for å forbedre produksjonen eller distribusjonen av de varene eller tjenestene som omfattes av avtalen, eller som ikke oppfyller noen av disse to vilkårene.

6. Unntakene fastsatt i nr. 4 bokstav a) og b) får ikke anvendelse på vertikale avtaler om yting av nettbaserte formidlings-tjenester der tilbyderer av de nettbaserte formidlingstjenestene er et konkurrerende foretak på det relevante markedet for salg av de formidlede varene eller tjenestene.

7. Denne forordningen får ikke anvendelse på vertikale avtaler hvis gjenstand faller inn under virkeområdet for en annen gruppeunntaksforordning, med mindre annet er fastsatt i en slik forordning.

Artikkel 3

Markedsandelsgrense

1. Unntaket fastsatt i artikkel 2 får anvendelse på det vilkåret at leverandørens markedsandel ikke overstiger 30 % av det relevante markedet der denne selger de varene eller tjenestene som omfattes av avtalen, og at kjøperens markedsandel ikke overstiger 30 % av det relevante markedet der denne kjøper de varene eller tjenestene som omfattes av avtalen.

2. Med hensyn til anvendelsen av nr. 1, dersom et foretak innenfor rammen av en avtale med flere parter kjøper varene eller tjenestene som omfattes av avtalen, av et foretak som er part i avtalen, og selger disse varene eller tjenestene til et annet foretak som også er part i avtalen, må det første foretaket ha en markedsandel, både som kjøper og som leverandør, som ikke overstiger markedsandelsgrensen fastsatt i nevnte nummer, for at unntaket fastsatt i artikkel 2 skal få anvendelse.

*Artikkel 4***Begrensninger som fjerner fordelene gitt ved gruppeunntaket – særlig alvorlige begrensninger**

Unntaket fastsatt i artikkel 2 får ikke anvendelse på vertikale avtaler som direkte eller indirekte, alene eller kombinert med andre faktorer under partenes kontroll har som formål

- a) å begrense kjøperens adgang til å fastsette sin salgspris, uten at det berører leverandørens mulighet til å fastsette høyeste salgspriser eller gi veiledende salgspriser, forutsatt at de ikke som følge av press eller incitamenter fra noen av partene får karakter av faste priser eller minstesalgspriser,
- b) dersom leverandøren driver et eksklusivt distribusjonssystem, å begrense innenfor hvilket område eller til hvilke kunder eneforhandleren aktivt eller passivt kan selge varene eller tjenestene som omfattes av avtalen, unntatt
 - i) begrensning av aktivt salg foretatt av eneforhandleren og dennes direkte kunder til et område eller til en kundegruppe som leverandøren har forbeholdt for seg eller har tildelt høyst fem andre eneforhandlere,
 - ii) begrensning av aktivt eller passivt salg foretatt av eneforhandleren og dennes kunder til ikke-godkjente forhandlere som ligger i et område der leverandøren driver et selektivt distribusjonssystem for varene eller tjenestene som omfattes av avtalen,
 - iii) begrensning av eneforhandlerens etableringssted,
 - iv) begrensning av aktivt eller passivt salg til sluttbrukere foretatt av en eneforhandler som utøver virksomhet på grossistnivå,
 - v) begrensning av eneforhandlerens mulighet til aktivt eller passivt å selge komponenter som leveres med henblikk på innarbeiding, til kunder som vil kunne bruke dem til produksjon av samme type varer som dem leverandøren produserer,
- c) dersom leverandøren driver et selektivt distribusjonssystem,
 - i) å begrense innenfor hvilket område eller til hvilke kunder medlemmene av det selektive distribusjonssystemet aktivt eller passivt kan selge varene eller tjenestene som omfattes av avtalen, unntatt
 - 1) begrensning av aktivt salg foretatt av medlemmene av det selektive distribusjonssystemet og deres direkte kunder til et område eller til en kundegruppe som leverandøren har forbeholdt for seg eller har tildelt høyst fem eneforhandlere,
 - 2) begrensning av aktivt eller passivt salg foretatt av medlemmene av det selektive distribusjonssystemet og deres kunder til ikke-godkjente forhandlere som ligger innenfor det området der det selektive distribusjonssystemet drives,
 - 3) begrensning av etableringsstedet for medlemmene av det selektive distribusjonssystemet,
 - 4) begrensning av aktivt eller passivt salg til sluttbrukere foretatt av medlemmer av det selektive distribusjonssystemet som utøver virksomhet på grossistnivå,
 - 5) begrensning av muligheten til aktivt eller passivt å selge komponenter som leveres med henblikk på innarbeiding, til kunder som vil kunne bruke dem til produksjon av samme type varer som dem leverandøren produserer,
 - ii) å begrense kryssleveranser mellom medlemmer av det selektive distribusjonssystemet som utøver virksomhet innen samme eller ulike omsetningsledd,
 - iii) å begrense aktivt eller passivt salg til sluttbrukere foretatt av medlemmer av det selektive distribusjonssystemet som utøver virksomhet på detaljistnivå, uten at det berører bokstav c) i) nr. 1) og 3),

- d) dersom leverandøren verken driver et eksklusivt distribusjonssystem eller et selektivt distribusjonssystem, å begrense innenfor hvilket område eller til hvilke kunder kjøperen aktivt eller passivt kan selge varene eller tjenestene som omfattes av avtalen, unntatt
- i) begrensning av aktivt salg foretatt av kjøperen og dennes direkte kunder til et område eller til en kundegruppe som leverandøren har forbeholdt for seg eller har tildelt høyst fem eneforhandlere,
 - ii) begrensning av aktivt eller passivt salg foretatt av kjøperen og dennes kunder til ikke-godkjente forhandlere som ligger i et område der leverandøren driver et selektivt distribusjonssystem for varene eller tjenestene som omfattes av avtalen,
 - iii) begrensning av kjøperens etableringssted,
 - iv) begrensning av aktivt eller passivt salg til sluttbrukere foretatt av en kjøper som utøver virksomhet på grossistnivå,
 - v) begrensning av kjøperens mulighet til aktivt eller passivt å selge komponenter som leveres med henblikk på innarbeiding, til kunder som vil kunne bruke dem til produksjon av samme type varer som dem leverandøren produserer,
- e) å hindre at kjøperen eller dennes kunder effektivt bruker internett til å selge varene eller tjenestene som omfattes av avtalen, ettersom dette begrenser det området eller de kundene som varene eller tjenestene som omfattes av avtalen, kan selges til i henhold til bokstav b), c) eller d), uten at dette berører muligheten til å pålegge kjøperen
- i) andre begrensninger av nettsalg, eller
 - ii) begrensninger av nettreklame som ikke har som formål å hindre bruk av en hel nettreklamekanal,
- f) å begrense, etter avtale mellom en leverandør av komponenter og en kjøper som innarbeider disse komponentene, leverandørens adgang til å selge komponentene som reservedeler til sluttbrukere eller til reparatører, grossister eller andre tjenesteytere som ikke er utpekt av kjøperen til å reparere eller vedlikeholde dennes varer.

Artikkel 5

Unntatte begrensninger

1. Unntaket fastsatt i artikkel 2 får ikke anvendelse på følgende forpliktelser i vertikale avtaler:
 - a) Enhver direkte eller indirekte konkurranseklausul med ubegrenset eller over fem års varighet.
 - b) Enhver direkte eller indirekte forpliktelse som etter avtalens opphør foranlediger kjøperen til ikke å produsere, kjøpe, selge eller videreselge varer eller tjenester.
 - c) Enhver direkte eller indirekte forpliktelse som foranlediger medlemmene i et selektivt distribusjonssystem til ikke å selge bestemte konkurrerende leverandørers merker.
 - d) Enhver direkte eller indirekte forpliktelse som foranlediger en kjøper av nettbaserte formidlingstjenester til ikke å tilby, selge eller videreselge varer eller tjenester til sluttbrukere på gunstigere vilkår via konkurrerende nettbaserte formidlingstjenester.
2. Som unntak fra nr. 1 bokstav a) får tidsbegrensningen på fem år ikke anvendelse dersom varene eller tjenestene som omfattes av avtalen, selges av kjøperen fra lokaler og grunn som leverandøren eier eller leier av en tredjepart som ikke har noen tilknytning til kjøperen, forutsatt at konkurranseklausulens varighet ikke overstiger det tidsrommet som kjøperen benytter lokalene og grunnen.
3. Som unntak fra nr. 1 bokstav b) får unntaket fastsatt i artikkel 2 anvendelse på enhver direkte eller indirekte forpliktelse som etter avtalens utløp foranlediger kjøperen til ikke å produsere, kjøpe, selge eller videreselge varer eller tjenester, dersom alle følgende vilkår er oppfylt:
 - a) Forpliktelsen gjelder varer eller tjenester som konkurrerer med varer eller tjenester som omfattes av avtalen.

- b) Forpliktelsen er begrenset til de lokalene og den grunnen som kjøperen har utøvd virksomhet fra i løpet av avtaleperioden.
- c) Forpliktelsen er absolutt nødvendig for å verne knowhow som leverandøren har overført til kjøperen.
- d) Forpliktelsens varighet er begrenset til et tidsrom på ett år etter avtalens utløp.

Nummer 1 bokstav b) skal ikke berøre muligheten til å pålegge en begrensning av ubegrenset varighet på bruk og formidling av knowhow som ikke er allment kjent.

Artikkel 6

Tilbaketrekking i enkeltsaker

1. I henhold til artikkel 29 nr. 1 i forordning (EF) nr. 1/2003 kan Kommisjonen trekke tilbake fordelen gitt ved denne forordningen dersom den i et bestemt tilfelle fastslår at en vertikal avtale som omfattes av unntaket i artikkel 2 i denne forordningen, likevel har virkninger som er uforenlige med traktatens artikkel 101 nr. 3. Slike virkninger kan for eksempel oppstå dersom det relevante markedet for levering av nettbaserte formidlingstjenester er svært konsentrert, og dersom konkurransen mellom tilbydere av slike tjenester er begrenset av den kumulative virkningen av parallelle nett av lignende avtaler som begrenser muligheten for kjøpere av nettbaserte formidlingstjenester til å tilby, selge eller videreselge varer eller tjenester til sluttbrukere på gunstigere vilkår gjennom sine direktesalgskanaler.

2. Konkurransemyndigheten i en medlemsstat kan trekke tilbake fordelen gitt ved denne forordningen dersom vilkårene i artikkel 29 nr. 2 i forordning (EF) nr. 1/2003 er oppfylt.

Artikkel 7

Unntak fra anvendelse av forordningen

I henhold til artikkel 1a i forordning nr. 19/65/EØF kan Kommisjonen ved forordning erklære at når parallelle nett av lignende vertikale begrensninger omfatter mer enn 50 % av et relevant marked, får denne forordningen ikke anvendelse på vertikale avtaler som inneholder bestemte begrensninger som gjelder det aktuelle markedet.

Artikkel 8

Anvendelse av markedsandelsgrensen

Ved anvendelsen av markedsandelsgrensene fastsatt i artikkel 3 får følgende regler anvendelse:

- a) Leverandørens markedsandel skal beregnes på grunnlag av opplysninger om omsetningsverdien på markedet, og kjøperens markedsandel skal beregnes på grunnlag av opplysninger om innkjøpsverdien på markedet. Dersom opplysninger om omsetningsverdien eller innkjøpsverdien på markedet ikke er tilgjengelige, kan det aktuelle foretakets markedsandel beregnes på grunnlag av andre pålitelige markedsopplysninger, herunder omsatte og innkjøpte volumer.
- b) Markedsandelene skal beregnes på grunnlag av opplysninger for foregående kalenderår.
- c) Leverandørens markedsandel skal omfatte alle varer eller tjenester som er levert til vertikalt integrerte forhandlere med henblikk på salg.
- d) Dersom markedsandelen i utgangspunktet ikke er over 30 %, men senere overskrider dette nivået, får unntaket fastsatt i artikkel 2 fortsatt anvendelse i et tidsrom på to sammenhengende kalenderår etter det året da grensen på 30 % første gang ble overskredet.
- e) Markedsandelen som innehas av foretakene nevnt i artikkel 1 nr. 2 andre ledd bokstav e), skal fordeles likt mellom de foretakene som har de rettighetene eller den myndigheten som er nevnt i bokstav a) i samme ledd.

*Artikkel 9***Anvendelse av terskelverdien for omsetning**

1. Ved beregningen av samlet årsumsetning i henhold til artikkel 2 nr. 2 skal omsetningen oppnådd i løpet av det foregående regnskapsåret av den aktuelle parten i den vertikale avtalen og av dennes tilknyttede foretak med hensyn til alle varer og tjenester, uten alle skatter og avgifter, legges sammen. I den forbindelse skal transaksjoner mellom parten i den vertikale avtalen og dennes tilknyttede foretak eller mellom de tilknyttede foretakene ikke medregnes.
2. Unntaket fastsatt i artikkel 2 får fortsatt anvendelse dersom terskelverdien for den samlede årsumsetningen i et tidsrom på to sammenhengende regnskapsår ikke overskrides med mer enn 10 %.

*Artikkel 10***Overgangsperiode**

Forbudet fastsatt i traktatens artikkel 101 nr. 1 får ikke anvendelse i tidsrommet fra 1. juni 2022 til 31. mai 2023 med hensyn til avtaler som allerede har trådt i kraft 31. mai 2022, og som ikke oppfyller vilkårene for unntak fastsatt i denne forordningen, men som 31. mai 2022 oppfylte vilkårene for unntak fastsatt i forordning (EU) nr. 330/2010.

*Artikkel 11***Gyldighetstid**

Denne forordningen trer i kraft 1. juni 2022.

Den opphører å gjelde 31. mai 2034.

Denne forordningen er bindende i alle deler og kommer direkte til anvendelse i alle medlemsstater.

Utferdiget i Brussel 10. mai 2022.

For Kommisjonen

Ursula VON DER LEYEN

President
