

NOTAT

25-09-2009
JUK
4/0105-0300-0092
/LOB

Høringssvar til Kommissionen vedrørende udkast til revideret vertikal gruppefritagelse med tilhørende retningslinjer

Europa-Kommissionen har sendt sit forslag til revision af gruppefritagelsen og retningslinjerne for leverings- og distributionsaftaler (vertikale begrænsninger) i offentlig høring. I den forbindelse har Konkurrencestyrelsen følgende bemærkninger:

KONKURRENCESTYRELSEN

Markedsandelstærskel

Konkurrencestyrelsen kan tilslutte sig, at også købers markedsandel for alle typer af leverings- og distributionsaftaler skal være på under 30 pct. for, at gruppefritagelsen finder anvendelse.

**ØKONOMI- OG
ERHVERVS MINISTERIET**

Internetsalg

Internethandel har været stærkt stigende i de senere år og må forventes at få øget betydning for handlen over grænserne og dermed for konkurrencen. Den hast, hvormed udviklingen er gået, viser, at det ikke er muligt at forudse, hvordan udviklingen – både for så vidt angår de teknologiske muligheder og udbredelsen og betydningen af internethandel over grænserne – vil være i de næste 10 år, som gruppefritagelsen efter hensigten skal være gældende. Det er derfor vigtigt at sikre, at der ikke pålægges unødige hindringer i vejen for udviklingen af internethandlen.

Hvad sondringen mellem aktivt og passivt salg angår, kan Konkurrencestyrelsen i den forbindelse tilslutte sig, at internethandel som udgangspunkt anses for passivt salg, som en leverandør derfor ikke må begrænse.

Ud over sondringen mellem aktivt og passivt salg er også de betingelser, som leverandøren lovligt kan stille til forhandleren for, at forhandleren kan sælge via Internettet, afgørende for i hvilken udstrækning internethandlen vil kunne udvikle sig i fremtiden. Konkurrencestyrelsen er enig med Europa-Kommissionen i, at behovet for at sikre forbrugerne adgangen til at kunne handle over grænserne skal afbalanceres over for hensynet til at kunne begrænse, at nogle forhandlere profiterer på andre forhandlers markedsførings- og salgsfremmende indsats. På den anden side er det vigtigt, at reglerne er fremtidssikrede, og at der ikke lægges unødige hindringer i vejen for internethandlen. Konkurrencestyrelsen finder, at det er vigtigt, at begge forhold tages i betragtning i forbindelse med den endelige udformning af reglerne.

Courtesy translation:

The Commission has called for comments in a public consultation on its proposal for a Revised Block Exemption and Guidelines on supply and distribution agreements (vertical restraints).

The Danish Competition Authority submits the following comments:

Market share threshold

The Danish Competition Authority agrees that for a vertical agreement to benefit from the block exemption not only the supplier's market share but also the buyer's market share should not exceed 30 %.

On-line sales

On-line sales have increased considerably during recent years and will undoubtedly attach increased importance for trade across borders and for competition in the future. This rapid development shows that it is not possible to foresee how on-line sales – when it comes to the technological possibilities as well as the extension and the importance of on-line sales across borders – will develop in the coming 10 years which the block exemption is supposed to be in force. As a consequence it is important to ensure that no unnecessary impediments will be in the way for the development of on-line sales.

When it comes to the distinction between active and passive sales the Danish Competition Authority agrees that on-line sales generally should be considered passive sales in the sense that the supplier cannot impose restrictions on the buyer.

Besides the distinction between active and passive sales the terms that the supplier is permitted to require if the buyer wants to sell the goods via the Internet, will also be of importance for the future extension of on-line sales. The Competition Authority agrees with the Commission that the need to ensure that consumers can shop over the internet has to be balanced against the need to protect some distributors from free riding on other distributors marketing and sales efforts. On the other hand, it is important that the rules are future-orientated, and that no unnecessary limitations are put in the way on on-line sales. In The Danish Competition Authorities view it is important to take both sides into consideration when working out the final version of the guidelines.