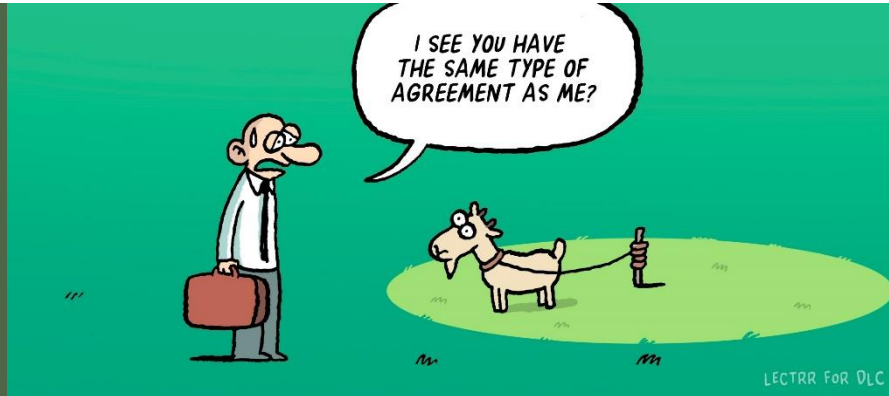


13

## DLC COUNTDOWN



## ”VERTIKALER” I BLICKFÅNGET: AKTIVA FÖRSÄLJNINGSBEGRÄNSNINGAR

## VILLKORET OM PARALLELLT INFÖRANDE

## Vad handlar det om?

Klassiska begrepp i de vertikala avtalens värld är vertikala avtal om ”aktiv försäljning” och ”passiv försäljning”. **Aktiv försäljning** innefattar någon form av inriktning på en viss kundgrupp eller område. **Passiv försäljning** består av transaktioner som svar på oönskade förfrågningar från enskilda kunder, utan att distributören initierat försäljningen genom att aktivt rikta in sig mot de kunderna.

För att skydda de ansträngningar och investeringar som görs av en **exklusiv, men icke-selektiv, distributör**, tillåter gruppundantagsförordningen att andra distributörer kan bli skyldiga att avstå från aktiv försäljning till det område eller kundgrupp som tilldelats en exklusiv distributör, under förutsättning att vissa strikta villkor uppfylls. Begränsning av passiv försäljning från sådana andra distributörer är dock alltid förbjudet.

Denna nedräkning handlar om det andra av de tre villkoren (**villkoret om parallellt införande**) som måste uppfyllas för att aktiva försäljningsbegränsningar ska vara förenliga med gruppundantaget och därmed automatiskt undantas enligt EU:s konkurrensregler. Beaktat hur komplicerat detta är behandlades det första villkoret (exklusivitetsvillkoret) i nedräkning nr 12 och det tredje villkoret (villkoret att det inte ska finnas några försäljningsbegränsningar för köparens kunder, ”förlängningsförbudet”) kommer att behandlas i kommande nedräkning nr 14.

## Vad gäller nu?

Enligt den nuvarande vertikala gruppundantagsförordningen (”VBER” eller ”VGUF” på svenska) utgör begränsningar av aktiv och passiv försäljning i princip förbjudna, svartlistade, konkurrensbegränsningar. Det finns dock ett begränsat undantag under förutsättning att vissa **strikta kumulativa villkor** är uppfyllda.

Det **andra villkoret** kräver att leverantören (och alla företag som direkt eller indirekt kontrollerar leverantören eller som kontrolleras av leverantören) **inför samma aktiva försäljningsbegränsning gentemot alla sina köpare i EU**. I praktiken innebär detta att om en leverantör utser en exklusiv distributör i Finland och denne vill skydda distributören från aktiv försäljning från distributörer i de skandinaviska länderna, måste den aktiva försäljningsbegränsningen för Finland införas, inte bara för de andra skandinaviska distributörerna, utan för alla dess distributörer som är etablerade någonstans i Europa.

Det andra villkoret kallas ofta för **villkoret om parallellt införande**.



Det är viktigt att tillägga att villkoret om parallellt införande inte tillämpas på leverantören själv. Med andra ord är det inte nödvändigt att leverantören åtar sig att avstå från aktiv försäljning till, i vårt exempel, Finland. Villkoret tillämpas enbart för alla leverantörens köpare inom EU.

En intressant iakttagelse är att detta villkor inte anges i själva VBER utan bara i de vertikala riktlinjerna.

## Framtiden efter den 1 juni 2022?

Kommissionens förslag är förvirrande vad gäller det andra villkoret. Det är helt enkelt **oklart om villkoret om parallellt införande kommer att finnas kvar eller försvinner**.

Definitionen av en "exklusiv distributör" verkar inte tillämpa villkoret genom att hänvisa till "andra köpare" och inte till "alla de andra köparna" som det står i de nuvarande vertikala riktlinjerna. Språkbruket i flertalet punkter i de föreslagna nya vertikala riktlinjerna skapar osäkerhet och skulle kunna tolkas som att det andra villkoret ska fortsätta tillämpas som idag.

## Vad gäller i praktiken?

Detta är en fråga av stor praktisk betydelse. I [expertrapporten](#) som lämnades in angående frågan om områdes- och kundbegränsningar, uppmärksammades de praktiska svårigheterna med att uppfylla villkoret om parallellt införande. Dessa svårigheter gäller särskilt i relation till befintliga distributionsnätverk som har utvecklats över tid.

Om det andra villkoret inte efterlevs utgör den aktiva försäljningsbegränsningen en **särskilt allvarlig begränsning** och placeras på den svarta listan. För att återgå till exemplet om den exklusiva distributören i Finland innebär detta att om de avtalade aktiva försäljningsbegränsningarna i distributionsavtalet gentemot Finland inte också omfattar distributörer i Barcelona, Nice eller Valletta kommer den svarta listan aktualiseras. Detta är svårt att förstå.

## Bedömningen?

Vi förstår inte den ekonomiska motiveringen bakom det väldigt strikta andra villkoret (villkoret om parallellt införande). Det är under alla omständigheter önskvärt att det framtida regelverket tar sig an denna fråga direkt. **Det måste vara tydligt om det andra villkoret fortfarande är en del av det framtida regelverket eller om det försvinner**. Detta kommer kräva lämpliga förtydliganden i de framtida vertikala riktlinjerna.



Distribution Law Center

DRIVEN BY CONTRAST



Den slutliga versionen av VBER planeras träda ikraft den 1 juni 2022.

### **Vill du veta mer? Stay tuned...**

Vi räknar ner till den 1 juni 2020 och strävar efter att förse dig med regelbundna uppdateringar och nödvändiga juridiska kunskaper för att förbereda din verksamhet för framtiden. Besök även Distribution Law Center-plattformen ([www.distributionlawcenter.com](http://www.distributionlawcenter.com)) och vår [LinkedIn](#) för mycket mer information om de lagar som reglerar vertikala avtal, både utifrån konkurrensrätt och kommersiell rätt. 27 specialiserade team från hela EES arbetar för att göra plattformen till din favoritkälla för vägledning och information.