



Zbierka súdnych rozhodnutí

NÁVRHY GENERÁLNEHO ADVOKÁTA
ANTHONY COLLINS
prednesené 6. júna 2024¹

Vec C-264/23

**Booking.com BV,
Booking.com (Deutschland) GmbH
proti
25hours Hotel Company Berlin GmbH,
Aletto Kudamm GmbH,
Air-Hotel Wartburg Tagungs- & Sporthotel GmbH,
Andel's Berlin Hotelbetriebs GmbH,
Angleterre Hotel GmbH & Co. KG,
Atrium Hotelgesellschaft mbH,
Azimut Hotelbetrieb Köln GmbH & Co. KG,
Barcelo Cologne GmbH,
Business Hotels GmbH,
Cocoon München GmbH,
DJC Operations GmbH,
Dorint GmbH,
Eleazar Novum GmbH,
Empire Riverside Hotel GmbH & Co. KG,
Explorer Hotel Fischen GmbH & Co. KG,
Explorer Hotel Nesselwang GmbH & Co. KG,
Explorer Hotel Schöнау GmbH & Co. KG,
Fleming's Hotel Management und Servicegesellschaft mbH & Co. KG,
G. Stürzer GmbH Hotelbetriebe,
Hotel Bellevue Dresden Betriebs GmbH,
Hotel Europäischer Hof W.A.L. Berk GmbH & Co KG,
Hotel Hafen Hamburg. Wilhelm Bartels GmbH & Co. KG,
Hotel John F GmbH,
Hotel Obermühle GmbH,
Hotel Onyx GmbH,
Hotel Rubin GmbH,
Hotel Victoria Betriebs- und Verwaltungs GmbH,
Hotel Wallis GmbH,**

¹ Jazyk prednesu: angličtina.

**i31 Hotel GmbH,
IntercityHotel GmbH,
ISA Group GmbH,
Kur-Cafe Hotel Allgäu GmbH,
Lindner Hotels AG,
M Privathotels GmbH & Co. KG,
Maritim Hotelgesellschaft mbH,
MEININGER Shared Services GmbH,
Oranien Hotelbetriebs GmbH,
Platzl Hotel Inselkammer KG,
prize Deutschland GmbH,
Relexa Hotel GmbH,
SANA BERLIN HOTEL GmbH,
SavFra Hotelbesitz GmbH,
Scandic Hotels Deutschland GmbH,
Schlossgarten Hotelgesellschaft mbH,
Seaside Hotels GmbH & Co. KG,
SHK Hotel Betriebsgesellschaft mbH,
Steigenberger Hotels GmbH,
Sunflower Management GmbH & Co. KG,
The Mandala Hotel GmbH,
The Mandala Suites GmbH,
THR Hotel am Alexanderplatz Berlin Betriebs- und Management GmbH,
THR III Berlin Prager-Platz Hotelbetriebs- und Beteiligungsgesellschaft mbH,
THR München Konferenz und Event Hotelbetriebs- und Management GmbH,
THR Rhein/Main Hotelbetriebs- und Beteiligungs-GmbH,
THR XI Berlin Hotelbetriebs- und Beteiligungsgesellschaft mbH,
THR XXX Hotelbetriebs- und Beteiligungs-GmbH,
Upstalsboom Hotel + Freizeit GmbH & Co. KG,
VI VADI HOTEL Betriebsgesellschaft mbH & Co. KG,
Weissbach Hotelbetriebsgesellschaft mbH,
Wickenhäuser & Egger AG,
Wikingerhof GmbH & Co. KG,
Hans-Hermann Geiling, Hotel Präsident,
Karl Herfurtner, Hotel Stadt München eK**

[návrh na začatie prejudiciálneho konania, ktorý podal Rechtbank Amsterdam (súd
v Amsterdame, Holandsko)]

„Návrh na začatie prejudiciálneho konania – Hospodárska súťaž – Dohody medzi podnikmi –
Zmluvy medzi online platformou na rezerváciu hotelov a hotelmi – Doložky o najlepšej cene –
Článok 101 ZFEÚ – Pridružené obmedzenia – Skupinová výnimka – Vertikálne dohody –
Nariadenie (EÚ) č. 330/2010 – Definícia trhu“

I. Úvod

1. V prejednávanej veci sa od Súdneho dvora vyžaduje, aby zodpovedal na dve nové a dôležité otázky, ktoré sa objavili pri uplatňovaní práva hospodárskej súťaže na digitálnych trhoch. Predstavujú široké a úzke doložky o najlepšej cene pridružené obmedzenia na účely článku 101 ods. 1 ZFEÚ? Aké právne zásady sa majú v kontexte dvojstranných digitálnych platforiem, ako je Booking.com, uplatňovať pri definícii relevantného produktového trhu?

II. Spor vo veci samej, návrh na začatie prejudiciálneho konania a konanie na Súdnom dvore

2. Booking.com BV, spoločnosť zaregistrovaná v roku 1996 v Holandsku, prevádzkuje rovnomennú online platformu na rezerváciu hotelov.² Booking.com funguje ako sprostredkovateľ medzi poskytovateľmi hotelových služieb a koncovými zákazníkmi. Nestanovuje ceny, za ktoré sa prostredníctvom jeho platformy ponúkajú hotelové izby. Koncoví zákazníci neplatia za používanie platformy Booking.com žiadny poplatok. Keď koncový zákazník urobí rezerváciu prostredníctvom platformy Booking.com, hotel jej zaplatí províziu. Koncoví zákazníci si môžu hotelové izby rezervovať priamo v hoteli (telefonicky, e-mailom alebo na webovom sídle hotela) alebo prostredníctvom „kamennej“ cestovnej agentúry. Booking.com ponúka na svojej platforme hotelové izby vo viac ako 1,2 milióna hotelov po celom svete.

3. Keď Booking.com vstúpila v roku 2006 na nemecký trh, online rezervácie hotelov neboli bežné a väčšina hotelových izieb sa rezervovala priamo v hoteloch. V Nemecku pôsobili aj iné online cestovné agentúry vrátane Hotel Reservation Service Robert Ragge GmbH (ďalej len „HRS“) a Expedia Inc. Tieto online cestovné agentúry mali vo svojich zmluvách s hotelmi široké doložky o najlepšej cene. Tieto doložky bránili hotelom ponúkať izby za nižšiu cenu prostredníctvom vlastných priamych predajných kanálov a iných predajných kanálov vrátane konkurenčných online cestovných agentúr.

4. V roku 2010 začal Bundeskartellamt (Spolkový úrad pre hospodársku súťaž, Nemecko) vyšetrovanie spoločnosti HRS, pokiaľ ide o jej používanie širokých doložiek o najlepšej cene. Dňa 20. decembra 2013 prijal rozhodnutie, v ktorom dospel k záveru, že široké doložky o najlepšej cene zahrnuté v zmluvách medzi spoločnosťou HRS a hotelmi porušovali článok 101 ZFEÚ a rovnocenné ustanovenie nemeckého práva (ďalej len „rozhodnutie vo veci HRS“). Spolkový úrad pre hospodársku súťaž takisto začal v roku 2013 vyšetrovanie spoločnosti Booking.com, pokiaľ ide o široké doložky o najlepšej cene, ktoré táto spoločnosť začleňovala do svojich zmlúv.

5. Oberlandesgericht Düsseldorf (Vyšší krajský súd Düsseldorf, Nemecko) 9. januára 2015 zamietol žalobu o neplatnosť podanú proti rozhodnutiu o HRS (ďalej len „rozsudok vo veci HRS“). HRS sa proti tomuto rozsudku neodvolala, a tak nadobudol právoplatnosť.

6. V júli 2015 Booking.com na základe konzultácií s francúzskym, talianskym a so švédskym orgánom na ochranu hospodárskej súťaže ukončila používanie širokých doložiek o najlepšej cene, ktoré dovtedy začleňoval do všetkých svojich zmlúv. Tieto doložky nahradila úzkymi doložkami o najlepšej cene. Tie bránia hotelom ponúkať izby za nižšiu cenu prostredníctvom vlastných priamych predajných kanálov.

² Online platformy na rezerváciu hotelov sa často nazývajú „online cestovné agentúry“ a v týchto návrhoch sa tak budú ďalej označovať.

7. Bundeskartellamt (Spolkový úrad pre hospodársku súťaž) 22. decembra 2015 dospel k záveru, že úzke doložky o najlepšej cene sú v rozpore s článkom 101 ZFEÚ a rovnocenným ustanovením nemeckého práva (ďalej len „rozhodnutie vo veci Booking.com“). Rozhodol, že takéto doložky obmedzujú hospodársku súťaž na trhu s poskytovaním ubytovacích služieb v hoteloch a v praxi na trhu s poskytovaním online sprostredkovateľských služieb hotelom platformami.³ Z dôvodu veľkého podielu, ktorý mala Booking.com na relevantnom trhu, neboli tieto doložky oslobodené na základe nariadenia Komisie (EÚ) č. 330/2010 z 20. apríla 2010 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na kategórie vertikálnych dohôd a zosúladených postupov⁴ (ďalej len „staré nariadenie o vertikálnych dohodách“). Splnené neboli ani podmienky na uplatnenie individuálnej výnimky podľa článku 101 ods. 3 ZFEÚ.

8. V rozsudku zo 4. júna 2019 Oberlandesgericht Düsseldorf (Vyšší krajský súd Düsseldorf) dospel k záveru, že úzke doložky o najlepšej cene predstavujú obmedzenie hospodárskej súťaže, ale sú nevyhnutné na zabránenie parazitovaniu. Týmito doložkami sa hotelom bránilo využívať platformu Booking.com na oslovovanie zákazníkov a následne ich motivovať, aby si ubytovanie rezervovali priamo v hoteli. Oberlandesgericht Düsseldorf (Vyšší krajský súd Düsseldorf) dospel k záveru, že takéto doložky predstavujú pridružené obmedzenia, ktorými sa neporušuje článok 101 ods. 1 ZFEÚ. Preto rozhodnutie vo veci Booking.com zrušil.

9. Bundesgerichtshof (Spolkový súdny dvor, Nemecko) 18. mája 2021 uvedený rozsudok zrušil a potvrdil rozhodnutie vo veci Booking.com. Rozhodol, že úzke doložky o najlepšej cene obmedzujú hospodársku súťaž na trhu s poskytovaním ubytovacích služieb v hoteloch. Tieto doložky neboli ani oslobodené podľa starého nariadenia o vertikálnych dohodách, ani nepredstavovali pridružené obmedzenia. Posudzovanie vzájomného vyvažovania priaznivých a nepriaznivých účinkov na hospodársku súťaž, ktoré majú úzke doložky o najlepšej cene, sa musí uskutočniť v kontexte individuálnej analýzy podľa článku 101 ods. 3 ZFEÚ. Bundesgerichtshof (Spolkový súdny dvor) dospel k záveru, že takéto doložky neboli objektívne nevyhnutné na vykonávanie hlavnej činnosti, keďže sa nezistilo, že by bez nich bola ohrozená ziskovosť spoločnosti Booking.com.

10. V roku 2020 podalo Hotelverband Deutschland (IHA) eV, združenie zastupujúce viac ako 2 600 hotelov, proti spoločnosti Booking.com na Landgericht Berlin (Krajský súd, Berlín) žalobu o náhradu škody.

11. Booking.com iniciovala 23. októbra 2020 konanie na Rechtbank Amsterdam (súd v Amsterdame, Holandsko), v ktorom sa domáhala, aby súd vyhlásil, že jej doložky o najlepšej cene neporušujú článok 101 ZFEÚ. V súvislosti s touto žalobou podalo 62 nemeckých hotelov protinávrh, ktorým od spoločnosti Booking.com požadovali náhradu škody za porušenie článku 101 ZFEÚ (ďalej len „hotely, ktoré podali protinávrh“). Daný súd tak rozhoduje v spore týkajúcom sa dvoch hlavných právnych otázok.

³ Podľa Bundeskartellamt (Spolkový úrad pre hospodársku súťaž) hotely nemali veľkú motiváciu ponúkať izby za nižšiu cenu prostredníctvom iných online cestovných agentúr. Úzke doložky o najlepšej cene, ktoré ukladala Booking.com, fungovali tak, že dané izby by sa museli prostredníctvom priamych predajných kanálov hotela ponúkať za vyššiu cenu, aby sa vyrovnali cene ponúkanej na platforme Booking.com.

⁴ Ú. v. EÚ L 102, 2010, s. 1. V článku 2 ods. 1 starého nariadenia o vertikálnych dohodách sa uvádzalo, že podľa článku 101 ods. 3 ZFEÚ a ustanovení tohto nariadenia sa článok 101 ods. 1 ZFEÚ nevzťahuje na vertikálne dohody, pokiaľ takéto dohody obsahujú vertikálne obmedzenia. Táto výnimka platila pod podmienkou, že trhový podiel dodávateľa nepresahoval 30 % relevantného trhu, na ktorom predával zmluvné tovary alebo služby, a trhový podiel kupujúceho nepresahoval 30 % relevantného trhu, na ktorom kupoval tieto tovary alebo služby (článok 3 ods. 1 starého nariadenia o vertikálnych dohodách). Staré nariadenie o vertikálnych dohodách bolo nahradené nariadením Komisie (EÚ) č. 2022/720 z 10. mája 2022 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na kategórie vertikálnych dohôd a zosúladených postupov (Ú. v. EÚ L 134, 2022, s. 4, ďalej len „nové nariadenie o vertikálnych dohodách“).

12. Po prvé predstavujú doložky o najlepšej cene pridružené obmedzenie na účely článku 101 ods. 1 ZFEÚ? Booking.com tvrdí, že široké a úzke doložky o najlepšej cene sú pridružené obmedzenia, pretože bránia hotelom využívať jej služby bezplatne, čím zabraňujú parazitovaniu. Hotely, ktoré predložili protinávrh, tvrdia, že zrušenie doložiek v roku 2016 nemalo žiadne citeľné negatívne účinky na činnosti spoločnosti Booking.com, čím poukazujú na obmedzené riziko parazitovania.

13. Rechtbank Amsterdam (súd v Amsterdame) ďalej konštatuje, že existujú protichodné názory, pokiaľ ide o zaobchádzanie s doložkami o najlepšej cene, ako to dokazujú rôzne stanoviská, ktoré zaujal Bundeskartellamt (Spolkový úrad pre hospodársku súťaž) a Oberlandesgericht Düsseldorf (Vyšší krajský súd Düsseldorf). Dodáva, že vo vnútroštátnych právnych predpisoch v Belgicku, vo Francúzsku, v Taliansku a Rakúsku je používanie širokých a úzkych doložiek o najlepšej cene zakázané.

14. Po druhé Rechtbank Amsterdam (súd v Amsterdame) konštatuje, že pokiaľ doložky o najlepšej cene nie sú pridruženými obmedzeniami, je potrebné definovať relevantný produktový trh, aby sa preskúmalo, či sa uplatňuje staré nariadenie o vertikálnych dohodách. Konštatuje, že podľa starého oznámenia Komisie o definícii relevantného trhu na účely práva hospodárskej súťaže Spoločenstva⁵ je na definíciu relevantného produktového trhu potrebné preskúmať zastupiteľnosť na strane dopytu a na strane ponuky.⁶

15. Booking.com tvrdí, že relevantným produktovým trhom je trh pre distribúciu a rezervovanie ubytovania v hoteloch, čo je dvojstranný trh. Rôzne online aj offline distribučné kanály sú pre hotely a koncových zákazníkov zastupiteľné, a teda patria na rovnaký relevantný produktový trh. Podľa hospodárskej správy, ktorú si nechala vypracovať Booking.com, použilo 62 % nemeckých koncových zákazníkov v roku 2014 na vyhľadanie hotelového ubytovania dve až štyri webové sídla. Z koncových zákazníkov, ktorí na vyhľadanie hotelového ubytovania využili online cestovné agentúry, použilo 46 % aj metavyhľadávače. V roku 2015 sa 60 % rezervácií hotelov uskutočnilo offline.

16. Hotely, ktoré podali protinávrh, naopak tvrdia, že online cestovné agentúry pôsobia na samostatnom produktovom trhu, keďže ponúkajú vyhľadávacie, porovnávacie a rezervačné služby. Offline predaj hotelových služieb a priame predajné kanály hotelov preto nie sú súčasťou toho istého relevantného produktového trhu.

17. Rechtbank Amsterdam (súd v Amsterdame) naznačuje, že podľa všetkého existuje rozpor medzi argumentom, že priame predajné kanály hotelov tvoria samostatný produktový trh, a tvrdením, že úzke doložky o najlepšej cene obmedzujú hospodársku súťaž medzi online cestovnými agentúrami ako Booking.com a priamymi predajnými kanálmi hotelov. Takisto konštatuje, že sa zdá, že rozhodnutie Komisie K(2011) 3913 v konečnom znení z 30. mája 2011 (vec č. COMP/M.6163 – AXA/PERMIRA/OPODO/GO VOYAGES/EDREAMS), v ktorom sa dospelo k záveru, že relevantný produktový trh zahŕňal online predaj leteniek prostredníctvom online cestovných kancelárií a webových sídel leteckých dopravcov, podporuje stanovisko spoločnosti Booking.com.

⁵ Ú. v. ES 1997, C 372, s. 5; Mim. vyd. 08/001, s. 155.

⁶ Nahradené novým oznámením Komisie o definícii relevantného trhu na účely práva Únie v oblasti hospodárskej súťaže (Ú. v. EÚ C, C/2024/1645, ďalej len „nové oznámenie o definícii relevantného trhu“).

18. Podľa zhrnutia konzultácií so zainteresovanými stranami týkajúcich sa hodnotenia oznámenia o definícii trhu z 18. decembra 2020 (ďalej len „zhrnutie konzultácií so zainteresovanými stranami“)⁷ neexistuje v ekonomickej literatúre ani v rozhodovacej praxi orgánov na ochranu hospodárskej súťaže zhoda na tom, ako sa majú viacstranné trhy definovať. Diskutuje sa o tom, či by sa mali definovať ako viaceré relevantné trhy (jeden pre každú stranu platformy) alebo ako jeden trh (s cieľom zahrnúť všetky strany platformy).⁸

19. Za týchto podmienok Rechtbank Amsterdam (súd v Amsterdame) rozhodol prerušiť konanie a položiť Súdnemu dvoru tieto prejudiciálne otázky:

- „1. Má sa široká a úzka doložka o najlepšej cene v rámci článku 101 ods. 1 ZFEÚ považovať za pridružené obmedzenie?
2. Ako sa má pri uplatnení nariadenia [č. 330/2010] definovať relevantný trh, keď sa transakcie uskutočňujú cez online platformu cestovnej kancelárie, na ktorej ubytovacie zariadenia môžu ponúkať izby a môžu nadviazať kontakt s cestujúcimi, ktorí si cez platformu môžu rezervovať izbu?“

20. Písomné pripomienky predložili Booking.com, hotely, ktoré podali protinávrh, nemecká, grécka, španielska a rakúska vláda a Európska komisia. Na pojednávaní 29. februára 2024 predniesli Booking.com, hotely, ktoré podali protinávrh, nemecká a španielska vláda, ako aj Komisia svoje ústne pripomienky a odpovede na otázky, ktoré položil Súdny dvor.

III. Posúdenie

A. O prípustnosti

21. Hotely, ktoré podali protinávrh, a nemecká vláda spochybňujú prípustnosť návrhu na začatie prejudiciálneho konania.

22. Po prvé tvrdia, že návrh na začatie prejudiciálneho konania je neprípustný, pretože nespĺňa požiadavky článku 94 Rokovacieho poriadku Súdneho dvora. Návrh neobsahuje všetky relevantné skutočnosti, konkrétne skutočnosť, že rozhodnutie vo veci Booking.com a rozhodnutie vo veci HRS sa obe týkali otázok, ktoré položil vnútroštátny súd. Nemecké súdy tieto rozhodnutia potvrdili a tie tak nadobudli právoplatnosť. Kým hotely, ktoré podali protinávrh, sa domnievajú, že vnútroštátny súd je viazaný zisteniami uvedenými v týchto rozhodnutiach, nemecká vláda tvrdí, že tieto rozhodnutia predstavujú prinajmenšom dôkaz *prima facie* o existencii porušenia.

23. Po druhé hotely, ktoré podali protinávrh, tvrdia, že dané otázky sú čisto hypotetické, keďže vnútroštátny súd je viazaný rozsudkami nemeckých súdov. V podobnom zmysle sa nemecká vláda domnieva, že otázky sú zbytočné, keďže rozhodnutie vo veci Booking.com a rozhodnutie vo veci HRS, ktoré potvrdili nemecké súdy, vyvracajú všetky pochybnosti o výklade práva Únie.

⁷ Ares(2020)7730543.

⁸ Zhrnutie konzultácií so zainteresovanými stranami, s. 8. Hoci Rechtbank Amsterdam (súd v Amsterdame) odkazuje na pracovný dokument útvarov Komisie s názvom Hodnotenie oznámenia Komisie o definícii relevantného trhu na účely práva hospodárskej súťaže Spoločenstva z 9. decembra 1997 [SWD(2021) 199 final] z 12. júla 2021, ďalej len „pracovný dokument útvarov Komisie“, v ktorom sa dospelo k podobnému záveru (pozri s. 54), presnú citáciu možno nájsť v zhrnutí konzultácií so zainteresovanými stranami.

24. Po tretie otázky sú neprípustné, pokiaľ sa netýkajú výkladu práva Únie, ale skôr jeho uplatňovania. Nie je možné abstraktne odpovedať na otázku o tom, či sú široké a úzke doložky o najlepšej cene pridružené obmedzenia, bez ohľadu na skutkové, zákonné a hospodárske okolnosti, v ktorých sa uplatňujú. Definícia relevantného produktového trhu nie je právny inštitút, ale vyžaduje si vecné posúdenie.

25. V súlade s ustálenou judikatúrou je postup stanovený v článku 267 ZFEÚ nástrojom spolupráce medzi Súdnyim dvorom a vnútroštátnymi súdmi, prostredníctvom ktorého Súdny dvor poskytuje vnútroštátnym súdom výklad práva Únie, ktorý je potrebný na to, aby mohli vydať rozhodnutie v prejednávanych veciach. V rámci tejto spolupráce prináleží iba vnútroštátnemu súdu, ktorý prejednáva spor a ktorý nesie zodpovednosť za následné súdne rozhodnutie, aby posúdil tak potrebu rozhodnutia v prejudiciálnom konaní pre vydanie svojho rozsudku, ako aj relevantnosť otázok, ktoré kladie Súdnyim dvoru. Ak sa teda otázky položené vnútroštátnymi súdmi týkajú výkladu práva Únie, Súdny dvor je v zásade povinný rozhodnúť.⁹

26. Z toho vyplýva, že na otázky týkajúce sa výkladu práva Únie položené vnútroštátnym súdom v rámci právnej úpravy a skutkových okolností, ktoré tento súd vymedzí na vlastnú zodpovednosť a ktorých správnosť Súdnyim dvoru neprináleží preverovať, sa vzťahuje domnienka relevantnosti. Súdny dvor môže odmietnuť rozhodnúť o návrhu na začatie prejudiciálneho konania podanom vnútroštátnym súdom len vtedy, ak je zjavné, že požadovaný výklad práva Únie nemá nijakú súvislosť s realitou alebo predmetom sporu vo veci samej, ak ide o hypotetický problém alebo ak Súdny dvor nedisponuje skutkovými a právnymi podkladmi potrebnými na užitočné zodpovedanie otázok, ktoré mu boli položené.¹⁰

27. Pokiaľ ide o prvú námietku týkajúcu sa prípustnosti návrhu na začatie prejudiciálneho konania, v uvedenom návrhu sa uvádzajú dostatočné skutkové, zákonné a procesné informácie, ktoré umožňujú Súdnyim dvoru odpovedať na položené otázky. Konkrétne obsahuje podrobnosti o rozhodnutí vo veci HRS, rozhodnutí vo veci Booking.com a o nasledujúcich rozsudkoch nemeckých súdov týkajúcich sa týchto rozhodnutí.

28. Pokiaľ ide o relevantnosť týchto rozhodnutí a nasledujúcich rozsudkov nemeckých súdov pre vec, ktorú prejednáva vnútroštátny súd, vecná pôsobnosť smernice Európskeho parlamentu a Rady 2014/104/EÚ z 26. novembra 2014 o určitých pravidlách upravujúcich žaloby podľa vnútroštátneho práva o náhradu škody utrpenej v dôsledku porušenia ustanovení práva hospodárskej súťaže členských štátov a Európskej únie¹¹ sa obmedzuje na žaloby o náhradu škody spôsobenej porušením pravidiel hospodárskej súťaže. Neuplatňuje sa na iné druhy žalôb za údajné porušenia práva hospodárskej súťaže,¹² ako sú žaloby na určenie, že nedošlo k porušeniu, ak takéto žaloby vo vnútroštátnom práve existujú. Zo spisu Súdneho dvora vyplýva, že kým Booking.com sa domáha, aby vnútroštátny súd vyhlásil, že jej doložky o najlepšej cene neporušili pravidlá hospodárskej súťaže, hotely, ktoré podali protinávrh, podali na tomto súde proti spoločnosti Booking.com žalobu o náhradu škody. Týmto protinávrhom sa vec, ktorú prejednáva vnútroštátny súd, dostáva do vecnej pôsobnosti smernice 2014/104.

29. Podľa článku 9 ods. 1 smernice 2014/104 sa porušenie práva hospodárskej súťaže konštatované konečným rozhodnutím vnútroštátneho orgánu na ochranu hospodárskej súťaže alebo súdu, ktoré dané rozhodnutie preskúmal, sa považuje za nevyvrátiteľne preukázané na

⁹ Rozsudok z 8. decembra 2016, Eurosaneamientos a i. (C-532/15 a C-538/15, EU:C:2016:932, body 26 a 27 a citovaná judikatúra).

¹⁰ Tamže (bod 28).

¹¹ Ú. v. EÚ L 349, 2014, s. 1.

¹² Rozsudok z 20. apríla 2023, Repsol Comercial de Productos Petrolíferos, (C-25/21, EU:C:2023:298, bod 31).

účely žaloby o náhradu škody podanej na súdoch daného členského štátu.¹³ V článku 9 ods. 2 smernice 2014/104 sa upravuje situácia, ktorá vzniká v kontexte prejednávanej veci. Keď sa na súdy členského štátu predloží žaloba o náhradu škody spôsobenej porušením práva hospodárskej súťaže, musia tieto súdy zohľadniť právoplatné rozhodnutia prijaté v inom členskom štáte ako dôkaz *prima facie*, že došlo k porušeniu práva hospodárskej súťaže, bez toho, aby bola dotknutá možnosť predloženia dôkazov o opaku.¹⁴ Vnútroštátny súd preto nie je viazaný zisteniami uvedenými v rozhodnutí vo veci Booking.com, rozhodnutí vo veci HRS alebo v nasledujúcich rozsudkoch nemeckých súdov. To, že uvedené rozhodnutia môžu predstavovať dôkaz *prima facie* o skutočnosti, že došlo k porušeniu, neznamená, že je návrh na začatie prejudiciálneho konania neprípustný.

30. Z podobných dôvodov možno zamietnuť aj druhú námietku týkajúcu sa prípustnosti návrhu na začatie prejudiciálneho konania. Otázky vnútroštátneho súdu nie sú hypotetické, keďže uvedené rozhodnutia preň nie sú záväzné. Z existencie týchto rozhodnutí ani nevyplýva, že je zbytočné, aby Súdny dvor na položené otázky odpovedal, keďže Súdny dvor podáva konečný výklad práva Únie.¹⁵

31. A napokon v kontexte postupu stanoveného v článku 267 ZFEÚ nemá Súdny dvor právomoc uplatňovať pravidlá vyplývajúce z práva Únie na skutkové okolnosti konkrétnej veci, čo náleží vnútroštátnemu súdu. Súdny dvor však môže na základe materiálov, ktoré mu boli predložené, poskytnúť vnútroštátnemu súdu výklad práva Únie, ktorý môže byť pre tento súd užitočný pri posudzovaní účinkov daného ustanovenia tohto práva.¹⁶

32. V prejednávanej veci sa otázky, ktoré kladie vnútroštátny súd, týkajú výkladu práva Únie, konkrétne pojmu pridružené obmedzenia a právnych zásad, ktorými sa riadi definícia relevantných produktových trhov, na ktorých pôsobia online cestovné agentúry v hotelierskom sektore.

33. Z uvedených dôvodov Súdnemu dvoru navrhujem, aby zamietol rôzne námietky týkajúce sa prípustnosti návrhu na začatie prejudiciálneho konania.

B. O veci samej

1. Prvá otázka

– Pripomienky účastníkov konania

34. Pokiaľ ide o široké doložky o najlepšej cene, Komisia sa domnieva, že rozhodnutie vo veci HRS a rozsudok vo veci HRS naznačujú, že takéto doložky sú v zásade v rozpore s článkom 101 ods. 1 ZFEÚ, keďže obmedzujú hospodársku súťaž medzi online cestovnými agentúrami, ako aj medzi hotelmi. Platí to aj napriek tomu, že Booking.com nebola účastníkom uvedených konaní, a preto sa neuplatňuje článok 9 ods. 2 smernice 2014/104.

¹³ Tamže (body 38 a 43).

¹⁴ Pozri v tomto zmysle návrhy, ktoré predniesol generálny advokát Pitruzzella vo veci Repsol Comercial de Productos Petrolíferos (C-25/21, EU:C:2022:659, bod 107).

¹⁵ Pozri v tomto zmysle návrhy, ktoré predložil generálny advokát Bot, v stanovisku 1/17 (Dohoda CETA EÚ-Kanada) (EU:C:2019:72, bod 116).

¹⁶ Rozsudok z 19. novembra 2019, A. K. a i. (Nezávislosť disciplinárneho senátu Najvyššieho súdu) (C-585/18, C-624/18 a C-625/18, EU:C:2019:982, bod 132).

35. Pokiaľ ide o úzke doložky o najlepšej cene, Komisia tvrdí, že rozhodnutie vo veci Booking.com a následný rozsudok Bundesgerichtshof (Spolkový súdny dvor), v ktorých sa dospelo k záveru, že takéto doložky obmedzujú hospodársku súťaž medzi hotelmi a online cestovnými agentúrami, predstavujú dôkaz *prima facie* na základe článku 9 ods. 2 smernice 2014/104, že došlo k porušeniu práva hospodárskej súťaže. Podľa Komisie nič nenaznačuje, že by zistenia nemeckých orgánov týkajúce sa širokých a úzkych doložiek o najlepšej cene boli poznačené nesprávnou právnou analýzou alebo že sa nimi skreslili dôkazy.

36. Podľa Komisie sa má obmedzenie považovať za pridružené, ak sú splnené dve podmienky. Po prvé obmedzenie je objektívne nevyhnutné na vykonávanie hlavnej činnosti, ktoré by bez pridruženého obmedzenia nebolo možné. Hlavná činnosť musí mať z hľadiska hospodárskej súťaže pozitívny účinok alebo byť aspoň neutrálna. Po druhé pridružené obmedzenie musí byť úmerné cieľom, ktoré sa sledujú hlavnou činnosťou. Komisia sa vo svojich pripomienkach zameriava na prvú z týchto podmienok. Zastáva názor, že hlavná činnosť v prejednávanej veci, konkrétne poskytovanie online sprostredkovateľských služieb hotelom zo strany online cestovných agentúr, má pozitívne účinky. Posilňuje hospodársku súťaž medzi hotelmi a umožňuje koncovým zákazníkom vyhľadávať a porovnávať konkurenčné ponuky hotelových služieb. Komisia ďalej uvádza, že nemecké orgány podľa všetkého uplatnili správne právne kritérium, keď sa snažili určiť, či sú doložky o najlepšej cene objektívne nevyhnutné. Hoci Komisii neprináleží, aby posúdenie vnútroštátnych orgánov na ochranu hospodárskej súťaže a vnútroštátnych súdov týkajúce sa návrhov na začatie prejudiciálneho konania nahradila vlastným posúdením, nič nenasvedčuje tomu, že by bez doložiek o najlepšej cene bolo hospodárske prežitie spoločnosti Booking.com ohrozené. Aj keď úzke doložky o najlepšej cene môžu byť užitočné na zabránenie parazitovaniu, takáto analýza nebola vykonaná v kontexte uplatňovania článku 101 ods. 3 ZFEÚ na jednotlivé okolnosti.¹⁷

37. Podľa hotelov, ktoré podali protinávrh, nemeckej, gréckej a rakúskej vlády by sa doložky o najlepšej cene mohli považovať za pridružené obmedzenia len v prípade, že by boli nevyhnutné pre zaručenie hospodárskej životaschopnosti spoločnosti Booking.com. Nestačí ukázať, že činnosti tejto spoločnosti môžu byť menej ziskové. Domnievajú sa, že doložky o najlepšej cene nie sú pridruženými obmedzeniami, pretože nie sú objektívne nevyhnutné. Po prvé Booking.com zaviedla doložky o najlepšej cene niekoľko rokov po svojom úspešnom vstupe na nemecký trh. Po druhé Booking.com po tom, ako prestala používať doložky o najlepšej cene, naďalej posilňovala svoje postavenie na trhu v Nemecku.¹⁸ Po tretie Booking.com tvrdí, že hoci mnoho hotelov nedodržiavalo doložky o najlepšej cene, nikdy sa ich nesnažila vymáhať.

38. Hotely, ktoré podali protinávrh, a grécka vláda ďalej uvádzajú, že doložky o najlepšej cene sú neprimerané, keďže Booking.com mohla chrániť svoje legitímne obchodné záujmy inými prostriedkami. Mohla napríklad účtovať hotelom zalistovací poplatok alebo vyžadovať od koncových zákazníkov platby za kliknutie.

39. Nemecká a grécka vláda sa domnievajú, že široké doložky o najlepšej cene predstavujú vylúčené obmedzenia podľa článku 5 ods. 1 písm. d) nového nariadenia o vertikálnych dohodách. Toto ustanovenie dokazuje, že takéto doložky nie sú pridruženými obmedzeniami a že ich zlučiteľnosť s právom hospodárskej súťaže si vyžaduje individuálne posúdenie podľa článku 101

¹⁷ Grécka vláda tiež uvádza, že pojem pridružené obmedzenia, ktorý sa týka uplatňovania článku 101 ods. 1 ZFEÚ, sa nesmie zamieňať s udelením výnimky podľa článku 101 ods. 3 ZFEÚ.

¹⁸ Rakúska vláda dodáva, že napriek zákazu používania doložiek o najlepšej cene na rakúskom území ako nekalých praktík, ktorý platí od roku 2017, online cestovné agentúry naďalej zvyšovali svoje trhové podiely v Rakúsku.

ods. 3 ZFEÚ. Úzke doložky o najlepšej cene však môžu patriť do pôsobnosti nového nariadenia o vertikálnych dohodách, pokiaľ sa dodržiavajú hraničné trhové podiely a ďalšie uplatniteľné podmienky.

40. Španielska vláda navrhuje, aby sa široké a úzke doložky o najlepšej cene posudzovali inak. Keďže široké doložky o najlepšej cene majú mimoriadne škodlivé účinky na hospodársku súťaž, predstavujú jej obmedzenie z hľadiska cieľa, ktoré by malo viesť k tomu, že sa s nimi bude zaobchádzať ako s veľmi závažnými obmedzeniami hospodárskej súťaže v zmysle článku 4 nového nariadenia o vertikálnych dohodách. Na základe nového nariadenia o vertikálnych dohodách sa naopak môže udeliť výnimka úzkym doložkám o najlepšej cene v prípade, že dotknuté podniky neprekračujú 30 % hraničné trhové podiely. V prípade prekročenia týchto hraničných trhových podielov bude potrebné vykonať individuálne preskúmanie zlučiteľnosti úzkych doložiek o najlepšej cene. Španielska vláda nevyklučuje, že v takomto prípade by sa takéto doložky mohli považovať za pridružené obmedzenia, pokiaľ sú nevyhnutné na zabránenie parazitovaniu a ak neexistujú žiadne alternatívne menej reštriktívne opatrenia na dosiahnutie tohto cieľa.

41. Booking.com uvádza dva dôvody, pre ktoré sú široké a úzke doložky o najlepšej cene pridruženými opatreniami. Po prvé doložky o najlepšej cene priamo súviseli s plnením hlavných zmlúv medzi Booking.com a hotelmi, čo malo pozitívny vplyv na hospodársku súťaž a poskytovalo to výhody hotelom a koncovým zákazníkom. Vďaka platforme Booking.com posilnili hotely svoju viditeľnosť a podarilo sa im osloviť väčší počet koncových zákazníkov po celom svete. Koncoví zákazníci získali prístup k širšej ponuke hotelov a môžu jednoduchým a efektívnym spôsobom porovnávať ubytovanie a rezervovať si ho. Platforma Booking.com posilnila hospodársku súťaž medzi hotelmi, čo viedlo k nižším cenám pre koncových zákazníkov.

42. Po druhé z dôvodu významných investícií spoločnosti Booking.com do tvorby, rozvoja a propagácie svojej platformy boli doložky o najlepšej cene objektívnou nevyhnutnosťou na ochranu jeho obchodného modelu. Hotely za ponúkание svojich izieb na platforme Booking.com neplatia poplatok. Platia až vtedy, keď si zákazník prostredníctvom platformy Booking.com rezervuje izbu a rezerváciu nezruší. Koncoví zákazníci využívajú služby platformy Booking.com bezplatne. Doložky o najlepšej cene boli nevyhnutné, aby sa hotelom zabránilo parazitovať tým, že budú propagovať svoje izby na platforme Booking.com a zároveň sa budú snažiť vyhnúť sa platbe rezervačného poplatku tým, že rovnaké izby ponúknu prostredníctvom iných predajných kanálov za nižšiu cenu. Booking.com tvrdí, že doložky o najlepšej cene (i) predstavovali primerané opatrenie na zabezpečenie úspešnosti jej obchodného modelu; (ii) sledovali legitímny cieľ a (iii) predstavovali najmenej reštriktívne opatrenia na boj proti parazitovaniu.¹⁹

– Analýza

43. Svojou prvou otázkou sa vnútroštátny súd pýta, či by sa široké a úzke doložky o najlepšej cene, ktoré chce online cestovná agentúra uložiť hotelom ako súčasť svojich obchodných podmienok, mali považovať za pridružené obmedzenia na účely článku 101 ods. 1 ZFEÚ.

44. V dôsledku článku 9 ods. 2 smernice 2014/104 sa od vnútroštátneho súdu vyžaduje, aby s rozhodnutím vo veci Booking.com a nasledujúcimi rozsudkami nemeckých súdov zaobchádzal prinajmenšom ako s dôkazom *prima facie* o tom, že úzke doložky o najlepšej cene spoločnosti Booking.com porušovali právo hospodárskej súťaže. Vnútroštátny súd môže tiež s rozhodnutím vo veci HRS, ktoré nebolo určené spoločnosti Booking.com a s nasledujúcimi rozsudkami

¹⁹ Booking.com sa neuchýlil k tomu, aby hotelom na tento účel uložil záväzky exkluzivity, čo by bolo reštriktívnejšie opatrenie.

nemeckých súdov v tejto veci zaobchádzať ako s „akýmkoľvek ďalším dôkazom“, v prípade jeho predloženia účastníkmi konania, s cieľom stanoviť, či široké doložky o najlepšej cene, ktoré používala Booking.com, porušovali právo hospodárskej súťaže. Vnútroštátny súd nie je viazaný právoplatnými rozhodnutiami prijatými v inom členskom štáte, ak sa zdá, že tieto rozhodnutia sú poznačené nesprávnym právnym posúdením súdu alebo zjavne nesprávnym posúdením, čo musí určiť vnútroštátny súd.

45. Z judikatúry Súdneho dvora vyplýva, že ak operácia alebo určitá činnosť nespadá do zákazu stanoveného v článku 101 ods. 1 ZFEÚ, lebo neovplyvňuje hospodársku súťaž alebo má na ňu pozitívny účinok, ani obmedzenie obchodnej autonómie jedného alebo viacerých subjektov zapojených do tejto operácie alebo činnosti nespadá do uvedeného zákazu, ak je toto obmedzenie objektívne nevyhnutné na vykonanie uvedenej operácie alebo činnosti a je primerané cieľom, ktoré sa ktoroukoľvek z nich sledujú.²⁰

46. Keď je potrebné určiť, či sa protisúťažné obmedzenie môže vyhnúť zákazu stanovenému v článku 101 ods. 1 ZFEÚ z toho dôvodu, že je doplnkové vo vzťahu k hlavnej operácii, ktorá nemá protisúťažný charakter, treba preskúmať, či by uskutočnenie takejto operácie nebolo možné v prípade neexistencie tohto obmedzenia. Skutočnosť, že operáciu by v prípade neuplatnenia obmedzenia bolo zložitejšie vykonať alebo by bola menej zisková, nepostačuje na to, aby sa tomuto obmedzeniu priznala požadovaná „objektívne nevyhnutná“ povaha, aby sa mohlo považovať za pridružené. Ak by to bolo naopak, pridružené obmedzenia by zahŕňali obmedzenia, ktoré nie sú striktne nevyhnutné na vykonávanie hlavnej činnosti. V prípade potvrdenia by takýto výsledok oslaboval účinnosť zákazu stanoveného v článku 101 ods. 1 ZFEÚ.²¹ Kritérium objektívnej nevyhnutnosti sa týka otázky, či v prípade neexistencie obmedzenia obchodnej autonómie hrozí, že operácia alebo hlavná činnosť, na ktorú sa nevzťahuje zákaz stanovený v článku 101 ods. 1 ZFEÚ a vo vzťahu ku ktorej je obmedzenie druhotné, sa neuskutoční alebo nebude možné v nej pokračovať.²²

47. S cieľom zabrániť splynutiu podmienok stanovených v judikatúre na klasifikáciu obmedzenia ako pridruženého na účely článku 101 ods. 1 ZFEÚ a kritéria nevyhnutnosti, ktoré sa vyžaduje v článku 101 ods. 3 ZFEÚ na účely udelenia výnimky pre obmedzenie, sa posúdenie objektívnej nevyhnutnosti obmedzenia vykonáva na pomerne abstraktnej úrovni. Kým posudzovanie vzájomného vyvažovania priaznivých a nepriaznivých účinkov dohody na hospodársku súťaž sa uskutočňuje v rámci článku 101 ods. 3 TFEÚ, za patriace do rozsahu pridružených obmedzení sa môžu považovať len tie obmedzenia, ktoré sú nevyhnutné na fungovanie hlavnej činnosti²³ za akýchkoľvek okolností.²⁴

48. V prejednávanej veci je jasné, že poskytovanie online služieb rezervácie ubytovania online cestovnými agentúrami, ako je Booking.com, má pozitívne účinky na hospodársku súťaž v miere, v akej táto činnosť posilňuje hospodársku súťaž medzi hotelmi a umožňuje koncovým zákazníkom vyhľadávať a porovnávať konkurenčné ponuky ubytovacích služieb. Podstatné je, či sú široké a/alebo úzke doložky o najlepšej cene objektívne nevyhnutné a primerané na vykonávanie hlavnej

²⁰ Rozsudky z 11. septembra 2014, MasterCard a i./Komisia (C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 89); z 23. januára 2018, F. Hoffmann-La Roche a i. (C-179/16, EU:C:2018:25, bod 69), a z 26. októbra 2023, EDP – Energias de Portugal a i. (C-331/21, EU:C:2023:812, bod 88).

²¹ Rozsudky z 11. septembra 2014, MasterCard a i./Komisia (C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 91); z 23. januára 2018, F. Hoffmann-La Roche a i. (C-179/16, EU:C:2018:25, bod 71), a z 26. októbra 2023, EDP – Energias de Portugal a i. (C-331/21, EU:C:2023:812, bod 90).

²² Rozsudok z 11. septembra 2014, MasterCard a i./Komisia (C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 93).

²³ Pozri v tomto zmysle rozsudky z 18. septembra 2001, M6 a i./Komisia (T-112/99, EU:C:2001:215, body 107 a 109), a z 24. mája 2012, MasterCard a i./Komisia (T-111/08, EU:T:2012:260, bod 89).

²⁴ Úvahy týkajúce sa stavu hospodárskej súťaže na relevantnom trhu nie sú preto súčasťou analýzy pridruženej povahy obmedzenia a skôr sa majú zohľadňovať pri uplatňovaní článku 101 ods. 3 ZFEÚ.

činnosti, ktorú skúma vnútroštátny súd. Ako tvrdí väčšina účastníkov konania vo veci samej, nezdá sa, že by široké a úzke doložky o najlepšej cene boli nevyhnutné. Zdá sa, že medzi hlavnou činnosťou online cestovných agentúr a uložením doložiek o najlepšej cene neexistuje žiadna prirodzená súvislosť. Doložky sa ani nejavia ako objektívne nevyhnutné na zaistenie hospodárskej životaschopnosti online cestovných agentúr. Zo spisu Súdného dvora vyplýva, že online cestovné agentúry naďalej poskytujú svoje služby a dokonca sa im vo viacerých členských štátoch veľmi darí aj po tom, ako im bolo zakázané uplatňovať doložky o najlepšej cene. Ako uviedlo viacero účastníkov konania na Súdnom dvore, na dosiahnutie legitímneho cieľa zabrániť parazitovaniu možno navrhnúť iné alternatívy a menej reštriktívne opatrenia, napríklad účtovať hotelom zalistovací poplatok. Preto je otázne, či široké a úzke doložky o najlepšej cene spĺňajú kritérium primeranosti, ktoré musia spĺňať pridružené obmedzenia.

49. Uvedené úvahy nemajú vplyv na posudzovanie vzájomného vyvažovania priaznivých a nepriaznivých účinkov na hospodársku súťaž, ktoré majú takéto obmedzenia, v kontexte individuálneho preskúmania podľa článku 101 ods. 3 ZFEÚ. Zabránenie parazitovaniu je legitímny cieľ, ktorý môže odôvodňovať obmedzenia hospodárskej súťaže, ak sú splnené podmienky uplatňovania článku 101 ods. 3 ZFEÚ.²⁵ Z toho vyplýva, že online cestovné agentúry môžu takto argumentovať v súvislosti s rámcom, ktorý poskytuje článok 101 ods. 3 ZFEÚ, ale nie pri stanovovaní existencie pridružených opatrení.²⁶

50. Keďže táto otázka bola na pojednávaní vznesená, poznamenávam, že široké a úzke doložky o najlepšej cene nie sú veľmi závažnými obmedzeniami hospodárskej súťaže v zmysle článku 4 starého nariadenia o vertikálnych dohodách. V starom nariadení o vertikálnych dohodách sa o širokých a úzkych doložkách o najlepšej cene nehovorí. Veľmi závažné obmedzenie hospodárskej súťaže uvedené v článku 4 písm. a) starého nariadenia o vertikálnych dohodách²⁷ sa týka „stanovenia ceny pre ďalší predaj“, čo znamená dohody alebo zosúladené postupy, ktorých priamym alebo nepriamym účelom je stanovenie pevnej alebo minimálnej ceny pre ďalší predaj. Konceptia stanovenia ceny pre ďalší predaj znamená obmedzenie schopnosti nákupcu stanoviť si cenu ďalšieho predaja.²⁸ Široké a úzke doložky o najlepšej cene fungujú celkom iným spôsobom. Po prvé online cestovné agentúry poskytujú hotelom sprostredkovateľské služby. Neposkytujú ubytovacie služby, ktoré by hotely ďalej predávali koncovým zákazníkom. Konceptia stanovenia ceny pre ďalší predaj do tohto zmluvného modelu tak ľahko nezapadá. Po druhé, ak by sa aj vytvorila analógia medzi stanovením ceny pre ďalší predaj a uložením pevnej alebo minimálnej predajnej ceny online cestovnými agentúrami za transakcie, ktoré sprostredkujú,²⁹ široké a úzke doložky o najlepšej cene nebránia hotelom znížiť cenu za transakciu, ktorá sa vykonáva prostredníctvom danej online cestovnej agentúry.³⁰

²⁵ Pozri v tomto zmysle návrhy, ktoré predniesol generálny advokát Mazák vo veci *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique* (C-439/09, EU:C:2011:113, body 39 a 40), a návrhy, ktoré predniesol generálny advokát Wahl vo veci *CB/Komisia* (C-67/13 P, EU:C:2014:1958, bod 123).

²⁶ Body 372 až 375 nových usmernení Komisie k vertikálnym obmedzeniam (Ú. v. EÚ C 248, 2022, s. 1; ďalej len „nové vertikálne usmernenia“) poskytujú usmernenia k posudzovaniu paritných záväzkov podľa článku 101 ods. 3 ZFEÚ na vyriešenie problému parazitovania.

²⁷ Článok 4 písm. a) nového nariadenia o vertikálnych dohodách je formulovaný totožne.

²⁸ Pozri bod 48 starých usmernení Komisie o vertikálnych obmedzeniach (Ú. v. EÚ C 130, 2010, s. 1) a bod 185 nových vertikálnych usmernení. Prikladom stanovenia ceny pre ďalší predaj je prípad, keď dodávateľ stanoví cenu, za ktorú musí distribútor ďalej predávať produkt dodávaný dodávateľom.

²⁹ Pozri v tomto zmysle bod 67 písm. c) a bod 194 nových vertikálnych usmernení.

³⁰ Úzka doložka o najlepšej cene nebráni hotelu X znížiť cenu za izbu Y prostredníctvom platformy Booking.com. Vyžaduje sa len, aby v prípade, že hotel X zníži cenu za izbu Y prostredníctvom svojho priameho predajného kanála (napríklad na svojom webovom sídle), znížil cenu za túto izbu na platforme Booking.com. Podobne ani široká doložka o najlepšej cene nebráni hotelu X znížiť cenu za izbu Y prostredníctvom platformy Booking.com. Znamená to, že ak hotel X zníži cenu za izbu Y na platforme inej online cestovnej agentúry, musí cenu za túto izbu znížiť aj na platforme Booking.com.

51. Tvrdenie, že doložky o najlepšej cene nie sú veľmi závažnými obmedzeniami hospodárskej súťaže na účely starého nariadenia o vertikálnych dohodách, podporujú dve ďalšie úvahy vyvodené z nového nariadenia o vertikálnych dohodách a nových vertikálnych usmernení.³¹ Po prvé v článku 5 ods. 1 písm. d) nového nariadenia o vertikálnych dohodách sa výslovne stanovuje, že široké doložky o najlepšej cene sú „vylúčené obmedzenia“,³² a nie veľmi závažné obmedzenia hospodárskej súťaže podľa článku 4 nového nariadenia o vertikálnych dohodách.³³ Z toho podľa všetkého vyplýva, že v novom nariadení o vertikálnych dohodách sa udeľuje výnimka pre úzke doložky o najlepšej cene, ktoré sú menším obmedzením hospodárskej súťaže.³⁴ Po druhé v nových vertikálnych usmerneniach sa výslovne potvrdzuje, že na úzke doložky o najlepšej cene sa môže vzťahovať výnimka stanovená v novom nariadení o vertikálnych dohodách.³⁵

52. Keďže staré nariadenie o vertikálnych dohodách neobsahuje ustanovenie podobné článku 5 ods. 1 písm. d) nového nariadenia o vertikálnych dohodách a doložky o najlepšej cene nie sú veľmi závažnými obmedzeniami hospodárskej súťaže, nič v zásade nebráni tomu, aby sa staré nariadenie o vertikálnych dohodách uplatňovalo na široké aj úzke doložky o najlepšej cene za predpokladu, že sú splnené ostatné podmienky daného nariadenia.

53. Preto Súdnemu dvoru navrhujem, aby na prvú otázku odpovedal v tom zmysle, že široké a úzke doložky o najlepšej cene, ktoré sa online cestovná agentúra snaží uložiť hotelom ako súčasť svojich obchodných podmienok, nie sú pridruženými obmedzeniami na účely článku 101 ods. 1 ZFEÚ, pokiaľ nie sú nevyhnutné a primerané na zabezpečenie hospodárskej životaschopnosti online cestovnej agentúry, čo musí stanoviť vnútroštátny súd bez toho, aby bola dotknutá jeho analýza podľa článku 101 ods. 3 ZFEÚ.

2. O druhej otázke

– Pripomienky účastníkov konania

54. Komisia konštatuje, že podľa rozhodnutia vo veci Booking.com, ktoré nadobudlo právoplatnosť, bol relevantným produktovým trhom trh s poskytovaním online sprostredkovateľských služieb hotelom zo strany platforiem. Priame predajné kanály hotelov a metavyhľadávače súčasťou tohto relevantného produktového trhu neboli. Komisia za podpory nemeckej vlády tvrdí, že nič nenaznačuje, že by tieto zistenia boli poznamenané zjavne nesprávnym posúdením.³⁶ Toto rozhodnutie by preto malo predstavovať dôkaz *prima facie* pre definíciu relevantného trhu vnútroštátnym súdom.

³¹ S cieľom vyhnúť sa pochybnostiam je vymedzenie veľmi závažných obmedzení hospodárskej súťaže v článku 4 písm. a) starého nariadenia o vertikálnych dohodách totožné s vymedzením, ktoré obsahuje článok 4 písm. a) nového nariadenia o vertikálnych dohodách.

³² V článku 5 ods. 1 nového nariadenia o vertikálnych dohodách sa vylučuje uplatňovanie tohto nariadenia o skupinových výnimkách na akúkoľvek priamu alebo nepriamu povinnosť, v dôsledku ktorej nemôže kupujúci online sprostredkovateľských služieb ponúkať, predávať ani ďalej predávať tovar alebo služby koncovým používateľom za výhodnejších podmienok prostredníctvom konkurenčných online sprostredkovateľských služieb.

³³ Toto tvrdenie sa výslovne potvrdzuje v bode 67 písm. d) a bode 253 nových vertikálnych usmernení.

³⁴ Pozri v tomto zmysle body 360 a 374 nových vertikálnych usmernení.

³⁵ Pozri bod 254 písm. a) a bod 359 nových vertikálnych usmernení.

³⁶ Komisia ďalej poznamenáva, že francúzsky, taliansky a švédsky orgán na ochranu hospodárskej súťaže definovali relevantný produktový trh podobným spôsobom.

55. Komisia poukazuje na to, že hraničný trhový podiel stanovený v článku 3 ods. 1 starého nariadenia o vertikálnych dohodách sa týka relevantného trhu, na ktorom dodávateľ predáva zmluvné tovary alebo služby. Komisia a nemecká vláda odkazujú analogicky na bod 67 nových vertikálnych usmernení.

56. Hotely, ktoré podali protinávrh, podľa všetkého spochybňujú vertikálnu povahu vzťahu medzi spoločnosťou Booking.com a hotelmi tým, že odkazujú na argument tejto spoločnosti, že priame predajné kanály hotelov sú priamou konkurenciou jej platformy. Na základe tohto argumentu by sa staré nariadenie o vertikálnych dohodách neuplatňovalo. V každom prípade hotely, ktoré podali protinávrh, za podpory gréckej, španielskej a rakúskej vlády tvrdia, že metavyhľadávače nie sú súčasťou relevantného produktového trhu, pretože používatelia nemôžu prostredníctvom nich uskutočniť rezerváciu. Priame predajné kanály hotelov nie sú súčasťou relevantného produktového trhu, pretože neposkytujú vyhľadávacie a porovnávacie funkcie.

57. Booking.com tvrdí, že relevantný produktový trh musí zahŕňať konkurenčný tlak vykonávaný priamo a nepriamo cez online a offline predajné kanály vrátane webových sídel hotelov. Skutočnosť, že zákazníci využívajú tzv. multihoming tým, že si hotelové ubytovanie rezervujú prostredníctvom offline a online predajných kanálov vrátane online cestovných agentúr, metavyhľadávačov a priamych predajných kanálov hotelov, toto tvrdenie podporuje. Bez ohľadu na predajný kanál je služba, ktorá sa ponúka zákazníkovi, tá istá, a to hotelová izba. Keby neexistovalo riziko, že si zákazníci môžu rezervovať hotelové izby prostredníctvom iných predajných kanálov, boli by doložky o najlepšej cene z obchodného hľadiska zbytočné.

– Analýza

58. Svojou druhou otázkou sa vnútroštátny súd pýta, či by sa relevantný produktový trh mal definovať v súvislosti s činnosťami online cestovných agentúr, ktoré sú sprostredkovateľmi medzi hotelmi a koncovými zákazníkmi, na účely uplatňovania článku 3 ods. 1 starého nariadenia o vertikálnych dohodách.

59. Na úvod konštatujem, že argument predložený hotelmi, ktoré podali protinávrh, že vzťah medzi hotelmi a spoločnosťou Booking.com nie je vertikálny a že staré nariadenie o vertikálnych dohodách sa na tento druh situácií neuplatňuje, podľa všetkého vychádza z mylnej predstavy.

60. V článku 1 ods. 1 písm. a) starého nariadenia o vertikálnych dohodách sú „vertikálne dohody“ vymedzené ako dohody alebo zosúladené postupy dojednané medzi dvoma alebo viacerými podnikmi, z ktorých každý pôsobí na účely dohody alebo zosúladeného postupu na inej úrovni výrobného alebo distribučného reťazca a ktoré sa týkajú podmienok, za ktorých môžu strany nakupovať, predávať alebo ďalej predávať určitý tovar alebo služby.³⁷ Spoločnosť ako Booking.com, ktorá poskytuje hotelom sprostredkovateľské služby na účely oslovenia koncových zákazníkov, ktorí hľadajú hotelové ubytovanie, jednoznačne patrí do tohto vymedzenia pojmu, keďže na účely uvedenej dohody pôsobia Booking.com a hotely na rôznych úrovniach výrobného a distribučného reťazca.

61. Inou právnou otázkou je, či sa staré nariadenie o vertikálnych dohodách uplatňuje alebo neuplatňuje, pretože platforma Booking.com je v konkurenčnom vzťahu s priamymi predajnými kanálmi hotelov. Podľa článku 2 ods. 4 starého nariadenia o vertikálnych dohodách sa výnimka stanovená v článku 2 ods. 1 daného nariadenia neuplatňuje na vertikálne dohody uzavreté medzi

³⁷ Článok 1 ods. 1 písm. a) nového nariadenia o vertikálnych dohodách je formulovaný totožne.

konkurenčnými podnikmi. Z tohto ustanovenia existuje výnimka: skupinová výnimka sa uplatňuje v prípade, že konkurenčné podniky uzavrujú neregistrovanú vertikálnu dohodu a dodávateľ je poskytovateľom služieb na viacerých úrovniach obchodu, zatiaľ čo kupujúci poskytuje svoj tovar a služby na úrovni maloobchodu a nie je konkurenčným podnikom na úrovni obchodu, na ktorej zmluvné služby kupuje.³⁸ Táto výnimka sa týka situácií „duálnej distribúcie“, teda prípadu, keď dodávateľ nepredáva svoje služby len prostredníctvom nezávislých distribútorov, ale predáva ich aj priamo koncovým zákazníkom ako konkurencia svojich nezávislých distribútorov.³⁹ Z toho vyplýva, že aj za predpokladu, že by sa platforma Booking.com a priame predajné kanály hotelov mali považovať za skutočných alebo potenciálnych konkurentov na rovnakom relevantnom produktovom trhu,⁴⁰ patrí situácia, keď hotely predávajú svoje izby prostredníctvom online cestovných agentúr, ako aj prostredníctvom vlastných webových sídel, do pôsobnosti článku 2 ods. 4 starého nariadenia o vertikálnych dohodách. Na rozdiel od toho, čo tvrdia hotely, ktoré podali protinávrh, sa tak staré nariadenie o vertikálnych dohodách uplatňuje.

62. Takýto záver je ešte jednoznačnejší pri preskúmaní v kontexte nového nariadenia o vertikálnych dohodách a nových vertikálnych usmernení. V článku 1 písm. e) bode ii) nového nariadenia o vertikálnych dohodách sa „online sprostredkovateľské služby“ vymedzujú ako služby informačnej spoločnosti, ktoré umožňujú podnikom ponúkať tovar alebo služby konečným spotrebiteľom s cieľom uľahčiť začatie priamych transakcií medzi týmito podnikmi a konečnými spotrebiteľmi. Článok 2 ods. 4 písm. b) nového nariadenia o vertikálnych dohodách, ktorý sa týka duálnej distribúcie, je formulovaný rovnako ako článok 2 ods. 4 písm. b) starého nariadenia o vertikálnych dohodách. Nové nariadenie o vertikálnych dohodách však obsahuje nový článok 2 ods. 6, v ktorom sa stanovuje, že výnimky stanovené v článku 2 ods. 4 nového nariadenia o vertikálnych dohodách sa nemajú uplatňovať na vertikálne dohody týkajúce sa poskytovania online sprostredkovateľských služieb, keď je poskytovateľ týchto služieb konkurenčným podnikom na relevantnom trhu predaja sprostredkovaných tovarov alebo služieb.⁴¹

63. V bodoch 104 až 106 nových vertikálnych usmernení je jasne uvedené, že účelom článku 2 ods. 6 nového nariadenia o vertikálnych dohodách je zúžiť pôsobnosť pravidla bezpečného prístavu, pokiaľ ide o platformy, ktoré majú „hybridnú“ funkciu.⁴² To môže nastať v prípade, že predajcovia potravín ponúkajú svoje výrobky na predaj na online trhovisku, pričom prevádzkovateľ online trhoviska zároveň ponúka vlastné výrobky, ktorými konkuruje uvedeným predajcom. Dôvodom uvedenej výnimky je, že za takýchto okolností môžu mať poskytovatelia online sprostredkovateľských služieb tendenciu uprednostňovať svoj vlastný predaj a môžu byť schopní ovplyvniť výsledok hospodárskej súťaže. Z toho vyplýva, že nové nariadenie o vertikálnych dohodách naďalej poskytuje výnimku pre poskytovateľov online sprostredkovateľských služieb, ktorí nemajú hybridnú funkciu, ako je napríklad online cestovná agentúra, ktorá neponúka na svojej platforme vlastné hotelové izby.

³⁸ Článok 2 ods. 4 písm. b) starého nariadenia o vertikálnych dohodách.

³⁹ Pozri v tomto zmysle bod 28 starých vertikálnych usmernení.

⁴⁰ Je na vnútroštátnom súde, aby vykonal takéto posúdenie so zreteľom na úvahy uvedené v bodoch 64 až 74 vyššie.

⁴¹ Táto výnimka z výnimky znamená, že v uvedených situáciách sa nové nariadenie o vertikálnych dohodách neuplatňuje.

⁴² Pozri v tomto zmysle dôvodovú správu Komisie týkajúcu sa nového nariadenia o vertikálnych dohodách a nových vertikálnych usmernení, ktorá je dostupná na jej webovej stránke:

https://competition-policy.ec.europa.eu/system/files/2022-05/explanatory_note_VBER_and_Guidelines_2022.pdf. Pozri aj bod 67 písm. e) nových vertikálnych usmernení.

64. Pokiaľ ide o druhú otázku, konštatujem, že definícia trhu je nástroj na identifikáciu a vymedzenie hraníc hospodárskej súťaže medzi podnikmi. Jej hlavným účelom je systematicky a efektívne identifikovať konkurenčné tlaky, ktorým podniky čelia pri predaji konkrétnych produktov.⁴³

65. Podľa ustálenej judikatúry zahŕňa relevantný produktový trh všetky výrobky a/alebo služby, ktoré spotrebiteľ považuje za vzájomne zameniteľné alebo nahraditeľné z dôvodu ich charakteristických znakov, ceny a použitia, na ktoré sú určené. Pojem relevantný trh znamená, že môže existovať účinná hospodárska súťaž medzi výrobkami a službami, ktoré ho tvoria. Predpokladom je dostatočný stupeň vzájomnej zameniteľnosti všetkých výrobkov alebo služieb, ktoré sú súčasťou toho istého trhu, pokiaľ ide o špecifické použitie daných výrobkov a služieb. Zameniteľnosť alebo nahraditeľnosť sa neposudzuje len vzhľadom na objektívne vlastnosti predmetných výrobkov a služieb. Zohľadňovať sa musia aj podmienky hospodárskej súťaže a štruktúra ponuky a dopytu na trhu.⁴⁴ Zameniteľnosť alebo nahraditeľnosť výrobkov majú dynamický charakter a definícia relevantného trhu sa v priebehu času môže meniť.⁴⁵

66. Dvojstranné trhy sú také trhy, na ktorých hospodársky subjekt, často online platforma, prepája dve rôzne skupiny používateľov. Za takýchto okolností má dopyt jednej skupiny používateľov vplyv na ponuku druhej skupiny, čo vedie k vzniku nepriamych sieťových účinkov.⁴⁶ Medzi príklady takýchto dvojstranných trhov patria online trhoviská, kde platforma prepája predajcov výrobkov a kupujúcich výrobkov, a pracovná sociálna sieť, ktorá prepája koncových používateľov s potenciálnymi zamestnávateľmi.⁴⁷

67. Podľa nového oznámenia o definícii relevantného trhu môže byť v prípade viacstranných platforiem vhodné definovať relevantný produktový trh pre produkty ponúkané platformou ako celok, a to spôsobom, ktorý zahŕňa všetky skupiny používateľov. Môže byť vhodné definovať samostatné, hoci vzájomne prepojené relevantné produktové trhy pre produkty ponúkané na každej strane platformy.⁴⁸ Na toto určenie má vplyv množstvo faktorov vrátane toho, či ide o transakčnú alebo netransakčnú platformu.⁴⁹

68. Komisia a nemecká vláda v tejto súvislosti správne uvádzajú, že rozhodnutie vo veci Booking.com a nasledujúce rozsudky nemeckých súdov predstavujú prinajmenšom dôkaz *prima facie* pre vnútroštátny súd, ktorý má definovať relevantný trh, podľa článku 9 ods. 2 smernice 2014/104, v súlade s úvahami uvedenými v bode 29 vyššie. Vnútroštátne súdy však nie sú viazané rozhodnutiami prijatými v inom členskom štáte, najmä ak sa zdá, že sú poznačené nesprávnym právnym posúdením alebo zjavne nesprávnym posúdením, o čom musí rozhodnúť vnútroštátny súd.

⁴³ Pozri bod 6 nového oznámenia o definícii relevantného trhu.

⁴⁴ Rozsudky z 23. januára 2018, F. Hoffmann-La Roche a i. (C-179/16, EU:C:2018:25, body 50 a 51), a z 30. januára 2020, Generics (UK) a i. (C-307/18, EU:C:2020:52, bod 129).

⁴⁵ Pozri v tomto zmysle rozsudok z 30. januára 2020, Generics UK a i. (C-307/18, EU:C:2020:52, bod 130).

⁴⁶ Pozri v tomto zmysle bod 94 nového oznámenia o definícii relevantného trhu.

⁴⁷ Jav nepriamych sieťových účinkov vyplýva zo skutočnosti, že čím viac predajcov ponúka svoje výrobky na online trhovisku, tým väčší bude záujem kupujúcich o toto online trhovisko a naopak.

⁴⁸ Pozri bod 95 nového oznámenia o definícii relevantného trhu.

⁴⁹ Tamže. Konštatujem, že v novom oznámení o definícii relevantného trhu nebola prijatá teória, ktorú obhajuje istá časť právnej vedy, a to, že vo všeobecnosti platí, že v prípade transakčných platforiem (napríklad online trhoviska) by sa mal definovať jeden relevantný trh zahŕňajúci všetky skupiny používateľov a v prípade netransakčných platforiem (ako je sociálna sieť) by sa mali definovať samostatné relevantné trhy na každej strane platformy. Podľa nového oznámenia o definícii relevantného trhu ide len o jeden z viacerých faktorov, ktoré sa majú zohľadniť. Dôvodom takéhoto prístupu je zrejme chýbajúci konsenzus v odbornej literatúre a v praxi orgánov na ochranu hospodárskej súťaže. Pozri v tomto zmysle pracovný dokument útvarov Komisie, s. 54. Pre viac informácií o tejto teórii pozri FILISTRUCCHI, L., GERADIN, D., van DAMME, E., AFFELDT, P.: Market Definition in Two-sided Markets: Theory and Practice. In: *Journal of Competition Law & Economics*. 2014, zv. 10(2), s. 293 – 339.

69. Je nesporné, že v prejednávanej veci Booking.com pôsobí na dvojstrannom trhu ako poskytovateľ online sprostredkovateľských služieb pre hotely aj koncových zákazníkov.⁵⁰ Hoci to, či je vhodné definovať jeden relevantný produktový trh, ktorý zahŕňa používateľov na oboch stranách platformy, alebo dva samostatné relevantné produktové trhy na každej strane platformy, musí určiť vnútroštátny súd, v nových vertikálnych usmerneniach sa uvádza, že na účely hraničných trhových podielov stanovených v článku 3 ods. 1 nového nariadenia o vertikálnych dohodách⁵¹ je poskytovateľ online sprostredkovateľských služieb, ako je Booking.com, kategorizovaný ako dodávateľ týchto služieb a podnik, ktorý ponúka alebo predáva tovary alebo služby prostredníctvom poskytovateľa online sprostredkovateľských služieb, ako je hotel, je v súvislosti s týmito online sprostredkovateľskými službami kategorizovaný ako kupujúci.⁵² Preto sa trhový podiel podniku, ktorý poskytuje online sprostredkovateľské služby, vypočíta s ohľadom na relevantný trh pre poskytovanie týchto služieb podnikom kategorizovaným ako kupujúci.⁵³ V nových vertikálnych usmerneniach sa ďalej uvádza, že rozsah relevantného trhu bude závisieť od miery zameniteľnosti medzi online a offline sprostredkovateľskými službami, medzi sprostredkovateľskými službami používanými pre rôzne kategórie tovaru a služieb a medzi sprostredkovateľskými službami a priamymi predajnými kanálmi.⁵⁴

70. Na uplatnenie článku 3 ods. 1 starého nariadenia o vertikálnych dohodách v prejednávanej veci bude potrebné vypočítať trhový podiel spoločnosti Booking.com ako poskytovateľa online sprostredkovateľských služieb pre hotely. V tejto súvislosti môže byť vhodné posúdiť, či sú sprostredkovateľské služby z hľadiska hotelov (ktoré sú na strane dopytu po týchto sprostredkovateľských službách) a koncových zákazníkov (ktorí sú na druhej strane tejto dvojstrannej platformy) nahraditeľné inými druhmi sprostredkovateľských služieb a inými predajnými kanálmi.⁵⁵ Preto môže byť vhodné zohľadniť nahraditeľnosť offline služieb cestovných agentúr, priamych predajných kanálov hotelov a dokonca aj iných online služieb, napríklad takých, ktoré poskytujú metavyhľadávače. V tejto súvislosti konštatujem, že všetci účastníci konania na vnútroštátnom súde okrem Booking.com zastávajú názor, že online sprostredkovateľské služby a uvedené predajné kanály nie sú v zásade vzájomne nahraditeľné, pretože neposkytujú rovnaké vyhľadávacie a porovnávacie funkcie spoločne s možnosťou urobiť rezerváciu.⁵⁶

71. Je na vnútroštátnom súde, aby so zreteľom na uvedené úvahy definoval relevantný produktový trh pri zohľadnení rozhodnutia vo veci Booking.com a nasledujúcich rozsudkov nemeckých súdov ako dôkazu *prima facie*, ako aj iných relevantných dôkazov. Doplnil by som, že podľa rozsudku Bundesgerichtshof (Spolkový súdny dvor) týkajúceho sa rozhodnutia vo veci Booking.com, Booking.com, samozrejme v priebehu daného konania, voči definícii relevantného trhu nenamietala.

⁵⁰ Z hľadiska koncových zákazníkov spočívajú tieto sprostredkovateľské služby v možnosti vyhľadávať a porovnávať ponuky hotelov a nakoniec urobiť rezerváciu.

⁵¹ Článok 3 ods. 1 nového nariadenia o vertikálnych dohodách je formulovaný rovnako ako článok 3 ods. 1 starého nariadenia o vertikálnych dohodách.

⁵² Bod 67 nových vertikálnych usmernení.

⁵³ Bod 67 písm. b) nových vertikálnych usmernení.

⁵⁴ Tamže.

⁵⁵ Ako sa uvádza vyššie, aj v prípade definície relevantného produktového trhu na každej strane trhu sú obe strany aj tak stále prepojené a pri definícii relevantného trhu sa musia recipročne zohľadňovať ich vlastnosti. Pozri FILISTRUCCHI, L., GERADIN, D., van DAMME, E., AFFELDT, P.: c. d.

⁵⁶ Javí sa ako jasné, že offline služby cestovnej kancelárie, ktoré poskytujú prevádzkovatelia v kamenných obchodoch, sa vyznačujú veľmi odlišnými vlastnosťami a funkciami. Priame predajné kanály hotelov ako také neumožňujú zákazníkom vyhľadávanie a porovnávanie ponúk od iných poskytovateľov. Zdá sa, že aj metavyhľadávače majú odlišné vlastnosti a funkcie v tom, že vyhľadávajú ponuky online cestovných agentúr a poskytovateľov hotelových služieb, a keď zákazník klikne na výsledky vyhľadávania, presmeruje ho to na webové sídlo danej online cestovnej agentúry alebo hotela, aby tam urobil rezerváciu.

72. Vnútroštátny súd sa môže riadiť aj precedensmi od iných orgánov na ochranu hospodárskej súťaže, napríklad rozhodnutím Komisie C(2023) 6376 final z 25. septembra 2023, ktorým sa koncentrácia vyhlasuje za nezlučiteľnú s vnútorným trhom a fungovaním Dohody o Európskom hospodárskom priestore (EHP) (vec M.10615 – Booking Holdings/eTraveli Group), o ktorom sa diskutovalo na pojednávaní. Hoci Booking.com podal na Všeobecný súd žalobu o neplatnosť uvedeného rozhodnutia,⁵⁷ jej zástupcovia na otázky Súdneho dvora odpovedali, že napriek určitým výhradám spoločnosť osobitne nenapadla definíciu trhu prijatú v danom rozhodnutí.

73. A napokon, ako správne uvádza Komisia, medzi tvrdením, že priame predajné kanály hotelov tvoria samostatný produktový trh, a tvrdením, že úzke doložky o najlepšej cene obmedzujú hospodársku súťaž medzi online cestovnými agentúrami ako Booking.com a priamymi predajnými kanálmi hotelov, neexistuje žiaden rozpor. Kým účelom definície relevantného produktového trhu je identifikácia najpriamejšieho konkurenčného tlaku, ktorý pociťujú dotknuté podniky, pri posudzovaní hospodárskej súťaže sa môžu zohľadniť aj formy menej priameho konkurenčného tlaku, ako sú mimotrhovú konkurenčné tlaky.

74. Preto Súdnemu dvoru navrhujem, aby na druhú otázku odpovedal v tom zmysle že na účely uplatňovania článku 3 ods. 1 starého nariadenia o vertikálnych dohodách je potrebné definovať relevantný produktový trh v súvislosti s činnosťami online cestovnej agentúry, ktorá pôsobí ako sprostredkovateľ medzi hotelmi a koncovými zákazníkmi, tak, že sa posúdi zastupiteľnosť iných predajných kanálov z hľadiska hotelov a koncových zákazníkov, aby sa mohol vypočítať trhovú podiel online cestovnej agentúry ako dodávateľa online sprostredkovateľských služieb pre hotely.

IV. Návrh

75. Navrhujem, aby Súdny dvor na prejudiciálne otázky, ktoré položil Rechtbank Amsterdam (súd v Amsterdame, Holandsko), odpovedal takto:

1. Článok 101 ods. 1 ZFEÚ sa má vykladať v tom zmysle, že:

široké a úzke doložky o najlepšej cene, ktorými sa online cestovná agentúra snaží zaviazat hotely a sú súčasťou jej obchodných podmienok, nie sú pridruženými obmedzeniami, pokiaľ nie sú nevyhnutné a primerané na zabezpečenie hospodárskej životaschopnosti online cestovnej agentúry, čo musí stanoviť vnútroštátny súd bez toho, aby bola dotknutá jeho analýza podľa článku 101 ods. 3 ZFEÚ.

2. Článok 3 ods. 1 nariadenia (EÚ) č. 330/2010 z 20. apríla 2010 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na kategórie vertikálnych dohôd a zosúladených postupov sa má vykladať v tom zmysle, že:

je potrebné definovať relevantný produktový trh v súvislosti s činnosťami online cestovnej agentúry, ktorá pôsobí ako sprostredkovateľ medzi hotelmi a koncovými zákazníkmi, tak, že sa posúdi zastupiteľnosť iných predajných kanálov z hľadiska hotelov a koncových zákazníkov, aby sa mohol vypočítať trhovú podiel online cestovnej agentúry ako dodávateľa online sprostredkovateľských služieb pre hotely.

⁵⁷ Vec T-1139/23, Booking Holdings/Komisia (vec je v konaní).