

## Part

IM WITH BRUCE AB, 559037-5597, c/o Kivra: 559037-5597, 106 31 Stockholm

Ombud: Advokaterna AA och BB

## Saken

Konkurrensbegränsande samarbete enligt 2 kap. 1 § konkurrenslagen (2008:579), KL; nu fråga om interimistiskt beslut enligt 3 kap. 1 och 3 §§, samt 6 kap. 1 § KL.

---

## Beslut

Konkurrensverket ålägger, enligt 3 kap. 1 § samt 3 kap. 3 § KL, IM WITH BRUCE AB (Bruce)

1. att dels inte tillämpa klausuler om exklusivitet i befintliga avtal med företag som bedriver träningsanläggningar i Stor-Stockholm och i Stor-Göteborg som innebär att företagen förhindras att ingå affärsförhållanden med andra företag som bedriver med Bruce konkurrerande verksamhet, dels inte ingå nya avtal som innehåller sådana klausuler om exklusivitet med dessa företag,
2. att senast inom tre veckor från att ha tagit del av detta beslut informera berörda företag med vilka Bruce har avtal om exklusivitet i Stor-Stockholm och i Stor-Göteborg om innehållet i detta beslut och om att klausuler om exklusivitet inte ska tillämpas av Bruce mot dessa företag för tiden till dess att frågan slutligt har avgjorts eller annat har beslutats, och
3. att senast inom fyra veckor från att ha tagit del av detta beslut skriftligen informera Konkurrensverket om vilka åtgärder Bruce har vidtagit i syfte att efterleva punkten 2 ovan.



Detta beslut gäller omedelbart och för tiden till dess att frågan slutligt har avgjorts eller annat har beslutats.

Detta beslut förenas med vite om fem (5) miljoner kronor vid bristande efterlevnad av någon del av åläggandet i punkterna 1, 2 och 3 ovan.

## Skälen för beslutet

### Bakgrund

#### Företagen

1. Bruce erbjuder framför allt privatpersoner träning på olika typer av träningsanläggningar inom ramen för ett och samma medlemskap. Företaget driver inte egna anläggningar utan ingår i stället avtal med företag som bedriver sådana anläggningar, för att erbjuda sina medlemmar träning på flera olika anläggningar till ett fast pris. Träningsanläggningarna får i gengäld ersättning från Bruce baserat på Bruces medlemsintäkter och hur många besök respektive anläggning har fått från Bruces medlemmar under en viss period. I det följande används termen träningsaggregator för att beskriva en aktör som bedriver denna typ av verksamhet. Bruce lanserade sin verksamhet i Sverige i januari 2017 och har verksamhet i Stockholm och i Göteborg. Bruce hade en nettoomsättning räkenskapsåret 2017/2018 om cirka 10 000 000 kronor och uppger självt att dess omsättning enligt bokslutet för det senaste (brutna) räkenskapsåret 2018/2019 uppgick till cirka 24 500 000 kronor.
2. Swiftr AB (Swiftr) är en träningsaggregator som startade sin verksamhet i Sverige år 2016. Företaget har verksamhet i bland annat Stockholm, Göteborg och Malmö. Swiftrs nettoomsättning räkenskapsåret 2018 uppgick till cirka 1 500 000 kronor.
3. Fitness Collection Scandinavia AB (Fitnesscollection) är en träningsaggregator som startade sin verksamhet i Sverige år 2015. Företaget har bedrivit verksamhet i Stockholm och i Göteborg. Fitnesscollection hade räkenskapsåret 2018 en nettoomsättning om cirka 4 000 000 kronor. Den amerikanska träningsaggregatorn Classpass förvärvade i oktober 2019 Fitnesscollection. Classpass lanserade sin tjänst i Stockholm och i Göteborg den 22 oktober 2019.

#### Den misstänkta överträdelsen

4. Den 20 september 2019 inkom Swiftr med ett klagomål till Konkurrensverket. I klagomålet gör företaget gällande att Bruce i avtal med träningsanläggningar i Sverige tillämpar klausuler om exklusivitet och att detta står i strid med förbudet mot konkurrensbegränsande avtal och/eller missbruk av dominerande ställning i KL. Bruces avtal om exklusivitet

innebär enligt klagomålet att berörda träningsanläggningar hindras att teckna parallella avtal med andra aktörer på marknaden som erbjuder liknande tjänster som Bruce, däribland Swiftr. Swiftr gör vidare gällande att eftersom företaget och andra konkurrenter är beroende av avtal med träningsanläggningar för att kunna erbjuda sina tjänster, leder Bruces exklusivavtal till en utbudsvskärmning, vilket resulterar i en utestängning av såväl befintliga som potentiella konkurrenter på marknaden.

5. Mot bakgrund av dessa uppgifter inledde Konkurrensverket en utredning av Bruces exklusivavtal med träningsanläggningar. Den 23 oktober 2019 inkom Swiftr med en begäran om att verket enligt 3 kap. 3 § KL ska ålägga Bruce att inte tillämpa klausuler om exklusivitet i avtal med träningsanläggningar för tiden till dess att verket har avgjort frågan slutligt (ett så kallat interimistiskt åläggande). Swiftr menar att Bruces exklusivavtal har fått så allvarliga konsekvenser för företagets möjligheter att konkurrera med Bruce att det nu är brådskande för verket att ingripa mot avtalen om konkurrensen på marknaden ska bevaras.
6. Konkurrensverket har inom ramen för den hittillsvarande utredningen undersökt om Bruces tillämpning av klausuler om exklusivitet i avtal med företag som bedriver träningsanläggningar i Sverige kan utgöra en överträdelse av förbudet mot konkurrensbegränsande avtal i 2 kap. 1 § KL eller av förbudet mot missbruk av dominerande ställning i 2 kap. 7 § KL, och om det föreligger skäl att ålägga Bruce interimistiskt att upphöra med tillämpningen av sådana klausuler. För detta ändamål har Konkurrensverket begärt kompletterande uppgifter från Swiftr samt ålagt Bruce och konkurrenten Fitnesscollection att inkomma med uppgifter. Konkurrensverket har dessutom haft möten med både Bruce och Swiftr, samt genomfört en enkätundersökning riktad mot ett stort antal träningsanläggningar i Sverige.
7. Förevarande beslut avser endast förenligheten av Bruces exklusivavtal med bestämmelsen i 2 kap. 1 § KL. Konkurrensverket har ännu inte tagit ställning till om det utredda förfarandet står i strid med förbudet mot missbruk av dominerande ställning i 2 kap. 7 § KL.

## Marknadsförhållandena

### *Marknadens funktionssätt*

8. Träningsaggregatorer tillhandahåller ett träningsmedlemskap till fast pris med en mobilapplikation där medlemmarna kan söka och jämföra träningsanläggningar, boka träningspass och administrera sitt medlemskap. Deras affärsmodell består i att ge konsumenter tillgång till träning på ett större och mer varierat utbud av träningsanläggningar än vad varje anläggning själv kan erbjuda. I träningsaggregatorns mobilapplikation kan

konsumenten få uppgifter om vilka träningsanläggningar aggregatorn samarbetar med samt lämna och ta del av omdömen om anläggningarna. Konsumenten kan genom applikationen också få information om vilka pass eller tider som är lediga på respektive anläggning, samt boka träningspass.

9. Träningsaggregatorerna vänder sig till en bred kundgrupp, eftersom de med sitt omfattande träningsutbud kan tillgodose efterfrågan på flera olika typer av träningsformer. Exempelvis kan både konsumenter som efterfrågar en och samma träningsform på olika anläggningar, och konsumenter som efterfrågar flera olika träningsformer sannolikt tillgodose sitt träningsbehov hos en och samma aggregator. Ett stort antal träningsformer ingår i träningsaggregatorernas utbud, exempelvis gym, yoga, klättring, crossfit, dans och kampsport. För de konsumenter som efterfrågar ett varierat träningsutbud på olika fristående träningsanläggningar erbjuder aggregatorerna således en unik produkt som anläggningarna inte kan tillhandahålla var för sig.
10. Träningsaggregatorerna sluter typiskt sett avtal med träningsanläggningar för att dessa ska upplåta öppet tillträde och/eller tillträde till bokningsbara pass åt aggregatorns medlemmar. Utöver den typiska avtalsformen där träningsanläggningar upplåter tillträde åt träningsaggregatorernas kunder kan det även i några fall förekomma att aggregatorerna köper in ett visst antal inpasseringar på en anläggning, exempelvis simhallar, som aggregatorerna sedan distribuerar till sina medlemmar.
11. Ersättningsmodellen som träningsaggregatorerna tillämpar gentemot träningsanläggningarna går i sitt grundupplägg ut på en [REDACTED], som kan se olika ut mellan olika aggregatorer. [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED] Grundupplägget kan kompletteras med individuella tillägg som kan innebära avsteg från grundupplägget, exempelvis i form av engångsersättningar eller fasta månatliga utbetalningar.
12. Som redogjorts för ovan finns det i Sverige för närvarande två aktörer utöver Bruce som tillhandahåller jämförbara tjänster, Swiftr och Fitnesscollection (som numera ägs av Classpass). Bruces nettoomsättning för det brutna räkenskapsåret 2018/2019 uppgår till cirka 24 500 000 kronor. Baserat på underlag träningsaggregatorerna inkommit med uppskattar

Konkurrensverket Swiftrs och Fitnesscollections nettoomsättning under samma period till cirka [REDACTED] kronor respektive cirka [REDACTED] kronor.

*Marknaderna där träningsaggregatorerna köper tillträde till träningsanläggningar*

13. Träningsanläggningar som en träningsaggregator har anslutit till sin tjänst tillhandahåller tillträde till lokaler och träningspass till aggregatorns medlemmar på samma sätt som till anläggningarnas egna kunder. Uppskattningsvis finns cirka 800 träningsanläggningar i Stockholm och i Göteborg.<sup>1</sup> Av dessa är uppskattningsvis 420 anslutna till minst en träningsaggregator.<sup>2</sup> Bruce hade under perioden oktober 2018 till september 2019 uppskattningsvis betalat ut ersättning om cirka [REDACTED] kronor till träningsanläggningar. Swiftr och Fitnesscollection hade under motsvarande tidsperiod tillsammans betalat ut ersättningar till träningsanläggningar om cirka [REDACTED] kronor.<sup>3</sup> Bruce är således den träningsaggregator som betalar ut enskilt mest ersättning till träningsanläggningar i Sverige.
14. För träningsanläggningarna är träningsaggregatorernas tjänst ett sätt att nå konsumenter som efterfrågar ett mer varierat utbud än vad anläggningarna kan erbjuda var för sig. Aggregatorernas mobilapplikation är också i sig en marknadsföringskanal för anläggningarna. Träningsaggregatorerna möjliggör således för konsumenter att upptäcka nya träningsanläggningar, genom den exponering anläggningarna får i aggregatorernas tjänster. Eftersom träningsaggregatorernas medlemmar betalar ett fast pris för sitt medlemskap hos aggregatorn kan medlemmarna också besöka ett stort antal träningsanläggningar och prova nya träningsformer utan ytterligare kostnader. En träningsanläggning som ansluter sig till en träningsaggregators tjänst når därmed ut till en kundgrupp för vilka det inte finns några ekonomiska hinder att "prova" den tillagda anläggningen. Aggregatorerna utgör därmed en unik försäljningskanal för träningsanläggningarna som gör att anläggningarna kan fylla tidigare outnyttjad kapacitet. Träningsaggregatorerna erbjuder därmed ett mervärde för de anslutna träningsanläggningarna. Den hittillsvarande utredningen talar således för att träningsanläggningarnas tillhandahållande av lokaler och träningspass till träningsaggregatorerna sker på en annan marknad än den där anläggningarna säljer medlemskap var för sig direkt till konsument.
15. Konkurrensverkets hittillsvarande utredning har visat att det inte finns andra aktörer än Bruce, Swiftr och Fitnesscollection/Classpass som på

---

<sup>1</sup> Aktbilaga 20, Presentation från Swiftr, sidan 11, och aktbilaga 49, Bruces svar på Konkurrensverkets åläggande, sidan 6.

<sup>2</sup> Aktbilaga 20, Presentation från Swiftr, sidan 11.

<sup>3</sup> Aktbilaga 43, Swiftrs sammanställning av besök och ersättning till träningsanläggningar, aktbilaga 60, Fitnesscollections sammanställning av besök och ersättning till träningsanläggningar, aktbilaga 61, Fitnesscollections sammanställning av besök och ersättning till träningsanläggningar, och aktbilaga 84, Bruces rapporter om utbetalning av ersättning till träningsanläggningar.

motsvarande sätt köper tillträde till träningsanläggningarnas lokaler och träningspass, i syfte att vidareförsälja dessa inom ramen för en egen produkt.

16. Enligt uppgifter från Swiftr och Fitnesscollection använder en betydande majoritet av aggregatorernas medlemmar sitt medlemskap [REDACTED]<sup>4</sup>. Det är också en rimlig utgångspunkt att konsumenter i huvudsak väljer att besöka träningsanläggningar som är lokaliserade i deras egen stad. Konkurrensverket bedömer således att träningsaggregatorernas medlemmar i första hand inte efterfrågar en möjlighet att kunna träna i hela landet. Detta talar för att en träningsaggregatorer, även om deras utbud inkluderar anläggningar på flera håll i landet, erbjuder sina produkter på mindre geografiska marknader.
17. De tre befintliga träningsaggregatorerna har i Sverige i huvudsak etablerat sig i storstäderna med omnejd. Bruce har verksamhet i Stockholm med omnejd respektive i Göteborg med omnejd. Träningsanläggningarna som Bruce har avtal med finns i huvudsak belägna centralt i städerna, men vissa finns också längre bort från stadskärnorna. Även om enskilda konsumenter kan ha en efterfrågan som är ännu mer lokal, har utredningen inte visat att Bruce eller andra träningsaggregatorer differentierar sina erbjudanden inom storstadsområdena, det vill säga har ett annat erbjudande i en viss del av exempelvis Stor-Stockholm och ett annat erbjudande i en annan del av Stor-Stockholm. Detta tyder på att konkurrensförhållandena sannolikt inte är tillräckligt olikartade för att avgränsa mindre marknader inom storstadsområdena. Konkurrensverket gör därför, baserat på hittillsvarande utredning, bedömningen att Bruces produkt svarar mot en kundefterfrågan i områden som omfattar storstäderna Stockholm respektive Göteborg, och att de approximeras väl av de områden som Statistiska Centralbyrån (SCB) definierar som Stor-Stockholm respektive Stor-Göteborg.<sup>5</sup>
18. Omständigheten att efterfrågan från träningsaggregatorernas kunder är avgränsade till nämnda områden, gör också att träningsaggregatorernas efterfrågan på uppströmsmarknaden följer samma avgränsning. En anläggning i exempelvis Stor-Göteborg kan inte användas för kunder som efterfrågar träning i Stor-Stockholm. De geografiska avgränsningarna av marknaderna där Bruce köper tillträde till träningsanläggningarna bedöms

---

<sup>4</sup> Aktbilaga 41, Swiftrs svar på Konkurrensverkets begäran om kompletterande information, sidan 5, och aktbilaga 59, Fitnesscollections svar på Konkurrensverkets åläggande, sidan 3.

<sup>5</sup> SCB:s definierar storstadsområden baserat på bland annat pendling och flyttning, se <https://www.scb.se/contentassets/c4b8142033a9440ca53725ca32321a74/storstadsomr.pdf>. Stor-Stockholm och Stor-Göteborg definieras av SCB såsom innefattande kommunerna Botkyrka, Danderyd, Ekerö, Haninge, Huddinge, Järfälla, Lidingö, Nacka, Norrtälje, Nykvarn, Nynäshamn, Salem, Sigtuna, Sollentuna, Solna, Stockholm, Sundbyberg, Södertälje, Tyresö, Täby, Upplands Väsby, Upplands-Bro, Vallentuna, Vaxholm, Värmdö och Österåker, respektive Ale, Alingsås, Göteborg, Härryda, Kungsbacka, Kungälv, Lerum, Lilla Edet, Mölndal, Partille, Stenungsund, Tjörn och Öckerö.



således, såvitt är nödvändigt för ett interimistiskt ställningstagande avseende Bruces exklusivavtal, vara Stor-Stockholm respektive Stor-Göteborg.

19. Konkurrensverket har uppskattat Bruces marknadsandel på grundval av uppgifter om utbetalade ersättningar från träningsaggregatorerna till träningsanläggningarna under perioden augusti till september 2019.<sup>6</sup> Baserat på detta bedömer Konkurrensverket att Bruces andelar av inköpen i såväl Stor-Stockholm som i Stor-Göteborg vida överstiger 30 procent. Bruce står således för en betydande andel av träningsaggregatorernas inköp av tillträde till lokaler och träningspass från träningsanläggningar och har därmed en stark ställning i egenskap av köpare av dessa tjänster.

### Behovet av ett interimistiskt åläggande

Allmänt om förutsättningarna för interimistiska ålägganden

20. Konkurrensverket får enligt 3 kap. 1 § första stycket KL ålägga ett företag att upphöra med överträdelser av förbudet i 2 kap. 1 § och 2 kap. 7 § KL. Enligt 3 kap. 3 § KL får ett sådant åläggande under vissa förutsättningar meddelas för tiden till dess att frågan slutligt har avgjorts (ett så kallat interimistiskt åläggande).
21. Ett interimistiskt åläggande enligt 3 kap. 3 § KL förutsätter att det föreligger *sannolika skäl* för att det aktuella förfarandet står i strid med konkurrensreglerna.<sup>7</sup> Det måste med andra ord föreligga omständigheter som sammantaget gör att man *prima facie*, det vill säga vid första anblick och utan fullständig utredning, kan sluta sig till att det är sannolikt att förfarandet har en sådan begränsande inverkan på konkurrensen som kan utgöra en överträdelse.
22. Utöver att det ska finnas sannolika skäl för förekomsten av överträdelsen, förutsätter ett interimistiskt åläggande enligt 3 kap. 3 § KL att det föreligger *särskilda skäl* i det enskilda fallet. Detta krav innebär att det ska finnas objektiva godtagbara skäl av tyngd för att ett förfarande ska få förbjudas i avvaktan på den slutliga prövningen.<sup>8</sup> Interimistiska ålägganden är dock inte reserverade för rena undantagsfall.<sup>9</sup> En utgångspunkt är att interimistiska beslut meddelas vid allvarigare överträdelser som kan få negativa konsekvenser av betydelse om inte det företag som överträder förbudsbestämmelserna åläggs att omedelbart upphöra med överträdelsen,

---

<sup>6</sup> Aktbilaga 43, Swifts sammanställning av besök och ersättning till träningsanläggningar, aktbilaga 60, Fitnesscollections sammanställning av besök och ersättning till träningsanläggningar, aktbilaga 61, Fitnesscollections sammanställning av besök och ersättning till träningsanläggningar, och aktbilaga 84, Bruces rapporter om utbetalning av ersättning till träningsanläggningar.

<sup>7</sup> Se bland annat Marknadsdomstolens dom i mål A3/07, Mars Sverige AB m.fl., sidan 11 f.

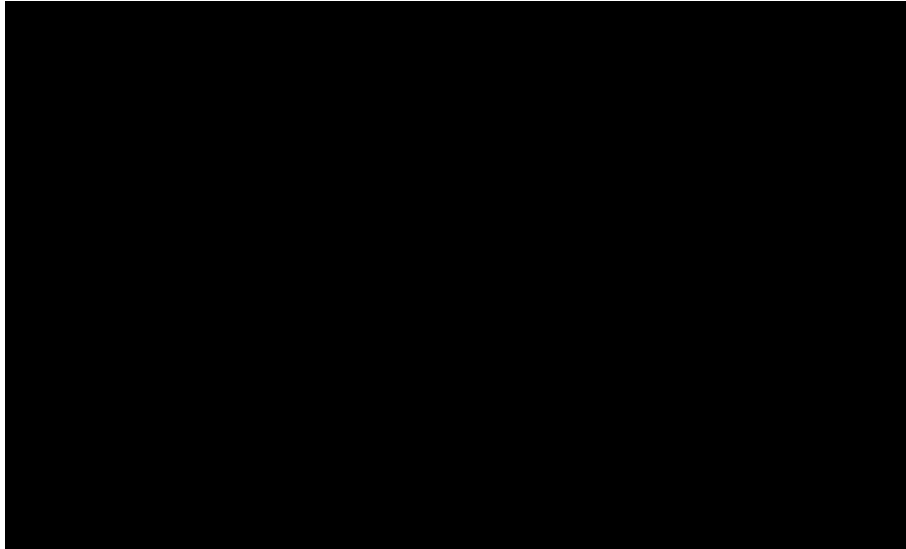
<sup>8</sup> Prop. 1997/98:130, sidan 35.

<sup>9</sup> Prop. 1997/98:130, sidan 35.





samtliga avtal som innehåller exklusivitetsförpliktelser för träningsanläggningarna. Den 3 december 2019 inkom Bruce med [REDACTED] avtal jämte bilagor. Verket bedömer att i vart fall [REDACTED] av dessa avtal innehåller klausuler om exklusivitet. Merparten av avtalen ingicks under perioden [REDACTED] till [REDACTED] och gäller för en period om [REDACTED] månader och därefter tillsvidare med en uppsägningstid om [REDACTED] månader. Exklusivitetsförpliktelserna i avtalen har i allt väsentligt samma innebörd och lydelse:



27. Exklusivitetsklausulerna i Bruces avtal med träningsanläggningarna innebär att berörda träningsanläggningar hindras att teckna avtal eller på annat sätt överväga att teckna avtal med företag eller personer i Sverige som bedriver med Bruce konkurrerande verksamhet, det vill säga med andra träningsaggregatorer. Exklusiviteten gäller i majoriteten av fallen under en period om [REDACTED] månader, och därefter så länge avtalen löper. Avtalens, och därmed klausulernas, giltighet kan därmed förlängas automatiskt såvida parterna inte säger upp avtalen vid utgången av den inledande perioden om [REDACTED] månader. Vid brott mot klausulerna ska träningsanläggningarna utge [REDACTED] till Bruce.
28. Bruce har i vissa fall erbjudit extra ersättning till träningsanläggningar som har tecknat exklusivavtal med Bruce. Ersättningarna har oftast betalats ut i form av [REDACTED], eller genom en [REDACTED]. Spridningen mellan ersättningarna är stor, från exempelvis en [REDACTED] om [REDACTED] kronor till en [REDACTED] om [REDACTED] kronor [REDACTED]<sup>15</sup> Bruce har enligt egna

<sup>15</sup> Se exempelvis aktbilaga 71, Bruces avtal med [REDACTED], bilaga 1, paragrafen 1.1, och aktbilaga 138, Bruces avtal med [REDACTED], sidan 8.

uppgifter betalat ut ersättning för exklusivitet till närmare ■ träningsanläggningar i Stockholm och närmare ■ träningsanläggningar i Göteborg.<sup>16</sup>

29. I den enkätundersökning som Konkurrensverket har genomfört mot träningsanläggningar uppger mer än 90 procent att de samarbetar eller har samarbetat med någon av de tre träningsaggregatorerna.<sup>17</sup> En majoritet av träningsanläggningarna som deltog i undersökningen ser högre intäkter (56 procent) och bättre exponering (60 procent) som de främsta skälen till att samarbeta med träningsaggregatorer. Närmare hälften av respondenterna ser inga fördelar med att samarbeta med *endast en* träningsaggregator. Bland de träningsanläggningar som ser fördelar med att samarbeta med *endast en* aggregator är mindre administration den vanligaste fördelen som anges.
30. Bruce är den största träningsaggregatorn i Stor-Stockholm och Stor-Göteborg. Genom Bruces exklusivavtal med träningsanläggningar hindras konkurrenter till Bruce att behålla befintliga avtal samt att ingå avtal med nya träningsanläggningar, vilket leder till en utbudsavskärmning för dessa konkurrenter. Avskärmningen, och därmed det minskade utbudet av tillgängliga träningsanläggningar, begränsar i sin tur de konkurrerande träningsaggregatorernas möjligheter att tillhandahålla en attraktiv och konkurrenskraftig tjänst till konsumenter i konkurrens med Bruce. Framför allt mindre och nya träningsaggregatorer får sannolikt svårt att attrahera och behålla medlemmar respektive att träda in på marknaderna. ■■■■■  
■■■■■  
■■■■■  
■■■■■  
■■■■■<sup>18</sup> ■■■■■  
■■■■■  
■■■■■  
■■■■■<sup>19</sup>
31. Som redogjorts för ovan präglas den typ av tjänst som träningsaggregatorerna erbjuder av indirekta nätverkseffekter, där ett större utbud av träningsanläggningar inom ramen för samma medlemskap gör tjänsten mer attraktiv för konsumenter (och vice versa). Bruce är den aktör som för närvarande har flest träningsanläggningar anslutna till sin tjänst och därmed störst utbud. Bruces exklusivavtal medför därför att konsumenterna

<sup>16</sup> Aktbilaga 51, Bruces sammanställning av betalning för exklusivitet i Göteborg, och Aktbilaga 52, Bruces sammanställning av betalning för exklusivitet i Stockholm.

<sup>17</sup> Enkäten riktades mot framför allt sådana träningsanläggningar som, enligt uppgifter i utredningen, samarbetar eller har samarbetat med en eller flera träningsaggregatorer (ett mindre antal av de anläggningar som tog emot enkäten hade dock inte angivits som en samarbetspartner av träningsaggregatorerna). Aktbilaga 97, Resultat av Konkurrensverkets enkätundersökning.

<sup>18</sup> Aktbilaga 42, Swiftrs ■■■■■

<sup>19</sup> Aktbilaga 41, Kompletterande information från Swiftr, sidorna 10–13 och aktbilaga 104, Kompletterande information från Swiftr, sidan 3–8.

lockas till Bruce eftersom företagets tjänst är mer värdefull. Ett minskat utbud hos konkurrerande träningsaggregatorer gör i sin tur deras tjänster mindre attraktiva för konsumenterna. De indirekta nätverkseffekterna är med andra ord inte enbart positiva utan kan också vara negativa – ju sämre utbud av träningsanläggningar, desto fler konsumenter kommer att lämna tjänsten och desto färre konsumenter kommer att teckna nytt medlemskap. Detta kan i sin tur minska de kvarvarande träningsanläggningarnas incitament att fortsätta samarbeta med aggregatorn och andra anläggningars incitament att ingå i den aktuella tjänsten, vilket kan leda till att än fler konsumenter väljer att lämna tjänsten eller att avstå från att teckna medlemskap.

32. Det är Konkurrensverkets bedömning att Bruces exklusivavtal har eller kan få allvarliga utestängande effekter för konkurrenterna och därmed, i förlängningen, leda till att konkurrensen mellan träningsaggregatorer allvarligt försvagas.
33. Träningsaggregatorer tenderar att samarbeta bilateralt med individuella träningsanläggningar. En ensam anläggning har i regel begränsade möjligheter eller incitament att motverka en avskärmning av andra träningsaggregatorer.
34. Vissa träningsanläggningar förefaller samtidigt vara särskilt viktiga för en träningsaggregator att ha avtal med och kunna erbjuda träning hos. Exempelvis framgår det av besöksstatistik från Bruce, Swiftr och Fitnesscollection att vissa träningsanläggningar har ett avsevärt större antal besökare än andra och således är särskilt viktiga för träningsaggregatorerna inom den aktuella träningsformen.<sup>20</sup> Den [REDACTED] ersättning som vissa träningsanläggningar har kunnat få av Bruce för att ingå avtal om exklusivitet, exempelvis [REDACTED], visar också på vikten av att kunna teckna avtal med just dessa anläggningar.
35. Träningsaggregatorernas affärsmodell bygger till stor del på möjligheten att kunna erbjuda ett varierat träningsutbud med olika träningsformer. Tillgång till träning på en anläggning är därför inte alltid utbytbar mot träning på en annan anläggning, och en avskärmning är därför sannolik, trots att det finns träningsanläggningar som ännu inte har ingått exklusivavtal med Bruce. Enligt Konkurrensverkets bedömning är täckningen, det vill säga omfattningen, av de exklusivavtal som Bruce har ingått i Stor-Stockholm och i Stor-Göteborg tillräcklig för att avskärmningen av konkurrerande träningsaggregatorer ska vara märkbart

<sup>20</sup> Aktbilaga 43, Swiftrs sammanställning av besök hos träningsanläggningar, aktbilaga 60, Fitnesscollections sammanställning av besök och ersättning till träningsanläggningar, aktbilaga 61, Fitnesscollections sammanställning av besök och ersättning till träningsanläggningar, och aktbilaga 84, Bruces rapporter om besök och utbetalningar till träningsanläggningar.



konkurrensbegränsande i åtminstone dessa områden. Detta i synnerhet eftersom exklusivavtalen även omfattar många, för konsumenterna särskilt populära, träningsanläggningar. Även varaktigheten av exklusivitetsförpliktelserna talar för att avtalen är märkbart konkurrensbegränsande då exklusivitetsförpliktelserna gäller i åtminstone ■ månader och sedan löper så länge avtalen inte sägs upp.

36. Eftersom Bruces marknadsandel överstiger 30 procent på de marknader där Bruce köper tillgång till träningsanläggningarnas utbud, vilka i geografiskt hänseende begränsar sig till Stor-Stockholm och Stor-Göteborg, anser Konkurrensverket att Bruces exklusivavtal har en märkbar effekt på konkurrensen i dessa områden.
37. Mot bakgrund av ovanstående bedömer Konkurrensverket att Bruces exklusivavtal sannolikt har ett märkbart konkurrensbegränsande resultat på marknader, vars geografiska områden kan approximeras av Stor-Stockholm och Stor-Göteborg.
38. Bruce har bland annat uppgivit att anledningen till att företaget ingår exklusivavtal med träningsanläggningar är att anläggningarna har efterfrågat högre ersättning från Bruce, vilket medför högre kostnader för företaget. ■  
■  
■ Konkurrensverket anser inte att de ersättningar som Bruce betalar till träningsanläggningar utgör sådana avtalspecifika investeringar i anläggningarnas verksamheter som Bruce har haft anledning att skydda genom att ingå avtal om exklusivitet. Det får vidare anses utgöra en naturlig del av en marknad att leverantörer, särskilt de mest betydelsefulla, vill ha så hög ersättning som möjligt för sina tjänster. Konkurrensverket bedömer mot denna bakgrund att den förklaring som Bruce hittills har lämnat inte utgör ett sådant effektivitetsförsvar som uppväger de konkurrensbegränsande effekterna av Bruces exklusivavtal som ligger till grund för förevarande beslut. Det har således under den hittillsvarande utredningen inte framkommit några omständigheter som skulle göra att Bruces exklusivavtal är undantagna enligt 2 kap. 2 § KL.
39. Mot bakgrund av ovanstående är det Konkurrensverkets bedömning att Bruces exklusivavtal med träningsanläggningar i Stor-Stockholm och i Stor-Göteborg sannolikt utgör en överträdelse av förbudet i 2 kap. 1 § KL.

*Det föreligger särskilda skäl att meddela ett åläggande för tiden till dess att frågan slutligt har avgjorts*

40. Förevarande ärende rör nya aktörer och tjänster. Som redogjorts för ovan har de tre befintliga konkurrerande träningsaggregatorerna nyligen startat sina verksamheter i Sverige. Marknaden befinner sig med andra ord i ett

inledande och känsligt skede med en dynamisk konkurrenssituation utan cementerade positioner.

41. Som redogjorts för ovan präglas de aktuella marknaderna dessutom av indirekta nätverkseffekter. Det uppstår med andra ord en positiv spiral där aggregatorns attraktivitet i två handelsled ökar växelvis och i relation till varandra. När en träningsaggregator väl har uppnått en viss etablering och ett visst medlemsantal kommer träningsanläggningarna, i synnerhet de mindre anläggningarna, sannolikt också att ha små möjligheter att stå utanför den aktuella tjänsten av kommersiella skäl eftersom de inte kan uppnå samma exponering i befintliga handelskanaler. Indirekta nätverkseffekter kan alltså leda till en naturlig inlåsning av såväl träningsanläggningarna som av konsumenterna, som efter en viss tidpunkt blir svår att bryta för konkurrerande träningsaggregatorer. En sådan inlåsning kan på en ny och snabbt växande marknad dessutom uppnås inom en relativt kort tid. Det är därför avgörande att ett företag inte tillskansar sig en stark ställning på marknader av aktuellt slag genom andra sätt än sådana som är tillåtna enligt konkurrensreglerna.
42. Bruces klausuler om exklusivitet minskar oundvikligen andelen träningsanläggningar som är tillgängliga för företagets konkurrenter, vilket minskar konkurrenternas möjligheter att erbjuda konsumenter ett lika stort och attraktivt utbud som Bruce. Detta begränsar i sin tur konkurrenternas möjligheter att konkurrera och att vinna marknadsandelar av Bruce. Ett företag som på en ny marknad är först med att binda upp viktiga leverantörer av en insatsvara genom klausuler om exklusivitet ges möjlighet att skydda sin verksamhet från konkurrens och att bibehålla en stark position på marknaden trots inträden av nya konkurrenter. Om Bruce får fortsätta att tillämpa de aktuella klausulerna i företagets avtal och att ingå nya avtal om exklusivitet under tiden som utredningen pågår finns det en stor risk för att Bruce genom otillåtna medel hinner tillskansa sig en ställning på marknaderna som, till följd av indirekta nätverkseffekter, kan bestå även i tiden efter det att exklusivitetsklausulerna har upphört att gälla. Det skulle kunna omintetgöra själva syftet med verkets utredning och göra eventuella framtida ingripanden menlösa. Det föreligger med andra ord fara i dröjsmål.
43. Med hänsyn till att utredningen befinner sig i ett tidigt skede och de allvarliga konsekvenser som en fortsatt tillämpning av exklusivitetsklausulerna kan få för konkurrensen och marknadernas utveckling (och detta inom en i sammanhanget relativt kort tid) finns det särskilda skäl att förbjuda Bruce att tillämpa de aktuella klausulerna i företagets befintliga avtal med företag som bedriver träningsanläggningar i Stor-Stockholm och i Stor-Göteborg, och att ingå nya avtal med sådana klausuler med dessa

företag, till dess att Konkurrensverket har tagit slutlig ställning till klausulernas förenlighet med konkurrensreglerna.

44. Det har under utredningen framkommit att även Swiftr, det vill säga företaget som inkommit med klagomålet i förevarande ärende, i åtminstone viss utsträckning har börjat tillämpa klausuler om exklusivitet i företagets egna avtal med företag som bedriver träningsanläggningar. Swiftr har uppgivit att detta endast har gjorts i syfte att försvara sig mot Bruce eftersom den senare redan tillämpade sådana klausuler i sina avtal med träningsanläggningar.<sup>21</sup> [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED] Som redogjorts för ovan trädde Classpass in på den svenska marknaden genom förvärvet av Fitnesscollections verksamhet i oktober 2019. Enligt Bruce har Classpass sedan dess börjat ingå egna avtal om exklusivitet med företaget som bedriver träningsanläggningar i Sverige.

45. Konkurrensverket kan således konstatera att det förefaller som om inte endast Bruce har ingått avtal om exklusivitet med träningsanläggningar utan även konkurrenterna Swiftr och Fitnesscollection/Classpass. Oaktat anledningen till varför även Swiftr och Fitnesscollection/Classpass har börjat tillämpa exklusivitetsklausuler i sina avtal med träningsanläggningar i Sverige, kan det inte uteslutas att även dessa avtal kan begränsa konkurrensen. Konkurrensverkets hittillsvarande utredning är emellertid inte tillräcklig för att verket nu ska meddela ett interimistiskt förbud mot även Swiftr och Fitnesscollection/Classpass. I sammanhanget ska också beaktas att Bruce för närvarande är den enskilt största träningsaggregatorn i Sverige och den största köparen av träningstillfällen från fristående träningsanläggningar, varför företagets exklusivitetsklausuler med stor sannolikhet har störst inverkan på konkurrensen. Att förevarande beslut endast riktar sig mot Bruce innebär emellertid inte att Konkurrensverket inte kommer utreda eventuella exklusivavtal som konkurrenterna Swiftr och Fitnesscollection/Classpass har ingått. Konkurrensverket har således denna dag utvidgat utredningen till att även inkludera exklusivavtal som konkurrenterna Swiftr och Fitnesscollection/Classpass har ingått med träningsanläggningar i Sverige.

---

<sup>21</sup> Aktbilaga 41, Kompletterande information från Swiftr, sidan 1.



*Ett interimistiskt åläggande är proportionerligt*

46. Vid bedömningen av om Konkurrensverket ska meddela ett åläggande enligt 3 kap. 3 § KL måste hänsyn också tas till de negativa effekter som ett sådant interimistiskt åläggande skulle få för företaget mot vilket åläggandet riktar sig. Nyttan av att det ifrågasatta förfarandet inte får fortgå under utredningen måste uppväga eventuella nackdelar som förbudet kan innebära för adressaten. Ett (tillfälligt) förbud enligt nämnda bestämmelse får inte heller utformas på sådant sätt att det går utöver vad som objektivt sett är nödvändigt för att uppnå det syfte som har föranlett åtgärden.

47. [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED] I den utsträckning Bruces konkurrenter har ingått exklusivitetsklausuler har detta också delvis gjorts i närtid och delvis som ett svar på Bruces klausuler. Mot denna bakgrund kan Bruces klausuler om exklusivitet knappast sägas ha varit en nödvändig förutsättning för att samarbetena med träningsanläggningarna skulle uppstå från första början. Vad Bruce har anfört om att klausulerna var nödvändiga eftersom träningsanläggningarna började [REDACTED] förändrar inte den bilden. Som redogjorts för ovan är Bruces ersättningar till träningsanläggningarna inte att likställas med sådana investeringar som Bruce har haft anledning att skydda genom exklusivitet.

48. Exklusivitetsklausulerna är inte heller en förutsättning för att Bruce fortsättningsvis ska kunna tillhandahålla träning på de anslutna träningsanläggningarna genom sin tjänst. Bruce kommer således även framledes kunna ha avtal med träningsanläggningar med vilka exklusivitet tidigare har tillämpats genom att erbjuda förmånliga villkor till träningsanläggningarna. Förevarande beslut skulle således inte hindra Bruce från att erbjuda en tjänst med ett attraktivt utbud till konsumenter.

[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED] Konkurrensverket bedömer mot denna bakgrund att ett förbud för Bruce att tillämpa bestämmelser om exklusivitet i företagets avtal med träningsanläggningar i Stor-Stockholm och i Stor-Göteborg inte i någon större utsträckning kommer att påverka Bruces möjligheter att ha ett fortsatt samarbete med befintliga träningsanläggningar och att ingå nya samarbeten med träningsanläggningar i dessa områden.

49. Enligt Konkurrensverkets bedömning är ett åläggande att upphöra med att tillämpa samt teckna nya avtal om exklusivitet med träningsanläggningar,

med vilka Bruce nu har avtal om exklusivitet, i Stor-Stockholm och i Stor-Göteborg till dess att verket har avgjort frågan slutligt, därmed inte oproportionerligt betungande för Bruce och leder inte till någon irreparabel skada för företaget. Konkurrensverket har också möjlighet att ingripa mot Bruces konkurrenter för det fall dessa företag ingår avtal om exklusivitet som kan begränsa konkurrensen. Mot detta ska vägas de allvarliga och bestående effekter som Bruces avtal om exklusivitet kan få på nya och omogna marknader om avtalen får fortsätta att gälla under tiden som Konkurrensverkets utredning pågår. Konkurrensverket bedömer mot denna bakgrund att de effekter som detta beslut kan få för Bruce uppvägs av intresset av att skydda konkurrensen, och att beslutet inte går längre än vad som är nödvändigt för att uppnå detta syfte.

### Vite

50. Konkurrensverket får förena ett beslut enligt 3 kap. 3 § KL med vite enligt 6 kap. 1 § första stycket punkten 1 KL.
51. Enligt 3 § lagen (1985:206) om viten (viteslagen) ska vitet fastställas till ett belopp som med hänsyn till vad som är känt om adressatens ekonomiska förhållanden och till omständigheterna i övrigt kan antas förmå denne att följa det beslut som är förenat med vitet. Av förarbetena till viteslagen framgår att vitet bör bestämmas så högt att det inte blir ekonomiskt fördelaktigt för adressaten att underlåta att iaktta det.<sup>22</sup> Vad beträffar omständigheter i övrigt som ska beaktas nämns i förarbetena värdet av det föremål som föreläggandet avser och angelägenhetsgraden av att föreläggandets föreskrifter efterlevs. Ett högre belopp kan vara motiverat om föreläggandet avser att tillgodose ett betydande samhällsintresse.<sup>23</sup>
52. Att inte upphöra med tillämpningen av avtal om exklusivitet i enlighet med detta beslut skulle vara allvarligt ur konkurrenssynpunkt. Det skulle kunna leda till irreparabel skada på konkurrensen och göra ett framtida ingripande meningslöst. Det är därför angeläget att vitesbeloppet är tillräckligt högt för att säkerställa att Bruce efterlever beslutet till dess att frågan slutligt har avgjorts eller annat har beslutats.
53. Konkurrensverket har vid fastställande av vitesbeloppet beaktat Bruces totala omsättning och hur denna har utvecklats över tid. Mot bakgrund av dessa faktorer bedömer verket att detta beslut att ålägga Bruce att på angivet sätt upphöra med tillämpningen av klausuler om exklusivitet i avtal med företag som bedriver träningsanläggningar i Stor-Stockholm och i Stor-Göteborg, ska förenas med ett vite om fem (5) miljoner kronor.

---

<sup>22</sup> Prop. 1984/85:96 sidan 27.

<sup>23</sup> Prop. 1984/85:96 sidorna 26 f och 49.

## Hur man överklagar

Vill du överklaga detta beslut ska det göras skriftligen. Skrivelsen ska ställas till Patent- och marknadsdomstolen men ges in till Konkurrensverket, 103 85 Stockholm, inom tre veckor från den dag du fick del av beslutet. I skrivelsen ska du ange vilket beslut du överklagar och den ändring i beslutet som du begär.

Detta beslut har fattats av generaldirektören. Föredragande har varit Malin Vässblad.

Rikard Jermsten

Malin Vässblad

Detta beslut publiceras på Konkurrensverkets webbplats.

Kopia till: Swiftr AB och Fitness Collection Scandinavia AB