



Udskrift af dombogen

D O M

afsagt den 4. oktober 2007

SS 785/2007

Anklagemyndigheden
mod

1. Danske Kroer & Hoteller

v/ direktør [redacted]
[redacted]
[redacted]

2. Direktør [redacted]
[redacted]
[redacted]
[redacted]

3. Bestyrelsesformand [redacted]
[redacted]
[redacted]
[redacted]

Sagen er behandlet med domsmænd.

Tiltalen og parternes påstande

Danske Kroer & Hoteller, [redacted] og bestyrelsesformand [redacted] er ved anklageskrift af 1. maj 2007 fra Statsadvokaten for Særlig Økonomisk Kriminalitet, modtaget af retten den 2. maj 2007, tiltalt for overtrædelse af

a)

Tiltalte Danske Kroer & Hoteller:

konkurrencelovens § 23, stk. 1, nr. 1, jf. stk. 3, jf. § 6, stk. 1, jf. stk. 3, ved i perioden fra den 1. august 2002 til den 6. september 2005 i sine vedtægter (§ 6 i fællesvedtægterne og § 5 i hver af produktlinierne Dansk Kroferie, City Hotels og Classic Hotels) at have bestemmelser, der havde til formål eller følge at begrænse konkurrencen, idet det heri var fastsat, at de enkelte medlemmer af foreningen ikke måtte skilte eller annoncere med priser under foreningens til enhver tid gældende mindstepriser på foreningens produkter, ligesom foreningens medlemmer tillige skulle følge de af foreningen fastsatte mindstepriser, alt hvorved den enkelte kro/hotel efter vedtægternes indhold blev forhindret i at konkurrere på pris.

b)

Tiltalte [redacted] og [redacted]

konkurrenceovens § 23, stk. 1, nr. 1, jf. § 6, stk. 1, jf. stk. 3, ved i perioden fra den 1. august 2002 til den 6. september 2005 som henholdsvis direktør og bestyrelsesformand for DANSKE KROER & HOTELLER i forening og med det formål eller følge at begrænse konkurrencen at have ladet tiltalte 1 have de under a) angivne vedtægter, ligesom de tiltalte på bestyrelsesmøder, halvårsmøder og generalforsamlinger, dels årligt lod foreningen vedtage bindende mindstepriser, dels i forhold til foreningens medlemmer indskærpede vedtægtsbestemmelserne.

Anklagemyndigheden har nedlagt påstand om, at de tiltalte domfældes efter anklageskriftet og har påstået tiltalte 1 idømt en bøde på ikke under 1 mio. kr. og de tiltalte 2 og 3 hver især idømt en bøde på ikke under 50.000 kr.

De tiltalte har påstået frifindelse, subsidiært bortfald af straffen efter straffelovens § 83, mest subsidiært strafnedsættelse i medfør af straffelovens § 82, nr. 4.

Sagens oplysninger

De vedtægtsbestemmelser, som anklageskriftet vedrører, omfatter som anført under tiltalens pkt. a. et sæt fællesregler i vedtægterne for foreningen Danske Kroer & Hoteller og et sæt vedtægter for hver af produktlinierne Dansk Kroferie, City Hotels og Classic Hotels.

I de pågældende vedtægterne indgår bl.a. følgende bestemmelser:

"

VEDTÆGTER
For
DANSKE KROER & HOTELLER
Fællesregler

§ 1

Foreningens navn er Danske Kroer & Hoteller, forkortet DKH. Foreningen har hjemsted og værneting på sekretariatets adresse i Horsens.

FORMÅL

§ 2

Foreningens formål er at øge salget af DKH's produkter indenfor de enkelte produktlinier, herunder at kunne tilbyde overnatning og bespisning til bedst mulige priser. Endvidere at højne standarden af de i foreningen sammensluttede forretninger samt at skabe forøget interesse for DKH, såvel nationalt som internationalt, gennem samarbejde med transportselskaber (rederier og busselskaber), rejsebureauer etc. samt gennem egen annoncering og PR. Danske Kroer & Hoteller's produkter sælges fortrinsvis gennem foreningens eget sekretariat samt de bureauer, der har indgået kontrakt med DKH.

STRUKTUR

§ 3

DKH består af 3 produktlinier, DANSK KROFERIE, CLASSIC HOTELS og CITY HO-

TELS. Generalforsamlingen kan træffe beslutning om at udvide foreningen med yderligere produktlinier.

For hver produktlinie udarbejdes særskilt vedtægtsbilag og konceptbeskrivelse. Den enkelte produktlinie ledes af en styregruppe, hvis formand indtræder i DKH's bestyrelse.

...

EKSKLUSION/BOD

§ 6

Der må ikke skiltes/annonceres med priser under DKHs til enhver tid gældende mindstepriser på DKHs produkter. Såfremt et medlem ikke overholder den aftalte mindstepris, i strid med § 4 stk. 7 deltager i lignende salgsorganisation i Danmark eller i øvrigt optræder på en måde, der kan virke skadende for DKH, har bestyrelsen ret til efter forudgående advarsel at ekskludere det pågældende medlem, såfremt medlemmet endnu 1 måned efter advarslen ikke har efterkommet denne.

...

I særlige tilfælde, hvor en forseelse mod DKHs vedtægter kan betragtes som forbigående, og hvor en eksklusion skønnes at være urimelig, kan medlemmet idømmes en bod. Bodens fastsættes af en enig bestyrelse....

..."

"

VEDTÆGTER

For

PRODUKTLINIE: DANSK KROFERIE

STRUKTUR

§1

Produktlinien DANSK KROFERIE indgår som led i foreningen Danske Kroer & Hoteller, og medlemmerne af produktlinien er omfattet af de for denne forening gældende fællesregler.

FORMÅL

§ 2

DANSK KROFERIE har til formål at sælge de på konceptbeskrivelsen anførte produkter til bedst mulige priser, tilpasset markedssituationen. Salget foregår gennem sekretariatet i Horsens samt via bureauer, rederier m.fl., der har forhandleraftale med DKH.

....

SALGS- OG MARKEDSFØRINGSINDSATS

§5

Priserne på DANSK KROFERIEs produkter fastsættes af styregruppen og skal være fastlagt senest 2 måneder før deadline på fælles-brochuren. Medlemmerne er forpligtet til at følge de af styregruppen fastlagte mindstepriser.

..."

"

VEDTÆGTER

For

PRODUKTLINIE: CLASSIC HOTELS

STRUKTUR

§ 1

Produktlinien CLASSIC HOTELS indgår som led i foreningen Danske Kroer & Hoteller, og medlemmerne af produktlinien er omfattet af de for denne forening gældende fællesregler.

FORMÅL

§2

CLASSIC HOTELS har til formål at sælge de på konceptbeskrivelsen anførte produkter til bedst mulige priser, tilpasset markedssituationen. Salget foregår gennem sekretariatet i Horsens samt via bureauer, rederier m.fl., der har forhandleraftale med DKH.

CLASSIC HOTELS' medlemmer er forpligtet til at modtage DKHs krocheck og supercheck, evt. mod tillæg.

CLASSIC HOTELS skal så vidt muligt være repræsenteret over hele landet med en frekvens, der er tilpasset områdets salgspotentiale. Ved optagelse af nye medlemmer skal eksisterende medlemmer indenfor en radius af 25 km til det nye medlem informeres om den påtænkte optagelse. Der kan kun være 1 medlem i hver kommune, dog undtaget København, Århus, Odense og Ålborg.

....

SÅLGS- OG MARKEDSFØRINGSINDSATS

§5

Priserne på CLASSIC HOTELS' produkter fastsættes af styregruppen og skal være fastlagt senest 2 måneder før deadline på fælles-brochuren. Medlemmerne er forpligtet til at følge de af styregruppen fastlagte mindstepriser.

..."

"

VEDTÆGTER For PRODUKTLINIE: CITY HOTELS

STRUKTUR

§1

Produktlinien CITY HOTELS indgår som led i foreningen Danske Kroer & Hoteller, og medlemmerne af produktlinien er omfattet af de for denne forening gældende fællesregler.

FORMÅL

§2

CITY HOTELS har til formål at sælge de på konceptbeskrivelsen anførte produkter til bedst mulige priser, tilpasset markedssituationen. Salget foregår gennem sekretariatet i Horsens samt via bureauer, rederier m.fl., der har forhandleraftale med DKH.

CITY HOTELS' medlemmer er forpligtet til at modtage DKH's krocheck og supercheck, evt. mod tillæg.

CITY HOTELS skal være landsdækkende med virksomheder i byer med over 15.000 indbyggere. Der kan kun være 1 medlem i hver af disse byer, dog undtaget byer med over 50.000 indbyggere.

...

SÅLGS- OG MARKEDSFØRINGSINDSATS

§5

Priserne på CITY HOTELS' produkter fastsættes af styregruppen og skal være fastlagt senest 2 måneder før deadline på fælles-brochuren. Medlemmerne er forpligtet til at følge de af styregruppen fastlagte mindstepriser.

...."

Det er om sagens baggrund oplyst, at Konkurrencestyrelsen den 29. juni 2005 rettede skriftlig henvendelse til Danske Kroer & Hoteller med anmodning om en række oplysninger til brug for behandlingen af en anmeldelse, der var indgivet til styrelsen, og at Danske Kroer og Hoteller herefter den 6.

september 2005 foretog anmeldelse af foreningens vedtægter til Konkurrencestyrelsen med begæring om en ikke-indgrebserklæring efter konkurrencelovens § 9, subsidiært en fritagelse efter konkurrencelovens § 8.

Det er endvidere oplyst, at Konkurrencerådet den 21. december 2005 meddelte Danske Kroer & Hoteller et påbud, hvorefter foreningen med henvisning til konkurrencelovens § 6, stk.1, jf. stk. 2, nr. 1, jf. stk. 3, bl.a. blev påbudt omgående at ophøre med at anvende § 6, 1. og 6. afsnit i fællesvedtægten og § 5, 1. afsnit i vedtægterne for hver af de 3 produktlinier, og inden 4 uger at ophæve vedtægtsbestemmelserne.

Det er oplyst, at de omhandlede vedtægtsbestemmelser i § 6 i fællesvedtægten og § 5 i vedtægterne for de 3 produktlinier efterfølgende er ændret.

I det notat, der har dannet grundlag for Konkurrencerådets afgørelse, er markedsandelen for Danske Kroer & Hotellers medlemsvirksomheder opgjort til 8,22 %. Danske Kroer & Hoteller, er ikke har været enig i Konkurrencestyrelsens markedsafgrænsning, er som følge heraf heller ikke enig i opgørelsen af markedsandelen, som angives at være væsentlig lavere, jf. nedenfor.

Der har mellem anklagemyndigheden og de tiltalte været enighed om, at Danske Kroer & Hoteller i den periode, som tiltalen vedrører, har haft 80-90 medlemmer.

Der er under sagen fremlagt en række bilag til illustration af de produkter, der udbydes af Danske Kroer & Hoteller og til illustration af prisudviklingen på produkterne i det tidsrum, der er omfattet af den rejste tiltale.

Ligeledes er der under sagen bl.a. fremlagt en række referater af bestyrelsesmøder og medlemsmøder i Danske Kroer & Hoteller.

Der er fremlagt kortbilag til illustration af den geografiske placering af Danske Kroer & Hotellers medlemsvirksomheder.

Der er endvidere til sagen fremlagt et brev af 2. november 2005 fra formanden for Foreningen af Danske Turistchefer til Danske Kroer & Hoteller. Det hedder i brevet:

"Samarbejdet med Danske Kroer & Hoteller.

Da det er kommet mig for øre, at organisationen Danske Kroer & Hoteller har en sag kørende hos Konkurrencestyrelsen omkring mindstepriser på kro & hotelchecken, vil jeg gerne som formand for Foreningen af Danske Turistchefer og som Turistchef for Køge Bugt Turistråd og dermed agent for ovennævnte organisation give min mening til kende:

Vi anser Kro & Hotelchecken som et efterspurgt og attraktiv produkt at sælge for turistbureauer af følgende årsager:

1. Produktet repræsenterer et stykke dansk kultur historie og dermed noget som næsten alle turister efterspørger.

2. Produktet er et let tilgjengelig produkt i et for turistene overskuelig system. Dette er meget vigtigt i vores verden, hvor tid er penge og bevillingerne til driften af et ordentligt turistbureau hele tiden er til diskussion og dermed skal generere flere penge via driften.
3. Det er et særdeles konkurrencedygtigt produkt, idet et 3. eller 4. stjerned kro & hotelprodukt kan markedsføres og sælges til 689,- for et dobbeltværelse for 2 personer i en nat og til 999,- for 2 nætter og tilhører dermed de billigste produkter på markedet. Kro & hotelchecken bidrager dermed til at sikre konkurrencen overfor de udenlandske kapitalkæder.
4. Hvis produktet ikke var konkurrencedygtigt, ville det ikke være muligt for os at sælge det til turistene, og Danske Kroer & Hoteller ville dermed være en lidet attraktiv samarbejdspartner for de danske turistbureauer.
5. Produktet er også troværdigt, idet medlemmerne af foreningen Danske Kroer & Hoteller med deres medlemskab garanterer os agenter troværdige priser. Dette gør det interessant for os at investere ressourcer i produktet med en forventning om tilfredse turister.
Hvis Danske Kroer & Hoteller fælles produkt viste sig ikke at være troværdigt, ville samarbejdet ophøre øjeblikkelig.

Endelig består der fortsat den mulighed, at turistene kan booke direkte hos de pågældende kroer og hoteller. Det kan ske gennem henvendelse til de pågældende steder, deres turistbureauer eller via virksomhedernes hjemmesider.

Og denne mulighed har bestået uafhængigt af eksistensen af kro- & hotelcheckens eksistens.

Jeg håber meget at denne redegørelse kan synliggøre nødvendigheden af en troværdig samarbejdspartner med troværdige priser, som er alt afgørende for vores interesse i fortsat at kunne tilbyde turistbureauernes kunder den bedste service.

Skulle ovennævnte ønskes uddybet yderligere er en eventuel henvendelse meget velkommen.

..."

Til sagen er fremlagt en e-mail af 15. november 2005 fra Erik Svendsen, Color Line AS, til Konkurrencestyrelsen, hvori det hedder:

"...

Color Line har i en årrekke hatt et nært og godt samarbeid med Danske Kroer og Hoteller (DKH). En av de viktigste årsaker til dette er at vi kan tilby et attraktivt produkt som er enkelt å kommunisere til våre kunder.

Color Line har valgt å markedsføre enkelte destanisjoner grundig. Imidlertid har vi også behov for å markedsføre andre områder av Danmark overfor våre kunder. Samarbeidet med DKH muliggjør dette fordi vi kan tilby produktet til en felles, konkurransedyktig pris. Vårt samarbeid med DKH gir os trygghet ift at prisen ikke kan oppnås dersom kunden tar direkte kontakt med det enkelte hotell. Samarbeidet er også basert på at vi kan tilby nær 100 ulike overnattingssteder på kontraherings/avtalemessig effektiv måte. En forhandling med hver enkelt kro/hotell ville vært umulig av to hovedgrunner. For det første ville det vært meget krevende rent kontraheringsmessig. For det andre ville vi vært nødt til å presentert det enkelte overnattingsstedet for seg i våre markedsføringskanaler, noe som heller ikke ville vært aktuelt fordi omkostningene med å presentere og produsere dette ville vært for store. Dersom det ikke var muligt å samarbeide med DKH slik vi gjør det i dag vil jeg tro vi ville valgt ut en håndfull kroer.

Konklusjon: Basisen i produktet "Dansk Kroferie" er basert på krosjekken som gjør det mulig å presentere konseptet "Kroferie" på en enkel måte i vår markedsføring samtidig som vi

har en trykghet for at vår pris ikke kan oppnås via andre kanaler. I tillegg er det avgjørende at vi effektivt kan kontrahere så mange overnattingssteder i en og samme avtale.

..."

Herudover er fremlagt en række bilag om annonsering af medlemsvirksomhedernes produkter i dagspressen til illustration af, at medlemsvirksomhederne udbyder en lang række forskellige produkter i forskellige prisklasser. Der er ligeledes forelagt retten en række bilag til belysning af markedsforholdene, herunder muligheder og priser for overnatning også i kortere perioder i sommerhuse, standard og priser for enkeltovernatning i campinghytter og standard og priser for enkeltovernatning på 2 og 3 stjernede vandrerhjem med prissammenligning til et kro-medlem af foreningen.

I sammenhæng hermed er fremlagt en oversigt over Danske Kroer & Hotellers andel af antal sengepladser i hoteller, feriecentre, ferielejligheder, sommerhuse til udlejning, campinghytter og vandrehjem, fremsendt den 22. august 2007 fra afdelingschef i Horest, Benedikte Rosenbrinck, til tiltalte [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED]. I oversigten er Danske Kroer & Hotellers andel af det samlede antal sengepladser opgjort til 3,7 %, der fremkommer som følger:

"

Antal sengepladser fordelt på:	Antal senge	Kilde:
Hoteller med mere end 40 senge	68.764
Feriecentre med mere end 40 senge	39.616
Hoteller & ferielejligheder med mindre end 40 senge	9.727
Sommerhuse til udlejning	180.000
Campinghytter	18.300
Vandrerhjem	12.043
Sengepladser i alt	328.450	
Danske Kroer og Hotellers andel heraf	3,7%	

Forudsætninger vedr. sommerhuse

Ifølge Danmarks Statistik var der 1.091.200 disponible husuger i 2004, hvor sommerhuse udlejes, svarende til gennemsnitlig 21.000 "fuldtids sommerhuse".

Omvendt estimerede VisitDenmark, at 22 pct. af de i alt 190.000 sommerhuse udlejes gennem udlejningsbureauer, svarende til ca. 42.000 sommerhuse. Imidlertid må disse sommerhuse jo ikke udlejes hele året.

Endelig har vi spurgt Brancheforeningen for Feriehusudlejere, og de vurderer at der gennemsnitlig er 30.000 sommerhuse til udlejning.

Jeg har derfor valgt at tage udgangspunkt i de 30.000 disponible sommerhuse i ovenstående beregning.

Ifølge Danmarks Statistik bor der gennemsnitlig 4,5 gæster pr. sommerhus, hvorfor der kalkuleres med gennemsnitlig 6 sengepladser pr. sommerhus".

Forklaringer

Tiltalte [REDACTED] har forklaret, at han blev ansat som direktør for Danske Kroer & Hoteller pr. 1. august 2002. Danske Kroer & Hoteller er en markedsføringsorganisation. Hans opgave er at synliggøre med-

lemmerne på markedet. I dag er der 14 ansatte i foreningens sekretariat. Det er tiltalte, der under reference til bestyrelsen, varetager den daglige drift. Han har ikke før sin ansættelse hos Danske Kroer & Hoteller haft at gøre med juridiske spørgsmål. Han har tidligere arbejdet blandt andet som projektleder i Messecenter Herning. Han har ikke tidligere arbejdet i en organisation med vedtægter og har heller ikke arbejdet med konkurrencelovgivningen, men han har kendskab til markedsføringsloven. Foreholdt bilag 38-004-004, hvorefter krochecken angives at give en besparelse på 10 % af normalprisen, har tiltalte forklaret, at formuleringen er arvet fra den tidligere ledelse. De har været forsigtige med den mere præcise angivelse af besparelsen, der derfor er angivet til ca. 10 %. Normalprisen var listeprisen som fastsættes af medlemmerne individuelt. Det er rigtigt, at tillæg til krocheckprisen blev fastsat centralt. Det er hans bedste bud, at dette er skete for at lette arbejdet i forhold til agentledet, for at gøre konceptet forståeligt og at få alle med. At tillæggene betales direkte til kroen eller hotellet er en praktisk foranstaltning. Prisen på Dan Menu og Classic Menu er en garanteret pris for de pågældende menuer, der også kan være mindre. Menupriserne er en overlevering fra et tidligere system med spisekuponer. Han har ikke overvejet, at dette lovgivningsmæssigt kunne være problematisk. Foreholdt referat af prismøde den 20. maj 2003, side 1, sidste hovedafsnit, og næste side, første og andet hovedafsnit (40-001-237), har tiltalte forklaret, at det var rigtigt, at han var til stede under mødet. Han husker ikke specifikt dette møde, men han husker tilsvarende diskussioner fra andre møder. Vidnet var interesseret i, at der blev fastsat den lavest mulige pris, da det gav ham størst omsætning i hans organisation. Enkeltværelserne indgik ikke i krochecksystemet, men var et helt separat system. Når der i referatet er medtaget også priser på enkeltværelserne, var det af hensyn til agenternes behov for også at kunne sælge enkeltværelser. Den i referatet fastsatte pris for enkeltværelser har intet at gøre med prisen i forhold til erhvervskunder. Han vil anslå, at de i sekretariatet i hans ansættelsesperiode har solgt 13 enkeltværelser til overnatning. Vedtægtens bestemmelse om eksklusion har ikke været taget i brug i relation til prisfastsættelsen. Han mener ikke, at prisbestemmelserne var centrale for foreningens arbejde. Det blev løbende drøftet, hvor markedsprisen lå. Foreholdt referat af bestyrelsesmøde den 20. oktober 2007, side 2, andet hovedafsnit (40-001-186), har tiltalte forklaret, at han ikke husker drøftelserne. Baggrunden har formentlig været, at han har sagt, at agenterne ville have troværdige priser fra foreningen. Han har ikke fulgt op på dette, da han har konstateret, at heller ikke bestyrelsesformanden og medlemmerne af bestyrelsen overholdt mindstepriserne og derfor har ment, at der ikke var noget at gøre ved forholdet. Foreholdt referat af halvårsmøde i Danske Kroer & Hoteller den 8. september 2003, side 1, afsnit 5-7 (40-001-239), har tiltalte forklaret, at han godt husker drøftelserne. Halvdelen af foreningens omsætning kommer gennem agenter, og det er derfor afgørende for foreningen at have troværdige priser. Han tog punktet op i den tro, at en drøftelse kunne medføre en ændring af praksis. Foreholdt samme bilag, næste side, 3. afsnit, har tiltalte forklaret, at han ikke husker kommentaren. Det er en diskussion, der altid vil være i en forening, når medlemmerne har forskellige udgangspunk-

ter og betingelser. Det var ikke noget, der fik ham til at overveje, at der kunne være et konkurrenceretligt problem, da han hele tiden blev mødt med kritik af, at priserne var for lave. Foreholdt referat af bestyrelsesmøde den 3. oktober 2004, side 1, 3. hovedafsnit, afsnittet "Prisstruktur" (40-001-323), har tiltalte forklaret, at han godt husker drøftelsen. Den opstod, da flere hoteller anvendte denne model på andre bookingsystemer. Modellen ville skabe mulighed for en billigere pris. Det er rigtigt, at der var tale om en kort bookingfrist på 48 timer, hvor det billigere tilbud kunne benyttes. Drøftelserne endte med, at det blev aftalt, at modellen kunne anvendes hele året. 48 timers fristen blev fastsat af hensyn til agenternes markedsføring af krochecken som et troværdigt produkt. Foreholdt indholdet af brev af 11. maj 2005 (40-002-013), har tiltalte forklaret, at det er rigtigt, at han har udsendt brevet. Han tror ikke, uanset formuleringen, at brevet har været udsendt tidligere. Som han husker det, var det med brevet meningen at gøre opmærksom på, at TLC ikke havde indgået nogen aftale med Danske Kroer & Hoteller. Han husker ikke, at brevet skulle være udsendt tidligere. Til afsnittet "I skal bare huske på...." har tiltalte forklaret, at han ikke kunne anbefale medlemmerne at benytte tilbuddet fra TLC, der gik på salg af gavekort med gratis overnatning og pligt til at spise for et bestemt beløb. Han mener ikke, at der er nogen konkurrence mellem foreningens medlemmer, da ikke to kroer er ens. Kunderne gik ud fra kroernes geografiske placering. Foreholdt rapport af 16. august 2007, kortbilag side 7 (38-004-007), har tiltalte forklaret, at der i Århus findes 40 overnatningsmuligheder. Kunden vil derfor typisk foretage en sammenligning af priserne. I vedtægterne er der fastsat afstandsbestemmelser vedrørende foreningens medlemmer. Det skyldes, at foreningens medlemmer ikke ønsker at være konkurrenter, men snarere kollegaer. Foreholdt vedtægter for Classic Hotels, § 2, 3. afsnit (08-001-021), har tiltalte forklaret, at han går ud fra, at bestemmelsen havde noget med konkurrence-situationen at gøre, men at han ikke havde noget nærmere kendskab hertil. Der kan uanset vedtægtsbestemmelsen godt være kroer inden for den angivne radius på 25 km. Det skyldes, at kroer ikke opfattes som konkurrenter til Classic Hotels, da der er tale om et helt andet produkt. Baggrunden for foreningens stiftelse tilbage i 1967 var, at en gruppe jyske kroejere ikke selv magtede at foretage markedsføring af deres virksomhed. Den typiske kro har et værelsesantal på under 25 værelser. Samarbejdet omfattede fælles markedsføring og et system med spisebilletter. I 1981 blev der dannet en landsdækkende forening med markedsføringsformål. Efterfølgende besluttede man at inddrage værelsesdelen i organisationen, og man opfandt i den forbindelse krochecken, som havde til formål at tilbyde billig overnatning. Krochecken sælges kun af foreningen og ikke af de enkelte medlemmer. Formålet med krochecken er at skabe et troværdigt markedsføringsprodukt, der giver kunden en garanti for en værelseskvalitet til en bestemt pris. Foreningens eneste produkt har hidtil været krochecken, men er nu fra 2006 også et miniferiekoncept. Som nævnt sælges krochecken ikke af foreningens medlemmer, der foretager udlejning til egne priser. Krochecken er som anført et markedsføringsprodukt, og typisk udbyderne medlemmerne max. 10 % af værelserne til salg gennem krochecken. Kunden kan ikke være sikker

på, at der er et værelse til rådighed på en kro på et givet tidspunkt, da kunden selv skal forestå bookingen på kroen. Fordelen for kunden er, at kunden opnår en besparelse i forhold til et køb direkte ved kroen, og at kunden - hvis der er foretaget booking - er sikker på at få et værelse til en bestemt pris. Af en pris på 650 kr. går 533 kr. til kroejeren, hvoraf den pågældende skal svare moms og afholde udgift til morgenmad. Krocheckens pris er laveste fællesnævner blandt medlemmerne. Op gennem 80'erne skete afsættningen af krochecken stort set kun gennem agenter. Internettet fandtes dengang ikke. Der var derfor behov for en fælles pris for at kunne udbyde et troværdigt produkt. Den enkelte kro ville typisk have vanskeligt ved at løfte markedsføringsopgaven. Agenterne ønskede en fælles pris, da de ellers ikke kunne varetage markedsføringsopgaven troværdigt. Danmarks Turistråd har opfordret til, at der på området dannes sammenslutninger til at varetage markedsføringsopgaven. Foreningernes medlemmer må gerne sælge til lavere priser og gør det hele tiden. Forbuddet mod at reklamere med en lavere pris er af hensyn til agenterne. Ca. 50 % af salget sker aktuelt gennem agenter. Krocheckens pris er efter tiltaltes opfattelse lav i forhold til markedsprisen. Medlemmerne accepterer ikke, at foreningen fastsætter prisen for andre værelser end de værelser, som medlemmerne har lagt ind i systemet. Tiltalte har ikke været involveret i prisfastsættelsen og har som oftest protesteret mod prisstigninger, da han blev målt på foreningens omsætning og ikke på overskuddet. Foreningen oppebærer indtægter i form af en kommission på 20 % af krocheckprisen og gennem medlemmernes betaling af kontingent. Omtale af denne sag i pressen har typisk medført en stigende omsætning. Dette tager han som udtryk for, at priserne er lave. Vedtægterne har været forelagt Jørgen Kønigshøfer, der er jurist, og advokat Jens Jerslev. Dette har ikke givet anledning til bemærkninger. Det er ikke ham, men medlemmerne, der fastsætter priserne, og han føler derfor, at tiltalen mod ham i sagen er urimelig. Vedrørende markedsforholdene forklarede tiltalte, at rigtig mange hoteller ikke er tildelt stjerner, og dermed ikke indgår i sammenligningsgrundlaget i sagen. Markedet for overnatninger er efter hans opfattelse stort og omfatter eksempelvis overnatning i campinghuse og i sommerhuse, da sommerhuse i dag også udlejes på weekendbasis. Han er derfor uenig i den afgrænsning af markedet, der er foretaget af Konkurrencestyrelsen. Konkurrenceredegørelsen fra 2003 er uaktuel, da markedet har udviklet sig meget siden da. Der opleves i branchen markant konkurrence fra offentligt støttede vandrerhjem. Kvaliteten i medlemmernes værelsesudbud udvikler sig, men dette har i perioden fra 2002 til 2006 alene givet anledning til en prisstigning på 49 kr. for et dobbeltværelse. Han opfatter sommerhuse, campinghytter og vandrerhjem som konkurrenter til deres medlemmer. Dertil kommer, at det geografiske område er den afgørende faktor for kundens valg. En kro i Lemvig konkurrerer derfor ikke med et hotel i København. Medlemmerne opfatter derfor heller ikke sig selv som konkurrenter, men derimod som kolleger. Der er fra foreningen side mange gange sagt nej til medlemsoptag, hvis beliggenheden har været for nær et medlems kro. Foreningens medlemmer har ikke nogen markedsstyrke, da de ikke har mange værelser at gøre med i forhold til feriecentre og lignende. Foreningen har ikke anket Konkurrence-

rådets afgørelse, da to af rådets medlemmer efter mødet kom ud og sagde, at de havde stor sympati for foreningens koncept. Senere blev han på vej til færgen ringet op af et medlem af Konkurrencerådet, der ikke havde deltaget ved afgørelsen, med en opfordring fra Konkurrencestyrelsens direktør til at deltage i et møde om en fremadrettet løsning. Da der i den forbindelse senere blev indgået en aftale om en ændring af foreningens vedtægter, fandt de ikke anledning til at anke Konkurrencerådets afgørelse. Vedtægterne blev ændret på den første generalforsamling derefter. Krochecken sælges fortsat i dag. Foreholdt forslag til budget for Danske Kroer & Hoteller for 2005, side 17 (40-001-306), har tiltalte forklaret, at 11 mio. kr. ud af indtægterne i 2003 kom fra krochecken, og 19 mio. kr. vedrører enkeltværelser til erhverv boonet gennem foreningen. Indtægten fra booking direkte pr. internet androg 2,7 mio. kr. Regnskabet for foreningen laves efterfølgende på baggrund af de regnskaboplysninger, der alene vedrører foreningen. I 2003 havde foreningen et underskud på 97.000 kr. Vedtægterne handler kun om krochecken. Tillæggene er en del af krochecken. Menuerne hører ikke ind under vedtægtsbestemmelserne. Prisen for krochecken bliver fastsat på de enkelte styregruppemøder. Som forklaret bliver ca. 10 % af medlemmernes værelser udbudt gennem krocheckordningen. De sidste 90 % var så omfattet af skiltningens reglen, men der kunne godt sælges værelser til lavere priser hos det enkelte medlem. Foreholdt indholdet af mail af 19. januar 2006 fra direktør Finn Lauritzen (02-005-015) har tiltalte forklaret, at der ikke er foretaget anmeldelse af de nye vedtægter over for Konkurrencestyrelsen. Der er heller ikke fra Konkurrencestyrelsens side grebet ind over for vedtægterne eller krochecksystemet.

Tiltalte [redacted] har forklaret, at han blev valgt som bestyrelsesformand for Danske Kroer & Hoteller i december 1999, og at han har været bestyrelsesformand siden da. Bestyrelsen fungerer som en paraplybestyrelse for produktlinierne. Han er aflønnet og bruger derfor mere tid på bestyrelsesarbejdet end de øvrige bestyrelsesmedlemmer. Som led i hvervet har han en løbende dialog med foreningens direktør [redacted]. Foreholdt referat af bestyrelsesmøde i Danske Kroer & Hoteller den 23. august 2001, side 3, 3. hovedafsnit (40-001-117), udtrykket "ny prisstruktur", har tiltalte forklaret, at det nye lå i opdelingen i 3 produktlinier, og at man på mødet skulle finde en måde til at få opdelingen til at fungere på. Baggrunden var, at Classic Hotels havde oplevet en tilbagegang i salget på 29 %. De gik derfor tilbage til det gamle system med krochecks og tillæg for at opnå et entydigt produkt. Han havde ikke mere indflydelse på beslutningen om at vedtage prisstrukturen end de øvrige medlemmer af bestyrelsen. Foreholdt referat af bestyrelsesmøde i Danske Kroer & Hoteller den 20. oktober 2002, side 2, 2. afsnit, linie 1-3, (40-001-187), har tiltalte forklaret, at han ikke husker noget særligt fra diskussionen. Problematikken omkring krochecken har hele tiden været, at man ikke måtte reklamere med lavere priser. Det er desværre flere gange sket, at man i foreningen har besluttet noget, som man ikke har ment. Foreholdt referat af halvårsmøde i Danske Kroer & Hoteller den 8. september 2003, side 1, næstsidsste afsnit (40-001-239), har tiltalte

forklaret, at han ikke husker noget specielt fra drøftelserne. Det var ikke noget, der var blevet drøftet forud for mødet, bortset fra, at de ikke var glade, hvis turistbureauerne begyndte at henvise deres kunder til at betale direkte hos medlemmerne, da dette ville gå ud over eksistensgrundlaget for deres forening. Foreholdt samme referat, side 2, 3. og 5. afsnit, har tiltalte forklaret, at han ikke husker noget specielt fra drøftelserne. De spørgsmål, der er refereret i afsnit 5, var et led i en løbende diskussion inden for foreningen. Det skal nok passe, at indholdet af referatet er korrekt. Foreholdt referat af bestyrelsesmøde den 21. februar 2005, side 1, 2. hovedafsnit under pkt. b (40-001-333), har tiltalte forklaret, at dette punkt primært drejede sig om prispolitikken vedrørende erhvervs kunderne, hvor medlemmerne, når de havde indgivet deres individuelle priser, også skulle stå ved disse priser. Foreholdt referat af bestyrelsesmøde den 6. marts 2005, side 1, 4. hovedafsnit (40-001-336), har tiltalte forklaret, at drøftelserne drejede sig om krochecken, og at der i det refererede lå, at man ikke måtte skilte eller annoncere med en anden pris en krocheckprisen. Foreholdt indholdet af referat af ordinær generalforsamling i Dansk Kroferie den 7. marts 2005, side 4, de 3 sidste afsnit og side 4, 1. afsnit (40-001-341), har tiltalte forklaret, at han ikke specielt husker dette led i beretningen, men at han helt klart har sagt det gengivne. Han fulgte sit eget manuskript. Han opfordrede til loyalitet overfor prisen. Med udtrykket "laveste fællesnævner" tænkes også på kvaliteten. Sætningen "skal det være som det plejer" var blot en afslutning på salgstalen. Foreningens direktør var ansat som daglig leder, men selv var han lønnet bestyrelsesformand. Jørgen Kønigshøfer var tidligere direktør for Horesta. Det var Kønigshøfer, der havde udarbejdet foreningens vedtægter, og tiltalte gik derfor ud fra, at denne sag var i gode hænder. Vedtægterne har desuden været ved advokat ved forskellige lejligheder, og han gik derfor ud fra, at vedtægterne var i orden. Foreholdt fællesvedtægten for Danske Kroer & Hoteller § 6, 1. afsnit, 1. sætning (08-001-013), har tiltalte forklaret, at denne del af vedtægten drejede sig om krochecken. Krochecken dækkede overnatning for min. 2 personer med morgenmad. Ofte blev der ved købet af krochecken samtidig foretaget booking. Med en krocheck i hånden kunne man møde op på en kro og få en overnatning med morgenmad mod udlevering af krochecken. Den enkelte kro havde mulighed for at viderebooke gæsten hos andre kroer og hoteller inden for medlemskredsen. Foreholdt indholdet af referat af ordinær generalforsamling i Dansk Kroferie den 7. marts 2005, side 4, sidste afsnit (40-001-341), har tiltalte forklaret, at der med foreningens kultur sigtedes til den hidtidige udvikling fra krokonceptet til inddragelse af City Hotels og Classic Hotels samt til, at man skulle vælge den fremtidige kultur. Det er aldrig sket, at et medlem er blevet ekskluderet på grund af prispolitikken, men nok på grund af problemer med kvaliteten. De har aldrig blandet sig i medlemmernes prispolitik. Medlemmerne måtte blot ikke gå ind og konkurrere med produkter, der lignede krochecken. Det er også Kønigshøfer, der har forestået ændringer af foreningens vedtægter. De gik som sagt ud fra, at vedtægterne var i gode hænder. Vedtægterne har været ved advokat i forbindelse med konkrete sager, men ikke specielt vedrørende § 6. Hvis det havde været meningen at danne et kartel, ville de have været det hidtil dum-

meste kartel, da de åbent har meldt deres priser på krochecken ud. Det skyldtes netop, at de ikke har haft nogen anelse om, at der skulle kunne være et problem. I det område, hvor hans kro er beliggende, er der et vandrehjem, en slotspension, en campingplads og et sommerhusområde. Han opfatter dem alle som sine konkurrenter. Den nærmest beliggende medlemskro er i Hornslet og dermed 50 km væk. Han opfatter ikke denne kro som sin konkurrent. Han har drevet Gjerrild Kro i 20 år og er uddannet kok. Han opfatter krocheckprisen som lav. I det område, hvor hans kro er beliggende, har krochecken været hovedåren til hans eksistens.

Vidnet **Finn Gilberg Pedersen** har forklaret, at han er tidligere medlem af bestyrelsen i Danske Kroer & Hoteller, hvor han var formand for kæden Classic Hotels. Han indtrådte i bestyrelsen i 2003 og er udtrådt for nylig. Han driver et hotel i Tønder som forpagter. Foreholdt indholdet af § 6 i vedtægten for Danske Kroer & Hoteller, sammenholdt med § 5 i vedtægterne for produktlinien Classic Hotels (08-001-013 og 08-001-023) har vidnet forklaret, at vedtægtsbestemmelserne ikke griber ind i hans mulighed for at fastsætte priser. Han har ikke priser, der er så lave som krocheckpriserne. Han har indlagt 5 værelser hos Danske Kroer & Hoteller som en markedsføring, og han har forstået vedtægterne sådan, at han godt kan fastsætte lavere priser, men at han ikke må skilte med den lavere pris. Ellers ville foreningens operatører ikke røre ved foreningens produkter. Foreholdt referat af halvårsmøde den 8. september 2003 i Danske Kroer & Hoteller, side 1, næstsids afsnit, linie 1-2 (40-001-239) har vidnet forklaret, at det er rigtigt, at han var til stede under mødet. Han husker ikke drøftelserne under mødet. Foreholdt samme bilag, næste side, 2. og 3. afsnit, har vidnet forklaret, at han heller ikke husker noget fra disse drøftelser. Foreholdt referat af årsmøde i Classic Hotels den 6. marts 2006, side 4, 2. hovedafsnit (40-002-024), har vidnet forklaret, at det er rigtigt, at afsnittet indgik i årsberetningen på mødet. Beretningen er skrevet af sekretariatet. Han ved ikke af hvem. Han opfattede sin position i bestyrelsen som en deltagelse i det udstillingsvindue, som foreningen var. Han opfatter ikke medlemmer i København eller Odense som konkurrenter. Han har ingen konkurrenter i foreningen. Den medlemsvirksomhed, der ligger geografisk nærmest, er beliggende på Rømø, men der er ikke tale om en konkurrent, da denne virksomhed udbyder badeferie og hans produkt er byferie. Foreholdt indholdet af § 2, 3. afsnit, i vedtægterne for produktlinien Classics Hotels (08-001-021) har vidnet forklaret, at bestemmelsen har til formål at sikre den nødvendige geografiske spredning af medlemsvirksomhederne, og at foreningen kan rumme "det hele". Han vil ikke i sin egen virksomhed kunne foretage en tilsvarende markedsføring, som dén, der sker gennem foreningen. Forevist kortbilag, side 7 i rapport af 16. august 2007 (38-004-008) har vidnet forklaret, at han ikke opfatter en kro i Tønder som en konkurrent. Han udbyder 5 ud af sine ialt 65 værelser gennem foreningen. Han kan godt få alle sine værelserne udlejet, men foreningen er hans udstillingvindue.

Vidnet **Ulla Vittrup Mossich** har forklaret, at hun er formand for styregrup-

pen i Dansk Kroferie. Foreholdt indholdet af § 6 i vedtægten for Danske Kroer & Hoteller, sammenholdt med § 5 i vedtægterne for produktlinien Dansk Kroferie (08-001-013 og 08-001-018) har vidnet forklaret, at hun godt kan sælge sine produkter til lavere priser, men at hun ikke kan skilte med de lavere priser. I praksis har det altid været bestyrelsen, der fastsætter prisen. Det spillede ingen rolle, hvilken pris, der var fastsat. Hun har solgt sine værelser til den pris, som hun kunne opnå på det givne tidspunkt. Foreholdt referat af halvårsmøde den 8. september 2003 i Danske Kroer & Hoteller, side 1, næstsidste afsnit (40-001-239) har vidnet forklaret, at når en kunde tilbyder en betaling på 500 kr. efter at have fået oplyst en pris på 895 kr., kan hun godt finde på at slå til. Fra hendes tid i styregruppen var mindsteprisen knyttet til krochecken. Hun skilte ikke under krocheckprisen, da hendes priser altid har ligget over. Hun har en del forretninger gennem Danske Kroer & Hoteller, men også gennem andre udbydere. Foreholdt samme bilag, næste side, 2. og 3. afsnit, har vidnet forklaret, at hun ikke husker diskussionen. Foreholdt indholdet af referat af årsmøde i Dansk Kroferie den 6. marts 2006, side 3, sidste afsnit, forklarede vidnet, at hun medtog afsnittet i sin beretning, da hun ville give sine medlemmer et "hib" for, at de ikke skulle ødelægge, at de i mange år havde kæmpet for at få priserne op. Det er hende, der har affattet dette afsnit i beretningen. Hun har sendt sin beretning til [redacted] Finn Pedersen og [redacted]. Hun kender ikke til baggrunden for minimumspriserne, men man har nok ment, at det ville være et godt salgsargument at have en pris gældende for hele landet. Som hun husker det, har de altid kunnet tage tillæg. Hun ved ikke, hvorfor tillæggene fastsættes af foreningen. Der var ikke noget til hinder for, at medlemmerne kunne have taget andre tillæg, men så kunne de ikke have kørt den fælles markedsføring. Da de lavede opdelingen i de tre produktlinier, viste der sig en mulighed for at tage forskellige tillæg. Foreholdt samme bilag, side 7, næstsidste afsnit, og forespurgt, hvorfor medlemmerne ikke blot selv kunne fastsætte tillæggene, har vidnet forklaret, at sådan gjorde man ikke. Hvis man ville ændre prisen, kunne man blot vælge at lægge et mindre antal værelser ind i krocheckordningen og i stedet lægge værelserne ind til listepriisen. Foreholdt referat af prismøde den 20. maj 2003 i Danske Kroer & Hoteller (40-001-237), har vidnet forklaret, at hun godt husker diskussionen. Den skyldtes, at medlemmerne i 3 år havde fået den samme afregningspris. Priserne og dækningsbidraget steg, og hun var derfor fortaler for en forhøjelse. Hun husker ikke nærmere om Bo Willadsens overvejelser. Foreningen har altid forsøgt at få den bedste og den mest salgbare pris gennem agenterne, men hun så det som sin opgave at forsøge at få en bedre pris igennem til medlemmerne. Set fra hendes virksomhed er krocheckprisen en lav pris. Hun driver hotel i Ålbæk. Hun opfatter ikke de øvrige medlemmer som konkurrenter, men som kolleger. Hun er mere i konkurrence med de øvrige hoteller i Skagen, end hun er med medlemmerne. Det er korrekt, at der er afstandsbestemmelser i foreningens vedtægter. Hun kunne aldrig selv som enkeltstående virksomhed lave et produkt som foreningens brochure. Hun ville heller ikke have muligheder i forhold til Color Line, hvis hun ikke var medlem af foreningen, da Color Line efterspørger en volumen, der er større.

Hun har også ved skranken solgt værelser til krocheckpris, hvis hun har haft ledige værelser.

Vidnet **kontorchef Hans Kierkegaard, Konkurrencestyrelsen**, har forklaret, at han har været ansat i Konkurrencestyrelsen, siden styrelsen blev stiftet. Han har ikke deltaget ved behandlingen af den oprindelige sag i konkurrencestyrelsen, men har efterfølgende overtaget sagsområdet ved årsskiftet i år. Han har forud herfor ikke været beskæftiget med turistbranchens forhold i konkurrencestyrelsen i 4-5 år. Foreholdt pkt. 126 i Konkurrencestyrelsens notat af 9. december 2005 (02-003-021), har vidnet forklaret, at det er rigtigt, at dette punkt indeholder konklusionen på afgrænsningen af produktmarkedet. Det er ligeledes rigtigt, at pkt. 127 indeholder konklusionen på den geografiske afgrænsning af markedet. Overvejelserne vedrørende afgrænsningen af produktmarkedet angår spørgsmålet, om kunderne kan anse produkterne som substitutbare. Det er afgørende for Konkurrencestyrelsen at tage stilling til, om foreningens medlemmer konkurrerer. Udgangspunktet har hele tiden været, at kroer og hoteller er konkurrenter. Medlemmernes produkt er det samme: et tilbud om overnatning, der er orienteret mod kunder lidt væk. Det kan overvejes, om det vil kunne foretages en geografisk opdeling af markedet. Det er ikke lykkedes for foreningen at komme med forslag til kriterier for en geografisk opdeling. Han kan ud fra sin gennemgang af sagen forstå, at dette spørgsmål har været overvejet, men at det ikke er lykkedes at komme frem til en hypotese, der kunne give grundlag for en anden afgrænsning af det geografiske marked. Han er ikke klar over, hvor mange rejseagenter, der er på området. Han ved ikke, om der som et led i sagen er foretaget snittest til afgrænsning af produktmarkedet eller det geografiske marked. Han ved, at spørgsmålene er behandlet i konkurrenceredegørelsen fra 2003. Han er bekendt med, at den ansvarlige sagsbehandler i Konkurrencestyrelsen er uddannet jurist, men det er normalt, at sagerne behandles af et sagsteam. Overvejelserne vedrørende afgrænsningen af markedet er sket på grundlag af en dialog med Danske Kroer & Hoteller, og han kan forstå, at der ikke her er fremkommet forslag til kriterier, der har kunnet danne grundlag for en opdeling af markedet. Han kan godt se, at der er stor afstand mellem medlemsvirksomhederne i dele af landet, men når man fordeler 89 kroer og hoteller over hele landet, og de samtidig henvender sig til et mobilt publikum, så vil de konkurrere. I området fra Horsens til Esbjerg er der eksempelvis beliggende 10 medlemsvirksomheder. Det er naturligt at antage, at disse virksomheder konkurrerer, når også henses til foreningens markedsføring.

Vidnet **Lars Nielsen** har til brev af 2. november 2005 fra Foreningen af Danske Turistchefer (41-001-075) forklaret, at foreningen er privat og varetager turistchefernes interesser, men at den med tiden er blevet en forening, der varetager også turistbureauernes interesser. Turistbureauerne markedsfører og sælger krochecken. Han sælger som turistchef rigtig mange krochecks. Produktet er godt kendt og let tilgængeligt. Han har også solgt Larsen krochecks, men dette produkt er mere vanskeligt tilgængeligt. Han ville

ikke have solgt foreningens krochecks, hvis der ikke havde været tale om en fælles markedsføring. Når han i brevet har skrevet, at der er tale om et særdeles konkurrencedygtigt produkt, skyldes det, at krochecken er et godt produkt til en lav pris. Det er hans opfattelse, at der på overnatningsområdet er stor konkurrence. Han ville ikke sælge produktet, hvis det ikke var troværdigt. Det er vigtigt. Kunden må ikke opleve en lavere pris ved henvendelse til overnatningsstedet. Når det i brevet hedder, at det var kommet ham for øre, at foreningen havde en sag kørende ved Konkurrencestyrelsen, skyldes det, at han har talt med [redacted]. Det er rigtigt, at kunden ville kunne få refunderet krocheckens pris også i tilfælde, hvor dette måtte skyldes, at kunden har opnået en lavere pris ved henvendelse til kroen. Krochecken anvendes ofte som gavekort.

Øvrige oplysninger

Der er om Danske Kroer & Hotellers omsætning- og formueforhold oplyst, at foreningens advokat i forbindelse med anmeldelsen af foreningens vedtæger den 6. september 2005 over for Konkurrencestyrelsen har oplyst, at foreningen har etimeret den samlede omsætningen for foreningens medlemmer i 2004 til 945.132.172 kr., men at der ikke findes noget samlet regnskab herfor, og at værelsesomsætningen blev vurderet til at udgøre 301.497.163 kr. ud af dette beløb. Det er videre i anmeldelsen oplyst, at foreningen på vegne medlemmerne i 2004 havde en omsætning på 53.268.930 kr. inkl. erhvervskunder og på 39.347.230 kr. ekskl. erhvervskunder, og at foreningens andel af omsætningen svarende til formidlingsprovisionen samme år androg 9.800.654 kr. I foreningens årsrapport for 2005 er foreningens indtægter for 2005 opgjort til 10.972.856 kr. og egenkapitalen for 2005 til 2.464.793 kr. og for 2004 til 2.602.000 kr.

Der er endvidere forelagt retten oplysninger om de tiltalte [redacted] og [redacted] indtægtsforhold.

Rettens begrundelse og resultat

Skyldsspørgsmålet

Tiltalte Danske Kroer & Hoteller:

Retten finder uanset ordlyden af § 6 i fællesbestemmelserne sammenholdt med ordlyden af § 5 i vedtægterne for de tre produktlinier ikke, at der efter de forklaringer, der er afgivet af de tiltalte [redacted] og [redacted] og vidnerne Finn Gilberg Pedersen og Ulla Vittrup Mossich, sammenholdt med indholdet af det brev, der den 11. maj 2005 blev sendt af [redacted] til medlemmerne af Danske Kroer & Hoteller, at der er ført det fuldt tilstrækkelige bevis for, at foreningens vedtægtsbestemmelser har indebåret mere end et forbud for medlemmerne mod at skilte eller annoncere med priser under de mindstepriser, der var fastsat af foreningen, og at det alene er i denne forstand, at de fastsatte mindstepriser er opfat-

tet som bindende.

Uanset at retten således alene har fundet det bevist, at vedtægtsbestemmelserne har indeholdt et forbud mod at skilte eller annoncere med priser under foreningens mindstepriser, finder retten, at der med vedtægtsbestemmelserne er tale om en pristilkendegivelse af horisontal karakter, der må ligestilles med en egentlig prisvedtagelse. Ved afgørelsen af, om vedtagelsen kan anses for at have et konkurrencebegrænsende formål skal der tages hensyn til den juridiske og økonomiske ramme, som aftalen indgår i. Det er endvidere en betingelse for at anse prisvedtagelsen for omfattet af konkurrencelovens § 6, stk. 1, at foreningens medlemmer kan anses for konkurrenter. For så vidt angår ydelserne Dan Menu og Classic Menu finder retten dog allerede efter den ubestemte afgrænsning af disse ydelsers karakter, at denne del af prisvedtagelsen ikke kan anses for en vedtagelse, der rammes af forbuddet i konkurrencelovens § 6, stk. 1. Retten bemærker herefter, at konkurrencen på overnatningsmarkedet i alt væsentlighed er fri, og at medlemmerne af Danske Kroer & Hoteller udbyder en række ligeartede produkter inden for samme branche. Uanset at ikke alle medlemskroer og -hoteller er beliggende i en indbyrdes geografisk afstand, der gør dem til konkurrenter i forhold til hinanden, er efter det fremlagte kortbilag dog en betydelig andel af medlemsvirksomhederne koncentreret i visse dele af landet, således at i al fald disse virksomheder må anses indbyrdes potentielle konkurrenter. Når dertil kommer, at medlemsvirksomhedernes andel af overnatningsmarkedet - selv efter den af de tiltalte fremlagte opgørelse - ikke kan anses for uden konkurrencemæssig betydning, finder retten, at vedtægternes skiltningsforbud er en vedtagelse med et konkurrencebegrænsende formål, der rammes af forbudet i konkurrencelovens § 6, stk. 1. Retten finder endvidere, at vedtagelsen på grund af den potentielle konkurrencebegrænsende effekt må ligestilles med en egentlig horisontal prisvedtagelse, og at vedtagelsen dermed er omfattet af bestemmelsen i konkurrencelovens § 7, stk. 2, nr. 1. Det af forsvarerne anførte om afgrænsningen af det relevante marked og mærkbarhed kan efter vedtagelsens karakter ikke tillægges betydning for sagens afgørelse. Retten har endvidere ikke efter oplysningerne i sagen fundet grundlag for at anse betingelserne i konkurrencelovens § 8, stk. 1, nr. 1-4, for at opnå fritagelse for forbudet i konkurrencelovens § 6, stk. 1, for opfyldt. Retten henviser her til dét, der er anført af Konkurrencestyrelsen i styrelsens indstilling af 9. december 2005 under pkt. 210-242.

Retten har ikke fundet det bevist, at vedtægtsbestemmelserne også konkret har haft til følge, at konkurrencen på området er blevet begrænset.

Med de oven for anførte begrænsninger findes tiltalte Danske Kroer & Hoteller herefter skyldig efter anklageskriftets forhold a.

Tiltalte [redacted] og tiltalte [redacted]

Som anført oven for har retten alene fundet det bevist, at foreningens ved-

tægsbestemmelser har indebåret et forbud mod at skilte eller annoncere med overnatningspriser under de mindstepriser, der var fastsat af foreningen, og at det alene er i denne forstand, at de fastsatte mindstepriser er af bestyrelsen, direktøren og medlemmerne er opfattet som bindende. Som ligeledes anført har retten fundet, at der med vedtægtsbestemmelserne om forbuddet mod skiltning og annoncering med priser, der lå under de fastsatte mindstepriser på overnatning med tillæg, er tale om prisvedtagelser, der har et konkurrencebegrænsende formål, og dermed om en overtrædelse af konkurrenceovens § 6, stk.1. Efter bevisførelsen lægger retten til grund, at tiltalte [redacted] sin egenskab af direktør for foreningen i tiden efter den 1. august 2002 har været til stede i forbindelse med foreningens fastsættelse af mindstepriser, ligesom retten lægger til grund, at tiltalte på møder i foreningen har overværet og også selv indskærpet overholdelsen af mindstepriserne og ved sit brev af 11. maj 2005 til medlemmerne har indskærpet overholdelsen af vedtægternes forbud mod skiltning og annoncering under de fastsatte mindstepriser. Retten har fundet det bevist, at vedtægtsbestemmelsernes konkurrencebegrænsende formål må have stået tiltalte klart, og at forholdet derfor kan tilregnes ham som forsægtligt. Retten har herved lagt vægt på, at tiltalte har været ansat i en stilling som daglig leder af en forening, der varetager markedsføringsformål, samt på at vedtægtsbestemmelsernes konkurrencebegrænsende karakter i hvert fald har fremtrådt klart for tiltalte under halvårsmødet i Danske Kroer & Hoteller den 8. september 2003, hvor et medlem af foreningen gav udtryk for, at mindsteprisen for 4-sengsværelser var urealistisk høj. Vedrørende tiltalte [redacted] har retten ligeledes lagt til grund, at han i sin egenskab af bestyrelsesformand har deltaget i bestyrelsesmøder, hvor mindstepriserne for foreningens produkter er blevet fastsat, ligesom tiltalte har deltaget på bestyrelsesmøder og medlemsmøder, hvor overholdelse af mindstepriserne er blevet indskærpet. Retten har også vedrørende denne tiltalte fundet det bevist, at vedtægtsbestemmelsernes konkurrencebegrænsende formål må have stået tiltalte klart, og at forholdet derfor kan tilregnes ham som forsægtligt. Retten har lagt vægt på tiltaltes stilling som lønnet bestyrelsesformand og på tiltaltes deltagelse ved mindsteprisernes fastsættelse og aktive deltagelse ved indskærpelsen heraf. Dertil kommer, at vedtægtsbestemmelsernes konkurrencebegrænsende karakter også må have fremtrådt klart overfor denne tiltalte i hvert fald det ovenfor nævnte halvårsmøde i Danske Kroer & Hoteller den 8. september 2003. Efter oplysningerne om samarbejdet mellem de tiltalte og indholdet af referater fra møder, hvor indskærpelsen af mindstepriserne har fundet sted, og hvor begge de tiltalte har været til stede, finder retten det tillige bevist, at der har været en sådan grad af samvirke mellem de tiltalte, at disse har handlet i forening. Som anført oven for har retten ikke fundet det bevist, at vedtægtsbestemmelserne også konkret har haft til følge, at konkurrencen på området er blevet begrænset. Med disse begrænsninger findes de tiltalte [redacted] og [redacted] skyldige efter anklageskriftets forhold b.

Straffastsættelsen

Tiltalte Danske Kroer & Hoteller:

Efter bestemmelsen i konkurrencelovens § 23, stk. 3, 2. pkt. skal der ved udmåling af bødestraf efter bestemmelsens stk. 1 og stk. 2 ud over de almindelige regler i straffelovens kapitel 10 tages hensyn til den juridiske persons omsætning det seneste år forud for domsafsigelsen.

Bestemmelsen i 2. pkt. blev indføjet i konkurrenceloven ved den ændring af loven, der fandt sted ved lov nr. 426 af 6. juni 2002 med ikrafttræden den 1. august 2002. Af bemærkningerne til lovforslaget fremgår bl.a., at der med lovforslaget var tilsigtet en forhøjelse af bødeniveauet for overtrædelse af konkurrenceloven, og at formålet med det foreslåede 2. pkt. var at sikre, at bøder, der pålægges juridiske personer for overtrædelse af konkurrenceloven, har et tilstrækkeligt højt niveau til at virke afskrækkende, men at det samtidig understreges, at der ved bødeudmålingen skal tages hensyn til straffelovens almindelige regler og den juridiske persons omsætning. Det fremgår endvidere af lovforslagets bemærkninger, at der ved fastsættelsen af bødestraf for overtrædelse af konkurrenceloven primært skal tages udgangspunkt i lovovertrædelsens grovhed og varighed samt den juridiske persons omsætning.

Ved vurderingen af lovovertrædelsens grovhed skal der i følge lovforslagets bemærkninger i overensstemmelse med den hidtil gældende lov sondres mellem mindre alvorlige overtrædelser, alvorlige overtrædelser og meget alvorlige overtrædelser, hvor det er ud fra ønsket om at opnå en vis tilnærmelse til bødeniveauet for overtrædelse af EU-konkurrence reglerne i bemærkningerne forudsættes, at det vejledende grundbeløb for en mindre alvorlig overtrædelse af konkurrenceloven bør ligge i størrelsesordenen fra 10.000 - 400.000 kr., for en alvorlig overtrædelse fra 400.000 kr. til 15 mio. kr. og for en meget alvorlig overtrædelse fra 15 mio. kr. og derover.

Ved vurderingen af varigheden kan der i følge bemærkningerne sondres mellem en overtrædelse af kortere varighed svarende til mindre end 1 år, af mellemlang varighed svarende til 1-5 år og af lang varighed svarende til over 5 år.

Ved vurderingen af den juridiske persons omsætning fremgår det bl.a. af lovforslagets bemærkninger, at det ikke er koncernomsætningen, men alene omsætningen i den virksomhed, der har begået overtrædelsen, der skal tages hensyn til ved bødefastsættelsen. Endelig fremgår det af lovforslagets bemærkninger, at de angivne bemærkninger om bødeniveauet har karakter af et udgangspunkt for straffastsættelsen, som kan fraviges af domstolene i opad- eller nedadgående retning, hvis der i den konkrete sag foreligger skærpende eller formildende omstændigheder.

Retten har ved straffastsættelsen lagt vægt på, at en overtrædelse af konkur-

rencelovens forbud mod konkurrencebegrænsende prisaftaler og prisvedtagelser må betegnes som en alvorlig overtrædelse, og at dette gælder uanset, at vedtagelsen - som det er fundet i denne sag - alene indebærer et forbud mod at annoncere eller skilte med priser, der ligger under fastsatte mindstepriser. Når henses hertil samt til varigheden af det tidsrum, som tiltalen angår, finder retten, at der for overtrædelsen bør udmåles en følelig bøde.

Der foreligger ikke oplysninger om størrelsen af omsætningen i Danske Kroer & Hoteller for 2006. Det er på vegne Danske Kroer & Hoteller over for Konkurrencestyrelsen i forbindelse med anmeldelsen af vedtægterne den 6. september 2005 som anført oven for oplyst, at foreningen på vegne medlemmerne i 2004 havde en omsætning på 53.268.930 kr. inkl. erhvervskunder og på 39.347.230 kr. ekskl. erhvervskunder, og at foreningens andel af omsætningen svarende til formidlingsprovisionen samme år androg 9.800.654 kr. I foreningens årsrapport for 2005 er foreningens indtægter - tilsyneladende opgjort efter noget tilsvarende principper som det sidstnævnte beløb - for dette regnskabsår opgjort til 10.972.856 kr. Når henses hertil samt til, at der ikke efter sagens oplysninger er grundlag for at antage, at foreningens medlemmer har en markedsandel, der muliggør en mere afgørende begrænsning af konkurrencen på området, finder retten, at bøden for Danske Kroer & Hoteller, der fastsættes efter konkurrencelovens § 23, stk. 1, nr. 1, jf. stk. 3, jf. § 6, stk. 1, jf. stk. 3, passende kan udmåles til et beløb på 400.000 kr.

Tiltalte [redacted] og [redacted]

Vedrørende disse tiltalte har retten ved bødens udmåling på den ene side lagt vægt på, at begge de tiltalte i deres stillinger som henholdsvis direktør og bestyrelsesformand for Danske Kroer & Hoteller har deltaget aktivt ved håndhævelsen vedtægtsbestemmelserne, men modsat også på, at generalpræventive hensyn under de foreliggende omstændigheder, hvor foreningen er pålagt en betydelig bøde, ikke i sig selv tilsiger, at der også i forhold til foreningens direktør og bestyrelsesformand udmåles bødestraffe, der afviger fra hidtidig retspraksis på området. Retten, der under hensyn til de tiltaltes stillinger i foreningen som henholdsvis direktør og lønnet bestyrelsesformand og efter forholdets tidsmæssige udstrækning, ikke har fundet grundlag for at lade straffen nedsætte i forhold én af eller begge de tiltalte i medfør af straffelovens § 82, nr. 4, eller at lade straffen bortfalde i medfør af straffelovens § 83, finder herefter, at bøden, der fastsættes efter konkurrencelovens § 23, stk. 1, nr. 1, jf. § 6, stk. 1, jf. stk. 3, passende kan udmåles til et beløb på 10.000 kr. for hver af de tiltalte med en forvandlingsstraf som anført nedenfor.

Thi kendes for ret:

Tiltalte Danske Kroer & Hoteller skal betale en bøde på 400.000 kr.

Tiltalte [REDACTED] skal betale en bøde på 10.000 kr.

Forvandlingsstraffen er fængsel i 10 dage.

Tiltalte [REDACTED] skal betale en bøde på 10.000 kr.

Forvandlingsstraffen er fængsel i 10 dage.

De tiltalte skal betale sagens omkostninger.

V. Kahr Rasmussen

785-7d.dtd/VIKA

**Udskriftens rigtighed bekræftes
Retten i Horsens den 4. oktober 2007**

V. Kahr Rasmussen