

AFGØRELSE

25-6-2014

13/03634

/LVS/LKH

LELY'S KOORDINERING AF PRISER OG MARKEDER

KONKURRENCE- OG FORBRUGERSTYRELSEN

Erhvervs- og Vækstministeriet

INDHOLDSFORTEGNELSE

1	RESUMÉ.....	4
2	AFGØRELSE	7
3	SAGSFREMSTILLING	11
3.1	Indledning.....	11
3.2	Aktører	11
3.3	Markedsbeskrivelse	17
3.4	Franchiseaftaler mellem Lely scandinavia og deres forhandlere	20
3.5	Beskrivelse af adfærden.....	21
3.5.1	Priskoordinering	21
3.5.1.1	Eksempler på Lely Scandinavia og Lely Centrenes priskoordinering	21
3.5.2	Markedsdeling	27
3.5.2.1	Eksempler på Lely Scandinavias og Lely Centrenes foranstaltninger med henblik på at opdele markederne	28
3.5.2.2.	Korrespondance mellem Lely Scandinavia, Lely Centre og udlandet....	30
3.6	Høringssvar.....	33
4	VURDERING	38
4.1	Markedsafgrænsning	38
4.1.1	Det relevante produktmarked	38
4.1.2	Det relevante geografiske marked.....	42
4.1.3	Konklusion vedrørende markedsafgrænsning	51
4.2	Samhandelspåvirkning.....	52
4.3	Konkurrencelovens § 6 og TEUF Artikel 101.....	55
4.3.1	Virksomhedsbegrebet	55
4.3.2	Aftale	56
4.3.2.1	Lely Scandinavias og Lely Centrenes priskoordinering	64
4.3.2.2	Lely Scandinavias og Lely Centrenes markedsdeling	76
4.3.3	Til formål eller følge at begrænse konkurrencen.....	84

4.3.3.1	Priskoordinering og markedsdeling har til formål at begrænse konkurrencen	86
4.3.4	Mærkbar konkurrencebegrænsning	87
4.3.5	Konklusion vedrørende § 6 og TEUF artikel 101	89
4.4	Fritagelse	89
4.4.1	Aftalen er ikke omfattet af Den vertikale gruppefritagelse	89
4.4.2	Aftalen opfylder ikke betingelserne for en individuel fritagelse	90
4.5	Konklusion	94
5	AFGØRELSE	95
6	BILAG.....	98

1 RESUMÉ

- 1 Denne sag handler om, at den danske virksomhed Lely Scandinavia A/S ("Lely Scandinavia") og Lely Scandinavia's danske franchisetagere, som sælger malkerobotter til landbruget, Lely Center Herrup¹, Lely Center Rødekre², Lely Center Tarm³ og Lely Center Viborg⁴ ("Lely Centre"), har koordineret priser og opdelt markeder i strid med forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler i konkurrencelovens § 6 og TEUF artikel 101.
- 2 I Lely Scandinavia's franchisekoncept er der fastsat et geografisk område, hvor det enkelte Lely Center eksklusivt må udøve aktivt salg. Denne sag drejer sig for så vidt angår markedsdelingen om den begrænsning, der sker af det passive salg af Lely-produkter på tværs af Lely Centrenes geografiske områder.
- 3 Lely Scandinavia og Lely Centrene har brugt priskoordineringen og markedsdelingen til at begrænse den intrabrandkonkurrence, der ellers ville have været mellem dem på (i) markedet for salg af malkesystemer til landmænd i Danmark, (ii) markedet for salg af service og reparation af malkesystemer til landmænd i Danmark eller i et snævrere geografisk område, dog som minimum et område, der er afgrænset ved, at der er op til 2 timers køretid fra den enkelte serviceteknikers bopæl, og (iii) markedet for salg af reservedele og tilbehør til malkesystemer til landmænd i Danmark eller et bredere geografisk område. Kendetegnende for begrænsninger af konkurrencen ved priskoordinering og markedsdeling er, at de griber direkte ind i det, der ellers gerne skulle blive resultatet af konkurrence mellem virksomheder, nemlig lavere priser, større udbud og forbedret kvalitet.
- 4 Lely Scandinavia og Lely Centrenes adfærd kan medføre, at Lely's malkerobotter bliver dyrere og forøger udgiften ved malkning med Lely's malkerobotter til skade for de landmænd, som afholder omkostningerne. I sidste ende kan det medføre højere priser for forbrugerne, idet det må forventes, at landmandens højere omkostninger til malkning med Lely's malkerobotter helt eller delvist kan væltes over på forbrugeren ved køb af mælkeprodukter.
- 5 Sagen udspringer af henvendelser, som Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog i foråret 2011. Henvendelserne gav styrelsen en formodning om, at

¹ B.F. Malketeknik A/S.

² Sydjysk Malke og StandTeknik ApS.

³ Vestjysk Staldteknik ApS.

⁴ JA Malketeknik A/S.

der på markederne for salg og efterfølgende service og reparation af malkerobotter til landmænd i Danmark foregår konkurrencebegrænsende aktiviteter i form af bl.a. priskoordinering og opdeling af markeder.

- 6 På den baggrund foretog styrelsen kontrolundersøgelser i november 2011, i samarbejde med konkurrencemyndighederne i Nederlandene og Tyskland. Der blev foretaget kontrolundersøgelser hos Lely's hovedsæde i Nederlandene, Lely Industries N.V. ("Lely Industries"), hos Lely Scandinavia i Fredericia, hos Lely Center Rødekro og Lely Center Nyborg⁵ i Danmark samt hos et tysk Lely center, Agrarhandel & Service GmbH ("AHS") i Lindtstedt i Tyskland.
- 7 De indhentede oplysninger dokumenterer, at der mellem Lely Scandinavia og Lely Centrene foregår en koordinering af priser for Lely-produkter i Danmark.
- 8 I flere tilfælde har styrelsen identificeret mødereferater og e-mails, hvoraf det fremgår, at Lely Centrene i en periode på godt fire år fra juni 2007 til september 2011 diskuterer priser for Lely-produkter og iværksætter tiltag med henblik på koordinering af priser. Aktiviteterne kan især ses på møder, hvor Lely Centrene mødes med Lely Scandinavia, som deltager i priskoordineringen.
- 9 Endelig har styrelsen fundet materiale, der dokumenterer, at Lely Centrene i perioden fra marts 2007 til august 2010 på møder og ved udveksling af e-mails diskuterer markedsdeling for Lely-produkter og iværksætter tiltag med henblik på at dele markedet mellem sig, og at Lely Scandinavia deltager i markedsdelingen.
- 10 Det fundne materiale dokumenterer, at Lely Scandinavia og Lely Centrene på de omhandlede møder og ved udveksling af e-mails i den omhandlede periode på godt fire år har haft til hensigt at bidrage til det fælles mål, som virksomhederne som helhed forfulgte, nemlig at koordinere priserne på Lely-produkter og opdele markedet for så vidt angår Lely-produkter mellem sig. Virksomhederne har endvidere vist, at de hver især havde kendskab til de konkrete handlinger, som de øvrige virksomheder havde planlagt eller foretaget med det samme mål for øje, eller at de med rimelighed kunne forudse dem, og at de var indstillet på at løbe den dermed forbundne risiko.
- 11 Der er tale om en samlet overtrædelse, som indeholder en lang række horisontale elementer, hvor parterne koordinerer priser og opdeler markeder, samt enkelte vertikale elementer.

⁵ Lely Center Nyborg (Lely Center Nyborg A/S) er efterfølgende lukket og indgår derfor ikke i denne sag.

- 12 På denne baggrund vurderes det samlet set, at Lely Scandinavia, Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg over en periode på 4 ½ år fra marts 2007 til september 2011 har indgået en samlet aftale om koordinering af priser for Lely-produkter og opdeling af markedet for produkterne og herved har overtrådt forbuddet mod priskoordinering og markedsopdeling i konkurrencelovens § 6, stk. 1, jf. stk. 2, nr. 1 og 3, og TEUF artikel 101, stk. 1, litra a og c.

2 AFGØRELSE

- 13 Konkurrencerådet træffer afgørelse om:
(Lely Scandinavia)
- 14 At det meddeles Lely Scandinavia, at selskabet i en periode på 4 ½ år fra marts 2007 til september 2011 har overtrådt forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler i konkurrencelovens § 6, stk. 2, nr. 1 og 3, og TEUF artikel 101, stk. 1, litra a og litra c, ved i forlængelse af sin franchiseaftale med sine forhandlere i Danmark, Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg
- at have indgået aftale med Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg om koordinering af priser og markedsdeling på markederne for salg af malkesystemer, salg af reparation og service af malkesystemer samt salg af reservedele og tilbehør til malkesystemer.
- 15 At Lely Scandinavia i medfør af konkurrencelovens § 6, stk. 4, 1. pkt., jf. § 16, stk. 1, og TEUF artikel 101, jf. konkurrencelovens § 24, påbydes
- omgående at bringe overtrædelsen, som beskrevet under punkt 14, til ophør, og
 - fremover at afstå fra at indgå aftaler med Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm, Lely Center Viborg og med Lely centre, der fremtidigt måtte blive etableret i Danmark, som har samme eller tilsvarende formål eller følge som beskrevet under punkt 14.
- 16 At Lely Scandinavia endvidere i medfør af konkurrencelovens § 6, stk. 4, 1. pkt., jf. § 16, stk. 1, og TEUF artikel 101, jf. konkurrencelovens § 24, påbydes
- at orientere samtlige af sine forhandlere i Danmark om, at det er i strid med den danske og Den Europæiske Unions konkurrencelovgivning at indgå aftaler om priser og opdeling af markeder, og at Lely Scandinavia af de danske konkurrencemyndigheder er blevet påbudt at bringe overtrædelsen til ophør, og
 - at dokumentere over for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, at Lely Scandinavia har orienteret sine forhandlere som anført senest den 2. juli 2014.
- (Lely Center Herrup)*
- 17 At det meddeles Lely Center Herrup, at selskabet i en periode på 4 ½ år fra marts 2007 til september 2011 har overtrådt forbuddet mod

konkurrencebegrænsende aftaler i konkurrencelovens § 6, stk. 2, nr. 1 og 3, og TEUF artikel 101, stk. 1, litra a og litra c, ved i forlængelse af sin franchiseaftale med Lely Scandinavia

- at have indgået aftale med Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm, Lely Center Viborg og Lely Scandinavia om koordinering af priser og markedsdeling på markederne for salg af malkesystemer, salg af reparation og service af malkesystemer samt salg af reservedele og tilbehør til malkesystemer.

18 At Lely Center Herrup i medfør af konkurrencelovens § 6, stk. 4, 1. pkt., jf. § 16, stk. 1, og TEUF artikel 101, jf. konkurrencelovens § 24, påbydes

- omgående at bringe overtrædelsen, som beskrevet under punkt 17 til ophør, og
- fremover at afstå fra at indgå aftaler med Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg og Lely Scandinavia samt med Lely centre, der fremtidigt måtte blive etableret i Danmark, som har samme eller tilsvarende formål eller følge, som beskrevet under punkt 17.

(Lely Center Rødekro)

19 At det meddeles Lely Center Rødekro, at selskabet i en periode på 4 ½ år fra marts 2007 til september 2011 har overtrådt forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler i konkurrencelovens § 6, stk. 2, nr. 1 og 3, og TEUF artikel 101, stk. 1, litra a og litra c, ved i forlængelse af sin franchiseaftale med Lely Scandinavia

- at have indgået aftale med Lely Center Herrup, Lely Center Tarm, Lely Center Viborg og Lely Scandianvia om koordinering af priser og markedsdeling på markederne for salg af malkesystemer, salg af reparation og service af malkesystemer samt salg af reservedele og tilbehør til malkesystemer.

20 At Lely Center Rødekro i medfør af konkurrencelovens § 6, stk. 4, 1. pkt., jf. § 16, stk. 1, og TEUF artikel 101, jf. konkurrencelovens § 24, påbydes


- omgående at bringe overtrædelsen, som beskrevet under punkt 19 til ophør, og
- fremover at afstå fra at indgå aftaler med Lely Center Herrup, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg og Lely Scandinavia samt med Lely centre, der fremtidigt måtte blive etableret i Danmark, som har samme eller tilsvarende formål eller følge, som beskrevet under punkt 19.

(Lely Center Viborg)

- 21 At det meddeles Lely Center Viborg, at selskabet i en periode på 4 ½ år fra marts 2007 til september 2011 har overtrådt forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler i konkurrencelovens § 6, stk. 2, nr. 1 og 3, og TEUF artikel 101, stk. 1, litra a og litra c, ved i forlængelse af sin franchiseaftale med Lely Scandinavia
- at have indgået aftale med Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Scandinavia om koordinering af priser og markedsdeling på markederne for salg af malkesystemer, salg af reparation og service af malkesystemer samt salg af reservedele og tilbehør til malkesystemer.
- 22 At Lely Center Viborg i medfør af konkurrencelovens § 6, stk. 4, 1. pkt., jf. § 16, stk. 1, og TEUF artikel 101, jf. konkurrencelovens § 24, påbydes
- omgående at bringe overtrædelsen, som beskrevet under punkt 21, til ophør, og
 - fremover at afstå fra at indgå aftaler med Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro og Lely Center Tarm og Lely Scandinavia samt med Lely centre, der fremtidigt måtte blive etableret i Danmark, som har samme eller tilsvarende formål eller følge, som beskrevet under punkt 21.

(Lely Center Tarm)

- 23 At det meddeles Lely Center Tarm, at selskabet i en periode på 4 ½ år fra marts 2007 til september 2011 har overtrådt forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler i konkurrencelovens § 6, stk. 2, nr. 1 og 3, og TEUF artikel 101, stk. 1, litra a og litra c, ved i forlængelse af sin franchiseaftale med Lely Scandinavia
- at have indgået aftale med Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Viborg og Lely Scandinavia om koordinering af priser og markedsdeling på markederne for salg af malkesystemer, salg af reparation og service af malkesystemer samt salg af reservedele og tilbehør til malkesystemer.
- 24 At Lely Center Tarm i medfør af konkurrencelovens § 6, stk. 4, 1. pkt., jf. § 16, stk. 1, og TEUF artikel 101, jf. konkurrencelovens § 24, påbydes
- omgående at bringe overtrædelsen, som beskrevet under punkt 23, til ophør, og
 - fremover at afstå fra at indgå aftaler med Lely Center Rødekro, Lely Center Herrup, Lely Center Viborg og Lely Scandinavia samt med Lely



centre, der fremtidigt måtte blive etableret i Danmark, som har samme eller tilsvarende formål eller følge, som beskrevet under punkt 23.

3 SAGSFREMSTILLING

3.1 INDLEDNING

- 25 Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog i foråret 2011 flere klager over Lely's forretningsmodel og metoder, der efter de modtagne oplysninger skulle indeholde konkurrencebegrænsende aktiviteter bl.a. i form af priskoordinering og opdeling af markeder.
- 26 Klagernes oplysninger om Lely's adfærd blev støttet af en række artikler om Lely Scandinavia i landbrugsmagasinet "Effektivt Landbrug"⁶, hvor utilfredse landmænd havde klaget over de samme forhold og havde fremført kritik om manglende konkurrence indenfor malkerobotter.
- 27 Efter klagernes opfattelse forhindrer Lely Industries, som er Lely's moderselskab i Nederlandene, og Lely Scandinavia via en stram styring af Lely Centre, at landmænd i Danmark kan købe Lely-produkter andre steder end hos deres lokale forhandler. Ved køb af malkerobotter og reservedele i Tyskland og Nederlandene kunne landmændene ellers spare betydelige beløb på identiske Lely-produkter.
- 28 Ifølge klagerne indskærper Lely Scandinavia i Danmark lokalt over for sine forhandlere (Lely Centrene), at de ikke må sælge uden for deres geografiske område. Ringer en landmand til en forhandler uden for sit område, skal landmanden afvises. Det samme gælder, hvis landmanden ringer til en autoriseret forhandler i udlandet. Derudover fastsætter Lely Scandinavia bindende videresalgspriser over for sine forhandlere.
- 29 Styrelsen gennemførte kontrolundersøgelser i november 2011, i samarbejde med konkurrencemyndighederne i Nederlandene og Tyskland. Kontrolundersøgelserne blev foretaget hos Lely's hovedsæde i Nederlandene, Lely Industries, hos Lely Scandinavia i Fredericia, hos to Lely Centre i Danmark (Rødekro og Nyborg) samt hos et tysk Lely center, Agrarhandel & Service GmbH ("AHS") i Lindstedt i Tyskland.

3.2 AKTØRER

- 30 Sagens aktører er:

⁶ Artikler i landbrugsmagasinet "Effektivt Landbrug" af henholdsvis 8. oktober, 12. oktober og 22. oktober 2011.

- Lely Industries⁷
- Lely Scandinavia
- Lely Center Herrup
- Lely Center Rødebro
- Lely Center Tarm
- Lely Center Viborg

Lely Industries⁸

- 31 Lely Industries er Lely-koncernens hovedsæde og ligger i Maassluis i nærheden af Rotterdam i Nederlandene.
- 32 Lely Industries består af et antal selskaber, der fokuserer på udvikling, produktion og distribution af high-tech og innovative produkter samt serviceydelser til landbrugserhvervet i almindelighed og til mælkeproduktionssektoren i særdeleshed.
- 33 Af punkt 1.2 i Lely Scandinavias konceptmanual for Lely Centre fremgår følgende:
- ”I mere end 60 år har navnet Lely været synonym for produkter, serviceydelser og løsninger, der er relevante og betydningsfulde for kvægbrugere. Innovationer, der indfrier specifikke ønsker, har resulteret i Lely-organisationens succes. Lely er den ubestridte markedsfører i salget og serviceringen af automatiske malkesystemer.”*
- 34 Lely Scandinavias konceptmanual for Lely Centre, oktober 2009, er vedlagt som **bilag 1**.
- 35 Hertil kommer, at Lely Industries ifølge konceptmanualen for Lely Centre indtager en stærk position inden for området fodringssystemer, fodringsprodukter, staldudstyr og forbrugsvarer. Produktionsfaciliteterne hos Lely Industries befinder sig i Nederlandene og i Tyskland.⁹

⁷ Lely Industries er ikke part i denne sag.

⁸ Jf. Konceptmanual for Lely Centre, oktober 2009. Manualen beskriver Lely-organisationen i og Lely's franchisemodel.

⁹ Jf. Konceptmanual for Lely Centre, oktober 2009, punkt 1.2.

- 36 Lely Industries består desuden af en række distributionsvirksomheder i adskillige lande over hele verden. Lely Industries har organiseret distribution af sit malkeudstyr gennem Lely's franchisesystem.

Lely Scandinavia og Lely Centre

- 37 **Lely Scandinavia** fungerer som franchisegiver for franchisetagerne benævnt Lely Centre.¹⁰ Lely Scandinavia er ansvarlig for oprettelsen af Lely Centre i Danmark, Norge, Sverige, Finland og Estland.
- 38 Som franchisegiver bistår Lely Scandinavia Lely Centrene med support og er bindeled mellem produktionen i Nederlandene og Tyskland og de enkelte Lely Centre. Der er f.eks. døgnbemandet teknisk helpdesk support, hvilket indebærer, at hvis eksempelvis en malkerobot er gået i stykker hos en kunde, så kan en tekniker fra Lely Centret, som er hos kunden, hele døgnet opnå telefonisk og online support fra Lely Scandinavia med henblik på at løse problemet.
- 39 Lely Scandinavia sælger ikke aktuelt Lely-produkter til slutbrugere, men ifølge Lely Scandinavias franchisekontrakter med Lely Centrene har Lely Scandinavia forbeholdt sig (potentielt) at kunne sælge Lely-produkter til slutbrugere i form af et internetbaseret salg.¹¹
- 40 Desuden udfører Lely Scandinavia bl.a.:
- Produkt- og service-træning af teknikere
 - Produkt-træning af sælgere
 - Introduktion af nye produkter
 - Videreformidling af information fra Lely Industries i Nederlandene til Lely Centre/Lely Center
 - Gennemførelse af kampagner
 - Kontakt til nationale samarbejdspartnere som f.eks. Dansk Kvæg- og Mejeriforening

¹⁰ Franchisetagerne i Danmark benævnes i det følgende Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg eller (generisk) Lely Center/Lely Centre, og hvor det undtagelsesvist er mest hensigtsmæssigt ud fra sammenhængen benævnes de franchisetager/franchisetagere henholdsvis forhandler/forhandlere.

¹¹ Jf. Lely Scandinavias franchisekontrakt med Lely Centrene, paragraf 2.1. Franchiseaftalerne er nærmere omtalt under afsnit 3.4. Franchisekontrakt mellem Lely Scandinavia og Lely Center Rødekro er vedlagt som **bilag 2**.

- Farm Audits for at sikre, at Lely Centre udfører service korrekt (kvalitetssikring)
 - Rapportering af tekniske problemer til Lely Industries i Nederlandene
 - Arrangement af nationale messer samt national produktannoncering
- 41 Lely Scandinavia er hjemmehørende i Fredericia, hvor der også er lokaler og udstyr til produkttræning mv., træningsrobotter samt diverse andet staldudstyr.
- 42 Lely Scandinavia har ansvaret for support til Lely Centre i Danmark, Norge, Sverige, Finland og Estland. I Danmark er der i dag følgende fire franchisetagere/forhandlere - eller Lely Centre, som de kaldes i koncernen:
- 43 **Lely Center Herrup, Lely Center Rødebro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg.** Lely Centrene er ofte tidligere smede, der har købt en franchise og derved er blevet autoriserede Lely-forhandlere.
- 44 Alle produkter til Lely Centrene leveres direkte af fabrikken i Nederlandene og indkøbsfaktura kommer også direkte fra Lely Industries til det enkelte Lely Center. Indtægten hos Lely Scandinavia fra Lely Centrene er udelukkende en franchise fee, som betales pr. leveret enhed.¹²
- 45 For sagen centrale personer i Lely Scandinavia er direktør Jan Brøgger Rasmussen og salgschef Søren Vad Jensen. Det danske firma er 100 pct. ejet af koncernen i Nederlandene, og i bestyrelsen sidder personer fra Lely-koncernens ledelse.
- 46 Centrale personer i Lely Industries, Lely Scandinavia og Lely Centrene, som er nævnt i denne afgørelse eller i bilagene hertil, er i oversigtsform følgende:

Virksomhed	Initialer	Navn	Stilling
Lely Industries¹³	AVL	Alexander van der Lely	CEO for Lely gruppen
Lely Industries	FDL	Fred de Lange	Manager for nogle Lely ejede Lely Center, pt. I

¹² Paragraf 13 i Lely Scandinavias franchisekontrakt med Lely Centrene regulerer de vederlag (fee), som Lely Centrene skal betale til Lely Scandinavia som vederlag for de rettigheder, der gives Lely Centrene efter kontrakten (kontrakterne er nærmere omtalt under afsnit 3.4). Ud over et startvederlag skal Lely Centrene betale en fee pr. leveret enhed. Tillæg D til franchisekontrakterne indeholder en oversigt over beregnede vederlag pr. solgt/installeret malkerobot.

¹³ Lely Industries er ikke part i denne sag.

			Tyskland, Holland og Frankrig
Lely Industries	SC	Stephane Charles	Tidligere medlem af bestyrelsen i Lely gruppen, tidligere ansvarlig for salg og distribution i Lely gruppen
Lely Scandinavia	JBR	Jan Brøgger Rasmussen	Direktør/manager for Lely Scandinavia
Lely Scandinavia	SVJ	Søren Vad Jensen	Salgschef/sales manager for Danmark
Lely Center Herrup	EC	Erik Christensen	Tidligere sælger for Lely Center Herrup
Lely Center Herrup	PP/BP/FK	Per Poulsen og/eller Bjarne Pedersen og/eller Flemming Kobborg	Per Poulsen er sælger for Lely Center Viborg Bjarne Pedersen er tidligere delejer af Lely Center Herrup (50 pct.) Flemming Kobborg er nuværende ejer af Lely Center Herrup (100 pct.)
Lely Center Nyborg¹⁴	MS	Mads Spangsgård	Tidligere delejer af Lely Center Nyborg (33 pct.)
Lely Center Nyborg	PA	Peter Andersen	Tidligere delejer af Lely Center Nyborg (33 pct.)
Lely Center Rødekro	KL	Kim Lei	Delejer af Lely Center Rødekro (50 pct.)
Lely Center Rødekro	CB	Claus Brodersen	Delejer af Lely Center Rødekro (50 pct.)
Lely Center Tarm	MP	Martin Pilgaard	Delejer af Lely Center Tarm (50 pct.)
Lely Center Tarm	JS	Jesper Sørensen	Delejer af Lely Center Tarm (50 pct.)
Lely Center Viborg	JA	Johnny Andersen	Ejer af Lely Center Viborg
Lely Center Viborg	OA	Ole Andersen	Ole Andersen er tidligere delejer af Lely

¹⁴ Lely har oplyst, at Lely Center Nyborg efterfølgende er lukket, og Lely Center Nyborg indgår derfor ikke som part i denne sag.

- 47 Lely Scandinavia og de enkelte Lely Centre i Danmark har adgang til Lely-koncernens centrale it-system. Ud over det modtager centrene en række vejledninger og andre typer af informationer fra Lely Scandinavia.
- 48 Lely Scandinavia har over for styrelsen oplyst, at der én gang årligt afholdes et møde, hvor repræsentanter fra Lely Centrene og Lely Scandinavia deltager.¹⁵ Eksempler på dagsordener fra møder i 2012 og 2013 omfatter emner af relevans for centrene som eksempelvis "Nyt fra Lely" og "Input fra franchisetagerne til Lely", ligesom for eksempel indlæg fra eksterne deltagere forekommer, herunder fra landbrugskonsulenter, advokater og lignende. Derudover afholder Lely Scandinavia ad hoc møder med Lely Centrene, hvis der er særlig anledning til det. Ifølge materialet fra kontrolundersøgelserne i sagen afholdes ad hoc møder i form af såkaldte Lely Center Manager møder, Lely Center Ejer møder og LSR-møder (sælgermøder) mv.

Lely's forskellige malkerobotter og servicekontrakter

- 49 Lely Scandinavia har over for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen oplyst, at Lely Industries producerer og sælger Lely Astronaut A4 malkerobotter og reservedele til malkerobotterne til Lely Centrene. Herudover findes Astronaut A2, Astronaut A3 og Astronaut A3 Next malkerobotter, som Lely Industries sælger brugte til Lely Centrene. De brugte malkerobotter certificeres hos Lely Industries, og Lely Centrene tilbyder disse malkerobotter med en ny garanti og med tilvalg af opgraderingsprogram.¹⁶
- 50 Herudover tilbyder Lely Centrene servicekontrakter til sine produkter. For A2 malkerobotter tilbydes 3 forskellige servicekontrakter, for A3 og A3 Next malkerobotter tilbydes 2 forskellige servicekontrakter og for A4 malkerobotter 2 forskellige servicekontrakter.

Ordreproces og kalkulationsark i Lely

- 51 Lely Scandinavia har over for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen oplyst, at hvert Lely Center afgiver ordre på de produkter, som de sælger eller ønsker at sælge,

¹⁵ Jf. Lely Scandinavias franchisekontrakter med Lely Centrene, punkt 26.1 (den engelsksprogede udgave). Franchiseaftalerne er nærmere omtalt under afsnit 3.4.

¹⁶ Jf. http://www.lely.com/dk/malkning/brugte-malkerobotter/taurus/brugte-malkerobotter_2#tab

via en såkaldt "Orderform" hos Lely Industries. Orderform er et Excelark, hvor Lely Centret kan indtaste, hvor mange stk., de ønsker af de enkelte produkter. Excelarket udregner automatisk, hvor meget deres indkøbspris er på indkøb hos Lely Industries. Hvis eksempelvis et Lely Center har solgt to Astronaut malkerobotter til en landmand, indføres landmandens navn, leveringsadresse, antal robotter, antal dele af ekstraudstyr osv., der skal leveres, samt ønsket leveringstidspunkt i Excelarket. Landmanden modtager en e-mail med en ordrebekræftelse.

- 52 Lely Scandinavia har endvidere oplyst, at der generelt på baggrund af oplysningerne i ordreformen dannes et såkaldt kalkulationsark, som ligeledes er et Excelark. Kalkulationsarket kan anvendes af det enkelte Lely Center til at kalkulere en pris til slutkunden. Kalkulationen baserer sig på netto-priser på deres indkøb fra Lely Industries.

3.3 MARKEDSBESKRIVELSE

- 53 De produkter, der berøres af denne sag, er Lely malkerobotter (også betegnet "automatiske malkesystemer"), service og reparation af Lely malkerobotter og reservedele og tilbehør til Lely malkerobotter.
- 54 I 2010 var der 4245 landbrugsbedrifter med malkekvæg i Danmark.¹⁷ Ca. hvert fjerde kvægbrug i Danmark har malkerobotter.¹⁸
- 55 Overordnet er der to forskellige typer malkesystemer. Der er henholdsvis malkerobotter og konventionelle malkesystemer. Konventionelle malkesystemer er bl.a. gruppemalkningssystemer og malkekarruseller. Ved konventionelle malkesystemer vil der skulle anvendes mandetimer til, at en person fysisk hjælper med at malke koen, herunder forberedelse, aftørring, påsætning af malkesæt og efterbehandling.¹⁹ Ved malkning med malkerobot er fokus i højere grad på driftsledelse fremfor manuelt arbejde.²⁰ Ved malkning med en malkerobot er det koen, der bestemmer, hvornår den malkes, mens det ved malkning med et konventionelt malkesystem er landmanden.²¹
- 56 Malkerobot er betegnelsen for et staldanlæg, hvor køerne malkes automatisk. I forhold til anlæg med konventionel malkning er der stor forskel på selve

¹⁷ Jf. <http://www.dst.dk/pukora/epub/Nyt/2011/NR261.pdf>

¹⁸ Jf. <https://www.landbrugsinfo.dk/Byggeri/Stalde/Kvaegstalde/kostalde/ams-automatiske-malkesystemer/sider/startside.aspx>

¹⁹ Jf. e-mail af 6. november 2013 fra Kromann Reumert til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

²⁰ Jf. e-mail fra af 25. oktober 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen og

<http://www.lely.com/dk/malkning/malkerobot/astronaut-a4/nogle-myter#tab.>

²¹ Jf. <http://www.lely.com/dk/malkning/malkerobot/astronaut-a4/nogle-myter#tab.>

produktionsformen, herunder driftsledelse, fodring, medarbejderforhold og teknik. Malkerens arbejde ændres til mere driftsledelse med overvågning og inspektion. Et automatisk malkesystem påvirker hele bedriften, og kan ikke alene ses som et system, der giver mulighed for ikke at have mennesker involveret i malkningen.²² På en bedrift med et automatisk malkesystem er den malketekniske del af arbejdet baseret på en eller flere automatiske malkeenheder, med en eller flere malkebokse.²³

- 57 Både malkerobotter og konventionelle malkesystemer har samme grundlæggende funktionalitet, nemlig malkning af landmandens køer. Valget mellem en malkerobot og andre malkesystemer afhænger hovedsageligt af driftsøkonomien og ønsket om fleksibilitet hos den pågældende landmand. Anlægsomkostningerne er størst ved malkerobotter, mens driftsomkostningerne er størst ved brug af andre malkesystemer.²⁴ Der opnås en forøget kapacitet ved brug af malkerobotter fremfor andre malkesystemer. Herudover frigiver en malkerobot arbejdstimer og giver landmanden en større fleksibilitet end andre malkesystemer. Landmanden foretager således en afvejning mellem anlægsomkostninger og driftsomkostninger i forhold til malkeanlægget i sit valg mellem malkerobotter og konventionelle malkesystemer.²⁵
- 58 Leverandører af malkerobotter i Danmark er Lely, DeLaval, SAC, Gea Farm Technologies og Fullwood.²⁶
- 59 Leverandører af konventionelle malkeanlæg i Danmark er bl.a. DeLaval, SAC, GEA Farm Technologies, Fullwood, BouMatic og DairyMaster.²⁷
- 60 Lely Scandinavia har oplyst, at en Lely malkerobot koster mellem 50.000 kr. og 1.000.000 kr. Adspurgt har Lely Scandinavia ikke oplyst en estimeret pris på konventionelle malkesystemer. Lely Scandinavia har oplyst, at det er billigere for en landmand at købe et konventionelt malkesystem, men at driftsomkostningerne til et konventionelt malkesystem er højere end til en malkerobot.²⁸

²² Jf. <http://www.lely.com/dk/malkning/malkerobot/astronaut-a4/nogle-myter#tab>.

²³ Jf. https://www.landbrugsinfo.dk/Byggeri/Stalde/Kvaegstalde/Kostalde/AMS-Automatiske-malkesystemer/Sider/Definitioner_paa_AMS.aspx.

²⁴ Jf. e-mail af 25. oktober 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

²⁵ Jf. e-mail af 2. december 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

²⁶ Jf. e-mail af 6. november 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

²⁷ Jf. e-mail af 2. december 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

²⁸ Jf. e-mails af henholdsvis 6. november 2013 og 11. november 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

- 61 Lely Industries og Lely Centrene sælger både nye og brugte malkerobotter. En Astronaut A4 sælges som ny, mens Astronaut A3, Astronaut A3 Next og Astronaut A2 sælges brugte. De brugte malkerobotter sættes i stand hos Lely Industries og bliver "Taurus-certificeret" og sælges herefter til Lely Centrene, som videresælger dem til landmændene med en ny garanti.²⁹
- 62 Sagen berører også salg af service og reparation af Lely malkerobotter til landmænd. Parterne har oplyst, at det er nødvendigt for en landmand at have en serviceaftale, således at en malkerobot kan blive repareret hurtigt ved et eventuelt nedbrud. Dette er begrundet i hensynet til mælkeproduktion og til køerne, som kan få infektioner, hvis de ikke bliver malket til tiden.³⁰ Af Lely's konceptmanual fremgår, at Lely Centeret skal fastlægge en planlægningsprocedure for serviceaktiviteterne.³¹ Herudover skal landmanden have mulighed for at ringe til Lely Centeret hele døgnet i forbindelse med teknisk svigt af malkerobotten.³²
- 63 Lely Scandinavia har oplyst, at når en kunde køber en malkerobot, er første års servicekontrakt ofte omfattet af købsprisen. Herefter kan kunden selv beslutte, om kunden vil indgå en servicekontrakt med det pågældende Lely Center. Da malkerobotter er automatiserede, er det efter det oplyste nødvendigt med særligt uddannet personale til service og reparation.³³ Ofte vil en lokal montør ikke kunne gennemføre normale reparationer og eftersyn på en malkerobot. Derfor vil en landmand, der køber en malkerobot, i højere grad end landmænd, der køber et konventionelt malkesystem, indgå en servicekontrakt med leverandøren.³⁴
- 64 Lely Scandinavia har oplyst, at deres omsætning for 2012 udgjorde ca. [xx] kr. Herudover har Lely Scandinavia på vegne af Lely Centrene oplyst, at Lely Center Herrup i 2012 havde en omsætning på [xx] kr., Lely Center Rødekro en omsætning på [xx] kr., Lely Center Tarm en omsætning på [xx] kr. og Lely Center Viborg en omsætning på [xx] kr.
- 65 Udover salg af malkerobotter samt salg af service og reparation af Lely malkerobotter berører sagen salg af reservedele og tilbehør til Lely malkerobotter til landmænd. Der kan i visse tilfælde anvendes de samme reservedele til malkerobotter fra forskellige producenter, mens reservedele til

²⁹ <http://www.lely.com/dk/malkning/brugte-malkerobotter/taurus>.

³⁰ Jf. e-mail af 6. november 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

³¹ Jf. Konceptmanual for Lely Centre fra oktober 2009, punkt 4.4.2, vedlagt som **bilag 1**.

³² Ibid punkt 4.5.

³³ Jf. e-mail af 6. november 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

³⁴ Jf. https://www.landbrugsinfo.dk/Byggeri/Stalde/Kvaegstalde/Kostalde/AMS-Automatiske-malkesystemer/Sider/Tilsyn_og_service.aspx

malkerobotter ikke kan anvendes til konventionelle malkesystemer og omvendt.³⁵

3.4 FRANCHISEAFTALER MELLEM LELY SCANDINAVIA OG DERES FORHANDLERE

- 66 I dette afsnit beskrives de franchiseaftaler, som er indgået mellem på den ene side Lely Scandinavia og på den anden side de enkelte Lely Centre om distribution af Lely's produkter. Franchiseaftalerne giver centrene en eksklusiv ret til at forhandle Lely's produkter i et bestemt geografisk område i Danmark.

Af punkt 2.8 i Lely Scandinavias konceptmanual for Lely Centre fremgår følgende:

"Franchisegiver [Lely Scandinavia] skal meddele prisforhold til Lely-centrene."³⁶

- 67 Af franchiseaftale af 16. marts 2011 mellem Lely Scandinavia og Lely Center Rødekro fremgår under pkt. 4 om franchisetagers område og forpligtelser:

"4.6. Franchisetager skal begrænse sit virke til salg indenfor Området. Franchisetager må derfor ikke aktivt henvende sig til slutbrugere bosiddende i en anden franchisetagers eksklusive Område eller reserveret til LELY selv, fx ved at udnævne repræsentanter eller ved at sende skrivelser til et sådant Område."

- 68 Lely Scandinavias franchisekontrakt med Lely Center Rødekro af 16. marts 2011 er vedlagt som **bilag 2**.³⁷
- 69 Franchiseaftalerne mellem Lely Scandinavia og Lely Center Herrup, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg indeholder en lignende bestemmelse om franchisetagers område og forpligtelser.
- 70 Aftalerne fastslår således, at franchisetageren ikke aktivt må sælge til kunder uden for sit område, f.eks. ved at opsøge kunder. Franchiseaftalen indeholder ikke bestemmelser om, at Lely Centret ikke passivt må sælge til kunder uden for sit område, der selv henvender sig til Lely Centret med et ønske om at købe.

³⁵ Jf. e-mail af 2. december 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

³⁶ Jf. Konceptmanual for Lely Centre, oktober 2009, vedlagt som **bilag 1**.

³⁷ Den dansksprogede udgave af kontrakten er vedlagt som **bilag 2**. Ifølge punkt 1.2 i kontrakten anerkender begge parter, at aftalen er indgået på engelsk samt på det lands sprog, hvor franchisetager har base. Begge aftaler er gyldige og kan håndhæves. Såfremt en tvist opstår i forbindelse med aftalen, har den engelske udgave af aftalen forrang. Det årlige møde, der skal afholdes mellem Lely Scandinavia og Lely Centrene, fremgår af den engelske udgave af franchisekontrakten, men ikke af den danske udgave.

3.5 BESKRIVELSE AF ADFÆRDEN

- 71 Materialet fra kontrolundersøgelserne viser, at Lely Scandinavia og Lely Centrene diskuterer og koordinerer priser på Lely-produkter i Danmark.
- 72 I flere tilfælde har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen identificeret mødereferater og e-mails, hvor Lely Centrene og Lely Scandinavia diskuterer priser for Lely-produkter og iværksætter foranstaltninger med henblik på priskoordinering. Aktiviteterne kan især ses på møder mellem Lely Centrene, hvor Lely Scandinavia (bortset fra ét tilfælde) også har været til stede. Lely Scandinavia har oftest organiseret møderne og fulgt op på møderne.
- 73 Endvidere har styrelsen fundet materiale, der viser, at Lely Centrene opdeler markedet for Lely-produkter, og at Lely Scandinavia deltager i markedsdelingen eksempelvis ved at arrangere, deltage og følge op på møderne samt holde oplæg til centrene om, hvordan de skal forholde sig til køb, salg og service på tværs af franchiseområderne.
- 74 Afsnit 3.5.1.1 og afsnit 3.5.2.1 indeholder konkrete eksempler fra materialet, der belyser Lely Scandinavias og Lely Centrenes konkurrencebegrænsende adfærd. Af vedlagte **bilag 3** fremgår i oversigtsform en opregning af de dokumenter fra kontrolundersøgelsen, som belyser virksomhedernes adfærd samt selve de omhandlede dokumenter i kronologisk rækkefølge, som de er nævnt i denne afgørelse.

3.5.1 Priskoordinering

3.5.1.1 Eksempler på Lely Scandinavia og Lely Centrenes priskoordinering

- 75 Materialet indeholder som nævnt en række eksempler på tilfælde, hvor Lely Centrene og Lely Scandinavia diskuterer og koordinerer priser for Lely-produkter. Aktiviteterne foregår på møder, hvor alle parterne typisk er til stede, og ved udveksling af e-mails mellem parterne, hvor spørgsmålet om prissætningen drøftes, koordineres og iværksættes.
- 76 Fra materialet kan blandt andet fremhæves følgende eksempler på koordinering af priser for Lely-produkter:
- 77 Af et referat af Lely Center Ejer møde den 29. juni 2007 med deltagelse af repræsentanter fra Lely Scandinavia og Lely Center Rødekrø, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg fremgår:

"1. Kort nyt fra Centrene

Der var ikke noget nyt, så JBR informerede om følgende:

[...]

De robotter som skal have MQC³⁸ på inden 1. januar 2008 skal have disse bestilt. Mejeriforeningen og Foulum har lovet at udsende brev med information om dette. Husk: HOLD PRISEN PÅ MQC.

[...]

Afholdelsen af et stort opsat åbent-hus arrangement blev diskuteret. Eventuelt i kombination med kampagne på Discovery hvor hovedgevinst kunne være en tur i en rød Ferrari på jyllandsringen. Prisen på Discovery³⁹ ligger på 100.000-105.000 hvilket er acceptabelt. Afholdelse: September.”⁴⁰

- 78 LSR-møde (sælgermøde) den 10. januar 2008 med deltagelse af repræsentanter fra Lely Scandinavia og Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg:

”Uenighed blandt sælgerne rundt i DK omkring tilbud og prissætning. Der var enighed om at man på Agromek 2008 kun snakkede vejledende udsalgspriser.”⁴¹

- 79 Af et referat af Lely Center Ejer møde den 5. maj 2009 med deltagelse af repræsentanter fra Lely Scandinavia og Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg fremgår:

”Prisen for opgradering fra A3 til A3 Next⁴² blev diskuteret og man enedes om, at listepriisen skal være DKK 35.000,-. Dette vil blive ændret i kalkulationsarket”.⁴³

- 80 Den følgende dag den 6. maj 2009 udsender salgschef SVJ fra Lely Scandinavia følgende meddelelse til alle Lely Centrene på baggrund af en beslutning truffet på Lely Center Ejer møde den 5. maj 2009:

”Hej Alle

jeg sender opdateret kalkulation, da det på Center ejer mødet er besluttet, at hæve prisen på MQC update Kit⁴⁴ til 35.000,-”⁴⁵

³⁸ MQC er ”hjernen” i en malke-robot. Den udgør en boks, som mælken løber igennem og gennemlyses og dermed kontrolleres det, om mælken er god nok (mælke-kvalitetskontrol).

³⁹ En mobil gødningsskraber (også betegnet ”spalteskraber”).

⁴⁰ Jf. **bilag 3**, dokument BTE12, side 1-3 (dateret 29. juni 2007, der er to ”BTE12” dokumenter).

⁴¹ Jf. **bilag 3**, dokument LVS42, side 4-5. ”Agromek” er Nordeuropas største, årligt tilbagevendende landbrugsmesse.

⁴² Opgradering fra én malke-robot (A3) til en anden malke-robot (A3 Next).

⁴³ Jf. **bilag 3**, dokument BTE18, side 6-8. Kalkulationsark er nærmere beskrevet under afsnit 3.2.

⁴⁴ MQC update Kit er en chip, der sættes ind i malke-systemet og opgraderer Lely’s mælke-kvalitetskontrol system.

- 81 Den 12. oktober 2009 udsender JBR fra Lely Scandinavia en e-mail til alle Lely Centrene om "Servicekontrakter 2010", hvoraf fremgår følgende:

"Pga, økonomien i kvægbruget vil vores anbefaling være at vi fastholder prisen for servicekontrakter for år 2010. Dette kan der så laves en positiv historie ud af at lely også ønsker det bedste for deres kunder i en svær tid.

En indeksregulering lige nu vil give en masse ballade og dårlige vibrationer.

Jeg vil bede jer lige melde retur om i fastholder prisen på samme niveau eller om i indeksregulerer. Jeg har indtil videre fået en indikation fra mindst 2 Lely Center om at de vil fastholde prisen på samme niveau i 2010."

- 82 Den følgende dag den 13. oktober 2009 sender KL fra Lely Center Røde kro en e-mail til JBR fra Lely Scandinavia med kopi til de øvrige Lely Centre:

"Som vi allerede har tilkendegivet mener vi i Røde kro også at det er det rigtige at gøre i denne tid.

Vi mener også det skal være en fælles beslutning i Lely. Det ville være rart om man fastfryser prisen for 2009 til 2010. Det vil sige at på alt også reserve delene og de ting der er forbundet med en servicekontrakt. Det gælder også for indkøb. Hvad siger Lely Skandinavien til det.

Hvis vi fastfryser priserne skal det være hele vejen. Det ville være et godt signal at sende så pålægger man ikke kun Centrene et tab.

Vi må lige huske på at vi i centrene også er ramt af en afmatning på markedet og derfor er afhængige af indtægterne på servicekontrakterne for at få det nogenlunde til at løbe rundt.

Det var et forslag fra os i Røde kro om hvordan vi kunne løse dette i fælles skab."

- 83 Den følgende dag den 14. oktober 2009 sender MP fra Lely Center Tarm en e-mail til Lely Scandinavia og de øvrige Lely Centre:

"Her fra LC Tarm tilslutter vi helt klart, hvad LC Røde kro foreslår i nedenstående mail..."

⁴⁵ Jf. **bilag 3**, dokumenterne BTE12 (dateret 6. maj 2009, der er to "BTE12" dokumenter) og LVS33, side 9-12.

Så kan vi alle sammen være med til at vise at dette betyder noget for os, og det er vigtigt at det ikke kun er Mulle der skal betale hulen..”

- 84 Senere den 14. oktober 2009 svarer JBR fra Lely Scandinavia følgende i en e-mail til alle Lely Centrene:

”Det er vigtigt lige at slå helt fast at vi herfra kun kan anbefale en pris på servicekontrakter - ellers er det karteldannelse !.

Og jeg mener ikke at vi pålægger Centrene et tab som der skrives i mail fra LC Rødebro.”⁴⁶

- 85 Den 2. december 2009 udsender direktør JBR fra Lely Scandinavia en e-mail til alle Lely Centrene om ”2010 priser på reservedele”, hvoraf følgende fremgår:

”Lely Scandinavia forhøjer ikke timepriser på tekniker og rådgiver timer i 2010. Priserne på de forskellige Fee kender i allerede, dertil kommer intensive program (bonus program).

Af hensyn til markedssituationen vi vil stadig anbefale at i fastholder priserne på servicekontrakter i 2010 på samme niveau som i 2009. Der kan laves en positiv [positiv] historie ud af dette!.

Jeg hører selvfølgelig gerne nærmere om i fastholder 2010 priserne på servicekontrakter på samme niveau som 2009. MEN kan i ikke vælge en ”talsmand” som kordinerer jeres beslutning på dette og informerer mig til slut? (ellers mange emails frem og tilbage.....på forhånd tak).

Priser på reservedele som faktureres særskilt vil vi anbefale at i laver en prisjustering på”.

[Styrelsens kantede parentes]

- 86 Den 3. december 2009 svarer MS fra Lely Center Nyborg⁴⁷ på e-mailen af 2. december 2009 fra direktør JBR fra Lely Scandinavia med kopi til de øvrige Lely Centre:

”Hej Alle

Vi fastholder også priser på servicekontrakter i 2010.

⁴⁶ Jf. **bilag 3**, dokument CLS11, side 13-15.

⁴⁷ Lely Center Nyborg er efterfølgende lukket og indgår derfor ikke i sagen.

Men vil sætte prisen op på reservedele og kemi i takt med den danske indeks regulering ellers mener vi at fortjenesten på kemi m.m bliver for lille.”

- 87 Lidt senere samme dag den 3. december 2009 svarer Ejnar Lind Jørgensen fra Lely Center Herning⁴⁸ på direktør JBRs e-mail af 2. december 2009 med kopi til de øvrige Lely Centre:

”Hej Alle.

Vi i Herning er også med på at fastholde servicekontraktpriser i 2010. reservedele, tilbehør, forbrugsvarer m.v. lader vi stige med samme %-sats som vore leverandører hæver dem.

Jeg regner med at vi også fastholder timepriserne på 2009 niveau – eller hvad gør i andre der ??”⁴⁹

- 88 På baggrund af et møde i maj 2010 på Byggecentrum samt input fra en af de ”uvildige” LC ejere” rundsender direktør JBR fra Lely Scandinavia den 16. august 2010 til alle Lely Centrene en e-mail med et dokument af 11. august 2010 vedrørende ”Håndtering af brugt udstyr”. I dette dokument står der 3 steder i forbindelse med ”opdatering”, ”installation og opstart” samt ”servicekontrakt”:

”[der] faktureres til højeste takst og uden rabat.”⁵⁰

- 89 Den 23. november 2010 oplyser salgsschef SVJ fra Lely Scandinavia i en e-mail med overskriften ”Kalkulationer” mv. følgende til alle Lely Centrene om priser og rabatter på malkerobotter:

*”Hej alle
Tak for sidst og et godt møde.*

*Rabatter på A4:⁵¹
Manager: 10-12 %
Operator: 12-15 %*

*Salgspris på Discovery:
Discovery S: 105.000,-*

⁴⁸ Lely Center Herning er efterfølgende lukket og er ikke part i denne sag.

⁴⁹ Se i sin helhed **bilag 3**, dokument BTE9, side 16-17.

⁵⁰ Jf. **bilag 3**, dokument LVSS, side 18-20.

⁵¹ En malkerobot.

Discovery SW: 130.000,-⁵²

- 90 Den 1. marts 2011 sender MS fra Lely Center Nyborg⁵³ følgende e-mail til de øvrige Lely Centre:

"Hej Alle

Hvad er jeres mening omkring opgradering til T4C 3 ??⁵⁴

Kunden får et stort program gratis men lægger i det også gratis på eller faktura i kunden for de timer i bruger.

Det bliver til rigtigt mange penge hvis vi skal gøre det gratis da der er langt omkring til alle A2 og A3 kunder det er jo også en opgradering og ikke en opdatering."

- 91 Samme dag den 1. marts 2011 svarer JS fra Lely Center Tarm på e-mailen af samme dato fra MS med kopi til de øvrige Lely Centre:

"Hej

Jeg vil umiddelbart mene at det er timeløns arbejde.

Hvad mener I andre?"

- 92 Den 2. marts 2011 svarer JA fra Lely Center Viborg på e-mailen af 1. marts 2011 fra MS med kopi til de øvrige Lely Centre:

"Halløj!!

Giver Johnny ret, mener fast pris er det bedste."

- 93 Og den 9. marts 2011 opsummerer MS fra Lely Center Nyborg⁵⁵ følgende:

"Hej

Er der forslag til prisen hvis det skal være fast pris".⁵⁶

⁵² Jf. **bilag 3**, dokument BTE127, side 21-22.

⁵³ Lely Center Nyborg er efterfølgende lukket og er derfor ikke part i sagen.

⁵⁴ Managementsystem til robotbedrifter.

⁵⁵ Lely Center Nyborg er efterfølgende lukket og er derfor ikke part i sagen.

⁵⁶ Se i sin helhed **bilag 3**, dokument LSV50, side 23-25.

Af et referat af et Lely Center managermøde afholdt i Lely Scandinavia den 6. april 2011 med deltagelse af repræsentanter fra alle Lely Centrene og tre ledende medarbejdere fra Lely Scandinavia, herunder direktør JBR, fremgår:

"Dyreregistrering

Det blev aftalt, at den anbefalede pris på 1750.- DKK til kunden følges af alle."

"Opdatering til T4C 3.0⁵⁷

Der var flertal for en opdateringspris på 3.000,- DKK."

"MQC ombytning

For at have et modtræk til tredje parts firmaer som sælger MQC til Lely kunder for meget lav pris, så blev det besluttet, at sælge brugte MQC blokke⁵⁸ til de kunder der mangler opdatering. Pris 32.000,- DKK."

"Priser reservedele / sliddele

Der vil blive rundsendt et regneark med rundspørge omkring priser for sammenligning og fremtidig ensretning."⁵⁹

- 95 Af et referat af et Lely Center managermøde den 27. september 2011 med deltagelse af Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg fremgår følgende om prisen på udkald efter en servicekontrakt til en malkerobot (Master kontrakt på A4):

"Der var enighed om at tage 750 kr. pr. udkald, eller det der står i kontrakten"⁶⁰

- 96 Det fremgår endvidere af referatet, at *"Disse emner ønsker Center Managerne at drøfte til næste Lely Center Manager Møde med Lely Scandinavia"*.

3.5.2 Markedsdeling

- 97 Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har fundet materiale, der viser, at Lely Centrene opdeler markedet for Lely-produkter, og at Lely Scandinavia deltager i markedsdelingen, f.eks. ved at arrangere, deltage og følge op på møderne samt

⁵⁷ Managementsystem til robotbedrifter.

⁵⁸ MQC er "hjernen" i en malkerobot. Den udgør en boks, som mælken løber igennem og gennemlyses og dermed kontrolleres det, om mælken er god nok.

⁵⁹ Jf. **bilag 3**, dokumenterne BTE25 og BTE26, side 26-28, der er to referater fra samme møde.

⁶⁰ Jf. **bilag 3**, dokument LVS37 og BTE27, side 29-31.

holde oplæg til centrene om, hvordan de skal forholde sig til køb, salg og service på tværs af franchiseområderne.

- 98 Styrelsen har endvidere fundet korrespondance mellem på den ene side Lely Scandinavia og Lely Centrene og på den anden side udlandet herunder Lely Industries i Nederlandene om Lely's produkter.

3.5.2.1 Eksempler på Lely Scandinavias og Lely Centrenes foranstaltninger med henblik på at opdele markederne

- 99 Materialet fra kontrolundersøgelsen indeholder som nævnt en række eksempler på tilfælde, hvor Lely Centrene og Lely Scandinavia opdeler markedet for så vidt angår Lely-produkter. Aktiviteterne finder sted på møder mellem parterne og fremgår af mødereferater og udveksling af e-mail mv., hvor spørgsmålet om markedsdeling drøftes.
- 100 Der er i materialet følgende eksempler på, at Lely Scandinavia og Lely Centrene drøfter og iværksætter tiltag med henblik på markedsdeling:
- 101 Af et referat, som er udarbejdet af Lely Scandinavia, af et Lely Center Ejer møde den 30. marts 2007 med deltagelse af repræsentanter for alle Lely Centrene og Lely Scandinavia fremgår det, at centrene skal *"Orientere hinanden om henvendelser udenfor eget område"*. Videre i referatet står der:

"Alle var efter en diskussion enige om at være loyale mod deres Franchisekontrakt og de angivne områder i denne. Liste med postnumre til hvert center - JBR⁶¹ ansvarlig". Og endelig står der: "Hvis der er kunder som vil skifte center til service – så aftal det internt frem for at konkurrere om kunderne".⁶²

- 102 Af et referat, som ligeledes er udarbejdet af Lely Scandinavia, af et Lely Center Ejer møde den 2. oktober 2007, hvor repræsentanter for Lely Scandinavia samt alle Lely Centrene, bortset fra Lely Center Rødekro, deltog, fremgår, at Lely Scandinavia ved direktør JBR på mødet gav oplæg om, hvordan *"vi forholder os til køb, salg og service på tværs af Franchiseområderne"*. Af referatet fremgår følgende:

"a. Håndtering/salg af robotter (nye og brugte) udenfor eget Franchiseområde

b. Service hos kunder udenfor eget Franchiseområde

⁶¹ JBR er direktøren for Lely Scandinavia Jan Brøgger Rasmussen, jf. oversigten over centrale personer i Lely Scandinavia mv., side 15.

⁶² Jf. **bilag 3**, dokumenterne BTE10, side 32-37.

JBR's oplæg var, hvordan vi forholder os til køb, salg og service på tværs af Franchiseområderne.

Pt. er der kendskab til: 9 stk. robotter handlet landmænd imellem 9 stk. robotter handlet Lely centre imellem 5 stk. robotter handlet af "pirater" 15-20 stk. robotter er handlet af Staldmægleren.

Herudover er 3 stk. brugte robotter på lager i centrene og 4 stk. står hos landmændene uden at være i drift. Der vil blive serviceret 3 LELY kunder fra LELY centre udenfor det område hvor robotterne er placeret. Dette sker formodentligt fra 1. januar 2008.

Da Franchiseaftalen⁶³ ikke tillader fakturering uden for eget område var hele idéen med oplægget at opnå en forståelse mellem centrene for, at hvis en sådan situation opstår, så skal den forsøges løst via samarbejde og en åben dialog mellem centrene internt. Problemkunder skal derfor – indenfor rimelighedens grænser – søges serviceret af de folk, som de "snakker" bedst med – uanset områdeafgrænsning. Fakturering af kunden skal ske fra det center, hvor kunden hører til områdemæssigt, og afregning internt er et centermellemværende.

Retsligt har LELY Scandinavia's advokat meddelt JBR, at Franchiseaftalens bestemmelser om begrænsning af salg til eget område ikke holder, så for at undgå en eventuel retssag om dette, kan man alternativt give kunden udenfor ens eget område en pris der er så høj, at han skræmmes til at handle hos det rigtige center!

Angående begrænsning af eget område via Franchiseaftalen, så har LC Tarm ligeledes undersøgt dette hos advokat og ligeledes fået en tilbagemelding om at man er i konflikt med konkurrenceloven.⁶⁴

- 103 Ved brev af 10. december 2007 med overskriften "Serviceområder" skriver direktør JBR fra Lely Scandinavia følgende til Lely Center Tarm:

"Kære Martin og Jesper

⁶³ Der er tale om en gammel franchiseaftale mellem Lely Scandinavia og de enkelte Lely Centre. De gældende franchiseaftaler er omtalt i afsnit 3.4, herunder franchiseaftalen af 16. marts 2011 mellem Lely Scandinavia og Lely Center Rødebro. Som det fremgår af afsnit 3.4, fastslår de gældende franchiseaftaler, at franchisetageren ikke aktivt må sælge til kunder uden for sit område, f.eks. ved at opsøge kunder. Franchiseaftalen indeholder ikke bestemmelser om, at franchisetager ikke passivt må sælge til kunder uden for sit område.

⁶⁴ Jf. **bilag 3**, dokument BTE14, side 38-40.

Jeg har ifølge aftale undersøgt sagen nærmere angående service af robotter udenfor jeres eget Franchise område.

Juridisk set kan vi ikke nægte en kunde service af kundens robotter med henvisning til Franchise aftalen, med mindre der foreligger en meget god begrundelse herfor. Det er konkurrenceloven som blokerer for dette, og vores advokat vurderer at vi har en meget dårlig chance for at vinde en sag om fastholdelse af service indenfor et geografisk område.

Jeg vil bede jer om at optræde som gentlemen overfor hinanden, og dermed ikke påtage service udenfor eget Franchise område medmindre dette er absolut tvunget.

Forklar de kunder udenfor eget område som ønsker service, at vi ikke kan nægte dem service, men at vi vil henvise dem til det LELY CENTER, som har Franchise kontrakt på det pågældene område.

Hvis der er en kunde udenfor eget Franchise område som meget vedholdende ønsker service, skal det LELY CENTER som har det pågældende område samt undertegnede underrettes hvis der indgås en serviceaftale”.⁶⁵

- 104 Endelig kan nævnes et notat af 11. august 2010 om håndtering af brugt udstyr, som ifølge notatet er udarbejdet på baggrund af input fra Lely Centrene på et møde i maj 2010. Direktør JBR fra Lely Scandinavia sender ved e-mail 16. august 2010 notatet til alle Lely Centrene, og han henviser i den forbindelse til det afholdte møde i maj 2010. Af notatet fremgår blandt andet følgende:

”Håndtering af brugt udstyr

11. august 2010

Situationer

- *Farmer til farmer*
- *3. part til farmer*

Vil vi dette:

Ja, men på betingelser. Og man tilbyder ikke udenfor eget LC område.”⁶⁶

3.5.2.2. Korrespondance mellem Lely Scandinavia, Lely Centre og udlandet

⁶⁵ Jf. **bilag 3**, dokument LVS14, side 41.

⁶⁶ Jf. **bilag 3**, dokument LVS5, side 18-20.

105 Det fremgår af materiale fra kontrolundersøgelsen, at Lely Scandinavia og Lely Centre har ført følgende korrespondance med udlandet om Lely's produkter:

106 Forespørgsel ved e-mail af 7. oktober 2010 til KL i Lely Center Rødebro fra Jan Snuverink, Lely Center Zelhem i Nederlandene i anledning af en henvendelse fra en landmand i Danmark:

*"Good morning all
I had a call from a customer (Willemsen) who wants to have a MQC-block⁶⁷ and other parts.
The Danish price was too high
He wants it from us or an other Dutch lely farmer/user/lelycenter
What should we do?
In think it is better to deliver and control it than to refuse delivery.
I like to have an answer what to do
If you agree we will deliver than the customer is satisfied.
We like to here from you.
Greetings
Jan Snuverink
Lelycenter in Zelhem"*⁶⁸

107 KL fra Lely Center Rødebro videresender den 8. oktober 2010 Jan Snuverinks e-mail til direktør JBR i Lely Scandinavia, som samme dag videresender e-mailen til FDL i Lely-koncernens hovedkvarter i Maassluis. FDL svarer ved e-mail af 8. oktober 2010 til JBR i Lely Scandinavia, KL i Lely Center Rødebro og Jan Snuverink i Lely Center Zelhem i Nederlandene, at de ikke som sådan kan forbyde et salg, men at de "venligt og stærkt fraråder", at Lely Centrene sælger i hinandens områder:

"We know that dutch farmers in Denmark like to buy cheaper stuff from Holland. We know for example the peanutbutter is cheaper over here. Also we know that legally Lely cannot forbid Lely Centers to sell all over Europe. That is EU law. However, dutch farmers in Denmark should realise that they not only pay for the parts but also for the 24 hour service and maintenance. Salaries and social securities are higher and more expensive in Denmark than in Holland. In theory if they buy parts in Holland, they should also receive and pay for service out in Holland....."

⁶⁷ Mælke kvalitetskontrol.

⁶⁸ Jf. **bilag 3**, dokument CLS29, side 42-43.

So conclusion: We cannot forbid Lely Centers to deal with parts in other area's, but as colleagues in Lely Centers I would kindly and strongly advise not to deal in each others area.

Thank you.....”⁶⁹

- 108 Jan Snuverink fra Lely-center Zelhem svarer herpå den 11. oktober 2010 følgende i en e-mail til FDL, JBR og KL:

”It is okè we let the customer know”⁷⁰

- 109 Herudover kan nævnes en orientering ved e-mail af 7. februar 2011 fra JBR, Lely Scandinavia, til Lely Center Røde kro om, at en hollandsk landmand bosiddende i Danmark forsøger at købe komponenter til Lely malkerobotter i Lely's ”polske afdeling”:

”Til info

Vores polske afdeling har i dag haft besøg af en polsk landbrugsmedhjælper som arbejder ved en hollandske landmand i DK som har 10 A2 robotter.

De ønskede at købe dele til Lely robotter.

Venlig Hilsen / Best Regards

Jan B”⁷¹

- 110 Styrelsen har endvidere fundet en e-mail af 4. august 2011 fra KL, Lely Center Røde kro, til JBR, Lely Scandinavia, med følgende ordlyd:

”Hej Jan!

Har lige tale med Kees Van Der Meer han var her på adressen.

Han har købt og fået monteret 8 stk mqc fra Gert så nu må Lely da kunne spore hvilket center der har et usædvanligt højt forbrug og bestillinger af MQC

Efter hvad jeg kan se har Gert solgt omkring 13-18 stk. i 1 mdr. i DK.”⁷²

- 111 Endvidere kan nævnes en e-mail-korrespondance, hvor kvægbrugskonsulent Hans Lund fra Jysk Landbrugsrådgivning på vegne af en tysk kunde ved e-mail af 11. juli 2011 henvender sig til Lely Center Røde kro og Lely Center Herrup, fordi hans tyske kunde ønsker at købe brugte malkerobotter:

⁶⁹ Jf. **bilag 3**, dokument CLS29, side 42-43.

⁷⁰ Jf. **bilag 3**, dokument CLS29, side 42-43.

⁷¹ Jf. **bilag 3**, dokument LVS2, side 44.

⁷² Jf. **bilag 3**, dokument LVS1, side 45.

"Hej

Jeg har fået en forespørgsel fra en af mine kunder i Tyskland, om der er nogle brugte A3 robotter til salg. Derfor denne henvendelse til jer på vegne af ham. Håber I vender tilbage med et positivt svar.

Med venlig hilsen

*Hans Lund*⁷³

- 112 KL fra Lely Center Rødebro sender den 11. juli 2011 en e-mail til kvægbrugskonsulent Hans Lund, som lyder:

"Hej Hans

Din kunde skal kontakte sit lokale Lely Center i hans område så er jeg sikker på at de finder en robot til ham.

Med venlig hilsen / Best regards

*Kim Lei*⁷⁴

- 113 Hans Lund svar herpå samme dag i en e-mail til KL er følgende:

"Hej Kim

Tak for svaret – jeg er sikker på at han har haft kontakt til hans lokale center, men formentlig uden resultat."

- 114 KL fra Lely Center Rødebro videresender denne e-mail til direktør JBR, Lely Scandinavia, som den 12. juli 2011 sender følgende e-mail til kvægbrugskonsulent Hans Lund med kopi til KL, Lely Center Rødebro:

"Hej Hans;

Hvem er kunden? – så skal jeg formidle at der er en tysk medarbejder som kontakter kunden.

Venlig Hilsen / Best Regards

*Jan Brøgger Rasmussen*⁷⁵

3.6 HØRINGSSVAR

- 115 Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen sendte den 4. november 2013 en meddelelse om betænkeligheder til henholdsvis Lely Scandinavia samt Lely Center Herrup, Lely Center Rødebro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg. Parterne afgav ikke bemærkninger til meddelelsen om betænkeligheder.
- 116 Den 28. november 2013 afholdtes et møde i styrelsen med deltagelse af repræsentanter for Lely Scandinavia, Lely Center Herrup, Lely Center Rødebro og

⁷³ Jf. **bilag 3**, dokumenterne LVS11 og BTE13, side 46-51.

⁷⁴ Jf. **bilag 3**, dokumenterne LVS11 og BTE13, side 46-51

⁷⁵ Jf. **bilag 3**, dokumenterne LVS11 og BTE13, side 46-51.

Lely Center Tarm, samt advokat Morten Kofmann og advokat Jens Gormsen fra Kromann Reumert, som repræsenterede Lely Scandinavia og Lely Center Rødekro.⁷⁶ Forud for mødet havde Kromann Reumert fra styrelsen modtaget en kopi af det materiale, som er beskrevet ovenfor afsnit 3.5.1.1 vedrørende priskoordinering, og som er vedlagt i **bilag 3**.

- 117 På mødet gennemgik advokat Morten Kofmann det udleverede materiale og fremførte mundtligt en række indsigelser og bemærkninger til de enkelte dokumenter i materialet. Parterne fik i forbindelse med høringen over styrelsens klagepunktsmeddelelse lejlighed til at genfremføre og underbygge de indsigelser og bemærkninger, som parterne fremførte på mødet, til de enkelte dokumenter i materialet.
- 118 Lely Scandinavia, Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg fik en klagepunktsmeddelelse i høring den 26. februar 2014.
- 119 Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 8. april 2014 et samlet høringssvar inklusive bilag 1-11 fra Lely Scandinavia, Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg, som er vedlagt som **bilag 4**. I høringssvaret nævnes parterne samlet som "Lely", da parterne har afgivet et fælles høringssvar.
- 120 Lely's høringssvar kan overordnet set grupperes i følgende fire hovedemner:
- (i) *Landmændene var økonomisk pressede, hvilket nødvendiggjorde fokus på maksimalpriser.*
 - (ii) *Lely Scandinavia og Lely Centrene er ikke er konkurrenter.*
 - (iii) *Lely Scandinavia og Lely Centrene har ikke aftalt priskoordinering.*
 - (iv) *Lely Scandinavia og Lely Centrene har ikke aftalt markedsdeling.*

Lely's høringssvar er kort sammenfattet nedenfor og er behandlet under de relevante afsnit i afsnit 4.

Ad (i) Landmændene var økonomisk pressede, hvilket nødvendiggjorde fokus på maksimalpriser

- 121 Lely anfører, at sagens materiale stammer fra en periode, hvor landmændene var økonomisk meget hårdt pressede, hvilket har skabt et ekstraordinært fokus

⁷⁶ I forbindelse med fremsendelse af høringssvar 8. april 2014 oplyste Kromann Reumert, at de foruden Lely Scandinavia og Lely Center Rødekro nu også repræsenterer Lely Center Herrup, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg.

på pris, og at der var risiko for, at Lely Centrene ville prise sig selv ud af markedet ved at tage for lave priser.

122 Lely anfører herudover, at det i perioden var meget vigtigt, at Lely Centrene ikke tog for høje priser for deres produkter, fordi man ville risikere, at landmændene solgte deres malkerobotter og ikke længere ønskede serviceaftaler med Lely Centrene. Lely anfører herudover, at det har været naturligt, at der mellem Lely Scandinavia og Lely Centrene har været en drøftelse af, hvordan man undgår dette, og at det har medført, at Lely Scandinavia i en række tilfælde har kommunikeret maksimalpriser med henblik på at sikre Lely Centrenes egen overlevelse.

123 Endelig anfører Lely, at man indenfor Lely-franchisenetværket har følt *"en samhörighed om at løfte forretningen i konkurrencen mod andre produkter og producenter..."*.

124 Lely's bemærkninger er adresseret i afsnit 4.3.2.1.

Ad (ii) Lely Scandinavia og Lely Centrene er ikke konkurrenter

- *Intrabrand konkurrencebegrænsning*

125 Lely anfører, at Lely Scandinavia's og Lely Centrenes påståede konkurrencebegrænsende adfærd er begrænset til intra-brand-konkurrencen, dvs. inden for Lely's produkter, og ikke mellem Lely og konkurrerende producenter og produkter.

126 Lely's bemærkninger er adresseret i afsnit 4.3.3.

- *Aktuelle eller potentielle konkurrenter*

127 Lely anfører, at parternes eneste forseelse er, at de pga. manglende kendskab til konkurreceretten har formuleret sig uhensigtsmæssigt.

128 Lely anfører, at der ikke mellem Lely Centrene består et konkurrenceforhold, som medfører, at konkurrencen kan begrænses mærkbart. Dette begrundes bl.a. med, at et begrænset antal serviceteknikere skal dække et stort geografisk område, og at udbedring af tekniske svigt af dyrevelfærdsmæssige grunde skal ske med kort responstid. Lely anfører i den forbindelse, at tidskravet i forhold til service medfører, at Lely Centrene kun i begrænset omfang kan yde service i andre Lely Centres områder, da de skal stå til rådighed for deres kunder hele døgnet.

129 Lely anfører derudover, at der skal være et tilstrækkeligt højt antal malkerobotter for at sikre et økonomisk grundlag for hvert enkelt Lely Centers

eksistens, og at tidskravet i forhold til service medfører, at Lely Centrene kun i begrænset omfang kan yde service i andre Lely Centres områder.

130 Lely anfører desuden, at det vil medføre større omkostninger for kunden i form af øget tidsforbrug til transport, hvis kunden skal have service fra et Lely Center i et andet geografisk område.

131 Lely's uddybende bemærkninger er adresseret i afsnit 4.1.2.

Ad (iii) Lely Scandinavia og Lely Centrene har ikke aftalt priskoordinering

132 Lely anfører, at styrelsen har lagt en fejlagtig læsning af sagens materiale til grund, idet samtlige af sagens beviser vedrører henstillinger fra Lely Scandinavia til Lely Centrene om enten maksimalpriser eller vejledende priser. Lely anfører desuden, at der ikke findes ét eneste eksempel på priskoordinering, da materialet vedrører vertikale henstillinger.

133 Lely anfører endvidere, at Lely Scandinavia og Lely Centrene har formuleret sig uhensigtsmæssigt i en række referater og e-mailstrengte. Lely Scandinavia har sendt fælles e-mails til alle Lely Centrene samtidigt, og de respektive centre har svaret med "reply all" i stedet for bare at svare "reply" til Lely Scandinavia.

134 Lely's hørings svar indeholder herudover en række konkrete bemærkninger til de dokumenter, der indgår i sagen. Lely's uddybende bemærkninger er adresseret i afsnit 4.3.2 og 4.3.2.1.

135 Ad (iv) Lely Scandinavia og Lely Centrene har ikke aftalt markedsdeling

136 Lely anfører, at Lely Centrene kun i meget begrænset omfang har mulighed for at konkurrere indbyrdes. Den fordeling af ansvaret, som følger af udnævnelsen af et begrænset antal geografisk spredte Lely Centre, og de vagtordninger, som disse hver især har etableret, indebærer, at der for så vidt angår service ikke består nogen konkurrence af betydning mellem Lely Centrene. Lely anfører, at de drøftelser, der er foregået mellem Lely Scandinavia på den ene side og Lely Centrene på den anden side, skal ses på den baggrund.

137 Lely anfører derudover, at det ikke er realistisk for en reparatør at servicere kunder beliggende i et andet område og samtidig at kunne yde kunderne i eget område den fornødne service og korte responstid, som han er forpligtet til.

138 Lely anfører desuden, at Lely Center franchiseaftalen, hvorefter Lely Centrene alene er berettiget til at foretage aktivt salg indenfor det geografiske område, Lely Centeret er blevet tildelt eksklusivt, er omfattet af den vertikale gruppefritagelse.

Lely's høringsvar indeholder herudover en række konkrete bemærkninger til de dokumenter, der indgår i sagen. Lely's udybende bemærkninger er adresseret i forbindelse med de enkelte dokumenter i afsnit 4.3.2.2.

4 VURDERING

4.1 MARKEDSAFGRÆNSNING

- 140 For at vurdere, om der foreligger en konkurrencebegrænsende aftale i strid med konkurrencelovens § 6 og TEUF artikel 101⁷⁷ er det i et vist omfang efter omstændighederne nødvendigt at afgrænse det relevante marked. Afgrænsningen af det relevante marked består i en afgrænsning af henholdsvis det relevante produktmarked og det relevante geografiske marked.
- 141 Det følger af konkurrencelovens § 5a og Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked⁷⁸, at det relevante marked skal afgrænses på baggrund af undersøgelser af efterspørgsels- og udbudssubstitutionen suppleret med undersøgelser af den potentielle konkurrence.
- 142 Udgangspunktet for markedsafgrænsningen er derfor en analyse af efterspørgsels- og udbudssubstitution.

4.1.1 Det relevante produktmarked

- 143 Ved det relevante produktmarked forstås markedet for de produkter eller tjenesteydelser, der betragtes som indbyrdes substituerbare på grund af produkternes eller tjenesteydelsernes egenskaber, pris eller anvendelsesformål.⁷⁹
- 144 Ved afgrænsningen af det relevante produktmarked tages udgangspunkt i de produkter eller tjenesteydelser, som den mulige konkurrencebegrænsende aftale, samordnede praksis eller vedtagelse vedrører. Dernæst afgrænses hvilke øvrige produkter eller tjenesteydelser, der er substituerbare hermed.

Markedet for salg af malke-systemer til landmænd

- 145 I denne sag skal udgangspunktet for afgrænsningen af det relevante marked tages i Lely's malke-robotter.
- 146 Lely Scandinavia har oplyst, at de vurderer, at der kan afgrænses et samlet marked for salg af malke-systemer til landmænd, som omfatter såvel malke-robotter som konventionelle malke-systemer. Lely Scandinavia begrundet

⁷⁷ Jf. Traktaten om Den Europæiske Unions Funktionsmåde, (EUT 2008 C 115) ("TEUF").

⁷⁸ Jf. Kommissionens meddelelse af 9. december 1997 om afgrænsning af det relevante marked i forbindelse med Fællesskabets konkurrenceret (97/372/02) ("markedsafgrænsningsmeddelelsen").

⁷⁹ Jf. markedsafgrænsningsmeddelelsen, punkt 7.

dette med, at en landmand, der efterspørger en malkerobot, kan vælge at købe et konventionelt malkesystem i stedet. Afvejningen mellem køb af et konventionelt malkesystem og en malkerobot tages hovedsageligt i anlægs- og driftsomkostningerne.⁸⁰

- 147 For så vidt angår efterspørgselssubstitution har parterne oplyst, at for landmanden er malkeroboter i et vist omfang substituerbare med konventionelle malkesystemer. De to produkttyper har overordnet samme funktion; malkning af landmandens køer.⁸¹
- 148 Der er efter det af Lely Scandinavia oplyste stor forskel på anskaffelsesomkostninger og driftsomkostningerne til de to forskellige typer malkesystemer.⁸² Lely Industries oplyser på deres hjemmeside, at der er stor forskel på robotmalkning og malkning med konventionelle malkesystemer.⁸³ En af forskellene er, at koen ved malkning med en malkerobot selv bestemmer, hvornår den bliver malket.⁸⁴ En anden forskel er, at fokus for landmanden ved malkning med en malkerobot bliver på driftsledelse, fremfor det manuelle arbejde med malkningen.⁸⁵
- 149 Det er således dyrere at anskaffe en malkerobot end at anskaffe de mere konventionelle malkesystemer.⁸⁶ Omvendt er driftsomkostningerne ved malkeroboter mindre end ved konventionelle malkesystemer. Det skyldes, at der ikke skal bruges mandskab til forberedelse, aftørring, påsætning af malkesæt og efterbehandling. Der kan således være forskel på de typer af landbrug, der efterspørger henholdsvis malkeroboter og konventionelle malkesystemer.
- 150 Der er flere producenter, som producerer både malkeroboter og konventionelle malkesystemer.⁸⁷ Det vurderes dog, at muligheden for med kort varsel for en producent at ændre sin produktion fra konventionelle malkesystemer til malkeroboter er begrænset. Dette er begrundet i, at malkeroboter betegnes

⁸⁰ Jf. e-mails af henholdsvis 25. oktober 2013 og 2. december 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

⁸¹ Jf. e-mail af 25. oktober 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

⁸² Jf. e-mail af 25. oktober 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

⁸³ Jf. <http://www.lely.com/dk/malkning/malkerobot/astronaut-a4/vi-er-stolte-over-at-prsentere#tab>

⁸⁴ Jf. <http://www.lely.com/dk/malkning/malkerobot/astronaut-a4/nogle-myter#tab>

⁸⁵ Jf. e-mail af 25. oktober 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

⁸⁶ Jf. e-mail af 2. december 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

⁸⁷ DeLaval, SAC, GEA Farm Technologies og Fullwood.

som et høj-teknologisk produkt, hvor der er behov for særligt uddannet personale til service og reparation af malkerobotter.⁸⁸

- 151 Styrelsen vurderer, at der til brug for denne sag kan afgrænses et relevant produktmarked for salg af malkesystemer til landmænd. Det er muligt, at markedet kan segmenteres yderligere efter henholdsvis salg af malkerobotter til landmænd og salg af konventionelle malkesystemer til landmænd. Dette er begrundet med, at de to produkter i et vist omfang er substituerbare for landmanden, men at der samtidig er stor forskel i driftsomkostningerne og i tilrettelæggelsen af driften på et landbrug der anvender konventionelle malkesystemer og et landbrug der anvender malkerobotter. Derudover må der antages at være begrænset udbudssubstitution mellem konventionelle malkesystemer og malkerobotter.
- 152 I denne sag er der ikke behov for at tage endelig stilling til en sådan mulig segmentering.⁸⁹ Det skyldes, at styrelsen vurderer, at aftaler om koordinering af priser mellem konkurrenter og aftaler om opdeling af markedet har en sådan alvorlig konkurrencebegrænsende karakter, at vurderingen af, om konkurrencelovens § 6, stk. 1, jf. stk. 2, nr. 1 og 3, og TEUF artikel 101, stk. 1, litra a og c, er overtrådt, vil være den samme, uanset om markedet segmenteres yderligere eller ej.

Eftersalgsmarked til salg af malkesystemer

- 153 Det vurderes, at der udover et marked for salg af malkesystemer til landmænd kan afgrænses et eftersalgsmarked for service, reparation, tilbehør og reservedele til malkesystemer.
- 154 En malkerobot er et specialiseret produkt. Ofte vil en lokal montør ikke kunne gennemføre normale reparationer og eftersyn på en malkerobot. Derfor vil en landmand, der køber en malkerobot, i l højere grad end landmænd, der køber et konventionelt malkesystem, indgå en servicekontrakt med leverandøren.⁹⁰

⁸⁸ Jf. https://www.landbrugsinfo.dk/Byggeri/Stalde/Kvaegstalde/Kostalde/AMS-Automatiske-malkesystemer/Sider/Tilsyn_og_service.aspx

⁸⁹ Jf. Rettens afgørelse af 19. marts 2003, i T-213/00, CMA CGM m.fl. mod Kommissionen, præmis 206 og Retten i Første Instans' afgørelse af 6. juli 2000, i T-62/98, *Volkswagen AG mod Kommissionen*, præmis 230.

⁹⁰ Jf. https://www.landbrugsinfo.dk/Byggeri/Stalde/Kvaegstalde/Kostalde/AMS-Automatiske-malkesystemer/Sider/Tilsyn_og_service.aspx og e-mail af 6. november 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

- 155 For så vidt angår efterspørgselssubstitution er det som udgangspunkt nødvendigt for en landmand at have en servicekontrakt på sine malkerobotter.⁹¹ Dette er begrundet i, at der skal foretages løbende tilsyn af malkerobotten for at sikre, at der ikke opstår driftsstop, som kan have konsekvenser for landmandens indtjening og for dyrevelfærden.⁹²
- 156 For så vidt angår udbudssubstitution udfører Lely Centrene som udgangspunkt kun service på Lely maskiner og anvender som udgangspunkt kun Lely reservedele.⁹³ Det fremgår således af franchisekontrakten mellem Lely Scandinavia og Lely Center Rødekro, at franchisetager ikke må producere, købe, sælge eller servicere konkurrerende produkter.⁹⁴ Lely Scandinavia oplyser dog, at det er muligt for et Lely Center at hjælpe en kunde, der bruger en anden producents malkerobot, da flere af delene til malkerobotterne er identiske.⁹⁵
- 157 For både malkerobotter og konventionelle malkesystemer er der behov for service og reparation. Lely Scandinavia har oplyst, at hvis et Lely Center skal servicere andre producenters malkerobotter eller konventionelle malkesystemer, kræver det en del efteruddannelse, erfaring og et lager af reservedele.⁹⁶ Der er således begrænset mulighed for at substituere produkter og ydelser på eftersalgsmarkedet med andre producenters produkter og ydelser.
- 158 Styrelsen vurderer samlet, at der kan afgrænses et eftersalgsmarked i forbindelse med salg af malkesystemer. Dette eftersalgsmarked kan sandsynligvis yderligere inddeles i et marked for salg af service og reparation af malkesystemer til landmænd og et marked for salg af reservedele og tilbehør til malkesystemer til landmænd.
- 159 Styrelsen har i den forbindelse lagt vægt på, at det i et vist omfang er muligt at købe reservedele og tilbehør fra andre producenter, mens det er nødvendigt at få foretaget service og reparation af en reparatør, som har særligt kendskab til malkerobotter.
- 160 Styrelsen vurderer herudover, at markedet for salg af service og reparation af malkesystemer til landmænd muligvis yderligere kan underopdeles i to særskilte segmenter. Det ene segment vurderes at være planlagt service og reparation af

⁹¹ https://www.landbrugsinfo.dk/Byggeri/Stalde/Kvaegstalde/Kostalde/AMS-Automatiske-malkesystemer/Sider/Tilsyn_og_service.aspx

⁹² Jf. e-mail af 6. november 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

⁹³ Jf. e-mail af 2. december 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

⁹⁴ Jf. franchisekontrakten mellem Lely Scandinavia og Lely Center Rødekro, punkt 4.12, som er vedlagt som **bilag 2**.

⁹⁵ Jf. e-mail af 2. december 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

⁹⁶ Jf. e-mail af 2. december 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

malkesystemer ("regelmæssig vedligeholdelse")⁹⁷ og det andet segment vurderes at være akut service og reparation af malkesystemer i forbindelse med teknisk nedbrud ("service i nødstilfælde")⁹⁸.

- 161 For reservedele og tilbehør til malkesystemer vurderer styrelsen, at markedet kan afgrænses til de reservedele, der kan anvendes til service og reparation af et malkesystem samt tilbehør til malkesystemer. Dette vurderes både at omfatte reservedele og tilbehør fra Lely og fra andre producenter.
- 162 I denne sag er der ikke behov for at foretage en endelig afgrænsning af produktmarkedet herunder at tage endelig stilling til en mulig yderligere segmentering af markedet for service og reparation af malkesystemer. Det skyldes, at styrelsen vurderer, at aftaler om koordinering af priser mellem konkurrenter og aftaler om opdeling af markedet har en sådan alvorlig konkurrencebegrænsende karakter, at vurderingen af, om konkurrencelovens § 6, stk. 1, jf. stk. 2, nr. 1 og 3, og TEUF artikel 101, stk. 1, litra a og c, er overtrådt, vil være den samme, uanset om markedet for salg af service og reparation af malkesystemer til landmænd og markedet for salg af reservedele og tilbehør til malkesystemer til landmænd segmenteres yderligere eller ej.⁹⁹

4.1.2 Det relevante geografiske marked

- 163 Ved det relevante geografiske marked forstås det område, hvor den eller de involverede virksomheder udbyder eller efterspørger produkter eller tjenesteydelser, som har tilstrækkeligt ensartede konkurrencevilkår, og som kan skelnes fra de tilstødende områder, fordi konkurrencevilkårene dér er meget anderledes.¹⁰⁰

Efter det af Lely Scandinavia oplyste er Lely Scandinavia aktiv som franchisegiver i Danmark, Sverige, Norge, Estland og Finland. Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg er hovedsageligt aktive i Danmark. Der sker handel fra Lely's hovedkontor i Nederlandene af malkerobotter og reservedele til de enkelte Lely Centre i Danmark.¹⁰¹

⁹⁷ Jf. konceptmanual for Lely Centre fra oktober 2009, punkt 4.4.2, som er vedlagt som **bilag 1**.

⁹⁸ Ibid, punkt 4.5.

⁹⁹ Jf. Rettens afgørelse af 6. juli 2000, i T-62/98, *Volkswagen AG mod Kommissionen*, præmis 230.

¹⁰⁰ Jf. markedsafgrænsningsmeddelelsen, punkt 8.

¹⁰¹ Jf. franchisekontrakt mellem Lely Scandinavia og Lely Center Rødekro, punkt 13, som er vedlagt som **bilag 2**. Heraf fremgår det, hvilket franchisevederlag Lely Centeret skal betale til Lely Scandinavia, når de køber produkter hos Lely Industries.

Markedet for salg af malke-systemer til landmænd

- 164 For så vidt angår efterspørgselssiden viser sagsmaterialet, at landmænd er interesserede i at handle i hvert fald reservedele til malke-systemer på tværs af grænserne.¹⁰² Materialet viser ligeledes, at Lely Centrene konkurrerer om kundene i forskellige områder.¹⁰³
- 165 Lely Scandinavia har ikke kunnet angive omfanget af import på markedet for salg af malke-systemer til landmænd.¹⁰⁴ Der er intet til hinder for, at landmændene køber malke-systemer på tværs af landegrænser, men det vurderes ikke, at landmænd køber malke-systemer på tværs af grænser i betydeligt omfang.
- 166 For så vist angår udbudssiden har Lely Centrene samt andre leverandører af malke-systemer mulighed for at sælge malke-systemer til landmænd over hele landet. Det geografiske marked vurderes ikke at være snævrere end Danmark. Der vurderes ikke at være tilstrækkeligt grundlag til at fastslå, at det geografiske marked for salg af malke-systemer til landmænd er større end Danmark. Det kan imidlertid ikke udelukkes, at det geografiske marked for salg af malke-systemer til landmænd kan afgrænses bredere end Danmark. Styrelsen vurderer, at de enkelte Lely Centre vil være aktuelle eller potentielle konkurrenter til hinanden på markedet for salg af malke-systemer til landmænd i Danmark, da alle Lely Centre kan sælge malkerobotter over hele landet. Dette er uddybet nedenfor i punkt 173, 185 og 192.
- 167 I denne sag er der dog ikke behov for at foretage en endelig afgrænsning af det geografiske marked for salg af malke-systemer til landmænd. Det skyldes, at styrelsen vurderer, at aftaler om koordinering af priser mellem konkurrenter og aftaler om opdeling af markedet mellem konkurrenter har en sådan alvorlig konkurrencebegrænsende karakter, at vurderingen af, om konkurrencelovens § 6, stk. 1, jf. stk. 2, nr. 1 og 3, og TEUF artikel 101, stk. 1, litra a og c, er overtrådt, vil være den samme, uanset om det geografiske marked for salg af malke-systemer til landmænd afgrænses nationalt eller bredere.¹⁰⁵

¹⁰² Jf. eksempelvis **bilag 3**, dokument CLS29, side 42-43.

¹⁰³ Jf. eksempelvis **bilag 3**, dokument BTE10, side 32-37.

¹⁰⁴ Jf. e-mail af 6. november 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

¹⁰⁵ Jf. Retten i Første Instans' afgørelse af 6. juli 2000, i T-62/98, *Volkswagen AG mod Kommissionen*, præmis 230.

Eftersalgsmarked til salg af malke-systemer

Markedet for salg af service og reparation af malke-systemer til landmænd

- 168 I dette afsnit vil dele af Lely's høringssvar vedrørende den geografiske markedsafgrænsning og parternes indbyrdes konkurrencerelation blive adresseret.
- 169 I høringssvaret g r Lely gældende, at Lely Centrene "ikke [er] konkurrerende i noget væsentligt omfang". Dette vedrører i det væsentlige (akut) service og reparation på malke-robotter, men Lely har anført, at det også er relevant i forhold til salg af malke-robotter. Styrelsen adresserer dette samlet nedenfor.
- 170 Det fremgår af konceptmanualen punkt 4.5.1, og af Lely's uddybende forklaring om forståelsen heraf,¹⁰⁶ at et teknisk svigt skal være *påbegyndt* udbedret senest 2 timer efter, der er ringet efter service, hvis der er indgået en serviceaftale mellem Lely Centeret og kunden. Det begrænser efter Lely's opfattelse, hvor stort et område Lely Centrene kan foretage akut service og reparation i, og dermed begrænser det kundens mulighed for valg af Lely Center, som kan udføre akut service og reparation. Lely har oplyst, at Lely Centrenes gennemsnitlige køretid er på 60 minutter til kunder inden for det område, som Lely Centret er blevet tildelt eksklusivt ("eget område").¹⁰⁷
- 171 Lely anfører i sit høringssvar, at teknikeren i forbindelse med et udkald kører hjemmefra og ikke fra Lely Centeret, og nogle gange skal teknikeren forbi Lely Centeret for at hente værktøj.
- 172 For så vidt angår efterspørgselssiden har alle landmænd, der har en malke-robot, behov for at få foretaget service og reparation.¹⁰⁸ Det fremgår af Lely's konceptmanual, at det pågældende Lely Center skal have en døgnservice i forbindelse med tekniske svigt på en malke-robot ("service i n dtilfælde", her benævnt "akut service og reparation").¹⁰⁹ Hvis malke-robotten har et nedbrud, har det stor økonomisk betydning for landmanden hurtigt at få en reparat r ud, så malke-robotten og dermed mælkeproduktionen kan fortsætte. K rne kan få infektioner, hvis ikke de bliver malket til tiden.¹¹⁰

¹⁰⁶ Jf. konceptmanual for Lely Centre fra oktober 2009, punkt 4.5.1, som er vedlagt som **bilag 1** samt e-mail af 1. maj 2014 fra Kromann Reumert til styrelsen.

¹⁰⁷ Jf. e-mail af 1. maj 2014 fra Kromann Reumert til styrelsen.

¹⁰⁸ Jf. konceptmanual for Lely Centre fra oktober 2009, punkt 4.4.2 og 4.5.1, som er vedlagt som **bilag 1**.

¹⁰⁹ Ibid punkt 4.5.

¹¹⁰ Jf. e-mail af 6. november 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

- 173 For så vidt angår udbudssiden vurderes det, at flere Lely Centre vil kunne nå ud til en stor del af landmændene beliggende uden for deres eget område indenfor en frist på 2 timer for påbegyndelse af udbedring af teknisk svigt. Det er endvidere styrelsens vurdering, at Lely Centrene vil kunne tilpasse deres forretning, til at servicere kunder udenfor centerets eget geografiske område, uden at det medfører betydelige ekstraomkostninger eller risici. Dette er begrundet med, at der alene kræves flere teknikere og eventuelt teknikere bosiddende tæt på de pågældende geografiske områder, for at kunne servicere kunder udenfor det pågældende Lely Centers eget geografiske område.
- 174 Styrelsen vurderer, at såfremt der eventuelt måtte være en geografisk begrænsning på det enkelte Lely Centers mulighed for at foretage salg eller service hos en kunde, gælder dette alene for akut service og reparation ved tekniske svigt ("service i nødstilfælde"¹¹¹) på en malkerobot. Under alle omstændigheder gælder denne begrænsning ikke hele landet, og et enkelt Lely Center må således kunne nå ud til landmænd i et eller flere andre Lely Centres områder. Lely Centrene vil således i et vist omfang være aktuelle eller potentielle konkurrenter indenfor akut service og reparation, eventuelt afgrænset efter hvilke centres teknikere der kan nå at rykke ud til kunden. Derimod er der ingen geografisk begrænsning på det enkelte Lely Centers mulighed for at foretage planlagt service og reparation ("regelmæssig vedligeholdelse"¹¹²), salg af malkerobotter eller salg af tilbehør og reservedele, jf. nedenfor.
- 175 Styrelsen bemærker, at det for så vidt angår planlagt service og reparation af en malkerobot fremgår af Lely's konceptmanual, at Lely Centeret skal lave en serviceplan for Lely produkterne i forbindelse med den regelmæssige vedligeholdelse heraf.¹¹³ Ved planlagt service og reparation gælder der - modsat akut service og reparation - ikke noget krav om, at service og reparation skal være påbegyndt inden to timer fra en meddelelse fra kunden, men alene, at service og reparation skal være udført i overensstemmelse med serviceplanen. Der er således ikke noget tidskrav på to timer, som er til hinder for, at et Lely Center kan udføre planlagt service og reparation hos kunder beliggende uden for Lely Centrets eget område.
- 176 Styrelsen bemærker, at det for så vidt angår akut service og reparation ved tekniske svigt på en malkerobot vurderes at være muligt i al fald i en del tilfælde at påbegynde servicering og reparation af malkerobotter hos kunder i andre Lely Centres geografiske områder indenfor fristen på to timer fra kundens meddelelse af et teknisk svigt. Der må således også ved tekniske svigt være grundlag for

¹¹¹ Jf. bilag 1, Konceptmanual for Lely Centre, punkt 4.4.2.

¹¹² Jf. bilag 1, Konceptmanual for Lely Centre, punkt 4.5.1.

¹¹³ Jf. bilag 1, Konceptmanual for Lely Centre, punkt 4.4.2.

aktuel eller potentiel konkurrence mellem de enkelte Lely Centre under overholdelse af to timers fristen.

- 177 Styrelsen bemærker, at der gennemsnitligt set er mulighed for, at serviceteknikerne kører op til 60 minutter længere end de gør i dag, hvorved serviceteknikerne – uden at overskride den af Lely fastsatte responstid for påbegyndelse af akut service og reparation – kan nå ud til fjernereliggende kunder, herunder også til kunder udenfor eget område.
- 178 I sit høringssvar anfører Lely, at der *"ikke mellem Lely Centrene består et sådant konkurrenceforhold, at konkurrencen kan begrænses mærkbart"*, idet *"et begrænset antal serviceteknikere skal dække et stort geografisk område"*, hvilket af dyrevelfærdsmæssige grunde skal ske med kort responstid.
- 179 Lely anfører i den forbindelse, at *"der skal være et tilstrækkeligt højt antal malkerobotter i hvert område, for at sikre et økonomisk grundlag for hvert enkelt Lely Centers eksistens"* og at tidskravet i forhold til service medfører, at Lely Centrene kun i begrænset omfang kan yde service i andre Lely Centres områder. Lely Centrene har i den forbindelse hver for sig oprettet deres egen serviceorganisation med vagtordninger, hvor de står til rådighed for deres kunder 24 timer i døgnet, 7 dage om ugen. Dermed sikrer Lely Centrene, at ethvert teknisk svigt kan være påbegyndt udbedret indenfor to timer, efter det blev meddelt.
- 180 Lely anfører desuden, at det vil *"medføre større omkostninger for kunden i form af forøget tidsforbrug til transport"*, både fsva. akut og planlagt service, hvis et Lely Center skal servicere kunder i et andet geografisk område end det geografiske område, som Lely Centret er blevet tildelt eksklusivt ("eget område"). Desuden vil *"Lely Centret risikere erstatningsansvar"*, hvis Lely Centeret accepterede at servicere kunder beliggende uden for eget område, og som følge heraf ikke længere kan servicere kunder indenfor eget område rettidigt.
- 181 Endelig anfører Lely, at *"der ved køb af malkerobotter gælder en 1-årig serviceaftale fra det Lely Center, hvor malkerobotten er købt"*. Dette skyldes bl.a. landmandens behov for råd og vejledning samt tilpasninger af malkerobotten efter installationen. Ifølge Lely vil disse forhold ofte tilskynde landmanden til at købe malkerobotten hos det lokale Lely Center.
- 182 Lely bemærker desuden, at Lely Center Rødekro og Lely Center Herrup i henholdsvis 2013 og 2014 har etableret internetsalg af reservedele.
- 183 Styrelsen vurderer, at de produkter og tjenesteydelser, som Lely Centrene udbyder, set med kundens øjne vil være substituerbare ud fra pris, egenskaber og anvendelsesformål. Lely har desuden ikke sandsynliggjort, at det vil medføre større

omkostninger for kunderne at blive serviceret af et Lely Center i et andet område, og at en eventuel omkostningsforøgelse vil være af et sådant omfang, at de samme produkter og tjenesteydelser ikke er substituerbare Lely Centrene imellem. De eneste tjenesteydelser, som ud fra kundens synspunkt eventuelt ikke er substituerbare, er akut service og reparation af malkerobotter, hvor Lely Centrets afstand i forhold til kunden indebærer, at kravet om en responstid på to timer ikke altid kan opfyldes.

- 184 Styrelsen bemærker, at forbuddet i konkurrencelovens § 6 og TEUF artikel 101 både omfatter aftaler, der begrænser den aktuelle konkurrence og den potentielle konkurrence. Om en aftale begrænser konkurrencen mellem to eller flere virksomheder, er således ikke alene en vurdering af, om aftalen indebærer en begrænsning af konkurrencen fra virksomheder, som allerede er til stede på markedet, men også, om aftalen begrænser konkurrencen fra virksomheder, som, hvis aftalen ikke fandtes, uden betydelige og tidskrævende investeringer eller risici kunne omstille deres produktion til det relevante marked.¹¹⁴
- 185 Styrelsen vurderer, at de enkelte Lely Centre uden betydelige og tidskrævende investeringer eller risici vil kunne sælge malkerobotter, service og reparation samt reservedele og tilbehør til landmænd udenfor deres eget geografiske område, og at de dermed er aktuelle eller potentielle konkurrenter, jf. nedenfor. For så vidt angår den indgåede aftales egnethed til *mærkbart* at begrænse konkurrencen henvises til det i afsnit 4.3.4 anførte. Det følger desuden af et mødereferat, at Lely Centrene og Lely Scandinavia ser de enkelte centre som konkurrenter, eksempelvis *"hvis der er kunder som vil skifte center til service - så aftalt det internt frem for at konkurrere om kunderne"*.¹¹⁵
- 186 Styrelsen bemærker, at det forhold, at det enkelte Lely Center har et begrænset antal teknikere ansat, og således muligvis ikke kan tilbyde reparation og service over *hele* landet, ikke udelukker, at centrene er aktuelle eller potentielle konkurrenter i forhold til kunder i andre centres geografiske områder.
- 187 Styrelsen bemærker, at argumentet om, at salg til kunder uden for franchisetagernes eget område i sig selv skulle øge risikoen for, at en franchisetager ikke kan opfylde kravene i de allerede indgåede servicekontrakter og at parterne dermed ikke skulle være (aktuelle eller potentielle) konkurrenter, ikke synes at være meningsfuld, da en sådan risiko i givet fald også vil blive

¹¹⁴ Jf. Retten i Første Instans' dom af 15. september 1998, i sag T-374/94 m.fl., *European Night Services*, præmis 137, og Kommissionens beslutning af 13. juni 1990, i sag IV/32009, *Elopak/Metal Box – Odin*, punkt 25.

¹¹⁵ Jf. **bilag 3**, dokument BTE10, side 32-37.

forøget hver gang en franchisetager påtager sig en ny kontrakt inden for eget område.

- 188 For at der på et marked kan siges at være virksom konkurrence, er det et grundlæggende krav, at virksomhederne kan handle uafhængigt af hinanden og kan foretage økonomiske dispositioner som led i deres naturlige tilpasning til markedet, herunder konkurrenternes adfærd. Det vil således som udgangspunkt være lovligt, at en virksomhed siger nej til kunder, eksempelvis af hensyn til kapaciteten, hvis dette sker uden koordination med virksomhedens konkurrenter.
- 189 Lely har ikke sandsynliggjort, at opdelingen af markedet er sket under hensyntagen til de enkelte Lely Centres kapacitetsbegrænsninger eller af hensyn til ikke at ifalde erstatningsansvar. Hvis dette var tilfældet, ville adfærden dog fortsat udgøre en overtrædelse, da aktuelle eller potentielle konkurrenter ikke skal aftale, i hvilke områder de hver især skal tilbyde passivt salg.
- 190 Styrelsen bemærker endvidere, at Lely Centrene ud fra Lely's egne oplysninger råder over et relativt stort antal og fintmasket net af serviceteknikere, jf. nedenfor.
- 191 Styrelsen bemærker, at det forhold, at det ifølge Lely er nødvendigt med et tilstrækkeligt højt antal malkerobotter i hvert område, for at sikre et tilstrækkeligt økonomisk grundlag for det enkelte Lely Center, og at Lely Centrene er forpligtede til at oprette deres egen serviceorganisation, som kan rykke ud til kunden med kort varsel, ikke udelukker, at centrene er aktuelle eller potentielle konkurrenter.
- 192 Styrelsen vurderer, at det for så vidt angår salg af malkerobotter og salg af tilbehør og reservedele vil være muligt for alle Lely Centre at konkurrere med hinanden. Lely har som nævnt ovenfor anført, at to Lely Centre indenfor de seneste år har etableret internetsalg af reservedele og således kan sælge reservedele til kunder over hele landet eller i udlandet, hvilket underbygger, at Lely Centrene er aktuelle eller potentielle konkurrenter på dette marked. Det vurderes ligeledes, at alle Lely Centre er aktuelle eller potentielle konkurrenter hvad angår salg af planlagt service og akut service, jf. punkt 185, 186 og nedenfor.
- 193 Derudover vil det forhold, at der etableres en 1-årig serviceaftale når en landmand køber en malkerobot ikke medføre, at de enkelte Lely Centre ikke er konkurrenter. Det vurderes at det vil være muligt for flere Lely Centre at tilbyde service af en malkerobot til en landmand.
- 194 Denne vurdering støttes på, at kunderne ikke blot serviceres ud fra det enkelte Lely Centers forretningsadresse, men ud fra en række serviceteknikeres bopæl.

Det enkelte Lely Center har et fintmasket net af serviceteknikere, hvorfra kunder såvel i det enkelte Lely Centers område som i tilgrænsende Lely Centres områder kan serviceres. Det fremgår således af kortene i bilag 7-11 til Lely's høringssvar, at Lely Center Herrup, Lely Center Rødekrø, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg foretager service og reparation med udgangspunkt i henholdsvis 8, 11, 8 og 10 serviceteknikeres bopæl, hvoraf flere befinder sig meget tæt på et tilgrænsende Lely Centers område.

- 195 Endelig fremgår det af kortet på side 16 i Lely's høringssvar, at der i mange tilfælde er besætninger med Lely-malkerobotter, som befinder sig i grænseområdet mellem to eller flere Lely Centre, hvorved de geografiske afstande ikke er til hinder for servicering af disse besætninger, selvom de ligger uden for det enkelte Lely Centers eget område.
- 196 Styrelsen bemærker, at de mulige større omkostninger for kunder i form af ekstra transporttid ikke indebærer, at de enkelte Lely Centre ikke er aktuelle eller potentielle konkurrenter. Lely har ikke sandsynliggjort, at der vil være større omkostninger forbundet med at levere på tværs af franchiseområderne og at en eventuel omkostningsforøgelse vil være af et sådant omfang, at de samme produkter og tjenesteydelser ikke er substituerbare Lely Centrene imellem.
- 197 De mulige større omkostninger for kunder kan inddrages i en vurdering af, om betingelserne i konkurrencelovens § 8, stk. 1, henholdsvis TEUF artikel 101, stk. 3, er opfyldt, hvilket er behandlet i afsnit 4.4.
- 198 Lely har i et mødereferat anført, at de har fået rådgivning fra en advokat om, at en begrænsning af salg til eget område ikke er lovlig, og man alternativt kan give en kunde udenfor ens eget område en pris, der er så høj, at han skræmmes til at handle hos det rigtige center.¹¹⁶ Styrelsen bemærker, at det af sagsmaterialet fremgår, at Lely Centrene rent faktisk kan konkurrere om de samme kunder, hvilket også må være baggrunden for, at Lely havde indhentet advokatrådgivning herom.¹¹⁷ Lely Centrene anser således hinanden som konkurrenter – både indenfor salg af malkerobotter og indenfor service af malkerobotter.
- 199 Det relevante geografiske marked for det samlede marked for salg af service og reparation af malkesystemer til landmænd vurderes på ovenstående baggrund at kunne afgrænses til hele Danmark.
- 200 Såfremt produktmarkedet for salg af service og reparationer til landmænd eventuelt segmenteres i særskilte produktmarkeder for planlagt henholdsvis

¹¹⁶ Jf. **bilag 3**, dokument BTE14, side 38-40.

¹¹⁷ Jf. **bilag 3**, dokument BTE10, side 32-37, BTE14, side 38-40, og LVS14, side 41.

akut service og vedligeholdelse er det styrelsens vurdering, at det relevante geografiske marked for et eventuelt særskilt produktmarked for salg af planlagt service og reparation af malkesystemer til landmænd på ovenstående baggrund kan afgrænses til Danmark.

- 201 Styrelsen vurderer endvidere på ovenstående baggrund, at det relevante geografiske marked for et eventuelt særskilt produktmarked for salg af akut service og reparation af malkesystemer til landmænd kan afgrænses til landmænd beliggende i Danmark eller snævrere, dog minimum et område, der er afgrænset ved, at der er op til 2 timers køretid fra den enkelte serviceteknikers bopæl.
- 202 De enkelte Lely Centre vil således være aktuelle eller potentielle konkurrenter uanset om produktmarkedet for service og reparation af malkesystemer til landmænd segmenteres yderligere på akut henholdsvis planlagt service og reparation og uanset om det geografiske område afgrænses til Danmark eller snævrere, dog som minimum et område, der er afgrænset ved, at der er op til 2 timers køretid fra den enkelte serviceteknikers bopæl.
- 203 I denne sag er der dog ikke behov for at foretage en endelig afgrænsning af det geografiske marked for salg af service og reparation af malkesystemer til landmænd. Det skyldes, at styrelsen vurderer, at aftaler om koordinering af priser mellem konkurrenter og aftaler om opdeling af markedet mellem konkurrenter har en sådan alvorlig konkurrencebegrænsende karakter, at vurderingen af, om konkurrencelovens § 6, stk. 1, jf. stk. 2, nr. 1 og 3, og TEUF artikel 101, stk. 1, litra a og c, er overtrådt, vil være den samme, uanset om produktmarkedet for salg af service og reparation af malkesystemer til landmænd eller segmenter heraf afgrænses nationalt eller snævrere, idet styrelsen dog har vurderet, at der kan afgrænses et marked for salg af reparation og service af malkesystemer til landmænd i Danmark eller i et snævrere geografisk område, dog som minimum et område, der er afgrænset ved, at der er op til 2 timers køretid fra den enkelte serviceteknikers bopæl.

Markedet for salg af reservedele og tilbehør til malkesystemer til landmænd

- 204 I forhold til salg af reservedele og tilbehør til et malkesystem vedrører efterspørgselssiden både landmænd og reparatører. Disse kan indkøbe reservedele og tilbehør til malkesystemer i andre dele af landet, end hvor den specifikke service udføres. Landmændene køber derudover også reservedele og

tilbehør til Lely malkerobotter på tværs af landegrænser. Dette fremgår klart af korrespondancen mellem Lely Scandinavia, Lely Centrene og udlandet.¹¹⁸

- 205 For så vidt angår udbudssiden vurderes det, at de enkelte Lely Centre har mulighed for at sælge reservedele og tilbehør til landmænd i hele Danmark, hvilket også underbygges af, at Lely Center Rødekro og Lely Center Herrup i henholdsvis 2013 og 2014 har etableret internetsalg af reservedele.
- 206 Lely Scandinavia har ikke kunnet angive omfanget af import på markedet for salg af reservedele og tilbehør til malkesystemer til landmænd.¹¹⁹ Handel over grænserne med reservedele og tilbehør til malkesystemer vurderes ikke at finde sted i betydeligt omfang, og der vurderes ikke at være tilstrækkeligt grundlag til at fastslå, at det geografiske marked for salg af reservedele og tilbehør til malkesystemer til landmænd er større end Danmark.
- 207 Det relevante geografiske marked for salg af reservedele og tilbehør til malkesystemer til landmænd vurderes at kunne afgrænses til Danmark. Det kan dog ikke udelukkes, at det geografiske marked kan afgrænses bredere end Danmark. De enkelte Lely Centre vil uanset hvordan det geografiske marked afgrænses, være aktuelle eller potentielle konkurrenter til hinanden på hele markedet, da alle Lely Centre kan sælge reservedele og tilbehør til malkesystemer, herunder til Lely malkerobotter over hele landet.
- 208 I denne sag er der dog ikke behov for at foretage en endelig afgrænsning af det geografiske marked for salg af reservedele og tilbehør til malkesystemer til landmænd. Det skyldes, at styrelsen vurderer, at aftaler om koordinering af priser mellem konkurrenter og aftaler om opdeling af markedet mellem konkurrenter har en sådan alvorlig konkurrencebegrænsende karakter, at vurderingen af, om konkurrencelovens § 6, stk. 1, jf. stk. 2, nr. 1 og 3, og TEUF artikel 101, stk. 1, litra a og c, er overtrådt, vil være den samme, uanset om markedet for salg af reservedele og tilbehør til markederne afgrænses nationalt eller bredere.¹²⁰

4.1.3 Konklusion vedrørende markedsafgrænsning

- 209 På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der kan afgrænses følgende relevante markeder, der er berørt af den adfærd, som sagen omhandler:

¹¹⁸ Jf. **bilag 3**, dokument CLS 29, side 42-43, LVS2, side 44, og LVS 1, side 45.

¹¹⁹ Jf. e-mail af 6. november 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

¹²⁰ Jf. Retten i Første Instans' afgørelse af 6. juli 2000, i T-62/98, *Volkswagen AG mod Kommissionen*, præmis 230.

- Et marked for salg af malkesystemer til landmænd i Danmark.
- Et marked for salg af reparation og service af malkesystemer til landmænd i Danmark eller i et snævrere geografisk område, dog som minimum et område, der er afgrænset ved, at der er op til 2 timers køretid fra den enkelte serviceteknikers bopæl.
- Et marked for salg af reservedele og tilbehør til malkesystemer, til landmænd i Danmark eller i et bredere geografisk område.

210 I denne sag er der ikke behov for at foretage en endelig vurdering af, om de relevante markeder kan afgrænses anderledes. Dette skyldes, at styrelsen vurderer, at aftaler om koordinering af priser mellem konkurrenter og aftaler om opdeling af markeder har en sådan alvorlig konkurrencebegrænsende karakter, at vurderingen af, om konkurrencelovens § 6, stk. 1, jf. stk. 2, nr. 1 og 3, og TEUF artikel 101, stk. 1, litra a og c, er overtrådt, vil være den samme uanset den nøjagtige afgrænsning af markederne, idet styrelsen dog har vurderet, at produktmarkedet for salg af service og reparation af malkesystemer til landmænd, eller eventuelle segmenter heraf, geografisk kan afgrænses til Danmark eller et snævrere geografisk område, dog som minimum et område, der er afgrænset ved, at der er op til 2 timers køretid fra den enkelte serviceteknikers bopæl, jf. afsnit 4.3.3.

4.2 SAMHANDELSPÅVIRKNING

211 Efter forordning nr. 1/2003¹²¹ skal det undersøges, om Lely Scandinavias og Lely Centrenes aftale om priskoordinering for Lely-produkter og opdeling af markedet for så vidt angår Lely-produkter kan påvirke samhandelen mellem medlemsstater. Såfremt dette er tilfældet, er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen forpligtet til at anvende TEUF artikel 101.

212 Horisontale prisaftaler, der omfatter hele en medlemsstats område, kan normalt påvirke handelen mellem medlemsstater. EU-domstolen har således i flere sager statueret, at aftaler, der omfatter hele en medlemsstats område, ifølge selve deres natur forstærker markedsdelingen på et nationalt grundlag ved at hindre

¹²¹ Jf. artikel 3, stk. 1, i Rådets forordning nr. 1/2003 af 16. december 2002 om gennemførelse af konkurrencereglerne i traktatens artikel 81 og 82 ("forordning nr. 1/2003"). EF-traktatens artikel 81 og 82 er blevet til henholdsvis artikel 101 og 102 i TEUF. De to sæt bestemmelser er i det væsentlige identiske. I forordninger og meddelelser vedtaget og afgørelser truffet inden 1. december 2009 skal henvisninger til EF-traktatens artikel 81 og 82 forstås som henvisninger til TEUF artikel 101 og 102.

den økonomiske integration, som TEUF tager sigte på at skabe.¹²² At sådanne aftaler kan føre til markedsopdeling på det indre marked, beror på, at virksomheder, der deltager i karteller i en enkelt medlemsstat, normalt er nødt til at søge at udelukke konkurrenter fra andre medlemsstater. Gør de ikke det, og omfatter aftalen et produkt, der kan handles over grænserne, risikerer kartellet at blive undermineret af konkurrence fra virksomheder fra andre medlemsstater. Sådanne aftaler kan normalt også ifølge selve deres natur påvirke handelen mellem medlemsstater mærkbart i betragtning af, hvor stor en del af markedet, sådanne karteller er nødt til at dække for at virke effektivt.¹²³

- 213 Det følger af samhandelsmeddelelsen, at vertikale aftaler, der fungerer i flere medlemsstater, normalt kan påvirke handelen mellem medlemsstater, hvis de fører til, at handelen styres ad bestemte kanaler. Et net af franchiseaftaler, der implementeres i to eller flere medlemsstater, resulterer i en styring af handelen gennem bestemte kanaler, fordi de begrænser adgangen til at forhandle de pågældende produkter til nettets medlemmer og dermed påvirker handelsmønstrene i forhold til den situation, der ville bestå uden aftalen.¹²⁴
- 214 Endelig følger det af samhandelsmeddelelsen, at vertikale aftaler, der omfatter en enkelt medlemsstats område, navnlig vil kunne påvirke handelen mellem medlemsstater, når de gør det vanskeligere for virksomheder fra andre medlemsstater at trænge ind på det pågældende nationale marked.¹²⁵
- 215 Kommissionen har opstillet en gendrivelig negativ formodningsregel for, hvornår en aftale i princippet ikke kan påvirke handelen mellem medlemsstaterne mærkbart - den såkaldte "NAAT-regel"¹²⁶. NAAT-reglen finder anvendelse, når følgende kumulative betingelser er opfyldt:
- 216 (i) Parterne har ikke på nogen af de(t) relevant(e) marked(er) indenfor EU en samlet markedsandel på over 5 pct.
- 217 (ii) For horisontale aftalers vedkommende har de deltagende virksomheder ikke en samlet årlig omsætning i EU indenfor de produkter, der er omfattet af aftalen m.v., på over 40 mio. euro, eller for vertikale aftalers vedkommende har leverandøren ikke en årlig omsætning i EU indenfor de produkter, der er omfattet af aftalen m.v., på over 40 mio. euro.

¹²² Jf. Kommissionens meddelelse om retningslinjer vedrørende begrebet påvirkning af samhandelen i traktatens artikel 101 og 102 (2004/C 101/07), ("Samhandelsmeddelelsen") punkt 78.

¹²³ Jf. punkt 79 i samhandelsmeddelelsen.

¹²⁴ Jf. punkt 82 i samhandelsmeddelelsen.

¹²⁵ Jf. punkt 86 i samhandelsmeddelelsen.

¹²⁶ NAAT står for "No Appreciable Affect on Trade", jf. punkt 50-52 i samhandelsmeddelelsen.

- 218 Hvis aftaleparterne ikke opfylder kriterierne, medfører det ikke automatisk, at den pågældende aftale kan påvirke samhandelen. Det må vurderes fra sag til sag.
- 219 Lely Scandinavia har oplyst, at deres nettoomsætning for 2012 udgjorde ca. [xx] kr. Herudover har Lely Scandinavia på vegne af Lely Centrene oplyst, at Lely Center Herrup i 2012 havde en nettoomsætning på ca. [xx] kr., Lely Center Rødekro en nettoomsætning på [xx] kr., Lely Center Tarm en nettoomsætning på [xx] kr. og Lely Center Viborg en nettoomsætning på ca. [xx] kr.¹²⁷ Sammenlagt har Lely Scandinavia og Lely Centrene således ikke en nettoomsætning, der overstiger [xx] kr.
- 220 Lely Scandinavia har herudover oplyst, at antallet af landmænd i Danmark, der anvender Lely malkerobotter, pr. 3. maj 2013 var [xx] ud af 837 landmænd, der anvender malkerobotter.¹²⁸ Det giver Lely en markedsandel på ca. [xx] pct. på et eventuelt marked for salg af malkerobotter til landmænd i Danmark. Lely Scandinavia har oplyst, at Lely's markedsandel på markedet for salg af malkesystemer til landmænd i Danmark er [xx] pct.¹²⁹ Allerede fordi Lely har en markedsandel på markedet for salg af malkesystemer til landmænd i Danmark på [xx] pct., finder NAAT-reglen ikke anvendelse.
- 221 Lely Centrene og Lely Scandinavia har indgået en samlet horisontal aftale med visse vertikale elementer om priser og markedsdeling, der omfatter en hel medlemsstats område. Aftalen kan derfor påvirke samhandelen mellem medlemsstater mærkbart.¹³⁰
- 222 Hertil kommer, at Lely Industries' franchiseaftale-koncept udpeger franchisetagere fra forskellige geografiske områder i EU, der omfatter hele eller dele af medlemsstaters område. Dette gælder f.eks. Lely Industries' aftale med Lely Scandinavia i Danmark, som blandt andet har indgået franchiseaftaler med franchisetagere i Danmark og Sverige. Franchiseaftalerne indeholder ikke i sig selv bestemmelser, der begrænser passivt salg og dermed andre franchisetageres geografiske område, men der er i franchiseaftalerne fastsat en begrænsning af aktivt salg på tværs af områder.¹³¹

¹²⁷ Jf. e-mails henholdsvis af 13. juni 2013, 30. september 2013 og 3. december 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

¹²⁸ Jf. https://www.landbrugsinfo.dk/Byggeri/Stalde/Kvaegstalde/Kostalde/AMS-Automatiske-malkesystemer/Filer/ams_antal.pdf

¹²⁹ Jf. e-mail af 25. oktober 2013 fra Kromann Reumert til styrelsen.

¹³⁰ Jf. punkt 78 og punkt 81 i samhandelsmeddelelsen.

¹³¹ Jf. franchisekontrakt mellem Lely Scandinavia og Lely Center Rødekro, punkt 4.6, som er vedlagt som **bilag 2**.

223 På baggrund af ovenstående vurderes det sammenfattende, at aftalen mellem Lely Scandinavia og Lely Centrene om koordinering af priser for Lely-produkter og om opdeling af markedet for så vidt angår Lely-produkter kan påvirke samhandelen mellem medlemsstater mærkbart.

224 Klagepunktsmeddelelsen i denne sag har været forelagt Europa-Kommissionen, jf. artikel 11, stk. 3, i forordning 1/2003. Kommissionen har ikke ønsket at indlede en procedure efter artikel 11, stk. 6, jf. kapitel 3, i forordning 1/2003. Konkurrencerådet kan derfor træffe afgørelse i denne sag.

225 Eftersom den omhandlede aftale om priser og markedsdeling kan påvirke samhandelen mellem medlemsstater mærkbart, skal styrelsen ved vurderingen anvende både konkurrencelovens § 6 og TEUF artikel 101.

4.3 KONKURRENCELOVENS § 6 OG TEUF ARTIKEL 101

226 Det er forbudt for virksomheder at indgå aftaler, der direkte eller indirekte har til formål eller følge at begrænse konkurrencen mærkbart, jf. konkurrencelovens § 6 og TEUF artikel 101.

227 I denne sag skal det vurderes, om Lely Scandinavia og Lely's forhandlere (Lely Centrene) har overtrådt konkurrencelovens § 6 og TEUF artikel 101 ved at have koordineret priser for salg af Lely-produkter og at have opdelt markedet for så vidt angår salg af Lely's produkter.

228 Det skal i det følgende vurderes, om de fire betingelser i konkurrencelovens § 6, stk. 1, og TEUF artikel 101, stk. 1, er opfyldt. Der skal være tale om:

- (i) erhvervsvirksomheder, der
- (ii) indgår en aftale, som
- (iii) har til formål eller følge at begrænse konkurrencen
- (iv) mærkbart.

229 Ved vurderingen af, om disse betingelser er opfyldt, skal fællesskabspraksis inddrages.

4.3.1 Virksomhedsbegrebet

230 Konkurrencelovens § 6 og TEUF artikel 101 omfatter enhver form for erhvervsvirksomhed. Begrebet erhvervsvirksomhed skal forstås bredt, og således at enhver økonomisk aktivitet, der foregår på et marked for varer og tjenesteydelser, er omfattet af bestemmelsen.

231 Lely Scandinavia (franchisegiver) er en selvstændig virksomhed, der fungerer som sekretariat for Lely Centrene (franchisetagere), ligesom Lely Scandinavia er

bindeleddet til de nederlandske ejere af Lely Industries. Lely Scandinavia får som franchisegiver et omsætningsbestemt vederlag fra Lely Centrene. Lely Scandinavia sælger ikke aktuelt Lely-produkter til slutbrugere, men ifølge Lely Scandinavias franchisekontrakter med Lely Centrene har Lely Scandinavia forbeholdt sig (potentielt) at kunne sælge Lely-produkter til slutbrugere i form af et internetbaseret salg. Lely Scandinavia udøver derfor økonomisk virksomhed.

- 232 Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg driver hver især selvstændig virksomhed med import og salg af bl.a. fuldautomatiske malkerobotter og reservedele til malkerobotterne, ligesom de mod vederlag foretager service og opdateringer af disse.
- 233 Lely Scandinavia, Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg er derfor alle omfattet af begrebet erhvervsvirksomhed i konkurrencelovens og TEUF's forstand.

4.3.2 Aftale

- 234 Ifølge konkurrencelovens § 6, stk. 1, og TEUF artikel 101, stk. 1, er det forbudt for virksomheder mv. at indgå aftaler, der direkte eller indirekte har til formål eller til følge at begrænse konkurrencen.
- 235 Aftaler efter konkurrencelovens § 6 og TEUF artikel 101 kan f.eks. bestå i:
- at fastsætte købs- eller salgspriser eller andre forretningsbetingelser, jf. konkurrencelovens § 6, stk. 2, nr. 1, og TEUF artikel 101, stk. 1, litra a)
 - at opdele markeder eller forsyningskilder, jf. konkurrencelovens § 6, stk. 2, nr. 2, og TEUF artikel 101, stk. 1, litra c)
- 236 Det konkurrenceretlige aftalebegreb er bredere end det traditionelle obligationsretlige aftalebegreb og omfatter både mundtlige, skriftlige, udtrykkelige og stiltiende aftaler samt f.eks. "gentlemens agreements".
- 237 Der stilles i praksis ikke store krav til bevisets kvantitative omfang. Ét dokument kan være tilstrækkeligt, hvis det i sig selv med sikkerhed beviser, at der foreligger en overtrædelse, og hvis beviset har tilstrækkelig bevisværdi.¹³²
- 238 I *Aragonesas Industrias-sagen*,¹³³ der omhandlede beviskrav i en kartelsag, udtalte Retten følgende:

¹³² Jf. Retten i Første Instans' dom af 15. marts 2000 i sag T-25/95, *Cementeries CBR SA mod Kommissionen*, præmis 1838.

¹³³ Jf. Rettens dom af 25. oktober 2011 i sag T-348/08, *Aragonesas Industrias y Energia, SAU, mod Kommissionen*, præmis 95-97.

"Det er derfor nødvendigt, at Kommissionen fremlægger præcise og samstemmende beviser, der kan støtte den faste overbevisning, at overtrædelsen er blevet begået [...]

Det er imidlertid væsentligt at understrege, at hver enkelt af de af Kommissionen fremlagte beviser ikke nødvendigvis skal opfylde disse kriterier i forhold til hvert enkelt led i overtrædelsen. Det er tilstrækkeligt, at den række indicier, som institutionen har påberåbt sig, bedømt i deres helhed opfylder dette krav [...]

Da forbuddet mod at deltage i konkurrencebegrænsende aftaler er almindeligt kendt, kan det desuden ikke kræves, at Kommissionen fremlægger dokumenter, der udtrykkeligt viser en ulovlig kontakt mellem de pågældende erhvervsdrivende. De brudstykkeagtige og spredte dokumenter, som Kommissionen er i besiddelse af, burde i hvert fald kunne suppleres ved at rekonstruere visse enkeltheder ved hjælp af følgeslutninger. Den omstændighed, at der foreligger en konkurrencebegrænsende praksis eller aftale, skal derfor udledes ved en slutning ud fra et vist antal sammenfaldende omstændigheder og indicier, der, når de betragtes samlet, og i mangel af en anden logisk forklaring kan udgøre beviset for en tilsidesættelse af konkurrencereglerne[...]"

- 239 Præmisserne i *Aragonesas Industrias-sagen* fastslår i hovedtræk, at Kommissionen skal fastlægge præcise og samstemmende beviser, der kan støtte, at der er begået en overtrædelse, men at hvert enkelt fremlagt bevis ikke skal opfylde disse kriterier i forhold til hvert enkelt led i overtrædelsen. Det er således tilstrækkeligt, at den række indicier, som påberåbes, bedømt i deres helhed opfylder dette krav.
- 240 Konkurrencelovgivningens aftalebegreb omfatter såvel horisontale aftaler, dvs. aftaler indgået mellem virksomheder på samme produktions- eller omsætningstrin, f.eks. en aftale mellem to eller flere leverandører eller flere forhandlere af samme produkt,¹³⁴ som vertikale aftaler, dvs. aftaler indgået mellem virksomheder på forskellige trin i produktions- og omsætningskæden, f.eks. en aftale indgået mellem en leverandør og en forhandler.
- 241 Udgangspunktet er dog, at der ikke sondres mellem horisontale og vertikale aftaler ved anvendelsen af konkurrencelovens og TEUFs bestemmelser om konkurrencebegrænsende aftaler. Både horisontale og vertikale aftaler vurderes efter det samme forbud i § 6 og artikel 101. Aftaler inden for de to grupper virker imidlertid forskelligt på konkurrencen, hvorfor aftaler med samme temaer (f.eks.

¹³⁴ Der er typisk tale om aftaler mellem virksomheder, som er aktuelle eller potentielle konkurrenter, og hvor der netop som følge heraf er et særligt konkurrenceretligt fokus på, at virksomhederne i stedet for som hidtil at konkurrere nu begynder at samarbejde, jf. Kirsten Levinsen m.fl., *Konkurrenceloven med kommentarer* (3. udgave, 2009), side 313.

prisaftaler og markedsdelingsaftaler) kan vurderes forskelligt, hvis de tilhører forskellige grupper.

- 242 Afgørende i forhold til, om forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler i § 6 og TEUF artikel 101 er overtrådt, er, om de involverede virksomheder har udtrykt en *fælles* eller *samstemmende vilje* til at indrette deres adfærd på markedet på en bestemt måde, og at aftalen direkte eller indirekte har til formål eller til følge at begrænse konkurrencen. Der *behøver* i denne forbindelse ikke at foreligge sammenfaldende interesser,¹³⁵ dvs. begge parter behøver ikke nødvendigvis at opnå en fordel ved aftalen.
- 243 Hvis en foranstaltning er i begge/alle parters interesse, taler meget dog for, at der foreligger en aftale, forudsat at begge/alle parter har kendskab til den.¹³⁶
- 244 En virksomhed kan *ved sin blotte tilstedeværelse på et møde* med sine konkurrenter, som har drøftet og fastlagt punkterne i en konkurrencebegrænsende aftale, anses for at have tilsluttet sig denne aftale.¹³⁷ Det forhold, at blot én af de tilstedeværende virksomheder på et sådant møde tilkendegiver, hvorledes vedkommende vil handle på markedet, vil efter omstændighederne også være tilstrækkeligt til, at der foreligger en aftale i konkurrencelovens § 6's og TEUF artikel 101's forstand.
- 245 Hvis det kan bevises, at en virksomhed har deltaget i et eller flere møder med sine konkurrenter, hvor der er blevet indgået konkurrencebegrænsende aftaler, foreligger der ifølge EU-praksis¹³⁸ en formodning for, at virksomheden har deltaget i aftalerne. Virksomheden kan afkræfte denne formodning, hvis der kan bevises en "*offentlig afstandtagen*". Bevisbyrden for denne afstandtagen påhviler den pågældende virksomhed, idet den skal kunne føre bevis for dels at den ikke deltog i møderne ud fra et ønske om at overtræde

¹³⁵ I eksempelvis EF-domstolens dom af 17. september 1985 i de forenede sager C-25/84 og 26/84, *Ford mod Kommissionen*, Retten i Første Instans' dom af 20. marts 2002 i sag T-9/99, *HFB Holding mod Kommissionen (Rørkartel)* og EF-domstolens dom af 6. januar 2004 i forenede sager C-2/01 P og C-3/01 P, *Bayer mod Kommissionen*, præmis 97 og 98 sammenholdt med præmis 102, havde aftaleparterne ikke sammenfaldende interesser i den konkurrencebegrænsende handling, men dette var ikke i sig selv afgørende for, om der forelå eller ikke forelå "samstemmende vilje", dvs. en konkurrencebegrænsende aftale.

¹³⁶ Jf. punkt 355 i Konkurrencerådets afgørelse af 12. juni 2013 i sagen om *Renovering af IC3-togenes Deutz motorer*, som blev stadfæstet af Konkurrenceankenævnet ved kendelse af 9. december 2013. Sagen omhandlede en vertikal aftale om hindring af parallelhandel.

¹³⁷ Jf. Rettens dom af 11. marts 1999 i sag T-141/94, *Thyssen Stahl mod Kommissionen*, præmis 217 og Kirsten Levinsen m.fl., *Konkurrenceloven med kommentarer* (3. udgave, 2009), side 251 ff.

¹³⁸ Jf. EF-domstolens dom af 7. januar 2004 i sag C-204/00 P, *Aalborg Portland*, præmis 81, hvor der henvises til "fast retspraksis" og de relevante afgørelser.

konkurrencereglerne, dels at dens konkurrenter vidste, at virksomheden havde andre bevæggrunde for at deltage i møderne end konkurrenterne.

- 246 Princippet om offentlig afstandtagen er en snæver undtagelse og omfatter f.eks. ikke rent interne instrukser fra ledelsen i en virksomhed om, at virksomheden ikke agter at følge de konkurrenter, der deltager i en aftale. Det forhold, at der ikke udarbejdes referater fra sådanne møder, eller at mødedeltagerne afstår fra at tage noter, fritager ikke en virksomhed fra at gøre "det umulige", dvs. klart meddele de øvrige repræsenterede virksomheder, at den er uenig i de ulovlige aftaler, som disse træffer.
- 247 Finder en sådan offentlig afstandtagen ikke sted, indebærer det en stiltiende godkendelse af den ulovlige konkurrencebegrænsende aftale. Ved virksomhedens passivitet medvirker den i givet fald til og tilskynder de andre deltagere til at fortsætte overtrædelsen, idet den giver de andre deltagere indtryk af, at virksomheden tilslutter sig mødets resultat og vil rette sig efter det.¹³⁹
- 248 Efter EU-praksis kan en virksomhed anses for at have deltaget i en samlet aftale, *selv om den f.eks. ikke har været til stede på samtlige af de møder, som har været afholdt mellem deltagerne, eller kun har spillet en mindre rolle i de enkelte elementer i aftalen. Det er dog et krav, at det kan bevises, "at virksomheden ved sin egen adfærd havde til hensigt at bidrage til de fælles mål, som deltagerne som helhed forfulgte, og at den havde kendskab til de konkrete handlinger, som de øvrige virksomheder havde planlagt eller foretaget med de samme mål for øje eller at den med rimelighed kunne forudse dem, og at den var indstillet på at løbe den dermed forbundne risiko."*¹⁴⁰
- 249 En eventuel "mindre" deltagelse er dog ifølge EU-domstolens praksis ikke relevant med hensyn til beviset for, at virksomheden har begået en overtrædelse, men kan kun tages i betragtning ved vurderingen af overtrædelsens grovhed og i givet fald ved udmålingen af en bøde. Således udtalte Retten i Første Instans i *AC-Treuhand-sagen*¹⁴¹ følgende:

"I forbindelse med fastlæggelsen af det individuelle ansvar for en virksomhed, hvis deltagelse i kartellet ikke har samme rækkevidde og intensitet som de andre

¹³⁹ Jf. EF-domstolens dom af 7. januar 2004 i sag C-204/00 P, *Aalborg Portland*, præmis 84, og Retten i Første Instans' dom af 8. juli 2008 i sag T-99/04, *AC-Treuhand AG mod Kommissionen*, præmis 130.

¹⁴⁰ Jf. EF-domstolens dom af 7. januar 2004 i sag C-204/00 P, *Aalborg Portland A/S*, præmis 83-88 og navnlig præmis 83.

¹⁴¹ Jf. Retten i Første Instans' dom af 8. juli 2008 i sag T-99/04, *AC-Treuhand AG mod Kommissionen*, præmis 131.

virksomheder, fremgår det desuden af EU-praksis, at selv om aftaler og samordnet praksis som omhandlet i TEUF artikel 101, stk. 1, nødvendigvis må være et resultat af flere virksomheders medvirken, som alle deltager i overtrædelsen, men hvis deltagelse kan have forskellig form afhængig af det pågældende markeds karakter, den enkelte virksomheds stilling på markedet, de tilsigtede mål og måden, hvorpå gennemførelsen heraf er besluttet eller planlagt, udelukker selve den omstændighed, at den enkelte virksomheds deltagelse i overtrædelsen har en individuel karakter, dog ikke, at virksomheden er ansvarlig for hele overtrædelsen, herunder for de handlinger, som konkret gennemføres af de andre deltagende virksomheder, men som har samme konkurrencebegrænsende mål eller virkning.”

- 250 En selvstændig virksomhed (f.eks. en franchisegiver), som ikke selv er aktiv på det berørte marked, men som deltager i et kartelsamarbejde mellem konkurrenter (f.eks. mellem franchisetagere), er medansvarlig for kartelsamarbejdet.¹⁴²
- 251 I *AC-Treuhand-sagen* fastslog Retten i Første Instans, at en rådgivningsvirksomhed (AG-Treuhand AG), som ikke selv var aktiv på det berørte marked, men som havde deltaget i et kartelsamarbejde mellem producenter af organiske peroxider, dvs. konkurrenter, efter TEUF artikel 101, stk. 1, var medansvarlig for kartelsamarbejdet¹⁴³. Retten i Første Instans fastslog, at AC-Treuhand havde overtrådt TEUF artikel 101, stk. 1, ved at have organiseret og delvist deltaget i møder, foreslået markedsandele og skjult afgørende bevismateriale mv.¹⁴⁴ AC-Treuhand fungerede som en virksomhedssammenslutning og/eller en selvstændig virksomhed.

Generelt om Lely's bemærkninger

- 252 I dette afsnit adresserer styrelsen Lely's generelle bemærkninger vedrørende priskoordinering og maksimalpriser. Herefter følger i afsnit 4.3.2.1 en

¹⁴² Jf. Retten i Første Instans' dom af 8. juli 2008 i sag T-99/04, *AC-Treuhand AG mod Kommissionen*, præmis 136. Jf. endvidere Retten i Første Instans' dom af 12. september 2007 i sag T-36/05, *Coats Holding Ltd og J & P Coats Ltd mod Kommissionen*, præmis 105, Rettens dom af 28. april 2010 i de forenede sager T-456/05 og T-457/05, *Gütermann AG og Zwicky & Co. AG mod Kommissionen*, præmis 53 og Rettens dom af 8. september 2010 i sag T-29/05, *Deltafina SpA mod Kommissionen*, præmis 48, 49, 51 og 86. Jf. endvidere Mario Siragusa m.fl., *EU Competition Law*, (2012), Volume III, side 26.

¹⁴³ Jf. præmisserne 115-136, herunder særligt præmis 127, i dom af 8. juli 2008 i sag T-99/04, *AC-Treuhand AG mod Kommissionen*. Betingelserne for, at en virksomhed som medophavsmand til et kartelsamarbejde kan siges at være medansvarlig herfor, er nævnt i dommens præmisser 129-135, særligt præmis 130, jf. præmis 146.

¹⁴⁴ Jf. præmis 153 og 154 i dom af 8. juli 2008 i sag T-99/04, *AC-Treuhand AG mod Kommissionen*.

gennemgang af Lely's bemærkninger til de enkelte beviser vedrørende priskoordinering.

- 253 I sit hørings svar anfører Lely, at det *"bortset fra vejledende priser alene er maksimalpriser, der har været drøftet"* mellem Lely Scandinavia og Lely Centrene, og at der *"til grund for klagepunktsmeddelelsens konklusioner ligger en fejlagtig læsning af sagens materiale i form af af mødereferater og e-mails, idet materiale i samtlige tilfælde vedrører henstillinger om enten maksimalpriser eller vejledende priser"* [Lely's understregning].
- 254 Lely anfører endvidere, at Lely Scandinavia og Lely Centrene *"ikke er fagkyndige i konkurrenceret og dermed har formuleret sig uhensigtsmæssigt"* i en række referater og e-mailstreng, idet de ikke vidste, *"hvordan man skulle kommunikere for at undgå mistanke om, at man ville begrænse konkurrencen inden for Lely-franchisenetværket"*, og at Lely Centrene i en række tilfælde har svaret *"med "reply all" i stedet for bare at svare "reply" i "den vertikale relation" til Lely Scandinavia"*, jf. afsnit 3.6.
- 255 Styrelsen bemærker, at det forhold, at Lely Scandinavia og Lely Centrene angiveligt har været uvidende om, hvordan man skulle kommunikere for at undgå mistanke om, at man ville begrænse konkurrencen inden for Lely-franchisenetværket, og at parterne ikke er fagkyndige i konkurrenceret, ikke betyder, at parterne ikke ved et sådant sprogbrug overtræder konkurrencelovgivningen. Uvidenhed om konkurrencelovgivningen fritager ikke virksomheder for ansvar for overtrædelse af reglerne.¹⁴⁵
- 256 Styrelsen bemærker specifikt til det, som Lely har anført om, at Lely Centrene uhensigtsmæssigt har besvaret Lely Scandinavia's e-mails med "reply all", og at der - ifølge Lely - derfor reelt er tale om, at kommunikationen kun har en vertikal karakter, at kommunikationen *rent faktisk* får en horisontal karakter, når et eller flere Lely Centre vælger at kopiere øvrige Lely Centre på deres svar til Lely Scandinavia.
- 257 Hvis det kan bevises, at en virksomhed har deltaget i et eller flere møder - eller i en e-mailstreng - med sine konkurrenter, hvor der er blevet indgået en konkurrencebegrænsende aftale, f.eks. ved at en virksomhed (ensidigt) meddeler en/flere konkurrent(er), hvordan man har tænkt sig at agere på markedet,

¹⁴⁵ Jf. Mario Siragusa m.fl., *EU Competition Law, Volume III, Cartels & Collusive Behavior* (2. Udgave 2012), side 28, punkt 1.24, med henvisning til domme f.eks. Retten i Første Instans' dom af 2. juli 1992 i sag T-61/89, *Dansk Pelsdyravlerforening mod Kommissionen*, præmis 157.

foreligger der ifølge EU-praksis en formodning for, at konkurrenten/konkurrenterne har deltaget i aftalen.¹⁴⁶

- 258 Styrelsen bemærker endvidere, at der i ingen af de e-mails, som styrelsen har inddraget som bevis for den konkurrencebegrænsende aftale, jf. fodnote 156, ses at være noget eksempel på, at e-mails(s) udsendt af Lely Scandinavia til Lely Centrene "bare kører rundt", ved at nogle centre blot svarer "reply all" i stedet for kun reply til Lely Scandinavia. Lely Centrene kommunikerer således også aktivt om priser og markeder, både med andre Lely Centre og med Lely Scandinavia. Derimod fremgår det af tre¹⁴⁷ tilfælde, hvor parterne udelukkende har kommunikeret pr. e-mail, at Lely Centre ikke "bare" har svaret "reply all" til Lely Scandinavia og de øvrige adressater, men også direkte imellem sig i e-mail korrespondancen - dvs. i den horisontale relation - aktivt har diskuteret og koordineret priser og markeder.
- 259 Styrelsen bemærker endelig, at det tydeligt fremgår af sagens beviser, at kommunikationen i langt de fleste tilfælde ikke blot foregik ved ren e-mail korrespondance, men derimod er foregået på møder - i alle tilfælde bortset fra ét med deltagelse fra Lely Scandinavia - hvor parterne har været fysisk til stede og har drøftet og er blevet enige om priser og markeder. Det må således sammenfattende lægges til grund, at kommunikationen mellem parterne er af horisontal karakter.¹⁴⁸
- 260 For så vidt angår aftaler af *horisontal* karakter mellem konkurrenter om et prisloft i form af en maksimalpris eller vejledende priser for salg af deres varer eller tjenesteydelser vil aftalen som udgangspunkt have til formål at begrænse konkurrencen.¹⁴⁹ Dette er begrundet med, at et prisloft i form af en maksimalpris

¹⁴⁶ Jf. EF-domstolens dom af 7. januar 2004 i sag C-204/00 P, *Aalborg Portland*, præmis 81, hvor der henvises til "fast praksis".

¹⁴⁷ Jf. **bilag 3**, dokument CLS11, side 13-15, dokument BTE9, side 16-17, og dokument LSV50, side 23-25.

¹⁴⁸ Jf. **bilag 3**, dokument BTE12, side 1-3, dokument LVS42, side 4-5, dokument BTE18, side 6-8, dokument BTE12/LVS33, side 9-12, dokument LVS5, side 18-20, dokument BTE127, side 21-22, dokument BTE25/BTE26, side 26-28 og dokument LVS37/BTE27, side 29-31 (alle vedrørende priskoordinering) samt dokument BTE10, side 32-37, og dokument BTE14, side 38-40 (alle vedrørende markedsdeling).

¹⁴⁹ Jf. f.eks. Konkurrencestyrelsens afgørelse af 29. november 2000, *Samarbejdsaftale mellem Gas Service Rådet og Naturgas Sjælland I/S*, Kirsten Levinsen m.fl., *Kommenteret Konkurrencelov* (3. udgave 2009), side 375, og Kommissionens beslutning af 16. september 1998 i sag IV/35.134, *Trans-Atlantic Conference Agreement (TACA)*, hvor deltagerne i aftalen havde fastsat den maksimale pris, som de ville betale for speditørydelser. Kommissionen udtalte: "Aftalen om fastsættelse af maksimumsatser for speditørvederlag har til formål at påvirke priserne ved at begrænse eller eliminere konkurrencen", jf. punkt 511.

eller en aftale om at følge vejledende priser kan virke uniformerende og dermed begrænse den enkelte virksomheds incitament til at sælge til en lavere pris.

- 261 På tilsvarende vis er aftaler af horisontal karakter mellem konkurrenter om vejledende priser blevet anset for at udgøre en overtrædelse af konkurrencelovens § 6 eller TEUF artikel 101, fordi fastsættelsen af en vejledende pris har til formål at begrænse den frie konkurrence ved at gøre det muligt for samtlige deltagere med en rimelig grad af sikkerhed at forudsige, hvilken prispolitik deres konkurrenter vil følge.¹⁵⁰ Dette gælder uanset om der tales aktuelle eller fremtidige priser.
- 262 Det, som Lely har anført om, at kommunikationen kun har en vertikal karakter, må således afvises, idet Lely Scandinavia og Lely Centrene er aktuelle eller potentielle konkurrenter, jf. afsnit 4.1.2 og idet kommunikationen om priser (og markedsdeling) har fundet sted mellem dem.
- 263 Styrelsen bemærker til det af Lely anførte om, at sagens materiale i samtlige tilfælde kun skulle vedrøre maksimalpriser eller vejledende priser, at det rent faktisk ikke fremgår af ordlyden af ét eneste af beviserne, jf. fodnote 156, at der er tale om "maksimalpriser", "vejledende priser"¹⁵¹, "anbefalede priser", "et prisloft", at videresalgsprisen "højst" må udgøre et givent beløb, eller at "priserne skal sænkes" eller en anden tilsvarende klar formulering. Dette havde været naturligt, hvis Lely havde sigtet til og aftalt maksimale eller vejledende priser. Det fremgår ligeledes ikke af Lely Scandinavias franchisekontrakt med Lely Centrene eller Lely Scandinavias konceptmanual for Lely Centre,¹⁵² at der skulle være eller blive fastsat maksimale eller vejledende priser. Lely har således ikke underbygget sin påstand om, at der er tale om maksimalpriser eller vejledende priser. Lely's påstand er i modstrid med ordlyden i de dokumenter, som er inddraget som bevis for den konkurrencebegrænsende aftale, jf. fodnote 156. I øvrigt bemærkes, at uanset om der er tale om maksimale og vejledende priser, vil aftalen mellem Lely Scandinavia og Lely Centrene som udgangspunkt være ulovligt, da det er en horisontal aftale.

¹⁵⁰ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 25. august 1999, *Vejledende priser for frø af grøntsager og blomster – havefrø*, side 4, Konkurrencestyrelsens afgørelse af 28. februar 2001, *Horisontalt prissamarbejde med vejledende priser for auktionærerne (VVS-grossister) i selskaberne Dansk Jerncentral A/S og Rør- og Armaturimport S/S*, EF-domstolens afgørelse af 17. oktober 1972 i sag C-8/72, *Vereeniging van Cementhandelaren mod Kommissionen*, præmis 18-21, og Retten i Første Instans' dom af 9. juli 2003 i sag T-224/00, *Archer Daniels Midland Co og Archer Daniels Midland Ingrediens Ltd mod Kommissionen*.

¹⁵¹ Bortset fra **bilag 3**, dokument LVS42, side 4-5, hvoraf fremgår formuleringen "vejledende udsalgspriser", og **bilag 3**, dokument BTE9, side 16-17, hvoraf fremgår formuleringen "... vi vil stadig anbefale at i fastholder priserne på servicekontrakter i 2010 som på samme niveau som 2009" [styrelsens understregning].

¹⁵² Jf. **bilag 1** og **bilag 2**.

264 For så vidt angår Lely's mere specifikke synspunkter omkring maksimalpriser knyttet til enkelte dokumenter i sagens bevismateriale henvises til det, der er anført nedenfor afsnit 4.3.2.1 om Lely's priskoordinering. For så vidt angår Lely's synspunkter omkring maksimalpriser og muligheden for fritagelse henvises til afsnit 4.4.1 om fritagelse efter konkurrencelovens § 8, stk. 1, og TEUF artikel 101, stk. 3.

4.3.2.1 Lely Scandinavias og Lely Centrene's priskoordinering

- 265 Samlet set vurderes det, at bevismaterialet i sagen¹⁵³ opfylder de krav, som ifølge EU-retspraksis skal være opfyldt for at kunne konstatere en overtrædelse af forbuddet i TEUF artikel 101, stk. 1, og dermed også forbuddet i konkurrencelovens § 6, stk. 1, i form af en konkurrencebegrænsende aftale om koordinering af priser.¹⁵⁴
- 266 Ifølge retspraksis¹⁵⁵ skal hver enkelt af de fremlagte beviser således ikke nødvendigvis hver især opfylde bestemmelse'nes kriterier i forhold til hvert enkelt led i overtrædelsen. Ifølge retspraksis vil et vist antal sammenfaldende omstændigheder og indicier, der – når de betragtes samlet – udgøre beviset for en overtrædelse af forbuddet. Et vist antal brudstykker fra forskellige beviser samt indicier vil – ud fra en samlet betragtning og i mangel af anden logisk forklaring – være tilstrækkeligt til at bevise en konkurrencebegrænsende aftale.
- 267 Lely anfører i sit høringssvar, at sagens materiale er fra en periode, hvor landmændene økonomisk var hårdt pressede som følge af finanskrisen, og at der derfor har været et stort fokus hos Lely på, at priserne ikke må være for høje, hvilket har resulteret i, at Lely Scandinavia i en række tilfælde har kommunikeret maksimalpriser. Lely anfører desuden, at parterne har følt en samhørighed om at løfte forretningen i konkurrencen mod andre produkter og producenter. Lely's høringssvar vedrørende dette er gengivet i afsnit 3.6.
- 268 Styrelsen bemærker hertil, at finanskrisen først begyndte i efteråret 2008, og dermed mere end et år senere end det første bevis for priskoordinering fra juni

¹⁵³ Jf. **bilag 3**, dokumenterne BTE12, side 1-3, LVS42, side 4-5, BTE18, side 6-8, BTE12/LVS33, side 9-12, CLS11, side 13-15, BTE9, side 16-17, LVS5, side 18-20, BTE127, side 21-22, LSV50, side 23-25, BTE25/BTE26, side 26-28 og LVS37/BTE27, side 29-31, som tillige er gengivet i afsnit 3.5.1.1.

¹⁵⁴ Jf. Rettens dom af 25. oktober 2011 i sag T-348/08, *Aragonesas Industrias y Energia, SAU, mod Kommissionen*, præmis 95-97.

¹⁵⁵ *Ibid.*

2007.¹⁵⁶ Der var således allerede før finanskrisen etableret en kultur mellem Lely Scandinavia og Lely Centrene om at koordinere priser.

- 269 Styrelsen bemærker endvidere, at hvis man ser på udviklingen i landbrugets mælkepriser i den periode, hvor styrelsen har dokumenteret, at Lely Centrene og Lely Scandinavia koordinerer priser (fra juni 2007 til september 2011), fremgår det, at mælkepriserne steg markant fra 2006 til 2007 og igen fra 2007 til 2008. Mælkepriserne faldt markant fra 2008 til 2009 i forbindelse med finanskrisen, men allerede i 2010 var mælkepriserne oppe på samme niveau som i årene inden finanskrisen og i 2011 steg mælkepriserne yderligere i forhold til 2010.¹⁵⁷
- 270 Til det anførte kan derfor *for det første* bemærkes, at udviklingen i mælkepriserne generelt ikke underbygger Lely's forklaring om, at mælkepriserne har været faldende i hele perioden.
- 271 Styrelsen bemærker *for det andet*, at det enkelte Lely Center under alle omstændigheder er tættest på kunderne og derfor må formodes at være nærmest til at kende kundernes økonomiske situation og bedst positioneret til at fastsætte sine priser derefter. Det enkelte Lely Center må antages at være interesseret i egen overlevelse, og det er derfor hverken nødvendigt - eller lovligt - at aftale priser af nogen art mellem Lely Centrene og Lely Scandinavia. Styrelsen kan desuden bemærke, at selv hvis der havde været et fald i mælkepriserne samlet over perioden, ændrer dette ikke ved, at der foreligger en aftale mellem aktuelle eller potentielle konkurrenter om priskoordinering, hvilket er i strid med konkurrencelovens § 6, stk. 1, og TEUF artikel 101, stk. 1.
- 272 Styrelsen bemærker *for det tredje*, at Lely selv i sit eget høringssvar anfører, at parterne har følt en "samhørighed" om at løfte forretningen i konkurrencen mod andre produkter og producenter.
- 273 I den forbindelse vurderes det, at selv hvis aftalen om priskoordinering som hævdet af Lely vedrører maksimalpriser - hvilket styrelsen bemærker ikke fremgår af ordlyden af ét eneste af de dokumenter, som der henvises til i bilag 3 - falder aftalen som udgangspunkt ind under forbuddet i konkurrencelovens § 6, stk. 1, og TEUF artikel 101, stk. 1, da aftalen er indgået mellem aktuelle eller potentielle konkurrenter, jf. afsnit 4.1.2. Da aftalen om priskoordinering efter styrelsens opfattelse er en horisontal aftale om ens priser - og ikke en horisontal

¹⁵⁶ Jf. **bilag 3**, dokument BTE12, side 1-3.

¹⁵⁷ Jf. (i) Landbrug og fødevarer, *Fakta om erhvervet* 2013, side 30, med udviklingen i landbrugets salgspriser for mælk, og navnlig (ii) Fødevarerøkonomisk Institut, *Landbrugets Økonomi 2011*, side 26, med realiserede prisindeks for jordbrugets produktion af mælk år for år i perioden 2006 til 2011 samt (iii) Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, *Landbrugets Økonomi 2013*, side 21, med tal for 2010 og 2011, der er vedlagt som **bilag 5**.

aftale om maksimalpriser - har styrelsen ikke foretaget en konkret vurdering af, om aftalen er omfattet af konkurrencelovens § 6, stk. 1, og TEUF artikel 101, stk. 1, hvis der havde været tale om maksimalpriser, da dette efter styrelsens opfattelse er et hypotetisk spørgsmål. Lely har desuden ikke løftet bevisbyrden for, at betingelserne for en fritagelse efter konkurrencelovens § 8, stk. 1, og TEUF artikel 101, stk. 3, er opfyldt, jf. afsnit 4.4.1.

- 274 Styrelsen bemærker herudover, at Lely's argument om, at Lely Centrene har følt en samhørighed om at løfte forretningen i konkurrencen mod andre produkter og producenter, hvilket eventuelt skal underbygge Lely's påstand om, at al diskussion om priser alene vedrører maksimalpriser eller vejledende priser, ikke er støttet af sagens materiale, jf. punkt 263. Generelt omhandler kommunikationen i sagsmaterialet begrænsning af *intra*-brand konkurrencen, dvs. priskoordinering og markedsdeling inden for Lely's produkter¹⁵⁸.
- 275 Både mødereferater og e-mailkorrespondance, jf. fodnote 153, dokumenterer efter styrelsens vurdering, at Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm Lely Center Viborg i en periode på godt fire år fra juni 2007 til september 2011 har indgået en samlet aftale om koordinering af priser på Lely-produkter, og at Lely Scandinavia har deltaget i priskoordineringen.
- 276 Lely anfører, at der ikke findes ét eneste eksempel på priskoordinering, idet materialet i samtlige tilfælde ifølge Lely (alene) vedrører vertikale henstillinger fra Lely Scandinavia til Lely Centrene om enten maksimalpriser eller vejledende priser, jf. afsnit 3.6.
- 277 Styrelsen kan fra sagsfremstillingen¹⁵⁹ fremhæve følgende ikke-udtømmende eksemplificering på koordinering af priser for Lely-produkter, Lely's bemærkninger til de omhandlede dokumenter samt styrelsens vurdering heraf:

BTE12 - Referat af Lely Center Ejer møde den 29. juni 2007 i Sønderjylland

- 278 Af et referat af Lely Center Ejer møde den 29. juni 2007 med deltagelse af repræsentanter fra Lely Scandinavia og Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg fremgår:

"1. Kort nyt fra Centrene

Der var ikke noget nyt, så JBR informerede om følgende:

[...]

¹⁵⁸ Jf. f.eks. **bilag 3**, dokument BTE25/BTE26, side 26-28, og dokument BTE14, side 38-40.

¹⁵⁹ Jf. afsnit 3.5.1.1.

De robotter som skal have MQC¹⁶⁰ på inden 1. januar 2008 skal have disse bestilt. Mejeriforeningen og Foulum har lovet at udsende brev med information om dette. Husk: HOLD PRISEN PÅ MQC.

[...]

Afholdelsen af et stort opsat åbent-hus arrangement blev diskuteret. Eventuelt i kombination med kampagne på Discovery hvor hovedgevinst kunne være en tur i en rød Ferrari på jyllandsringen. Prisen på Discovery¹⁶¹ ligger på 100.000-105.000 hvilket er acceptabelt. Afholdelse: September.”¹⁶² [styrelsens understregning]

- 279 Lely anfører, at meningen med den citerede formulering i realiteten er, at Lely Centrene ikke må lade prisen stige, dvs. ”Hold prisen nede”, da centrene netop henset til kundernes trængte økonomi ville miste kunder, hvis prisen steg. Der er ifølge Lely intet grundlag for, at dette skulle være en aftale om minimumspris.
- 280 Ifølge Lely var baggrunden herfor, at Lely Scandinavia havde observeret priser på op til 100.000 kr. for en MQC. Efter Lely Scandinavias opfattelse var dette alt for højt, idet videresalgsprisen kunne være helt ned til 20.000-30.000 kr.¹⁶³
- 281 Lely anfører endvidere, at når det af referatet fremgår: ”Prisen på Discovery¹⁶⁴ ligger på 100.000-105.000 hvilket er acceptabelt”, så skal dette ses i lyset af, at Lely Centrenes kunder er hårdt pressede. Når Lely Scandinavia skriver, at prisen er ”acceptabel”, menes der i realiteten, ”at prisen ikke må sættes højere op”. Det er altså en vurdering af, at Lely Centrenes kunder ikke vil købe Discovery’en, hvis prisen sættes højere. Ifølge Lely er der derfor tale om ”fastsættelse af (eller måske bare en henstilling om) et maksimalprisniveau”.
- 282 Herudover anfører Lely, at der heller ikke foreligger en accept eller andet, som kunne dokumentere en vertikal aftale mellem Lely Scandinavia på den ene side og de respektive Lely Centre på den anden side i strid med konkurrencelovens § 6 og TEUF artikel 101.
- 283 Endeligt bemærker Lely, at ”aftalen heller ikke [har] haft konkurrencebegrænsende følger, idet de fastsatte maksimalpriser på ingen måde har haft normerende effekt”.¹⁶⁵ Dette eksemplificerer Lely med fakturaer for salg af MQC-blokke i perioden 20. december 2007 til 7. juni 2011, der illustrerer en

¹⁶⁰ MQC er hjernen i en malkerobot. Den udgør en boks, som mælken løber igennem og gennemlyses og dermed kontrolleres det, om mælken er god nok (mælke kvalitetskontrol).

¹⁶¹ En mobil gødningskraber (også betegnet ”spalteskraber”).

¹⁶² Jf. bilag 3, dokument BTE12, side 1-3 (dateret 29. juni 2007, der er to ”BTE12”-dokumenter).

¹⁶³ I bilag 1-6 til Lely’s høringsvar er et eksempel på en pris for MQC på 14.895,04 kr. Ingen af bilagene 1-6 vedrører dog priser på MQC forud for den 29. juni 2007, hvor mødet fandt sted.

¹⁶⁴ En mobil gødningskraber.

¹⁶⁵ Jf. Lely’s høringsvar, side 14, punkt 2.1.

prisspredning for dette produkt fra 14.895,04 kr. til 111.756,99 kr. Lely bemærker således, at det er fejlagtigt, når styrelsen "*læser de kr. 105.000 som en bindende mindstepris, idet der rettelig er tale om en henstilling om en maksimalpris*".

- 284 Styrelsen bemærker, at det i dokument BTE12 anførte efter ordlyden ikke kan forstås således, at de priser, som Lely Scandinavia og Lely Centrene fastsatte, "blot" var maksimalpriser. Det fremgår således intetsteds, at der var tale om "maksimalpriser", "at prisen på MQC højst må være xx kr.", "at prisen ikke må overstige xx kr." eller blot "sænk prisen på MQC" eller anden tilsvarende klar – og meget nærliggende – formulering, hvis der havde været tale om maksimalpriser.
- 285 Tværtimod må det i dokumentet anførte efter en naturlig forståelse af ordlyden ses som en begrænsning af priskonkurrencen mellem Lely Centrene. Således må det at "holde" en pris mest nærliggende forstås som, at prisen på MQC skal "fastholdes" på nuværende niveau, dvs. at prisen hverken må ændres i op- eller nedadgående retning.
- 286 At prisen på Discovery "*ligger på*" 100.000-105.000, "*hvilket er acceptabelt*", er taget til referat efter en diskussion af et åbent-hus arrangement med en kampagne på Discovery, må efter styrelsens opfattelse mest nærliggende forstås således, at mødedeltagerne (hvert enkelt af de i referatet nævnte Lely Centre og Lely Scandinavia) har diskuteret og *er blevet enige om* en pris for Discovery på netop – men (heller) ikke under – niveauet 100.000-105.000 kr. Efter EU-praksis fortolkes "fastsættelse af købs- eller salgspriser" i TEUF artikel 101, stk. 1, bredt og omfatter bl.a. også aftaler om prisintervaller.¹⁶⁶
- 287 Modsat det af Lely anførte er det således styrelsens vurdering, at dokumentet beviser, at der (i) foreligger en *aftale* (ii) om *fastholdelse af priser*, som (iii) er *indgået mellem aktuelle eller potentielle konkurrenter*.
- 288 Selv hvis det udtrykkeligt havde fremgået af dokumentet, at der i relation til såvel MQC'en som Discovery'en "blot" var tale om en maksimalpris, så ville en sådan aftale som udgangspunkt også være omfattet af forbuddet i konkurrencelovens § 6 og TEUF artikel 101, stk. 1. En aftale mellem aktuelle eller potentielle konkurrenter om ikke at forhøje priser kan virke uniformerende og dermed begrænse den enkelte virksomheds incitament til at sælge til en lavere pris, jf. punkt 260, og en sådan aftale kan endvidere begrænse investeringer og

¹⁶⁶ Jf. Mario Siragusa m.fl., EU Competition Law, Volume III, Cartels & Collusive Behavior (2. udgave 2012), side 57, punkt 1.78, med henvisning til Kommissionens beslutning af 15. december 1982 i sag IV/29.883, UGAL/BNIC.

innovation. Da aftalen om priskoordinering efter styrelsens opfattelse er en horisontal aftale om ens priser - og ikke en horisontal aftale om maksimalpriser - har styrelsen som nævnt i punkt 273 ikke foretaget en konkret vurdering af, om aftalen er omfattet af konkurrencelovens § 6, stk. 1, og TEUF artikel 101, stk. 1, hvis der havde været tale om maksimalpriser, da dette efter styrelsens opfattelse er et hypotetisk spørgsmål.

- 289 Argumentet om den trængte økonomiske situation, som landbruget har været i generelt, må afvises, jf. det i punkt 268-271 anførte. Det forhold, at parterne ikke er fagkyndige i konkurrenceret og derfor har formuleret sig uhensigtsmæssigt og herunder har svaret "reply all" på e-mails fra Lely Scandinavia, kan ikke føre til et andet resultat.
- 290 Da der efter styrelsens vurdering er tale om priskoordinering mellem aktuelle eller potentielle konkurrenter, er det efter praksis tilstrækkeligt, at en virksomhed har været til stede på et møde med sine konkurrenter, hvor der blev fastlagt en konkurrencebegrænsende aftale. Derfor kan Lely's bemærkning om, at der ikke foreligger en accept eller andet, som vil kunne dokumentere en vertikal aftale mellem Lely Scandinavia på den ene side og de respektive Lely Centre på den anden side i strid med konkurrencelovens § 6 og TEUF artikel 101, stk. 1, ikke tillægges betydning.
- 291 Det forhold, at Lely ved seks fakturaer vedrørende MQC-blokke (bilag 1-6 til høringsvaret) har søgt at eksemplificere, at de aftalte priser angiveligt ikke har haft en normerende effekt, har ikke betydning for vurderingen i sagen. Dette skyldes, at en aftale indgået mellem aktuelle eller potentielle konkurrenter om priskoordinering udgør en aftale, der her et konkurrencebegrænsende formål, jf. afsnit 4.3.3.1, og at det ved en sådan aftale ikke er nødvendigt at påvise konkrete virkninger på markedet.¹⁶⁷
- 292 Lely's eksemplificering med fakturaer for MQC-blokke bygger på den præmis, at Lely Scandinavia på den ene side og Lely Centrene på den anden side som anført i høringsvaret har indgået vertikale aftaler om vejlende priser eller maksimale priser, og som ikke kan siges at have haft en normerende effekt. Lely vil herved underbygge, at aftalerne ikke har haft til følge at begrænse konkurrencen. Da Lely Scandinavias og Lely Centrene's aftale om priskoordinering efter styrelsens opfattelse er en horisontal aftale om ens priser - og ikke som anført af Lely en

¹⁶⁷ Jf. f.eks. EF-domstolens dom af 8. juli 1999 i sag C-49/92 P, *Kommissionen mod Anic Partecipazioni SpA*, præmis 99, Retten i Første Instans' dom af 9. juli 2003 i sag T-224/00, *Archer Daniels Midland Co og Archer Daniels Midland Ingrediens Ltd mod Kommissionen*, præmis 142, og EF-domstolens dom af 20. november 2008 i sag C-209/07, *Kommissionen mod Beef Industry Development Society m.fl.*, præmis 16 og 21.

vertikal aftale om vejledende priser eller maksimale priser – kan der ikke udledes noget af fakturaerne.

- 293 Som et andet, tredje, fjerde og femte eksempel på priskoordinering fra bevismaterialet, jf. fodnote 153, kan fremhæves følgende fire dokumenter:

BTE12/LVS33 - E-mail af 6. maj 2009 fra SVJ, Lely Scandinavia, til Lely Centrene

- 294 Den 6. maj 2009 udsender salgsschef SVJ fra Lely Scandinavia følgende meddelelse til Lely Centrene på baggrund af en beslutning truffet på Lely Center Ejer møde den 5. maj 2009:

*"Hej Alle
jeg sender opdateret kalkulation, da det på Center ejer mødet er besluttet, at hæve prisen på MQC update Kit¹⁶⁸ til 35.000,-"¹⁶⁹
[styrelsens understregning]*

LVS5 - E-mail af 16. august 2010 fra JBR, Lely Scndinavia, til alle Lely Centrene vedrørende notat af 11. august 2010 om håndtering af brugt udstyr

- 295 På baggrund af et møde "i maj 2010 på Byggecentrum samt input fra en af de "uvildige" LC ejere" rundsender direktør JBR fra Lely Scandinavia den 16. august 2010 til alle Lely Centrene en e-mail med et dokument af 11. august 2010 omkring "Håndtering af brugt udstyr". I dette dokument står der 3 steder i forbindelse med produkterne "opdatering", "installation og opstart" samt "servicekontrakt":

*"[der] faktureres til højeste takst og uden rabat."¹⁷⁰
[styrelsens understregning]*

BTE25/BTE26 – Referat af LC Manager møde den 6. april 2011

- 296 Af et referat af et Lely Center managermøde afholdt i Lely Scandinavia den 6. april 2011 med deltagelse af repræsentanter fra alle Lely Centrene og tre ledende medarbejdere fra Lely Scandinavia, herunder direktør JBR, fremgår:

"Dyreregistrering

¹⁶⁸ MQC update Kit er en chip, der sættes ind i malkesystemet og opgraderer Lely's mælke kvalitetskontrol system.

¹⁶⁹ Jf. **bilag 3**, dokumenterne BTE12 (dateret 6. maj 2009, der er to "BTE12" dokumenter) og LVS33, side 9-12.

¹⁷⁰ Jf. **bilag 3**, dokument LVS5, side 18-20.

Det blev aftalt, at den anbefalede pris på 1750.- DKK til kunden følges af alle."

"Opdatering til T4C 3.0"¹⁷¹

Der var flertal for en opdateringspris på 3.000,- DKK."

"MQC ombytning

For at have et modtræk til tredje parts firmaer som sælger MQC til Lely kunder for meget lav pris, så blev det besluttet, at sælge brugte MQC blokke¹⁷² til de kunder der mangler opdatering. Pris 32.000,- DKK."

"Priser reservedele / sliddele

Der vil blive rundsendt et regneark med rundspørge omkring priser for sammenligning og fremtidig ensretning."¹⁷³

[Styrelsens understregning]

LVS37/BTE27 - Referat af Lely Center Manager møde den 27. september 2011

- 297 Af et referat af et Lely Center managermøde den 27. september 2011 med deltagelse af Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg fremgår følgende om prisen på udkald efter en servicekontrakt til en malkerobot (Master kontrakt på A4):

"Der var enighed om at tage 750 kr. pr. udkald, eller det der står i kontrakten"

[styrelsens understregning]

- 298 Lely bemærker generelt om ovennævnte og samtlige sagens øvrige dokumenter, at Lely Scandinavia alene (ensidigt) har givet vertikale henstillinger om enten maksimalpriser eller vejledende/anbefalede priser.
- 299 Styrelsen bemærker hertil, at efter ordlyden kan de omhandlede dokumenter under ingen omstændigheder forstås således, at de priser og rabatsatser mv., som fastsættes, var ensidige "henstillinger" fra Lely Scandinavia til Lely Centrene om maksimalpriser eller vejledende/anbefalede priser. Tværtimod er en naturlig forståelse af dokumenternes ordlyd, at der direkte aftales en begrænsning af

¹⁷¹ Managementsystem til robotbedrifter.

¹⁷² MQC er "hjernen" i en malkerobot. Den udgør en boks, som mælken løber igennem og gennemlyses og dermed kontrolleres det, om mælken er god nok.

¹⁷³ Jf. **bilag 3**, dokumenterne BTE25 og BTE26, side 26-28.

priskonkurrencen mellem parterne, jf. de understregede dele af citaterne ovenfor.

- 300 Lely anfører specifikt vedrørende dokument BTE25/26, at det *"Af referaterne fremgår, at der blev fastsat en række vejledende priser. Som det fremgår af forudgående mail, fulgte Lely Centrene imidlertid ikke disse vejledende priser, idet de tog lavere priser, og de følte sig heller ikke forpligtede til at iagttage de vejledende priser"* [styrelsens understregning].
- 301 Styrelsen bemærker hertil, at Lely i høringssvaret dog vælger ikke at bringe nogle citater fra dokument BTE25/26 overhovedet. Når man læser dokument BTE25/26, herunder citaterne gengivet i punkt 296 ovenfor, fremgår det dog meget klart, at Lely's påstand er i direkte modstrid med de faktiske omstændigheder, som er dokumenteret ved dokumentets utvetydige ordlyd. Som det fremgår af citaterne, blev det f.eks. *"aftalt"*, at *"den anbefalede pris på 1750,- DKK til kunden følges"*, ligesom der blev foretaget en afstemning om en pris: *"Der var flertal for at finde en opdateringspris på omkring 3.000,- DKK"* [styrelsens understregning]. Hertil kommer, at Lely netop - i sit eget høringssvar - anfører, at det af referaterne fremgår, at der på møderne blev *"fastsat en række vejledende priser"* [styrelsens understregning], hvilket tyder på, at Lely selv finder, at der rent faktisk blev fastsat priser.
- 302 Selv hvis der som anført af Lely mellem Lely Scandinavia og alle Lely Centrene blev fastsat en række vejledende priser, ville en sådan horisontal aftale mellem konkurrenter om vejledende priser udgøre en overtrædelse af konkurrencelovens § 6, stk. 1, og TEUF artikel 101, stk. 1,¹⁷⁴ uanset om parterne følger disse vejledende priser eller ej.
- 303 Lely anfører specifikt vedrørende dokument LVS5, at e-mailen omhandler situationer, hvor en mælkeproducent har købt en malkerobot eller reservedele brugt af en anden landmand eller en konkurrent til Lely. Lely anfører, at Lely Centrene i sådanne tilfælde ikke kan være sikker på, at udstyret har fået den rette behandling, og at Lely Scandinavia derfor anbefalede, at de skulle være *"agtpågivende"*, da de risikerede at blive ansvarlige for fejl, der ikke hidrørte fra dem selv. Lely anfører, at anbefalingen vedrørende prisen alene er udtryk for dette.

¹⁷⁴ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 25. august 1999, *Vejledende priser for frø af grøntsager og blomster – havefrø*, side 4, Konkurrencestyrelsens afgørelse af 28. februar 2001, *Horisontalt prissamarbejde med vejledende priser for auktionærerne (VVS-grossister) i selskaberne Dansk Jerncentral A/S og Rør- og Armaturimport A/S*, EF-domstolens dom af 17. oktober 1972 i sag C-8/72, *Vereeniging van Cementhandelaren mod Kommissionen*, præmis 18-21, og Retten i Første Instans' dom af 9. juli 2003 i sag T-224/00, *Archer Daniels Midland Co og Archer Daniels Midland Ingrediens Ltd mod Kommissionen*.

- 304 Styrelsen bemærker hertil, at Lely imidlertid ikke forklarer, hvorfor det er nødvendigt at drøfte disse vilkår Lely Centrene imellem, og at alle skal fakturere *"til højeste takst og uden rabat"*. Lely Scandinavia kunne have oplyst centrene om, at der kan være særlige forhold, de skal være opmærksomme på i forbindelse med servicering af brugte malkerobotter og reservedele, men uden at det havde været nødvendigt mellem Lely Centrene at drøfte - og dermed at koordinere - til hvilke takster (højeste) og med hvilke rabatter (ingen) de omhandlede arbejder skulle faktureres.
- 305 Mødereferatet afspejler efter styrelsens vurdering det mellem Lely og Lely Centrene drøftede og udgør således ikke blot, som anført af Lely, en "anbefaling" fra Lely Scandinavia vedrørende pris. Det bemærkes endvidere i den forbindelse, at det fremgår af fremsendelses-e-mailen fra Lely Scandinavia til Lely Centrene, at *"forslag til forbedringer modtages gerne - og ellers kører vi efter denne"* [styrelsens understregning]. Den understregede ordlyd underbygger efter styrelsens opfattelse tillige, at mødereferatet afspejler det, som parterne er blevet enige om.
- 306 Endelig indeholder materialet et referat af et Lely Center managermøde den 27. september 2011, som blev afholdt udelukkende med deltagelse af Lely Centrene,¹⁷⁵ hvoraf det fremgår, at der blandt centrene *"var enighed om at tage 750 kr. pr. udkald"*. I dette tilfælde er der således tale om "ren" priskoordinering Lely Centrene imellem, som ikke udspringer af en "henstilling" fra Lely Scandinavia til Lely Centrene, jf. punkt 276.
- 307 Ud fra ordlyden af det fundne bevismateriale, jf. fodnote 153, er det efter styrelsens vurdering dokumenteret, at Lely Scandinavia og Lely Centrene - på møderne og ved udvekslingen af e-mails i den omhandlede periode på godt fire år - har haft til hensigt at bidrage til det fælles mål, som virksomhederne som helhed forfulgte, nemlig at koordinere priserne på Lely-produkter. Lely Scandinavia og Lely Centrene har endvidere vist, at de hver især havde kendskab til de konkrete handlinger, som de øvrige virksomheder havde planlagt eller foretaget med det samme mål for øje, eller at de med rimelighed kunne forudse dem, og at de var indstillet på at løbe den dermed forbundne risiko, jf. afsnit 4.3.2.
- 308 Hertil kommer, at priskoordineringen vurderes at være i såvel Lely Scandinavias som Lely Centrenes interesse, jf. afsnit 4.3.2.
- 309 Som det fremgår af punkt 39 sælger Lely Scandinavia ikke aktuelt Lely-produkter til slutbrugere, men ifølge Lely Scandinavias franchisekontrakter med Lely

¹⁷⁵ Jf. **bilag 3**, dokument LVS37/BTE27, side 29-31.

Centrene har Lely Scandinavia forbeholdt sig (potentielt) at kunne sælge Lely-produkter til slutbrugere i form af et internetbaseret salg. Lely Scandinavia er således ikke aktuelt, men potentielt en konkurrent til Lely Centrene.

- 310 Hertil kommer, at som det fremgår af afsnit 4.3.2, kan en selvstændig virksomhed (f.eks. en franchisegiver), som ikke selv er aktiv på det berørte marked, men som deltager i et kartelsamarbejde mellem konkurrenter (f.eks. mellem franchisetagere), imidlertid være medansvarlig for kartelsamarbejdet.
- 311 Materialet viser, at Lely Scandinavia aktivt har deltaget i de løsninger og prissætninger, som i fællesskab er besluttet på møderne og ved udveksling af e-mails mellem centrene. Lely Scandinavia har organiseret og deltaget i møderne samt opfølgningen på møderne. Eksempelvis er det oftest Lely Scandinavia, der udarbejder referater af møderne, og den 6. maj 2009¹⁷⁶ påtog Lely Scandinavia sig at udsende en opdateret kalkulation som følge af en beslutning truffet dagen før den 5. maj 2009 på et Lely Center ejermøde¹⁷⁷. Herudover kommer Lely Scandinavia med udmeldinger på e-mails og når alle parterne er samlet, f.eks. på Lely Center Ejer mødet den 29. juli 2007, om at Lely Centrene skal huske at *"HOLD PRISEN PÅ MQC"*, og at *"Prisen på Discovery ligger på 100.000-105.000 kr."*¹⁷⁸, og på Lely Center Ejer mødet den 2. oktober 2007, hvor Lely's Scandinavia med henvisning til meddelelser fra sin advokat anfører, at Lely Centrene *"kan [...] give en kunde udenfor ens eget område en pris der er så høj, at han [kunden] skræmmes til at handle hos det rigtige center"*¹⁷⁹. Hertil kommer, at Lely Scandinavia den 2. december 2009 udsender en e-mail til alle Lely Centrene om *"2010 priser på reservedele"* og beder centrene om at vælge en talsmand, som kan koordinere centrenes beslutning om, at priserne for servicekontrakter i 2010 skal holdes på samme niveau som i 2009¹⁸⁰.
- 312 Endelig vurderes prisaftalen at være i såvel Lely Scandinavias som i Lely Centrenes interesse, jf. afsnit 4.3.2. Lely Scandinavia har samlet set aktivt deltaget i fastlæggelsen af de fælles priser og i udmøntningen heraf, og Lely Scandinavia har således deltaget i priskoordineringen.
- 313 Det forhold, at den samlede aftale ud over en lang række horisontale elementer, hvor parterne koordinerer priser, også indeholder enkelte vertikale elementer, er uden betydning for vurderingen, idet disse vertikale elementer indgår i den

¹⁷⁶ Jf. **bilag 3**, dokument BTE12, side 1-3 og BTE12/LVS33, side 9-12, og afsnit 3.5.1.1, punkt 77 og 80.

¹⁷⁷ Jf. **bilag 3**, dokument BTE18, side 6-8, og afsnit 3.5.1.1, punkt 79.

¹⁷⁸ Jf. **bilag 3**, dokument BTE12, side 1-3, og afsnit 3.5.1.1, punkt 77.

¹⁷⁹ Jf. **bilag 3**, dokument BTE14, side 38-40, og afsnit 3.5.1.1, punkt 102. Dokumentet omhandler både priskoordinering og markedsdeling.

¹⁸⁰ Jf. **bilag 3**, dokument BTE9, side 16-17, og afsnit 3.5.1.1, punkt 85-87.

samlede aftale om priskoordinering. Et eksempel på et bevis, hvor man kunne argumentere for, at det primært har vertikale elementer, er e-mailen af 23. november 2010 med overskriften "*Kalkulationer*" mv. fra salgsschefen SVJ i Lely Scandinavia til alle Lely Centrene, hvori SVJ direkte fastsætter (videresalgs)priser på malkerobotter og rabatsatser på servicekontrakter.¹⁸¹ Dokumentets ordlyd kan dog tillige indikere, at det indhold, som tilsyneladende "kun" vertikalt kommunikerer fra Lely Scandinavia til Lely Centrene, rent faktisk er blevet drøftet og koordineret på et forudgående møde, i hvilket fald dokumentet afspejler en koordination af horisontal karakter.

- 314 Som det fremgår af afsnit 4.3.2, anses en virksomhed alene ved sin tilstedeværelse på et møde med sine konkurrenter, som har drøftet og fastlagt punkterne i en konkurrencebegrænsende aftale, for at have tilsluttet sig denne aftale. Ifølge EU-retspraksis er der en formodning for, at virksomheden har deltaget i aftalerne, hvis det kan bevises, at en virksomhed har deltaget i et møde med sine konkurrenter, på hvilket der blev indgået konkurrencebegrænsende aftaler. Virksomheden kan afkræfte denne formodning, hvis virksomheden kan bevise en offentlig afstandtagen fra aftalen. Finder en sådan offentlig afstandtagen ikke sted, indebærer det en stiltiende godkendelse af den ulovlige konkurrencebegrænsende aftale.
- 315 Det forhold, at én af de tilstedeværende virksomheder på et sådant møde giver til kende, hvorledes vedkommende vil handle på markedet, vil kunne være tilstrækkeligt til, at en aftale i konkurrencelovens § 6's og TEUF artikel 101's forstand kan anses at foreligge.
- 316 Der er ikke i det fundne materiale indikationer for, at deltagerne i de omhandlede møder har udvist en offentlig afstandtagen fra den konkurrencebegrænsende priskoordinering, der blev foretaget på møderne eller i forbindelse med korrespondancen mellem virksomhederne i øvrigt. Dette indebærer, at deltagerne udtrykkelig eller stiltiende har godkendt den konkurrencebegrænsende priskoordinering, der foregik på møderne og i den øvrige korrespondance.
- 317 Som det fremgår af afsnit 4.3.2, kan en virksomhed anses for at have deltaget i en samlet aftale, selv om den f.eks. ikke har været til stede på samtlige af de møder, som har været afholdt mellem deltagerne, eller kun har spillet en mindre rolle i de enkelte elementer i aftalen.

¹⁸¹ Jf. **bilag 3**, dokument BTE127, side 21-22, og afsnit 3.5.1.1, punkt 89.

318 Det forhold, at Lely Center Herrup ikke deltog i Lely Center Ejer mødet den 29. juni 2007,¹⁸² at Lely Scandinavia ikke deltog i Lely Center managermødet den 27. september 2011,¹⁸³ og at Lely Scandinavia ikke deltog i e-mailkorrespondancen mellem Lely Centrene den 1.-9. marts 2011,¹⁸⁴ har derfor ikke betydning for, om virksomhederne er ansvarlige for hele overtrædelsen, herunder for de handlinger, som konkret gennemføres af de andre deltagende virksomheder, men som har samme samme konkurrencebegrænsende mål eller virkning.¹⁸⁵

319 Det lægges herved til grund, at Lely Scandinavia og Lely Center Herrup har deltaget i en samlet horisontal aftale, selv om Lely Scandinavia og Lely Center Herrup ikke har deltaget på *samlige* de møder, som har været afholdt mellem parterne, eller ikke har deltaget i *den samlede* korrespondance mellem virksomhederne i øvrigt, hvor der har fundet en priskoordinering sted, jf. afsnit 4.3.2. Ud fra det samlede bevismateriale, vurderes det, at Lely Scandinavia og Lely Center Herrup ved deres egen adfærd viste, at de havde til hensigt at bidrage til de fælles mål, som deltagerne i priskoordineringen som helhed forfulgte, og at Lely Scandinavia og Lely Center Herrup havde kendskab til de konkrete handlinger, som deltagerne havde planlagt eller foretaget med de samme mål for øje. Efter styrelsens opfattelse kunne Lely Scandinavia og Lely Center Herrup i hvert fald med rimelighed forudse dem, og Lely Scandinavia og Lely Center Herrup var indstillet på at løbe den dermed forbundne risiko, jf. afsnit 4.3.2. Hertil kommer, at det er meget få møder/e-mails, de omhandlede virksomheder ikke har deltaget i.

320 Sammenfattende vurderes det, at Lely Scandinavia, Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg i en periode på godt fire år fra juni 2007 til september 2011 har indgået en samlet aftale om koordinering af priser for Lely-produkter.

4.3.2.2 Lely Scandinavias og Lely Centrene's markedsdeling

321 Som det fremgår af afsnit 3.4, er der i Lely Scandinavia's franchisekoncept fastsat et geografisk område, hvor det enkelte Lely Center eksklusivt må udøve aktivt salg.

322 Franchiseaftaler, der kombineres med eneforhandling i et fastsat geografisk område, hvor den enkelte franchistager eksklusivt må udøve aktivt salg, er omfattet af gruppefritagelsen for vertikale aftaler, hvis franchisetagerens

¹⁸² Jf. **bilag 3**, dokument BTE12, side 1-3, og afsnit 3.5.1.1, punkt 77.

¹⁸³ Jf. **bilag 3**, dokument LVS37/BTE27, side 29-31, og afsnit 3.5.1.1, punkt 95-96.

¹⁸⁴ Jf. **bilag 3**, dokument LSV50, side 23-25, og afsnit 3.5.1.1, punkt 90-93.

¹⁸⁵ Jf dom af 8. juli 2008 i sag T-99/04, *AC-Treuhand AG mod Kommissionen*, præmis 131.

markedsandel ikke overstiger 30 pct.¹⁸⁶ Gruppefritagelsen for vertikale aftaler gælder imidlertid ikke for begrænsninger af det område eller den kundegruppe, hvortil køberen må købe varen eller tjenesteydelse (passivt salg) – uanset franchisetagerens markedsandel.¹⁸⁷

- 323 Dette afsnit 4.3.2.2 drejer sig for så vidt angår markedsdelingen om den ulovlige begrænsning, der sker af det passive salg af Lely-produkter på tværs af Lely Centrene geografiske områder.
- 324 Som det fremgår af afsnit 3.5.2.1, foreligger der materiale, der viser, at Lely Centrene har opdelt markedet for så vidt angår Lely-produkter, og at Lely Scandinavia har deltaget i markedsdelingen.
- 325 To mødereferater, en e-mail og et brev dokumenterer, at der mellem Lely Centrene i en periode på omkring 3 ½ år fra marts 2007 til august 2010 er gensidige kontakter og en fælles forståelse om at iværksætte tiltag med henblik på at opdele markedet mellem sig, og at Lely Scandinavia deltager heri.¹⁸⁸ Markedsdelingen har især fundet sted i 2007.
- 326 Ud fra ordlyden af det fundne materiale har Lely Centrene og Lely Scandinavia på møderne mv. haft en drøftelse om opdeling af markedet, og centrene har herefter iværksat fælles løsninger i form af markedsdeling.
- 327 Lely anfører, at Lely Centrene kun i meget begrænset omfang har mulighed for at konkurrere indbyrdes, og at de drøftelser om markedet, der er foregået mellem Lely Scandinavia på den ene side og Lely Centrene på den anden side, skal ses på den baggrund, jf. afsnit 3.6.
- 328 I det følgende redegøres for Lely's bemærkninger til det fundne materiale efterfulgt af styrelsens bemærkninger hertil samt styrelsens vurdering.

BTE10 – "Kort" beslutningsreferat af Lely Center møde den 30. marts 2007

- 329 Det fremgår af det foreliggende materiale, jf. afsnit 3.5.2.1 og punkt 101, at Lely Centrene og Lely Scandinavia på et møde den 30. marts 2007 har foranstaltet, at

¹⁸⁶ Jf. Kommissionens forordning (EU) Nr. 330/2010 af 20. april 2010 om anvendelse af artikel 101, stk. 3, i traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde på kategorier af vertikale aftaler og samordnet praksis (gruppefritagelse for vertikale aftaler), artikel 4, litra b, samt artikel 3, stk. 1.

¹⁸⁷ Jf. Kommissionens forordning (EU) Nr. 330/2010 af 20. april 2010 om anvendelse af artikel 101, stk. 3, i traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde på kategorier af vertikale aftaler og samordnet praksis (gruppefritagelse for vertikale aftaler), artikel 4, litra b.

¹⁸⁸ Jf. **bilag 3**, dokumenterne BTE10, side 32-37, BTE14, side 38 - 40, LVS5, side 18-20 og LVS14, side 41 og sagsfremstillingen ovenfor punkt 3.5.2.1, punkt 101-104.

*"[Centrene skal] orientere hinanden om henvendelser indenfor eget område", "Alle var efter en diskussion enige om at være loyale mod deres Franchisekontrakt og de angivne områder i denne. Liste med postnumre til hvert center" og "Hvis der er kunder som vil skifte center til service – så aftal det internt frem for at konkurrere om kunderne"*¹⁸⁹ [styrelsens understregning]. Ud over at deltage i mødet skriver Lely Scandinavia et referat af mødet, der betegnes som *"kort" beslutningsreferat* [styrelsens understregning].

- 330 Lely anfører, at det på grund af de geografiske områder, som hvert enkelt Lely Center er blevet tildelt i franchisekontrakten, ikke er realistisk for en reparatør at servicere kunder beliggende i et andet område og samtidig at kunne yde kunderne i eget område den fornødne service og korte responstider, som han er forpligtet til.
- 331 Lely anfører derudover, at når det i dokument BTE10 under overskriften *"Kommunikation mellem Lely centre"* står, at *"Alle var efter diskussion enige om at være loyale mod deres Franchisekontrakt og de angivne områder i denne"*, er dette ikke udtryk for en ulovlig markedsdeling. Der er i stedet tale om, at de skal være loyale mod deres "egne" kunder, dvs. de kunder, der er beliggende i deres eget område og yde disse den aftalte service.
- 332 Endelig anfører Lely, at hvis der skulle være enkelte kunder, der måtte være beliggende i et område, hvor det principielt kunne være muligt at blive serviceret, og skulle en sådan kunde ønske at skifte center, bør det center, som kunden er utilfreds med, orienteres om baggrunden, således at der kan rettes op på eventuelle forhold, der har medført utilfredshed. Det er på denne baggrund, at bemærkningen om at *"orientere hinanden om henvendelser udenfor eget område"* og at skifte til et andet center *"skal håndteres mindeligt"*, skal forstås. Der er ifølge Lely ikke noget faktisk grundlag for at påstå, at der skulle være tale om ulovlig markedsdeling.
- 333 Styrelsen bemærker hertil, at dokumentet uanset det af Lely anførte udgør bevis for markedsdeling mellem parterne, jf. ordlyden: *"Hvis der er kunder som vil skifte center til service – så aftal det internt fremfor at konkurrere om kunderne"*. Lely vælger ikke at citere denne passage i sit høringssvar. Referatet viser samtidig, modsat det af Lely anførte, at Lely Centrene *rent faktisk konkurrerer* om hinandens kunder og det indeholder bevis for markedsdeling mellem parterne.

BTE14 – Referat af Lely Center Ejer møde den 2. oktober 2007

¹⁸⁹ Jf. **bilag 3**, dokument BTE10, side 32-37, og afsnit 3.5.2.1, punkt 101.

- 334 Det fremgår endvidere af det foreliggende materiale, jf. afsnit 3.5.2.1 og punkt 102,¹⁹⁰ at Lely Center Herrup, Lely Center Tarm, Lely Center Viborg og Lely Scandinavia - på baggrund af et oplæg ved direktør JBR fra Lely Scandinavia - på et Lely Center Ejer møde den 2. oktober 2007 diskuterede, hvordan centrene skal forholde sig til køb, salg og service på tværs af franchiseområderne. Det fremgår af dokumentet, at *"Der vil blive serviceret 3 LELY kunder fra lely centre udenfor det område hvor robotterne er placeret [...] Hele ideen med oplægget var at opnå en forståelse mellem centrene for, at hvis en sådan situation opstår, så skal den forsøges løst via samarbejde og en åben dialog mellem centrene indbyrdes"*. Det fremgår desuden af dokumentet, at Lely's Scandinavia med henvisning til rådgivning fra sin advokat anfører, at Lely Centrene *"kan [...] give en kunde udenfor ens eget område en pris der er så høj, at han [kunden] skræmmes til at handle hos det rigtige center"*. Det er igen Lely Scandinavia, der udarbejder referat af mødet.
- 335 Lely anfører, at det, som er anført i referatet, skal ses på baggrund af, at der ikke består nogen væsentlig konkurrence mellem centrene på service. Når der tales om "problemkunder", er det fordi "kværuerende" kunder kan skabe problemer for det overtagende Lely Center pga. uforholdsmæssigt tidsforbrug med risiko for ikke at kunne servicere sine øvrige kunder rettidigt. Når der tales om, at: *"Problemkunder skal derfor – indenfor rimelighedens grænser – søges serviceret af de folk, som de "snakker" bedst med – uanset område-afgrænsning"*, viser dette, at der er villighed til at løse sådanne kunders ønske om at skifte, som det er sket i praksis i en række tilfælde.
- 336 Derudover anfører Lely, at den markedsdeling, som styrelsen gør gældende har fundet sted, alene er inden for Lely franchisenetværket, idet der ikke foreligger nogen form for dialog med konkurrenter uden for Lely.
- 337 Af mødereferatet fremgår endvidere:
- 338 *"Retsligt har LELY Scandinavia's advokat meddelt [...] [Lely Scandinavia], at Franchiseaftalens bestemmelser om begrænsning af salg til eget område ikke holder, så for at undgå eventuel retssag om dette, kan man alternativt give en kunde udenfor ens eget område en pris der er så høj, at han skræmmes til at handle hos det rigtige center. Angående begrænsning af eget område via Franchiseaftalen, så har LC Tarm ligeledes undersøgt dette hos advokat og ligeledes fået en tilbagemelding om at man er i konflikt med konkurrenceloven."*
- 339 Lely anfører, at dette skal læses på den baggrund, at Lely Scandinavia og Lely Centrene som følge af den juridiske rådgivning, de havde modtaget, befandt

¹⁹⁰ Jf. **bilag 3**, dokument BTE14, side 38-40, og afsnit 3.5.2.1, punkt 102.

sig i den vildfarelse, at Lely Centrenes franchiseaftaler skulle være i strid med konkurrencelovgivningen. Franchiseaftalerne begrænser imidlertid alene aktivt salg og er derfor ikke i strid med konkurrencelovgivningen. Endelig skal referatet ifølge Lely læses på den baggrund, at der i forvejen ikke bestod nogen væsentlig konkurrence mellem Lely Centrene på grund af de fysiske afstande. Mødereferatet bekræfter efter Lely's opfattelse, at der ikke håndhæves nogen absolut markedsdelingsaftale eller områdebeskyttelse.

- 340 Styrelsen bemærker hertil, at en naturlig forståelse af ordlyden af dokumentet uanset det af Lely anførte må forstås som en begrænsning af konkurrencen mellem Lely Centrene i form af ulovlig markedsdeling. Som det fremgår af punkt 311 og 334, udmelder Lely's Scandinavia på mødet med Lely Centrene, ifølge referatet med henvisning til meddelelser fra sin advokat, at Lely Centrene "*kan [...] give en kunde udenfor ens eget område en pris der er så høj, at han [kunden] skræmmes til at handle hos det rigtige center*". Efter styrelsens opfattelse begrænser Lely Scandinavias udmelding den konkurrence, der ellers ville have været mellem Lely Centrene på markedet samt kundernes muligheder for at skifte leverandør.

LVS14 – Brev af 10. december 2007 fra JBR, Lely Scandinavia, til Lely Center Tarm

- 341 Videre fremgår det af det foreliggende materiale, jf. afsnit 3.5.2.1 og punkt 103,¹⁹¹ at Lely Scandinavia i et brev af 10. december 2007 anmoder Lely Center Tarm om ikke at påtage sig service udenfor eget franchise-område, medmindre det er absolut tvunget.
- 342 Lely anfører, at dette brev ligeledes skal ses på baggrund af, at det i realiteten ikke er muligt af omkostningsmæssige grunde at dække hele det geografiske område, ligesom hurtig respons er nødvendig af dyrevelfærdsmæssige grunde.
- 343 Derudover anfører Lely, at når det af brevet fremgår: "Jeg vil bede jer om at optræde som gentlemen overfor hinanden, og dermed ikke påtage service udenfor eget Franchise område medmindre dette er absolut tvunget. Forklar de kunder udenfor eget område som ønsker service, at vi ikke kan nægte dem service, men at vi vil henvise dem til det LELY CENTER, som har Franchise kontrakt på det pågældende område." [styrelsens understregning], er dette igen ikke udtryk for en ulovlig markedsdeling. Lely Scandinavia søger ikke herved at forhindre passivt salg, idet det tværtimod netop bekræftes, at kunden naturligvis kan serviceres. Kunden skal derimod have oplyst, at det kan være vanskeligt at overholde tilkaldetiden på to timer med deraf følgende risiko for negative konsekvenser for kundens besætning. Der findes ingen skrevne eller uskrevne

¹⁹¹ Jf. **bilag 3**, dokument LVS14, side 41, og afsnit 3.5.2.1, punkt 103.

regler om, at Lely Centre ikke må tage kunder fra andre områder, når blot de kan leve op til en maksimal reaktionstid på 2 timer. På denne baggrund er der ifølge Lely ikke tale om nogen form for ulovlig markedsdeling.

344 Styrelsen bemærker hertil, at en naturlig forståelse af ordlyden af brevet - uanset det af Lely anførte - må forstås som en begrænsning af konkurrencen mellem Lely Centrene i form af ulovlig markedsdeling. Brevet begrænser den konkurrence, der ellers ville have været mellem Lely Centrene på markedet, f.eks. ved formuleringen: *"Jeg vil bede jer om at optræde som gentlemen overfor hinanden, og dermed ikke påtage service udenfor eget franchiseområde medmindre det er absolut tvunget"*, og det forhold, at kunden - uanset Lely Centret formelt set skal oplyse, at det ikke kan nægte kunden service - alligevel skal henvises til det Lely Center, som har kontrakt på det pågældende område. Styrelsen vurderer, at en sådan regel om, at kunden skal henvises til det Lely Center, som har franchisekontrakt på det pågældende område, og at man kun skal påtage sig service overfor kunder uden for eget område, hvis det er *"absolut tvunget"*, direkte eller indirekte har til formål at begrænse passivt salg, jf. punkt 323, og at en sådan henvisningsregel indebærer en ulovlig markedsopdeling.

345 Der står intet i brevet om, at kunden skal have oplyst, at det kan være vanskeligt at overholde tilkaldetiden på to timer med deraf følgende risiko for negative konsekvenser for kundens besætning. Derudover giver andre beviser i sagen et klart indtryk af, at der rent faktisk udspiller sig en konkurrence mellem Lely Centrene, jf. f.eks. dokument BTE10 (*"Hvis der er kunder som vil skifte center til service – så aftal det internt fremfor at konkurrere om kunderne"*).

LVS5 – E-mail af 16. august 2010 fra JBR, Lely Scandinavia, til alle lely Centrene vedrørende notat af 11. august 2010 om håndtering af brugt udstyr

346 Endelig fremgår det af det foreliggende materiale, jf. afsnit 3.5.2.1 og punkt 104,¹⁹² at Lely Scandinavia – på baggrund af input fra Lely Centrene på et tidligere i maj 2010 afholdt møde – ved e-mail af 16. august 2010 rundsender et notat af 11. august 2010 om, at der ikke tilbydes at håndtere brugt Lely-udstyr uden for eget område.

347 Det vurderes på ovenstående baggrund, at Lely Scandinavia, Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg har deltaget i en aftale om opdeling af markederne.

¹⁹² Jf. **bilag 3**, dokument LVS5, side 18-20, og afsnit 3.5.2.1, punkt 104. Lely har i høringssvaret ingen bemærkninger til dette dokument for så vidt angår markedsdeling.

- 348 De nævnte fire tilfælde svarer til det mønster, som fremgår af materialet om priskoordinering, jf. afsnit 4.3.2.1, hvor Lely Centrene og Lely Scandinavia har haft til hensigt at bidrage til det fælles mål, som virksomhederne som helhed forfulgte, om at koordinere priser, og hvor Lely Scandinavia aktivt deltager i møder med Lely Centrene og i e-mailkorrespondance med centrene, faciliterer møderne mellem centrene samt udarbejder og udsender referater og opsummeringer fra møderne mv., og derved deltager i de konkurrencebegrænsende foranstaltninger, der bliver drøftet og iværksat mellem centrene.
- 349 På baggrund af det ovenfor under punkt 4.3.2.1 om priskoordinering anførte vurderes det derfor, at disse fire tilfælde vedrørende markedsdeling indgår i en samlet aftale mellem Lely Centrene om at begrænse konkurrencen mellem parterne ved koordinering af priser og opdeling af markedet, og at Lely Scandinavia deltager heri.
- 350 Der er ikke i det fundne materiale indikationer for, at deltagerne i de omhandlede møder eller i den øvrige korrespondance har taget offentlig afstand fra de konkurrencebegrænsende foranstaltninger, som blev drøftet og iværksat på møderne mv. Deltagerne må hermed stiltiende siges at have godkendt de konkurrencebegrænsende foranstaltninger, der blev drøftet og iværksat.
- 351 Det forhold, at Lely Center Røde Kro ikke deltog i Lely Center Ejer mødet den 2. oktober 2010,¹⁹³ hvor Lely Scandinavia og de øvrige Lely Centre deltog, har ikke betydning for vurderingen. Der lægges herved vægt på, at Lely Center Røde Kro har deltaget i en samlet horisontal aftale, selv om Lely Center Røde Kro ikke har deltaget på samtlige de møder, som har været afholdt mellem parterne, hvor der har fundet en priskoordinering sted, jf. afsnit 4.3.2. Ud fra det samlede bevismateriale, der er nævnt under punkt 3.5.1.1, vurderes det, at Lely Center Røde Kro ved sin egen adfærd viste, at det havde til hensigt at bidrage til de fælles mål, som deltagerne i priskoordineringen og markedsdelingen som helhed forfulgte, og at Lely Center Røde Kro havde kendskab til de konkrete handlinger, som deltagerne havde planlagt eller foretaget med de samme mål for øje. Efter styrelsens opfattelse kunne Lely Center Røde Kro i hvert fald med rimelighed forudse dem, og Lely Center Røde Kro var indstillet på at løbe den dermed forbundne risiko, jf. afsnit 4.3.2. Hertil kommer, at det kun er ét enkelt møde, som Lely Center Røde Kro ikke har deltaget i.
- 352 Det forhold, at navnlig et enkelt af beviserne – brevet af 10. december 2007 fra Lely Scandinavia til Lely Center Tarm¹⁹⁴ – indeholder vertikale elementer, er uden

¹⁹³ Jf. **bilag 3**, dokument BTE14, side 38-40, og afsnit 3.5.2.1, punkt 102.

¹⁹⁴ Jf. **bilag 3**, dokument LVS14, side 41, og afsnit 3.5.2.1, punkt 103.

betydning for vurderingen. Der henvises i den forbindelse til det, som er anført i afsnit 4.3.2, punkt 313.

- 353 Særligt for så vidt angår Lely Scandinavias deltagelse i de konkurrencebegrænsende foranstaltninger mellem Lely Centrene med henblik på at opdele markedet henvises til det, som er anført i afsnit 4.3.2 om, at en selvstændig virksomhed (f.eks. en franchisegiver), som ikke selv er aktiv på det berørte marked, men som deltager i et kartelsamarbejde mellem konkurrenter (f.eks. mellem franchisetagere), er medansvarlig for kartelsamarbejdet.
- 354 Materialet viser, at Lely Scandinavia – ligesom ved priskoordineringen mellem parterne – har indtaget en aktivt koordinerende rolle for de løsninger om opdeling af markedet, som i fællesskab er drøftet og iværksat mellem Lely Centrene. Lely Scandinavia har deltaget i møderne, givet oplæg på møderne og har udarbejdet referat af møderne eller fulgt op herpå. Lely Scandinavia har derfor deltaget i fastlæggelsen af den fælles markedsopdeling mellem Lely Centrene og i udmøntningen af den, og Lely Scandinavia har således deltaget i markedsopdelingen.
- 355 Sammenfattende vurderes det, at Lely Scandinavia, Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Viborg og Lely Center Tarm i en periode på godt fire år fra marts 2007 til september 2011 har indgået en samlet aftale om koordinering af priser for Lely-produkter og opdeling af markedet for så vidt angår Lely-produkter.
- 356 Lely har i sit høringssvar en række bemærkninger til dokument CLS29, dokument LVS2, dokument LVS1 og dokument LVS11/BTE13, som alle omhandler korrespondance mellem Lely Scandianvia, Lely Centre og udlandet om parallelhandel.¹⁹⁵ Lely finder ikke, at dokumenterne tjener som bevis for ulovlig markedsdeling.
- 357 Styrelsen bemærker hertil, at dokumenterne er omtalt i sagsfremstillingen, men at de ikke indgår i vurderingen vedrørende markedsdeling, fordi styrelsen ikke vurderer, at de omhandlede dokumenter i tilstrækkelig grad beviser, at der er indgået en aftale om hindring af parallelhandel. Dokumenterne er medtaget i sagsfremstillingen for at understøtte det generelle billede, som sagen giver omkring Lely's konkurrencemæssige adfærd på markedet. Dokumenterne er desuden medtaget i sagsfremstillingen for at understøtte markedsafgrænsningen i forhold til det geografiske marked for salg af malkesystemer til landmænd, jf.

¹⁹⁵ Alle dokumenterne er nævnt i sagsfremstillingen i afsnit 3.5.2.2 og fremgår af **bilag 3**, dokument CLS29, side 42-43, dokument LVS2, side 44, dokument LVS1, side 45, og dokument LVS11/BTE13, side 46-51.

punkt 164. Derudover er dokumenterne relevante i forhold til vurderingen af, om parterne er aktuelle eller potentielle konkurrenter, jf. bl.a. afsnit 4.1.2. og 4.3.2.1.

4.3.3 Til formål eller følge at begrænse konkurrencen

- 358 En aftale omfattes kun af forbuddet i konkurrencelovens § 6, stk. 1, og TEUF artikel 101, stk. 1, hvis den direkte eller indirekte har til formål eller til følge at begrænse konkurrencen.
- 359 I dette afsnit behandles spørgsmålet om, hvornår en adfærd har til formål eller følge at begrænse konkurrencen. Afsnittet indledes med en gennemgang af hvilke overtrædelser, der vurderes at have til formål at begrænse konkurrencen. Dernæst følger en konkret vurdering af, om Lely Scandinavia's aftale med Lely Centre om priskoordinering og markedsopdeling har til formål eller følge at begrænse konkurrencen.
- 360 En aftale, der har til formål at begrænse konkurrencen, er ifølge selve sin natur konkurrencebegrænsende og udgør en alvorlig overtrædelse af konkurrencelovens § 6, stk. 1, og TEUF artikel 101, stk. 1. Det er tillige fastslået af Kommissionen, at aftaler med et konkurrencebegrænsende formål, er aftaler, *"der ifølge selve deres natur er egnede til at begrænse konkurrencen"*, og hvis en aftale har et konkurrencebegrænsende formål, er det ikke nødvendigt at påvise nogen konkrete virkninger på markedet.¹⁹⁶
- 361 Af Kommissionens horisontale retningslinjer fremgår det, at det ved afgørelsen af, om en aftale har et konkurrencebegrænsende formål, er relevant at se på (i) aftalens indhold, (ii) de målsætninger, der søges gennemført ved aftalen, og (iii) den økonomiske og retlige sammenhæng, som aftalen optræder i. Kommissionen udtrykker det på følgende måde:
- 362 *"For at vurdere, om en aftale har et konkurrencebegrænsende formål, skal der ifølge EU-Domstolens faste retspraksis tages hensyn til aftalens indhold, de målsætninger, der søges gennemført ved aftalen, og den økonomiske og retlige sammenhæng, hvori aftalen indgår. Selv om parternes hensigt ikke er en nødvendig faktor for at fastslå, om en aftale har et*

¹⁹⁶ Jf. Kommissionens retningslinjer af 14. januar 2011 for anvendelsen af traktatens artikel 101 på horisontale samarbejdsaftaler ("horisontale retningslinjer"), punkt 24, som også er gentaget i Konkurrenceankenævnets kendelse af 16. november 2012, *Dansk Ejendomsrådgiverforening m.fl. mod Konkurrencerådet ("Boliga-sagen")*, side 30.

*konkurrencebegrænsende formål kan Kommissionen dog medtage dette aspekt i sin analyse.*¹⁹⁷[Styrelsens understregning]

- 363 I *T-Mobile-sagen* havde repræsentanter for mobiloperatører, der udbyder tjenesteydelser inden for mobil telekommunikation, mødtes én gang, hvor de drøftede en nedsættelse af standardgodtgørelser til forhandlere for postpaid-abonnementer pr. eller omkring 1. september 2001.¹⁹⁸ Domstolen fastslog i præmis 43:

"[...] at en samordnet praksis har et konkurrencebegrænsende formål som omhandlet i artikel 81, stk. 1, EF, når den på grund af sit indhold og de formål, der herved tilsigtes opfyldt, og den retlige og økonomiske sammenhæng, hvori den indgår, konkret kan hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen inden for Fællesskabet. Det er ikke nødvendigt, at konkurrencen faktisk hindres, begrænses eller fordrejes, eller at der foreligger en direkte forbindelse mellem denne samordnede praksis og detailpriserne. Udveksling af oplysninger mellem konkurrenter har et konkurrencebegrænsende formål, når de kan fjerne usikkerhedsmomenter med hensyn til de berørte virksomheders påtænkte adfærd." [Styrelsens understregning]

- 364 Konkurrencelovens § 6, stk. 2, nr. 1, og 3, og TEUF artikel 101, stk. 1, litra a) og c), omtaler direkte aftaler mv. om købspriser og opdeling af markeder som konkurrencebegrænsende aftaler mv., der strider imod konkurrencereglerne.
- 365 Når to eller flere konkurrenter indgår aftale om at dele markedet imellem sig eller at tage samme pris for deres produkter, er formålet med aftalen netop at begrænse den konkurrence, der ellers ville have været mellem dem. Begrænsninger, hvor selve formålet netop er at begrænse konkurrencen, udgør alvorlige overtrædelser af konkurrencelovens § 6, stk. 1, og TEUF artikel 101, stk. 1.
- 366 I en sag om Birgits Køreskole havde tre vestsjællandske køreskoler aftalt, at køreundervisning skulle koste en bestemt pris. Retten i Næstved fastslog:¹⁹⁹

"Det er rettens opfattelse, at en prisaftale indgået mellem konkurrenter, er en horisontal aftale, der har til formål at begrænse konkurrencen mellem disse konkurrenter. Det er i den forbindelse rettens opfattelse, at det er uden betydning, om det har været hensigten at begrænse konkurrencen. Det er ligeledes rettens opfattelse, at når den indgåede prisaftale har til formål at

¹⁹⁷ Jf. Kommissionens horisontale retningslinjer, punkt 25.

¹⁹⁸ Sag C-8/08, *T-Mobile Netherlands BV m.fl.* (anmodning om præjudiciel afgørelse).

¹⁹⁹ Jf. Retten i Næstveds dom af 11. september 2013 i sag 6508/2012.

begrænse konkurrencen, skal det ikke derudover konstateres, om aftalen faktisk har virket konkurrencebegrænsende.” [Styrelsens understregning]

- 367 Hvis en aftale vurderes at have til formål at begrænse konkurrencen, f.eks. en horisontal prisaftale, har det ikke betydning for vurderingen, om aftaleparterne rent faktisk har efterlevet aftalen.²⁰⁰ Dette skyldes, at en aftale, der har til formål at begrænse konkurrencen, ifølge sin natur er konkurrencebegrænsende – uanset om den efterleves eller ikke efterleves.
- 368 Lely har i sit høringssvar anført, at Lely Scandinavia’s og Lely Centre’s påståede konkurrencebegrænsende adfærd begrænser sig til intra-brand-konkurrencen, jf. afsnit 3.6.
- 369 Hertil bemærker styrelsen, at det er veletableret i retspraksis, at *”princippet om den frie konkurrence gælder for alle omsætningstrin og for alle former for konkurrence”,* og at *”det er muligt, at konkurrencen mellem producenter i almindelighed ytrer sig på mere iøjnefaldende måde end konkurrencen mellem forhandlere af produkter af samme mærke, men det betyder ikke, at en aftale, der begrænser konkurrencen mellem disse forhandlere, ikke skulle rammes af forbuddet i artikel 81 [nu artikel 101], fordi den muligvis øger konkurrencen mellem producenterne”.*²⁰¹
- 370 Styrelsen bemærker, at en aftale om priskoordinering og markedsdeling indgået mellem aktuelle eller potentielle konkurrenter dermed under alle omstændigheder vil have til formål at begrænse konkurrencen. Aftalen vil således ifølge sin natur være egnet til at begrænse konkurrencen. Det har således ikke i den foreliggende sag betydning for den konkurrenceretlige vurdering, om der er tale om en begrænsning af inter-brand eller intra-brand konkurrencen.
- 371 På denne baggrund vurderer styrelsen, at horisontale prisaftaler og markedsdelingsaftaler har til formål at begrænse konkurrencen.

4.3.3.1 Priskoordinering og markedsdeling har til formål at begrænse konkurrencen

- 372 Som det fremgår af afsnit 4.3.3, at når to eller flere konkurrenter indgår aftale om at dele markedet imellem sig eller at tage samme pris for deres produkter, er formålet med aftalen netop at begrænse den konkurrence, der ellers ville have været mellem dem. Udveksling af oplysninger mellem konkurrenter har et

²⁰⁰ Jf. Retten i Første Instans dom 9. juli 2003 i sag T-224/00, *Archer Daniels*, præmis 142.

²⁰¹ Jf. EF-Domstolens dom af 13. juli 1966 i sag 56 og 58/64, *Consten og Grundig*, side 254.

konkurrencebegrænsende formål, når de kan fjerne usikkerhedsmomenter med hensyn til de berørte virksomheders påtænkte adfærd.

- 373 Som det fremgår af afsnit 4.3.2.1 sammenholdt med afsnit 4.3.2.2, viser materialet fra kontrolundersøgelserne, at Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg på møder med Lely Scandinavia og ved udveksling af e-mails mv. har indgået en samlet aftale om koordinering af priser for Lely-produkter og opdeling af markedet for Lely-produkter, og at Lely Scandinavia har deltaget heri.
- 374 Lely Scandinavia og Lely Centrene har brugt priskoordineringen og markedsdelingen til at begrænse den konkurrence, der ellers ville have været mellem dem på markederne. Kendetegnende for begrænsninger af konkurrencen ved priskoordinering og markedsdeling er, at de griber direkte ind i det, der ellers gerne skulle blive resultatet af konkurrence mellem virksomheder, nemlig lavere priser, større udbud og forbedret kvalitet.
- 375 Lely Scandinavias og Lely Centrenes adfærd kan medføre, at Lely's malkerobotter bliver dyrere og forøger udgiften ved malkning med Lely's malkerobotter til skade for de landmænd, som afholder omkostningerne. I sidste ende kan det medføre højere priser for forbrugerne, idet det må forventes, at landmandens højere omkostninger til malkning med Lely's malkerobotter helt eller delvist kan væltes over på forbrugeren ved køb af malkerobotter.
- 376 På den baggrund vurderer Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, at Lely Scandinavias og Lely Centrenes aftale om priser og markedsdeling har til formål at begrænse konkurrencen.

4.3.4 Mærkbar konkurrencebegrænsning

- 377 Det er en betingelse for at anvende forbuddet i konkurrencelovens § 6, stk. 1, og i TEUF artikel 101, stk. 1, at konkurrencebegrænsningen er mærkbar.
- 378 Det beror dels på en kvantitativ og dels på en kvalitativ vurdering, om en konkurrencebegrænsning er mærkbar.
- 379 Det kvantitative mærkbarhedskrav afhænger som udgangspunkt af virksomhedernes omsætning og/eller markedsandele og følger af konkurrencelovens § 7, stk. 1. I sager som den foreliggende, hvor aftalen vurderes mærkbart at kunne påvirke samhandlen mellem medlemsstater, kan bagatelmeddelelsen tillige anvendes som fortolkningsbidrag, og den indeholder i

punkt 11 visse bagatelgrænser, som afhænger af virksomhedernes markedsandele.²⁰²

- 380 Bagatelgrænserne i konkurrencelovens § 7, stk. 1, og bagatelmeddelelsens punkt 11 finder imidlertid ikke anvendelse på aftaler, hvor virksomhederne koordinerer priser eller opdeler markeder, jf. konkurrencelovens § 7, stk. 2, nr. 1 og 3, samt bagatelmeddelelsen punkt 11, stk. 1, litra a og c.
- 381 Aftalen mellem Lely Scandinavia og Lely Centrene, som er aktuelle eller potentielle konkurrenter, omfatter en begrænsning af Lely Centrenes adgang til at fastsætte deres salgspris, begrænsning af det område, hvor Lely Centrene må sælge de pågældende varer og begrænsning af passivt salg til slutbrugere. På den baggrund vurderes det, at aftalen mellem Lely Centrene indbyrdes og mellem Lely Scandinavia og Lely Centrene ikke er undtaget fra forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler i konkurrencelovens § 6 og TEUF artikel 101 i medfør af konkurrencelovens § 7, stk. 1, og principperne i bagatelmeddelelsenspunkt 11, uanset Lely Scandinavia og Lely Centrenes omsætning og markedsandele.
- 382 Det kvalitative mærkbarhedskrav supplerer det kvantitative mærkbarhedskrav og betyder, at en aftale skal være egnet til at have en vis påvirkning af konkurrencen på det pågældende marked. Vurderingen skal tage hensyn til aftalens konkrete anvendelsesområde, især den økonomiske og retlige sammenhæng, de pågældende virksomheder indgår i, de varer eller tjenesteydelser, der er tale om i aftalen, samt til, hvorledes de pågældende marked er opbygget og reelt fungerer.²⁰³
- 383 Når der foreligger en aftale, der har til formål at begrænse konkurrencen, gælder der en formodning for, at aftalen i sig selv er egnet til at påvirke konkurrencen mærkbart og kravet om mærkbarhed ses reelt ikke at være eksisterende.²⁰⁴ Der kan desuden henvises til *Expedia Inc.*, hvor Domstolen udtaler, at "*Det må således fastslås, at en aftale, der kan påvirke samhandelen mellem medlemsstater og som har et konkurrencebegrænsende formål efter sin art og*

²⁰² Jf. bagatelmeddelelsen, punkt 7 a.

²⁰³ Jf. f.eks. Retten i Første Instans' dom af 15. september 1998 i forenede sager T-374/94 m.fl., *European Night Services m.fl. mod Kommissionen*, præmis 136.

²⁰⁴ Jf. fra dansk praksis bl.a. Konkurrencerådets afgørelse af 29. maj 2013 om Den Danske Dyr lægeforenings etiske kodeks, punkt 141, stadfæstet i Konkurrenceankenævnets kendelse af 9. december 2013, *Den Danske Dyr lægeforening*, Konkurrenceankenævnets kendelse af 2. oktober 2007, *Møns Bank m.fl.*, punkt 6.9., Konkurrenceankenævnets kendelse af 9. december 2013 i sagen om *Renovering af IC3-togenes Deutz motorer* samt Retten i Horsens dom af 4. oktober 2007 i sag SS 785/2007, *Foreningen Danske Kroer & Hoteller*, side 17.

uanset aftalens faktiske følger udgør en mærkbar begrænsning af konkurrencen.”²⁰⁵

384 Ovenfor er det vurderet, at Lely Scandinavia og Lely Centrenes aftale om priser og markedsdeling har til formål at begrænse konkurrencen. Der er derfor en forhåndsformodning for mærkbarhed ud fra en kvalitativ vurdering.

385 Det er på den baggrund styrelsens vurdering, at Lely Scandinavias og Lely Centrenes aftale om priskoordinering for Lely-produkter og markedsopdeling for så vidt angår Lely-produkter er egnet til at begrænse konkurrencen mærkbart, således at aftalen er omfattet af konkurrencelovens § 6, stk. 1, jf. stk. 2, nr. 1 og 3, og TEUF artikel 101, stk. 1, litra a og c.

4.3.5 Konklusion vedrørende § 6 og TEUF artikel 101

386 På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering:

- at Lely Scandinavia, Lely Center Herrup, Lely Center Rødebro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg opfylder virksomhedsbegrebet,
- at der foreligger en samlet aftale mellem Lely Scandinavia, Lely Center Herrup, Lely Center Rødebro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg om koordinering af priser for Lely-produkter og opdeling af markedet for så vidt angår Lely-produkter,
- at aftalen har til formål at begrænse konkurrencen og
- at aftalen udgør en mærkbar konkurrencebegrænsning i strid med konkurrencelovens § 6, stk. 1, og TEUF artikel 101, stk. 1.

4.4 FRITAGELSE

4.4.1 Aftalen er ikke omfattet af Den vertikale gruppefritagelse

387 Lely anfører, at der er tale om en vertikal aftale om enten maksimalpriser eller vejledende priser.

388 Efter gruppefritagelsen for vertikale aftaler, artikel 2, fritages visse vertikale aftaler fra anvendelsesområdet for TEUFs artikel 101. Af artikel 3, stk. 1, fremgår

²⁰⁵ Jf. Domstolens dom af 13. december 2012 i sag C-226/11, *Expedia Inc.*, præmis 35 og 37.

desuden, at fritagelsen finder anvendelse på betingelse af, at aftaleparternes markedsandel ikke overstiger 30 pct. af det relevante marked.

- 389 I artikel 4 opregnes en række begrænsninger, som på grund af deres karakter vil føre til, at en aftale ikke er fritaget, selvom de relevante markedsandele er mindre end 30 pct. Disse begrænsninger omfatter begrænsning af købers adgang til at fastsætte sin salgspris og begrænsning af passivt salg, jf. artikel 4, litra a og b.
- 390 Som det fremgår af punkt 320 og 355, vurderer styrelsen, at Lely Scandinavia og Lely Centrene har indgået en samlet aftale om koordinering af priser for Lely-produkter og opdeling af markedet for så vidt angår Lely-produkter. Aftalen indeholder en lang række horisontale elementer, hvor parterne koordinerer priser og opdeler markeder, samt enkelte vertikale elementer, jf. punkt 313 og 352. Da aftalen om priskoordinering og markedsdeling efter styrelsens opfattelse primært er en *horisontal* aftale om ens priser og opdeling af markeder, er aftalen ikke omfattet af gruppefritagelsen for vertikale aftaler. Selv hvis der havde været tale om en *vertikal* aftale om ens priser og opdeling af markeder ved begrænsning af passivt salg, havde aftalen imidlertid ikke været omfattet af den vertikale gruppefritagelse, jf. artikel 4, litra a og b.

4.4.2 Aftalen opfylder ikke betingelserne for en individuel fritagelse

- 391 Det følger af konkurrencelovens § 8, stk. 1, og TEUF artikel 101, stk. 3, at der ikke kan gribes ind overfor en konkurrencebegrænsende aftale, hvis den opfylder de fire kumulative betingelser i konkurrencelovens § 8, stk. 1, og TEUF artikel 101, stk. 3:
- Bidrager til at styrke effektiviteten i produktionen eller fordelingen af varer eller at fremme den tekniske eller økonomiske udvikling,
 - Sikrer forbrugerne en rimelig andel af fordelen herved,
 - Uden at der pålægges de pågældende virksomheder begrænsninger, som ikke er nødvendige for at nå disse mål, og
 - Uden at der gives disse virksomheder mulighed for at udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer.
- 392 Bevisbyrden for, at en aftale efter konkurrencelovens § 8, stk. 1, og TEUF artikel 101, stk. 3, kan undtages fra forbuddet i § 6, stk. 1, og artikel 101, stk. 1, påhviler den virksomhed, som påberåber sig bestemmelsen.
- 393 Konkurrencelovens § 8, stk. 1, og TEUF artikel 101, stk. 3, sonderer ikke mellem alvorlige og ikke-alvorlige konkurrencebegrænsninger. I princippet kan alle

konkurrencebegrænsende aftaler derfor opnå fritagelse, men det må kræve en særlig underbygget begrundelse, hvis aftaler, som indeholder alvorlige konkurrencebegrænsninger, skal kunne opfylde betingelserne i konkurrencelovens § 8.

Kriteriet om effektivitetsgevinster

- 394 Lely anfører, at der i dokumenterne om priskoordinering er tale om udmeldinger eller henstillinger om maksimalpriser og vejledende priser. Lely anfører i den forbindelse, at aftalen ikke har haft konkurrencebegrænsende følger, da de fastsatte maksimalpriser ikke har haft en prisnormerende effekt. Endelig anfører Lely, at hvis en aftale om horisontale maksimalpriser er omfattet af forbuddet i konkurrencelovens § 6, kan den fritages efter § 8, stk. 1.
- 395 Lely henviser til en tidligere afgørelse, hvor Telekommunikationsindustrien i Danmark anmeldte en brancheaftale, der indeholdt prisberegningsprincipper for lejebetaling for fællesudnyttelse af master, til kommunikationsformål, der er under 50 meter.²⁰⁶ I den sag blev der særligt fokuseret på, at aftalen medførte en effektiv udnyttelse af infrastruktur, og at aftalen medførte lige og ikke-diskriminerende vilkår for lejerne af master. Aftalen blev fritaget for en 3-årig periode.
- 396 Lely anfører herudover, at det vil medføre *”større omkostninger for kunden i form af forøget tidsforbrug til transport, hvis en kunde fra et uden for Centrets nærområde skulle serviceres. Dette gælder både for nødopkald og planlagte servicebesøg.”*
- 397 Styrelsen skal heroverfor bemærke, at det som anført i punkt 267 vurderes, at Lely Scandinavia og de enkelte Lely Centre har indgået en samlet aftale om priskoordinering. Efter ordlyden af beviserne om priskoordinering kan de ikke forstås som udmeldinger eller henstillinger om maksimalpriser og vejledende priser.
- 398 Styrelsen bemærker, at Lely ikke har dokumenteret, at der vil være store omkostninger forbundet med at levere på tværs af franciseområderne. Det vil være op til den enkelte kunde at vurdere, om han vil betale for de eventuelle ekstra transportomkostninger, der er forbundet med en given ydelse.
- 399 Styrelsen bemærker, at uanset om det kan medføre øgede transportomkostninger for kunden at blive serviceret af et Lely Center, der ligger

²⁰⁶ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 29. oktober 2003, *Anmeldelse af brancheaftale om prisberegningsprincipper for lejebetaling for fællesudnyttelse af master til radiokommunikationsformål, der er under 50 meter.*

længere væk, har Lely ikke dokumenteret, at der er sket en øget effektivitet som følge af aftalen.

- 400 Styrelsen vurderer, at Lely ikke har godtgjort, at aftalen om priser og opdelingen af de enkelte geografiske områder mellem Lely Centrene medfører en væsentlig styrkelse af effektiviteten.

Kriteriet om forbrugerfordele

- 401 Lely anfører, at landmændene har været økonomisk hårdt pressede i den pågældende periode, og at det derfor har været nødvendigt at fastsætte maksimalpriser, for at Lely Centrene ikke tog for høje priser, og dermed er aftalen kommet landmændene til gode.

- 402 Styrelsen bemærker i den forbindelse, at udviklingen i perioden juni 2007 til september 2011 ikke underbygger Lely's oplysning om, at der i hele perioden har været behov for at drøfte og kommunikere maksimalpriser på malkerobotter, jf. punkt 270. Som det fremgår ovenfor, vurderer styrelsen, at aftalen ikke medfører effektivitetsgevinster, og at der således ikke er en fordel, som kan komme forbrugerne til gode. Derudover skal styrelsen bemærke, at det enkelte Lely Center må være tættest på kunderne, og dermed nærmest til at kende kundernes økonomiske situation, og fastsætte sine priser herefter, jf. punkt 271.

- 403 Styrelsen vurderer, at Lely ikke har godtgjort, at aftalen om priser og opdelingen af de enkelte geografiske områder mellem Lely Centrene sikrer forbrugerne en rimelig andel.

Kriteriet om proportionalitet

- 404 Lely anfører, jf. ovenfor, at det vil medføre øgede omkostninger for kunden i form af ekstra transporttid, hvis et Lely Center skal servicere kunder i et andet geografisk område. Desuden vil det medføre en risiko for erstatningsansvar, hvis Lely Centeret påtager sig kunder uden for eget område, og som følge heraf ikke længere kan servicere kunder indenfor nærområdet rettidigt.

- 405 Lely anfører endvidere, at udmeldingen af maksimalpriser og fordeling af geografiske områder, hvor et Lely Center eksklusivt må udøve aktivt salg, ikke påfører Lely Centrene begrænsninger. Dette er begrundet med, at Lely Centrene uanset udmeldingerne frit kan fastsætte priser. Lely har i den forbindelse henvist til en række fakturaer på MQC fra flere Lely Centre. Lely har desuden oplyst, at kunder, herunder "problemkunder", som ønsker at blive serviceret af et andet Lely Center end deres lokale Lely Center, kan blive det.

- 406 Styrelsen vurderer, at aftalen mellem Lely Scandinavia og Lely Centrene ikke er proportional eller hensigtsmæssig, i forhold til det formål aftalen ifølge Lely selv,

skal forfølge. Dette skyldes, at de involverede virksomheder pålægges unødvendige begrænsninger, da aftalen begrænser de enkelte Lely Centres mulighed for at prisfastsætte uafhængigt af konkurrenterne samt muligheden for at foretage passivt salg til kunder udenfor Lely Centerets område.

- 407 Som det fremgår af punkt 311, 334 og 340, udmelder Lely Scandinavia på et møde den 2. oktober 2007 med Lely Centrene, ifølge mødereferatet med henvisning til meddelelser fra sin advokat, at Lely Centrene "*kan [...] give en kunde udenfor ens eget område en pris der er så høj, at han [kunden] skræmmes til at handle hos det rigtige center*".²⁰⁷ Når Lely Centrene og Lely Scandinavia på denne baggrund drøfter og aftaler, at centrene ikke må sælge til kunder udenfor deres geografiske område, begrænses kundens mulighed for selv at vælge, hvilket Lely Center han vil indgå aftale med, og dermed Lely Centrenes incitament til at konkurrere, eksempelvis på pris og service.
- 408 Styrelsen vurderer, at Lely ikke har godtgjort, at aftalen om koordinering af priser for Lely-produkter og opdelingen af de enkelte geografiske områder mellem Lely Centrene ikke pålægger virksomhederne unødvendige begrænsninger.

Kriteriet om udelukkelse af konkurrencen

- 409 Lely anfører, at Lely Centrene kun i meget begrænset omfang har mulighed for at konkurrere indbyrdes på service og reparation af malkerobotter, pga. de forpligtelser der er forbundet med at kunne yde service og reparation på en malkerobot med kort varsel.
- 410 Styrelsen vurderer, at aftalen kan have elimineret konkurrencen på salg af Lely malkerobotter, salg af tilbehør og reservedele til Lely malkerobotter og salg af planlagt og service og reparation af Lely malkerobotter. Der lægges herved vægt på, at aftalen begrænser landmændenes muligheder for at få leverancer fra et andet Lely Center end det Lely Center, der eksklusivt er blevet tildelt det område, hvor landmanden bor.

Delkonklusion

- 411 På baggrund af ovenstående vurderer styrelsen, at betingelserne for en individuel fritagelse i konkurrencelovens § 8, stk. 1, og TEUF artikel 101, stk. 3, ikke er opfyldt.

²⁰⁷ Jf. **bilag 3**, dokument BTE14, side 38-40.

4.5 KONKLUSION

412 På baggrund af ovenstående vurderer Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen:

- at det relevante marked kan afgrænses til (i) markedet for salg af malkesystemer til landmænd i Danmark, (ii) markedet for salg af service og reparation af malkesystemer til landmænd i Danmark eller i et snævrere geografisk område, dog som minimum et område, der er afgrænset ved, at der er op til 2 timers køretid fra den enkelte serviceteknikers bopæl.
- som dog ikke kan afgrænses så snævert som til landmænd beliggende i hvert enkelt Lely Centers eget område, og (iii) markedet for salg af reservedele og tilbehør til malkesystemer til landmænd i Danmark eller i et bredere geografisk område,
- at aftalen mellem Lely Scandinavia, Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg om koordinering af priser for Lely-produkter og opdeling af markedet for så vidt angår Lely-produkter kan påvirke samhandelen mellem medlemsstater mærkbart,
- at Lely Scandinavia, Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg opfylder virksomhedsbegrebet,
- at der foreligger en samlet aftale mellem Lely Scandinavia, Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg om koordinering af priser for Lely-produkter og opdeling af markedet for så vidt angår Lely-produkter,
- at aftalen har til formål at begrænse konkurrencen,
- at aftalen udgør en mærkbar konkurrencebegrænsning i strid med konkurrencelovens § 6, stk. 1, og TEUF artikel 101, stk. 1, og
- at aftalen ikke opfylder betingelserne for en individuel fritagelse efter konkurrencelovens § 8, stk. 1, og TEUF artikel 101, stk. 3.

5 AFGØRELSE

413 Konkurrencerådet træffer afgørelse om:

(Lely Scandinavia)

414 At det meddeles Lely Scandinavia, at selskabet i en periode på 4 ½ år fra marts 2007 til september 2011 har overtrådt forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler i konkurrencelovens § 6, stk. 2, nr. 1 og 3, og TEUF artikel 101, stk. 1, litra a og litra c, ved i forlængelse af sin franchiseaftale med sine forhandlere i Danmark, Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg

- at have indgået aftale med Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg om koordinering af priser og markedsdeling på markederne for salg af malkesystemer, salg af reparation og service af malkesystemer samt salg af reservedele og tilbehør til malkesystemer.

415 At Lely Scandinavia i medfør af konkurrencelovens § 6, stk. 4, 1. pkt., jf. § 16, stk. 1, og TEUF artikel 101, jf. konkurrencelovens § 24, påbydes

- omgående at bringe overtrædelsen, som beskrevet under punkt 414, til ophør, og
- fremover at afstå fra at indgå aftaler med Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm, Lely Center Viborg og med Lely centre, der fremtidigt måtte blive etableret i Danmark, som har samme eller tilsvarende formål eller følge som beskrevet under punkt 414.

416 At Lely Scandinavia endvidere i medfør af konkurrencelovens § 6, stk. 4, 1. pkt., jf. § 16, stk. 1, og TEUF artikel 101, jf. konkurrencelovens § 24, påbydes

- at orientere samtlige af sine forhandlere i Danmark om, at det er i strid med den danske og den europæiske unions konkurrencelovgivning at indgå aftaler om priser og opdeling af markeder, og at Lely Scandinavia af de danske konkurrencemyndigheder er blevet påbudt at bringe overtrædelsen til ophør, og
- at dokumentere over for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, at Lely Scandinavia har orienteret sine forhandlere som anført senest den 2. juli 2014.

(Lely Center Herrup)

417 At det meddeles Lely Center Herrup, at selskabet i en periode på 4 1/2 år fra marts 2007 til september 2011 har overtrådt forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler i konkurrencelovens § 6, stk. 2, nr. 1 og 3, og

TEUF artikel 101, stk. 1, litra a og litra c, ved i forlængelse af sin franchiseaftale med Lely Scandinavia

- at have indgået aftale med Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm, Lely Center Viborg og Lely Scandinavia om koordinering af priser og markedsdeling på markederne for salg af malkesystemer, salg af reparation og service af malkesystemer samt salg af reservedele og tilbehør til malkesystemer.

418 At Lely Center Herrup i medfør af konkurrencelovens § 6, stk. 4, 1. pkt., jf. § 16, stk. 1, og TEUF artikel 101, jf. konkurrencelovens § 24, påbydes

- omgående at bringe overtrædelsen, som beskrevet under punkt 417 til ophør, og
- fremover at afstå fra at indgå aftaler med Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg og Lely Scandinavia samt med Lely centre, der fremtidigt måtte blive etableret i Danmark, som har samme eller tilsvarende formål eller følge, som beskrevet under punkt 417.

(Lely Center Rødekro)

419 At det meddeles Lely Center Rødekro, at selskabet i en periode på 4 1/2 år fra marts 2007 til september 2011 har overtrådt forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler i konkurrencelovens § 6, stk. 2, nr. 1 og 3, og TEUF artikel 101, stk. 1, litra a og litra c, ved i forlængelse af sin franchiseaftale med Lely Scandinavia

- at have indgået aftale med Lely Center Herrup, Lely Center Tarm, Lely Center Viborg og Lely Scandianvia om koordinering af priser og markedsdeling på markederne for salg af malkesystemer, salg af reparation og service af malkesystemer samt salg af reservedele og tilbehør til malkesystemer.

420 At Lely Center Rødekro i medfør af konkurrencelovens § 6, stk. 4, 1. pkt., jf. § 16, stk. 1, og TEUF artikel 101, jf. konkurrencelovens § 24, påbydes

- omgående at bringe overtrædelsen, som beskrevet under punkt 419 til ophør, og
- fremover at afstå fra at indgå aftaler med Lely Center Herrup, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg og Lely Scandinavia samt med Lely centre, der fremtidigt måtte blive etableret i Danmark, som har samme eller tilsvarende formål eller følge, som beskrevet under punkt 419.

(Lely Center Viborg)

421 At det meddeles Lely Center Viborg, at selskabet i en periode på 4 1/2 år fra marts 2007 til september 2011 har overtrådt forbuddet mod

konkurrencebegrænsende aftaler i konkurrencelovens § 6, stk. 2, nr. 1 og 3, og TEUF artikel 101, stk. 1, litra a og litra c, ved i forlængelse af sin franchiseaftale med Lely Scandinavia

- at have indgået aftale med Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Scandinavia om koordinering af priser og markedsdeling på markederne for salg af malkesystemer, salg af reparation og service af malkesystemer samt salg af reservedele og tilbehør til malkesystemer.

422 At Lely Center Viborg i medfør af konkurrencelovens § 6, stk. 4, 1. pkt., jf. § 16, stk. 1, og TEUF artikel 101, jf. konkurrencelovens § 24, påbydes

- omgående at bringe overtrædelsen, som beskrevet under punkt 421, til ophør, og
- fremover at afstå fra at indgå aftaler med Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro og Lely Center Tarm og Lely Scandinavia samt med Lely centre, der fremtidigt måtte blive etableret i Danmark, som har samme eller tilsvarende formål eller følge, som beskrevet under punkt 421.

(Lely Center Tarm)

423 At det meddeles Lely Center Tarm, at selskabet i en periode på 4 1/2 år fra marts 2007 til september 2011 har overtrådt forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler i konkurrencelovens § 6, stk. 2, nr. 1 og 3, og TEUF artikel 101, stk. 1, litra a og litra c, ved i forlængelse af sin franchiseaftale med Lely Scandinavia

- at have indgået aftale med Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Viborg og Lely Scandinavia om koordinering af priser og markedsdeling på markederne for salg af malkesystemer, salg af reparation og service af malkesystemer samt salg af reservedele og tilbehør til malkesystemer.

424 At Lely Center Tarm i medfør af konkurrencelovens § 6, stk. 4, 1. pkt., jf. § 16, stk. 1, og TEUF artikel 101, jf. konkurrencelovens § 24, påbydes

- omgående at bringe overtrædelsen, som beskrevet under punkt 423, til ophør, og
- fremover at afstå fra at indgå aftaler med Lely Center Rødekro, Lely Center Herrup, Lely Center Viborg og Lely Scandinavia samt med Lely centre, der fremtidigt måtte blive etableret i Danmark, som har samme eller tilsvarende formål eller følge, som beskrevet under punkt 423.

6 BILAG

- 1.** Konceptmanual for Lely Centre, oktober 2009.
- 2.** Franchisekontakt af 16. marts 2011 mellem Lely Scandinavia og Lely Center Rødekro.
- 3.** Dokumenter fra kontrolundersøgelserne.
- 4.** Samlet høringsvar af 8. april 2014 inklusive bilag 1-11 fra Lely Scandinavia, Lely Center Herrup, Lely Center Rødekro, Lely Center Tarm og Lely Center Viborg.
- 5.** Udklip fra landbrugets økonomi mv som henvist til i fodnote 157.