

# NKT Cables A/S' grossistaftaler

---

Journal nr.3:1120-0388-227 og -228/industri/do

**Rådsmødet den 30. maj 2001**

## Resumé

1. NKT Cables A/S har den 18. januar 1999 anmeldt NKT Cables A/S' grossistaftaler. Grossistaftalerne er indgået mellem NKT Cables A/S og NKT Cables A/S' nuværende grossister (Aktieselskabet Nordisk Solar Compagni og Louis Poulsen EL-Teknik A/S).
2. Grossistaftalerne trådte i kraft den 1. januar 1999 og annullerede alle tidligere aftaler indgået om det pågældende produktprogram. Grossistaftalerne erstatter derved de tidligere samhandelsaftaler, som blev anmeldt den 30. juni 1998 til Konkurrencestyrelsen, jf. konkurrencelovens § 27, stk. 4.
3. Der er tale om en ny anmeldelse, da grossistaftalerne af 1. januar 1999 erstatter de tidligere samhandelsaftaler, som blev anmeldt den 30. juni 1998 til Konkurrencestyrelsen. Grossistaftalerne er derfor ikke omfattet af overgangsordningen i konkurrencelovens § 27, stk. 4.
4. Der er anmodet om en erklæring om ikke-indgreb efter konkurrencelovens § 9, subsidiært om en individuel fritagelse efter konkurrencelovens § 8, stk. 1.
5. NKT Cables A/S' grossistaftaler indeholder elementer af selektiv distribution, og hver af grossistaftalerne indeholder en konkurrencebegrænsning af kvantitativ karakter, der er omfattet af konkurrencelovens § 6, stk. 1, jf. stk. 2, nr. 1. Den enkelte grossistaftale indeholder således en forpligtelse til at føre fuldt sortiment. Et krav om, at grossisten skal føre fuldt sortiment, indebærer en kvantitativ begrænsning, som i EU-praksis er fundet at gå ud over, hvad der er nødvendigt for et selektivt distributionssystem baseret på rent kvalitative krav.
6. Endvidere indeholder NKT Cables A/S' grossistaftaler etårlige bindende forudbestillinger kombineret med en progressiv rabat af betydelig størrelse. I aftalen med Louis Poulsen EL-Teknik A/S er der videre indeholdt en informationsklausul, mens der i aftalen med Aktieselskabet Nordisk Solar Compagni er indeholdt en bestemmelse om, at NKT Cables A/S er berettiget til at sælge og distribuere direkte til kunderne, såfremt Aktieselskabet Nordisk Solar Compagni helt eller delvis leverer produkter i konkurrence med NKT Cables A/S. Styrelsen finder det derfor tvivlsomt, om der er effektivitetsfordele m.v. forbundet med NKT Cables A/S' distributionssystem, men grossistaftalerne er dog omfattet af bekendtgørelse om gruppefritagelse for kategorier af vertikale aftaler og samordnet praksis, jf. BEK nr. 353 af 15/05/2000, art. 3, stk. 1. NKT Cables A/S' grossistaftale indeholder ikke hard-core begrænsninger, jf. BEK nr. 353 af 15/05/2000, art. 4, stk. 1.

## Afgørelse

7. Der kan ikke meddeles en erklæring om ikke indgreb efter konkurrencelovens § 9, da NKT Cables A/S' grossistaftale med Aktieselskabet Nordisk Solar Compagni, hhv. med Louis Poulsen EL-Teknik A/S, indeholder en konkurrencebegrænsning af kvantitativ karakter, der er omfattet af konkurrencelovens § 6, stk. 1, jf. stk. 2, nr. 1. En forpligtelse til at være lagerførende fuldsortimentsgrossist anses at have en kvantitativ effekt, da den begrænser grossistens mulighed for en autonom forretningspolitik til fordel for konkurrerende produkter.
8. NKT Cables A/S' grossistaftaler er omfattet af bekendtgørelse om gruppefritagelse for kategorier af vertikale aftaler og samordnet praksis, jf. BEK nr. 353 af 15/05/2000, art. 3, stk. 1. NKT Cables A/S' grossistaftaler er derfor fritaget fra forbudet i konkurrencelovens § 6, stk. 1, jf.

konkurrencelovens § 10.

## Sagsfremstilling

9. NKT Cables A/S (NKT) har den 18. januar 1999 anmeldt NKT's grossistaftaler. Grossistaftalerne er indgået mellem NKT og NKT's nuværende grossister (Aktieselskabet Nordisk Solar Compagni og Louis Poulsen EL-Teknik A/S).

10. Grossistaftalerne trådte i kraft den 1. januar 1999 og annullerede alle tidligere aftaler indgået på det pågældende produktprogram. Grossistaftalerne erstatter derved de tidligere samhandelsaftaler, som blev anmeldt den 30. juni 1998 til Konkurrencestyrelsen, jf. konkurrencelovens § 27, stk. 4.

11. Der er tale om en ny anmeldelse, da grossistaftalerne af 1. januar 1999 erstatter de tidligere samhandelsaftaler, som blev anmeldt den 30. juni 1998 til Konkurrencestyrelsen. Grossistaftalerne er derfor ikke omfattet af overgangsordningen i konkurrencelovens § 27, stk. 4.

12. Der er anmodet om en erklæring om ikke-indgreb efter konkurrencelovens § 9, subsidiært om en individuel fritagelse efter konkurrencelovens § 8, stk. 1.

13. NKT har ved partshøringen i henhold til forvaltningslovens § 19 afgivet et høringsvar.

## Parterne

14. NKT er et 100\% ejet datterselskab af NKT Holding A/S. NKT havde i 1998 en omsætning på kr. mio.

15. NKT's grossister havde i 1998, hhv. 1999 følgende årsomsætning:

	1998	1999
Nordisk Solar Compagni	mio. DKK	mio. DKK
Louis Poulsen EL-Teknik	mio. DKK	mio. DKK

## Markedet

16. Der er fire store virksomheder på markedet for elinstallationsmateriel i Danmark. I produktionsleddet er det NKT, der er producent af installationskabler, og LK der er producent af husinstallationsmateriel. I grossistledet er det Nordisk Solar Compagni A/S og Louis Poulsen EL-Teknik A/S, som er de to landsdækkende grossister.

17. NKT's fem største konkurrenter på markedet for installationsmateriel er: Nexans (tidligere Alcatel) Cables, ABB Cables, Siemens Cables, Draka Cables og Pirelli Cables.

## De anmeldte grossistaftaler

18. NKT's grossistaftaler regulerer køb af produkter fra NKT samt grossisternes salgs- og distributionsfunktion over for kunderne. Der er tale om vertikale aftaler.

19. Aftalerne omfatter det komplette program af installationskabler og ledninger samt øvrige produkter nævnt i NKT's grossistprisliste.

20. Aftalerne er ikke eksklusive og kan opsiges med 24 måneders varsel til udgangen af en måned.

21. Grossistaftalerne indeholder en såkaldt mærkevareaftale, hvorefter NKT giver tilskud inden for visse rammer til, at grossisterne kan yde rabat over for disses kunder. Det er tilladt for grossisterne at yde større rabatter end nævnt i rabatloftskalaen, men grossisterne afholder da i givet fald selv merudgifterne hertil, såfremt NKT ikke konkret indvilliger i andet.

22. De overordnede bestemmelser i aftalerne er identiske. Aftalerne indeholder dog et tillæg, hvor der er enkelte materielle forskelle mellem de to aftaler:

I aftalen mellem NKT og Louis Poulsen er det således i pkt. 10 (tillæg) bestemt, at Louis Poulsen vil orientere NKT, såfremt Louis Poulsen får kendskab til nye konkurrerende produkter. Louis Poulsen vil tillige orientere NKT, såfremt Louis Poulsen konstaterer væsentligt stigende efterspørgsel efter konkurrerende produkter på bekostning af produkterne fra NKT således, at NKT får mulighed for at træffe foranstaltninger til imødegåelse af situationen.

En lignende bestemmelse findes ikke i aftalen mellem NKT og Nordisk Solar Compagni. Derimod er der i aftalens pkt. 8 (tillæg) en bestemmelse om, at NKT er berettiget til at sælge og distribuere direkte til kunderne, såfremt Nordisk Solar helt eller delvis leverer produkter i konkurrence med NKT.

I henhold til aftalen mellem NKT og Louis Poulsen er der intet til hinder for, at NKT leverer direkte til elinstallatører. I henhold til aftalen mellem NKT og Nordisk Solar kan NKT ikke levere direkte til elinstallatørerne, såfremt Nordisk Solar afholder sig fra at levere produkter i konkurrence med NKT, jf. dog pkt. 83.

#### *NKT's grossistkoncept*

23. NKT's grossistantagelsesbetingelser går hovedsageligt ud på, at grossisten skal afgive ordrer alene fra centrallager, at grossisten skal være lagerførende fuldsortimentsgrossist,<sup>1</sup> at ordrer altid leveres i hel emballage, at der er nærmere fastsatte kriterier for tidspunkter for ordreafgivelse, og at der er særligt forenklede procedurer omkring fakturering og ordrebekræftelse.

NKT's forudbestillingskoncept (grossistaftalernes pkt. 3)

24. Det samlede årskøb er ifølge NKT af væsentlig betydning for NKT's mulighed for optimalt at udnytte og forny produktionsapparatet. Grossisten ydes derfor en forudbestillingsrabat, der er bestemt af det samlede forudbestilte årskøb ifølge grossistprislisten.

25. Forudbestillingen skal være NKT i hænde senest den 30. november eller førstkommande hverdag. Forudbestillingerne er bindende for både grossisterne og NKT. Grossisterne forpligtes således til at købe de forudbestilte produkter i den forudbestilte mængde for forudbestillingsperioden, og NKT forpligtes til at levere i overensstemmelse hermed.

26. NKT er berettiget til at afvise urealistisk store forudbestillinger. Ved vurdering af forudbestillingen vil sidste års køb blive lagt til grund.

#### *NKT's rabatsystem*

27. NKT yder forskellige former for rabatter i forhold til forud fastsatte rabatskalaer.

28. På det samlede forudbestilte årskøb i forhold til grossistprislisten ydes en forudbestillingsrabat i forhold til en forud fastsat rabatskala. Forudbestillingsrabatten beregnes på baggrund af det samlede forudbestilte årskøb, men rabatten udbetales kun på det såkaldte "normalkøb" (normalkøb er en betegnelse for køb af nærmere bestemte varenumre). På det resterende køb ydes forskellige betydelige varespecifikke rabatter.

29. Rabatsystemet kan illustreres ved følgende eksempel:

Grossisten afgiver i november 1999 en bindende forudbestilling specificeret på diverse varegrupper på DKK. i grossistpriser:

	<b>Køb i grossistpriser (Kr.)</b>	<b>Grossistrabat (pct.)</b>	<b>Fakturakøb (Kr.)</b>
Normal køb			
Projekter direkte leveret			
Pvik/L/J 1,5/2,5 mm			
Varekategori 5			
Telekabler			
Kampagner			
Neutrale kabler		-	
<b>I ALT</b>			<b>133.686.606</b>

30. Herudover ydes grossisterne et distributionstilskud på - pct. af fakturakøbet.

## Vurdering

31. De anmeldte grossistaftaler har afløst NKT's tidligere samhandelsaftaler, der blev anmeldt den 30. juni 1998 til Konkurrencestyrelsen, jf. konkurrencelovens § 27 stk. 4.

32. Der er tale om en ny anmeldelse, da grossistaftalerne af 1. januar 1999 erstatter de tidligere samhandelsaftaler, som blev anmeldt den 30. juni 1998 til Konkurrencestyrelsen. Grossistaftalerne er derfor ikke omfattet af overgangsordningen i konkurrencelovens § 27, stk. 4.

33. NKT og grossisterne, som er aftaleparter i det anmeldte, udøver alle erhvervsvirksomhed, og aftalerne er derfor omfattet af konkurrencelovens § 2, stk. 1.

34. NKT er 100% ejet af NKT Holding A/S, som har en samlet koncernomsætning på over 1 mia. kr., hvorfor aftalerne ikke er omfattet af bagatelundtagelsen i konkurrencelovens § 7, stk. 1.

## Det relevante marked

Det relevante produktmarked

35. NKT's grossistaftaler omfatter alle produkter, der er nævnt i NKT's grossistprisliste, herunder det komplette program af installationskabler og fleksible ledninger.

36. Anmelder har anført, at det relevante produktmarked bør afgrænses til at være materiel omfattet af lavspændingsdirektivet til brug for fremføring af elektricitet og/eller kommunikation i bygninger, jordkabler samt fleksible ledninger til alle slags elektriske brugsgenstande, maskiner og udstyr.

37. NKT's produkter tilhører en række forskellige produktmarkeder i konkurrencelovens forstand. Styrelsen har ikke foretaget en markedsafgrænsning for alle NKT's produkter, men har begrænset analysen til NKT's stilling på markedet for installationskabler. Styrelsen har vurderet, at installationskabler er det væsentligste enkelt produkt omfattet af grossistaftalerne. Installationskabler er endvidere det produkt, hvor NKT traditionelt har haft en stærk stilling på markedet. Vurderingen af NKT's grossistaftaler er derfor foretaget med udgangspunkt i markedet for installationskabler.

38. Overordnet kan det nævnes, at installationskabler leder frem til stikkontakten, mens fleksible ledninger ligger efter stikkontakten. Produkterne er i givne situationer så fjerne substitutter, at de må betragtes som forskellige produktmarkeder i konkurrencelovens forstand. Dette udelukker ikke, at der i konkrete tilfælde kan forekomme en vis indbyrdes substitution mellem de forskellige produkttyper. NKT's produktsortiment består i vid udstrækning af komplementære varer, der tilhører forskellige produktmarkeder.

39. Det er tilladt at anvende fleksible/bløde ledninger ved faste installationer som erstatning for installationskabler. Det er dog væsentligt dyrere at anvende bløde ledninger fremfor installationskabler, hvorfor de kun sjældent anvendes til samme formål. Installationskabler kan ikke umiddelbart substitueres af bløde ledninger. Det er således ikke sandsynligt, at forbrugerne vil reagere på en lille varig stigning i prisen på installationskabler i forhold til fleksible ledninger, jf. konkurrencelovens § 5a.

40. Det relevante produktmarked afgrænses derfor til at være markedet for installationskabler.

*Det relevante geografiske marked.*

41. Anmelder har vurderet det relevante geografiske marked til at være hele Nordeuropa, bestående af i hvert fald Danmark, Sverige, Norge, Finland, Tyskland, England, Holland, Belgien og det nordlige Frankrig og formodentlig også Polen.

42. Anmelder har endvidere anført, at tekniske standarder ikke er til hinder for substitution inden for dette område, idet EU's lavspændingsdirektiv er implementeret af de pågældende EU-lande samt Norge. EU's lavspændingsdirektiv medfører, at kabler godkendt efter producentslandets standard tillige kan markedsføres i de andre lande. For så vidt angår Polen ses der en tendens til, at polske kabler godkendes efter tysk standard, og derfor også vil kunne markedsføres i Danmark.

43. Installationskabler er omfattet af lavspændingsdirektivet, hvilket medfører en gensidig anerkendelse af standarder i EU. Kommissionen har som følge af lavspændingsdirektivet i en fusionssag vedrørende kabelproducenten Pirellis overtagelse af kabelproducenten BICC<sup>2</sup> vurderet, at der er et indre marked for lavspændingskabler. Kommissionen tog dog ikke i sagen højde for de særlige vilkår, der rent faktisk gør sig gældende på det danske marked.

44. Det er ikke lykkedes at harmonisere de tekniske standarder for installationskabler i EU.

Danmark har således en særlig dansk standard, der ikke findes i de øvrige EU-lande. Standarden er udviklet af NKT i samarbejde med Elektricetsrådet og Dansk Standard. Det er normalt, at det er kabelproducenter, der udarbejder den enkelte nationale standard. Hvert EU-land har således en eller flere nationale standarder for installationskabler, der afviger fra de øvrige EU-lande. Generelt må det vurderes, at de fleste kabelproducenter i EU kan producere til de alternative standarder, selvom det selvfølgelig kræver en mindre omstilling af produktionen. Det må derfor vurderes, at der forekommer en vis udbudssubstitution på markedet for installationskabler. Dette bekræftes af, at de store udenlandske producenter af installationskabler er repræsenteret på det danske marked.

45. Den manglende harmonisering af standarder har medført, at elinstallatørerne i Danmark i langt de fleste tilfælde anvender installationskabler produceret efter dansk standard. Dette er bekræftet af Elektricetsrådet.

46. Det er et krav for kabler, der markedsføres i Danmark, at en eventuel isoleret beskyttelsesleder skal have grøn/gul isolation, og enkeltfarverne grøn og gul ikke må anvendes for nogen leder i kablet.<sup>3</sup> Endvidere indeholder den danske standard blandt andet anbefalinger for farvekodninger på kablets øvrige ledere, anbefalinger for kappetykkelser og anbefalinger for isolationstykker.<sup>4</sup> Dette er ligeledes bekræftet af Elektricetsrådet.

47. De udenlandske producenter, der markedsfører installationskabler til det danske marked, producerer efter den danske standard. Kablerne er således specifikt tilpasset markedsforholdene på det danske marked. Dette skyldes blandt andet tradition/præferencer hos elinstallatørerne, men også at kablerne skal være kompatible med andet installationsmateriel på det danske marked.

48. Lavspændingsdirektivet har således kun begrænset virkning på det danske marked, hvorfor der kan afgrænses et særligt dansk marked for installationskabler.

49. Det relevante geografiske marked fastlægges derfor til Danmark. Noget andet er, at der ikke synes ikke at være betydelige adgangsbarrierer til det danske marked for installationskabler, og der eksisterer et stort antal udenlandske kabelproducenter på det danske marked, jf. pkt. 58-59.

NKT's anbringender om markedsafgrænsningen

50. NKT har i forbindelse med sit høringssvar anført, at styrelsens markedsafgrænsning er forkert. NKT's anbringender kan opsummeres til følgende forhold:

Det relevante produktmarked bør afgrænses i overensstemmelse med EU's lavspændingsdirektiv. Det relevante produktmarked bør derfor afgrænses til at være materiel omfattet af lavspændingsdirektivet til brug for fremføring af elektricitet og/eller kommunikation i bygninger, jordkabler samt fleksible ledninger til alle slags elektriske brugsgenstande, maskiner og udstyr.

Det relevante geografiske marked bør afgrænses til de lande, der har implementeret EU's lavspændingsdirektiv.

51. I relation til det relevante produktmarked har NKT særligt anført, at der er høj grad af substitution mellem installationskabler og fleksible ledninger, idet fleksible ledninger må anvendes ved faste installationer.

52. Hvad angår afgrænsningen af det relevante geografiske marked gør NKT særligt gældende, at Elektricetsrådet har oplyst, at der i vidt omfang i Danmark anvendes installationskabler produceret efter tysk og svensk standard.

*Styrelsens bemærkninger til NKT's anbringender*

53. Det er ikke bestridt, at det er tilladt at anvende fleksible ledninger ved faste installationer, jf. pkt. 39. Der er imidlertid væsentlige prisforskelle mellem fleksible ledninger og installationskabler, hvorfor de i praksis ikke er substituerbare. NKT har ikke anfægtet dette synspunkt.

54. Som nævnt ovenfor har Elektricitetsrådet over for styrelsen bekræftet, at der i langt de fleste tilfælde i Danmark anvendes installationskabler produceret efter dansk standard, jf. pkt. 45. Dette er i øvrigt bekræftet af NKT's grossister.

### **NKT's stilling på det relevante marked**

55. NKT har oplyst sin omsætning af installationskabler i Danmark til mio. kr. NKT har endvidere vurderet, at den samlede omsætning af installationskabler i Danmark udgør 1327,3 mio. kr. NKT har derfor vurderet sin markedsandel til at udgøre \%.<sup>5</sup> Denne omsætning er inklusive NKT's salg af installationskabler til elværker. Udelades NKT's omsætning til elværker, har NKT en omsætning af installationskabler til grossister m.v. på mio. kr. Det er omsætningen af installationskabler til grossister mv., der anvendes ved faste installationer, dvs. til brug i boliger mv. De installationskabler, der afsættes til elværker, benævnes forsyningskabler, og er typisk kraftigere end installationskabler til faste installationer. Forsyningskablerne anvendes i visse tilfælde som installationskabler ved særligt industrielt brug. Det er tilladt at anvende forsyningskabler ved faste installationer. I praksis anvendes de dog ikke ved almindeligt bolig- eller kontorbyggeri.

56. Der eksisterer ikke en branchestatistik, der viser omsætningen af installationskabler i Danmark. Styrelsen har rettet henvendelse til forskellige markedsaktører for at få en vurdering af omsætningen af installationskabler i Danmark. Resultatet af disse henvendelser tyder på, at den samlede omsætning i producentledet af installationskabler i Danmark kan opgøres til ca. 800 mio. kr. (incl. forsyningskabler). Resultaterne tyder endvidere på, at omsætningen i producentledet af installationskabler til grossister m.v. kan opgøres til ca. 600 mio. kr. (excl. forsyningskabler). NKT's andel på det mere snævre afgrænsede marked, markedet for installationskabler til grossister m.v., udgør \%.<sup>6</sup> Resultaterne af henvendelserne tyder således på, at NKT's markedsandel er væsentlig større end det af selskabet oplyste.

57. Markedssituationen i Danmark er afspejlet ved, at der findes en lokal producent, der i kraft af sin historiske betydning naturligt har en høj markedsandel. Der synes dog at være sket en betydelig udvikling i markedsstrukturen de senere år. De fleste store kabelproducenter i EU er etableret på det danske marked via datterselskaber eller uafhængige importører, og NKT's markedsandel er faldet væsentligt i de senere år til det nuværende niveau.

58. Til illustration kan nævnes, at Nordisk Solar Compagni har vurderet, at hver af følgende producenter, Nexans IKO Sverige, Nexans Lyon Frankrig og Ericssons Cables Sverige, udgør mere end \% af Nordisk Solar Compagni A/S salg af installationskabler. Tilsvarende udgør hver af følgende producenter, Draka Kabel, Cables Pirelli og Waskønig og Walther, mere end \% af Louis Poulsens salg af installationskabler.

59. Herudover er den finske producent af installationskabler Reka OY etableret i Danmark via elgrossisten Otra Danmark, der fungerer som agent for Reka i Danmark. Reka OY omsatte i år 2000 installationskabler for mio. kr. i Danmark. Endvidere er den svenske producent af installationskabler ABB etableret i Danmark via datterselskabet ABB Komponent A/S. ABB Komponent A/S' omsætning af installationskabler udgør mio. kr. Endelig har Ahlsell A/S oplyst, at Ahlsell A/S kun forhandler installationskabler fra .

### **Konkurrencelovens §§ 6 og 9**

#### **NKT's grossistkoncept**

60. NKT's grossistkoncept er udtryk for, at NKT distribuerer sine produkter i henhold til et særligt

grossist distributionssystem. Dette grossist distributionssystem, og kravene for at blive optaget og bevare status som grossist, vurderes i forhold til konkurrencelovens § 6. NKT's grossistkoncept indeholder elementer af selektiv distribution, jf. blandt andet pkt. 23. Grossistaftalerne indeholder dog ikke et egentligt forbud mod, at NKT leverer til grossister, der ikke har grossiststatus i grossistaftalernes forstand.

61. Konkurrenceretligt tales der om selektiv distribution, når en virksomhed udpeger sine distributører ud fra nærmere angivne kriterier, således at kun distributører, der overholder disse kriterier, bliver taget i betragtning som distributører af virksomhedens produkter.

62. Et selektivt distributionssystem må ikke være indrettet således, at der kan påpeges begrænsninger i produktion og afsætning eller opdeling af markedet. I så fald vil det selektive distributionssystem blive ramt af forbudet i konkurrencelovens § 6.

63. Ifølge bemærkningerne til konkurrenceloven skal loven fortolkes i overensstemmelse med EU-retten.

64. EF-Domstolen tog for første gang stilling til lovligheden af selektive distributionssystemer i Metro (I)-sagen<sup>7</sup>.

65. EF-Domstolen udtalte, at selektive distributionssystemer udgør en blandt flere konkurrenceformer, som er i overensstemmelse med traktatens artikel 85, stk. 1, såfremt udvælgelsen af videreførelse sker på grundlag af objektive kvalitetskriterier for videforhandlerens og hans personales faglige dygtighed og hans salgsløkalers beskaffenhed, og såfremt disse betingelser fastsættes ens for alle potentielle forhandlere og anvendes uden diskriminering.<sup>8</sup>

66. Derimod er et selektivt distributionssystem omfattet af Traktatens art. 81, stk. 1, og dermed konkurrencelovens § 6, såfremt aftalen indeholder bestemmelser af kvantitativ karakter.

67. Ved vurderingen af, hvorvidt et kriterium skal anses for at være kvantitativt, er det afgørende, om kravet direkte eller indirekte begrænser antallet af distributører.

68. Det fremgår af grossistaftalens punkt 2, litra b, at det påhviler grossisten at være lagerførende på samtlige produkter omfattet af aftalen.

69. En sådan forpligtelse anses at have en kvantitativ effekt, da den begrænser forhandlerens mulighed for en autonom forretningspolitik til fordel for konkurrerende produkter.<sup>9</sup> Hvis der er tale om et økonomisk set ubetydeligt krav, er der dog meget, der taler for ikke at anse en forpligtelse til at være lagerførende fuldsortimentsgrossist for at være konkurrencebegrænsende.<sup>10</sup>

70. Da NKT har et omfattende produktsortiment bestående af 2000 varenumre, må forpligtelsen til at være lagerførende fuldsortimentsgrossist anses at være af kvantitativ karakter, og ikke ubetydelig økonomisk set. Dette understøttes i øvrigt af, at NKT kun har to fuldsortimentsgrossister. Herudover indeholder NKT's grossistaftaler 1) en informationsklausul, 2) en bestemmelse, der regulerer muligheden for direkte leverancer til elinstallatørerne samt 3) en progressiv forudbestillingsrabat af betydelig størrelse. Disse aftalevilkår vurderes nedenfor i forhold til gruppefritagelsen for vertikale aftaler, jf. pkt. 76-88.

71. NKT's grossistaftale fastsætter således visse betingelser, der går videre end, hvad der må anses for at være rent kvalitative krav, hvorfor distributionssystemet er omfattet af forbudet mod konkurrencebegrænsende aftaler i konkurrencelovens § 6, stk. 1, og derfor ikke kan meddeles en ikke-indgrebsklæring efter konkurrencelovens § 9.



## Konkurrencelovens § 10

72. Det fremgår af konkurrencelovens § 10, at visse grupper af aftaler opfylder betingelserne i konkurrencelovens § 8, stk. 1, og derfor er fritaget fra forbudet i konkurrencelovens § 6.

73. I bekendtgørelse om gruppefritagelse for kategorier af vertikale aftaler og samordnet praksis er det bestemt, at gruppefritagelsen finder anvendelse, såfremt leverandørens markedsandel ikke overstiger 30 pct. af det relevante marked, jf. BEK nr. 353 af 15/05/2000, art. 3, stk. 1. Der stilles ikke krav til distributionsformen efter gruppefritagelsen, idet alle former for distribution er omfattet af gruppefritagelsen, *såfremt* betingelserne for gruppefritagelse i øvrigt er opfyldt. Distributionssystemer, der indeholder bestemmelser af kvantitativ karakter, er derfor også omfattet af gruppefritagelsen for vertikale aftaler, *hvis* betingelserne for at anvende gruppefritagelse i øvrigt er opfyldt.

74. Fritagelsen i medfør af gruppefritagelsen for vertikale aftaler gælder ikke for vertikale aftaler mellem konkurrerende virksomheder. Fritagelsen finder dog anvendelse i tilfælde, hvor konkurrerende virksomheder indgår en ikke-gensidig vertikal aftale, og leverandøren er en producent og forhandler af varer og køberen er en forhandler, der ikke producerer varer, som konkurrerer med aftalevarerne, jf. BEK nr. 353 af 15/05/2000, art 2, stk. 4, litra b. I det foreliggende tilfælde er der netop tale om sådan parallel distribution, da NKT i visse tilfælde leverer direkte til elinstallatører. Gruppefritagelsen finder derfor anvendelse.

75. NKT's grossistaftaler omfatter det komplette program af installationskabler og ledninger samt øvrige af NKT's produkter nævnt i NKT's grossistprisliste. I punkterne 68-69 i retningslinjerne for vertikale begrænsninger, er det bestemt, at gruppefritagelsen i sådanne tilfælde finder anvendelse på de produkttyper, hvor leverandøren har en markedsandel på op til 30 pct. af det relevante marked, såfremt betingelserne for gruppefritagelse i øvrigt er opfyldt. Gruppefritagelsen finder anvendelse på NKT's salg til grossister, da NKTs andel af det mere snævre marked, det danske marked for installationskabler til grossister m.v., udgør pct., jf. pkt. 56.

### **NKT's grossistaftale i forhold til gruppefritagelsen for vertikale aftaler**

76. NKT's grossistaftale indeholder bestemmelser, der kan begrænse konkurrencen. NKT's grossistaftale indeholder en 1) informationsklausul, 2) en bestemmelse der regulerer muligheden for direkte leverancer til elinstallatørerne samt 3) et forudbestillingsrabatsystem. I det følgende vil disse aftalevilkår, som følge af NKT's stilling på markedet for installationskabler, blive vurderet i forhold til gruppefritagelsen for vertikale aftaler.

#### *Informationsklausulen i grossistaftalen med Louis Poulsen*

77. Louis Poulsen vil i henhold til grossistaftalen orientere NKT, såfremt Louis Poulsen får kendskab til nye konkurrerende produkter samt orientere NKT, såfremt Louis Poulsen konstaterer væsentligt stigende efterspørgsel efter konkurrerende produkter på bekostning af produkterne fra NKT, således at NKT får mulighed for at træffe foranstaltninger til imødegåelse af situationen.

78. Informationsklausulen har visse ligheder med en engelsk klausul. En engelsk klausul er en klausul, hvorefter en kunde skal oplyse leverandøren om eventuelle tilbud, som kunden modtager fra andre leverandører, hvis disses tilbud ligger under leverandørens priser.

79. Engelske klausuler eller bestemmelser med lignende indhold er konkurrenceretlig problematiske, idet den informationsudveksling, der er forbundet med sådanne bestemmelser, kan have konkurrenceskadelige virkninger.

80. Den foreliggende klausul er ikke en egentlig engelsk klausul, men den informationsudveksling, som klausulen fordrer, kan have tilsvarende skadelige virkninger. NKT vil som følge af klausulen få

detaljerede oplysninger om konkurrenters markedsadfærd og forsøg på markedsindtrængning, og vil derved få mulighed for at træffe foranstaltninger til at begrænse tredjemands adgang til markedet. Informationsklausulen kan derfor få til følge at begrænse konkurrencen.

81. En engelsk klausul, eller en klausul med tilsvarende virkning som en engelsk klausul, er problematisk, da den kan få tilsvarende virkning som en konkurrenceklausul. Hvis den engelske klausul eksempelvis er udformet således, at køberen skal indberette ethvert bedre tilbud og kun tillader køberen at benytte sig af et sådant tilbud, hvis leverandørens tilbud er ringere, kan det forventes, at en engelsk klausul får virkning som en konkurrenceklausul, jf. retningslinjerne for vertikale begrænsninger pkt. 152. Konkurrenceklausuler er ikke omfattet af gruppefritagelsen, hvis de er af ubegrænset varighed eller overstiger fem år eller, hvis de stiltiende fornyes ud over en periode på fem år, jf. BEK nr. 353 af 15/05/2000, art. 5, litra a. Informationsklausulen har dog ikke virkninger som en konkurrenceklausul, jf. BEK nr. 353 af 15/05/2000, art. 1, litra b, ligesom styrelsen ikke har konstateret konkrete skadelige virkninger af informationsudvekslingen.

#### *Klausulen i aftalen med Nordisk Solar Compagni*

82. NKT er i henhold til grossistaftalen berettiget til at sælge og distribuere direkte til kunderne, såfremt Nordisk Solar helt eller delvis leverer produkter i konkurrence med NKT. Klausulen betyder, at NKT ikke kan sælge direkte til elinstallatørerne, hvis Nordisk Solar afholder sig fra at levere produkter i konkurrence med NKT. Klausulen kan således få til følge, at NKT må afstå fra at sælge direkte til elinstallatørerne. Samtidig kan klausulen få til følge, at Nordisk Solar afholder sig fra at levere produkter i konkurrence med NKT, hvilket kan begrænse adgangen til markedet, og dermed beskytte NKT mod konkurrence fra andre leverandører. Klausulen er derfor med til at videreføre stive strukturer i samhandlen med byggematerialer, der i sidste instans kan fordyre byggeriet i Danmark.

83. Klausulen har dog ikke aktuelt en mærkbar virkning på konkurrencen, idet Nordisk Solar leverer et stort antal produkter i konkurrence med NKT, herunder installationskabler fra udenlandske leverandører. Klausulen er hverken retligt eller faktisk en konkurrenceklausul, jf. BEK nr. 353 af 15/05/2000, art. 1, litra b, da den ikke indeholder en pligt for Nordisk Solar til at koncentrere indkøbene af installationskabler hos NKT.

#### *NKT's forudbestillingsrabatsystem*

84. NKT yder sine grossister en rabat på deres samlede forudbestilte årskøb. Rabatten ydes, fordi en forudbestilling ifølge NKT giver NKT mulighed for at udnytte og forny produktionsapparatet, hvorved NKT kan opnå nogle omkostningsbesparelser. Forudbestillingen skal i henhold til grossistaftalen foretages senest hver den 30. november, og udgør grossistens forventede samlede køb hos NKT.

85. NKT's forudbestillingsrabat er i procent voksende med den forudbestilte mængde, og derfor i kroner progressivt voksende med den forudbestilte mængde.<sup>11</sup>

86. NKT's forudbestillingsrabat har tilsvarende loyalitetsvirkninger som en progressiv årsbonus, da rabatten ydes som en procentdel af de enkelte kunders samlede forudbestilte årskøb i løbet af et år, og den procent stiger med forudbestillingens størrelse.

87. Hele forudbestillingssystemet og forudbestillingsrabatten har en betydelig indlåsningseffekt, idet grossisterne på forhånd binder sig til NKT. Den afgivne forudbestilling er bindende, hvilket betyder, at NKT har et juridisk krav på, at grossisten aftager den forudbestilte mængde.<sup>12</sup>

88. Denne indlåsningseffekt mellem grossist og producent forstærkes af, at forudbestillingsrabatten beregnes på grundlag af det samlede forudbestilte årskøb, men kun udbetales på det såkaldte normal køb. På normalkøbet modtager grossisten således en rabat, der

reelt er subsidieret af køb fra andre vareområder. På det resterende køb ydes meget betydelige varespecifikke rabatter. Disse rabatter varierer fra -\%.

### *NKT's anbringender om forudbestillingsrabatsystemet*

89. NKT har i forbindelse med sit høringssvar afvist, at forudbestillingsrabatten har en loyalitetsvirkning som en progressiv årsbonus og en betydelig indlåsningseffekt.

90. NKT gør gældende, at forudbestillingsrabatten er omkostningsbegrundet, og alene er udtryk for de besparelser, som NKT har i forbindelse med effektivering af større ordrer til grossisterne.

### *Styrelsens bemærkninger til NKT's anbringender*

91. NKT har ikke fremlagt dokumenter, der omkostningsbegrunder forudbestillingsrabatten.

92. Der kan være visse omkostningsbeparelser ved, at en grossist afgiver en forudbestilling, da leverandøren herved får mulighed for at planlægge produktionen, og dette kan begrunde en forudbestillingsrabat. Denne bør dog ikke være progressiv, da eventuelle omkostningsfordele må antages stort set at være uafhængig af forudbestillingens størrelse, og samtidig indebærer en progressiv rabat en indlåsningseffekt over for kunderne.

### *Sammenfatning*

93. NKT's grossistaftale er omfattet af gruppefritagelsen for vertikale aftaler, da NKT's markedsandel på markedet for installationskabler i Danmark ikke overstiger 30\%. jf. BEK, nr. 353 af 15/05/2000, art. 3, stk. 1. NKT's grossistaftale indeholder relativt stærke konkurrencebegrænsninger, herunder en informationsklausul<sup>13</sup>, en bestemmelse der regulerer muligheden for direkte leverancer til elinstallatørerne<sup>14</sup> samt etårige bindende forudbestillinger kombineret med en progressiv rabat af betydelig størrelse, men indeholder ikke hard-core begrænsninger i gruppefritagelsens forstand, jf. BEK nr. 353 af 15/05/2000, art. 4, stk. 1.

---

1 NKT's produktsortiment omfatter 2000 varenumre.

2 Kommissionens beslutning af 19. juli 2000, COMP/M.1882 – PIRELLI/BICC.

3 Der er dog kun England, der ikke anvender gul/grøn som beskyttelsesleder.

4 Anbefalingerne kan dog fraviges.

5  $(( \text{mio. kr.} / 1327,3 \text{ mio. kr.}) * 100) = [10-20\%]$ .

6  $(( \text{mio. kr.} / 600 \text{ mio. kr.}) * 100) = [20-30\%]$ .

7 Dom af 25.10.1977, sag 26/76, Metro (I), sml. S. 1875.

8 Jf. op. cit. note 6, præmis 20.

9 Jf. Kommissionens beslutning i Grundig II, EFT 1994, L 20, s. 15, pkt. 35.

10 Kim Lundgaard Hansen m.fl., EU-konkurrenceretten, 1998, s. 398, note 188.

11 Skalaen over NKT's forudbestillingsrabat er konstrueret ud fra rabatskalaerne i de to grossistaftaler.

12 Jf. Rådets afgørelse af 20. december 2000 vedr. LK A/S' grossistaftale, hvor en tilsvarende progressiv forudbestillingsrabat blev anset for at udgøre et misbrug af dominerende stilling.

13 Informationsklausulen findes kun i aftalen med Louis Poulsen.

14 Klausulen findes kun i aftalen med Nordisk Solar Comapgni.