# Knud Wexøe A/S' vilkår for leverancer af kabelkanaler af mærket

Journal nr. 2:801-73/cga/industri

Rådsmødet den 30. august 2000

---

**Resumé**

1. På mødet den 21. juni 2000 behandlede rådet Knud Wexøe A/S' vilkår for leverancer af kabelkanaler af mærket Tehalit.

2. Behandlingen af sagen i rådet førte til, at styrelsen blev pålagt at forhandle med Knud Wexøe A/S om selskabets seneste forslag til samhandelsbetingelser og at forelægge sagen igen umiddelbart efter sommerferien.

3. Sagen er rejst på grundlag af en klage fra Elgrodan, som er en indkøbsforening, der varetager grossistfunktioner inden for handlen med elmateriel. Elgrodan har en omsætning med elmateriel, der ligger på et noget lavere niveau end omsætningen i de mindste virksomheder, som Knud Wexøe A/S hidtil har samhandlet med på grossistvilkår. Det vil være af stor betydning for Elgrodans muligheder for at bygge sin forretning op at kunne få leverancer på grossistvilkår. Det vil endvidere være af stor betydning for konkurrencen i engrosleddet inden for omsætningen med elmateriel, at nye virksomheder ikke hindres adgang til branchen på lige vilkår.

4. Konkurrencerådet finder, at Knud Wexøe A/S har en dominerende stilling i det relevante marked, der i denne sag omfatter salg fra importør eller producent af lukkede kabelkanaler.

5. Det følger af forbudet mod misbrug af dominerende stilling i konkurrencelovens § 11, at selskabet ikke må behandle sine kunder på ulige vilkår.

6. Efter fortsatte drøftelser med selskabet har dette fremsat forslag til nye vilkår for leverancer, som behandles i dette notat.

7. Kravene til kunder, der ønsker at handle på grossistvilkår, er blevet væsentligt modificerede og vurderes at være acceptable.

8. Der foreslås en rabatdifferentiering efter ordrestørrelse, som ikke umiddelbart kan kritiseres. Dog udbetales en del af denne rabat som en bonus efter et kvartals afslutning.

9. Mere kritisabelt er det, at en grossist for at opnå rabat/bonus som grossist skal købe for et minimumsbeløb pr. kvartal. Beløbet er dog reduceret væsentligt i forhold til det oprindelige forslag, der desuden relaterede sig til køb på årsbasis.

10. Samlet vurderes samhandelsvilkårene ikke at indebære en sådan skadelig konkurrencebegrænsning, at der vil være tale om et misbrug af dominerende stilling, jf. §11 i konkurrenceloven.

---

**Afgørelse**

11. Det meddeles Knud Wexøe A/S, at de af selskabet ved skrivelse af 9. august 2000 foreslåede vilkår for grossisthandel med kabelkanaler af mærket Tehalit, efter de forhold Konkurrencerådet har kendskab til, ikke vil udgøre et misbrug af dominerende stilling, jf. konkurrencelovens §11, stk. 1, og at man derfor tager til efterretning, at selskabet vil lade disse nye vilkår erstatte de

hidtidige, for nye kunder med virkning fra 1. oktober 2000 og for eksisterende kunder med virkning fra 1. januar 2001.

**Sagsfremstilling**

**Forhistorien**

12. Elbodan har den 9. marts 1998 klaget over, at Knud Wexøe A/S (Wexøe) ikke vil levere lukkede kabelkanaler af plast af mærket ”Tehalit” til Elbodans engrosafdeling for elinstallationsmateriel, Elgrodan, på sædvanlige grossistvilkår. Wexøe har afvist at anerkende Elgrodan som grossist; men har tilbudt Elgrodan at samhandle på samme vilkår som almindelige elinstallatører.

13. Herved må Elgrodan lade sig nøje med en rabat på ca. ** pct., medens en grossist opnår en rabat på ** pct. Dette stiller Elgrodan ringere i konkurrencen med branchens øvrige grossistvirksomheder om leverancer til elinstallatørvirksomhederne.

14. Det blev i diskussionen af sagen i rådsmødet den 21. juni 2000 fremført, at styrelsen burde forhandle med Knud Wexøe A/S om det senest fremsatte forslag til samhandelsbetingelser. Formanden besluttede under hensyn hertil, at den måtte forelægges på ny på det første møde efter sommerferien.

**Knud Wexøe A/S**

15. Knud Wexøe A/S driver handel med elektromateriel og elektroniske komponenter til elbranchen og industrien. Firmaet er grundlagt i 1958 af ingeniør Knud Wexøe.

16. Selskabet er importør blandt andet af ”Tehalit” kabelkanaler af plast, som er det aktuelle produkt i denne sag. Selskabet er eneimportør af ”Tehalit” til Danmark. Omsætningen hermed tegner sig for ca. ** pct. af selskabets samlede omsætning.

17. Overordnet gjorde Knud Wexøe A/S i sit svar på klagen oprindeligt gældende, at selskabet ikke har en dominerende stilling på markedet for elinstallationsmateriel og heller ikke på et delmarked for materiel til kabelfremføring.

18. Wexøe begrundede derudover sit afslag på at handle med Elgrodan på grossistvilkår med, at Elgrodan ikke er en grossistvirksomhed, men en indkøbsforening. Elgrodan opfyldte efter Knud Wexøes mening ikke de kvalitative krav, der må stilles til en grossist. Selskabet redegjorde dog efter styrelsens opfattelse ikke tilstrækkeligt for hvilke krav, som selskabet stiller for at anse en kunde for grossist.

**Elgrodan**

19. Elbodan har oplyst, at man gennem sin engrosafdeling for elinstallationsmateriel, Elgrodan, distribuerer et bredt sortiment af elmateriel til ca. 50 elinstallatører, der har Elgrodan som deres hovedleverandør af elmateriel. Derudover distribuerer Elgrodan til yderligere ca. 60 elinstallatører, som har andre grossister som hovedleverandør og som køber en væsentligt lavere andel af deres produkter fra Elgrodan. Elgrodan har centrallager i Hinnerup, hvorfra elmateriel ekspederes fra dag til dag. Omsætningen med el-installationsmateriel har i 1997, 1998 og 1999 ligget på omkring ** mio. kr.

**Markedet**

20. Det omstridte produkt i denne sag er lukkede kabelkanaler, der bruges til at indkapsle elledninger ved installationer til såvel stærkstrøm – elektricitet – som svagstrøm – fx

edb-netværksinstallationer.

21. Det *relevante produktmarked* omfatter salg fra importør eller producent af lukkede kabelkanaler[1].

22. Det *relevante geografiske marked* er det danske marked. De aktuelle produkter produceres i vidt omfang uden for Danmark. Til Danmark indføres de typisk af producentens eneimportører. Grossisterne køber deres produkter af importører, der er til stede på det danske marked. For eksempel er den virksomhed, som må anses for dominerende på markedet, Wexøe, i praksis eneimportør for tyske Tehalit. Forsyningen af grossister sker således udelukkende fra virksomheder beliggende i Danmark, og leverancer fra udlandet vil ikke være et konkurrencedygtigt alternativ.

23. Det kan ikke afvises, at det teoretisk kunne være muligt at importere kabelkanaler uden om producenternes kontakter i Danmark eller prøve at finde fabrikater, der ikke er på det danske marked. Hvis det skulle lykkes, ville kunderne herefter skulle overbevises om, at de for dem ukendte fabrikater er lige så gode som de velkendte på markedet.

24. Samme forhold karakteriserer en lang række andre af branchens artikler. En konkurrencedygtig grossist må føre et bredt udvalg af branchens varer, og det ville stille en ny grossist meget ulige i erhvervsudøvelsen, hvis han skulle søger alternative forsyningskilder i udlandet - i øvrigt med højere omkostninger til transport mv. - for en lang række varer i sortimentet. Derfor må det relevante geografiske marked være Danmark.

25. Elgrodan oplyser, at det ikke er muligt for virksomheden at importere Tehalit-produkter uden om Wexøe, idet både farvevalg til kanalerne og det tilbehør (dåser, konsoller og værktøjer), som anvendes, er specielt tilpasset det danske marked. Derfor er der særlige præferencer for udseende og funktionalitet, som det ikke er praktisk muligt at få opfyldt ved at parallelimportere disse produkter fra andre markeder.

**Markedsstrukturen**

26. Konkurrencestyrelsen har i 1998 gennemført en undersøgelse af salget af forskellige produktgrupper inden for elinstallationsmateriel, herunder også kabelkanaler. Oplysningerne vedrører omsætning af produkter, der er anvendelige i bolig- og husinstallationer og omfatter oplysninger fra 48 virksomheder.

27. Det fremgik heraf, at der optræder få virksomheder på markedet for kabelkanaler. De vigtigste leverandører af kabelkanaler til det danske marked er JM-Aluflex A/S, Knud Wexøe A/S, LeGrand Danmark A/S, Louis Poulsen & Co, Nordisk Solar Compagni A/S, Rehau A/S og Thorsmann & Co A/S. Det drejer sig om kabelkanaler af mærkerne: JM-Aluflex, Tehalit, Legrand, Thorsman, Kleinhuis, Dahl, Jakobsson, Rehau og Ravcan. Den samlede omsætning af disse kabelkanaler androg for 1997 efter styrelsens oplysninger - bortset fra Knud Wexøe A/S - ca. ** mio. kr. Hertil skal lægges det af Knud Wexøe A/S oplyste salg på ** mio. kr., hvorefter den samlede omsætning kan opgøres til ca. ** mio. kr.

28. I et tidligere indlæg i sagen har Knud Wexøe A/S anført, at såvel GGK som OBB-Bettermann skulle være substitutter til Tehalit produkter og derved indgå ved opgørelsen af det relevante marked. Ved at tage omsætningen af disse to fabrikater med ændrer opgørelsen af det samlede marked sig ikke nævneværdigt. Wexøes markedsandel for kabelkanaler bliver fortsat over ** pct., når alle konkurrenter på det relevante produktmarked indgår.

29. Der er ikke stor forskel mellem de tekniske løsninger som forskellige leverandører af kabelkanaler tilbyder. I anvendelsen af produkterne er det dog således, at profiler og sammenføjningen af bund og låg er forskellig fabrikaterne imellem.

30. Til belysning af spørgsmålet om substitution har styrelsen rettet henvendelse til ELFO, som henviste styrelsen til et rådgivende firma inden for projektering af elinstallationer. Dette har oplyst, at når elinstallationsopgaver udbydes, anføres der om valg af materialer ofte "som et nærmere angivet referenceprodukt". Af hensyn til EU-udbudsreglerne kan man ikke angive bestemte fabrikater i projekter i EU-udbud. Tehalit er typisk sådan et referenceprodukt, hvor mærket er synonymt med produktet. Det blev oplyst, at Tehalitprogrammet opfattes som mere komplet end tilsvarende produkter.

31. Imidlertid er det afgørende for, at en leverandør af elmateriel til elinstallatørerne kan være et konkurrencedygtigt alternativ til andre leverandører, at den pågældende er leveringsdygtig i et bredt udsnit af de produkter, som elinstallatørerne efterspørger. Hvis derfor elinstallatørerne efterspørger kabelkanaler af mærket "Tehalit" er det væsentligt at kunne tilbyde dette produkt. Det kan de øvrige engrosleverandører, som en ny leverandør skal konkurrere om elinstallatørerne med. Det gælder også for den nyeste virksomhed på dette engrosmarkedet – den svenskejede Ahlsell.[2]

**Wexøes seneste forslag til nye vilkår**

32. Efter drøftelse mellem Wexøe og styrelsen har Wexøe nu formuleret nye vilkår for grossisthandel med kabelkanaler af mærket Tehalit:

33. For at komme i betragtning skal kunden være "grossist" i den forstand, at virksomhedens kunder hovedsagelig er installatører eller detaillister, og at virksomheden opretholder et sådant lager af produkterne, at kunderne løbende kan ydes en rimelig service.

34. For at opnå bonus som grossist skal grossisten købe for minimum *** kr. pr. kvartal Under forudsætning af, at denne betingelse er opfyldt, godtgøres grossisten efterfølgende en bonus på:

- ** pct. på alle ordrer[3] på mellem *** kr. og *** kr.
- ** pct. på alle ordrer[3] på *** kr. eller derover og
- ** pct. på alle ordrer[3], hvor der aftages hele lastvognstog direkte fra producenten.

35. For så vidt angår ordrer, hvor ingen af de tre nævnte betingelser er opfyldt, ydes ingen bonus, således at prisen forbliver den samme, som almindelige installatør- og detaillistkunder betaler.

36. Herudover vil Knud Wexøe A/S stille krav til kunder, som ønsker at handle på grossistvilkår, om:

- at modtage leverancer i hele og ubrudte pakker/europaller,
- at udpege en kontaktperson/produktchef, som skal være installatøruddannet, eller som har mindst to års erfaring inden for engroshandel med elmateriel, samt
- at kunne samhandle ved hjælp af EDI, hvis Knud Wesøe A/S ønsker dette af selskabets kunder.

37. Omlægningen fra rabat til bonus forudsætter ifølge Wexøe en ændring af selskabets bogholderi- og EDB-systemer, således at ordningen tidligst kan fungere for de eksisterende grossistkunder fra 1. januar 2001 og – ved manuelle/pc-baserede tiltag – for nye kunder fra 1. oktober 2000.

**Vurdering**

**Virksomhedsbegrebet**

38. Knud Wexøe A/S driver handel med elektromateriel og elektroniske komponenter til elbranchen og industrien. Selskabet er eneimportør af "Tehalit" kabelkanaler af plast, som er det

aktuelle produkt i denne sag. Knud Wexøe A/S udøver herved økonomisk virksomhed omfattet af konkurrenceloven, jf. § 2, stk. 1.

**Spørgsmålet om dominerende stilling jf. § 11, stk. 1**

39. Det relevante produktmarked er salg fra importør eller producent af lukkede kabelkanaler, medens det relevante geografiske marked er det danske marked.

40. I dette marked indtager Knud Wexøe A/S selskabet ifølge egne oplysninger ikke en dominerende stilling, idet selskabet har beregnet, at det har en markedsandel på ca. ** pct.

41. Denne beregning omfatter en lang række produkter, og inkluderer en række fabrikater, som ikke er substitutter til kabelkanaler.

42. Ud fra oplysninger indhentet af styrelsen kan den samlede forsyning med kabelkanaler mv. af såvel plast som aluminium beregnes til ca. ** mio. kr. Heraf udgør som nævnt ovenfor ”Tehalit” ** mio. kr. svarende til ca. ** pct.

43. Lægges disse tal til grund, samt tager man endvidere i betragtning, at de øvrige leverandører alle er betydeligt mindre, samt at bygherrer i vid udstrækning anvender kabelkanaler som ”Tehalit” som reference, må man kunne fastslå, at Knud Wexøe A/S har en dominerende stilling på det relevante marked.

**Spørgsmålet om misbrug af dominerende stilling, jf. § 11, stk. 2**

44. I den konkrete sag havde Knud Wexøe A/S tilbudt Elgrodan samhandel på installatørvilkår. Dette tilbud ville ikke gøre det muligt for Elgrodan at konkurrere om elinstallatørerne med de grossister, som Wexøe anerkendte som grossister. Disse opnår en langt større rabat hos Wexøe end den rabat, som Wexøe havde tilbudt Elgrodan.

45. Sagen handler om vilkårene for samhandel og dermed om en mulig ulighed i samhandelsvilkårene mellem Elgrodan og Wexøes øvrige kunder. Konkurrencelovens § 11, stk. 2, nr. 3, indeholder forbud mod, at en dominerende virksomhed tilbyder visse af sine aftagere af varer eller tjenesteydelser rabatter eller bonus, som ikke ydes til andre aftagere, der under samme omstændigheder får leveret samme mængder.[4]

46. Elgrodan vil indkøbe kabelkanaler med videresalg for øje (grossistfunktion). Derfor må Elgrodan leve op til de krav, som Wexøe med rimelighed kan stille til andre virksomheder som forudsætning for at handle med dem på grossistvilkår. Gør Elgrodan det, må Elgrodan ligeledes have leverancer på grossistvilkår.

47. Wexøe begrundede sit afslag på at tilbyde Elgrodan samme vilkår som grossisterne med, at Elgrodan ikke er grossist inden for elinstallationsmateriel, men alene er en indkøbsforening for andelsselskabets medlemmer.

48. Det væsentlige ved vurderingen af, om Elgrodan forskelsbehandles i forhold til andre aftagere, er at se på, hvilke funktioner Elgrodan varetager i markedet.

49. Elgrodan oplyser selv, at selskabet varetager grossistfunktioner, idet det indkøber elinstallationsmateriel til videresalg til elinstallatører, såvel andelshavere som ikke-andelshavere. Elgrodan har efter det oplyste samhandel med andre leverandører af elinstallationsmateriel. I denne sag agter Elgrodan at købe kabelkanaler af mærket ”Tehalit” ind til sit lager med videresalg til elinstallatører for øje. Derfor kan styrelsen i denne sag kun opfatte Elgrodan som grossist.

50. Elgrodan har haft en årsomsætning med el-installationsmateriel på omkring ** mio. kr. i de

seneste år. Til sammenligning har de små grossister inden for elinstallationsmateriel årsomsætninger i størrelsesordenen *** mio. kr.

51. Elgrodan er ved at bygge sin grossistafdeling op, og ønsket om at indlede et samarbejde med Knud Wexøe A/S – der er den betydeligste leverandør på dette marked - er et led heri.

52. Engrosleddet inden for elinstallationsmateriel er præget af få udbydere. For tiden er der to meget store med omsætning i milliardklassen og tre små, hvoraf den ene er et nyetableret datterselskab af en svensk virksomhed med branchekendskab. Hertil kommer Elgrodan.

53. For at skabe konkurrence i engrosleddet for elinstallationsmateriel vil det være væsentligt, at der er nye virksomheder, der forsøger at trænge ind på markedet. Dette vil forudsætte, at nye virksomheder kan få leverancer af elinstallationsmateriel på ikke-diskriminerende vilkår, så de kan tage kampen om kunderne op med de allerede etablerede virksomheder. I en fase, hvor en ny virksomhed prøver at få fodfæste, er dens omsætning selvsagt beskeden.

54. For at have mulighed for at tage konkurrencen op med de etablerede grossister er det væsentligt for Elgrodan at kunne tilbyde de mest efterspurgte produkter inden for el-installationsmateriel, så elinstallatørerne vælger Elgrodan som leverandør heraf. Til disse mest efterspurgte hører naturligt også det førende fabrikat af kabelkanaler ”Tehalit”. De øvrige grossister fører alle ”Tehalitprodukter. Dette gælder også den senest tilkomne - Ahlsell.

55. Ved vurderingen af forslagene til samhandelsbetingelser, som Wexøe har fremsat under sagens behandling, er følgende bl.a. lagt til grund:

56. Generelt må det være et krav, at samhandelsbetingelser er saglige, objektive og praktiseres konsekvent over for alle kunder. På baggrund af den foreliggende klage fra Elgrodan er det særlig væsentligt at understrege at alle, der udfører nærmere definerede funktioner som mellemhandlere, skal have mulighed for at samhandle på grossistvilkår.

57. I denne forbindelse er det uden betydning om mellemhandleren kalder sig grossist eller indkøbsforening. Disse forskellige betegnelser er et spørgsmål om, hvem der ejer mellemhandleren – er det leverandøren, det efterfølgende handelsled, de udførende håndværksvirksomheder eller uafhængige kapitalinteresser.

58. Det er vigtigt for konkurrencen på et område som elinstallationsmateriel, at det bliver muligt for mellemhandlere at afprøve forskellige koncepter fx med forskellig grad af service og support over for installatørerne. Og det er vigtigt, at det er markedet, der kommer til at afgøre, om der er plads hertil.

59. Leverandøren kan fx stille krav om, at kunden som minimum skal aftage produkter for bestemte beløb eller bestemte dele af sortimentet. Leverandøren kan ligeledes stille krav om lagerføring.

60. Leverandøren kan stille krav til, at mellemhandleren skal have produktkendskab, som gør denne istand til at vejlede kunderne. I forbindelse hermed kan leverandøren stille krav om at mellemhandleren og dennes ansatte deltager i kursusvirksomhed mv. arrangeret af leverandøren.

61. Ud fra EU-rettens holdning til selektive distributionssystemer og behandlingen heraf i praksis, kan der udledes forskellige generelle principper. Der kan opstilles såvel kvalitative som kvantitative kriterier som betingelse for at indlede samhandel.

62. Kvantitative restriktioner skal her forstås som en begrænsning af antallet af forhandlere generelt eller inden for et bestemt geografisk område. Et sådant behovskriterie vil som hovedregel ikke være et acceptabelt grundlag for at udvælge forhandlere/afvise en ny kunde.

63. De kvalitative betingelser kan både være krav til kvalifikationer, indretning af forretningslokaler, deltagelse i markedsføring mv. og numeriske (kvantitative) i deres kriterier fx mindste årskøb, mindsteordrestørrelser, sortimentskrav og krav om mindstelagerføring.

64. For disse betingelser gælder, at hvis de får den samme virkning som et behovskriterium, vil de umiddelbart stride mod konkurrencereglernes forbud. Krav til mindstelager anses i praksis normalt at være af kvantitativ art, omfattet af artikel 81, stk. 1[5], og krav om årligt mindstekøb kan have en tilsvarende kvantitativ virkning. De kan i nogle tilfælde måske meddeles individuel fritagelse, jf. Kommissionens beslutning i Givenchy-sagen[6]; men blev i Metro-sagen af Domstolen fundet unødvendige for et selektivt salgssystem.[7]

65. Et krav om minimumslager opnåede i ét tilfælde individuel fritagelse i en situation, hvor det skulle understøtte, at forhandleren ikke skulle optage forhandling med den pågældende leverandør på skrømt; men i praksis lægge hovedvægten på andre mærker inden for produktområdet. Ud fra dette hensyn vil der imidlertid kun kunne fastsættes beskedne krav til minimumslageret[8]. Det kan ikke være et mål i sig selv at have lagre af en vis størrelse. Tværtimod er det et effektivitetsmål at minimere lagrene såvel hos importøren som hos grossisten. Kravet vil mere hensigtsmæssigt kunne gå på fx at kunne levere enhver vare i sortimentet inden for en nærmere defineret tid.

66. Hvis det reelle formål eller virkningen af samhandelsbetingelser er at forbeholde markedet for bestemte - allerede kendte - aktører, så vil det være i strid med konkurrencelovens intentioner. Styrelsen har vurderet Wexøes forslag på baggrund af, at der er tale om et marked med ganske få aktører på grossistniveau. Generelle samhandelsvilkår, der begrænser antallet af mellemhandlere til disse få nuværende aktører - eller endnu færre - kan indebære alvorlige konkurrencebegrænsninger, mens argumentet om at opnå en mere rationel og effektiv distribution ved at undgå et alt for stort antal forhandlere omvendt er svagere[9].

**Wexøes forslag til samhandelsbetingelser**

66. Efter længere drøftelser mellem styrelsen og Wexøe havde Wexøe forud for rådsmødet den 21. juni 2000 formuleret et forslag til betingelser for salg af kabelkanaler af mærket Tehalit på ”grossistvilkår”:

Dette forslag indeholdt krav om mindsteenkeltordrestørrelse på *** kr.og mindste årlige køb på *** kr.

Grossistvilkår indebar fakturering til priser, der svarer til en rabat på ** pct.[4], medens store kunder, som ikke opfylder disse krav, faktureres til priser, der svarer til en rabat på ** pct.

- at føre lager til minimum 6 ugers salg,
- at modtage leverancer i hele pakker eller varebure,
- at udpege en kontaktperson/produktchef, som skal være installatøruddannet, og som skal deltage i Knud Wexøe A/S og Tehalits arrangementer vedrørende produkttræning, salgsmøder mv., samt
- at kunne samhandle ved hjælp af EDI, hvis Knud Wexøe A/S ønsker dette.

67. Disse betingelser skulle gennemføres konsekvent i forhold til alle kunder. Dette ville indebære, at kunder, der havde modtaget leverancer på grossistvilkår, men som alligevel ikke når mindsteomsætningen, ville blive efterfaktureret. Betingelserne kunne endvidere betyde, at kunder, der hidtil havde købt på grossistvilkår ikke længere ville kunne købe Tehalitprodukter fra Knud Wexøe A/S på grossistvilkår, men kun med en rabat på ** pct.

68. Efter fortsatte drøftelser over sommeren har Wexøe meddelt at ”kunne acceptere” vilkår for grossisthandel med kabelkanaler, hvorved i forhold til ovenstående tidligere forslag

- kravet om mindste årskøb reduceres til et krav om mindste kvartalskøb på *** kr.
- ordrer på *** kr. udløser ** pct. rabat.
- ordrer på mellem ** og *** udløser ** pct. rabat.
- ordrer på under *** udløser ** pct. rabat.

69. Den nævnte ordrerabat består af en rabat på ** pct., der fratrækkes på fakturaen, mens resten, betegnet bonus, afregnes (endeligt) efter kvartalets slutning, betinget af opfyldelsen af ovennævnte krav til mindste kvartalskøb.

70. Vedrørende kravene til at handle på grossistvilkår er især kravet om minimumslager ændret til et krav, der ikke kan kritiseres, og der er sket en opblødning af kravet til kontaktperson/produktchef.

71. Den rabatdifferentiering efter ordrestørrelse, der foreslås, kan ikke umiddelbart kritiseres.

72. Et kritisabelt punkt er derimod, at der fortsat er bestemmelser om mindste køb pr. kvartal, hvis relevans forekommer tvivlsom. Der er dog tale om en væsentlig reduktion af beløbet i forhold til det tidligere forslag, og det er en klar forbedring, at man har ændret forslaget fra et kriterium på årsbasis med efterfakturering af for meget udbetalt rabat i tilfælde af manglende opfyldelse af mindstekøbet til et kriterium på kvartalsbasis med endelig afregning efter kvartalets slutning.

73. Konsekvensen for en kunde af ikke at opfylde kravet til mindstekøb i et kvartal er, at kunden kun opnår de ** pct. rabat, der fratrækkes på fakturaen, og som ydes over for alle (professionelle) kunder. Hvis kunden i det følgende kvartal når over minimumskøbet, vil han for købet i dette kvartal modtage grossistvilkårenes rabatter. De foreslåede betingelser gør det muligt for en mindre kunde at optimere sine vilkår ved fx at samle ordrer og herved opnå højere rabat. Dette er ifølge Wexøe netop tilsigtet, idet man har ønsket et rabatsystem, der modsvarer omkostningsbesparelser for selskabet, og ikke et selektivt salgssystem.

74. Med hensyn til den foreslåede bonus er der – uanset benævnelsen – reelt tale om en kvantumsrabat, der udbetales med forsinkelse efter kvartalets udløb. Et system uden en sådan forsinkelse ville være at fortrække, bl.a. for rabatternes gennemslag i videresalgspriserne. Forslaget er dog klart at foretrække frem for det først foreslåede system, hvor rabatterne ganske vist blev fratrukket på fakturaen, men hvor der skulle ske en efterfakturering af for meget udbetalt rabat i tilfælde, hvor mindstekøbskravet for året ikke blev opfyldt. Desuden er forsinkelsen af rabatbetalingen på et par måneder forholdsvis beskeden.

75. Wexøe har endelig oplyst, at selskabet af praktiske grunde tidligst kan iværksætte ordningen for de eksisterende kunder fra 1. januar 2001 og – ved manuelle/pc-baserede tiltag – for nye kunder fra 1. oktober 2000. Hertil bemærkes, at det må være en forudsætning for at acceptere ordningen, at den for nye kunder, herunder Elbodan/Elgrodan, træder i kraft senest 1. oktober 2000.

76. Samlet vurderes samhandelsvilkårene ikke at indebære en sådan skadelig konkurrencebegrænsning, at der er tale om et misbrug af dominerende stilling, jf. § 11 i konkurrenceloven.

---

1 Af plast, aluminium eller stål og andre tilsvarende produkter med de samme funktionsmæssige egenskaber
2 I 1999 er en ny aktør dukket op på engrosmarkedet for elmateriel. Det er den svenske virksomhed, Ahlsell, der i sit præsentationsmateriale til de danske elinstallatører anfører, at virksomheden har mere end 10.000 artikler på lager til at afhente her og nu. Ahlsell fremhæver på sin Internethjemmeside, at virksomheden blandt andet fører Tehalit-produkter og produkter fra LK AS.
3 I praksis følges en større ordre ofte op med supplerende såkaldte ”serviceordrer”, som angår

supplerende produkter af samme art, tilbehørsprodukter eller lignende. Knud Wexøe A/S vil være indstillet på at opfylde sådanne ordrer på samme vilkår inden for en ramme af 10 pct. af hovedordren og indtil udgangen af den efterfølgende kalendermåned.
4 Der foreligger to rådsafgørelser vedrørerende denne bestemmelse. Den ene er sagen på rådets møde den 16. december 1998 om Kære Børn, hvor en klager blandt andet havde påberåbt sig, at Indkøbsforeningen Kære Børn havde misbrugt sin dominerende stilling ved at nægte klager adgang til at indkøbe babyudstyr gennem foreningen på samme vilkår og til samme priser, som tilbydes medlemmer af foreningen. Dette afviste rådet, da der ikke forelå en dominerende stilling. Afgørelsen blev stadfæstet af Konkurrenceankenævnet ved kendelse af 19. november 1999. Den anden er rådets afgørelse i mødet den 28. januar 1998 af, at Scandlines A/S' pris- og rabatvilkår ved udstedelse af kombinationsbilletter til lastbiler udgjorde et misbrug, der er omfattet af forbudet i konkurrencelovens § 11, stk.1, og § 11 stk.2, nr. 3.Rådet gav påbud om at bringe overtrædelsen til ophør. Denne afgørelse underkendte ankenævnet ved kendelse af 14. juli 1998. Det skete fordi ankenævnet ikke fandt grundlag for at antage eksistensen af ét marked for kombinationsoverførsel af lastbil med færge i Danmark og til og fra Danmark. Ankenævnet fandt, at der, fordi der måtte være flere geografisk adskilte markeder for kombinationsbilletter, ikke forelå et misbrug som omhandlet i § 11
5 Jf. Kim Lundgaard Hansen m. fl. s. 397-98.
6 Jf. EFT 1992, L 236, s.11.
7 Jf. Dom af 25.10.1977, sag 26/76 Metro (I).
8 Jf. Kim Lundgaard Hansen m. fl. s. 397, note 188
9 Krav om årlige mindstekøb er i Givenchy-sagen blevet fritaget fra forbudet i EU's konkurrenceregler med den begrundelse, at uden sådanne krav kunne distributionsnettet blive udvidet med stigende omkostninger til følge, uden at der var udsigt til at afsætningen vil stige. I denne sag var der tale om et marked med et stort antal forhandlere.