

# Salgskontoret A/S De Forenede Teglværker

**Rådsmødet den 27. januar 1999**

## 1. Resumé

A/S De Forenede Teglværker, der er salgskontor for 9 selvstændige teglværker, har anmeldt vedtægterne for salgskontoret og de samarbejdsaftaler, der er indgået mellem salgskontoret og de deltagende teglværker og har anmodet om en fritagelse i medfør af konkurrencelovens § 8, stk. 1.

De Forenede Teglværkers opgave som salgskontor er at markedsføre og sørge for afsætning af de deltagende teglværkers murstensprodukter. Salgskontoret har retten til at sælge og eneretten til at markedsføre de deltagende teglværkers produkter. 95% af aftaledeltagernes produktion afsættes gennem De Forenede Teglværker.

Det etablerede samarbejde betyder en samordning af aftaledeltagernes adfærd og dermed en begrænsning af konkurrencen mellem de deltagende teglværker som indebærer en overtrædelse af forbudet i konkurrencelovens § 6, stk. 1.

Med udgangspunkt i årligt fastsatte budgetter er salgskontoret forpligtiget til at sælge de fastsatte mængder og teglværkerne forpligtiget til mindst at levere til De Forenede Teglværker. Der sker således en mængdetilpasning, hvorved konkurrencen begrænses, idet der ikke er noget incitament for det enkelte teglværk til at øge produktionen, da den mængde som De Forenede Teglværker er forpligtiget til at afsætte på marked på forhånd er fastlagt.

Dette forstærkes gennem bestemmelsen om, at salgskontoret har eneretten til at markedsføre de deltagende teglværkers produkter. Desuden er teglværkernes muligheder for at sælge uden om salgskontoret begrænset, idet et sådant salg kun må ske til forhandlere af byggematerialer, men ikke direkte til de endelige slutbrugere.

Samarbejdet medfører desuden en samordning af de deltagende teglværkers salgspriser og kørselstakster, som betyder en neutralisering af konkurrencen på disse konkurrenceparametre.

Konkurrencerådet skal tage stilling til om betingelserne for opnåelse af en fritagelse i medfør af konkurrencelovens § 8, stk. 1, er opfyldt.

Salgskontorets eneret til at markedsføre aftaleparternes produkter giver næppe i sig selv en effektivitetsgevinst i produktionen, og den effektivitetsfordel der kan opnås i distribution ved fælles markedsføring fremkommer som et resultat af den begrænsning af konkurrencen som salgskontorets aktiviteter er udtryk for.

Aftalekomplekset opfylder ikke betingelserne for at opnå en individuel fritagelse, fordi den begrænsning af konkurrencen som salgssamarbejdet er udtryk for, går videre end hvad der kan anses nødvendigt for at opnå de fordele samarbejdet tilsigter, jf. konkurrencelovens § 8, stk. 1.

## 2. Afgørelse

Aftalekomplekset om salgskontoret De Forenede Teglværker er konkurrencebegrænsende, jf. konkurrencelovens § 6. Konkurrencerådet finder ikke grundlag for i medfør af konkurrencelovens § 8, stk. 1, at fritage aftalekomplekset fra forbudet i konkurrencelovens § 6, stk. 1.

De Forenede Teglværker samt de i aftalekomplekset 9 deltagende teglværker påbydes at ophæve aftalekomplekset senest pr. 1. maj 1999, jf. konkurrencelovens § 6, stk. 4, jf. § 16, stk. 1, nr. 1.

## 3. Sagsfremstilling

### 3.1 Indledning

A/S De Forenede Teglværker, der er salgskontor for 9 selvstændige teglværker, har den 22. juni 1998 anmeldt de samarbejdsaftaler, der er indgået mellem salgskontoret og de deltagende teglværker og anmodet om en fritagelse i medfør af konkurrencelovens § 8, stk. 1. Det bemærkes, at der er tale om anmeldelse af en "gammel aftale" der er omfattet af overgangsbestemmelserne i konkurrenceloven jf. § 27, stk. 4.

Det anmeldte aftalekompleks er en afløser for de aftaler, som Konkurrencerådet greb ind over for ultimo 1993. Konkurrencerådet besluttede efter undersøgelse af og forhandlinger med de to salgskontorer for teglsten (De Forenede Teglværker og Randers Tegl) at udstede pålæg om ophævelse af en række af aftalernes konkurrencebegrænsende bestemmelser. Det drejede sig om medlemmernes pligt til at benytte salgskontoret som eneste salgskanal, vedtagelserne om kvotering af medlemmernes salg samt om samordnet praksis ved fastsættelse af teglværkernes priser. Konkurrencerådets afgørelse blev efterfølgende stadfæstet af Konkurrenceankenævnet.

Salgskontoret Randers Tegl er stadig aktiv på markedet med en markedsandel på ca. x %.

### 3.2 Salgskontorets deltagere

Anmelder er A/S De Forenede Teglværker, der ejes af teglværksejere og aktieselskaber, der har teglværksproduktion som formål. Der er 7 teglværker, der er aktionærer i De Forenede Teglværker. De enkelte teglværkers ejerandele i De Forenede Teglværker varierer fra 11% til 19%. Herudover er et teglværk (A/S Graasten Teglværk), der er et datterselskab til en af aktionærerne, omfattet af aftalerne. Endvidere er Orebo Teglværk, der ikke er aktionær, men som har en speciel forhandleraftale med salgskontoret, omfattet af aftalerne.

De 9 teglværker, der er omfattet af aftalekomplekset, er listet nedenfor med angivelse af det enkelte teglværks aktieandel i De Forenede Teglværker, samlede omsætning (salg til hjemmemarked og til eksport) og markedsandel for teglmursten på det danske marked.

Teglværk	Andel af aktiekapital i %	Samlet omsætning 1997 1.000 kr.	Markedsandel på det danske marked i %
Graasten	*	*	*
Bachmanns	*	*	*
Tychsens	*	*	*
Matzens	*	*	*
Stoffers	*	*	*
Vesterled	*	*	*
Vedstaarup	*	*	*

Helligsø	*	*	*
Orebo	*	*	*
I alt	100	*	ca. 30

Det ses af oversigten at aftaleparternes samlede omsætning er større end 150 mill. kr. Det fremgår endvidere, at hver især er de enkelte teglværker små med markedsandele ikke over 6%, men med en samlet markedsandel på ca. 30%. De angivne markedsandele gælder for det samlede danske marked; opgjort som andele af de relevante lokale markeder vil markedsandelene være større.

Det fremgår af anmeldelsen, at De Forenede Teglværker har et bredt produktprogram, hvor de enkelte teglværker har meget forskelligartede produkter. Det drejer sig dels om forskellige typer af standardmursten, hvor to eller flere teglværker producere identiske sten, der umiddelbart kan substituere hinanden, dels om specialmursten der adskiller sig fra hinanden med hensyn til bl.a. farve, flerhulssten og størrelse.

En række af teglværkerne der indgår i salgskontoret har finansielle forbindelser til selskaber, der har tilknytning til teglbranchen. Således har 4 teglværker små aktieposter i Fr. Petersens Maskinfabrik A/S, der fremstiller maskiner til teglværksindustrien og 5 teglværker har interessentskabsandele i I/S Lertranskøb, der er et indkøbsselskab af ler.

Udover at forhandle teglværkernes murstensprodukter, sælger De Forenede Teglværker også tegltagsten. Indtil den 31. december 1998 forhandlede De Forenede Teglværker tegltagsten fra A/S Dantegl. Fra 1999 forhandler De Forenede Teglværker i stedet tagsten fra det tyske teglværk Algermissen og Wittenberg.

### 3.3 Det anmeldte aftalekompleks

Samarbejdet i salgskontoret er fastlagt gennem et aftalekompleks, der består af et sæt vedtægter for De Forenede Teglværker samt af forhandler- og markedsføringsaftaler med de enkelte teglværker.

Ifølge vedtægternes § 2 er det salgskontorets formål at drive handel med og markedsføring af teglværksprodukter med henblik på at sikre afsætning af de enkelte teglværkers produktion gennem en fælles salgsorganisation. Der er dels tale om at dække hele det danske marked dels gennem et datterselskab i Flensborg at varetage salget på det tyske marked. Salgskontoret markedsfører og sælger for egen regning, men det fremgår af salgsmaterialet hvilket teglværk, der er producent. På salgssiden er der ansat ca. 10 salgskonsulenter og A/S De Forenede Teglværker deltager direkte i udstillinger, messer og lignende og producerer alle salgsmaterialer, herunder prøvetavler.

Der er tale om en horisontal aftale, hvor alle beslutninger træffes i De Forenede Teglværker af ejerne af teglværkerne, dvs. 7 af de 9 teglproducenter, der deltager i salgskontoret.

De Forenede Teglværker udfører herudover en række andre opgaver. Salgskontoret driver et laboratorium, der forestår færdigvarekontrol, videnindsamling og formidling af viden samt udfører tekniske beregninger fx beregninger af overliggere. Endvidere udfører laboratoriet en række kvalitetsforbedrende aktiviteter.

De nærmere regler for samarbejdet mellem salgskontor og teglværk er fastlagt i forhandler- og

markedsføringsaftaler med de enkelte teglværker, der stort set er ens for alle værker.

Det fremgår heraf, at salgskontoret har retten til at sælge og eneretten til at markedsføre de enkelte teglværkers produkter i Danmark, og på en række udenlandske markeder. Selv om det enkelte teglværk ikke er forpligtet til at sælge sin produktion igennem salgskontoret er det klart, at det forhold, at leverandørerne af produkterne er aktionærer i salgskontoret virker motiverende for at ordrer afsættes igennem selskabet. Det er således under 5% af de deltagende teglværkers produktion, som ikke sælges gennem salgskontoret.

Salgskontoret køber og sælger i eget navn og for egen regning. Salgskontoret skal sælge teglværkets produkter under producentens varemærke og priserne, der sælges til, er fastsat af teglværket som salgskontorets salgspris ab fabrik.

Salgskontoret skal sammen med teglværket hvert år inden 1. april budgettere det indeværende års afsætning under hensyntagen til salgsmål og markedsandele. Med udgangspunkt i de lagte budgetter forpligter salgskontoret sig til, til markedspris, at afsætte teglværkets produkter og salgskontoret modtager herfor en markedsføringsgodtgørelse af producentens samlede afsætning i kontorets område. Herudover modtager salgskontoret 3% af teglværket som provision for det igennem salgskontoret fakturerede salg.

Om budgetopstillingen har selskabet oplyst, at salgskontoret retter henvendelse til de enkelte teglværker for, at få oplyst teglværkernes kapacitet, hvorved det afdækkes om der er sket kapacitetsudvidelser eller hvorvidt der på anden vis fx ved effektiviseringer er kommet forøgede produktionsmuligheder. Samtidig får De Forenede Teglværker oplysninger om hvorvidt de enkelte teglværker planlægger at holde lukket periodisk fx ferie ved vedligeholdelse mv. Herunder oplyser teglværkerne, hvorledes produktionen forventes fordelt på danske og tyske formater.

På baggrund af disse kapacitetsmuligheder, markedsforholdene i øvrigt samt forventningerne til byggeaktiviteterne for såvel det danske som det tyske marked og øvrige eksportmarkeder, udarbejdes der et rammebudget for De Forenede Teglværker totalt, som er opdelt i mængder (herunder stentyper, størrelser, farver mv.) og værdi.

Med udgangspunkt i det totale budget for De Forenede Teglværker indledes der budgetforhandlinger med de enkelte teglværker vedrørende mængder, produktsortiment og priser.

Der opstilles herefter et budget for det enkelte teglværk, som er de salgsmål salgskontoret forpligter sig til at sælge og som det enkelte teglværk mindst forpligter sig til at levere.

Salgskontoret skal reklamere for teglværkets produkter inden for det af kontrakten omfattede område. Reklameomkostningerne skal afholdes af salgskontoret.

Parterne skal overholde reglerne for loyal konkurrence og salgskontoret skal informere teglværket om alle tilfælde af illoyal konkurrence.

Salgskontoret skal ikke opretholde et lager af teglværkets produkter.

Det enkelte teglværk påtager sig, inden for det af kontrakten omfattede område, at sælge mindst det budgetterede kvantum af sin kapacitet til salgskontoret. Det enkelte teglværk må ikke udpege nogen anden person eller noget andet firma til at forestå markedsføring eller repræsentation af producentens produkter. Teglværket må ikke afsætte sine produkter én detail, men kun via forhandlere af byggematerialer.

### **3.4 Priser og kørselstakster**

De deltagende teglværker er geografisk placeret således, at 6 teglværker - Graasten Teglværk, Bachmanns Teglværk, Tychsens Teglværk, Stoffers Teglværk, Matzens Teglværk, Vesterled

Teglværk som går under samlebetegnelsen Egersund Tegl - er beliggende i Sønderjylland, mens Helligsø Teglværk ligger i Thy, Vedstaarup Teglværk ligger på sydvestfyn og Orebo Teglværk ligger på Sjælland. Den geografiske placering af de i aftalekomplekset deltagende teglværker betyder, at De Forenede Teglværker over størstedelen af landet vil kunne tilbyde levering af teglsten fra et nærliggende teglværk.

Salgskontoret sælger til de listepriiser der fastsættes af det enkelte teglværk, efter at de har været forhandlet med salgskontoret .. Der er meget lille prisvariation de enkelte teglværker imellem for identiske teglsten. Som eksempel kan nævnes, at for 3 teglværker vest for Storebælt er prisen for røde, glatte maskinsten 1.520 kr. for et af værkerne, mens to teglværker tager 1.530 kr. (Alle priser er pr. 1.000 sten). For visse typer af bagmursten sælger teglværkerne vest for Storebælt til nøjagtige sammen priser. Kun Orebo Teglværk - der er beliggende på Sjælland - har markant højere priser end salgskontorets øvrige teglværker. (Prisen for røde glatte mursten er 2.080 kr. hos dette værk).

Salgskontoret fastsætter fælles kørselstakster for aftaledeltagerne baseret på en opdeling af landet i 15 takstzoner, således at teglværkernes priser differentieres ud fra deres beliggenhed i forhold til slutbrugerne, hvilket betyder, at kørselstaksten er lavest for områder tæt ved teglværket. For omkring 30-40% af omsætningen gælder at kunderne (tømmerhandlere mv.) selv afhenter teglstene på værkerne.

Kørselstaksterne er indrettet på en måde, så teglværkerne i de enkelte regioner (Sønderjylland, Thy, Fyn og Sjælland) opnår en vis beskyttelse mod konkurrence fra salgskontorets øvrige teglværker. I Sønderjylland er der fastsat ens kørselstakster for de 6 teglværker, der er beliggende her, mens kørselstaksterne i øvrigt er fastsat på et niveau, der gør, at der ikke er nogen tilskyndelse for det enkelte teglværk til at sælge i en naboregion. Således er taksten for leverancer fra teglværker vest for Storebælt til Sjælland fastsat til 580 kr. pr. 1.000 teglsten. Dette skal sammenholdes med, at kørselstaksterne for områder tæt på de enkelte teglværker ligger på mellem 150 kr. og 160 kr. og for leverancer noget længere væk på mellem 210 kr. og op til 270 kr. pr. 1.000 teglsten. For Vedstaarup Teglværk, der er beliggende på Fyn er kørselstaksten for leverancer på Fyn 150 kr. - 160 kr. pr. 1.000 teglsten, mens taksten ved levering på Sjælland er 580 kr. Det forekommer således ikke i overensstemmelse med de faktiske omkostninger ved transport af teglsten, at Vedstaarup Teglværk ikke skulle være i stand til at levere til Sjælland til en takst noget under de 580 kr. pr 1.000 teglsten, selv når der tages hensyn til broafgiften over Storebælt.

### 3.5 Det relevante marked

Det relevante produktmarked

Det relevante produktmarked, for den del af De Forenede Teglværkers aktiviteter der er omfattet af anmeldelsen, er teglmursten eller lignende teglprodukter til anvendelse i byggeri ved facade- og indervægskonstruktion og ved rumadskillelse.

Murstensprodukter sælges i konkurrence med andre byggematerialer som fx elementer fremstillet af beton eller letbeton, samt træ, stål, glas mv. Uanset at der kan være konkurrence mellem forskellige byggematerialer, er der ikke tale om fuldt substituerbare produkter, hvorfor der er tale om forskellige delmarkeder. De forskellige produkter adskiller sig fra hinanden med hensyn til materialernes fysiske egenskaber eller de konstruktionsmæssige forhold ved anvendelsen, ligesom produkterne adskiller sig fra hinanden prismæssigt. Endelig vil æstetiske hensyn (herunder at arkitekt eller bygherrer har foretaget materialevalget) betinge forskelle i efterspørgslen. Hertil kan føjes at der ved reparationsarbejder typisk ikke er de store valgmuligheder, idet materialevalget på forhånd er givet.

Det relevante geografiske marked

Det geografiske marked for De Forenede Teglværker er Danmark, mens salgskontoret hævder, at det er Danmark og Tyskland. Salgskontoret er landsdækkende, men de enkelte teglværker dækker rent faktisk mindre dele af det samlede geografiske marked, idet transportomkostningerne er

forholdsvis høje. Med hensyn til konkurrence fra udenlandske teglværker finder der kun en begrænset import sted af mursten til det danske marked, hvilket skyldes de høje transportomkostninger

### 3.6 Aftaleparternes markedsposition

Den samlede omsætning af mursten i Danmark skønnes at andrage ca. 500 - 550 mil. kr. De i salgskontoret deltagende teglværker har en omsætning der svarer til en markedsandel på omkring 30%. Som følge af opdelingen i en række geografisk adskilte lokalmarkeder vil markedsandelen for det enkelte teglværk eller grupper af teglværker være højere end markedsandelen beregnet for landet under ét. Aftaleparternes samlede omsætning er større end 150 mill. kr.

Den største konkurrent er salgskontoret Randers Tegl, der har en markedsandel på ca. x %, hvilket betyder, at de to største udbydere dækker ca. x af markedet. Herefter har Wewers Teglværk en markedsandel på ca. x %, Optiroc en markedsandel på ca. x %, Lundgaard Teglværk en markedsandel på ca. x % og Ydby Teglværk en markedsandel på ca. x %. Herudover er der en række mindre teglværker med markedsandele på mellem 0,1% til 3%.

Det er De Forenede Teglværkers opfattelse, at der er fri adgang til det danske hjemmemarked. Der er imidlertid efter salgskontorets opfattelse ikke på nuværende tidspunkt teglværkskapacitet i Danmark, som ikke er repræsenteret på markedet. Tilgangen til markedet må således komme fra en udenlandsk virksomhed, der eksporterer til Danmark eller ved etablering af en ny produktion i Danmark.

### 3.7 De Forenede Teglværkers argumenter for fritagelse

De Forenede Teglværker anfører, at salgskontoret bidrager til at styrke effektiviteten såvel i produktion som i distribution og disse effektivitetsfordele kan kort opstilles i tre punkter:

- De Forenede Teglværker har et bredt produktprogram, hvor der er mulighed for køb af mange specialsten.
- De Forenede Teglværker har landsdækkende repræsentation.
- specialsten kan af de enkelte teglværker produceres i store serier fordi afsætningen sker gennem De Forenede Teglværker.

Det landsdækkende samarbejde sikrer at de enkelte teglværkers meget forskelligartede produkter kommer ud til et så stort kundegrundlag som muligt. Dette betyder, at de enkelte teglværkers specialiteter kan produceres i et stort antal, sammenlignet med, hvis teglværket selv skulle have forestået sin salgspræsentation.

At de enkelte teglværkers specialprodukter når ud til en væsentlig større forbrugerkreds betyder samtidig, at der kan tilrettelægges en rationel produktionsgang. Dette medfører, at forbrugerne ikke blot får en større valgmulighed, men på grund af den langt mere effektive produktionsgang endvidere kan få produkterne til en mere favorabel pris.

Muligheden for at producere de specielle produkter i større serier betyder, at der ikke skal ske så mange omstillinger i produktionen, hvorved spild af råvare begrænses ligesom der ikke kommer så mange overgangssten, der ikke kan sælges som 1. sortering. De større produktionsserier medfører endvidere betydelige energibesparelse og dermed mindre CO<sub>2</sub> udslip.

Aktionærene i det sønderjyske område deltager i interessentskabet I/S Lertranskøb. Herigennem sker der en optimal udnyttelse af de råvareforekomster der er i området, hvilket bl.a. er med til at holde råvarepriserne i bund.

For aktionærene i Frederik Petersens maskinfabrik sker der udveksling af teknisk erfaring i forbindelse med aktiebesiddelsen.

Endvidere understreges det, at der for aktionærerne i De Forenede Teglværker er et stærkt forum for udveksling af teknologi og af know-how.

Der er alt i alt tale om økonomisk sunde virksomheder hvilket medfører en høj grad af pålidelighed og forsyningssikkerhed.

Endelig anføres det, at de til De Forenede Teglværker knyttede virksomheder ikke pålægges begrænsninger overhovedet. Det enkelte teglværk kan afsætte sine produkter til andre, uden at det går gennem salgskontoret, dog kun til en grossist, ligesom de deltagene teglværker alene står for prisfastsættelsen på egne produkter.

#### **4. Vurdering**

##### **4.1 Vurdering af virksomheds- og aftalekriteriet**

Såvel De Forenede Teglværker som de i aftalekomplekset deltagende teglværker udøver erhvervsvirksomhed, og er derfor omfattet af konkurrencelovens § 2.

De Forenede Teglværker forestår markedsføring og salg for 9 teglværker. Dette samarbejde er formaliseret dels ved vedtægterne for De Forenede Teglværker dels ved aftaler mellem de enkelte teglværker og De Forenede Teglværker og der foreligger derfor aftaler i konkurrencelovens § 6 forstand. Aftalekomplekset omkring salgskontoret er ikke omfattet af nogen gruppefritagelse, jf. konkurrencelovens §10 eller EU- fritagelse, jf. konkurrencelovens § 4. Aftalerne skal derfor behandles efter konkurrencelovens § 6.

Aktionærerne i De Forenede Teglværker er ikke en del af samme koncern og falder således ikke ind under konkurrencelovens § 5.

De Forenede Teglværker har en markedsandel på omkring 30% af det relevant marked og aftaledeltagernes samlede omsætning er større end 150 mill. kr. Aftalerne er således ikke omfattet af undtagelsesbestemmelserne i konkurrencelovens § 7.

I relation til konkurrencelovens § 7, stk. 2, nr. 1, skal det bemærkes, at De Forenede Teglværker ikke er det eneste salgskontor for teglprodukter på det relevante marked, men at også Randers Tegl er et salgskontor, hvorigennem en række teglværker markedsføre og sælger deres produkter.

##### **4.2 Vurdering af konkurrencebegrænsningskriteriet i forhold til konkurrencelovens § 6.**

Aftalekomplekset indebærer, at De Forenede Teglværker, for de 9 teglværker der deltager i samarbejdet, har retten til at sælge og eneretten til at markedsføre teglværkernes produkter og rent faktisk afsættes langt størstedelen af aftaledeltagernes produktion gennem salgskontoret (det er under 5% af aftaledeltagernes omsætningen der ikke sælges igennem salgskontoret). De Forenede Teglværker har således en eksklusiv eneret til at markedsføre de deltagende teglværkers produktion, hvilket betyder en begrænsning af konkurrencen mellem aftaledeltagerne, idet det enkelte teglværk afskæres fra selv at henvende sig til kunderne og på den måde fremme virksomhedens salg gennem selvstændig pris- og rabattilbud. For så vidt angår teglværkernes salg uden om salgskontoret er dette også pålagt begrænsninger, idet de enkelte teglværker ikke må afsætte deres produktion én detail, men kun via forhandlere af byggematerialer.

De priser salgskontoret sælger til er fastsat af det enkelte teglværk, men efter forhandling med salgskontoret. En sammenligning af teglværkernes listepreiser viser, enten at priserne er ens eller at forskellen mellem de enkelte teglværkers priser er meget lille. Dette må tages som udtryk for, at de deltagende teglværker har samordnet prisfastsættelsen på en måde som betyder en neutralisering af priskonkurrencen.

De Forenede Teglværker og det enkelte teglværk budgetterer det årlige salg fordelt på kvartaler under hensyntagen til salgsmål og markedsandele. Med udgangspunkt i disse budgetter er

salgskontoret forpligtiget til at sælge de fastsatte mængder og teglværkerne forpligtiget til mindst at levere det budgetterede kvantum til De Forenede Teglværker. Det kvotesystem som Konkurrencerådet greb ind overfor i 1993 er i princippet ophævet, men erstattet af et system, hvor der ingen direkte binding er, men hvor der sker en mængdetilpasning i forhold til det fastlagte budget. Herved bliver konkurrencen begrænset, idet der ikke er noget incitament for det enkelte teglværk til at øge produktionen, da den mængde som De Forenede Teglværker er forpligtiget til at afsætte på marked på forhånd er fastlagt. Det indførte budgetsystem kan således ud fra en konkurrenceretlig betragtning siges at videreføre en række af de konkurrencebegrænsende elementer som det tidligere kvotesystem indeholdt.

Det fælles kørselstakster er fastsat så de medvirker til en begrænsning af konkurrencen mellem de deltagende teglværker. Således opnår det af aftalesystemet omfattede teglværk, der er beliggende på Sjælland en vis beskyttelse mod konkurrence fra salgskontorets øvrige teglværker.

Det anmeldte aftalekompleks omkring salgskontoret De Forenede Teglværker er således omfattet af konkurrencelovens § 6.

### **4.3 Mulighed for fritagelse efter konkurrencelovens § 8**

Det skal herefter vurderes hvorvidt aftalekomplekset omkring De Forenede Teglværker opfylder betingelserne for at få en individuel fritagelse efter konkurrencelovens § 8. Fritagelsen for aftalen forudsætter at alle 4 betingelser i konkurrencelovens § 8, stk.1 er opfyldt.

Ad. § 8, nr. 1.

De Forenede Teglværker anfører, at aftalekomplekset omkring salgskontoret styrker effektiviteten såvel i produktion som i distribution ved at der kan produceres i større serier, ved at der udbydes et bredt produktprogram, samt ved at der gennemføres en landsdækkende repræsentation af værkernes produkter.

Fælles salg og markedsføring vil kunne medføre omkostningsbesparelser og større effektivitet selv om en del af disse gevinster opvejes af den markedsgodtgørelse, der skal betales til salgskontoret. Med hensyn til de effektivitetsgevinster der opnås i produktionen, er det mere tvivlsomt om der reelt er opnået gevinster. En effektivitetsgevinst i produktionsplanlægningen fordrer at det enkelte teglværk får mulighed for at producere i større serier. Salgskontoret har ingen lageropbygning, så der er ikke herigennem nogen mulighed for det enkelte teglværk til at samle produktionen i større serier uanset den tidsmæssige fordeling af kundernes indkøb. Der er heller ikke andre forhold i samarbejdet, der giver det enkelte teglværk mulighed for at samle produktionen i større serier. Den planlægning, det enkelte teglværk kan foretage af produktionen, adskiller sig således ikke fra en situation hvor teglværket selv stod for markedsføring.

Hertil kommer, at de påståede effektivitetsfordele fremkommer som et resultat af den begrænsning af konkurrencen som samarbejdet medfører. Det enkelte værk er således afskåret fra selvstændigt at markedsføre sine produkter ligesom samarbejdet - herunder opstilling af budgetter for det fremtidige salg - befordre en samordning af aftaleparternes konkurrencemæssige adfærd. Dette indebærer en tendens til, at aftaleparterne bevarer hidtidige markedsandele.

På den baggrund finder styrelsen ikke, at fordelene ved aftalen opvejer de urimelige virkninger aftalen kan have.

Ad. § 8, nr. 2.

De Forenede Teglværker anfører, at forbrugerne dels får større valgmuligheder i og med et bredere produktprogram, der giver mulighed for køb af flere specialsten, dels fordi teglstene fås til mere favorable priser på grund af den mere effektive produktionsgang.

I stedet for at forbrugeren skal henvende sig flere steder, giver salgskontoret forbrugeren



mulighed for at se 9 teglværkers produkter samlet, og der kan herved formentlig opnås en besparelse i søgeomkostningerne. Der er dog næppe tale om nogen større besparelse og denne besparelse skal i øvrigt sættes i relation til de ulemper samarbejdet i øvrigt medfører.

Der er ikke anført mere direkte fordele for forbrugerne, sådanne fordele kunne være lavere priser set i forhold til andre teglværker.

Der er ikke noget der tyder på, at salgssamarbejdet fører til lavere priser. En sammenligning af teglværkernes listepreiser viser enten ens priser eller meget små prisvariationer. Dette tyder på en samordnet adfærd ved prisfastsættelsen, hvilket har en tendens til at medføre højere priser end hvis teglværkerne skulle fastsætte deres priser på et marked med virksom konkurrence.

Det er således ud fra det oplyste ikke muligt at se at forbrugerne få en rimelig andel af fordelene ved det konkurrencebegrænsende aftalekompleks.

Ad. § 8, nr. 3.

De Forenede Teglværker er af den opfattelse, at aftalekomplekset ikke begrænser de deltagende teglværkers handlefrihed overhovedet.

Det enkelte teglværk afskærer sig fra at foretage nogen form for markedsføring ved deltagelse i salgssamarbejdet. Det ligger således i samarbejdets natur, at De Forenede Teglværker har en eksklusiv ret til at forestå al markedsføring for de deltagende teglværker.

De Forenede Teglværker har derimod ikke en eksklusiv ret til at forestå salget fra det enkelte teglværk, men der er begrænsninger i hvem teglværket må sælge til, ligesom der skal betales et markedsføringsbidrag af alt salg udenom De Forenede Teglværker. Dette sidste indebærer bl.a. at De Forenede Teglværker altid vil have fuld viden om de enkelte teglværkers samlede afsætning. I kraft heraf vil konkurrencen imellem de deltagende teglværker blive neutraliseret. Fx vil incitamentet for det enkelte teglværk til at forsøge sig med prisændringer indirekte være begrænset i og med, at de mængder som De Forenede Teglværker skal arbejde for at afsætte for det enkelte teglværk budgetteres for et år ad gangen.

Ad § 8, nr. 4.

De Forenede Teglværker anfører, at aftalekomplekset ikke giver virksomhederne mulighed for at udelukke konkurrencen fordi der er en lang række andre virksomheder, der konkurrerer med salgskontoret.

Der er stort set ingen konkurrence mellem de teglværker der deltager i salgskontoret. Som nævnt dækker De Forenede Teglværker omkring 30% af det relevante marked. Hertil kommer at yderligere x af markedet er dækket af et andet salgskontor.

Konkurrencen på en væsentlig del af markedet er således begrænset, hvorfor betingelsen ikke ses at være opfyldt.

#### 4.4 Konklusion

Aftalekomplekset omkring salgskontoret De Forenede Teglværker er omfattet af forbudet mod konkurrencebegrænsende aftaler i konkurrencelovens § 6, stk. 1.

Betingelserne i konkurrencelovens § 8, stk. 1 - 4, for at meddelelse fritagelse til aftalekomplekset fra forbudet kan ikke anses for opfyldt.