

# SONOFONs standardaftaler for fastnettelefoni

Rådsmødet den 24. november 1999

## 1. Resumé

Dansk MobilTelefoni I/S har den 30. juni 1998 foretaget anmeldelse af to standardaftaler, der udgør SONOFONs aftaleretlige grundlag ved indgåelse af kontrakt med større kunder vedrørende fastnettelefoni, med anmodning om ikke-indgrebserklæring i medfør af konkurrencelovens § 9 og - hvis sådan ikke kan gives - fritagelse efter konkurrencelovens § 8, stk. 1.

De af SONOFON anmeldte standardaftaler benævnes Automatisk Forvalg og Direkte Linie og anvendes ved indgåelse af aftaler med mellemstore og store kunder - offentlige som private - vedrørende disses nationale og internationale fastnettelefoni omfattende tale-, telefax- og datatransmission. De to standardaftaler indeholder begge et rabatsystem, der gennem detaljerede bestemmelser giver kunderne mulighed for at opnå rabatter på deres samlede køb af trafikminutter til brug på fastnettet.

Det skal i bedømmelsen af standardaftalerne tillægges betydning, at SONOFON er en forholdsvis ny markedsaktør på de i nærværende sag relevante markeder, og derfor for nuværende er at anse for værende en lille markedsaktør.

Rådet skal tage stilling til om standardaftalerne, og særligt rabatbestemmelserne, er konkurrencebegrænsende.

## 2. Afgørelse

Det meddeles SONOFON, at ansøgningen om en ikke-indgrebserklæring i medfør af konkurrencelovens § 9 for de af SONOFON anmeldte standardaftaler vedrørende fastnettelefoni kan imødekommes, idet aftalerne ikke efter de forhold som Konkurrencerådet har kendskab til indeholder konkurrencebegrænsninger, der falder ind under forbudet i konkurrencelovens § 6, stk. 1.

## 3. Sagsfremstilling

### 3.1 Indledning

Ved brev af 30. juni 1998 har Konkurrencestyrelsen modtaget Dansk MobilTelefon I/S' <sup>1</sup> anmeldelse af to standardaftaler, der udgør SONOFONs aftaleretlige grundlag ved indgåelse af kontrakter med større kunder vedrørende fastnettelefoni. Standardaftalerne benævnes Automatisk Forvalg og Direkte Linie. I anmeldelsen ansøges der om ikke-indgrebserklæring i medfør af konkurrencelovens § 9 og - hvis sådan ikke kan gives - fritagelse efter konkurrencelovens § 8, stk. 1.

Konkurrencerådet behandlede på rådsmødet den 27. maj 1998 Tele Danmark A/S' udkast til rabatordning Erhvervsbonus. Denne erhvervsbonusordning omhandlede i lighed med de af SONOFON anmeldte standardaftaler rabatordninger på fastnettelefoni for større kunder, hvorfor SONOFONs standardaftaler vil blive vurderet i lyset af Konkurrencerådets afgørelse af 27. maj 1998.

### 3.2 Aftalens opbygning og indhold

De af SONOFON anmeldte standardaftaler Automatisk Forvalg og Direkte Linie anvendes ved indgåelse af aftaler med mellemstore og storkunder - offentlige som private - vedrørende disses nationale og internationale fastnettelefoni omfattende tale-, telefax- og datatransmission.

Standardaftalen Automatisk Forvalg er primært rettet mod mellemstore virksomheder. SONOFON overtager kundeforholdet ved, at kundernes trafik, gennem installation af en såkaldt "smartboks" på fastnetlinien og en operatørforvalgskode (1015)<sup>2</sup> dirigeres fra Tele Danmark A/S' net til

SONOFONs net. SONOFON overtager ikke ved denne tekniske konstruktion kundens abonnementsforhold.

Den af SONOFON anmeldte standardaftale benævnt Direkte Linie er rettet mod indgåelse af aftaler med store virksomheder. Storkundernes trafik dirigeres enten via en lyslederkabel (ISDN 30) eller via mikrobølger (radio link) til SONOFONs net<sup>3</sup>, hvorved SONOFON overtager hele kundeforholdet, herunder også abonnementsforholdet. Direkte Linie åbner blandt andet mulighed for integration af mobiltelefoni og fastnettelefoni i en fælles løsning.

Ultimo august 1999 havde SONOFON indgået aftaler vedrørende Automatisk Forvalg omfattende i alt 32.936 linier og Direkte Linie-aftaler omhandlende 62 direkte fysiske linier. En række erhvervskunder har indgået aftaler om kombination af Automatisk Forvalg og Direkte Linie, idet koncernselskabers telefoniforbrug således kan samles under ét.

Privatpersoner er berettiget til på lige vilkår at indgå såvel aftale om Automatisk Forvalg som Direkte Linie. SONOFON har imidlertid udarbejdet en tredje standardaftale - benævnt SONOFON fastnet - der særligt er rettet mod indgåelse af aftaler med privatpersoner og små erhvervsvirksomheder. SONOFON har ikke anmeldt denne standardaftale til Konkurrencestyrelsen, idet selskabet er af den opfattelse, at aftalen ikke indeholder bestemmelser af konkurrencebegrænsende karakter, og selskabet anser derfor ikke standardaftalen som værende anmeldelsespligtig. Der vil som følge heraf ikke i nærværende notat blive foretaget en konkurrenceretlig bedømmelse af standardaftalen SONOFON fastnet.

Såvel aftalen om Automatisk Forvalg som Direkte Linie-aftalen er baseret på de til enhver tid gældende almindelige betingelser for SONOFON Fastnet Services. De almindelige betingelser udgør således en integreret del af standardaftalerne, medmindre der eksplicit fremgår andet af de konkrete aftaler.

Det fremgår af pkt. 3.1 i de almindelige betingelser for Fastnet Services, at der kan indgås aftale om særlige tillægsydelser. SONOFON har imidlertid oplyst, at teksten i denne bestemmelse er noget misvisende, idet SONOFON ikke tilbyder egentlige tillægsydelser, men alene åbner mulighed for at aftale særlige vilkår, der tilgodeser praktiske behov i konkrete kundeforhold. Der er således ikke mulighed for at indgå aftale om særlige økonomiske tillægsydelser andet end hvad fremgår af standardaftalernes bilag 2. De almindelige betingelser for Fastnet Services giver på denne baggrund ikke anledning til konkurrenceretlige problemstillinger og bliver ikke behandlet videre i nærværende notat.

Standardaftalerne indeholder ikke direkte eller indirekte krav om eksklusivitet. Kunden er således, såvel før som efter kontraktindgåelse med SONOFON, berettiget til at købe teleydelser hos andre teleselskaber. Kunden har derfor både valgmulighed i relation til hvilket teleselskab denne ønsker at bruge og hvilke teletjenester denne ønsker at erhverve hos SONOFON.

Det er endvidere fælles for standardaftalerne, at de som udgangspunkt er uopsigelige i 12 måneder for begge parter, hvorefter aftalen skriftligt kan opsiges med 30 dages varsel. Der er imidlertid mulighed for at forlænge bindingsperioden op til tre år. Ved at forpligte sig til en længere bindingsperiode opnår kunden ekstra rabatprocenter på både national og international teletrafik.

Muligheden for at indgå aftale om en forlænget bindingsperiode skal ses i sammenhæng med, at der i standardaftalerne endvidere er åbnet mulighed for, at parterne indgår aftale om en såkaldt "escape klausul". Standardaftalen om Direkte Linie indeholder et udkast til formulering af en sådan escape klausul. Ifølge udkastet har kunden ret til med 3 måneders skriftligt varsel<sup>4</sup> omkostningsfrit at opsige aftalen før udløbet af den aftalte kontraktperiode, hvis kunden kan fremvise et skriftligt tilbud på identiske ydelser med en samlet prisdifference på mere end 10% i kundens favør, og SONOFON ikke indenfor 1 måned fra modtagelsen af det skriftlige tilbud er

fremkommet med et tilbud på tilsvarende vilkår. SONOFON skal i forbindelse med varslet modtage en kopi af det skriftlige tilbud. Der er alene tale om et udkast til formulering, hvorfor der kan være formulermæssige forskelle mellem escape klausulerne i aftaler om Automatisk Forvalg og Direkte Linie, men SONOFON har over Konkurrencestyrelsen bekræftet at ovenstående princip er gældende i begge aftaler.<sup>5</sup>

Idet kunden ved aftaler om Automatisk Forvalg ikke forpligter sig til at aftage et givet minutforbrug, og idet SONOFON ikke overtager abonnementsforholdet - og derfor ikke opkræver abonnementsafgift - vil kunden ifølge SONOFON også uden brug af escape klausulen have mulighed for at komme ud af aftalen uanset bindingsperiodens længde uden større økonomiske konsekvenser. SONOFON oplyser i forlængelse heraf, at bindingsperiode udover 12 måneder for aftaler om Automatisk Forvalg ingen reel virkning har, idet kunden kan route sin trafik udenom SONOFONs netværk ved progammering af PABX'en eller tilslutning til en "smart-boks". Der er derfor ikke i praksis indgået aftaler, hvor kunden har påtaget sig en længere bindingsperiode end 12 måneder.

SONOFON anfører vedrørende aftaler om Direkte Linie, at kunden altid har mulighed for at komme ud af aftalen ved at betale den månedlige abonnementsafgift i den resterende del af bindingsperioden samt eventuel tilbageregulering af den modtagne rabat på minuttaksterne afhængig af den aftalte bindingsperiode. Det svarer til de udtrædelsesvilkår som Konkurrencerådet ved afgørelse af 25. august 1999 pålagde SONOFON at indføre vedrørende selskabets standard storkundeaftaler for mobiltrafik.

Fælles for de to anmeldte standardaftaler er endvidere, at de omhandler et detaljeret og omfattende rabatsystem for national og international fastnettrafik vedrørende tale-, telefax og datatransmission. Det er konkurrenceretligt interessant, hvorvidt de i aftalerne indeholdte rabatordninger i deres helhed eller enkeltdele indebærer risiko for konkurrencebegrænsende eller konkurrenceforvridende virkninger. Der vil derfor nedenfor ske en nærmere gennemgang af de enkelte elementer i de to standardaftalers rabatordning.

### **Automatisk Forvalg**

Indgåelse af aftale om Automatisk Forvalg er ikke betinget af, at kunden forpligter sig til at opnå et givent minimumsforbrug af telefoni ydelser, og SONOFON opkræver ikke abonnementsafgift, idet selskabet som nævnt tidligere ikke overtager abonnementsforholdet.

Den i standardaftalen om Automatisk Forvalg indeholdte rabatordning er opbygget således, at rabatten beregnes særskilt for kundens forbrug af minutter til opkald (tale, telefax og datatransmission) til internationale fastnet numre, nationale fastnet numre og SONOFON mobil numre, men ikke til andre (herunder udenlandske) operatørers mobiltelefoner. Der sker således ikke aggregering af kundens forbrug af de tre trafiktyper i rabatberegningen.

Beregningen af forbruget er opdelt efter, hvorvidt trafikken er sket i eller udenfor normaltid og rabatten gives udfra de til enhver tid gældende standard priser på SONOFON Fastnet Services<sup>6</sup>. Normaltid er fastsat som værende mandag - lørdag 08:00 - 19:30, og minutprisen for samtaler til fastnettet er 0,288 kr. og for samtaler til mobilnettet 1,4 kr. Rabatteringen udenfor normaltid samt søndage sker på grundlag af en minutpris på 0,144 kr. for fastnettelefoni og 0,704 kr. for mobiltelefoni, hvilket er ca. 50% under taksterne indenfor normaltid. De nævnte priser er geografisk uafhængige og gælder således i hele landet.

*Prisen på 0,288 kr. for et minuts fastnettelefoni indenfor normaltid skal ses i forhold til den i*

tabel I indeholdte standard rabatskala, som starter fra XX kr. Det betyder, at prisen for et minuts fastnettelefoni hos SONOFON eksklusiv moms som udgangspunkt reelt er ca. XX øre i hele landet og at rabatskalaen alene har en stigning på sammenlagt XX%. Det er i denne forbindelse vigtigt at bemærke, at prisen ekskl. moms for små virksomheder efter standardaftalen SONOFON fastnet ligger i underkanten af XX øre for hele landet, hvorfor der ikke sker diskrimination af små virksomheder afhængig af hvilken rabataftale de indgår. SONOFONs pris på XX øre ekskl. moms for hele landet kan sammenholdes med Tele Danmarks maksimalpriser eksklusiv moms for fastnettelefoni for år 1999 som er fastsat til henholdsvis 0,232 og 0,368 for nær- og fjerntrafik.

Der sker som udgangspunkt fakturering månedsvis, men der kan aftales kvartalsvis fakturering, såfremt kunden kreditgodkendes hertil.

De konkrete rabatprocenter, der kan opnås ved standard 1-årige kontrakter på de tre trafiktyper afhængig af det konkrete forbrug i en måned fremgår af nedenstående tabel I.

**Tabel I - De gældende rabatsatser for standard 1-årige kontrakter**

<b>OMSÆTNING<sup>Z</sup></b>		<b>RABATSTRUKTUR FOR FASTNET TIL:</b>		
Alle beløb er månedsomsætning i kr. ekskl. moms		International fastnet numre	Nationale fastnet numre	SONOFON mobil numre
<i>Fra Til</i>		<i>Rabat %</i>		
0	399			
400	799			
800	1.599			
1.600	3.999			
4.000	7.999			
8.000	15.999			
16.000	23.999			
24.000	31.999			
32.000	39.999			
40.000	47.999			
48.000	55.999			

56.000	63.999			
64.000	+			

Kunderne kan - som tidligere omtalt - endvidere opnå ekstra rabatprocenter ved at indgå kontraktlige bindinger udover 1 år, som tillægges de rabatsatser, der fremgår af tabel I. 2-årige kontrakter indebærer XX ekstra procent på national trafik, herunder SONOFON mobilnumre, og XX procent på international trafik, medens 3-årige kontrakter medfører XX procent ekstra på national trafik, herunder SONOFON mobilnumre, og XX procent på international trafik.

SONOFON anfører, at begrundelsen for denne ekstra rabatmulighed er, at et længerevarende kundeforhold alt andet lige betyder større trafikomsætning, og dermed forøget mulighed for hurtigere at afskrive de omkostninger, som er forbundet med etableringen af det nye kundeforhold.

Kunden kan endvidere opnå omkostningsfri installation af forvalgsenhed på én udgående linie, hvis kundens internationale telefoni udgør et månedligt minimumsforbrug på kr. 600,- excl. moms. Har kunden et månedligt forbrug på minimum kr. 5000,- excl. moms international telefoni vil SONOFON betale op til kr. 5.000,- excl. moms for omprogrammering af kundens omstillingsanlæg.

### Direkte Linie

Ved indgåelse af aftale om Direkte Linie fastsætter aftaleparterne et årligt mindsteforbrug særskilt for såvel national trafik, opdelt i delydelserne Fastnet-Fastnet, Fastnet-SONOFONmobil og Fastnet-Andre mobiloperatører, som international trafik.

Den indgåede aftale vedrørende årligt mindsteforbrug lægges til grund for de rabatter, der aftales bilateralt mellem parterne for national og international trafik samt den månedlige abonnementsafgift. Disse rabatsatser kan afvige fra standardrabatsatserne som fremgår ovenfor under Automatisk Forvalg. I den forbindelse skal det nævnes, at kunden har samme rabatmulighed ved forlængelse af bindingsperioden, som beskrevet for aftaler vedrørende Automatisk Forvalg.

Beregningen af forbruget er ligesom ved aftaler om Automatisk Forvalg opdelt efter, hvorvidt trafikken er sket i eller udenfor normaltid og rabatten gives også ud fra de til enhver tid gældende standard priser på SONOFON Fastnet Services. Minutprisen for samtaler til fastnettet er 0,224 kr. og for samtaler til mobilnettet 1,344 kr., hvilket er henholdsvis 0,064 kr. og 0,056 mindre end ved aftaler om Automatisk Forvalg. Minutprisen udenfor normaltid samt søndage er 0,112 kr. for fastnettelefoni og 0,704 kr. for mobiltelefoni.

Rabatmuligheden på den månedlige abonnementsafgift, der på årsbasis udgør 40.000 kr., er gjort afhængig af den estimerede totalomsætning genereret pr. lokation (både national og international trafik). De opnåelige rabatsatser fremgår af tabel II

### Tabel II: Rabatprocenter på månedlig afgift for Direkte Linie

<b>Årlig omsætning op til kr.:</b>	<b>Rabat på pris målt i %</b>	<b>Nettopris pr. år</b>
750.000		
1.000.000		

1.500.000		
2.000.000		
2.500.000		

SONOFON begrundet disse rabatter med, at en forøget omsætning på den enkelte kunde muliggør en hurtigere afskrivning af den investering, der er forbundet med opkobling af kunden på en Direkte Linie aftale.

Såfremt storkunden ikke opnår det aftalte minutforbrug, og dermed ikke opfylder forudsætningerne bag de aftalte rabatsatser, er SONOFON alene berettiget til at foretage en tilbageregulering af differencen mellem de af parterne aftalte rabatsatser og den rabat, det aktuelle forbrug efter SONOFONs standard rabatskala jf. tabel I berettiger til.

Ikke opfyldelse af det aftalte mindsteforbrug er således ikke forbundet med retlige konsekvenser, herunder opsigelse af aftalen, og kunden vil endvidere ikke blive faktureret for det manglende antal minutter.

### 3.3 Det relevante marked

Ifølge de to anmeldte standardaftaler anvendes disse ved aftaleindgåelse med såvel mellemstore som store virksomheder - det være sig private som offentlige - vedrørende disses fastnettelefoni.

Målgruppen for de anmeldte standardaftaler anses derfor for samlet at være (større) erhvervs-kunder og offentlige myndigheder.

Storkunder anses for at være et særskilt markedssegment, eftersom disse kunder stiller særlige krav og har specielle behov hvad angår teletjenester. Dette markedssegment muliggør således i langt højere grad end almindelige privatkunder konkurrence på flere parametre end blot pris, hvorfor teleselskaberne har mulighed for at differentiere sig på en række områder. Det er endvidere et attraktivt markedssegment, fordi disse kunder er ensbetydende med stor trafikvolumen, hvilket er et vitalt element for alle selskaber før det er rentabelt at investere i egne faciliteter/infrastruktur.

Fastnettelefoni bliver i standardaftalerne opdelt i teleydelserne national fastnettelefoni, herunder opkald til mobilnumre, og international fastnettelefoni. Disse to teleydelser anses for at udgøre særskilte relevante produktmarkeder.

For at være en udbyder på ovennævnte markedssegmenter er det en betingelse, at have adgang til et landsdækkende fastnet. En sådan adgang kan enten opnås gennem ejerskab, lejeaftaler, samtrafikaftaler og/eller tjenesteudbyderaftaler.

Ændringen af samtrafiklovgivningen i 1998 medførte, at der blev åbnet endeligt op for, at andre teleudbydere end Tele Danmark kan indgå et direkte abonnementsforhold med slutbrugere. Ifølge lovændringen udvides således den almindelige samtrafiklovgivnings bestemmelser til også at omfatte tjenesteudbyderaftaler samt adgang til leje af alle former for fysisk infrastruktur. Disse lovændringer indebærer, at andre aktører på telemarkedet end Tele Danmark vil være i stand til at overtage et helt kundeforhold inklusiv abonnementsforholdet.

Det skal endvidere bemærkes, at en del af de nuværende teleoperatører (Tele Danmark, Telia, Mobilix og Powercom) opbygger en betydelig infrastruktur. Der er således ved at blive etableret fire uafhængige landsdækkende transportnet, hvorfor der er rigelig infrastrukturkapacitet til at tilfredsstille den i dag kendte efterspørgsel, og der vurderes ikke indenfor en overskuelig periode at ville opstå kapacitetsproblemer, der skulle forhindre nye teleudbydere i at leje sig ind.

Accessnettet, der er det sidste stykke vej ud til abonnenterne, anses ofte for at udgøre en flaskehals, men det er ikke tilfældet i relation til storkunder, idet disse kunder som nævnt ovenfor gennem deres store forbrug gør etablering af et til Tele Danmark alternativ accessnet rentabelt.

Der er således ikke væsentlige barrierer for indtræden på de i nærværende sag relevante produktmarkeder, hvorfor nye teleoperatører relativt nemt kan opnå adgang til disse markeder.

Idet aftalerne vedrører større kunders landsdækkende fastnettrafik anses det relevante geografiske marked for at være Danmark.

Det relevante marked i nærværende sag anses derfor samlet for at være markedet for mellemstore og store kunders nationale og internationale tale-, telefax- og datatransmission over fastnet i Danmark.

### **3.4 Markedsaktørernes stilling**

Dansk MobilTelefon I/S er en del af SONOFON Holding A/S - koncernen, hvor SONOFON Holding A/S er moderselskabet. Koncernen havde i 1998 en samlet omsætning på 2.347.140 t.kr., hvoraf 2.036.215 t.kr. stammede fra trafik- og abonnementsindtægter.

Markedet for fastnettelefoni opdeles i delmarkederne national fastnettelefoni og international fastnettelefoni. På disse to delmarkeder har Tele Danmark en markedsandel på 83% for national telefoni<sup>8</sup> og 57 %<sup>9</sup> for international telefoni, medens SONOFON selv opgør sin markedsandel til formentlig at udgøre under en procent. SONOFONs markedsposition kan illustreres ved, at det totale antal abonnentlinier i Danmark pr. 30 juni 1999 var 3,566 millioner og SONOFON har indgået aftaler om Automatisk Forvalg og Direkte Linie omfattende i alt 32.998 abonnenlinier - eller ca. 0,9% af det samlede antal abonnentlinier. De 3,566 millioner abonnentlinier udgør imidlertid ikke alene linier til mellemstore og store kunder men det totale antal i Danmark, hvorfor SONOFONs markedsandel på de i nærværende sag relevante markeder må anses for over 1%, men under 10% .

Den generelle konkurrencesituation på fastnetområdet kan karakteriseres som værende direkte og intensiv. Årsagen til denne udvikling skal findes i det faktum, at den danske teleregulering stort set ikke indeholder begrænsninger med hensyn til mulighederne for at etablere sig som udbyder. Ikke mindst indførelse af operatørforvalgskoder og fast operatørvalg, som gør det muligt at formidle trafik ved at købe access og terminering i Tele Danmarks net til regulerede priser, og konkurrenternes mulighed for selv at udbyde abonnemeter gennem service provider og rå kobber aftaler har betydet øget konkurrence på markedet for fastnettelefoni. Konkurrencen har været særlig hård på markedet for international trafik, hvor der er sket kraftige prisfald indenfor de sidste 6 år.

Sammenfattende kan konkurrencen på de i nærværende sag relevante markeder karakteriseres som værende hård med deraf følgende ændringer i markedsandele. Denne udvikling på fastnetområdet skal ses i lyset af den indirekte konkurrence, der i stigende grad kommer fra mobilområdet.

### **4. Vurdering**

De af SONOFON anmeldte standardaftaler er rettet mod aftaleindgåelse med private virksomheder og offentlige myndigheder. Anvendelsen af standardaftalerne sker således i forbindelse med udøvelsen af erhvervsvirksomhed, og er som følge heraf omfattet af konkurrenceloven, jf. dennes § 2, stk. 1. Aftalerne er ikke EU-fritaget, og de vil ikke finde anvendelse for parter, der er en del af samme koncern, hvorfor lovens §§ 4 og 5 ikke finder anvendelse.

### **Konkurrencelovens § 6**

Det skal herefter vurderes om standardaftalerne direkte eller indirekte har til formål eller til følge at begrænse konkurrencen, og dermed vil være omfattet af konkurrencelovens § 6, stk. 1.

Det skal indledningsvist anføres, at standardaftalerne konkret udmøntes i individuelle kommercielle aftaler, der indgås mellem parter, hvis forhandlingsstyrke må anses for at være tilnærmelsesvis lige stor. Det skyldes ikke mindst den stigende konkurrence på fastnetområdet, og at SONOFON på nuværende tidspunkt er en lille aktør på dette markedssegment.

Det er af generel betydning for vurderingen af standardaftalerne, at disse ikke direkte eller indirekte indeholder krav om eksklusivitet. Kunderne er således også efter kontraktindgåelse med SONOFON berettiget til at købe teleydelser hos andre teleselskaber.

Det er også af betydning for den konkurrenceretlige vurdering af standardaftalen om Automatisk Forvalg, at kunden ikke forpligter sig til at opnå et givent minutforbrug. Fastsættelse af mindsteforbrug kan i visse situationer være problematisk, såfremt forbruget fastsættes så højt, at det reelt forhindrer kunden i helt eller delvist at handle hos en konkurrerende teleoperatør. Bestemmelser om mindsteforbrug vil i sådanne tilfælde kunne have samme virkning som en eksklusiv bestemmelse.

I relation til aftaler om Direkte Linie, hvor der aftales et mindsteforbrug, tillægges det relevans, at der alene sker en tilbageregulering af den opnåede rabat til den efter standardrabatskalaen berettigede rabat, såfremt den aftalte mængde minutter ikke aftages. Det er således vigtig for den konkurrenceretlige bedømmelse, at ikke-opfyldelse af det aftalte mindsteforbrug ikke er forbundet med retlige konsekvenser, herunder opsigelse af aftalen, og at kunden ikke vil blive faktureret for eventuelt manglende antal minutter. Det er endvidere af betydning, at der ikke er opstillet noget krav om vækst i forbruget af minutter fra det ene år til det andet. Fastsættelse af mindsteforbrug i aftaler om Direkte Linie vurderes derfor ikke at forhindre kunden i at handle med andre teleoperatører, og har derfor ikke en eksklusiv virkning.

Det skal endvidere tillægges vægt, at beregning af rabat på forbruget af minutter til fastnettelefoni sker ud fra antal minutter medgået til tale, telefax, og datatransmission, idet beregningsgrundlaget derved kan anses for at være baseret på et objektive og rimeligt kriterium, som anvendes konsekvent overfor alle kunder. Dette vil sikre, at der ikke sker diskrimination mellem kunderne. Det bemærkes, at der i relation til aftaler om Automatisk Forvalg sker særskilt fastsættelse af rabatsatser for henholdsvis national og international fastnettelefoni samt opkald til SONOFONs mobilnet.

Det skal i denne forbindelse anføres, at det ikke kan afvises, at der er omkostningsbegrundelse for ydelse af de i tabel I og II anførte standardrabatter for såvel aftaler om Automatisk Forvalg og Direkte Linie. En rabatordning, der er opbygget efter objektive og saglige kriterier samt ikke indeholder mulighed for opnåelse af gratis ydelser af væsentlig værdi vil ikke nødvendigvis være konkurrenceretlig problematisk, og derfor ikke være omfattet af forbudet i konkurrencelovens § 6, stk. 1.

Der er ikke for så vidt angår rabatten på fastnettelefoni tale om en mængderabat som anført af SONOFON, idet rabatprocenten udregnes efter det samlede forbrug i den pågældende måned. Rabatten er således uafhængig af, om forbruget er sket gennem få store opkald eller mange små, hvorfor der er tale om en aggregeret rabat.

Det skal endelig anføres, at tilrådighedsstillelse af gratis ydelser og økonomiske tilskud ikke kan være omkostningsbegrundet ud fra stordriftsfordele, bedre kapacitetsplanlægning m.v. Tilrådighedsstillelse af de i nærværende sag gratis ydelser og økonomiske tilskud vurderes derfor alene at være afsætningsmæssigt begrundet. Dette skal sammenholdes med, at den beløbsmæssige værdi af disse ydelserne ud fra større kunders samlede udgifter til fastnettelefoni vurderes at være af mindre betydning. Samlet anses ydelserne ikke for at have troskabsbindende effekt på storkunderne.



Det af SONOFON opstillede rabatsystem vurderes samlet ikke at have troskabsbindende virkninger eller andre konkurrencebegrænsende effekter.

Det er af betydning ved bedømmelsen af SONOFONs to standardaftaler, at der som udgangspunkt kun gælder en bindingsperiode på 12 måneder, hvorfor kunderne relativt hurtigt har mulighed for at komme ud af aftaleforholdet med SONOFON uden økonomiske konsekvenser. Indgåelse af aftaler med en længere bindingsperiode end 12 måneder er konkurrenceretligt bedømt mindre problematiske, når der er tale om (næsten) ligeværdige aftalepartere på et konkurrenceudsat marked.

Det tillægges i denne sammenhæng betydning, at kunden ved aftaler om Automatisk Forvalg har mulighed for uanset bindingsperioden at udtræde af aftalen uden større økonomiske konsekvenser, idet kunden ikke forpligter sig til at aftage et givet minutforbrug, og ikke opkræves abonnementsafgift. I denne forbindelse lægges der endvidere vægt på, at (forlænget) bindingsperioder i aftaler om Automatisk Forvalg reelt ingen virkning har, idet kunden kan route sin trafik udenom SONOFONs netværk ved progammering af PABX'en eller tilslutning til en "smart-boks".

Det er videre af betydning for den konkurrenceretlige bedømmelse af aftaler om Direkte Linie, at kunden altid har mulighed for at komme ud af aftalen ved at betale den månedlige abonnementsafgift i den resterende del af bindingsperioden samt eventuel tilbageregulering af den for meget modtagne rabat på minuttaksterne afhængig af den aftalte bindingsperiode. Dette svarer som tidligere nævnt til det udtrædelsesvilkår som Konkurrencerådet på rådsmødet den 25. august 1999 fandt rimelig for SONOFONs standard storkundeaftaler på mobilområdet.

Såvel aftaler om Automatisk Forvalg som aftaler om Direkte Linie indeholder muligheden for at aftale en såkaldt escape klausul. Indholdet af escape klausulen udgør ikke direkte en egentlig engelsk klausul<sup>10</sup>, idet kunderne ikke er forpligtet til, men har mulighed for, at videregive information om konkurrerende tilbud. At der alene er tale om en mulighed skal imidlertid sammenholdes med, at kunderne får mulighed for førtidig udtræden af aftaler med længere bindingsperiode på lempeligere vilkår end ellers berettiget. Kunderne gives således særligt for aftaler om Direkte Linie et (væsentligt) økonomisk incitament til at videregive den pågældende information. Endvidere øger escape klausulen i lighed med en engelsk klausul SONOFONs mulighed for "meeting the competition". Escape klausulen må derfor anses for at have samme virkning som en engelsk klausul.

Engelske klausuler eller bestemmelser med lignende indhold anses ofte som værende konkurrenceretlig problematiske, idet den informationsudveksling, der er forbundet med sådanne bestemmelser kan have konkurrenceskadelig virkninger. I bemærkningerne til konkurrencelovens § 6, stk. 2, nr. 4 fremgår det, at "*en yderligere skærpelse af konkurrencebegrænsningen i et rabat- og bonussystem foreligger i de tilfælde, hvor der er knyttet en "engelsk klausul" til*".<sup>11</sup>

Det er afgørende, at SONOFON er en lille markedsaktør på de i nærværende sag relevante markeder, og således ikke besidder nogen dominerende stilling, som gennem brug af escape klausulen forsøges bevaret. Der lægges i forbindelse med den konkurrenceretlige vurdering af escape klausulen vægt på, at der er tale om konkurrenceprægede markeder, hvor der således eksisterer reelle alternativer til SONOFON som kunderne kan henvende sig til.

Det er endvidere af betydning, at kunden har mulighed for at udtræde på acceptable vilkår uden brug af escape klausulen. Det gælder særligt aftaler om Automatisk Forvalg, hvor escape klausulen reelt ikke anses for at have nogen betydning eftersom kunden altid har mulighed for at route sin trafik udenom SONOFONs net, og dermed i praksis altid kan komme ud af kontraktsforholdet uden væsentlige omkostninger.

Det tillægges videre særlig betydning, at SONOFON kun har indgået aftaler omfattende i alt 62

Direkte Linier, idet der således på nuværende tidspunkt er tale om et meget lille antal aftaler, hvor escape klausulen reelt må forventes at finde anvendelse. Det tillægges i denne forbindelse vægt, at kunden altid har mulighed for at udtræde på vilkår som af Konkurrencerådet er anset for acceptable uden brug af escape klausulen.

At SONOFON er en lille og forholdsvis ny markedsaktør har også indvirkning på den konkurrenceretlige vurdering af det forhold, at SONOFON ifølge escape klausulen har mulighed for at foretage en selektion mellem sine kunder. Selskabet kan ved at vælge at matche tilbud fra konkurrerende teleoperatører forsøge at sikre sig fortsat kundeforhold til de mest fordelagtige kunder. Dette indebærer en risiko for, at SONOFON i sine bestræbelser på at beholde attraktive kundeforhold tilbyder forskellige rabatsatser, selvom kundernes forbrug af fastnettelefoni - og situation i øvrigt - er ens. Dette vil kunne konstituere prisdiskriminerende adfærd og ulovlig forskelsbehandling stridende mod konkurrenceloven. Givet SONOFONs lille markedsandel på de i nærværende sag relevante markeder, der anses for konkurrenceprægede, samt at der er indgået et lille antal aftaler om Direkte Linie, hvor klausulen anses for at have reel betydning vurderes escape klausulen ikke på det foreliggende grundlag at medføre en sådan markedspåvirkning, at der etableres en konkurrencebegrænsning omfattet af konkurrencelovens § 6.

Det vurderes samlet, at de af SONOFON to anmeldte standardaftaler, Automatisk Forvalg og Direkte Linie, ikke efter de forhold som Konkurrencerådet har kendskab til indeholder konkurrencebegrænsninger, der falder ind under forbudet i konkurrencelovens § 6, stk. 1.

---

1 Dansk MobilTelefon I/S er en del af SONOFON Holding A/S - koncernen, hvor SONOFON Holding A/S er moderselskabet. Det kommercielle navn for den samlede koncern er SONOFON og vil blive anvendt i det følgende.

2 Alternativt kan der ske en programmering af routing funktionen, som typisk findes i et (PABX) omstillingsanlæg.

3 Kobberkabel lejet af en anden teleoperatør og andre alternative transmissionsformer kan forekomme.

4 For aftaler om Automatisk Forvalg gælder 6 måneder.

5 Ved telefonisk samtale med SONOFON/v. advokat Lars Munch Andersen fredag den 22. oktober 1999.

6 Alle priser nævnt i nærværende notat er eksklusive moms.

7 Der ydes ikke rabat på opkaldsafgift.

8 Jf. Konkurrenceforholdene på det danske fastnetmarked,, AMI A/S 30. juni 1999. Dette er uden Fastnet til mobil.

9 Jf. Status 99, Telestyrelsen.

10 Ved en engelsk klausul forstås en aftalebestemmelse, hvor en leverandør fra aftagerne får leveret detaljerede oplysninger om de mest favorable tilbud fra konkurrerende virksomheder med henblik på altid at kunne tilbyde priser, der ikke overstiger konkurrenters laveste tilbudte priser jf. FT 1996-97, Tillæg A, side 3660, v. sp.

11 Jf. FT 1996-97, Tillæg A, side 3660, v. sp.