

# Undersøgelse af A/S Em. Z. Svitzers Priser

Journal nr.3/1120-0204-0069/Infrastruktur/In

## Rådsmødet den 27. november 2002

1. Konkurrencestyrelsen har af egen drift iværksat en undersøgelse af A/S Em. Z. Svitzers pris- og rabatpolitik i medfør af konkurrencelovens § 14.
2. Konkurrencestyrelsen er enig med Svitzer om afgrænsningen af det relevante produktmarked til markedet for havnebugsering. Konkurrencestyrelsen definerer endvidere det geografiske marked til 4 delmarkeder for henholdsvis Øresund, Bælterne, Nordjylland og Vestkysten. En markedsundersøgelse foretaget af styrelsen viser, at Svitzers markedsandel for hele Danmark under ét ligger på over 75%, og at Svitzer på samtlige 4 geografiske markeder besidder en markedsandel på mellem x % og knap x %, hvilket giver Svitzer en dominerende stilling på samtlige 4 geografiske delmarkeder for havnebugsering i Danmark.
3. Konkurrencestyrelsen finder det dokumenteret, at der foreligger misbrug i form af predatory pricing i perioden september 1998 til februar 1999 på delmarkedet for havnebugsering i Bælterne i strid med forbudet i konkurrencelovens § 11. Predatory pricing (urimeligt lave priser), er priser, som ligger under de gennemsnitlige totale omkostninger, når de benyttes med henblik på at eliminere konkurrenter, således at priserne senere kan hæves.
4. Konkurrencestyrelsen finder det dokumenteret, at der ligger en elimineringsstrategi bag Svitzers prispolitik i Kalundborg Havn. Som dokumentation herfor henvises til, at en gennemgang af selskabets fakturaer viser, at Svitzer i Kalundborg havn i årene 1998-1999 i en række tilfælde sænkede priserne til under de gennemsnitlige totale omkostninger og i perioden september 98 til februar 99 endda under de gennemsnitlige variable omkostninger opgjort efter Svitzers egen metode. Ca. en tredjedel af indsættelserne blev i pågældende periode solgt til priser under de gennemsnitlige variable omkostninger. Dette stod på indtil den nyopdukkede konkurrent gav op og blev købt af Svitzer. Priserne steg herefter igen.
5. Svitzer har anført, at prisreduktionerne blot var et led i at møde konkurrencen (meeting the competition). At drive priserne ned under de gennemsnitlige variable omkostninger kan kun have haft mening for konkurrenten, såfremt denne vurderede, at dette kunne fordrive Svitzer fra havnen. Konkurrencestyrelsen bemærker hertil, at Svitzers overlegne finansielle styrke i forhold til konkurrenten har været åbenlys for enhver allerede før konkurrencen skærpedes. Konkurrenten kan derfor næppe have forventet at kunne vinde en udmattelseskrig mod Svitzer, hvorfor Svitzers prisfastsættelse ligger ud over hvad der kan forklares med at møde konkurrencen.
6. Svitzers angivelser af faste og variable omkostninger for 2001 viser, at de faste omkostninger i gennemsnit andrager ca. x % af de totale omkostninger. For konkurrenter vil det således på lang sigt medføre betydelige tab at matche Svitzers priser, såfremt Svitzer prissætter efter de variable omkostninger. Svitzer henregner såvel lønudgifter til bemanningen af bådene som øvrige omkostninger ved bådene til de faste omkostninger. Bådenes mobilitet betyder dog, at Svitzer har mulighed for at tilpasse kapaciteten til ændrede markedsforhold og allokere bådene til andre aktiviteter. Ved allokering af skibe og mandskab i en konkurrencesituation uden positiv indtjening

går Svitzer glip af det dækningsbidrag, som kunne være opnået ved alternativ brug (en offeromkostning). Såfremt offeromkostningen ikke dækkes af de konkurrenceudsatte kunder, ville det bedre kunne betale sig for Svitzer at flytte kapaciteten og helt afstå fra at betjene den pågældende kundegruppe. Offeromkostningerne skal derfor principielt indgå som en del af de variable omkostninger, når der på et marked som det foreliggende er tale om, at produktionsaktiverne er mobile og derfor relativt nemt kan nyttiggøres til andre formål.

7. Ved entry på markedet kan potentielle konkurrenter til Svitzer forudse prisfald, således at kun de variable omkostninger (ca.  $x\%$  af de samlede omkostninger opgjort efter Svitzers metode) vil blive dækket. Dermed opnår Svitzer, at eventuelle konkurrenter afholder sig fra at udfordre Svitzer, selv i havne, hvor omsætningen er af en størrelse, der ellers tillader plads til konkurrence.

8. Når Svitzer møder en konkurrent med priser under de gennemsnitlige totale omkostninger er formålet ikke blot at eliminere konkurrencen, men også at rejse en strategisk adgangsbarriere, der alene som en trussel kan holde nye konkurrenter væk fra markedet.

9. Strategisk prisadfærd med det formål at true nye konkurrenter fra at træde ind på markedet forekommer, når en dominerende udbyder gennem aggressive prisnedsættelser, der kun rammer nyindtrædere, sætter priserne under de totale gennemsnitsomkostninger. I den forbindelse er det vigtigt, at Svitzer med en kapacitetsudnyttelse på blot  $x\%$  råder over ledig kapacitet.

10. Konkurrencestyrelsen finder, at der foreligger risiko for misbrug i form af strategisk prisfastsættelse med henblik på at lukke for markedsadgangen i strid med forbudet i konkurrencelovens § 11. Svitzer har således i perioden 1998 til i dag på delmarkedet for havnebugsering i Bælterne i konkurrencesituationer tilbudt rabatter, som har medført en underdækning af omkostningerne.

11. Der henvises til, at fakturamaterialet viser op mod  $x\%$ 's rabatter i Aabenraa Havn efter tilkomsten af en konkurrent i denne havn i 1999. De lavest fakturerede priser tangerer i dette tilfælde de gennemsnitlige variable omkostninger, når de opgøres efter Svitzers metode. Konkurrencestyrelsen finder ikke at der kan fastslås predatory pricing, fordi de variable omkostninger dækkes.

12. Svitzer henviser til, at prispolitikken har til hensigt at forsvare eksisterende kundeforhold, hvilket ifølge dansk konkurrenceret og EU-konkurrenceretten er tilladt. Konkurrencestyrelsen vurderer dog, at konkurrenceretten ikke rækker så vidt som til at tillade dominerende virksomheder gennem underprissætning (strategisk prisfastsættelse) at eliminere konkurrenter eller at umuliggøre entry.

13. I sagens anledning har der været drøftelser mellem Svitzer og Konkurrencestyrelsen. Svitzer har på det konkrete produktmarked givet følgende tilsagn med henblik på en afgørelse af sagen:

- Svitzer accepterer at have udøvet predatory pricing i perioden september 1998 til februar 1999 i forhold til en konkurrent i Kalundborg Havn.
- Svitzer accepterer som udgangspunkt ikke at opkræve lavere priser end de gennemsnitlige variable omkostninger opgjort som de udgifter, der er nævnt i afsnit 68 med et tillæg på  $x\%$  til dækning af de skønnede offeromkostninger.

Svitzer er dog som en undtagelse hertil berettiget til at opkræve lavere priser, hvis det udelukkende sker med det formål at møde konkurrencen, når en konkurrent sætter priserne under Svitizers gennemsnitlige variable omkostninger, og når en sådan prisfastsættelse sker som et svar på en konkurrents gentagne prisnedsættelser.

Ved fravigelser af hovedreglen underretter Svitzer Konkurrencestyrelsen herom xx forinden.

- Svitzer indberetter det kommende år (januar 2003-december 2003) i elektronisk form følgende data pr. indsættelse: bilagsnummer, listepriis, opkrævet pris, dato, produktet af skibets længde og bredde, havn og specificering af eventuelle ekstra ydelser indregnet i prisen (fx overarbejde, mobilisering). Det elektroniske format skal være Microsoft Excel.
- Tilsagnet gælder i tre år.

## Afgørelse

14. Konkurrencerådet tiltræder Svitizers tilsagn og tager sagen til efterretning.

## Sagsfremstilling

15. Gennem den generelle overvågning til fremme af konkurrencen i de maritime erhverv i Danmark fik styrelsen indtryk af, at konkurrencesituationen på markedet for havnebugsering var fastlåst, og at det kunne henføres til Svitizers aggressive prispolitik. Konkurrencestyrelsen har på eget initiativ undersøgt markedet for bugsering med hjemmel i konkurrencelovens § 14.

16. Svitizers markedsandel er i Danmark over 75\% og Konkurrencestyrelsen vurderer, at Svitzer besidder en dominerende stilling på de fire geografiske delmarkeder for havnebugsering i Danmark (Vestkysten, Nordjylland, Bælterne og Øresund), og har misbrugt denne position i strid med konkurrencelovens § 11 ved at praktisere predatory pricing i en periode i Kalundborg Havn.

## Høring

17. Svitzer har haft et oplæg til afgørelse i partshøring i medfør af konkurrencelovens § 15 a. Svitzer har i sit svar (bilag 1<sup>1</sup>) (samtlige bilag til fremstillingen er fortrolige) fremført en række bemærkninger, som styrelsen har taget til efterretning. Svitzer har ydermere kommenteret definitionen af predatory pricing.

18. Svitzer har ligeledes understreget i sit høringssvar, at styrelsens geografiske markedsafgrænsning, efter Svitizers opfattelse, er for generel, og at markedet i stedet skal fastsættes fra sag til sag.

19. I høringssvaret stilles der spørgsmålstegn ved Konkurrencestyrelsens brug af begrebet springvist variable omkostninger. Svitzer finder ikke at der er hjemmel til eller præcedens for benyttelse af et sådant begreb. Konkurrencestyrelsen har som konsekvens heraf præciseret begrebet til at omhandle offeromkostningerne ved allokering af kapacitet.

## Virksomheden

20. A/S Em. Z. Svitzer blev stiftet i 1833 af Emil Zeuthen Svitzer og Styrmand Larsen. I 1872 blev selskabet omdannet til et aktieselskab og er i dag en del af A.P. Møller gruppen.

21. I Nordeuropa er Svitzer og dets datterselskaber primært beskæftiget med opgaver inden for bjærgning, bugsering og slæb (sværgods, langslæbs- og bulktransporter).

22. Svitzer-koncernen har seks datterselskaber:

- Svitzer Limited (UK), som udfører survey- og seismiske opgaver for olie- og telekommunikationsselskaber
- Röda Bolaget AB (Sverige), som er beskæftiget med bugsering, bjærgning og isbrydervirksomhed
- Svitzer Eesti AS (Estland), som er et bemandingsselskab
- Svitzer Australia Pty. Ltd (Australien)<sup>2</sup>
- Wijsmuller Group Holding BV (Holland), som udfører bugsering, slæb, bjærgning og yder service til off shore installationer og lignende
- ESVAGT A/S (DK) (75\% ejerandel), der driver vagtskibe.

23. Svitzer omsatte i 2000 for 240,3 mio. kr. i Danmark med et overskud på 39,5 mio. kr. før finansielle poster. Koncernomsætningen var samme år 696 mio. kr. I 2001 omsatte Svitzer for x mio. kr. på bugsering i Danmark med et overskud på ca. x mio. kr.

24. Svitzers er en del af A.P. Møller Gruppen, som i 2001 omsatte for ca. 89 mia. kr. med et overskud på knap 10 mia. kr. Ved udgangen af 2001 havde A.P. Møller Gruppen en balancesum på godt 84 mia. kr. og en egenkapital på godt 38 mia. kr.<sup>3</sup>.

25. Stevns Charter & Towage (SCT) var Svitzers konkurrent på Kalundborg havn og ejes 100\% af Stevns Holding, som igen ejes 100\% af Niels Højlund Hansen (NHH).

26. SCT's aktiviteter består i at drive rederi, mæglervirksomhed samt eje anparter og aktier i rederier og ejendomme.

27. SCT havde i 1999, der er det sidste år, hvor selskabet konkurrerede med Svitzer, et Xskud på X mio. kr., en balancesum på ca. X mio. kr. og en egenkapital på knap X mio. kr. Ved Svitzers overtagelse af to bugserbåde fra SCT i 2000 blev SCT underlagt en konkurrenceklausul<sup>4</sup>, som forhindrer SCT i at konkurrere med Svitzer i Danmark og Sverige frem til december 2002.

28. Baltic Towage er Svitzers nuværende konkurrent i Bælterne, herunder Aabenraa. Virksomheden besidder ikke egne både, men chartrer tonnage fra opgave til opgave. Der chartres enten fra Elsam eller fra SFK i Kiel. Virksomheden omsatte i 2001 for godt X mio. kr. når Elsams andel regnes med og virksomheden realiserede et X resultat.

## Det relevante marked

29. Købere af havnebugsering køber en ydelse (hjælp ind eller ud af havnen) og er som udgangspunkt indifferente overfor hvilket udstyr, der benyttes til levering af ydelsen. Det er derfor

relevant at undersøge, hvorvidt havnebugsering og almindelig slæbebådsvirksomhed er på samme marked.

30. Svitser oplyser, at slæbebåde typisk er større end bugserbåde og anderledes udstyret. Slæbebåde er derfor ikke interessante til brug ved bugsering, og vurderes derfor ikke at indgå i markedet. Konkurrenter har ydermere oplyst, at slæbebådsvirksomhed og havnebugseringsvirksomhed kun dårligt kan forenes med benyttelse af de samme aktiver, idet slæbebådsvirksomhed typisk medfører længere perioders fravær fra havnene, der ønskes betjent og der derfor ikke vil kunne tilbydes forsyningssikkerhed over for kunderne. At prisen på slæb ikke følger prisen på bugsering understreger, at der er tale om to forskellige markeder.

31. Svitser oplyser ligeledes, at priserne på bjærgning (som kan udføres med bugserbåde) heller ikke er korrelerede med priserne på bugsering. Bjærgning og bugsering vurderes derfor heller ikke at være på samme marked.

32. Hverken udbydere eller efterspørgere af bugsering har umiddelbart attraktive alternativer til brug af bugserbåde, og prisen for bugsering viser ikke tegn på korrelation med priser på de umiddelbart nærmeste alternativer. Bugsering vurderes derfor at udgøre et selvstændigt produktmarked.

33. Hvad angår afgrænsningen af det geografisk marked argumenterer Svitser for, at markedet ikke kan afgrænses generelt, da der er flere forskellige faktorer, der gør sig gældende hvad angår udbuds- og efterspørgselssubstitution ved forskellige typer anløb/kunde grupper.

34. Svitser lægger således op til, at det i nærværende sag kan være nødvendigt at afgrænse markedet fra tilfælde til tilfælde således, at markedet ved nogle kategorier af anløb begrænses til den enkelte havn, mens der ved andre typer anløb skal benyttes en markedsafgrænsning, som omfatter større områder som eksempelvis Vestkysten, Nordjylland, Bælterne og Øresund.

35. Konkurrencestyrelsen vurderer, at efterspørgselssubstitutionen, hvad angår valg af havn er stærkt begrænset, idet prisen på bugsering kun er en blandt mange faktorer, der indgår i rederens vurdering valg af rette anløbssted. En 10\%'s permanent prisstigning på bugsering vil således kun i visse tilfælde medføre, at redere vil vælge en anden havn.

36. Udbudssubstitution afhænger af muligheden for at tiltrække eventuelle bugservirksomheder til en given havn ved et anløb, hvilket igen afhænger af rederens betalingsvilje: større betalingsvilje medfører, at både kan tiltrækkes fra en større radius. Passende estimater for betalingsvilje kan opnås ved at iagttage opkrævede priser for lignende skibe i andre havne eller historiske data for den relevante havn.

37. En havns evne til at tiltrække store skibe bidrager ydermere til at lægge konkurrencepres på priserne for bugsering af mindre skibe på pågældende havn, idet bugserbåde tiltrukket af store opgaver typisk også vil udføre mindre opgaver, når de alligevel er på havnen. Konkurrencen på bugsering af forskellige størrelser skibe afhænger således i høj grad af pågældende skibes størrelse, hvilke andre skibe, der er eller kan forventes at ankomme til havnen samt hvilke havne, der er i området.

38. Svitser opererer og udbyder sine tjenester i hele Danmark. Svitseres flådes størrelse og mobilitet sætter Svitser i stand til, med få undtagelser, at bugsere hvor som helst, når som helst i Danmark, hvilket sammen med Svitseres finansielle styrke, i kraft af at selskabet indgår i A.P. Møller Gruppen, sætter Svitser i stand til at fastlægge prisniveauet i samtlige danske havne.

39. Bådernes høje grad af mobilitet understreges af Svitseres egne opgørelser over hvilke danske havne deres både har betjent i 2001. x ud af 16 både havde i årets løb betjent mellem x og x havne. En samlet oversigt over hvor mange havne Svitseres enkelte både har betjent i 2001 er vist i bilag 2.

40. Selvom Svitser ikke nødvendigvis er den største operatør på den enkelte havn, som fx i Aabenraa, vil Svitser således alligevel være i stand til at benytte sin generelt stærke stilling i området til at udøve dominans til skade for den langsigtede konkurrence på havnen.

41. Konkurrencestyrelsen finder det derfor passende, at det geografiske marked opdeles i fire områder: Vestkysten, Nordjylland, Bælterne og Øresund.

42. Bådernes mobilitet kan benyttes som argument for, at der findes konkurrencepres på priserne på bugsering i danske havne fra udenlandske virksomheder.

43. Ifølge Konkurrencestyrelsens oplysninger, agerer hverken tyske eller svenske skibe på eget initiativ eller for egen risiko i Danmark, men udelukkende som chartret tonnage for danske operatører (bl.a. Svitser). Brugen af udenlandske bugserbåde i Danmark er således ikke ensbetydende med, at de danske bugservirksomheder arbejder under konkurrencepres fra udenlandske rederier, men udelukkende et udtryk for, at der findes et internationalt marked for chartring af tonnage, som er et upstream marked i forhold til det relevante produktmarked. Til vurderingen af dominans på markedet i den enkelte havn tager Konkurrencestyrelsen således udgangspunkt i danske operatører.

### **Dominerende stilling**

44. Der findes en række forskellige aktører på markedet for bugsering i Danmark, hvoraf Svitser er den største.

45. På markedet findes der en hel del små bugservirksomheder, som typisk opererer i en enkelt havn med gammelt materiel og uden evnen til at udføre større opgaver. Sådanne virksomheder betjener havne, som kun har lidt trafik og derfor ikke kan tiltrække rederier som Svitser.

46. Ud over disse mindre betydende virksomheder, findes der lidt større virksomheder, der vurderet på flådens størrelse og trækcapacitet, burde kunne konkurrere med Svitser inden for et begrænset geografisk område.

47. Kolding, Randers og Århus havne har egne bugseriselskaber, som dog kun opererer i og omkring pågældende havne. Med den gældende havnelov er andre kommunale (selvstyre)havne afskåret fra at oprette bugseriselskaber. Der er således heller ingen potentiel yderligere konkurrence fra den kant.

48. Konkurrencestyrelsen har til belysning af sagen gennemført en markedsundersøgelse omfattende 10 virksomheder, der ifølge Svitser udgør de største danske konkurrenter. Markedsundersøgelsen tjente blandt andet til at belyse markedets geografiske udstrækning, en

række andre strukturelle faktorer, der påvirker konkurrencen samt de enkelte virksomheders markedsandele, der fremgår af følgende skema:

**Tabel 1: havnebugsering i Danmark**

Andele	Alle selskaber	
	2000	2001
<b>Bugserelskab:</b>		
<b>Århus Havn</b>	x \%	x \%
<b>Randers havn</b>	x \%	x \%
<b>Kolding havn</b>	x \%	x \%
<b>Baltic Towage</b>	x \%	x \%
<b>BB Towing</b>	x \%	x \%
<b>Elsam</b>	x \%	x \%
<b>Hanstholm bugser</b>	x \%	x \%
<b>Svendborg bugser</b>	x \%	x \%
<b>Svitzer</b>	x \%	x \%
<b>J.A. Rederiet</b>	x \%	x \%
<b>Nordane shipping</b>	x \%	x \%
<b>Total</b>	100,0\%	100,0\%

49. Det er bemærkelsesværdigt, at Svitzer i sammenligningen med sine, efter eget udsagn, ti nærmeste konkurrenter, besidder 1/3 af bådene, men over 75\% af omsætningen.

50. Markedsandelen svinger de forskellige geografiske områder imellem. Yderpunkterne er Bælterne (Svitzers markedsandel ca. x \%) og Vestkysten (Svitzers markedsandel op imod x \%).

51. Svitzer anfører, at entrybarriererne er små, og at enhver med en kapital på 10 mio. kr. vil kunne træde ind på markedet under henvisning til prisen for en brugt bugserbåd.

52. Det er således Svitzers opfattelse, at der selv i fravær af aktive konkurrenter findes et konkurrencepres fra potentielle nye agenter, som relativt let vil kunne trænge ind på markedet.

53. Konkurrencestyrelsen påpeger, at en agent med en enkelt bugserbåd langt fra vil udgøre en reel og dermed disciplinerende konkurrent for Svitzer. Følgende tabel viser, hvor mange bugserbåde, der blev benyttet ved hver enkelt bugsering i Kalundborg i 1999.

**Tabel 2:**

<i>Antal både</i>	<i>1 båd</i>	<i>2 både</i>	<i>3 både</i>	<i>4 både</i>
<i>Antal bugseringer</i>	x	x	x	X
<i>Andel af total</i>	x\%	x\%	x\%	x\%

54. Med én bugserbåd vil man således have adgang til ca.  $x$  af bugseringerne i Kalundborg. Det er samtidig værd at bemærke, at det er den mindst profitable  $x$  af markedet, fordi enhedsprisen pr. bugserbåd typisk er en stigende funktion af det bugserede skibs størrelse, som dog næsten ikke påvirker enhedsomkostningerne for indehaveren af bugserbåden.

55. Såfremt en konkurrent besidder to bugserbåde stiger mulighederne kraftigt. Mulighederne begrænses dog af, at en del af skibene, der kun kræver to bugserbåde for at forlade havnen, har brug for flere end to for at komme ind i havnen. Dermed opnår den, der kan stille med fx tre både, en fordel i forhold til den, der har to både, fordi kunden vil være afhængig af den store operatør for overhovedet at kunne få skibet i havn.

56. De fysisk betingede krav til antallet af bugserbåde, der skal benyttes til en opgave, medfører yderligere en mulighed for at observere, hvorledes Svitser kan isolere effekten af en konkurrents indtræden på et marked, således at der kun realiseres prisfald på de skibe, som konkurrenten kan betjene. De største procentuelle rabatter, der blev givet i Kalundborg var således til de skibe, der kun krævede en eller to bugserbåde.

57. Følgende tabel viser andelen af den omsætning, som en konkurrent ville kunne have opnået i Kalundborg som funktion af antallet af både til rådighed, såfremt operatøren havde opkrævet det samme af kunderne som Svitser eller Svitseres listepriiser.

**Tabel 3: Indtjeningspotentiale Kalundborg 1999 som funktion af antal bugserbåde til rådighed**

	1 båd	2 både	3 både	4 både
Indsættelser	$x$ \%	$x$ \%	$x$ \%	100\%
Omsætning ved realiserede takster	$x$ \%	$x$ \%	$x$ \%	100\%
Omsætning ved listepriiser	$x$ \%	$x$ \%	$x$ \%	100\%

58. Med to både til rådighed ville operatøren således maksimalt kunne have opnået  $x$  \% af omsætningen, men skulle have afholdt ca.  $x$  \% af omkostningerne/indsættelserne.

59. Entry med en enkelt båd vil således næppe hverken være en trussel imod Svitser eller forretningsmæssigt interessant. At skabe bæredygtig konkurrence vil kræve mindst 3 både. Den ekstra kapacitet kan tilvejebringes ved nyanskaffelser eller ved indchartring. En ekstra båd koster ca. 10 mio. kr. Det vil derfor være vanskeligt at indlede konkurrence med Svitser.

60. Såfremt der tages udgangspunkt i Svitseres listepriiser er et kapitalkrav på 30 mio. kr. ikke problematisk. Problemet opstår først, når Svitseres strategiske imødegåelse af konkurrenter tages i betragtning, hvor konkurrenten risikerer ikke at kunne få dækning for sine faste omkostninger, der ifølge Svitseres opgørelser for 2001 udgør  $x$  \% af det totale omkostninger. En fortsættelse af Svitseres prispolitik er således ensbetydende med store entrybarrierer i form af kapitalkrav til at kunne finansiere underskud så længe gennemsnitspriserne er under de gennemsnitlige totale omkostninger.



61. Flere på markedet har ydermere påpeget, at det er forbundet med betydeligt besvær/omfattende godkendelsesprocedurer at importere både, selv fra andre EU-lande<sup>5</sup>. Dette kan ligeledes fungere som barriere for entry.

62. Det er således Konkurrencestyrelsens vurdering, at den potentielle konkurrence er så svag ved de gældende markedsforhold, at der kan ses bort fra denne i afgørelsen af dominans. Dette understreges af, at konkurrenter med materiel til rådighed, og derfor mulighed for hurtig entry, overfor Konkurrencestyrelsen har erklæret, at de ikke påtænker at træde ind på markedet for havnebugsering selv ikke i de mest profitable havne.

63. Med en markedsandel på mindst x \% på alle fire geografiske markeder og ringe muligheder for entry vurderes Svitser at have en dominerende stilling på samtlige markeder og kan forventes at fastholde denne så længe den gældende prisstrategi fastholdes.

### Misbrug

64. Ved anløb, hvor der ikke er konkurrence benytter Svitser et takstblad, som fastlægger standardpriser for bugsering efter skibets størrelse (længde og bredde).

65. Takstbladene kan være forskellige fra havn til havn og tager dermed højde for forskellige omkostningsstrukturer ved betjening af den enkelte havn, herunder hyppighed af anløb samt distance til andre havne hvor materiellet ellers kan benyttes. Følgende tabel illustrerer prisforskellene pr. bugserbåd ved anløb af forskellige havne som funktion af skibets længde ganget med skibets bredde:

**Tabel 4: pris. pr. bugserbåd ved bugsering i forskellige havne**

Havn/Længde x bredde (m)	2000	4000	8000	12000
Esbjerg	12.784	26.462	58.643	83.863
Fredericia	6363	16.126	39.539	59.993
København	13.666	18.496	28.294	37.496

Note: Priserne er ved enbådsbugseringer og før rabat

66. Sammenligningen illustrerer, dels at prisen på bugsering stiger med det bugserede skibs størrelse, dels at udgangspunkt samt hældning på priskurven er forskellig fra havn til havn. 17 af 22 takstblade, herunder takstbladet for Fredericia, er dog ens, og det kan derfor med en vis ret siges, at de resterende 5 takstblade blot afviger fra normen.

67. Ved introduktion af konkurrence på en havn benytter Svitser ikke altid taksterne beskrevet i takstregulativet, men fastsætter i visse tilfælde priser efter tilbud. Priserne fastsættes normalt således, at de variable omkostninger dækkes mens de faste omkostninger ikke kan forventes dækket fuldt ud. Konkurrencestyrelsen har dog fundet bevis for, at Svitser i slutningen af 1998 og starten af 1999 har opkrævet priser, som ikke engang dækkede de variable omkostninger, som Svitser definerer dem.

68. Svitzer og Konkurrencestyrelsen er enige om, at de variable omkostninger omfatter udgifter til brændstof og smøreolie til fartøjernes motorer, overarbejdsbetaling, udgifter til charter af ekstrakapacitet på korttidskontrakter samt kommission til agenterne<sup>6</sup>. Svitzer opfatter fx arbejds løn og afskrivninger på skibe for at være faste omkostninger. Svitzer begrundede denne opdeling med, at der arbejdes med et fast beredskab, og de ovenfor definerede faste udgifter derfor skal afholdes uanset aktivitetsniveauet.

69. Hvorvidt udgifterne til fastansattes arbejds løn samt hold af skibe kan regnes for faste eller variable omkostninger afhænger af muligheden for alternativ benyttelse af mandskab og fartøjer, når disse ikke benyttes til bugsering, hvilket igen afhænger af den betragtede tidshorizont. I de tilfælde hvor konkurrenter etablerer sig i et område, må tidshorizonten antages at være lang, fordi en varig påvirkning af den eksisterende operatørs efterspørgsel kan forventes. Ved varige skift i efterspørgslen åbner der sig en række muligheder for tilpasninger i kapaciteten. Fartøjer kan enten udchartres, allokeres til andre opgaver<sup>7</sup> eller eventuelt helt sælges, som svar på ændrede markedsforhold. Det bemærkes at et stort selskab som Svitzer har gode muligheder for at flytte aktiverne - mandskab og især skibe - til andre markeder, fordi Svitzer opererer på alle danske markeder og endda en række markeder i andre lande. Skibene kan i nogle tilfælde flyttes fra marked til marked i løbet af få timer, og det er i forvejen ikke unormalt at mandskabet har længerevarende vagter i betydelig afstand fra hjemmet.

70. Flytning af aktiverne vil være relevant, såfremt indtjeningen ved den alternative anvendelse overstiger indtjeningspotentialer ved den gældende anvendelse. Når merindtjeningen ved alternativ anvendelse af et aktiv overstiger udgiften forbundet med at omplacere aktivet, vil det være rationelt for virksomheden at omplacere aktivet. Såfremt aktivet ikke omplaceres, på trods af at en indtjeningsmulighed hermed går tabt, påfører virksomheden sig en såkaldt offeromkostning. Denne offeromkostning er principielt en del af de variable omkostninger. ("Offeromkostning" er betegnelse i økonomisk teori for "ofret" ved, at et økonomisk aktiv bruges til andre formål, end det ellers kunne være blevet brugt til. En sådan mistet indtægt svarer fuldt ud til en omkostning, idet den har fuldt ud samme virkning for de økonomiske agents tilskyndelser til produktion, forbrug eller andre økonomiske dispositioner.

71. Offeromkostningen bestemmes som det mulige dækningsbidrag virksomheden kunne have opnået ved at betjene andre kunder. Svitzer havde et gennemsnitligt dækningsbidrag på ca. x kr./indsats i 2001, hvilket giver en indikation af det overordnede indtjeningspotentialer. Såfremt båden benyttes til andre typer opgaver (fx bugsering over længere stræk) er profitabiliteten på x. Da det endvidere forsigtigt vurderes, at det kun er i begrænset omfang gælder, at Svitzer inden for de få dage, der i en række tilfælde går fra indgåelse af aftale til den faktiske bugsering finder sted, faktisk vil have mulighed for at flytte skibene til andre markeder, er styrelsen på basis af sine nuværende erfaringer parat til at lægge til grund, at de gennemsnitlige offeromkostninger, som Svitzer går glip af ved anvendelse af en båd til en konkret opgave, kun udgør ca. x % af de øvrige variable omkostninger.

72. I Kommissionens afgørelse af United Parcel Service's klage over Deutsche Post AG (DPAG)<sup>8</sup> for predatory pricing skriver Kommissionen om salg til underbudspriser:

*"På lidt længere sigt er en sådan prispolitik i strid med virksomhedens egen økonomiske interesse. DPAG har under disse omstændigheder på mellemlang sigt ikke selv en økonomisk interesse i at tilbyde en sådan tjeneste. Virksomheden kunne nemlig forbedre sin fortjeneste ved enten at hæv*

*prisen til over de ydelsesspecifikke meromkostninger eller – såfremt en sådan pris ikke er gennemførlig på markedet – fuldstændig at give afkald på at udføre denne tjeneste □ ”*

73. Svitseris prispolitik virker hæmmende på konkurrencen, idet potentielle konkurrenter til Svitser vil afholde sig fra at betjene havne i konkurrence med Svitser på grund af en forventning om, at priserne vil falde til et niveau, hvor de nødvendige investeringer ikke vil kunne forrentes. Det bemærkes, at risikoen for betydelige tab er større for konkurrenter på markeder, hvor de faste omkostninger udgør en stor del af de samlede omkostninger. Her ligger de faste omkostningers andel omkring x % på kort sigt.

74. Predatory pricing defineres som urimeligt lave priser, som benyttes med henblik på at eliminere en konkurrent. Såfremt prisen er under den gennemsnitlige variable omkostning er der som udgangspunkt tale om predatory pricing, da det bedre ville kunne betale sig for virksomheden at undlade at producere den solgte enhed. Dog gælder det jævnfør bl.a. Konkurrencerådets afgørelse af MetroXpress' klage over Urban:

*Det er Konkurrencestyrelsens opfattelse - i overensstemmelse med EU-praksis - at en dominerende virksomhed ikke er frataget retten til at beskytte egne handelsinteresser, når disse angribes. I AKZO-sagen anerkendte både Kommissionen og EF-Domstolen, at artikel 86 (nu 81, der svarer til konkurrencelovens § 11) ikke forbyder en dominerende virksomhed at foretage defensive pristilpasninger med henblik på at bevare sin faste kundekreds. Pristilpasningerne må ikke være aggressive men skal være resultatet af en konkurrerende virksomheds prisnedsættelser. Tilpasningerne skal endvidere ske for at bevare faste kunder, og den dominerende virksomhed må som udgangspunkt ikke underbyde konkurrenten.*

75. Om prisfastsættelse over de gennemsnitlige variable omkostninger, men under de gennemsnitlige totale omkostninger udtaler EF-Domstolen i sagen AKZO mod Kommissionen (SAG C-62/86):

*”Priser, der er lavere end de gennemsnitlige samlede omkostninger, dvs. de faste plus de variable omkostninger, men højere end de gennemsnitlige variable omkostninger, må anses for misbrug, når de fastsættes som led i en plan om at eliminere en konkurrent. Sådanne priser kan nemlig udelukke virksomheder fra markedet, der måske er lige så effektive som den dominerende virksomhed, men som ikke er i stand til at modstå den konkurrence, de udsættes for, som følge af deres mindre økonomiske styrke.”*

76. I EF-Domstolens afgørelse af Tetra Pak International SA's sag mod Kommissionen (Sag C-333/94 P) er det anført:

*”Udbud til underbudspriser skal kunne sanktioneres, så snart der er risiko for eliminering af konkurrenterne. I den foreliggende sag konstaterede Retten i præmis 151 og 191 i den anfægtede dom, at der forelå en sådan risiko. Af hensyn til formålet, som er at sikre, at konkurrencen ikke fordrejes, kan man ikke vente på, at en sådan strategi fører til, at konkurrenterne faktisk elimineres.”*

77. Hvis det af Svitser fastlagte prisniveau ikke rækker til at dække løn og kapitalomkostninger, vil end ikke Svitser kunne overleve på lang sigt såfremt en sådan prispolitik blev gennemført konsekvent af Svitser i alle havne. Svitser kan således kun opretholde en sådan prisning i

konkurrencesituationer, fordi Svitser tjener penge i andre havne og at disse penge benyttes til at dække underskuddene i de havne, hvor der konkurreres.

78. Svitseres prisfastsættelse under de gennemsnitlige totale omkostninger er således en direkte trussel imod enhver konkurrent, som skal afholde faste omkostninger af en vis størrelse og dermed et udtryk for predatory pricing, ”så snart der er risiko for eliminering af konkurrenterne”.

79. Ved entry på markedet kan potentielle konkurrenter til Svitser forudse prisfald, således at kun de variable omkostninger ( $x\%$  af de samlede omkostninger opgjort efter Svitseres metode) vil blive dækket. Dermed opnår Svitser, at eventuelle konkurrenter afholder sig fra at udfordre Svitser, selv i havne, hvor omsætningen er af en størrelse, der ellers tillader plads til konkurrence.

80. Når Svitser møder en konkurrent med priser langt under de gennemsnitlige totale omkostninger er det styrelsens vurdering, at formålet ikke blot er at eliminere konkurrencen, men også at rejse en strategisk adgangsbarriere, der alene som trussel kan holde konkurrenter væk fra markedet.

81. Strategisk prisadfærd med det formål at true nye konkurrenter fra at træde ind på markedet forekommer, når en dominerende udbyder gennem aggressive prisnedsættelser, der kun rammer nyindtrædere, sætter priserne under de totale gennemsnitsomkostninger. I den forbindelse er det vigtigt, at Svitser med en kapacitetsudnyttelse på blot  $x\%$  råder over rigelig ledig kapacitet.

82. Entry er derfor kun mulig for virksomheder, der i kapitalstyrke kan måle sig med Svitser, hvorfor Svitser ikke vil kunne knække konkurrenten ved at prise på marginalen. Konkurrence fra mindre rederier udelukkes således, hvilket bekræftes af styrelsens markedsundersøgelse, hvor de eneste rederier, der opnår markedsandele over  $1\%$ , er rederier med stor in-house efterspørgsel eller som chartrer tonnager fra gang til gang og dermed undgår investeringer i kapitalapparat.

## **Adfærd**

83. Konkurrencestyrelsen har undersøgt Svitseres prispolitik i Aabenraa og Kalundborg havne, da disse er blevet fremhævet overfor styrelsen som eksempler på, hvor Svitser skulle have benyttet stærkt aggressiv prisfastsættelse.

## **Kalundborg (1998-1999)**

84. Svitser omsatte i 2001 for ca.  $x$  mio. kr. i Kalundborg havn med et overskud på ca.  $x$  mio. kr., hvilket giver en overskudsgrad på ca.  $x\%$ <sup>9</sup>. Der er således tydeligvis penge at tjene i Kalundborg havn, hvilket burde animere konkurrenter til entry.

85. SCT indledte den 15. maj 1998 bugsering ved Kalundborg havn efter at have indgået en kontrakt med Statoil raffinaderiet om bugsering af skibe, der anløb raffinaderiets havn ved Kalundborg. Arbejdet havde tidligere været varetaget af Svitser. Raffinaderiet er den største enkeltkunde til bugsering, men er i sig selv ikke tilstrækkeligt grundlag for en bugservirksomhed. SCT begyndte derfor at bugserer øvrige skibe i Kalundborg havn i konkurrence med Svitser.

86. SCT investerede i to fartøjer, som placeredes permanent på havnen og havde mulighed for at tilkalde yderligere et fartøj, når forholdene bød det. Investeringsniveauet betyder sammen med

kontrakten med Statoil, at Svitzer overfor denne konkurrent burde anlægge en langsigtet investerings- og prisstrategi.

87. Svitzer reagerede på konkurrencen ved først at give mindre rabatter fx i form af frafald af krav om ekstrabetaling ved opgaver uden for normal arbejdstid. Ca. tre måneder efter at SCT indledte aktiviteter i Kalundborg havn gennemfører Svitzer yderligere kraftige prisreduktioner på havnen.

88. Konkurrencestyrelsen har undersøgt Svitizers fakturaer for bugsering i Kalundborg havn i perioden 1997-1999. I hele den belyste periode havde Svitzer takstblade for Kalundborg havn.

89. Bilag 3, 4 og 5 illustrerer Svitizers brug af rabatter henholdsvis før, under og efter konkurrencen var på sit højeste på Kalundborg havn. Da konkurrencen toppede modtog ca. halvdelen af kunderne over  $x$  % i rabat i forhold til listepriiserne og  $x$  % af indsættelserne blev udført til priser under de gennemsnitlige variable omkostninger<sup>10</sup>. Grafen illustrerer ligeledes, at rabatterne primært blev givet til de mindre skibe, som også kunne bugseres af konkurrenten, mens de større skibe, som kun Svitzer kunne bugseres, ikke modtog samme rabatter. Efter at SCT ophørte med at agere selvstændigt fik kun ca.  $x$  % af kunderne tilsvarende rabatter. Tendenslinierne på graferne viser tydeligt den ændrede adfærd.

90. Bilag 6-7 viser de opkrævede takster sammenholdt med de gennemsnitlige variable omkostninger<sup>11</sup> og de gennemsnitlige totale omkostninger. Det fremgår heraf, at Svitzer klart benyttede priser under de gennemsnitlige totale omkostninger såvel som under de gennemsnitlige variable omkostninger. I bilag 7 afgrænser en linie de konkurrenceudsatte bugseringer (til venstre for linien) fra de bugseringer, som på grund af det bugserede skibs størrelse ikke ville kunne udføres af konkurrenten både ind og ud af havnen.

91. Graferne i bilag 3 til 7 viser klart, at Svitzer sænkede sine takster da konkurrenten startede med at operere i Kalundborg og derefter hævede priserne igen, da konkurrencen var bragt til ophør. Ved ca. 50 % af anløbene blev der givet mere end  $x$  % rabat, og med rabatter på op til  $x$  % er der ingen tvivl om, at Svitzer praktiserede predatory pricing i perioden september 1998 til februar 1999. Konkurrencestyrelsen bemærker hertil, at det af hensyn til konkurrentens overlevelse kun er af akademisk interesse, hvorvidt Svitzer benyttede sig af priser under de gennemsnitlige variable eller under de gennemsnitlige totale omkostninger: konsekvensen havde været den samme nemlig at konkurrenten blev fordrevet.

92. Svitzer har anført, at prisfaldene er et udtryk for at Svitzer blot har mødt konkurrencen. Konkurrencestyrelsen bemærker hertil, at styrelsen ikke anser det for sandsynligt, at SCT, med en egenkapital på ca. X mio. kr. og en forsvindende markedsposition, af egen drift har drevet priserne på bugsering ned til uholdbare niveauer, da resultatet af en udmattelseskamp synes givet på forhånd.

93. Den 3. november 2000 underskrives en overdragelsesaftale, hvorved SCT overdrager to af sine både til Svitzer pr. 1. december 2000.

94. Allerede forud for overdragelsen er konkurrencen mellem de to virksomheder ophørt. Den 31. marts 1999 optræder SCT's både for første gang på et bilag for Svitzer, hvilket indikerer, at Svitzer og SCT allerede på daværende tidspunkt havde indledt et samarbejde. Priserne stiger efterfølgende markant, således at de efter den 31. marts typisk ligger over listepriiserne, hvor de før lå markant under listepriiserne for de skibe, som SCT kunne betjene. (Igen henvises der til bilag 3 - 5)

95. Samarbejdet formaliseres i to tidsbefragtningsaftaler indgået den 30. juni 1999, hvorved Svitzer mod betaling får råderet over den del af SCT's fartøjers kapacitet, som ikke benyttes til opfyldelse af kontrakten med Statoil.

96. Det er derfor Konkurrencestyrelsens vurdering, at Svitzer misbrugte sin dominerende stilling på markedet for bugsering i Bælterne ved gennem sin prispolitik bevidst at eliminere en konkurrent i Kalundborg ved at benytte priser under de gennemsnitlige totale omkostninger, hvilket Svitzer ikke ville have gjort overfor en kapitalmæssigt ligeværdig eller overlegen modstander. Resultatet heraf er mindre konkurrence og højere priser.

97. Det er Konkurrencestyrelsens vurdering, at hændelsesforløbet omkring SCT's forsøg på at etablere konkurrence til Svitzer i Kalundborg havn klart illustrerer, at en elimineringsstrategi ligger til grund for Svitzers prispolitik.

### **Aabenraa (1999 - i dag)**

98. I oktober 1999 indgik Elsam en samarbejdsaftale om bugsering med Baltic Towage, hvor Elsam tidligere havde samarbejdet med Svitzer. Sammen udgør Baltic Towage og Elsam således i dag et alternativ til Svitzer ved Aabenraa, hvor Svitzer ellers havde siddet på markedet.

99. Frem til den 6. december 1999 havde Svitzer et takstblad for Aabenraa Havn, men havde ikke både fast stationeret i havnen. Ud over at betale taksten baseret på skibets størrelse, betaltes der således også en mobiliseringsafgift, som dækker omkostningerne ved at sejle bugserbåden hen til havnen, såfremt den ikke allerede var der grundet andet arbejde.

100. Efter 6. december 1999 gik Svitzer over til at give individuelle tilbud frem for at følge takstbladet. Følgende figur sammenligner taksterne opkrævet i 2000 og 2001 med taksterne skitseret i det senest gældende takstblad.

### **Figur 1: Opkrævede takster sammenlignet med listepriiser (Indholdet er fortroligt)**

101. Svitzer opkrævede således kun i et tilfælde en pris, der oversteg listepriisen. Der blev givet rabatter på op til x % i forhold til listepriiserne.

102. Figur 2 viser i hvor mange procent af anløbene der blev givet rabatter inden for udvalgte intervaller af procentsatser. Ved ca. 80% af anløbene gav Svitzer over x % i rabat i forhold til den tidligere gældende listepriis (inklusive mobiliseringsafgift) og ved hele 50% af anløbene over x % i rabat.

### **Figur 2: Andel af anløb, der har modtaget rabatter (Indholdet er fortroligt)**

103. For 2001 ser regnskabet for Aabenraa Havn samlet set ud som følger ved henholdsvis de opkrævede priser og priserne, som skulle have været opkrævet såfremt det senest gældende takstblad havde været benyttet:

**Tabel 5**

	<b>Realiserede værdier</b>	<b>Omsætning som efter takstblad</b>
Indtægter	X kr.	x kr.
Variable omkostninger	X kr.	x kr.
Faste omkostninger	X kr.	x kr.
Overskud	X kr.	x kr.

104. Det fremgår, at der i år 2001 blev givet rabatter i størrelsesordenen x kr., hvilket i sig selv er tilstrækkeligt til at forårsage x.

105. De potentielle skadevirkninger af Svitzers politik kan illustreres med et simpelt regneeksempel. Svitzer og en konkurrent antages at have følgende omkostningsstruktur.

**Tabel 6: stiliseret regneeksempel**

	<b>Svitzer</b>	<b>Konkurrent</b>
Gennemsnitlige variable omkostninger	40	40
Gennemsnitlige faste omkostninger	60	50
Gennemsnitlige totale omkostninger	100	90

106. Konkurrenten er totalt set mere effektiv end Svitzer, men vil tabe 50 pr. bugsering, såfremt Svitzer prisfastsætter efter de variable omkostninger. At Svitzer i den sammenhæng taber 60 pr. bugsering er irrelevant for konkurrentens muligheder for overlevelse, såfremt Svitzer har en tilstrækkeligt stor finansiell styrke i forhold til konkurrenten. At en relativ stor andel af omkostningerne er faste, og dermed ikke kan forventes dækket i den skitserede konkurrencesituation, medfører yderligere krav til konkurrenters finansielle styrke. Det er en sådan situation EF-Domstolen henviser til i citatet bragt tidligere fra AKZO-sagen.

107. En langsigtet og konsekvent gennemførelse af Svitzers prispolitik vil således drive konkurrenterne ud af markedet til trods for, at konkurrenterne er mere effektive og på trods af, at de gennemsnitlige *variable* omkostninger dækkes. Konkurrencestyrelsen finder dog ikke, at der i det foreliggende tilfælde er tale om en bevidst strategi med henblik på eliminering, og at der derfor foreligger et misbrug.

## **Konklusion**

108. Konkurrencestyrelsen finder det klart dokumenteret, at Svitzer ved at give rabatter på op til x % ved bugsering i Kalundborg havn har opkrævet priser, som hverken dækker de gennemsnitlige

totale eller de gennemsnitlige variable omkostninger. Svitser har således i perioden september 1998 til februar 1999 praktiseret predatory pricing i Kalundborg havn i strid med konkurrencelovens §11, som forbyder misbrug af dominerende stilling.

109. Svitser har overfor Konkurrencestyrelsen forklaret, at Svitser for at møde konkurrencen i visse tilfælde sænker priserne til niveauer, der overstiger de variable omkostninger men ikke dækker de totale omkostninger. Ellers prisfastsættes der således, at faste såvel som variable omkostninger dækkes.

110. Stillet overfor en sådan politik, vil enhver, der påtænker at trænge ind på markedet kunne forudse kun at kunne tjene tilstrækkeligt til kun delvist at kunne dække de faste omkostninger. Eneste muligheder for at tjene penge på markedet består således i enten at have tilstrækkeligt mange penge i ryggen til at kunne afskrække Svitser fra en prisrig eller alternativt være i stand til at sætte penge til længere end Svitser.

111. En sådan prisadfærd kan i sig selv - når den ikke udføres defensivt - udgøre et misbrug efter konkurrencelovens § 11, når adfærden har en vis varighed og har til formål at lukke for nyttilgang til markedet. Konkurrencestyrelsen finder det derfor nødvendigt at indskærpe overfor Svitser, at en prispolitik, der indebærer prisning under de gennemsnitlige totale omkostninger, vil være et misbrug af dominerende stilling, såfremt en konkurrent, der besidder egne både eller benytter både chartret på langtidskontrakter i konkurrence med Svitser, udsættes for en prisadfærd fra Svitser side, der har til formål at eliminere konkurrenten eller hindre enhver form for potentiel konkurrence på et marked, hvor Svitser stort set er enerådende.

112. Konkurrencestyrelsen finder det derfor godtgjort, at Svitser har misbrugt sin dominerende stilling på markedet for bugsering i Bælterne ved med urimeligt lave priser i konkurrencesituationer at eliminere eksisterende og potentiel konkurrence i Kalundborg frem til februar 1999. Konkurrencestyrelsen finder det på denne baggrund nødvendigt, gennem et prisindberetningssystem foreløbigt for det næste år, med hjemmel i konkurrencelovens § 17 at føre tilsyn med, at Svitser ikke benytter en elimineringsstrategi overfor konkurrerende virksomheder.

---

1 Bilag 1 omfatter ligeledes den fax af 9. oktober 2002, der henvises til i høringssvaret.

2 Svitser oplyser at selskabet ikke har nogen aktiver

3 Data fra A.P. Møllers hjemmeside

4 Konkurrenceklausulen blev anmeldt til Konkurrencestyrelsen og blev meddelt ikke-indgrebserklæring jf. konkurrencelovens § 9 i november 2001.

5 Svitser har påpeget, at der ikke er krav om dansk flag

6 Formidlerne af bugseringsopgaver

7 Svitser oplyser i redegørelse af 14. juni 2002, at kun x % af bådenes tid benyttes til havnebugsering, hvilket indikerer, at alternativ indtægtsgenererende aktiviteter vil kunne træde i stedet for havnebugsering ved bortfald af kundegrundlag.

8 Sag COMP/35.141 – Deutsche Post

9 Den gennemsnitlige overskudsgrad på landsplan var i 2001 ca. x %.

10 En del af indsættelserne var ikke konkurrenceudsatte fordi de bugserede skibe var så store, at konkurrenten ikke kunne bugser dem. Når der tages højde for dette blev ca. x % af indsættelserne udført til priser under de gennemsnitlige variable omkostninger.



11 Variable omkostninger er omkostninger til brændstof, fremmed assistance, overtid og kommission til mæglere