

Samhandelsaftaler for plastrør

Journal nr 802-550,8032-158,159,160,161,162
jac/industri

Rådsmødet den 27. september 2000

Resumé

1. Konkurrencestyrelsen har undersøgt Nordisk Wavin A/S', Uponor A/S' og KWH Pipe A/S' (KWH) vilkår for samhandel med grossister vedrørende plastrør, dvs. rørsystemer til anvendelse som kloak-, vandforsynings- eller afvandingsformål. Nordisk Wavin, Uponor og KWH er alle danske datterselskaber af økonomisk uafhængige internationale koncerner.
2. Det relevante marked i nærværende sag er det danske marked for salg fra producenter/importører til grossister/slutbruger af rørsystemer til anvendelse som kloak-, vandforsynings- eller afvandingsformål fremstillet af plast eller andre materialer, der kan substituere plastrør. Nordisk Wavin og Uponor har tilsammen ca. 60\% af markedet bortset fra delmarkedet for store kloakrør, hvor virksomhedernes samlede markedsandel kan være både højere og lavere, afhængigt af, i hvilken grad betonrør kan substituere plastrør.
3. Der kan konstateres en så stor overensstemmelse mellem Nordisk Wavins og Uponors rabat- og bonusbestemmelser, at det må betegnes som parallel adfærd. Der foreligger ikke oplysninger, der tyder på, at denne parallelle adfærd er udtryk for viljesmæssig overensstemmelse. Der er således ikke påvist nogen samordnet praksis, der er omfattet af forbudet i § 6.
4. Nordisk Wavin og Uponor udviser i stor udstrækning parallel adfærd med hensyn til rabat- og bonusydelse til grossisterne, således at konkurrencen på pris og rabat- og bonusydelse på den væsentligste del af markedet er neutraliseret. Hertil kommer, at Nordisk Wavins og Uponors konkurrenter hver for sig har ret små markedsandele.
5. Nordisk Wavin og Uponor må ud fra EU-praksis fastslås at have en kollektivt dominerende markedsstilling inden for rørsystemer til anvendelse som kloak-, vandforsynings- eller afvandingsformål fremstillet af plast eller andre materialer, der kan substituere plastrør.
6. Spørgsmålet om kollektivt dominerende stilling må ifølge den nyeste EU-praksis vurderes ud fra forholdet mellem de pågældende virksomheder, og en vurdering af strukturen på det pågældende marked.
7. EU-domstolen anvender ved afgørelse af, om der foreligger kollektivt dominerende stilling, de samme kriterier i sager vedrørende artikel 82 og i fusionssager.
8. Markedsstrukturen indebærer en *gensidig afhængighed* mellem virksomhederne, der er baggrunden for den udprægede *parallelle markedsadfærd*. Der er *betydelig gennemsigtighed* på markedet, og de to virksomheders produktsortiment er *relativt homogent*. Nordisk Wavin og Uponor er de *eneste udbydere* på det danske marked af et *komplet produktsortiment* af plastrør,

således at der for visse dele af sortimentet foreligger et fuldkomment duopol. Alle grossister er derfor nødt til at handle med duopolet og tilskyndes gennem samhandelsaftalernes progressive årsbonus til at koncentrere deres samlede indkøb hos en af virksomhederne.

9. For de to virksomheders kunder og konkurrenter er *forholdene derfor helt tilsvarende, som hvis de to virksomheder havde været én virksomhed* med de kombinerede markedsandele. Virkningerne på konkurrencen af en parallel anvendt loyalitetsskabende bonus er den samme, som virkningerne af samme bonus anvendt af én dominerende virksomhed med de kombinerede markedsandele. Virksomhederne indtager en kollektivt dominerende markedsstilling.

10. Nordisk Wavin og Uponors misbrug af deres dominerende markedsstilling består i de progressive årsbonusydelse, der indgår i virksomhedernes respektive samhandelsaftaler med grossisterne. I henhold til samhandelsaftalerne yder såvel Nordisk Wavin som Uponor grossisterne årsbonus i forhold til den totale samhandel med et spænd på 12,5%. De progressive årsbonusydelse medfører, at den enkelte grossist tilskyndes til i vidst muligt omfang at samle handlen med plastrør hos enten Nordisk Wavin eller Uponor, idet disse virksomheder er de eneste, der producerer et komplet produktsortiment af plastrør, der opfylder de danske krav til plastrørs tekniske specifikationer. Effekten af disse virksomheders årsbonusydelse er, at alle andre udbydere hæmmes i deres muligheder for at levere til i realiteten hele markedet, idet Nordisk Wavin og Uponor med en enkelt undtagelse ikke sælger plastrør, såfremt der ikke foreligger en samhandelsaftale.

11. Samlet er der tale om betydelige barrierer for eventuelle konkurrenter, der vil søge at trænge ind på markedet. Kun hvis nye konkurrenter fra starten af kan tilbyde kunderne et fuldt produktsortiment og fra starten lykkes at overtage nogle af de hidtidige kunder hos Nordisk Wavin eller Uponor 100%, vil de kunne nøjes med blot at matche priser, rabatter og bonus fra Nordisk Wavin og Uponor. Hvis nye konkurrenter kun overtager en del af en grossists køb, skal konkurrenterne udover at matche priser, rabatter og bonus fra Nordisk Wavin eller Uponor også kompensere grossisten for tabt årsbonus som følge af mindsket total samhandel med Nordisk Wavin eller Uponor.

12. Nordisk Wavins og Uponors årsbonus til grossisterne medfører endvidere, at konkurrencen mellem grossisterne i forhold til VVS-installatører, entreprenører mv. ligeledes begrænses, idet årsbonusen diskriminerer de små grossister til fordel for de store grossister.

13. Det kan således konkluderes, at Nordisk Wavin og Uponor indtager en kollektivt dominerende markedsstilling og gennem ydelse af progressive årsbonusydelse, der er indeholdt i virksomhedernes respektive samhandelsaftaler med grossisterne, overtræder konkurrencelovens § 11, stk. 1, jf. stk. 2, nr. 3, om anvendelse af ulige vilkår over for handelspartnere, der derved stilles ringere i konkurrencen.

Beslutning

14. Det meddeles Nordisk Wavin og Uponor, at rådet anser virksomhederne for kollektivt at indtage en dominerende markedsstilling på markedet for salg fra producenter/importører til grossister/slutbruger af rørsystemer til anvendelse som kloak-, vandforsynings- eller afvandringsformål fremstillet af plast eller andre materialer, der kan substituere plastrør. Den årsbonus, der er indeholdt i Nordisk Wavins og Uponors respektive samhandelsaftaler indeholder

konkurrencebegrænsende loyalitetslementer i strid med konkurrencelovens § 11, stk.1, jf. stk. 2, nr. 3. Virksomhederne påbydes derfor i medfør af lovens § 11, stk. 3, jf. § 16, at ophæve denne årsbonus.

Sagsfremstilling

Beskrivelse af samhandelsaftalerne

15. Konkurrencestyrelsen har undersøgt Nordisk Wavin A/S', Uponor A/S' og KWH Pipe A/S' (KWH) vilkår for samhandel med grossister vedrørende plastrør, dvs. rørsystemer til anvendelse som kloak-, vandforsynings- eller afvandingsformål. Nordisk Wavin, Uponor og KWH er alle danske datterselskaber af økonomisk uafhængige internationale koncerner.

16. Nordisk Wavins produktionsanlæg er beliggende i Hammel, Uponors produktionsanlæg er beliggende i Hadsund og KWH's i Middelfart. Nordisk Wavin har oplyst, at virksomheden - udover lager på Sjælland (Hvalsø) - har datterselskaber i både Sverige (Eskildstuna) og Norge (Larvik). Fragtomkostningerne for hele læs fra såvel Larvik som Eskildstuna er ..\% på rør og ..\% på dele (fittings). Nordisk Wavin vurderer endvidere, at de tyske producenter har tilsvarende transportomkostninger ved salg til det danske marked.

17. Uponor har oplyst, at Uponor får ca. ..\% af sit salg dækket af leverancer fra selskaber i Tyskland, Sverige, UK og Finland.

Nordisk Wavins samhandelsaftaler

18. Nordisk Wavins samhandelsaftaler indeholder dels fakturarabatter, dels bonusydelse. I det følgende beskrives bonusydelse i samhandelsaftalerne mellem Nordisk Wavin og grossisterne for 2000.

19. Nordisk Wavin samhandelsaftaler indeholder alle årsbonus i henhold til følgende skala:

Tabel 1. Årsbonusskala i Nordisk Wavins samhandelsaftaler

Total køb ekskl. Moms	Bonus I Kloakrør	Bonus II Vandforsynings- og afvandingsrør	Bonus III Øvrige produkter
0 – 5 mio. kr.	0\%	0\%	0,0\%
5 – 8 mio. kr.	6\%	4\%	2,5\%
8 – 13 mio. kr.	7\%	5\%	3,0\%
13 – 20 mio. kr.	8\%	6\%	3,5\%
20 – 30 mio. kr.	9\%	7\%	4,0\%
30 – 45 mio. kr.	10\%	8\%	4,5\%
45 – 70 mio. kr.	11\%	9\%	5,0\%
70 - 110 mio. kr.	12\%	10\%	5,5\%

110 mio. kr. -	12,5\%	10,5\%	5,75\%
----------------	--------	--------	--------

20. Det fremgår af Nordisk Wavins samhandelsaftaler, at ved et totalt køb på for eksempel 35 mio. kr. eksklusiv moms afregnes følgende bonus:

Køb af kloakrør:	10\%
Køb af vandforsyningsrør og afvandingsrør:	8\%
Køb af øvrige:	4,5\%

Årsbonusen beregnes således af det totale køb og ikke af det marginale køb.

Uponors samhandelsaftaler

21. Uponors samhandelsaftaler indeholder fakturarabatter og bonusydelse. I det følgende beskrives bonusydelse i samhandelsaftalerne mellem Uponor og grossisterne for 2000.

22. Uponors samhandelsaftaler indeholder alle årsbonus i henhold til følgende skala:

Tabel 2. Årsbonusskala i Uponors samhandelsaftaler.

Total køb ekskl. Moms	Bonus I Kloakrør	Bonus II Vand- og afvandingsrør	Bonus III Øvrige produkter
0 – 5 mio. kr.	0\%	0\%	0,0\%
5 – 8 mio. kr.	6\%	4\%	2,5\%
8 – 13 mio. kr.	7\%	5\%	3,0\%
13 – 20 mio. kr.	8\%	6\%	3,5\%
20 – 30 mio. kr.	9\%	7\%	4,0\%
30 – 45 mio. kr.	10\%	8\%	4,5\%
45 – 70 mio. kr.	11\%	9\%	5,0\%
70 - 112 mio. kr.	12\%	10\%	5,5\%
112 mio. kr. -	12,5\%	10,5\%	5,75\%

Nordisk Wavins og Uponors samhandel med grossisterne

23. I tabel 3 og tabel 4 vises Nordisk Wavins og Uponors samhandel med virksomhedernes betydeligste grossister i henholdsvis 1998 og 1999.

Tabel 3. Nordisk Wavins og Uponors samhandel med virksomhedernes betydeligste grossister i 1998.

Samhandel i mio. kr.	Nordisk Wavin	Uponor
Brdr. Dahl
DITAS
A&O Johansen
Sanistål
Danske Trælast
Dendek
Rør & Armatur-Import

Tabel 4. Nordisk Wavins og Uponors samhandel med virksomhedernes betydeligste grossister i 1999

Samhandel i mio. kr.	Nordisk Wavin	Uponor
Brdr. Dahl
DITAS
A&O Johansen
Sanistål
Danske Trælast
Dendek
Rør & Armatur-Import

24. Tabel 3 og tabel 4 viser, at grossisterne i betydelig grad placerer deres køb hos den ene af leverandørerne, bortset fra en enkelt grossist, der får relativt høje årsbonusydelse fra begge leverandører. Det skal i denne forbindelse tages i betragtning, at en grossist undertiden skal kunne levere et bestemt mærke: I forbindelse med licitationer (projekter) skal den, der vinder licitationen købe plastrørerne gennem en grossist, idet Nordisk Wavin og Uponor alene distribuerer gennem grossister¹ uanset at rørene ofte bliver leveret direkte fra fabrikken til forbrugsstedet.

Nordisk Wavins og Uponors bemærkninger til årsbonussystemet

25. Nordisk Wavin anfører, at årsbonusordningen ikke udgør et misbrug af dominerende stilling. Ordningen er udelukkende omsætningsbestemt og opfylder dermed målsætningen i konkurrencelovens § 1. Det er endvidere Nordisk Wavins opfattelse, at markeds- og konkurrenceforholdene er således, at andre forhold så som kvalitet, design, leveringsdygtighed og service er væsentligt medbestemmende ved kundernes placering af ordrer. Denne og andre samfundsgavnligt rabatorordninger, som Nordisk Wavin anvender, kunne sikkert tilrettelægges på andre måder, men det er Nordisk Wavins indtryk, at det inden for mange brancher er normalt at anvende årsbonusordninger i den foreliggende form. Det vil sige, at det er normalt kendt og

accepteret i samhandlen. Af disse grunde har Nordisk Wavin ikke hidtil set nogen anledning til at ophøre med at anvende den.

26. Uponor anfører, at det progressive element i Uponors bonusordning ikke indebærer bindingsvirkninger i strid med konkurrencelovens § 11, såfremt denne finder anvendelse. Der er tale om en bonusskala med en detaljeret graduering, og de enkelte skalatrin er meget små, idet der mellem skalatrinene alene er en stigning på 1 procentpoint i kategori I og II og 0,5 procentpoint i kategori III. Spændet i bonusskalaerne er tilsvarende beskedent, 6 procentpoint i kategori I og II og 3 procentpoint i kategori III. Det progressive element i ordningen er således begrænset. Der er endvidere for Uponor omkostningsmæssige stordriftsfordele forbundet med håndtering af større frem for mindre kunder, hvilket også er afspejlet i bonusordningen. Bonusskalaernes stigningstakt og spændene heri er derfor ikke af en størrelse, der fører til en bindingseffekt i strid med konkurrencelovens § 11. Dertil kommer, at der er tale om en årsbonus af en beskedent størrelse set i forhold til total Købet.

27. Uponor henviser i øvrigt til to afgørelser fra Konkurrencestyrelsen. Den første afgørelse vedrører en sag, hvor styrelsen accepterede en stigende rabatskala med et spænd på op til 12% fordelt på færre skalatrin end Uponor. Den anden afgørelse vedrører Tele Danmarks Mobils storkundecontrakt med DLG Service A/S, der indeholder volumenbestemte progressive rabatter.

Markedet

Det relevante produktmarked

28. Sagen vedrører salg fra producenter/importører til grossister/slutbruger af rørsystemer til anvendelse som kloak-, vandforsynings- eller afvandingsformål fremstillet af plast eller andre materialer, der kan substituere plastrør. Plastrør til VVS-formål er ikke medtaget, idet sådanne generelt ikke kan substituere de således definerede rør.

29. Nordisk Wavin anfører, at betonrør andrager 32% af markedet for kloakrør og at op til 5% af markedet for afvandringsrør dækkes af betonrør, i alt ca. ... mio. kr. Nordisk Wavin har oplyst, at plasts andel af markedet for små kloakrør udgør 95% og plasts andel af store kloakrør udgør 53%.

30. Uponor er af den klare opfattelse, at beton- og plastrør er substituerbare og finder, at det relevante produktmarked drejer sig om trykløse rørledninger til kloak og regnvand i dimensioner fra 110-560 mm, hvor Uponor skønner, at plastrørernes andel andrager 80% for intervallet 110-200 mm, faldende til 15% for de største dimensioner.

31. Konkurrencestyrelsen har fra anden side fået oplyst, at betonrør som anført af Nordisk Wavin kan anvendes som kloak- og afvandringsrør og at betonrør altid er billigere end plastrør. Valget mellem rør af plast eller beton foretages ud fra blandt andre produkternes forskelligartede miljømæssige og fysiske egenskaber, samt de konkrete omstændigheder ved nedlægning og drift af rørsystemet.

32. For så vidt angår *store kloakrør* må det konkluderes, at betonrør i visse anvendelser i et vist omfang kan betragtes som substitut til plastrør. Følgende beregning kan opstilles over markedsandelene, hvis den samlede omsætning af betonrør på ... mio. kr. henføres til store kloakrør. Nordisk Wavin og Uponor har en omsætning på ... mio. kr. af disse, hvilket andrager:

..% af en total omsætning af store kloakrør af plast og beton på ...mio. kr., eller

..% af en total omsætning af store kloakrør af plast på ...mio. kr.

Af det *øvrige* marked for *plastrør mv.* har Nordisk Wavin og Uponor tilsammen med en omsætning på ...mio. kr. ud af et totalmarked på ...mio. kr., dvs. en markedsandel på *ca. 60%*.

Nordisk Wavin og Uponor har således tilsammen *ca. 60%* af markedet bortset fra delmarkedet for store kloakrør, hvor virksomhedernes samlede markedsandel kan være både højere og lavere, afhængigt af, i hvilken grad betonrør kan substituere plastrør.

Det relevante geografiske marked

33. Ifølge Nordisk Wavin er det relevante geografiske marked Danmark.

34. Nordisk Wavin anfører, at adgangen til det danske plastrørsmarked begrænses af, at plastrør har et meget stort volumen i forhold til vægten af de råvarer, der er medgået til fremstillingen af produkterne. De dermed forbundne transportomkostninger belaster prisen på plastrør hårdt og begrænser derfor den afstand fra produktionsstedet, hvor produkterne rentabelt kan afsættes. Adgangen til det danske marked begrænses endvidere af, at kravene til rørsystemernes tekniske specifikationer alene er harmoniseret på nordisk plan, men ikke på EU-plan. Endelig begrænses adgangen til det danske marked af, at der er en tendens til, at bygherrerne foreskriver totalleverancer af rør fra samme totale rørsystem.

35. Nordisk Wavin oplyser, at det er lykkedes for norske IPS inden for de 3 seneste år har skaffet sig adgang til det danske marked. Ifølge Nordisk Wavins egne oplysninger har IPS dog alene opnået en markedsandel på ..% af markedet for små kloakrør, dvs. en import på *ca. ...mio.kr.* på årsbasis.

36. Uponor har anført, at da Uponors rør indenfor de enkelte segmenter produceres således, at de opfylder nationale standarder i flere lande, og at hverken transportomkostninger - typisk *ca. ..%* - eller typegodkendelseskrav fører til, at det relevante geografiske marked kan afgrænses til Danmark alene. Dette gælder særligt inden for en række højfrekvente rørsegmenter, hvor der ifølge Uponor foregår en aktiv konkurrence fra udenlandske rørproducenter, primært tyske.

37. Det kan oplyses, at Nordisk Wavin og Uponor også i Sverige og Finland har betydelige markedsandele, her med Uponor som det største selskab. I Norge har Nordisk Wavin sammen med Pipe Life (Mabo og Davinyl) ligeledes betydelige markedsandele. Ifølge Nordisk Wavin er Pipe Life's eksport til Danmark ringe, og virksomheden finder som nævnt, at det relevante geografiske område er Danmark.

Markedsstrukturen

38. Nordisk Wavin og Uponor producerer et komplet produktsortiment af plastrør, der opfylder de danske krav til plastrørs tekniske specifikationer. KWH producerer et mere begrænset produktsortiment, der består af rørsystemer til vand- og kloakrør.

39. Salget varetages dels af virksomhederne selv dels af grossisterne. Ved større opgaver (projektsalg) foretager de tre virksomheder i stor udstrækning selv en stor del af salgsarbejdet,

herunder afgivelse af tilbud. Ved licitationer (projekter) yder Nordisk Wavin (og Uponor) en projektrabat til de af virksomhedens kunder, som direkte eller indirekte deltager i tilbudsgivningen.

40. Tilbud på leverancer af forskellige byggematerialer til et projekt afgives ofte af grossisterne, hvor plastrørene indgår som et af flere byggematerialer.

Vurdering

Indledning

41. Nordisk Wavin og Uponor udøver erhvervsvirksomhed og er derfor omfattet af bestemmelserne i konkurrencelovens kapitel 2 og 3. Området er endvidere ikke offentligt reguleret på en måde, der kan bringe § 2, stk. 2, i anvendelse.

Konkurrencelovens § 6

42. Der kan konstateres en så stor overensstemmelse mellem Nordisk Wavins og Uponors rabat- og bonusbestemmelser, at det må betegnes som parallel adfærd.

43. Samhandelsaftalerne mellem producenterne og grossisterne er i princippet fortrolige, men da der stort set er tale om standardaftaler, der indgås med samtlige forhandlere af plastrør (dvs. grossister) fra henholdsvis Nordisk Wavin og Uponor, vil aftalerne være almindelig kendt i branchen. Dette kan være begrundelsen for den parallelle adfærd.

44. Der foreligger ikke oplysninger, der tyder på, at denne parallelle adfærd er udtryk for viljesmæssig overensstemmelse. Der er således ikke påvist nogen samordnet praksis, der er omfattet af forbudet i § 6, men det kan alene konstateres, de to virksomheder i stor udstrækning udviser parallel adfærd med hensyn til rabat- og bonusydelse til grossister.

Tidligere afgørelser vedrørende samordnet markedsadfærd

45. I 1989 blev en prisaf tale mellem Nordisk Wavin og Uponor ophævet. Konkurrencerådet fandt på baggrund af en konkret klage i 1992, at Nordisk Wavin og Uponor både var dominerende og praktiserede en samordnet markedsadfærd. Konkurrencerådet fandt, at det ikke var en rimelig betingelse, at en grossist som modydelse for rabatter og bonus var forpligtet til ikke aktivt at markeds- og lagerføre plastrør i konkurrence med Nordisk Wavin og Uponor. Det bemærkes, at de to virksomheder praktiserede denne salgsbetingelse således, at hver virksomhed accepterede, at kunderne førte den anden virksomheds produkter uden at rabat og bonus bortfaldt.

46. Det kan endvidere oplyses, at Nordisk Wavin, Uponor og KWH af det svenske Konkurrenceverk er indbragt for Stockholms Tingsret anklaget for at have et ulovligt kartelsamarbejde, bl.a. gennem aftale om markedsandele, prissamarbejde og fordeling af større kommunale leverancer i perioden 1993-1995. Der foreligger endnu ikke dom i sagen.

Afgrænsning af det relevante marked

47. Det relevante produktmarked i nærværende sag er salg fra producenter/importører til grossister/slutbrugere af rørsystemer til anvendelse som kloak-, vandforsynings- eller

afvandingsformål fremstillet af plast eller andre materialer, der kan substituere plastrør. Begrundelsen for at betragte markedet for rørsystemer under ét er, at der foreligger en høj grad af efterspørgselssubstitution mellem rør af plasttyperne PVC og PE til de tre anvendelsesformål. Rør til forskellige formål kan dog ikke altid substituere hinanden, og der kan argumenteres for mere snævert afgrænsede markeder (hvor enkelte virksomheders dominans bliver mere udpræget). Dette er dog ikke fundet fornødent for behandlingen af denne sag. Plastrør til VVS-formål er ikke medtaget i det relevante produktmarked, idet substitutionsmulighederne mellem rør til kloak- og vandforsynings- eller afvandingsformål og rør til VVS-formål er mindre. Endelig findes betonrør og plastrør ikke generelt at kunne henregnes til samme marked, dog kan betonrør og plastrør i nogen udstrækning substituere hinanden i ved trykløse rørledninger til kloak og regnvand, men der er tale om betydelige forskelle i egenskaber og pris.

48. Da der i visse anvendelser til store kloakrør kan siges at være et vist substitutionsforhold mellem plastrør og betonrør, illustreres Nordisk Wavin og Uponors markedsindflydelse bedst ved, jf. punkt 33, at Nordisk Wavin og Uponor tilsammen har ca. 60\% af markedet bortset fra delmarkedet for store kloakrør, hvor virksomhedernes samlede markedsandel kan være både højere og lavere, afhængigt af, i hvilken grad betonrør kan substituere plastrør.

49. Det relevante geografiske marked findes at skulle afgrænses til Danmark, dog kan det ikke udelukkes, at der for visse rørtyper er tale om et bredere geografisk marked. Afgrænsningen er baseret på følgende forhold:

- Nordisk Wavin finder, at dette er det relevante geografiske marked.
- Plastrørens tekniske specifikationer er alene harmoniseret på nordisk plan.
- Udenlandske producenter har transportomkostninger til det danske marked på ca. ..\%.
- Bygherrernes tendens til at foreskrive totalleverancer fra samme rørsystem begrænser de udenlandske leverandørers muligheder for at afsætte standardrør på det danske marked.
- Nordisk Wavins og Uponors samhandelsaftaler med de danske grossister indebærer i sig selv en geografisk afgrænsning af markedet. Nordisk Wavin og Uponor kan hver for sig i modsætning til alle øvrige udbydere tilbyde et komplet produktsortiment. Da begge virksomheder alene sælger plastrør på det danske marked på vilkår af samhandelsaftaler med en årsbonusydelse på op til 12,5\%, er disse samhandelsaftaler i sig selv en adgangsbarriere.

De fælles nordiske standarder muliggør en konkurrence mellem virksomhederne i de nordiske lande. Som det fremgår af punkt 38 har Nordisk Wavin og Uponor betydelige markedsandele i Sverige og Finland. I Norge har Pipe Life (som også har en vis styrke i Sverige) en betydelig markedsandel. Pipe Life udbyder også på det danske marked, men ifølge Nordisk Wavin i meget ringe omfang, og Nordisk Wavin anser som nævnt Danmark for at udgøre det relevante geografiske område. Det er muligt, at andre nordiske udbydere afstår fra at gå mere aggressivt ind på det danske marked på grund af Nordisk Wavins og/eller Uponors muligheder for at svare igen på andre markeder. Selv om man inddrager de andre nordiske lande i vurderingen, ændres vurderingen af Nordisk Wavins og Uponors markedsstilling således ikke væsentligt.

Konkurrencelovens § 11

50. I lovbemærkningerne anføres det, at der foreligger en dominerende stilling, når en virksomhed indtager en så stærk økonomisk stilling, at den har mulighed for at hindre, at der opretholdes en effektiv konkurrence på det pågældende marked, idet den nævnte stilling giver virksomheden

mulighed for uafhængig adfærd i forhold til konkurrenter, kunder og i sidste instans forbrugerne. Dette udgangspunkt for dominansvurderingen er i overensstemmelse med EU-konkurrenceretten. EF-Domstolen har således bl.a. i Michelin-sagen anført, at dominansbegrebet i art. 82 skal forstås som: "...en økonomisk magtposition, som sætter en virksomhed i stand til at hindre, at der opretholdes en effektiv konkurrence på det relevante marked, idet den kan anlægge en i betydeligt omfang uafhængig adfærd over for sine konkurrenter og kunder og i sidste instans over for forbrugerne".

51. Det anføres endvidere i lovbemærkningerne, at en virksomheds markedsandel er et vigtigt kriterium ved vurderingen af, om der foreligger en dominerende stilling. I de tilfælde, hvor markedsandelen ikke i sig selv er tilstrækkelig til at statuere dominerende stilling, må der inddrages supplerende kriterier. Der kan navnlig lægges vægt på den aktuelle og potentielle konkurrence på markedet, samt strukturelle og adfærdsmæssige forhold på det relevante marked. Af praksis fremgår det, at der lægges vægt på, om der er særlige adgangsbarrierer til det pågældende marked, dvs. om det må anses som særligt vanskeligt for nye virksomheder at komme ind på det pågældende marked.

52. Ifølge lovbemærkningerne er der ved en markedsandel på over 40 % formodning for, at virksomheden indtager en dominerende stilling på markedet. Dette gælder under alle omstændigheder i de tilfælde, hvor denne dominans er fastholdt over en længere periode. En markedsandel på 50% eller derover kan i sig selv udgøre beviset for, at der foreligger dominerende stilling.

53. Nordisk Wavin har over en længere periode haft en markedsandel på over 40% (eksklusiv store kloakrør) og er således dominerende, hvilket yderligere understreges af, at konkurrencen til Uponor er neutraliseret. Spørgsmålet er imidlertid, om der er tale om, at Nordisk Wavin og Uponor tilsammen indtager en kollektiv dominerende stilling.

54. Nordisk Wavin og Uponor var pålagt indberetningspligt for plastrør i henhold til den dagældende konkurrencelovs gyldighedsperiode i henhold til denne lovs § 7, nr. 1, for bl.a. virksomhedernes samhandelsaftaler. Begrundelsen var, at konkurrencen ikke var tilstrækkelig virksom i kraft af virksomhedernes store andel af det samlede marked, identiske listepreiser på tryk- og kloakrør, ensartede rabat- og bonusydelse og begrænsninger i adgangen til markedet for plastrør. I forbindelse med behandlingen af den i punkt 46 nævnte klagesag blev det lagt til grund, at Nordisk Wavin og Uponor havde henholdsvis ..\% og ..\% af plastrørsmarkedet.

EU-praksis om kollektiv dominans

55. Lovens § 11 bygger på principperne i Traktatens art. 82, og det er ved vedtagelsen af den nuværende konkurrencelov forudsat, at Kommissionens og EF-Domstolens praksis vedrørende bestemmelsen i art 82, skal være vejledende for anvendelsen af § 11. I konkurrencelovens § 11 er det angivet, at forbudet mod misbrug af dominerende stilling gælder for en eller flere virksomheder. Traktatens artikel 82 har en tilsvarende ordlyd. Det er herefter spørgsmålet, under hvilke omstændigheder flere virksomheder kan anses for at indtage en kollektiv dominerende stilling².

56. Retten i Første Instans udtalte i Planglas-sagen³, præmis 358, at "Der er i princippet intet til hinder for, at to eller flere uafhængige økonomiske enheder på et bestemt marked er forbundet med sådanne økonomiske bånd, at de tilsammen indtager en dominerende stilling i forhold til de øvrige virksomheder på samme marked. En sådan situation kunne for eksempel foreligge, såfremt to eller

flere uafhængige virksomheder i fællesskab på grundlag af aftale eller licens har et teknologisk forspring, som gør det muligt for dem at udvise en i betydeligt omfang uafhængig adfærd over for deres konkurrenter og kunder og i sidste instans over for forbrugerne".

57. EF-Domstolen har efterfølgende taget stilling til karakteren af førnævnte "økonomiske bånd". I Gencor/Lohnro-dommen⁴, præmis 264, havde sagsøger gjort gældende, at Kommissionen i denne sag ikke havde taget hensyn til Planglas-sagen, som - ifølge sagsøger - opstillede som en betingelse for at konstatere kollektiv dominerende stilling, at der skal bestå strukturelle forbindelser mellem de to selskaber.

58. Retten i Første Instans udtalte hertil i præmis 273, at "I planglas-dommen gjorde Retten ikke forbindelser af strukturel art, som den kun henviste til som eksempel, til et nødvendigt kriterium for, at en kollektiv dominerende stilling kan antages at foreligge". I præmis 275 udtalte Retten, at "Man kan derimod ikke udlede af denne dom, at Retten har begrænset begrebet økonomiske forbindelser til kun at omfatte de strukturelle forbindelser, som sagsøger har angivet."

59. Videre udtalte Retten i Første Instans i præmis 276 "Der er i retlig eller økonomisk henseende ikke nogen grund til fra begrebet økonomisk forbindelse at undtage et indbyrdes afhængighedsforhold mellem medlemmer af et snævert oligopol, inden for hvilke de på et marked med passende kendetegn, bl.a. med hensyn til koncentrationsgraden på markedet og produktets gennemsigtighed og homogenitet, er i stand til at forudse hinandens adfærd på markedet for bl.a. at maksimere deres fælles fortjeneste ved at begrænse produktionen med henblik på at hæve priserne. I en sådan sammenhæng ved enhver erhvervsdrivende, at et stærkt konkurrencepræget tiltag fra vedkommendes side for at forøge markedsandelen (for eksempel en prisnedsættelse) vil udløse det samme tiltag fra de andre parter, således at han ikke høster nogen fordel ved sin handling. Alle de erhvervsdrivende må således acceptere nedsættelsen af prisniveauet".

60. I præmis 277 udtalte Retten i Første Instans at, "Denne konklusion er i endnu højere grad relevant på fusionskontrolområdet, hvis formål er at hindre, at konkurrencebegrænsende markedsstrukturer opstår eller styrkes. Sådanne strukturer kan opstå som følge af økonomiske forbindelser i den snævre forstand, sagsøger har gjort gældende, og af markedsstrukturer af oligopolistisk karakter, hvor hver erhvervsdrivende kan være sig de fælles interesser bevist og bl.a. forhøje priserne uden at skulle indgå en aftale eller benytte samordnet praksis". I præmis 278 konkluderer Retten i Første Instans herefter, at "Sagsøgers klagepunkt om, at Kommissionen ikke har konstateret, at der forelå strukturelle forbindelser, er således uden betydning for sagens afgørelse".

61. Gencor/Lohnro-dommen er efterfølgende anvendt i Kommissionens beslutning vedrørende Airtours/First Choice⁵. Kommissionen fandt her, at den anmeldte fusion vil føre til skabelse af en kollektiv dominerende stilling. Kommissionen bemærker, at "som fastslået af Kommissionen i tidligere sager og stadfæstet af Retten i Første Instans, senest i fusionssagen Gencor/Lonrho, er det ikke nogen forudsætning for en kollektiv dominans, at der foregår en eller anden form for aktiv hemmelig samordning. Det er tilstrækkelig, at en tilpasning til markedsvilkårene virker konkurrencebegrænsende på markedet. Som det anføres i Kommissionens beslutning i Gencor/Lonrho (betragtning 140), kan der opstå en kollektiv dominerende stilling "... blot ved at medlemmernes tilpasning til markedsf forholdene foranlediger til konkurrencebegrænsende parallel adfærd, hvorved oligopolet bliver dominerende. Det er derfor ikke nødvendigt for oligopolmedlemmerne at indgå hemmelige aftaler for at gøre oligopolet dominerende og for i

væsentligt omfang at kunne optræde uafhængigt af konkurrenter, aftagere og forbrugere". Desuden er det ...ikke en forudsætning for kollektiv dominans, at oligopolmedlemmerne altid optræder, som om der fandtes en eller flere stiltiende aftaler (f.eks. om at fastsætte priser eller kapacitet eller dele markedet) mellem dem. Det er tilstrækkeligt, at det i kraft af fusionen bliver hensigtsmæssigt for oligopolmedlemmerne, at de for at tilpasse sig til markedsforholdene handler - hver for sig - på måder, der vil begrænse konkurrencen mellem dem mærkbart, og som vil sætte dem i stand til i betydeligt omfang at handle uden hensyn til konkurrenter, kunder og forbrugere."⁶

62. EF-Domstolen har ligeledes taget stilling til karakteren af de "økonomiske bånd" i Compagnie maritime belge transport-sagen⁷, hvor domstolen i præmis 38-39 udtalte, at "En konstatering af, at to eller flere virksomheder har en kollektiv dominerende stilling, må som udgangspunkt ske på grundlag af en økonomisk vurdering af de berørte virksomheders stilling på det relevante marked, og først derefter kan der foretages en vurdering af, om virksomhederne har misbrugt deres stilling på markedet. Ved en vurdering af, om betingelserne i traktatens artikel 86 er opfyldt, må det derfor undersøges, om de berørte virksomheder sammen udgør en kollektiv enhed i forhold til deres konkurrenter, deres forretningsforbindelser og forbrugere på et givet marked. Kun såfremt det er tilfældet, må det dernæst undersøges, om denne kollektive enhed faktisk har en dominerende stilling, og om denne misbruges."

63. Domstolen udtalte i samme doms præmis 40, at "Ved afgørelsen af, om der foreligger kollektiv dominerende stilling, således som dette begreb er fastlagt ovenfor, må der foretages en undersøgelse af det økonomiske samarbejde og de indbyrdes økonomiske relationer mellem de berørte virksomheder."

64. Videre udtalte EF-Domstolen i præmis 42, at "I denne forbindelse må det bl.a. undersøges, om der mellem de berørte virksomheder består et sådant økonomisk samarbejde, at de kan handle i fællesskab uafhængigt af deres konkurrenter, deres kunder og forbrugerne."

65. I samme doms præmis 44-45 udtalte EF-Domstolen, at "Derimod kan en aftale, en vedtagelse eller en samordnet praksis (uanset om der er meddelt en fritagelse i henhold til traktatens artikel 85, stk. 3) utvivlsomt - når den gennemføres - medføre, at de berørte virksomheder er bundet med hensyn til deres adfærd på et givet marked på en sådan måde, at de på markedet fremtræder som en kollektiv enhed i forhold til deres konkurrenter, deres forretningsforbindelser og forbrugerne. Det kan således fremgå af karakteren eller ordlyden af en aftale, af den måde, hvorpå den gennemføres, og dermed af det heraf følgende samarbejde og relationerne mellem virksomhederne, at der findes en kollektiv dominerende stilling. Det er imidlertid ikke en nødvendig forudsætning for at fastslå en kollektiv dominerende stilling, at der foreligger en aftale eller andre retlige forbindelser, men dette vil kunne fastslås på grundlag af andre relationer mellem virksomhederne og forudsætter en økonomisk vurdering og en vurdering af strukturen på det relevante marked."

66. Det kan således konkluderes, at spørgsmålet om kollektiv dominerende stilling må vurderes ud fra forholdet mellem de pågældende virksomheder, der ikke behøver at være af strukturel art, og en vurdering af strukturen på det pågældende marked.

67. Eksempelvis fremgår det af Gencor/Lohnro-dommen, præmis 159, at Kommissionen fandt, at markedet for platin og rhodium er karakteriseret ved produktets homogenitet, høj grad af markedsgennemsigtighed, prisuelastisk efterspørgsel, moderat stigning i efterspørgslen, fuldt

udviklet produktionsteknologi, høj adgangsbarriere til markedet, høj markedskoncentration og fravær af købermagt.

68. Det kan endvidere konkluderes, at EF-Domstolen ved afgørelse af, om der foreligger kollektiv dominerende stilling, anvender de samme kriterier i sager vedrørende artikel 82 og i fusionsager, jf. især Gencor/Lohnro-dommen, præmisserne 273 og 277 og Compagnie maritime belge transportdommen (der er en artikel 82-sag), præmis 40.

Nordisk Wavins og Uponors stilling på markedet

69. Nordisk Wavin og Uponor er begge danske datterselskaber af internationale koncerner med betydelige markedsandele i Danmark, Sverige og Finland. I Danmark blev en prisaftale mellem selskaberne ophævet i 1989, og virksomhederne søgte op til 1992 - hvor der blev grebet ind - at forsvare deres markedsandele ved at anvende loyalitetsbetinget rabat og bonus, vel at mærke mod de andre udbydere, ikke mod hinanden. I Sverige verserer en sag om ulovlig kartelsamarbejde for Stockholms Tingsret, hvori også KWH står anklaget. KWH, der er det mindste af disse tre selskaber i Sverige, er den tredjestørste udbyder i Danmark (om end med en beskedent markedsandel).

70. Markedsstrukturen indebærer en *gensidig afhængighed* mellem virksomhederne⁸, der er baggrunden for den udprægede *parallelle adfærd*. Denne begrænser sig ikke til priserne, som det ofte ses i oligopol-situationer, men gælder *også rabat og bonus*. Der er *betydelig gennemsigtighed* på markedet, og de to virksomheders produktsortiment er *relativt homogent*. Nordisk Wavin og Uponor er de *eneste udbydere* på det danske marked af et *komplet produktsortiment* af plastrør, således at der for visse dele af sortimentet foreligger et fuldkomment duopol. Alle grossister er derfor nødt til at handle med dette duopol og tilskyndes gennem den progressive bonus til at koncentrere deres samlede indkøb her.

71. For de to virksomheders kunder og konkurrenter er *forholdene derfor helt tilsvarende, som hvis de to virksomheder havde været én virksomhed* med de kombinerede markedsandele. Virkningerne på konkurrencen af en parallel anvendt loyalitetsskabende bonus er den samme, som virkningerne af samme bonus anvendt af én dominerende virksomhed med de kombinerede markedsandele.

72. Det kan således konkluderes, at Nordisk Wavin og Uponor på baggrund af de beskrevne indbyrdes relationer for virksomhedens kunder og konkurrenter fremtræder, som hvis de to virksomheder havde været en virksomhed med de kombinerede markedsandele, og at virksomhederne indtager en kollektiv dominerende markedsstilling.

Misbrug af dominerende stilling

73. Da der foreligger dominans er det fundet mest nærliggende at foretage den konkurrenceretlige vurdering af årsbonusydelse i henhold til konkurrencelovens § 11 om misbrug af dominerende stilling.

74. Det fremgår af lovbemærkningerne til § 11, at de efterspørgelsesbetingede/afsætningsbegrundede rabat- og bonusformer (dvs. prisnedslag, der alene baserer sig på afsætningsmæssige hensyn, f.eks. troskabsrabatter) vil kunne påvirke konkurrencen mellem virksomhederne og dermed adgangen til markedet på en måde, der skader effektiviteten og strukturtilpasningen. Dette vil især være tilfældet på markeder, hvor mulighederne for aktiv

konkurrence er begrænset, bl.a. som følge af virksomheder med dominerende indflydelse på konkurrencevilkårene⁹.

75. Årsbonus ydes alene på grundlag af grossistens samlede køb hos henholdsvis Nordisk Wavin eller Uponor i det forløbne år og er ikke begrundet i omkostningsmæssige fordele for virksomhederne. Årsbonusydelse medfører, at den enkelte grossist tilskyndes til i vidst muligt omfang at samle handlen med plastrør hos alene én producent. Da alene Nordisk Wavin og Uponor producerer et komplet produktsortiment af plastrør, der opfylder de danske krav til plastrørs tekniske specifikationer er effekten af disse virksomheders årsbonusydelser, at alle andre udbydere hæmmes i deres muligheder for at levere til i realiteten hele markedet, idet Nordisk Wavin og Uponor med en enkelt undtagelse ikke sælger plastrør, såfremt der ikke foreligger en samhandelsaftale.

76. Samlet er der tale om betydelige barrierer for eventuelle konkurrenter, der vil søge at trænge ind på markedet. Kun hvis nye konkurrenter fra starten af kan tilbyde kunderne et fuldt produktsortiment og fra starten lykkes at overtage nogle af de hidtidige kunder hos Nordisk Wavin eller Uponor 100%, vil de kunne nøjes med blot at matche priser, rabatter og bonus fra Nordisk Wavin og Uponor. Hvis nye konkurrenter kun overtager en del af en grossists køb, skal konkurrenterne udover at matche priser, rabatter og bonus fra Nordisk Wavin eller Uponor også kompensere grossisten for tabt årsbonus som følge af mindsket total samhandel med Nordisk Wavin eller Uponor.

77. Nordisk Wavins og Uponors årsbonus til grossisterne medfører endvidere, at konkurrencen mellem grossisterne i forhold til VVS-installatør, entreprenører mv. ligeledes begrænses, idet årsbonusen diskriminerer de små grossister til fordel for de store grossister.

78. Til Nordisk Wavins bemærkninger til årsbonussystemet bemærkes, at en omsætningsbestemt årsbonus, der ydes alene på grundlag af grossistens samlede køb hos Nordisk Wavin i det forløbne år, netop ikke fremmer virksom konkurrence. Det forhold, at det efter Nordisk Wavins opfattelse inden for mange brancher er normalt at anvende årsbonusordninger, er ikke i sig selv et argument for at ordningen ikke er i strid med konkurrencelovens § 11.

79. Til Uponors bemærkninger til årsbonussystemet anføres, at spændet i skalaerne ikke er de af Uponor anførte 6% i kategori I og II og 3% i kategori III, men derimod henholdsvis 12%, 10% og 5,5%, jf. tabel 2. Det progressive element i Uponors årsbonussystem er således væsentligt større end anført af Uponor.

80. For så vidt angår Konkurrencerådets og EU's praksis om prisdiskriminering henvises generelt til Konkurrencestyrelsens redegørelse om prisdiskriminering. Heraf fremgår bl.a. Konkurrencerådets praksis for indgreb over for loyalitetsrabatter, fx progressive rabatter. Rådet greb i 1994 ind overfor NKT Cables og LK's progressive rabatter¹⁰. Det fremgår endvidere af redegørelsen, at i henhold til EU's praksis kan loyalitetsrabatter være midlet til flere typer af misbrug, der er nævnt i art. 82 og at ulovlige loyalitetsrabatter betragtes som et alvorligt brud på EU's konkurrenceregler. Der kan foreligge misbrug, når en dominerende virksomhed søger at binde sine aftagere gennem ydelse af loyalitetsrabatter, fx årsbonus og progressive rabatter.

81. Konkurrencerådet har efterfølgende taget stilling til en bonusordning, der svarer til Nordisk Wavins og Uponors årsbonusordninger. Den 31. maj 2000 påbød rådet Odder Barnevognsfabrik A/S at ophæve en bonusordning, i henhold til hvilken virksomhedens kunder opnår ...% i rabat ved

en omsætning med virksomheden på ...kr. progressiv stigende til ...% ved en omsætning på ...kr. Ifølge ordningen bliver rabatten udbetalt som en løbende rabat, beregnet på baggrund af foregående års omsætning, således at fortsat køb er en forudsætning for at få rabatten. Såfremt Odder Barnevognsfabrik A/S ændrede bonusordningen således, at kundebindingen blev mindsket - eksempelvis ved at udbetalingen sker som et engangsbeløb på baggrund af omsætningen i forudgående kvartal og således, at det ikke er en forudsætning, at forhandleren fortsat er kunde på udbetalingstidspunktet - blev kundebindingen vurderet at være minimal og rådet fandt derfor, at der også for denne bestemmelse ville kunne gives en erklæring i henhold til konkurrencelovens § 9.

82. Om Uponsor henvisninger til to afgørelser fra Konkurrencestyrelsen kan det oplyses, at den ene sag vedrører en ikke-offentliggjort afgørelse. Denne virksomhed anvendte en stigende rabatskala med et spænd på op til 12% fordelt på færre skalatrin end Uponsor bonusskala. Konkurrencestyrelsen fandt ikke, at progressiviteten i rabatsatserne eller ekstrarabatten i sig selv kan udgøre et misbrug af dominerende stilling.

83. Den anden sag, som Uponsor refererer til, er Tele Danmark Mobil storkunde kontrakt med DLG, som Konkurrencerådet behandlede den 29. marts 2000. Kontrakten indeholder volumenbestemte progressive rabatter. Konkurrencerådet vurderede, at der ikke ud fra de foreliggende oplysninger er noget, der giver grundlag for at anse basisrabatten (rabat på antallet af abonnenter og rabat på samtaleforbrug) i sin helhed eller enkeltdele for - isoleret betragtet - at være udtryk for misbrug af dominerende stilling.

84. Imidlertid kan de af Uponsor nævnte afgørelser ikke danne præcedens for nærværende sag, idet der i begge afgørelser er tale om kvartalsbonus. Den konkurrencebegrænsende virkning af kvartals- og månedsbonusydelse er mindre end ved årsbonusydelse, idet "indlåsningseffekten" virker i en kortere periode.

85. Det kan således konkluderes, at Nordisk Wavin og Uponsor tilsammen indtager en dominerende markedsstilling på det danske marked og gennem ydelse af årsbonus, der er indeholdt i virksomhedernes respektive samhandelsaftaler med grossisterne, overtræder konkurrencelovens § 11, stk. 1, jf. stk. 2, nr. 3, om anvendelse af ulige vilkår over for handelspartnere, der derved stilles ringere i konkurrencen.

Uponsor A/S har den 24. oktober 2000 indbragt Konkurrencestyrelsens afgørelse for Konkurrenceankenævnet.

1 Med den undtagelse, at Nordisk Wavin sælger direkte til kommunale vandforsyningsvirksomheder.

2 Fremstillingen her og i det følgende bygger hovedsageligt på Jonathan Faull og Ali Nikpay "The EC law of competition" Oxford University Press, 1999.

3 Dom af 10. marts 1992, forenede sager T-68/89, T-77/89 og T-78/89 (81/82-sag).

4 Dom af 25. marts 1999, sag T-102/96 (fusionssag)

5 Kommissionens beslutning af 22. september 1999 om en fusions uforenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen (Sag IV/M.1524 - Airtours/First Choice).

6 Punkt 53 og 54 i Kommissionens beslutning af 22. september 1999 om en fusions uforenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen (Sag IV/M.1524 - Airtours/First Choice).

7 De forenede sager C-395/96 P Compagnie maritime belge transport SA og C-396/96 P Compagnie maritime belge af 16. marts 2000 (81/82-sag).

8 Hver for sig er virksomhederne i stand til at forudse hinandens adfærd på markedet med den konsekvens, at virksomhederne generelt vil afstå fra at konkurrere på pris, rabatter eller bonus. Hver af de to virksomheder kan forudse, at eksempelvis en prisnedsættelse foretaget af den ene virksomhed omgående ville blive besvaret med en tilsvarende prisnedsættelse fra den anden virksomhed med henblik på at opretholde den hidtidige markedsandel. Incitamentet til at konkurrere på listepreiser samt rabat- og bonusydelser er således begrænset, idet initiativtageren ikke vil kunne forøge sit salg i et omfang, der kan kompensere for omsætningsnedgangen.

9 Dette udgangspunkt for vurdering af misbrug af dominerende stilling er i overensstemmelse med EU-konkurrenceretten. EF-Domstolen har således bl.a. i Hoffmann-La Roche-sagen udtalt. "En virksomhed, som indtager en dominerende stilling på et marked, og som - også efter anmodning fra disse - binder køber til sig ved hjælp af en forpligtelse til eller et løfte om at dække hele eller en betydelig del af deres behov udelukkende hos virksomheden, misbruger herved sin dominerende stilling som nævnt i traktatens artikel 86, uanset om forpligtelsen står alene eller modsvares af en bonusydelse. Det samme gælder, når virksomheden, uden at binde køberne til sig ved en formel forpligtelse, enten ifølge aftale med køberne eller ensidigt anvender et loyalitetsbonussystem, dvs. prisnedslag, som ydes på betingelse af, at kunden - i øvrigt uanset om denne indkøber for betydelige eller mindre beløb - udelukkende foretager alle eller en betydelig del af indkøbene til dækning af sine behov hos den markedsdominerende virksomhed."

10 NKT Cables og LK tilhørte samme koncern, og indtog hver for sig en dominerende stilling på deres respektive markeder (NKT med en markedsandel på ca. 65\% og LK med markedsandele på op til 95\%). I 1994 introducerede virksomhederne et nyt rabatsystem ved salg til deres grossistkunder. Rådet fandt, at rabatten ydedes efter en skala med et stort ikke-omkostningsrelateret rabatspænd mellem laveste og højeste kvantumsrabat. Den stærke differentiering af rabatskalaen bidrog til at animere de store aftagere til at samle deres indkøb hos de to leverandører og stillede samtidig de mindre aftagere dårligere i konkurrencen med de større aftagere.