LK A/S grossistaftaler

Journal nr.2:8032-1160, 1161, 1162, 1163 og 1164,
do/industri.

Rådsmødet den 20. december 2000

Resumé

1. LK A/S har ved brev af 9. maj 2000 anmeldt LK A/S' standard grossistaftale med tilhørende bilag. Standard aftalen er indgået mellem LK A/S og LK A/S' nuværende grossister.

2. Standard grossistaftalen har med virkning fra 1/7 1999 erstattet de fra 1/1 1995 gældende samhandelsaftaler, som blev anmeldt den 30/6 1998 til Konkurrencestyrelsen, jf. konkurrencelovens § 27, stk. 4.

3. Rådet finder ikke, at grossistsaftalen er omfattet af overgangsordningen i konkurrencelovens § 27, stk. 4. Det er herved lagt til grund, at aftalen indeholder materielle ændringer i forhold til anmeldelsen af 30. juni 1998. Grossistaftalens anvendelsesområde er bredere end anvendelsesområdet i den tidligere anmeldelse, idet grossistaftalen nu omfatter både el- og datamateriel, mens den tidligere anmeldelse alene omfattede elmateriel. Endvidere ligger anmeldelsen af aftalen næsten to år fra den tidligere anmeldelse i 1998, hvilket i sig selv indikerer, at der er tale om en ny anmeldelse og ikke et supplement til den tidligere anmeldelse.

4. Der er anmodet om en erklæring om ikke-indgreb efter konkurrencelovens § 9, subsidiært om en individuel fritagelse efter konkurrencelovens § 8, stk. 1. Der er endvidere anmodet om en erklæring om ikke-indgreb efter konkurrencelovens § 11, stk. 5 (tidligere § 11, stk. 4).

5. Rådet finder ikke, at der kan meddeles en erklæring om ikke-indgreb efter konkurrencelovens § 11, stk. 5, da LK A/S' udformning af rabatsystemet udgør et misbrug af dominerende stilling på markedet for stikkontakter for fast installation i Danmark.

6. Det er lagt til grund, at der kan udskilles et selvstændigt marked for stikkontakter for fast installation i Danmark, og at LK A/S indtager en dominerende stilling på dette marked. LK A/S har angivet sin markedsandel til at være større end …\% af markedet for stikkontakter for fast installation i Danmark, hvilket i sig selv er tilstrækkelig til at statuere dominerende stilling på markedet. LK har i øvrigt vurderet sin markedsandel for "afbryder- og løsmateriel" til ...\%.

7. Det er endvidere lagt til grund, at LK A/S' rabatsystem i sig selv udgør en adgangsbarriere, der i producentleddet fastlåser strukturen på markedet for stikkontakter for fast installation i Danmark, og derved begrænser tredjemands adgang til markedet i strid med konkurrencelovens § 11, stk. 1. Endvidere er det lagt til grund, at rabatsystemet medfører, at der over for handelspartnere anvendes ulige vilkår for ydelser af samme værdi, idet leveringsrabatten afhænger af den forudbestilte mængde, jf. konkurrencelovens § 11, stk. 1, jf. § 11, stk. 3, nr. 3 (tidligere § 11, stk. 2, nr. 3).

8. LK A/S påbydes derfor i medfør af konkurrencelovens § 16, stk. 1, nr. 1, jf. § 11, stk. 4 (tidligere § 11, stk. 3), straks at bringe dette misbrug til ophør ved at ophæve det nuværende forudbestillingsrabat- og leveringsrabatsystem.

9. Rådet finder heller ikke, at der kan meddeles en erklæring om ikke-indgreb efter konkurrencelovens § 9, da LK A/S' grossistaftale indeholder bestemmelser, der er omfattet af konkurrencelovens § 6, stk. 1.

10. Det er herved lagt til grund, at LK A/S' selektive distributionssystem indeholder konkurrencebegrænsende kvantitative krav. Aftalen indeholder således forpligtelser til at foretage betydelige mindsteindkøb og føre fulde sortimenter. Krav om mindsteindkøb indebærer en kvantitativ begrænsning, som i EU-retspraksis er fundet at gå ud over, hvad der er nødvendigt for et selektivt distributionssystem baseret på kvalitative krav.

11. LK A/S' grossistaftale er omfattet af bekendtgørelse om gruppefritagelse for kategorier af vertikale aftaler og samordnet praksis, jf. konkurrencelovens § 10, for så vidt angår de produktmarkeder, hvor LK A/S' markedsandel ikke overstiger 30\% af det relevante marked, jf. BEK. Nr. 353 af 15/05/2000, art. 3, stk. 1. Gruppefritagelsen finder ikke anvendelse for LK A/S' salg af stikkontakter for fast installation, da LK A/S' markedsandel overstiger 30\% af det relevante marked, jf. BEK. Nr. 353 af 15/05/2000, art. 3, stk. 1.

12. Grossistaftalens krav til at opnå og bevare status som grossist for LK A/S kan meddeles en individuel fritagelse, med undtagelse af mindsteindkøbsforpligtelsen i grossistaftalens pkt. 11, der må betragtes som en unødvendig konkurrencebegrænsning. Forpligtelsen til mindsteindkøb påbydes derfor ophævet, jf. konkurrencelovens § 6, stk. 4, jf. § 16, stk. 1, nr. 1. Det bemærkes, at en mindsteindkøbsforpligtelse med en passende "indslusningsordning" for nye grossister derimod vil kunne accepteres.

13. Fritagelsen meddeles i perioden fra den 9. maj 2000 til den 30. juni 2002, jf. konkurrencelovens § 8, stk. 3.

Afgørelse

14. Der kan ikke meddeles en erklæring om ikke-indgreb efter konkurrencelovens § 11, stk. 5, da LK A/S' udformning af rabatsystemet udgør et misbrug af dominerende stilling på markedet for stikkontakter for fast installation i Danmark, jf. konkurrencelovens § 11, stk. 1.

15. LK A/S påbydes derfor i medfør af konkurrencelovens § 16, stk. 1, nr. 1, jf. § 11, stk. 4, straks at bringe dette misbrug til ophør ved at ophæve det nuværende forudbestillingsrabat- og leveringsrabatsystem.

16. Der kan heller ikke meddeles en erklæring om ikke-indgreb efter konkurrencelovens § 9, da LK A/S' grossistaftale indeholder konkurrencebegrænsende kvantitative bestemmelser, der er omfattet af konkurrencelovens § 6, stk. 1, jf. stk. 2, nr. 1.

17. LK A/S' grossistaftale er omfattet af bekendtgørelse om gruppefritagelse for kategorier af vertikale aftaler og samordnet praksis, jf. BEK, nr. 353 af 15/05/2000, art. 3, stk. 1, for så vidt angår de produktmarkeder, hvor LK A/S' markedsandel ikke overstiger 30\% af det relevante marked.

Gruppefritagelsen finder ikke anvendelse for LK A/S' salg af stikkontakter for fast installation, da LK A/S' markedsandel overstiger 30\% af det relevante marked, jf. BEK. Nr. 353 af 15/05/2000, art. 3, stk. 1.

18. Hvad angår de produktområder, hvor LK A/S' markedsandel overstiger 30\% af det relevante marked, kan grossistaftalens krav til at opnå og bevare status som grossist for LK A/S meddeles en individuel fritagelse, med undtagelse af mindsteindkøbsforpligtelsen i grossistaftalens pkt. 11. Forpligtelsen til mindsteindkøb påbydes derfor straks ophævet, jf. konkurrencelovens § 6, stk. 4, jf. § 16, stk. 1, nr. 1.

19. Fritagelsen meddeles for perioden fra den 9. maj 2000 til den 30. juni 2002, jf. konkurrencelovens § 8, stk. 3.

Sagsfremstilling

20. LK A/S (LK) har den 9. maj 2000 anmeldt LK's standard grossistaftale med tilhørende bilag. Standard grossistaftalen er indgået mellem LK og LK's nuværende grossister (Aktieselskabet Nordisk Solar Compagni, Louis Poulsen og CO. A/S, TKL A/S, P.C. Christensens Eftf. A/S / Jens A. Jacobsen A/S og Ahlsell A/S).

21. Standard grossistaftalen har med virkning fra 1/7 1999 erstattet de fra 1/1 1995 gældende samhandelsaftaler, som blev anmeldt den 30/6 1998 til Konkurrencestyrelsen, jf. konkurrencelovens § 27, stk. 4.

22. Grossistaftalen indeholder materielle ændringer i forhold til anmeldelsen af 30. juni 1998. Grossistaftalens anvendelsesområde er eksempelvis bredere end anvendelsesområdet i den tidligere anmeldelse, idet grossistaftalen nu omfatter både el- og datamateriel, mens den tidligere anmeldelse alene omfattede elmateriel. Endvidere indeholder grossistsaftalen visse rabatordninger, der ikke er indeholdt i den tidligere aftale.

23. Der er anmodet om en erklæring om ikke-indgreb efter konkurrencelovens § 9, subsidiært om en individuel fritagelse efter konkurrencelovens § 8, stk. 1. Der er endvidere anmodet om en erklæring om ikke-indgreb efter konkurrencelovens § 11, stk. 5.

24. LK har ved partshøringen i henhold til forvaltningslovens § 19 afgivet et høringssvar.

Parterne

LK

25. LK indgår i Lexel-koncernen, som et 100\% ejet datterselskab. Lexel A/S er et holdingselskab, som ejes 100\% af den franske Schneider Electric-koncern. Lexel havde i 1998 en omsætning på … mio. kr.

26. LK havde i 1998 en omsætning på …mio. kr., hvoraf …mio. kr. blev genereret ved eksport.

27. LK har en række datterselskaber, som primært er aktive med produktion og salg af de samme produkter som LK. Datterselskaberne opererer dog ikke på det danske marked. Endvidere har LK et

søsterselskab i form af JO-EL A/S, som er beskæftiget inden for el-materiel på det danske marked. JO-EL A/S var tidligere et joint-venture mellem LK, Nordisk Solar Compagni A/S og Louis Poulsen og CO A/S, men indgår nu i Lexel-koncernen som et helejet datterselskab. JO-EL A/S fungerer som distributør af el-materiel inden for do-it-yourself området. Selskabet distribuerer produkter fra såvel LK som andre leverandører til f.eks. byggevaremarkeder og isenkræmmere.

LK's grossister

28. LK's grossister havde ifølge de seneste aflagte årsregnskaber følgende tal for årsomsætning eller bruttofortjeneste:

Nordisk Solar Compagni:	(omsætning 1998)	…mio. DKK
Louis Poulsen og CO.	(omsætning 1998)	…mio. DKK
TKL A/S[1]:	(bruttofortjeneste 1999)	…mio. DKK
PC og JAJ:	(bruttofortjeneste 1999)	…mio. DKK
Ahlsell A/S:	nystartet.	

29. For så vidt angår LK's produkter kan de fem fuldsortimentsgrossisters indbyrdes størrelse indikeres ved deres indkøb hos LK, som i 1998 udgjorde følgende beløb:

Nordisk Solar Compagni: kr.	…mio.
Louis Poulsen og CO: kr.	…mio.
TKL A/S: kr.	…mio.
PC og JAJ: kr.	…mio.
Ahlsell A/S:	nystartet.

Markedet

30. Der er fire store virksomheder på markedet for el-installationsmateriel i Danmark: I produktionsleddet er det LK, der er producent af husinstallationsmateriel, og NKT Cables A/S, der er producent af installationskabler. I grossistleddet er det Nordisk Solar Compagni og Louis Poulsen og CO, som er de to landsdækkende grossister.

31. LK er leverandør af elmateriel til alle undersegmenter af en elinstallation. LK leverer hovedsageligt til grossisterne.

32. LK's fem største konkurrenter på markedet for elmateriel er; Siemens, Hager/Elpefa, Servodan, B&H og Lucent.

33. Det danske marked for elmateriel er kendetegnet ved, at der på markedet for stikkontakter eksisterer en særlig dansk standard for jording. Denne danske standard for jording bevirker, at der,

eksempelvis på markedet for stikkontakter, kun i begrænset omfang er et effektivt konkurrencemæssigt pres fra andre lande.

34. Grossisternes kunder er typisk elinstallatører, hvoraf der er ca. 2500 i Danmark. Ingen af disse holder noget betydeligt lager af LK's produkter, men forventer dag-til-dag levering fra grossisterne. Nærmere forholder det sig således, at …ved bestillinger fra elinstallatører inden kl. 18.00 har påtaget sig at sørge for, at de pågældende varer befinder sig i elinstallatørernes biler kl. 07.00 den følgende morgen.

Den anmeldte grossistaftale

35. LK's grossistaftale med tilhørende bilag fastlægger kravene for at opnå og bevare status som grossist for LK med henblik på videresalg, og fastlægger samhandelsforholdet mellem parterne. Der er tale om vertikale aftaler.

36. Grossistaftalen er ikke eksklusiv og kan opsiges med 24 måneders varsel til udgangen af en måned. Aftalen omfatter såvel LK's produkter inden for elmateriel som LK's produkter inden for datamateriel.

37. Grossistaftalen indeholder i pkt. 10 et krav om, at grossisten som lagerførende fuldsortimentsgrossist etablerer og opretholder fornødne lagre.

38. Aftalens pkt. 11 indeholder et krav om, at grossisten pr. kalenderår sælger LK produkter for et beløb svarende til, at det samlede sortiment omfattet af aftalen sælges 12 gange. Kravet anses for opfyldt, såfremt grossisten pr. kalenderår foretager indkøb hos LK for et beløb svarende til 12 gange værdien af 1 pakningstørrelse af det samlede sortiment omfattet af grossistaftalen.

LK's forudbestillingskoncept

39. Det samlede årskøb er ifølge LK af væsentlig betydning for LK's mulighed for optimalt at udnytte og forny produktionsapparatet. Grossisten ydes derfor en forudbestillingsrabat, der er bestemt af det samlede forudbestilte årskøb ifølge grossistprislisten i henhold til det senest forud afgivne 12 måneders budget, for så vidt angår leveringsgruppe 1.

40. LK's varesortiment er inddelt i 5 leveringsgrupper (1-5) for traditionel elmateriel og 3 (A, B & C) for datamateriel.

41. Leveringsgruppe 1 er de mest grossistplukkede varer, der samtidig har en LK-omsætning over kr. 120.000 pr. år.

42. Grossisten og LK udarbejder i samarbejde to gange årligt et 12-måneders budget for produkter i leveringsgruppe 1.

43. Endvidere udarbejder grossisten senest hver den 30. november en samlet forudbestilling, der udgør grossistens forventede samlede køb hos LK det følgende år opgjort efter grossistprislisten.

44. LK er berettiget til at afvise urealistisk store forudbestillinger. Vurdering af forudbestillingens størrelse sker dels med udgangspunkt i det køb, der har fundet sted det foregående år, og dels med udgangspunkt i det udarbejdede budget for leveringsgruppe 1.

LK's rabatsystem

45. LK yder forskellige former for rabatter i forhold til forud fastsatte rabatskalaer.

46. Grossisten ydes en forudbestillingsrabat, der er afhængig af det samlede forudbestilte årskøb opgjort i henhold til grossistprislisten. Forudbestillingsrabatten ydes i forbindelse med den løbende fakturering, jf. grossistaftalens pkt. 18.

47. Grossisten ydes endvidere en leveringsrabat, der er afhængig af det samlede forudbestilte årskøb opgjort i henhold til grossistprislisten. Leveringsrabatten ydes i forbindelse med den løbende fakturering, jf. grossistaftalens pkt. 17.

48. Såfremt grossisten foretager merkøb i forhold til forudbestillingen modtager grossisten en præmiering herfor. Da LK ikke har samme fordel af merkøbet, som hvis købet havde været forudbestilt, modtager grossisten en præmiering svarende til effekten af halvdelen af merkøbet. Grossisten modtager derfor en afregning på 50\% af merrabatten svarende til forudbestillingen + merkøbet, hvor merkøbet dog maksimalt må være op til 10\% af forudbestillingen, jf. grossistaftalens pkt. 19.

49. Herudover yder LK en række varespecifikke rabatter til understøtning af grossistens afsætning af visse specialvarer.

50. LK's rabatsystem er ganske kompliceret, men kan belyses med udgangspunkt i et konkret eksempel:

51. Grossisten afgiver i november 1999 en forudbestilling på kr. 200 mio., hvilket for år 2000 resulterer i følgende rabat:

Forudbestillingsrabat: …\%.
Leveringsrabat: …\%.
I alt: …\%.

52. Denne rabat vil blive anvendt ved al fakturering overfor den pågældende kunde i år 2000.

53. Viser det sig, at grossisten rent faktisk køber for kr. 220 mio. i løbet af år 2000 – svarende til 10\% mere end forudbestillingen – vil grossisten modtage en merkøbsrabat svarende til 50 \% af værdien af rabatmarginalen mellem en forudbestilling på kr. 200 mio. og kr. 220 mio.

54. En forudbestilling på kr. 220 mio. for år 2000 ville have resulteret i følgende rabat:

Forudbestillingsrabat: …\%
Leveringsrabat: …\%
I alt: …\%

55. Rabatmarginalen mellem en forudbestilling på henholdsvis kr. 200 mio. og kr. 220 mio. er således 0,46\%. Grossisten vil derfor modtage en kreditnota på:

0,5*0,0046*kr. 220 mio. = 506.000 kr.

56. Eftersom merkøbsrabatten ikke kan overstige, hvad der følger af den forudbestilte mængde + 10\%, vil denne rabatsats (o,5*rabatmarginalen i \%+…\% =…\%) tillige blive anvendt på køb udover den forudbestilte mængde + 10\%. Grossisten vil derfor modtage en rabat på …\% på al køb i budgetåret.

57. Såfremt en grossist med en forudbestilling på kr. 200 mio. dog i budgetåret kun køber for kr. 180 mio. kr., er grossisten forpligtet til at aftage varer for de resterende kr. 20 mio. Alternativt kan LK gøre et krav gældende over for grossisten svarende til marginalen mellem rabatten på det realiserede køb og den faktiske opnåede rabat ved den for store forudbestilling, og LK's øvrige tabte fortjeneste.

Vurdering

58. Standard grossistaftalen har med virkning fra 1/7 1999 erstattet de fra 1/1 1995 gældende samhandelsaftaler, som blev anmeldt den 30/6 1998 til Konkurrencestyrelsen, jf. konkurrencelovens § 27, stk. 4.

59. Rådet finder ikke, at grossistsaftalen er omfattet af overgangsordningen i konkurrencelovens § 27, stk. 4. Det er lagt til grund, at aftalen indeholder materielle ændringer i forhold til anmeldelsen af 30. juni 1998. Grossistaftalens anvendelsesområde er bredere end anvendelsesområdet i den tidligere anmeldelse, idet grossistaftalen nu omfatter både el- og datamateriel, mens den tidligere anmeldelse alene omfattede elmateriel. Endvidere ligger anmeldelsen af aftalen næsten to år fra den tidligere anmeldelse i 1998, hvilket i sig selv indikerer, at der er tale om en ny anmeldelse og ikke et supplement til den tidligere anmeldelse. Grossistaftalen betragtes derfor som en ny anmeldelse, hvor anmeldelsestidspunktet er den 9. maj 2000. Da grossistaftalen har erstattet de tidligere anmeldte aftaler, har de tidligere anmeldte aftaler ikke længere nogen virkning på markedet. Det bemærkes, at de gamle aftaler har været gyldige i den periode, hvor aftalerne har været i kraft, jf. konkurrencelovens § 27, stk. 4.

60. LK og grossisterne, som er aftaleparter i det anmeldte, udøver alle erhvervsvirksomhed, og aftalen er derfor omfattet af konkurrencelovens § 2, stk. 1.

61. LK indgår i Lexel-koncernen, der har en samlet koncernomsætning på over 1 mia. kr., og aftalen er derfor ikke omfattet af bagatelundtagelsen i konkurrencelovens § 7, stk. 1.

Det relevante marked

Det relevante produktmarked

62. LK's grossistaftale omfatter alle LK's produkter inden for elmateriel og inden for datamateriel.

63. LK har anført, at det relevante produktmarked bør afgrænses til alle el-baserede installationer i boliger, institutioner og erhvervsejendomme samt materiel til anvendelse i forbindelse med

brugsgenstande. LK har vurderet sin markedsandel til at udgøre …\% af dette marked. Subsidiært har LK i sit høringssvar gjort gældende, at markedet bør afgrænses til markedet for afbryder- og løsmateriel. LK har vurderet sin markedsandel til at udgøre …\% af dette marked.

64. LK's produkter tilhører en række forskellige produktmarkeder i konkurrencelovens forstand. Rådet har ikke foretaget en markedsafgrænsning for alle LK's produkter, men har begrænset analysen til LK's stilling på markedet for stikkontakter.

65. Inden for markedet for stikkontakter kan der således, som minimum, anføres tre hovedgrupper, der kun i begrænset omfang kan substituere hinanden:

Industristikkontakter (CE materiel)
Bevægelige stikkontakter (stikdåser, kabeltromler m.v.)
Stikkontakter for fast installation (boliginstallation)[2]

66. De nævnte hovedgrupper vil i givne situationer være så fjerne substitutter, at de må betragtes som forskellige produktmarkeder i konkurrencelovens forstand. Dette udelukker ikke, at der i konkrete tilfælde kan forekomme en vis indbyrdes substitution mellem de forskellige typer af kontakter. LK's produktsortiment består således af komplementære varer, der tilhører forskellige produktmarkeder.

67. En elektrisk forbindelse baseret på en stikkontakt omfatter udover stikkontakten også en stikprop, der er monteret via en ledning på en brugsgenstand (lampe, fjernsyn, komfur osv.). Fordelen ved denne type installation er blandt andet muligheden for let at flytte brugsgenstanden til et andet sted og dermed en anden stikkontakt. Et alternativ hertil er at etablere en forbindelse uden brug af stikkontakt og stikprop, dvs. en fast forbindelse fra f.eks. en forgreningsdåse til brugsgenstanden. Denne type installation er ikke så fleksibel, og benyttes derfor primært til brugsgenstande med en mere permanent placering (f.eks. komfurer).

68. Stikkontakter for fast installation kan således ikke umiddelbart substitueres af andre kontakter. Stikkontakter for fast installation og bevægelige stikkontakter tilhører ikke samme produktmarked. Det er således ikke sandsynligt, at forbrugerne vil reagere markant på en lille varig prisstigning i de relative priser på de pågældende produkter, (jf. kriteriet for afgrænsning af det relevante marked i EU- og dansk praksis).[3]

69. På markedet for stikkontakter til fast installation kan der ikke afgrænses særlige produktmarkeder på baggrund af forskelle i design og kvalitet, idet alle kvaliteter af stikkontakter for fast installation må henregnes til det relevante produktmarked.

70. Det relevante produktmarked fastlægges derfor til stikkontakter for fast installation (stikkontakter). Denne type stikkontakter anvendes også i forretnings- og industrilokaler til formål, der ikke kræver særlig industrimateriel.

Det relevante geografiske marked

71. Det relevante geografiske marked fastlægges til Danmark, idet det danske marked for stikkontakter er afgrænset af den særlige danske standard for jording, der er medvirkende til, at der

ikke eksisterer et effektivt konkurrencemæssigt pres fra udenlandske producenter til det danske marked.

72. På EU-plan er det igennem mange år blevet forsøgt at harmonisere de internationale stikkontaktsystemer, og det danske Elektricitetsråd arbejder aktivt for, at der skal findes en fælles international løsning. Et af problemerne er dog, at intet land må opnå en kommerciel fordel i forhold til de øvrige lande ved et nyt stikkontaktsystem.

73. To standarder er forholdsvis udbredte, Schuko-systemet, der er almindeligt i Tyskland, Østrig, Sverige, Norge og Finland, samt et fransk system der er almindeligt i Frankrig og Belgien. Det er ikke tilladt at anvende de nævnte stikkontaktsystemer i Danmark. Stikkontaktsystemet må ikke nedsætte elsikkerheden, hvilket er baggrunden for, at Danmark eksempelvis ikke tillader en Schuko-stikkontakt. Den danske flade stikprop kan kile sig fast i Schuko-stikkontakten, og dermed er der risiko for, at der sker en overophedning.

74. Udenlandske producenter kan ikke, som en reaktion på små, varige ændringer i de relative priser, omgående omstille produktionen til de relevante produkter og markedsføre dem på kort sigt uden, at det medfører betydelige ekstraomkostninger eller risici, (jf. kriteriet vedrørende udbudssubstitution i EU- og dansk praksis). LK har eksempelvis oplyst, at det vil være forbundet med betydelige ekstraomkostninger at omlægge produktionen, så der kan produceres til alternative standarder.[4] Omkostningerne ved at omlægge produktionen til det danske marked skal naturligvis sammenholdes med strukturen på det danske marked samt markedets beskedne størrelse. Dette betyder ikke, at det er umuligt for udenlandske producenter at markedsføre stikkontakter med dansk jording, men bevirker, at udbudssubstitution ikke bør tages yderligere i betragtning ved markedsafgrænsningen.

75. Der eksisterer dog udenlandske producenter på det danske marked for stikkontakter. Rådet har fået oplyst, at de tyske selskaber, Gira og Jung, markedsfører stikkontakter i Danmark. Endelig har Rådet fået oplyst, at det tyske selskab, Berker, kan markedsføre stikkontakter i Danmark.[5] Rådets undersøgelser har dog vist, at de pågældende selskabers markedsandel er minimal, jf. pkt. 93.

LK’s anbringender om markedsafgrænsningen

76. LK har i forbindelse med sit høringssvar anført, at Konkurrencerådets markedsafgrænsning er forkert. LK’s anbringender kan opsummeres til følgende forhold:

Afgrænsning af det relevante produktmarked er ikke sket på grundlag af undersøgelser af efterpørgsels- og udbudssubstitution og den potentielle konkurrence og er således ikke i overensstemmelse med konkurrencelovens § 5a.

Afgrænsning af markedet til at være markedet for ”stikkontakter for fast installation (boliginsstallation)” er den snævrest tænkelige.

77. I relation til efterspørgselssubstitution har LK blandt andet anført, at LK leverer materiel til alle segmenter af en elinstallation, hvorfor markedet, med udgangspunkt i LK’s produktsortiment og distributionen heraf, bør afgrænses til at omfatte materiel til elbaserede installationer. Subsidiært har LK gjort gældende, at i hvert fald afbrydermateriel og løsmateriel har en særlig indbyrdes sammenhæng. Markedsafgrænsningen bør således tage højde for, at LK’s produktsortiment har

indbyrdes afhængighed. Endvidere har LK anført, at Rådets vurdering ikke tager hensyn til de faktiske og strukturelle forhold på markedet.

78. Hvad angår udbudssubstitution og potentiel konkurrence har LK blandt andet anført, at markedsafgrænsningen delvist er foretaget på baggrund af LK's design for produkterne i strid med bemærkningerne til konkurrencelovens § 5a. Udbudssubstitution er endvidere ikke vurderet, idet der ikke er taget hensyn til, at udenlandske producenter allerede nu har et salg af stikkontakter med dansk jording, og at LK har et tilsvarende salg af stikkontakter med f.eks tysk og fransk jording.

79. LK har endvidere anført, at markedsafgrænsningen er for snæver, når den sammenholdes med den afgrænsning af det relevante marked, som Konkurrencerådet foretog i forbindelse med sin afgørelse af 15. juni 1994. I sagen blev markedet afgrænset til markedet for husinstallationsmateriel.

80. Desuden anfører LK, at Rådets vurdering er udtryk for en statisk analyse, idet der ikke taget hensyn til, at der løbende i Cenelec og IEC foregår bestræbelser på at opnå enighed om en fælles europæisk standard på området for stikkontakter med jording.

Rådets bemærkninger til LK's anbringender

81. LK gør gældende, at der er indbyrdes sammenhæng mellem det af LK producerede elmateriel. Dette bestrides ikke, men det er ikke afgørende for markedsafgrænsningen, at en lang række produkter inden for et sortiment er komplementære. Det afgørende i forbindelse med efterspørgselssubstitution er, om produkterne er substituerbare.

82. Afgrænsningen af det relevante marked er ikke foretaget på baggrund af LK's produktdesign, og er ikke foretaget i strid med konkurrencelovens § 5a. Der er således ikke sket en afgrænsning af det relevante produktmarked udfra betragtninger om LK's sortiment af stikkontakter, idet alle stikkontakter til fast installation er omfattet af det relevante produktmarked, uafhængigt af design eller kvalitet. Der er tale om en fuldstændig generisk betegnelse, der ikke relaterer sig til bestemte producenter.

83. LK har anført, at markedsafgrænsningen er snævrere end ved Rådets afgørelse i 1994. Når man i 1994 definerede et marked for "husinstallationsmateriel", omfattede det en række produkter, som ikke er substituerbare, (fx ledninger, sikringsskabe og kontakter, der jo ikke kan substituere hinanden). At Rådet i 1994 definerede et marked for "husinstallationsmateriel" betyder ikke, at markedsafgrænsningen i den foreliggende sag er forkert. Formentlig er LK også i dag dominerende på flere produktområder, fx har LK angivet sin markedsandel til at udgøre …\% af det samlede marked for afbryder- og løsmateriel. Rådet har dog begrænset analysen til et enkelt, men vigtigt, område.

84. Det anføres videre, at der i sagsfremstillingen er forsøgt at sætte skarpe skel mellem materiel til boliginstallation og materiel til erhverv. Dette er ikke rigtigt. De stikkontakter, der anvendes i stuer, anvendes også på kontorer og andre steder, og det skelnes der ikke imellem. Derimod lægges til grund, at man fx i en stue eller på et kontor ikke vil anvende en kabeltromle eller en industristikkontakt.

85. Det er Konkurrencerådets vurdering, at der ikke inden for kort tid vil ske en markedsåbning – det kan tværtimod frygtes at tage mange år, før der sker et gennembrud i standardiseringsarbejdet på dette område. Dette er i øvrigt bekræftet af Elektricitetsrådet.

Spørgsmålet om dominerende stilling

86. Af EF-Domstolens praksis fremgår det, at der er tale om dominans, når en virksomheds økonomiske magtposition sætter virksomheden i stand til at hindre, at der opretholdes en effektiv konkurrence på det relevante marked, idet den kan udvise en i betydeligt omfang uafhængig adfærd overfor sine konkurrenter og kunder og i sidste instans over for forbrugerne. En sådan stilling udelukker ikke, at der består en vis konkurrence, men den sætter det dominerende firma i stand til at, om end ikke at bestemme, så dog i det mindste mærkbart at øve indflydelse på de vilkår, hvorunder konkurrencen udvikler sig, og under alle omstændigheder i vidt omfang i stand til at handle uden at skulle tage hensyn hertil og uden at denne adfærd er til skade for virksomheden.[6]

87. Dominans er derfor styrke til at forhindre effektiv konkurrence. En sådan styrke kan omfatte evnen til at eliminere eller kraftigt svække den eksisterende konkurrence eller at forhindre potentielle konkurrenter i at komme ind på markedet.[7]

88. Det relevante marked i den foreliggende sag er fastlagt til markedet for stikkontakter for fast installation i Danmark.

89. LK har vurderet sin markedsandel til at være større end …\% af markedet for stikkontakter for fast installation i Danmark. Rådets undersøgelser har vist, at LK indtager en markedsandel på 80-100\% af dette marked. Flere af LK's grossister har således vurderet LK's markedsandel til at udgøre …\%, og alle LK's grossister forhandler kun stikkontakter for fast installation fra LK.

90. I det samlede salg af såkaldt afbryder- og løsmateriel, (herunder stikkontakter), i Danmark indtager LK en markedsandel på …\%, og må således vurderes at have en dominerende stilling på et bredere marked, end det Rådet har afgrænset.

91. Efter fast praksis kan en markedsandel på 50\% eller derover i sig selv udgøre et bevis for, at der foreligger dominerende stilling. LK's markedsandel har igennem en lang årrække været over 50\% af det relevante marked.

92. Det vurderes, at der på markedet for stikkontakter i Danmark eksisterer en begrænset sandsynlighed for potentiel konkurrence. I relation til potentiel konkurrence skal det undersøges, hvorvidt der er virksomheder, som ikke er aktuelt til stede på det pågældende marked, men som kunne tænkes inden for relativt kort tid – et år eller så – at etablere sig på markedet og dermed begrænse virksomhedens uafhængighed.

93. Der eksisterer betydelige adgangsbarrierer til det danske marked for stikkontakter, hvorfor den potentielle konkurrence er begrænset. Den danske standard for jording bevirker, at det er forbundet med betydelige ekstraomkostninger for udenlandske producenter at omstille produktionen til det danske marked, hvilket er medvirkende til, at der ikke forekommer et effektivt konkurrencemæssigt pres fra andre lande. Som nævnt er der dog udenlandske producenter på det danske marked for stikkontakter. Selskaberne, Gira og Jung, markedsfører således stikkontakter i Danmark. Gira, der er etableret i Danmark via firmaet Hjalholt, har oplyst, at det kun har været muligt at afsætte Giras

stikkontakter til ……byggerier i Danmark. Hjalholt vurderer, at Giras markedsandel på markedet for stikkontakter i Danmark er betydeligt mindre end …\%. Jung, der er etableret via firmaet Servodan, har stikkontakter på lager. Servodan har ……Jungs stikkontakter på det danske marked.

94. Endvidere indebærer udformningen af LK's rabatsystem i sig selv en adgangsbarriere til det danske marked for stikkontakter, jf. nedenstående vurdering.

95. Det kan derfor konkluderes, at LK indtager en dominerende stilling på det relevante marked.

Spørgsmålet om misbrug af dominerende stilling

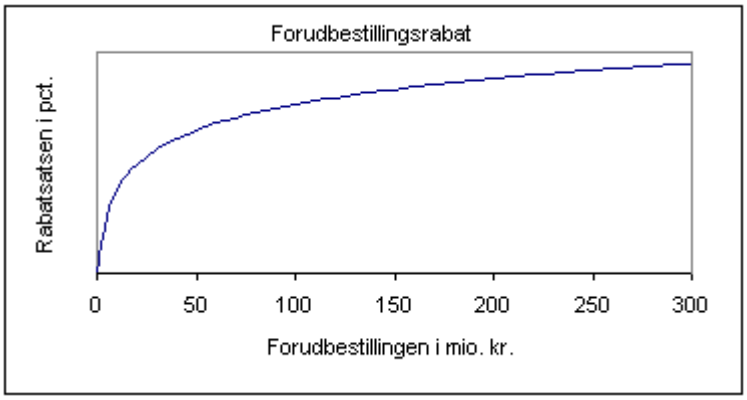
96. Konkurrencelovens § 11, stk. 1 forbyder en eller flere virksomheder at misbruge en dominerende stilling. En praksis, der tager sigte på at hindre konkurrenternes adgang til kunderne ved at knytte sidstnævnte til den dominerende leverandør gennem anvendelse af rabatordninger, som har til formål at gøre det økonomisk attraktivt for kunden at foretage samtlige eller hovedparten af sine indkøb hos den pågældende virksomhed, vil som altovervejende hovedregel rammes af forbudet i konkurrencelovens § 11.

97. Misbrugsbegrebet er et objektivt begreb, som omfatter en af en markedsdominerende virksomhed udvist adfærd, som efter sin art kan påvirke strukturen på et marked, hvor konkurrencen netop som følge af den pågældende virksomheds tilstedeværelse allerede er afsvækket, og som bevirker, at der lægges hindringer i vejen for at opretholde den endnu bestående konkurrence på markedet eller udviklingen af denne konkurrence som følge af, at der tages andre midler i brug end i den normale konkurrence om afsætning af varer og tjenesteydelser, der udspiller sig på grundlag af de erhvervsdrivendes ydelser.[8]

98. Det er nævnt ovenfor, at LK har tre hovedrabatter samt nogle varespecifikke rabatter.[9] De tre hovedrabatter, forudbestillings-, leverings- og merkøbsrabat vil, som følge af LK's stilling på markedet for stikkontakter i Danmark, blive vurderet i forhold til konkurrencelovens § 11.[10]

Forudbestillingsrabat

99. LK yder sine grossister en rabat på deres samlede forudbestilte årskøb. Rabatten ydes, fordi en forudbestilling ifølge LK giver LK mulighed for at udnytte og forny produktionsapparatet, hvorved LK kan opnå nogle omkostningsbesparelser. Forudbestillingen skal i henhold til grossistaftalen foretages senest hver den 30. november, og udgør grossistens forventede samlede køb hos LK.



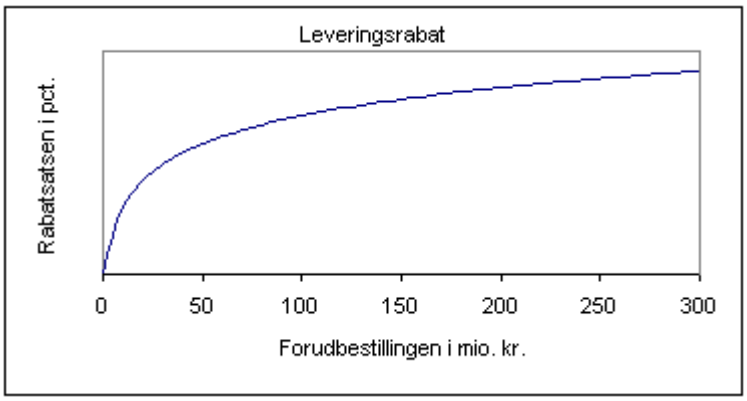
100. LK's forudbestillingsrabat er i procent voksende med den forudbestilte mængde, og derfor i kroner progressivt voksende med den forudbestilte mængde.

101. LK's forudbestillingsrabat har tilsvarende loyalitetsvirkninger som en progressiv årsbonus, da rabatten ydes som en procentdel af de enkelte kunders samlede forudbestilte årskøb i løbet af et år, og den procent stiger med forudbestillingens størrelse. Der er således tale om en aggregeret rabat, der tilskynder grossisterne til at forudbestille deres samlede indkøb af stikkontakter hos LK.

Leveringsrabat

102. LK yder endvidere sine grossister en leveringsrabat. Det er ikke et misbrug at yde en leveringsrabat, der alene baseres på leveret mængde, hvis der er besparelser forbundet med at levere større kvanta frem for mindre kvanta.

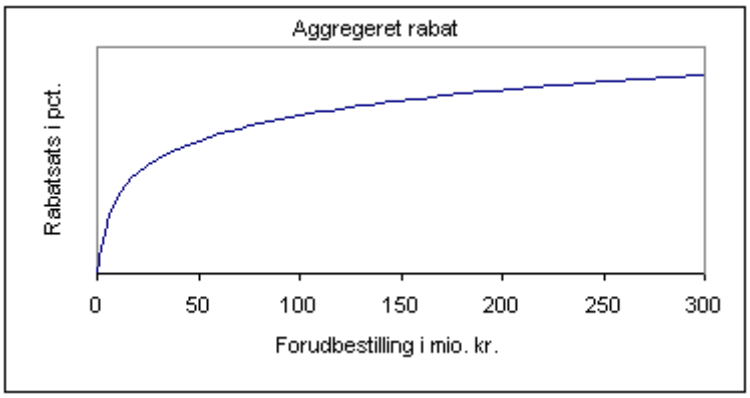
103. LK's leveringsrabat er som forudbestillingsrabatten i procent voksende med den forudbestilte mængde, og derfor i kroner progressivt voksende med den forudbestilte mængde.



104. LK's leveringsrabat afhænger således af den forudbestilte mængde. Den ydes som supplement til forudbestillingsrabatten, og øges i takt med den forudbestilte mængde. En leveringsrabat må principielt relatere sig til leverede mængder og være uafhængig af den forudbestilte mængde, og alene afspejle de eventuelle besparelser, der er forbundet med en given leverance. Der bør derfor ikke være nogen kobling mellem den forudbestilte og den rabatgivende mængde.

105. Eftersom leveringsrabatten afhænger af den forudbestilte mængde, giver det grossisterne et stærkt incitament til at forudbestille deres samlede indkøb hos LK – og derved i praksis deres samlede indkøb af stikkontakter år efter år. Dette binder effektivt den enkelte grossist til LK, og udgør en barriere mod indtrængen af konkurrenter på markedet.

106. Da både forudbestillingsrabatten og leveringsrabatten ydes på baggrund af det samlede forudbestilte årskøb, ydes grossisterne ved forudbestilling en aggregeret rabat, der er progressivt stigende i kroner i henhold til følgende procentskala:



Merkøbsrabatten

107. Merkøbsrabatten ydes som en præmie for køb hos LK udover den forudbestilte mængde. Da LK ikke har samme fordel af merkøbet, som hvis købet havde været forudbestilt, modtager grossisten alene en præmiering svarende til effekten af halvdelen af merkøbet.

108. Der er dog fastlagt en grænse for merkøbet, idet merkøbet maksimalt må være op til 10\% af forudbestillingen. Dette betyder, at den rabatprocent merkøbet berettiger, ikke kan overstige 0,5 * rabatmarginalen i procent + rabat i procent ved forudbestilling. Denne rabatprocent anvendes på alle køb, grossisten foretager - eller har foretaget - i budgetåret. Grossisten vil derfor modtage en kreditnota på tidligere indkøb, hvis grossisten merkøber i forhold til forudbestillingen, jf. pkt. 51 ff.

Samlet vurdering af LK's rabatsystem

109. LK's rabatsystem er udformet, så det tilskynder grossisterne til at forudbestille deres samlede indkøb af stikkontakter hos LK. Rabatsystemet har til følge, at strukturen på markedet for stikkontakter fastlåses, og rabatsystemet virker derved konserverende for struktur og metoder inden for handel med stikkontakter i Danmark.

110. Hele forudbestillingssystemet og forudbestillingsrabatten har således en betydelig indlåsningseffekt, idet grossisterne på forhånd binder sig til LK. Den afgivne forudbestilling er bindende, hvilket betyder, at LK har et juridisk krav på, at grossisten aftager den forudbestilte mængde. LK er samtidig involveret i grossistens afgivne forudbestilling, idet LK og grossisten i samarbejde udarbejder et budget for produkter i leveringsgruppe 1.

111. Indlåsningseffekten forstærkes af, at den almindelige leveringsrabat ligeledes afhænger af den forudbestilte mængde, og således øges i takt med den forudbestilte mængde. Leveringsrabatten

medfører endvidere, at der anvendes ulige vilkår for ydelser af samme værdi over for handelspartnere, idet to købere af samme mængde kan komme til at betale forskellige priser alt afhængig af, hvor stor en mængde, der tidligere er forudbestilt, jf. konkurrencelovens § 11, stk. 1, jf. § 11, stk. 3, nr. 3. Leveringsrabatten virker derfor som en loyalitetsrabat, der har til følge at gennemtvinge en så stor forudbestilling som muligt hos LK.

112. Derimod er der begrænsninger i merkøbsrabatten, idet den rabatprocent merkøbet berettiger, ikke kan overstige 0,5 * rabatmarginalen i procent + rabat i procent ved forudbestilling. Merkøbsrabatten er dog tilstrækkelig til at sikre, at grossisterne foretager eventuelle suppleringskøb hos LK, og samtidig er begrænsningen i merkøbsrabatten med til at sikre, at grossisten forudbestiller en så stor mængde som muligt hos LK.

113. LK's rabatsystem har derved en lignende virkning på konkurrencestrukturen som indgåelse af eksklusive købsaftaler. Eksempelvis sælger alle LK's grossister kun LK's stikkontakter.

114. Det kan derfor konkluderes, at LK's rabatsystem i sig selv udgør en adgangsbarriere, der i producentleddet fastlåser strukturen på markedet for stikkontakter, således at konkurrencen på markedet for stikkontakter i Danmark begrænses i strid med konkurrencelovens § 11, stk. 1.

115. LK har i en rapport redegjort for LK's omkostningsbesparelser ved LK's distribution via grossisterne. LK har anført, at disse beregninger ligger til grund for LK's rabatter til grossisterne, og i rapporten konkluderes, at distribution via et begrænset antal fuldsortimentsgrossister er udtryk for efficient organisering.

116. Redegørelsen omkostningsbegrunder derimod ikke forudbestillings- og leveringsrabatten: hvorfor leveringsrabatten afhænger af den forudbestilte mængde, og hvorfor der ydes en progressiv forudbestillingsrabat af meget betydelig størrelse.

117. Der kan være visse omkostningsbesparelser ved, at en grossist afgiver en forudbestilling, da leverandøren herved får mulighed for at planlægge produktionen, og dette kan begrunde en forudbestillingsrabat.[11] Denne bør dog ikke være progressiv, da eventuelle omkostningsfordele må antages stort set at være uafhængig af forudbestillingens størrelse, og samtidig indebærer en progressiv rabat en indlåsningseffekt over for kunderne.

118. Endvidere er det ganske usandsynligt, at der netop på dette område kan være grundlag for en meget betydelig forudbestillingsrabat. Med selskabets markedsstyrke er der ikke megen usikkerhed omkring næste års markedsandel, og LK må have tilstrækkelig kendskab til markedet således, at LK, på baggrund af tidligere års salg/forudbestilling, kan vurdere produktionsomfanget. Selskabets fordele ved en meget omfattende forudbestilling synes stærkt knyttet til den kommercielle fordel ved herved at holde konkurrenter ude af markedet. En sådan fordel kan ikke legitimere rabatten, men må tværtimod anses at udgøre et misbrug af dominerende stilling.

119. Omkostningsbesparelser ved at nogle kunder køber større kvanta og samler indkøbene i færre ordrer kan ligeledes begrunde rabatter og vil normalt mest hensigtsmæssig kunne beregnes og afregnes ud fra de aktuelle, løbende leverancer. LK's leveringsrabat afhænger af den forudbestilte mængde, og får derved loyalitetsvirkning. Samtidig forhindres det, at en grossist med en begrænset forudbestilling kan opnå en leveringsrabat på en efterfølgende stor ordre, der afspejler de besparelser, som LK opnår ved ordren/leverancen.

LK's anbringender om rabatsystemet

120. LK har i forbindelse med sit høringssvar anført, at Konkurrencerådets vurdering af rabatterne er forkert. LK's anbringender kan opsummeres til følgende forhold:

Forudbestillings- og leveringsrabatten er med urette omdefineret til at være ulovlig årsbonus. Denne omdefinering af rabat til bonus er uberettiget, da forudbestillingsrabatten og leveringsrabatten fastlægges forud for hvert kalenderår, og er således objektiveret og kendt på forhånd. Bonus er derimod karakteriseret ved, at den endelige størrelse først kendes ved udgangen af referenceperioden.

Forudbestillingsrabat er en lovlig rabatform. LK henviser i den forbindelse til styrelsens redegørelse om prisdiskriminering, og til Rådets møde den 15. juni 1994. Af ekstraktudskriften fra Rådets møde den 15. juni fremgår blandt andet, "for det første skulle det meddeles selskaberne, at Rådet accepterede kvantumsrabatter og rabatter fastsat på baggrund af forudbestilling, men ikke det nuværende system med årsbonus…Rådet har ved afgørelsen lagt vægt på, at virksomhederne sættes i stand til at tilrettelægge en rationel produktionsplanlægning ud fra kendskabet til kommende perioders salg"

LK har dokumenteret, at forudbestillings- og leveringsrabatterne er omkostningsbegrundet. Beregningen tager udgangspunkt i LK's interne og eksterne regnskab og viser omkostningsbesparelser ved grossisternes accept af forudbestillings- og leveringskonceptet. Beregningerne viser og berettiger endvidere rabatspændet.

Rådets bemærkninger til LK's anbringender

121. Forudbestillingsrabatten har store ligheder med en progressiv årsbonus, idet forudbestillingsrabatten har tilsvarende loyalitetsvirkning. Det er ikke afgørende for den konkurrenceretlige vurdering, at størrelsen af rabatten "er kendt på forhånd". I øvrigt henvises til bemærkningerne under pkt. 117-119 ovenfor.

122. Til LK's opgørelse af "omkostningsbesparelser ved grossistsalg" bemærkes, at side 1-9 er beregninger over omkostningsbesparelser ved grossistsalget, som det foregår nu, sammenlignet med henholdsvis et system med levering til flere grossist(adress)er og et system uden grossister med salg til installatører mv. Disse beregninger belyser intet omkring LK's fordele/besparelser ved forudbestillingssystemet.

123. Side 10-13 ("Produktionsbaserede omkostningsbesparelser") sammenligner selskabets tab på bundlinjen, hvis man mistede en stor grossistkunde, sammenlignet med hvis man mistede en lille grossistkunde. Beregningerne viser, at tabet i kr. er 8-9 gange større for en grossist, der køber 8 gange mere, dvs. at tabet er omtrent proportionalt med købets størrelse. Dette resultat er ikke umiddelbart overraskende, (men hviler naturligvis på nogle beregningsforudsætninger).[12]

124. For det her foreliggende spørgsmål – om størrelsen af og progressionen i systemet med forudbestillingsrabat og leveringsrabat - belyser disse beregninger ikke noget, idet de intet viser om fordele/besparelser ved forudbestillingssystemet.

125. I høringssvaret henvises til ”almindelig anerkendt” økonomisk teori, der begrunder, at ”omkostningsbesparelserne ikke er ligefrem proportionale med forøgelse af ordren”, og at ”forøgelsen af den producerede mængde indebærer reduktion af de gennemsnitlige omkostninger”. Men heraf følger ikke, at de omkostningsbesparelser, der skulle være grundlag for rabatten, er progressivt voksende med købets størrelse.

Konklusion

126. Rådet finder, at LK indtager en dominerende stilling på markedet for stikkontakter i Danmark, jf. konkurrencelovens § 11.

127. LK misbruger denne dominerende stilling, idet udformningen af LK’s rabatsystem medfører, at der anvendes ulige vilkår for ydelser af samme værdi over for handelspartnere, idet to købere af samme mængde kan komme til at betale forskellige priser afhængig af, hvor stor en mængde, der er forudbestilt, jf. konkurrencelovens § 11, stk. 1, jf. § 11, stk. 3, nr. 3.

128. Endvidere udgør rabatsystemet i sig selv en adgangsbarriere, idet rabatsystemet i producentleddet fastlåser strukturen på markedet for stikkontakter i Danmark ved at binde grossisterne til LK. Rabatsystemet har således tilsvarende loyalitetsvirkning som en progressiv årsbonus. Indlåsningseffekten er dog reelt større, da grossisterne på forhånd binder sig til LK.

129. LK påbydes derfor i medfør af konkurrencelovens § 16, stk. 1, nr. 1, jf. § 11, stk. 4 straks at bringe dette misbrug til ophør ved at ophæve det nuværende forudbestillingsrabat- og leveringsrabatsystem.

Konkurrencelovens §§ 6 og 9

LK’s selektive distributionssystem

130. Anmelder har anført, at standard grossistaftalen er udtryk for, at LK distribuerer sine produkter i henhold til et selektivt distributionssystem. Dette selektive distributionssystem, og kravene for at blive optaget og bevare status som grossist, vurderes i forhold til konkurrencelovens § 6. Vurderingen vil ske med udgangspunkt i en generel analyse, hvor grossisaftalen vurderes i forhold til LK’s fulde produktsortiment.

131. Konkurrenceretligt tales der om selektiv distribution, når en virksomhed udpeger sine distributører ud fra nærmere angivne kriterier, således at kun distributører, der overholder disse kriterier, bliver taget i betragtning som distributører af virksomhedens produkter.

132. Et selektivt distributionssystem må ikke være indrettet således, at der kan påpeges begrænsninger i produktion og afsætning eller opdeling af markedet. I så fald vil det selektive distributionssystem blive ramt af forbudet i konkurrencelovens § 6.

133. Ifølge bemærkningerne til konkurrenceloven skal konkurrenceloven fortolkes i overensstemmelse med EU-retten.

134. EF-Domstolen tog for første gang stilling til lovligheden af selektive distributionssystemer i Metro (I)-sagen[13].

135. EF-Domstolen udtalte, at selektive distributionssystemer udgør en blandt flere konkurrenceformer, som er i overensstemmelse med traktatens artikel 85, stk. 1, såfremt udvælgelsen af videreforhandlere sker på grundlag af objektive kvalitetskriterier for videforhandlerens og hans personales faglige dygtighed og hans salgslokalers beskaffenhed, og såfremt disse betingelser fastsættes ens for alle potentielle forhandlere og anvendes uden diskriminering.[14]

136. Derimod er et selektivt distributionssystem omfattet af Traktatens art. 81, stk. 1, og dermed konkurrencelovens § 6, såfremt aftalen indeholder bestemmelser af kvantitativ karakter.

137. Ved vurderingen af, hvorvidt et kriterium skal anses for at være kvantitativt, er det afgørende, om kravet har til formål eller følge at begrænse antallet af distributører.

138. Det fremgår af grossistaftalens punkt 10, at det påhviler grossisten som lagerførende fuldsortimentsgrossist at etablere og opretholde fornødne lagre for at kunne sikre, at kunderne får leveret LK's produkter inden for minimum samme tidshorisont som øvrige produkter i grossistens sortiment.

139. Sådanne forpligtelser anses at have en kvantitativ effekt, da de begrænser forhandlerens mulighed for en autonom forretningspolitik til fordel for konkurrerende produkter.[15] Hvis der er tale om et økonomisk set ubetydeligt krav, er der dog meget, der taler for ikke at anse dem for at være konkurrencebegrænsende.[16]

140. Endvidere er det i grossistaftalens punkt 11 bestemt, at grossisten minimum pr. kalenderår skal sælge LK-produkter for et beløb svarende til, at det samlede sortiment omfattet af aftalen sælges 12 gange, dvs. en salgsomsætningshastighed på 12. Kravet anses for opfyldt, såfremt grossisten pr. kalenderår foretager indkøb hos LK for et beløb svarende til 12 gange værdien af 1 pakningsstørrelse af det samlede sortiment omfattet af denne aftale.

141. Bestemmelsen er reelt udtryk for et krav om, at grossisterne skal foretage et mindsteindkøb hos LK for at opnå eller bevare status som grossist af LK's produkter. EF-Domstolen udtalte i L'Oreál sagen, at et krav om en vist mindsteindkøb går ud over, hvad der er nødvendigt for et selektivt distributionssystem, som er baseret på kvalitative krav. [17]

142. Anmelder har anført, at bestemmelsen om minimumsomsætningshastighed / mindsteindkøb ikke falder ind under konkurrencereglerne, da der er tale om økonomisk set ubetydelige krav.

143. Heri er Rådet dog uenig. LK har et omfattende sortiment, og i 1999 udgjorde det mindsteindkøb, som kræves af grossisten for at opnå eller bevare status som LK grossist, kr. …mio. i grossistpriser. Mindsteindkøbets betydning understøttes af, at Ahlsell, der er LK's seneste grossist, i en periode på to år opererer med reducerede krav til mindsteindkøb.

144. LK's standard grossistaftale fastsætter således visse betingelser, der går videre end, hvad der må anses for at være rent kvalitative krav, hvorfor distributionssystemet er omfattet af forbudet mod konkurrencebegrænsende aftaler i konkurrencelovens § 6, stk. 1, og derfor ikke kan meddeles en ikke-indgrebserklæring efter konkurrencelovens § 9.

145. Det kan endvidere diskuteres, om LK's produktsortiment overhovedet er af en sådan karakter, at det berettiger til oprettelsen af et selektivt distributionssystem. EF-Domstolen har således udtalt, at det er nødvendigt at undersøge, dels om det omhandlede produkt har sådanne egenskaber, at det af hensyn til at bevare dets kvalitet og af hensyn til dets rette brug er nødvendigt at anvende et selektivt distributionssystem, dels om disse mål ikke allerede nås i kraft af nationale bestemmelser om adgangen til erhvervet som videreforhandler eller om betingelser for salg af produktet.[18]

146. Der kan identificeres i al fald tre grupper af produkter, der opfylder produkttype kravet. Den første gruppe af produkter, der opfylder kravet, omfatter varige og teknisk udviklede forbrugsgoder af høj kvalitet, som kræver særlig kvalificeret vejledning ved anskaffelsen. Den anden gruppe udgøres af produkter, hvor bevarelsen af et prestigeimage er en afgørende konkurrencefaktor. Herudover har EF-Domstolen anerkendt selektive distributionssystemer for aviser på grund af de særlige vilkår, der gør sig gældende på dette marked.[19]

147. I den forbindelse er det interessant, at Kommissionen i sin beslutning i Ideal Standard[20] har udtalt, at sanitetsarmaturer ikke uden videre kan betragtes som teknisk avancerede forbrugsgoder, og da grossisterne normalt ikke sælger direkte til de endelige forbrugere, men til detailhandlere, er det, i hvert tilfælde i engrosleddet, tvivlsomt, om de omhandlede produkter har sådanne egenskaber, at det af hensyn til at bevare deres kvalitet og af hensyn til deres rette brug overhovedet er nødvendigt at anvende et selektivt distributionssystem.[21]

148. Tilsvarende gør sig gældende i det foreliggende tilfælde, hvor LK's produkter ikke uden videre kan betragtes som teknisk avancerede, og grossisterne i øvrigt ikke normalt sælger til de endelige forbrugere. Det må således anses for tvivlsomt, hvorvidt LK's produkter har sådanne egenskaber, at det af hensyn til at bevare deres kvalitet og af hensyn til deres rette brug overhovedet er nødvendigt at anvende et selektivt distributionssystem.

Sammenfatning af konkurrencelovens §§ 6 og 9

149. Der kan ikke meddeles en erklæring om ikke-indgreb efter konkurrencelovens § 9, da grossistaftalen indeholder konkurrencebegrænsende kvantitative bestemmelser, der er omfattet af konkurrencelovens § 6, stk. 1.

Konkurrencelovens § 10.

150. Det fremgår af konkurrencelovens § 10, at visse grupper af aftaler opfylder betingelserne i konkurrencelovens § 8, stk. 1, og derfor er fritaget fra forbudet i konkurrencelovens § 6.

151. I bekendtgørelse om gruppefritagelse for kategorier af vertikale aftaler og samordnet praksis er det bestemt, at gruppefritagelsen finder anvendelse, såfremt leverandørens markedsandel ikke overstiger 30\% af det relevante marked, jf. BEK nr. 353 af 15/05/2000, art. 3, stk. 1. Der stilles ikke krav til produktets karakter efter gruppefritagelsen, idet alle former for selektiv distribution er omfattet af gruppefritagelsen, såfremt betingelserne for gruppefritagelse i øvrigt er opfyldt.

152. Det er nævnt ovenfor, at LK's markedsandel for stikkontakter i Danmark overstiger 30\%. LK's grossistaftaler omfatter dog alle LK's produkter, hvorfor aftalen ligeledes finder anvendelse på produkter, hvor LK har en markedsandel på under 30\% af det relevante marked. I punkterne 68-69, i retningslinjerne for vertikale begrænsninger, er det bestemt, at gruppefritagelsen i sådanne

tilfælde finder anvendelse på de produkttyper, hvor leverandøren har en markedsandel på op til 30\% af det relevante marked, såfremt betingelserne for gruppefritagelse i øvrigt er opfyldt. For de produkttyper, hvor LK's markedsandel overstiger 30\% af det relevante marked, finder gruppefritagelsen ikke anvendelse. For disse produkttypers vedkommende skal aftalen vurderes efter konkurrencelovens almindelige regler.

153. LK's grossistaftale indeholder ikke egentlige hard-core begrænsninger i gruppefritagelsens forstand, jf. BEK nr. 353 af 15/05/2000, art. 4, stk. 1. Gruppefritagelsen finder derfor anvendelse på de produkttyper, hvor LK har en markedsandel på op til 30\% af det relevante marked. Gruppefritagelsen finder dog ikke anvendelse på de dele af aftalen, hvor LK's markedsandel overstiger 30\% af det relevante marked, herunder LK's salg af stikkontakter.

Konkurrencelovens § 8

154. For de produkter, hvor LK har en markedsandel på over 30\% af det relevante marked, skal det vurderes, hvorvidt grossistaftalens bestemmelse om mindsteindkøb og forpligtelsen til at føre fuldt sortiment kan fritages efter konkurrencelovens § 8, stk. 1, da disse aftalevilkår vedrører kravene for at opnå og bevare status som grossist for LK

§ 8, stk. 1, nr. 1 – styrkelse af effektiviteten
155. Anmelder har anført, at grossistaftalen bidrager til at styrke effektiviteten i distributionen af de produkter, som er omfattet af grossistaftalerne. Det er således tanken, at parterne herigennem kan opnå en række stordriftsfordele, som kan danne grundlag for lavere priser.

156. Endvidere har anmelder anført, at LK ikke selv har et egentligt distributionssystem i Danmark.

157. Det er Rådets opfattelse, at et selektivt distributionssystem, der indeholder en bestemmelse om mindsteindkøb og en forpligtelse for grossisten til at føre fuldt sortiment kan medføre stordriftsfordele og dermed styrke effektiviteten i distributionen af varer.

158. Rådet anser det imidlertid for tvivlsomt, om LK's produktsortiment berettiger til anvendelsen af et selektivt distributionssystem, blandt andet fordi grossisterne afsætter produkterne til elinstallatører, og ikke til de endelige brugere. Rådet vil dog først efter en kommende omfattende undersøgelse af leverandør/grossist relationer og afledte effekter heraf på handel med byggematerialer kunne drage sikre konklusioner herom. Resultaterne af undersøgelsen vil kunne lægges til grund ved en fremtidig afgørelse af, om der er grundlag for en forlængelse af fritagelsen.

159. Betingelse nr. 1 er derfor opfyldt.

§ 8, stk. 1, nr. 2 – sikring af forbrugerne
160. Anmelder har anført, at forbrugerne (køberne) er sikret en rimelig andel af fordelene ved grossistaftalen, da effektiviteten i distributionen indebærer billigere pris for køberen. Endvidere har anmelder anført, at grossistaftalerne sikrer en bred distribution i hele Danmark. Det er således muligt for grossisterne at efterkomme ordrer inden kl. 18.00 fra en installatør til levering til installatørens bil på et givet sted inden kl. 07.00 den følgende morgen.

161. Rådet er enig i, at grossistaftalen, herunder bestemmelsen om mindsteindkøb og grossistaftalens forpligtelse til at føre fuldt sortiment, kan bidrage til at sikre en bred distribution i hele Danmark til gavn for forbrugeren.

162. Betingelse nr. 2 er derfor opfyldt.

§ 8, stk. 1, nr. 3 – ikke unødvendige konkurrencebegrænsninger
163. Anmelder har påpeget, at aftalerne ikke indeholder unødvendige konkurrencebegrænsninger, og at aftalerne ikke er eksklusive.

164. Rådet skal bemærke, at grossistaftalen indeholder begrænsninger, der går ud over, hvad der er nødvendigt for at realisere de tilsigtede effektivitetsfordele mv. Rådet finder ikke, at et krav om et mindsteindkøb (i 1999) på …mio. kr. hos LK er nødvendigt for at sikre et bredt vareudbud og en hurtig distribution i Danmark. Ahlsell, der er LK's seneste grossist, opererer således med reducerede krav til mindsteindkøb i 2 år. Denne indslusningsordning er dog ikke indskrevet i grossistaftalen. Såfremt indslusningsordningen indskrives i grossistaftalen, vil kravet om mindsteindkøb ikke gå videre end nødvendigt for at realisere de tilsigtede fordele mv.

165. Krav om at føre fuldt sortiment kan sikre et bredt vareudbud og en hurtig distribution i Danmark. Forudsat, at der er grundlag for at acceptere et selektivt distributionssystem, kan det betragtes som nødvendigt, at de forholdsvis få grossister alle fører fuldt sortiment.

166. Betingelse nr. 3 anses på grund af kravet om mindsteindkøb ikke for opfyldt. Om nødvendigheden af at anvende et selektivt distributionssystem se pkt. 157-158.

§ 8, stk. 1, nr. 4 – udelukke konkurrencen
167. Anmelder har anført, at aftalerne ikke giver LK mulighed for at udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer eller tjenesteydelser.

168. Rådet finder ikke, at grossistaftalens bestemmelse om mindsteindkøb og forpligtelsen til at føre fuldt sortiment i sig selv kan udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer. Eksempelvis er bestemmelsen om mindsteindkøb ikke specificeret på bestemte produktgrupper.

169. Betingelse nr. 4 er derfor opfyldt.

Konklusion

170. Konkurrencerådet finder grundlag for at meddele en individuel fritagelse for kravene til at opnå og bevare status som LK grossist, med undtagelse af grossistaftalens pkt. 11 om mindsteindkøb, der påbydes ophævet. Der knytter sig imidlertid betydelig usikkerhed til, om der er grundlag for at anvende et selektivt distributionssystem. Dette vil blive belyst i en kommende undersøgelse, som Konkurrencestyrelsen er ved at iværksætte. Fritagelsen meddeles derfor for en forholdsvis kort periode fra den 9. maj 2000 til den 30. juni 2002, jf. konkurrencelovens § 8, stk. 3.

LK A/S har den 15. januar 2001 indbragt Konkurrencestyrelsens afgørelse for Konkurrenceankenævnet.

1 TKL A/S indgår nu i Otra-koncernen, der er en del af det franske Sonepar, en af Europas førende elgrossister. Otra-koncernen omsætter for ca. …mia. DKK i Europa.
2 Denne type stikkontakter anvendes også i forretnings- og industrilokaler til formål, der ikke kræver særlig industrimateriel.
3 Udbudssubstitution er diskuteret i forbindelse med afgrænsningen af det relevante geografiske marked, idet der ikke findes danske virksomheder, som omgående kan omstille produktionen til fremstilling af stikkontakter for fast installation uden, at det medfører betydelig ekstraomkostninger eller risici .
4 Styrelsen har ved et møde med LK fået oplyst, at det vil være forbundet med store omkostninger at omlægge produktionen, så der kan produceres til alternative standarder. Samtidig har LK dog oplyst, at LK fremstiller stikkontakter med tysk og fransk jordingssystem.
5 Gira, Jung og Berker er, efter Rådet oplysninger, ejet af samme tyske selskab, men markedsføres under forskellige navne. Berker sælges ikke på det danske marked.
6 Sag 85/76, Hoffmann- La Roche mod Kommissionen, sml. 1979 s. 461, præmis 38 og 39.
7 Kommissionens beslutning af 19. december 1990, Soda – Solvay, EFT, NR. L 152 af 15/06/1991, pkt. 41.
8 Sag 85/76, Hoffmann- La Roche mod Kommissionen, sml. 1979 s. 461, præmis 91.
9 De varespecifikke rabatter knytter sig dog hovedsagelig til datamateriel, og vil derfor ikke blive vurderet selvstændigt i forhold til konkurrencelovens § 11, stk. 1.
10 Jf. Johan Schlüter m. fl., Konkurrenceretten i Danmark og EU, 1999, s. 251.
11 Jf. Rådets afgørelse af 15. juni 1994.
12 Selskabet synes at konkludere, at der hermed skulle være omkostningsmæssig begrundelse for at give den store grossist en 9 gange større rabat end den lille grossist på grund af ”de stordriftsfordele, som LK kan udnytte som følge af de enkelte kunders indkøbsvolumen” (side 13, næstsidste afsnit). Dette ville fx indebære, at et antal mindre grossister, der tilsammen indkøber det samme som den store, skulle betale et samlet dækningsbidrag, der var langt større end for den store grossist. Konkurrenceretligt vil dette kunne udgøre en grov ulighed i behandlingen – uden at der er taget stilling til det i denne sag.
13 Dom af 25.10.1977, sag 26/76, Metro (I), sml. S. 1875.
14 Dom af 25.10.1977, sag 26/76, Metro (I), sml. S. 1875, præmis 20.
15 Jf. Kommissionens beslutning i Grundig II, EFT 1994, L 20, s. 15, pkt. 35.
16 Kim Lundgaard Hansen m.fl., EU-konkurrenceretten, 1998, s. 398, note 188.
17 Jf. dom af 11.12.1980, sag 31/80, L’Oréal, sml. S. 3775, præmis 16, jf. dom af 25.10.1977, sag 26/76, Metro (I), sml. S. 1875.
18 Jf. dom af 11.12.1980, sag 31/80, L’Oréal, sml. S. 3775, præmis 16.
19 Kim Lundgaard Hansen m.fl., EU-konkurrenceretten, 1998, ss. 399-400.
20 Kommissions beslutning, Ideal Standard, EFT 1985 L 20, s. 38.
21 Kommissions beslutning, Ideal Standard, EFT 1985 L 20, s. 38, pkt. 15.