

Klage over vvs-grossisters forretningsbetingelser

Jnr.: 2:801-13/cga

Rådsmødet den 29. april 1998

1. Resumé

En byggevirksomhed har klaget over, at to lokale filialer af de landsdækkende vvs-grossister Brødrene Dahl a/s og Sanistål A/S praktiserer den forretningsbetingelse kun at ville sælge vvs-materialer til autoriserede vvs-installatører.

Klagen indebærer, at rådet skal tage stilling til

- om Brødrene Dahl a/s og Sanistål A/S indtager en dominerende stilling på det relevante marked
- om det er en overtrædelse af forbuddet i konkurrencelovens § 11 stk. 1, jf. stk.2 nr. 1, mod urimelig forretningsbetingelser, at de to vvs-grossister kun vil levere vvs-artikler til autoriserede vvs-installatører

På grundlag af de foreliggende oplysninger må det vurderes, at Brødrene Dahl a/s og Sanistål A/S især i kraft af deres markedsandele og af de fælles kutymer, der følges i branchen, har en dominerende stilling på det relevante marked - engrossalg af vvs-artikler i Nordjylland (defineret som Vendsyssel og Ålborg).

Endvidere må vvs-grossisters forretningsbetingelse om kun at ville levere vvs-materialer til autoriserede håndværksvirksomheder anses for en urimelig forretningsbetingelse, der begrænser konkurrencen, og som forringer mulighederne for, at andre virksomheder kan konkurrere på lige fod med autoriserede vvs-installatører på de områder, hvor arbejdet kan udføres uden autorisation.

Selvom den konkrete sag isoleret set er af mindre økonomisk betydning, har den stor principiel betydning for konkurrenceforholdene i branchen, fordi de to grossisters forretningsbetingelse om kun at ville levere vvs-artikler til autoriserede håndværkere også praktiseres af den tredje af de store vvs-grossister.

2. Beslutning

Det meddeles vvs-grossisterne Brødrene Dahl a/s og Sanistål A/S, at det er en overtrædelse af forbuddet i konkurrencelovens § 11, stk. 1, jf. stk. 2, nr. 1, at gøre salg af vvs-materialer betinget af, at kunderne har autorisation som vvs-installatør, hvorfor selskaberne i medfør af konkurrencelovens § 11 stk. 3, pålægges at ophøre med den ulovlige praksis.

3. Sagsfremstilling

En nordjysk byggevirksomhed har klaget over vvs-grossisterne Brødrene Dahl a/s og Sanistål A/S. Klagen angår grossisterens vilkår for at ville levere vvs-materialer til virksomheden. Det drejer sig dels om, at grossisterne ikke vil levere vvs-materialer, der anvendes ved autoriserede vvs-arbejder, dels om at grossisterne kræver, at byggefirmaet i hvert enkelt tilfælde skal redegøre for, hvortil indkøbte materialer skal anvendes.

I forbindelse med sagen har styrelsen indhentet udtalelser fra de to grossister.

Sagsfremstillingen har været forelagt de to vvs-grossister. Sanistål A/S havde ingen bemærkninger hertil. Brødrene Dahl a/s har telefonisk fremsat sine bemærkninger, som er indarbejdet i sagsfremstillingen.

3.1 Sagens parter

Klager

Klager er et nedbrydningsfirma, der undtagelsesvis også udfører reparationer og installationer, hvortil der ikke kræves autorisation. Ifølge firmaets revisor, drejer det sig om installationer i ejendomme, der ikke er tilsluttet offentligt net, arbejder på skibe og arbejder på centralvarmeinstallationer i enfamiliehuse. Firmaets indehaver er udlært maskinarbejder.

Klageren har hidtil købt sine materialer i afdelingerne af Brødrene Dahl a/s og Sanistål A/S i Frederikshavn.

Klagerens omsætning var på ca. *** kr. i 1996 og ca. *** kr. i 1997.

Klager er kontantkunde hos de to grossister. Det betyder, at han ikke får kredit, og at han ikke optjener bonus. Han har købt materialer hos Brødrene Dahl a/s for ca. *** kr. i 1996 og for ca. *** kr. i 1997. Hos Sanistål A/S var der kun handlet i 1997 for et beløb på ca. *** kr. Klageren har oplyst, at han forventer, at samhandelen vil udgøre *** kr. årligt.

Klageren har oplyst, at der ved indkøb af materialer hos Sanistål A/S i hvert enkelt tilfælde skal redegøres for, hvortil materialerne skal anvendes. Dette finder klageren yderst belastende.

Firmaet har peget på, at der ikke findes alternative indkøbsmuligheder inden for rimelig afstand for de varegrupper, som firmaet ikke længere har mulighed for at købe hos de to leverandører. Nogle af varegrupperne kan købes i begrænset udvalg og til en væsentlig højere pris blandt andet i byggemarkeder m.v.

Sanistål A/S

Efter klagerens oplysninger har Sanistål A/S meddelt klager, at han ikke længere kan handle i firmaets Frederikshavns afdeling, fordi han ikke har en vvs-autorisation, og at selskabet kun vil levere materialer, der kan anvendes til arbejder, der kan udføres uden autorisation.

Sanistål A/S har i første omgang bekræftet, at byggefirmaet har mulighed for at købe materialer, der kan anvendes til arbejder, der kan udføres uden autorisation. Det drejer sig blandt andet om bolte, slanger, diverse tekniske produkter, værktøj og stål.

Sanistål A/S har i øvrigt imødegået klagers opfattelse af, hvornår der er krav til autorisation i forbindelse med arbejder (nyinstallation, ændringer og tilføjelser) på vandinstallationer.

Sanistål A/S har henvist til den kutyme der findes i branchen, og som betyder, at vvs-produkter kun sælges til autoriserede vvs-installatører, og henviser byggefirmaet til at indkøbe de omhandlede vvs-materialer hos lokale vvs-installatører.

Selskabets markedsandel på landsplan er ca. ** pct. Virksomheden er landsdækkende, men har sit hovedmarked i Jylland, hvor hovedkontoret er beliggende i Ålborg. Selskabets markedsandel i det nordjyske område er væsentligt større end på landsplan - omkring ** pct.

Brødrene Dahl a/s

Efter klagerens oplysninger har Brødrene Dahl a/s meddelt, at man ikke længere ønsker at handle med klager, hvilket er begrundet med, at byggefirmaet ikke har en vvs-autorisation.

Brødrene Dahl a/s har anført, at klager som ikke-autoriseret vvs-installatør ikke er autoriseret til at installere størstedelen af de produkter, som selskabet forhandler. Levering til byggefirmaet kan herefter kun ske, såfremt firmaet kan dokumentere, at de ønskede produkter skal anvendes til arbejder, der kan udføres uden autorisation. Brødrene Dahl a/s har i sit svar givet byggefirmaet mulighed for samhandel inden for et veldefineret smalt produktsortiment.

Brødrene Dahl a/s har oplyst, at det er selskabets politik ikke at handle med uautoriserede håndværkere. Firmaets primære kundekreds, de autoriserede vvs-installatører, er ikke trykke ved, at selskabet handler med virksomheder uden autorisation. Derfor forudser selskabet at lide et markant omsætningstab, såfremt samhandelen fastholdes med ikke-autoriserede installatører. Brødrene Dahl a/s har i sit svar omtalt henvendelser fra den lokale installatørforening, der hævder, at klager har foretaget installation i strid med lovgivningen - det vil sige autorisationskravet.

Brødrene Dahl a/s har anført, at selskabet ikke er dominerende i lokalområdet. Det har henvist klageren til at købe materialer enten hos Sanistål A/S eller hos trælasthandlere i Sæby, Frederikshavn og Elling, der alle ligger i ret kort afstand fra klagerens adresse.

På landsplan er Brødrene Dahl a/s dominerende med en markedsandel på ca. 40 pct af engrosmarkedet for vvs-artikler. Selskabet har konsolideret sin stilling som den absolut førende vvs-grossist gennem opkøb af mindre grossister på markedet. Selskabet anslår sin markedsandel på det lokale marked til ca. ** pct.

3.2 Autoriseret vvs-arbejde

Lov nr. 250 af 8. juni 1978 om gasinstallationer og installationer i forbindelse med vand- og afløbsledninger, (som ændret ved lov nr. 936 af 27. december 1991 og lov nr. 386 af 22. maj 1996) fastlægger kravene, der stilles til de virksomheder, der udfører arbejder på installationer for gas, vand og afløb(kloak).

Det bestemmes heri, at kun personer eller virksomheder, der har opnået autorisation som gas-, vand- og sanitetsmester (vvs-installatør) henholdsvis kloakmester, må udføre arbejder ved:

1. gasinstallationer, fra og med tilslutning til forsyningsledning (hovedledning), forsyningsanlæg eller gasflasker,
2. vandinstallationer fra og med tilslutningen til forsyningsledningen (hovedledningen), medmindre tilslutningen sker til et forsyningsanlæg for en enkelt forbruger, samt
3. afløbsinstallationer og dertil hørende kloakledninger til og med tilslutningen til hovedkloak/gadekloak.

Forsyningsanlæg for en enkelt forbruger omfatter anlæg, der kun benyttes af vedkommende ejer og dennes husholdning. Formålet med reglen er navnlig at undtage helt private vandinstallationer fra lovens bestemmelser. For eksempel ejendomme, der udelukkende aftager vand fra et på vedkommende ejendom til dennes eget brug indrettet pumpeanlæg, hvilket især gælder for ejendomme på landet.

Uden for autorisationskravet falder således vand- og afløbsinstallationer, på ejendomme, der ikke er tilsluttet et offentligt net. Desuden falder installationer på centralvarmeanlæg uden for kravet om autorisation. Dette gælder tillige arbejder på installationer til vand på skibe.

Noget andet er, at de autoriserede installatører i praksis udfører en stor del af det arbejde, der lovligt kunne udføres af andre virksomheder eller af forbrugerne selv.

Autorisationskravet skal tilgodese sikkerhedshensyn ved gasinstallationer og skal blandt andet forebygge, at drikkevandforsyningen forurenes med afløbsvand mv.

3.3 Afgrænsning af det relevante marked

For at vurdere om der er tale om dominerende stilling er det nødvendigt at foretage en afgrænsning af det relevante produktmarked og af det relevante geografiske marked.

Produktmarkedet

Det relevante produktmarked omfatter engrossalg af vvs-artikler d.v.s. produkter, der anvendes ved installation og reparation af vand-, varme- og sanitetsinstallationer. Det drejer sig om varegrupperne:

- Rør- og fittings: Stålrør, kobberør, plastrør, herunder afløbsrør og kloakrør med tilhørende muffe og fittings mv.
- Varme: Varmekedler, olie- og gasfyr samt brændere hertil med tilbehør, vandvarmere, pumper, radiatorer, ventiler, haner mv.
- Sanitet: Klosetter, håndvaske, badekar, brusekabiner, køkkenvaske, blandingsbatterier og håndbrusere mv.

Sortimentet omfatter omkring 50.000 varenumre, hvoraf kun ca. 25.000 lagerføres af grossisterne.

Den vigtigste forsyningskilde for vvs-installatører og andre byggevirksomheder er de lagerførende specialgrossister for vvs-materialer. Disse grossister er organiseret i Rørforeningen, som den 1. januar 1998 havde 34 medlemsvirksomheder.

Vvs-materialer sælges også til håndværkere og byggefirmaer gennem tømmerhandlere og byggemarkeder, men udbudet er ikke så stort, og priserne er heller ikke konkurrencedygtige sammenlignet med priserne hos vvs-grossisterne.

Den samlede omsætning hos vvs-grossisterne er af branchens virksomheder skønnet til godt 5 mia. kr. i 1997. Heraf har Rørforeningens medlemmer ca. 4 mia. kr.

Imidlertid indeholder dette skøn andre varegrupper end vvs-artikler. Den samlede engrosomsætning med vvs-materiel kan derfor skønnes til at udgøre ca. 4 mia. kr i 1997. Rørforeningens medlemmer har en samlet omsætning på ca. 3,5 mia. kr. eller ca. 90 pct. af det samlede marked.

Af de tre største grossister har Brødrene Dahl a/s en markedsandel på det således afgrænsede marked på ca. 40 pct., medens A/S Brødrene A. & O. Johansen har en markedsandel på ca. ** pct. og Sanistål A/S har en markedsandel på ca. ** pct. De tre store vvs-grossister har i alt haft en samlet markedsandel på ca. 80 pct. Herudover findes der på markedet godt 30 mindre lokale vvs-grossister.

De tre store grossister har deres styrke i forskellige dele af landet, jf. nedenstående oversigt over den geografiske fordeling af selskabernes omsætning i 1997. Den samlede omsætning i de tre virksomheder ligger på ca. 3,2 mia. kr.

	Brødrene Dahl a/s Mio. kr.	index	Sanistål A/S Mio. kr.	index	A/S Brødrene A. & O. Johansen Mio. kr.	index
Jylland, nord	***	*	***	*	***	*
Øvrige Jylland	***	*	***	*	***	*
Fyn	***	*	***	*	***	*
Sjælland	***	*	***	*	***	*
I alt	***	*	***	*	***	*

Selvom der ikke foreligger nøjagtige totalopgørelser for alle de geografiske områder viser tallene, at Brødrene Dahl a/s med en omsætning på *** mio. kr. er størst, når man betragter hele Jylland, efterfulgt af Sanistål A/S med *** mio. kr., mens A/S Brødrene A. & O. Johansen med en omsætning på *** mio. kr. er klart mindre betydende her.

Brødrene Dahl a/s er ligeledes størst på Sjælland, hvor A/S Brødrene A. & O. Johansen er næststørst, medens Sanistål A/S kun har en mindre andel af dette marked.

I følge oplysninger fra branchen skønnes det, at salget af vvs-artikler, der medgår til arbejder, der kan udføres uden autorisation, udgør mellem 25 og 40 pct.

Det relevante geografiske marked

Det relevante geografiske marked kan afgrænses ud fra overvejelser om virksomhedernes aktuelle geografiske placering samt produkternes egenskaber.

Den geografiske udstrækning af det relevante marked må blandt andet afhænge af, hvor transporttunge de omhandlede varer er, og af efterspørgernes adfærd.

Når det drejer sig om vvs-artikler, er det især den tid, der går med deres fremskaffelse, der har betydning for kunden. Behovet for materialer opstår ofte medens arbejdet udføres. Derfor er det vigtigt, at varerne er på lager og tilgængelige, inden for kort køreafstand, når de udførende virksomheder står og skal bruge dem. Det store antal varenumre gør, at installatører og andre byggevirksomheder ikke selv har større lagre. Det har kun vvs-grossisterne.

Derfor er det meget vigtigt for grossisten at være fysisk til stede tæt på kunden, og det forklarer de mange lokalafdelinger, som de største vvs-grossister har. Brødrene Dahl a/s har således 49 afdelinger, Brødrene A & O Johansen A/S har 31 afdelinger og Sanistål A/S har 30 afdelinger.

Den måde, hvorpå de større vvs-grossister har ekspanderet på ved at overtage mindre lokale grossister, tyder på, at markedet må defineres ret snævert. Man kan antage, at grossisterne lægger deres afdelinger, så de får en passende dækning af markedet. Den enkelte grossists afdelinger er formentlig lagt, så de ikke skal konkurrere med andre af grossistens afdelinger. I det relevante område er afstandene mellem de byer, hvori der findes afdelinger af Brødrene Dahl a/s og Sanistål A/S på mellem 23 km og 62 km.

Ud fra disse betragtninger må det relevante geografiske marked afgrænses til en del af Nordjylland defineret som Vendsyssel og Ålborg.

At det er relevant at tage udgangspunkt i en snæver geografisk markedsafgrænsning understreges af, at de alternative leverandører, som Brødrene Dahl a/s henviser klageren til, alle ligger inden for ca. 15 km fra klagerens adresse.

3.4 Markedsstruktur og konkurrenceforhold

Markedet for engrossalg af vvs-artikler er præget af høj koncentration. Således har de tre største virksomheder på landsplan en samlet markedsandel på ca. 80 pct. Brødrene Dahl a/s har som den største vvs-grossist som nævnt alene en markedsandel på ca. 40 pct.

På det relevante geografiske marked i denne sag - Vendsyssel og Ålborg - er fire vvs-grossistvirksomheder repræsenteret: de to indklagede vvs-grossister, A/S Brødrene A. & O. Johansen samt GKM A/S.

Brødrene Dahl a/s og Sanistål A/S har afdelinger i Frederikshavn, Hjørring og Ålborg. Herudover har Sanistål A/S en afdeling i Brønderslev. Nærmest uden for området har Brødrene Dahl a/s afdelinger i Thisted og Hadsund, medens Sanistål A/S har afdelinger i Skive og Års. Den tredje af de landsdækkende vvs-grossister A/S Brødrene A. & O. Johansen er den af de store grossister, der er svagest repræsenteret i markedet med en enkelt afdeling i Ålborg. (Afstanden mellem klagers virksomhed og Ålborg er ca. 50 km.). Samtidigt gælder det, at denne grossist har oplyst, at visse dele af Vendsyssel ligger i virksomhedens sekundære distributionsområde, som ikke forsynes via virksomhedens eget distributionssystem, men via fragtmandscentraler.

Derudover har styrelsen kendskab til en uafhængig vvs-grossist GKM A/S i Hjørring. Der findes ifølge oplysninger fra denne virksomhed, udover afdelinger af de landsdækkende grossister, kun denne ene vvs-grossist i Jylland nord for Limfjorden. De andre uafhængige grossistvirksomheder, der tidligere har været, er blevet købt op af de to store grossister. Den nærmeste tilbageværende uafhængige vvs-grossist er en grossist i Nykøbing Mors, ellers skal man længere ned i Jylland for at finde uafhængige vvs-grossister.

Brødrene Dahl a/s har i henhold til sin egen bedømmelse en markedsandel på ** pct. på det relevante marked, medens Sanistål A/S bedømmer sin markedsandel til ca. ** pct. GKM A/S markedsandel udgør skønsmæssigt ca. ** pct. Da A/S Brødrene A. & O. Johansens markedsandel på det relevante marked næppe overstiger ** pct., refterer der ca. ** pct., hvilket formentlig kan tages som udtryk for, at især de to store grossisters markedsandele på dette marked er noget undervurderede. Brødrene Dahl a/s har i sit høringssvar afvist dette og henvist til, at selskabet ved opgørelsen af sin markedsandel har medtaget grossist K. Kjeldgaard i Ålborg og A/S Chr. Boldsen, der har afdelinger i Hadsund og Hobro. Styrelsen skal bemærke, at tilføjelsen af K. Kjeldgaard til kredsen af udbydere kan forklare lidt af den manglende andel. Derimod vil styrelsen anse afdelingerne af A/S Chr. Boldsen for at ligge uden for det relevante marked.

Konkurrencerådet har tidligere konstateret, at på markedet for engrossalg af vvs-artikler er konkurrencen ikke tilstrækkelig virksom, jf. rådets beslutning under den tidligere konkurrencelov om indberetningspligt for oplysninger om priser og rabatter, samhandelsvilkår mv., som var gældende for Brødrene Dahl a/s, A/S Brødrene A. & O. Johansen og Sanistål A/S. Denne indberetningspligt blev senest forlænget i 1997, og antallet af virksomheder er stadig faldende, hvorfor konkurrencen fortsat må antages at være begrænset.

Konkurrencen mellem de store vvs-grossister udspiller sig først og fremmest som en konkurrence på rabatter og bonus, som gives i form af individuelle og fortrolige nedslag på selskabernes listepreiser. Derimod konkurreres der kun i mindre grad på prislistepreiserne, hvor Brødrene Dahl a/s på dele af produktsortimentet optræder som prispfører.

De individuelle rabat- og bonusydelse lå i følge de af Konkurrencerådet offentliggjorte tal for de tre største grossister i 3. kvartal 1997 på gennemsnitligt fra 17-32 pct. af listepreiserne, medens de højeste rabat- og bonusydelse typisk lå op til 35-38 pct. af listepreiserne.

4. Vurdering

I den foreliggende sag er klageren udsat for, at de to vvs-grossister, ikke vil levere vvs-materialer, hvortil der kræves autorisation, når de skal installeres. Derfor kræver de, at byggefirmaet i hvert enkelt tilfælde redegør for, hvortil indkøbte materialer skal anvendes.

Spørgsmålet er, om de to vvs-grossister herved gør sig skyldige i misbrug af dominerende stilling. Misbrug kan foreligge, når en eller flere dominerende virksomheder, som nævnt i konkurrencelovens § 11 stk. 2, nr. 1, påtvinger andre virksomheder urimelige forretningsbetingelser.

Dominans

Det relevante marked i sagen er engrossalg af vvs-artikler, d.v.s. produkter, der anvendes ved installation og reparation af vand-, varme- og sanitetsinstallationer, i Nordjylland (Vendsyssel og Ålborg).

På dette marked må såvel Sanistål A/S som Brødrene Dahl a/s anses for dominerende.

Sanistål A/S opfylder umiddelbart dominanskriteriet på baggrund af en markedsandel på knap ** pct. Brødrene Dahl a/s har en noget lavere markedsandel på det relevante marked. Derudover underbygges Brødrene Dahl a/s dominerende stilling i markedet af, at de to grossister følger den samme kutyme ved salg til ikke-autoriserede håndværksvirksomheder. Også den tredje af de store grossister praktiserer denne fremgangsmåde.

Man kunne derfor alternativt overveje at gribe ind over for denne kutyme ved et landsdækkende indgreb. Herved måtte man imidlertid løfte en bevisbyrde for samordnet praksis, jf. konkurrencelovens § 6 eller misbrug af dominans jf. lovens § 11 eventuelt i form af misbrug af kollektiv dominans.

Såfremt man betragter hele landet under ét, kan kun Brødrene Dahl a/s med en markedsandel på ca. 40 pct. antages at være dominerende. Kun at rette et indgreb mod Brødrene Dahl a/s og lade det være op til de øvrige grossister om eventuelt frivilligt at følge trop vil være klart utilfredstillende.

Det kan her nævnes, at et tidligere forsøg fra Brødrene Dahl a/s på ensidigt at nedsætte listepreiser og rabatter for vvs-artikler ikke blev fulgt af de øvrige grossister. Umiddelbart tabte Brødrene Dahl a/s markedsandele og imødegik dette ved en gradvis tilbagevenden til højere bruttopreiser og højere rabatter.

Det stiller imidlertid store krav til dokumentationen at skulle bevise, at kutymen er resultat af en branchemæssig samordnet praksis. Styrelsen er ikke stødt på oplysninger, der tyder på, at det er drøftet i grossistkredse.

Endelig forekommer tilgangen til spørgsmålet via en påvisning af misbrug af kollektiv dominans heller ikke at være fremkommelig. Det kræver formentlig, når der ses på erfaringer fra EU-konkurrenceretten¹⁾, at der foreligger et nærmere økonomisk samarbejde (markedsdeling, gensidig udveksling af produkter til videresalg mv.) end blot det, at virksomheder, der tilsammen har en dominerende markedsposition, udviser den samme adfærd.

Urimelige forretningsbetingelser

De to grossisters krav om, at selskaberne alene vil levere til autoriserede vvs-installatører og til andre virksomheder kun i det omfang de dokumenterer, at materialerne ikke anvendes til arbejder, hvortil der kræves autorisation, opfylder ikke de krav man må stille til dominerende virksomheder, d.v.s. at deres forretningsbetingelser skal være objektive, saglige og konsekvent administrerede.

Det kan ikke være grossisternes opgave, at påse og stå inde for, om deres kunder overholder de regler, som det offentlige stiller om autorisation. Der kan i den forbindelse henvises til EU-praksis på området. Således fastslog Retten i første instans²⁾ i en sag om misbrug af dominerende stilling, at det på områder, hvor der findes lovkrav om produktsikkerhed mv., og hvor der samtidig er

myndigheder, der påser overholdelsen heraf, ikke er en dominerende virksomheds opgave på egen hånd at varetage disse offentlige hensyn, når den agerer i markedet.

Det er yderst problematisk at lade levering af materialer afhænge af en sondring mellem formålene, hvortil materialerne kan anvendes. Det er således karakteristisk, at en række af de i denne sag omhandlede vvs-materialer både kan anvendes til arbejder, hvortil der kræves autorisation, og til arbejder hvortil det ikke kræves. Det forekommer derfor ikke rimeligt at afvise at levere materialer til en erhvervsdrivende med den begrundelse, at materialerne også vil kunne anvendes til formål, hvortil der kræves autorisation.

Et kvalificeret skøn fra repræsentanter for branchen anslår, at 25-40 pct. af vvs-artiklerne kan installeres uden krav om autorisation.

Der fremgår ikke udtrykkeligt af grossisternes forretningsbetingelser, at der er begrænsninger i de typer materialer, der tilbydes virksomheder uden autorisation. Begge de to grossister henviser imidlertid til, at det er kutyme i branchen kun at levere vvs-materialer til de autoriserede virksomheder. Denne kutyme påberåber grossisterne sig i den konkrete sag dog først efter, at der er leveret materialer i både 1996 og 1997 for et betydeligt beløb. Det sker efter, at repræsentanter for de lokale vvs-installatører, der er i konkurrence med virksomheder, der ikke har autorisation, har beskyldt klageren for at overtræde lovgivningen om autorisation.

Sammenfattende kan det anføres, at vvs-grossisters krav om, at de alene vil levere vvs-materialer til autoriserede virksomheder er udtryk for en urimelig forretningsbetingelse, der begrænser konkurrencen, fordi andre virksomheders muligheder for at konkurrere på lige fod med autoriserede vvs-installatører på de områder, hvor arbejdet kan udføres uden autorisation forringes.

Det må derfor være i strid med lovens forbud i § 11, hvis en dominerende virksomhed praktiserer denne urimelige forretningsbetingelse.

1) Jf. sagen om italiensk planglas, Retten af første instans T-68/89. Retten slog heri fast, at kollektiv dominans kan være i strid med artikel 86. Dette kan være tilfældet, når der mellem to uafhængige virksomheder består sådanne økonomiske forbindelser på et konkret marked, at de tilsammen indtager en dominerende stilling i forhold til andre virksomheder. Som eksempel nævnte Retten den situation, hvor de sammen (via aftaler eller licenser) besidder teknologiske fordele frem for deres konkurrenter.

2) T 30/89 Hilti AG