

Kdl. af 23/12 1998: Montana Møbler ctr. Konkurrencerådet

»År 1998, den 23. december 1998 afsagde Konkurrenceankenævnet i sagen j.nr.98-94.941, Montana Møbler ctr. Konkurrencerådet sålydende:

K E N D E L S E

1.

Ved skrivelse af 29. maj 1998 har advokat Dorthe Wahl på vegne Montana Møbler A/S klaget over Konkurrencerådets afgørelse af 27. maj 1998, hvorved Konkurrencerådet pålagde Montana Møbler A/S leveringspligt i forhold til P. Lindegaard Poulsen ApS.

Klager har påstået afgørelsen ophævet.

Konkurrencerådet har påstået afgørelsen stadfæstet.

Ved afgørelse af 1. juli 1998 meddelte Ankenævnet afslag på klagers anmodning om opsættende virkning. Ankenævnet fandt ikke fornødent grundlag for at antage, at efterlevelse af påbuddet i perioden, indtil Ankenævnet traf afgørelse, vil påføre klager nogen varig skade.

2.

Konkurrencerådets afgørelse af 27. maj 1998 er sålydende:

"Konkurrencerådet har på sit møde i dag behandlet Deres klient Montana Møbler A/S' afslag på at levere reoler til P. Lindegaard Poulsen ApS.

I denne anledning skal Konkurrencerådet meddele, at det er en overtrædelse af forbudet i [konkurrencelovens § 11, stk. 1, jf. stk. 2, nr. 2](#), at Montana Møbler A/S nægter at levere selskabets reoler til P. Lindegaard Poulsen ApS.

Konkurrencerådet pålægger derfor selskabet i medfør af konkurrencelovens § 11, stk. 3, jf. § 16, stk. 1, nr. 3 at optage leverance af Montana Møbler A/S' reoler til klageren på selskabets sædvanlige vilkår for tilsvarende salg senest med virkning fra den 2. juni 1998.

Der skal i den forbindelse henvises til konkurrencelovens straffebestemmelser . . .

Ved afgørelsen har rådet lagt til grund, at Montana Møbler A/S indtager en dominerende stilling på det relevante marked. Herved tillægger rådet det afgørende vægt, at selskabet med en markedsandel på * % er den største leverandør på markedet for eksklusive reoler, hvilket skal suppleres med, at selskabet fastsætter vejledende forbrugerpriser og udsender vejledning til møbelforretningerne om, hvor store rabatter forhandlerne bør yde deres kunder. Leveringsnægtelsen over for P. Lindegaard Poulsen ApS uden at have en objektiv og saglig begrundelse herfor er udtryk for, at selskabet misbruger sin stilling på det relevante produktmarked. Desuden finder Rådet, at klager har en væsentlig erhvervsmæssig interesse i at opnå direkte levering af Montanas reolprodukter. . . ."

3. Sagens baggrund

P. Lindegaard Poulsen ApS (P.P. Boligmontering) er beliggende i Odense. Forretningens kundeunderlag er forbrugere med bopæl i Odense, Nyborg og Svendborg. Det er en stor møbelforretning med udstillingslokaler, der omfatter et butiksareal på 3850 m². Virksomheden henvender sig først og fremmest til det private bolig møbleringsmarked, men virksomheden har også en erhvervsafdeling. Forretningen er forhandler af eksklusive møbler fremstillet af danske og udenlandske arkitekter som f.eks. Børge Mogensen, Hans J. Wegner, Poul Kjærholm, Arne Jacobsen, Piet Hein, Andreas Hansen, Søren Holst, Poul Cadovius, Jørgen Gammelgaard, Philippe Starck, Bruno Mathsson, Alvar Aalto, Le Corbusier og Vico Magistretti. Forretningen har hyppige forespørgsler efter Montanas reoler og forventer årligt at kunne sælge Montana reoler i et omfang, som kun ca. 7 % af Montanas forhandlere inden for kategorien møbelforretninger gør.

Montana Møbler A/S blev etableret i 1981 af Peter Lassen, som udviklede Montana reolen, efter at han var fratrædt som direktør for møbelproducenten Fritz Hansen A/S. Selskabet har siden starten i 1981 hvert år investeret i udvidelse af produktionskapaciteten, men ønsker ikke at levere ubegrænset.

Af Montanas samhandelsaftale med forhandlerne fremgår, at det er selskabets politik alene at sælge gennem de af selskabet "autoriserede" forhandlere. Forhandleren må ikke videresælge Montanas produkter til virksomheder eller personer, der har et professionelt videresalg for øje, og overtrædelse af dette forbud indebærer øjeblikkelig opsigelse af samhandelsaftalen. Selskabets forhandlerantagelsesbetingelser indeholder blandt andet et behovskriterie i form af visse krav til forhandlerens geografiske beliggenhed samt kundesortiment og kunderetning foruden et krav om, at forhandleren skal føre et repræsentativt udvalg af Montanas produkter. Montana finder, at P.P. Boligmontering vil kunne opfylde selskabets forhandlerkrav med hensyn til markedsføring, service og montering, ligesom Montana ikke har kendskab til, at P.P. Boligmonterings salgsstrategi vil kunne give samhandelsproblemer.

Montana fastsætter vejledende videresalgspriser ved salg til forbrugere. Selskabets priser til forhandler tager udgangspunkt i de vejledende listepreiser eksklusive moms, hvorpå der ydes forskellige former for rabat. For at "opnå en mere kontrolleret rabatgivning til forbrugerne" har selskabet udsendt en vejledning til møbelforretningerne om, hvor store rabatter forhandleren bør yde ved videresalg til forbrugerne ved en given købstørrelse. De nævnte rabatsatser er indrettet således, at de i praksis sjældent fører til rabat over for de private kunder. Såfremt forhandleren ønsker at give større rabatter end oplyst i vejledningen, anbefales det forhandleren at kontakte Montana inden afgivelse af rabattilbud.

For at kunne afgrænse det relevante produktmarked har Konkurrencestyrelsen anmodet Montana om at udvælge de møbelproducenter og -importører, der leverer reoler til det indenlandske marked, og som - efter selskabets opfattelse - er i direkte konkurrence med Montanas reolproduktion. Selskabet udvalgte i alt 65 virksomheder, som Styrelsen herefter har indhentet oplysninger fra - blandt andet om, hvorvidt de pågældende leverandører selv opfatter sig som konkurrenter til Montana, samt om, hvor stor omsætning virksomhederne har af reoler, der er i direkte konkurrence med Montana. I undersøgelsen af de 65 udpegede virksomheder oplyste 21, at de ikke sælger på det indenlandske marked. 32 virksomheder oplyste, at de ikke opfatter deres produktion af reoler som konkurrerende med Montanas reoler. Montana har efterfølgende fremsendt en liste over 5 andre møbelvirksomheder, som selskabet betragter som konkurrenter til virksomheden. Indregnes disse virksomheders omsætning, har Montana en markedsandel på * %.

Det fremgår af undersøgelsen, at Montana har en omsætning, der er næsten dobbelt så stor som markedets næststørste virksomhed og omkring fire gange så stor som de tre næste i rækken, og at de resterende 13 virksomheder er små producenter.

P. Lindegaard Poulsen ApS har på sin side udpeget 3 reolleverandører, som kan anses at være i konkurrence med Montana. Sammen med Montana vil disse fire virksomheder have en omsætning, hvoraf Montanas markedsandel udgør 71%.

Der er store forskelle i priserne på Montana reoler sammenlignet med priserne hos de andre leverandører, som Montana nævner som konkurrenter. Konkurrencestyrelsen har gennemført en begrænset analyse over prisudviklingen på reolprodukter i den dyre, i den mellemste og i den lave prisklasse i årene fra 1995 til 1998 med henblik på at illustrere, i hvilken grad priser og prisændringer følges ad set over det begrænsede tidsrum. Som sammenligningsgrundlag er valgt en åben reol i størrelsen ca. 2,00 x 2,40 m, eller så tæt derpå som muligt. Prisoplysningerne viser, at priserne for Montana reolen i eksemplet ligger i top, og når det drejer sig om udgaven i træfinér er den i særklasse dyrest. Det fremgår endvidere, at prisstigningen i perioden er omtrent dobbelt så høj for Montana reoler som for de andre. Samtidig hermed har selskabet øget omsætningen af reoler på hjemmemarkedet med ca. 20 % fra 1994/95 til 1996/97.

4. Klagers argumentation:

Klager har til støtte for sin påstand om ophævelse gjort gældende, at Konkurrencerådet har afgrænset det relevante produktmarked forkert, hvorfor Montana Møbler A/S hverken har en dominerende stilling eller har misbrugt denne, at Montana Møbler A/S med objektiv, saglig og rimelig begrundelse har nægtet levering til P. Lindegaard Poulsen A/S, og at levering ikke har væsentlig betydning for P. Lindegaard Poulsen A/S.

4.1. Produktmarkedet

Konkurrencerådet har ikke hjemmel til alene at tage udgangspunkt i, hvad de virksomheder, klager anser for at være i konkurrence med Montana Møbler A/S, selv opfatter som det relevante marked. Afgrænsningen af det relevante marked kræver efter forarbejderne til konkurrencelovens § 11 en undersøgelse af substitutionsforholdene i overensstemmelse med den EU-retlige afgrænsning, jf. herved Meddelelse fra EU-kommissionen om afgrænsning af det relevante marked i forbindelse med Fællesskabets konkurrenceret, EFT 1997 C 372/5, pkt. 7:

"Ved det relevante produktmarked forstås . . . markedet for alle de produkter og/eller tjenesteydelser, som forbrugerne anser for indbyrdes substituerbare på grund af deres egenskaber, pris og anvendelsesformål."

Efterspørgselsiden - hvilke produkter forbrugeren anser for indbyrdes substituerbare - lader sig ikke afklare ved alene at forespørge konkurrenterne.

De virksomheder, der har modtaget spørgeskema fra Konkurrencestyrelsen, er alene blevet spurgt om de selv anså deres produkter i direkte konkurrence med Montana Møbler A/S's reoler. De er derimod ikke blevet spurgt om, hvad deres kunders opfattelse var af markedet. Konkurrencestyrelsen har alene foretaget en undersøgelse af udbudssiden, men ikke en fuldstændig undersøgelse af efterspørgselsiden. En konkurrerende virksomheds svar på et sådant spørgsmål er i øvrigt ikke nødvendigvis objektivt og sagligt, men kan være båret af andre hensyn. Der verserede således en af Montana anlagt plagiatsag mod en af de virksomheder, som svarede, at den ikke var i konkurrence med Montana, hvilket modsiges af, at virksomheden i mellemtiden har tabt

plagiatsagen (ved Sø- og Handelsretten - dommen er anket). Selv om denne virksomhed indgår i Konkurrencerådets markedsfastlæggelse, kan andre virksomheder være holdt ude, fordi de har svaret benægtende af subjektive årsager.

Den foretagne markedsafgrænsning er også mangelfuld, fordi Konkurrencerådet helt har valgt at se bort fra den del af markedet, der beskæftiger sig med erhvervskunder, selv om klagers omsætning til private- henholdsvis til erhvervskunder er nogenlunde lige stor.

Det er klagers opfattelse, at der skal foreligge ganske væsentlige forskelle for så vidt angår pris og kvalitet, førend en kunde alene af denne årsag ikke opfatter et produkt med et lignende udseende for ikke-konkurrerende. Klager har fremlagt et omfattende brochuremateriale vedrørende produkter, som efter klagers opfattelse er konkurrerende.

Montanas reoler befinder sig prismæssigt i den klasse, der i henhold til "Møbelfabrikantforeningen i Danmark" benævnes "Low Upper", der prismæssigt overgås af kategorien "Upper", hvortil regnes de egentlige snedkerreoler, såsom Mogens Koch fra Rud. Rasmussens Snedkerier og industrielt fremstillede reoler som USM Haller, der forhandles af Interstudio, København. Der findes således en klart dyrere klasse for reoler.

Klager gør i øvrigt gældende, at det relevante produktmarked efter den nye konkurrencelov skal afgrænses bredere og mere dynamisk end hidtil, og har i den forbindelse henvist til erhvervsministerens svar til Folketingets Erhvervsudvalg på spørgsmål 86 og 97 vedrørende forslaget til den gældende konkurrencelov. Heroverfor kan det ikke tillægges afgørende betydning at EF-domstolen i enkelte sager har afgrænset det relevante produktmarked meget snævert. Hensyn til de dynamiske tendenser og til den potentielle konkurrence må bevirke, at et marked skal afgrænses bredere end hidtil.

Det er derfor klagers opfattelse, at Konkurrencestyrelsens markedsdefinition i nærværende sag: "Reolprodukter karakteriseret ved at være kvalitetsreoler af et eksklusivt design omfattende den mere prestigepregede del af reolmarkedet", med tilknyttet bemærkning om, at Rådet alene "udskiller MONTANA reolerne sammen med såkaldte nære substitutter" er for snæver. Den tilgodeser ikke, at efterspørgslen på Montana-reolen er underlagt kortvarige modepræferencer, som har medført, at Montana igennem årene er undergået en betydelig udvikling med hensyn til farvevalg.

I den forbindelse anfører klager endvidere, at Konkurrencestyrelsens analyse af prisudviklingen over en treårig periode kun omfatter tre andre reolproducenter og derfor er særdeles mangelfuld.

4.2 Misbrug

Leveringsnægtelsen over for P. Lindegaard Poulsen ApS er truffet på et sagligt og objektivt grundlag, idet klager ikke har kapacitet til at forøge sin salgsorganisation i forbindelse med det arbejde, der er forbundet med optræning af nyt forhandlernet, ligesom leveringstiden for tiden allerede er længere end ønskelig. En forøgelse af forhandlernet vil forøge disse leveringsproblemer, hvilket klager direkte opfatter som en trussel for virksomheden.

Klager bestrider at Montana forsøger at opretholde en bestemt høj detailavance og indirekte bindende videresalgspriser gennem et vejledende rabatsystem. Selskabets detailavancer adskiller sig ikke fra andre konkurrenters, idet den normale kalkulationsfaktor i møbelbranchen er * svarende til en detailavance på * %.

4.3 Væsentlighed for P. Lindegaard Poulsen ApS

Det er klagers opfattelse, at det ikke kan anses for væsentligt for P. Lindegaard Poulsen ApS at blive aftager af Montana reoler, idet det alene vil resultere i en ca. meromsætning på 10 %.

5. Konkurrencerådets argumentation

5.1 Produktmarkedet

Det er Konkurrencerådets opfattelse, at Montana-reolen er en kendt mærkevare og karakteriseret ved at være et kvalitetsmøbel med særligt design, hvortil der er knyttet særlige kundepræferencer, og prismæssigt ligger reolerne betydeligt over priserne på en stor del af de andre reoler, der udbydes på markedet. Disse egenskaber gør, at Montanas reoler sammen med nære substitutter kan udskilles som et særligt produktsegment omfattende denne type reoler, som afsættes på den mere prestigeprægede del af reolmarkedet.

Konkurrencestyrelsens anmodning til klager om selv at udvælge den kreds af møbelproducenter og -importører, der leverer reoler til det indenlandske marked og som efter klagers opfattelse er i direkte konkurrence med Montanas reoler, havde til formål at skabe en "bruttoliste", som Konkurrencestyrelsen herefter på kvalitativ vis kunne kontrollere gennem konkurrentundersøgelsen, hvorved antallet af konkurrenter blev stærkt minimeret. På foranledning af klager blev listen udvidet med 5 virksomheder, og listen omfatter 2 virksomheder, som ikke anser sig for at være konkurrenter til klager.

Konkurrencerådet afviser klagers anbringende om, at man i undersøgelsen ikke har taget hensyn til efterspørgselssidens opfattelse af markedet. Møbelfabrikanternes umiddelbare kunder er møbelhandlerne, som på vegne af den endelige forbruger efterspørger reoler.

Anvendelse af princippet om krydselasticitet ville resultere i, at de leverandører, som klager opfatter som konkurrenter, ikke ville blive omfattet af produktmarkedet, som derfor ville resultere i et endnu mere begrænset marked, idet en relativ nedsættelse af priserne på produkterne i mellemprisklassen ikke vil føre til ændringer i afsætningen af de dyrere Montana-reolprodukter. Krydselasticiteten mellem Montana-reoler og konkurrenternes reoler er meget lav. Den foretagne - omend begrænsede - undersøgelse af prisudviklingen på reolprodukter i den dyre, i den mellemste og i den lave prisklasse i årene fra 1995 til 1998 bekræfter dette.

Det relevante marked må fastlægges uden hensyn til, at der findes et antal udbydere af udstyr til kontormøblering. Den, der efterspørger en reol til boligmontering i den eksklusive gruppe, går ikke til en kontormøbelleverandør.

Det fastlagte marked for kvalitetsreoler af eksklusivt design er ikke underlagt modeprægede fluktuationer på kort sigt. Den drejer sig om reoler i et tidløst design og til priser, som gør, at de ikke for forbrugeren er substituerbare med billigere produkter. Det er reolen som sådan - ikke farvenuanceringen - der efterspørges.

5.2 Misbrug

En dominerende virksomheds forhandlerantagelses-betingelser skal være objektive, saglige og konsekvent gennemførte. En afvisning af at levere uden en sådan begrundelse vil være misbrug. En virksomhed, der indtager en dominerende stilling på et marked, og som på grund af kapacitetsproblemer ikke kan eller vil levere, må fordele sine ressourcer forholdsmæssigt til de

enkelte forhandlere eller alternativt stille krav om størrelsen af kundernes køb. Ellers vil behovskrav kombineret med sortimentskrav kunne hindre den frie adgang til markedet og dermed begrænse konkurrencen.

5.3 Væsentlighed

Montanas reoler passer til det sortiment af grundigt indarbejdede mærkevarer, som i forvejen forhandles af P. Lindegaard Poulsen. For en eksklusiv møbelforretning er det afgørende, at dens brede vifte af kvalitetsreoler omfatter det førende reolmærke på det danske marked.

6. Konkurrenceankenævnets bemærkninger

Udstedelse af leveringspåbud i medfør af [§ 11, stk. 3, jf. § 11, stk. 1 og stk. 2, nr. 2](#), og [§ 16, stk. 1, nr. 3](#), er betinget af, at der foreligger en konkurrencebegrænsning på det relevante marked i kraft af en virksomheds dominerende stilling, og at denne virksomheds leveringsnægtelse indeholder et misbrug af den dominerende stilling derved, at leveringsnægtelsen ikke er begrundet i objektive, saglige og rimelige leveringsbetingelser, som administreres konsekvent, og at leveringsnægtelsen rammer en virksomhed, for hvilken levering er af væsentlig betydning. Dette betyder bl.a., at leveringspåbud kun kan udstedes, såfremt leverandørens styrke på markedet er af en sådan karakter, at leveringsnægtelsen er ensbetydende med en reel og betydningsfuld konkurrencebegrænsning.

Ved afgørelsen af, om leverandørens styrke på markedet er af den nævnte karakter, skal der ifølge forarbejderne tilstræbes såvel overensstemmelse med markedsafgrænsningen efter EU-konkurrenceretten som en mere dynamisk afgrænsning af det relevante marked end hidtil ved i øget omfang at tage hensyn til den potentielle konkurrence og den fremtidige udvikling i substituerbarheden, således at der ikke foretages en snæver markedsafgrænsning som følge af modeluner og lignende.

For danskere flest er boligindretning noget væsentligt. Boligindretning er samtidig i høj grad præget af en fælles kulturarv, og det er en del af denne, at der er et særligt marked for de mere eksklusive, prestigeprægede møbler. Udviklingen på dette marked har i de seneste tiår været påvirket af bl.a. udviklingen fra møbelsnedker til møbelindustri. Det danske møbelmarkeds struktur har åbnet særlige muligheder for virksomheder, som har formået at erstatte det finere møbelsnedkere med et industrielt produkt.

Montanas industrielt fremstillede reolsystem har i kraft af design og markedsføring over en årrække opnået en unik position på det særlige, mere eksklusive, prestigeprægede reolmarked her i landet. For forbrugerne på dette marked er Montana-reoler umiddelbart genkendelige og forbundet med en særlig signalværdi - et udtryk for tidløs dansk, industriel design og for varig kvalitet, som har et navn og sin pris. Krydspriselasticiteten må på denne baggrund formodes at være særdeles lav, og denne formodning bestyrkes af den - ganske vist beskedne, men dog rimeligt vejledende - prisudviklingsundersøgelse, som Konkurrencerådet har foretaget. Markedet har ikke et så stort omfang, som det er lagt til grund for Konkurrencerådets beregning af markedsandel. En fokuseret dynamisk synsvinkel gør ikke nogen særlig forskel, da forbrugerpræferencerne på området ikke hører til de hurtigt omskiftelige. Mulighederne for udbudssubstitution begrænses af forbuddet mod plagiat og nødvendigheden af en intensiv, langvarig markedsføringsindsats.

På denne baggrund finder Ankenævnet det godt gjort, at Montana på dette særlige reolmarked, der ikke er karakteriseret af fuldkommen konkurrence, har en sådan styrke, at nægtelsen af at levere til

P. Lindegaard Poulsen ApS er ensbetydende med en reel og betydningsfuld konkurrencebegrænsning.

Af de grunde, som Konkurrencerådet har anført, tiltræder Ankenævnet, at det er af væsentlig betydning for P. Lindegaard Poulsen ApS som forhandler af de mere eksklusive, prestigeprægede mærker at modtage leverancer fra klager, og at klager ikke har godtgjort, at der foreligger særlige - anerkendelsesværdige - grunde til ikke at ville levere til netop P. Lindegaard Poulsen ApS.

Med denne begrundelse stadfæster Ankenævnet herefter Konkurrencerådets leveringspålæg.

Herefter bestemmes:

Konkurrencerådets afgørelse af 27. maj 1998 stadfæstes.

Ole Jess Olsen

Jens Fejø

Børge Dahl«