

Konkurrencerådsafgørelse den 28. juni 2023

Semler Mobility Retail A/S' erhvervelse af ene- kontrol over Car Hol- ding A/S



Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

Carl Jacobsens Vej 35
2500 Valby
Tlf.: +45 41 71 50 00
E-mail: kfst@kfst.dk

Journal nr. 22/08235 /CENK, MKR, MZK, RLA & SAM

Afgørelsen er udarbejdet af
Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

Indholdsfortegnelse

1.	RESUMÉ.....	5
1.1	Anmeldelsen, transaktionen og parterne	5
1.2	Det relevante marked.....	5
1.3	Det kontrafaktiske scenarie	6
1.4	Vurdering af markedet for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer.....	7
1.5	Konklusion	9
2.	AFGØRELSE.....	10
3.	SAGSFREMSTILLING	11
3.1	Indledning.....	11
3.2	Parterne og deres aktiviteter	11
3.3	Transaktionen.....	12
3.4	Jurisdiktion og anmeldelsespligt.....	12
4.	MARKEDSBESKRIVELSE.....	13
4.1	Analysegrundlag.....	13
4.1.1	Markedsundersøgelse.....	13
4.2	Beskrivelse af reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer og salg af reservedele til motorkøretøjer	14
4.2.1	Reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer	14
4.2.1.1	Service- og reparationsaftaler	15
4.2.1.2	Rammeaftaler	16
4.2.2	Salg af reservedele til motorkøretøjer	16
4.3	Høringssvar.....	17
5.	VURDERINGEN	18
5.1	Afgrænsningen af de(t) relevante marked(er).....	18
5.1.1	Markedet for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer	19
5.1.1.1	Det relevante produktmarked	19
5.1.1.2	Det relevante geografiske marked	21
5.1.2	Markedet for engrossalg af reservedele til motorkøretøjer	22
5.1.2.1	Det relevante produktmarked	22
5.1.2.2	Det relevante geografiske marked	24
5.2	Vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger	24
5.2.1	Vurderingen af det kontrafaktiske scenarie.....	24
5.2.2	Berørte markeder	25
5.2.3	Vurdering af markedet for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer	25
5.2.3.1	Horisontale ensidige virkninger	26
5.2.3.1.1	Markedsandele og HHI	26

5.2.3.1.2	Kundernes villighed til at køre længere ved en prisstigning.....	30
5.2.3.1.3	Betydning af konkurrencepres uden for de lokale områder og kundernes placering	31
5.2.3.1.4	Vurdering af mulige lokale virkninger for Kronborg Auto	32
5.2.3.1.4.1	Alternativer til parterne er relevante.....	32
5.2.3.1.5	Markedsforhold med generel betydning	34
5.2.3.1.5.1	Flere værksteder tilbyder samme reparations- og vedligeholdelsesydelser	34
5.2.3.1.5.2	Skiftemuligheder.....	36
5.2.3.1.5.3	Mulighed for at forhindre ekspansion	37
5.2.3.1.5.4	Rammeaftaler	38
5.2.3.1.6	Konklusion ensidige virkninger.....	39
5.2.4	Vertikale forbindelser.....	41
5.2.4.1	Vurdering af inputafskærmning	41
5.2.4.1.1	Værksteder autoriseret indenfor Volkswagen, Škoda, SEAT og/eller Audi	42
5.2.4.1.2	Uafhængige værksteder.....	42
5.2.4.1.3	Konklusion inputafskærmning.....	44
6.	KONKLUSION	45
7.	BILAG	46
7.1	Vurderingskriterier.....	46
7.1.1	Det kontrafaktiske scenarie	47
7.2	Horisontale forbindelser.....	48
7.2.1	Markedsandele og HHI.....	48
7.2.2	Ensidige virkninger.....	49
7.3	Vertikale forbindelser	51
7.3.1	Markedsandele og HHI.....	51
7.3.2	Ensidige virkninger.....	52
7.3.2.1	Inputafskærmning.....	52

1. Resumé

1.1 Anmeldelsen, transaktionen og parterne

1. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 20. januar 2023 en almindelig anmeldelse af en fusion mellem Semler Mobility Retail A/S ("Semler Retail") og Car Holding A/S ("Car Holding") (samlet "parterne").
2. Semler Retail erhverver hele aktiekapitalen i Car Holding og dermed enekontrol over Car Holding og dets respektive selskaber, herunder Autohuset Glostrup A/S, Autohuset Glostrup-Valby A/S, Autohuset Frederikssund A/S, Autohuset Ringsted A/S og Kronborg Auto A/S. Fusionen medfører således et kontrolskifte og udgør en fusion, jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.
3. Kronborg Auto A/S ejer samtlige anparter i driftsselskabet Helsingør Bilhus af 2009 ApS. På tidspunktet for fusionens gennemførelse frasælges Helsingør Bilhus af 2009 ApS til Michael Therkildsen Holding ApS, der er sælger af Car Holding.¹ Helsingør Bilhus af 2009 ApS indgår således ikke i transaktionen.
4. Anmeldelsen var fuldstændig fra den 1. februar 2023. Styrelsen orienterede den 13. marts 2023 parterne om, at fusionen overgik til fase II, idet styrelsen vurderede, at der var behov for en særskilt undersøgelse af fusionen.
5. Parterne sælger gennem deres forhandlere personbiler og lette erhvervskøretøjer. Desuden driver parterne værksteder autoriseret af bilmærkerne Volkswagen, Audi, Škoda og SEAT, som tilbyder reparation- og vedligeholdelsesydelser samt salg af originale reservedele til de respektive bilmærker.

1.2 Det relevante marked

Markedet for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer

Det relevante produktmarked

6. I henhold til tidligere praksis kan markedet for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer afgrænses særskilt fra markedet for salg af reservedele. Herudover har markedet for reparation og vedligeholdelse i praksis været anset som mærkespecifikt. Endelig har Kommissionen overvejet at segmentere markedet i henholdsvis simple og komplicerede reparations- og vedligeholdelsesydelser, men har ladet den endelige afgrænsning stå åbent.
7. Styrelsens markedsundersøgelse indikerer, at der ikke umiddelbart er grundlag for at anse en segmentering af markedet for reparation og vedligeholdelse efter simple henholdsvis komplicerede reparationer som en plausibel afgrænsning.
8. Eftersom fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt selv ved den snævrere plausible afgrænsning af markedet for reparation og vedligeholdelse i form af mærkespecifik reparation og vedligeholdelse, kan markedsafgrænsningen i denne afgørelse stå åben.

¹ Jf. punkt 5.1(iii) i den som bilag 1 vedlagte betinget aktieoverdragelsesaftale.

-
9. Til brug for vurderingen af fusionen tager styrelsen på baggrund af praksis udgangspunkt i mærkespecifikke markeder for reparation og vedligeholdelse af henholdsvis Volkswagen, Audi, Škoda og SEAT.

Det relevante geografiske marked

10. Styrelsens markedsundersøgelse viser, at 89 pct. af de adspurgte kunder er villig til at køre op til 30 minutter fra deres bopæl til at købe reparation- og vedligeholdelsesydelser til deres personbiler og lette erhvervskøretøjer. Hertil kommer, at kunderne ville køre op til ca. 15 minutter yderligere for at undgå en prisstigning, såfremt prisen steg med 10 pct. Af parternes konkurrenter har 82 pct. endvidere estimeret, at deres kunder vil køre op mod 30 minutter for få serviceret eller repareret sin bil.
11. Eftersom det er styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses nationalt eller mere snævert til Sjælland eller lokale områder, kan den endelige afgrænsning af det geografiske marked for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer stå åben.
12. Til brug for vurderingen af denne fusion, tager styrelsen således udgangspunkt i mærkespecifikke markeder for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer geografisk afgrænset til Sjælland samt lokale virkninger i geografiske områder afgrænset ved catchment areas baseret på 30 minutters køretid fra parternes lokationer.

Markedet for engrossalg af reservedele

Det relevante produktmarked

13. I henhold til Kommissionens praksis kan markedet for salg af reservedele segmenteres på baggrund af typen af reservedele, herunder originale og ikke-originale reservedele, i bilmærker, og i forskellige led i værdikæden, herunder markederne for fremstilling, engrossalg og detailsalg af originale reservedele. Endelig har Kommissionen også tidligere skelnet mellem originale reservedele i henhold til typen af køretøj.
14. Styrelsen finder ikke anledning til at afvige fra tidligere praksis i denne fusion. Eftersom fusionen efter styrelsens vurdering ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses bredt til at omfatte alle reservedele og led i værdikæden, herunder fremstilling, engrossalg og detailsalg af OE-reservedele eller snævert til et mærkespecifikt engrosmarked bestående af OE-reservedele eller snævrere af OEM-reservedele, kan den endelige afgrænsning af markedet imidlertid stå åbent i denne sag.
15. Eftersom parterne alene sælger OEM-reservedele af bilmærkerne Volkswagen, Audi, Škoda og SEAT, har styrelsen i sin vurdering af fusionens virkninger taget udgangspunkt i et marked for engrossalg af OEM-reservedele af disse bilmærker.

Det relevante geografiske marked

16. For så vidt angår markedet for engrossalg af reservedele, har styrelsen taget udgangspunkt i praksis, hvorefter markedet i tidligere sager er blevet afgrænset nationalt. Eftersom fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om det geografiske marked afgrænses bredt til at omfatte EEA-området eller snævert til et nationalt marked, kan den endelige afgrænsning af markedet imidlertid stå åbent i denne sag.

1.3 Det kontrafaktiske scenarie

17. Styrelsen skal ved vurderingen af, om en fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, foretage en undersøgelse, som består i dels en analyse af situationen, hvor fusionen ikke
-

gennemføres (det kontrafaktiske scenarie), dels en analyse af situationen, hvor fusionen gennemføres (fusionsscenariet). Styrelsen sammenligner de to scenarier for derved at vurdere, om fusionen hæmmer den effektive konkurrence betydeligt. Styrelsen vurderer, at det relevante kontrafaktiske scenarie til brug for vurderingen af nærværende fusion er status quo.

1.4 Vurdering af markedet for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer

Horisontale ensidige virkninger

18. Fusionen indebærer, at fusionsparternes markedsandele forøges på de horisontalt berørte mærkespecifikke markeder for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer. De horisontale berørte overlap angår bilmærkerne Volkswagen, Audi, Škoda og SEAT på Sjælland og i de respektive catchment areas på 30 minutter køretid fra parternes lokationer.
19. På mærkespecifikke markeder for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer på Sjælland ligger parternes samlede markedsandele under 24 pct. inden for alle ovenstående relevante bilmærker. Herfindahl-Hirschman indekset ("HHI") er efter fusionen under 1.000 for hvert bilmærke, og ændringen i HHI er under 250 for hvert bilmærke. HHI-værdierne er dermed inden for de af Kommissionen fastsatte tærskler for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, medmindre der foreligger særlige omstændigheder.
20. På baggrund af HHI-værdierne har styrelsen vurderet, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence på mærkespecifikke markeder for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer på Sjælland.
21. For så vidt angår de lokale virkninger af fusionen, herunder områder baseret på catchment areas på 30 minutter fra hvert af parternes værksteder, hvor begge parter er til stede, er det kun Kronborg Auto, som ligger i Helsingør, hvor både HHI efter fusionen vil være over 1.000 (men under 2.000) og ændringen i HHI vil være over 250. Niveauerne af HHI for Kronborg Auto er dermed over de af Kommissionens fastsatte tærskler for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer, medmindre der foreligger særlige omstændigheder.
22. I de øvrige områder er HHI derimod inden for Kommissionens tærskler, hvorfor styrelsen har fokuseret på lokale virkninger for Kronborg Autos 30 minutters catchment area.
23. Det er styrelsens vurdering, at markedsforholdene i nærværende sag ikke understøtter, at fusionen giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af ensidige virkninger vurderet på Sjælland og lokalt for Kronborg Auto.
24. Det skyldes *for det første*, at kunderne har flere relevante muligheder for at skifte værksted, idet kunderne i Kronborg Autos catchment area generelt har god mulighed for at vælge mellem flere andre autoriserede værksteder inden for de relevante bilmærker såvel som en lang række uafhængige værksteder. Parternes samlede markedsandel i det geografiske område relateret til Kronborg Autos 30 minutters catchment area var [30-40] pct. i 2021. I Kronborg Autos catchment area er Semler Retail det største autoriserede værksted med autorisation i Volkswagen og Škoda målt på markedsandele, mens Car Holding er det sjette største værksted² med autorisation i Volkswagen og femtestørste værksted med autorisation i Škoda. Der vil efter fusionen således fortsat være henholdsvis fire og tre konkurrenter i området, der også er autoriseret i

² I Kronborg Autos catchment area på 30 minutter er Car Holding det sjette største autoriserede værksted i Volkswagen privat og det fjerdestørste autoriserede værksted i Volkswagen erhverv.

henholdsvis Volkswagen og Škoda med markedsandele mellem [5-20] pct. hver. Derudover er der en lang række uafhængige værksteder med mindre markedsandele, heriblandt flere uafhængige værkstedskæder med markedsandele over [0-5] pct. hver.

25. *For det andet* vil kunderne i tilfælde af en prisstigning på 10 pct. for værkstedsydelsen udvide deres køreradius væsentligt for at undgå en prisstigning. I et område med en køretid på 20 minutter fra Kronborg Auto er der ikke et overlap mellem parterne, og i et område med en køretid på 45 minutter fra Kronborg Auto vil niveauerne af HHI efter fusionen for Kronborg Auto være inden for Kommissionens førnævnte tærskler.
26. *For det tredje* finder styrelsen, at parterne og andre autoriserede værksteder kan levere de samme reparations- og vedligeholdelsesydelser, idet autoriserede værksteder indgår i det pågældende selektive distributionssystem for det givne bilmærke. De autoriserede værksteders optagelse i det pågældende selektive distributionssystem sker på baggrund af samme objektive, kvalitative kriterier, og værkstederne er forpligtede til at drive forretning under samme koncept. Styrelsens konkurrentundersøgelse viser desuden, at de uafhængige værksteder grundlæggende kan udføre de samme reparations- og vedligeholdelsesydelser og har erfaring med langt de fleste typer reparations- og vedligeholdelsesydelser.
27. Styrelsen vurderer *for det fjerde*, at der er gode skifteforhold på markedet, idet der som udgangspunkt ikke er omkostninger forbundet med et værkstedsskift, og at der som udgangspunkt er frit værkstedsvalg.
28. *For det femte* vurderer styrelsen, at det fusionerede selskab ikke er i stand til at forhindre konkurrenterne i at ekspandere.
29. *For det sjette* er det styrelsens vurdering, at store erhvervskunder med rammeaftaler også har et væsentligt antal alternativer til parterne, og at rammeaftaler typisk ikke er mærkespecifikke.
30. Styrelsen vurderer derfor ikke, at fusionen vil hæmme den effektive konkurrence i form af ensidige virkninger på Sjælland og lokalt for Kronborg Auto.

Vertikale forbindelser

31. Fusionen indebærer en vertikal forbindelse, da Semler Gruppens bilimportør-selskab, SMC, er aktiv på markedet for engrossalg af OEM-reservedele segmenteret efter bilmærke, og Car Holding er aktiv på de mærkespecifikke markeder for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer, hvor reservedele indgår, ligesom Car Holding er aktiv indenfor videresalg af reservedele.
 32. Styrelsen har foretaget en nærmere undersøgelse af, om Car Holdings sammenlægning med Semler Retail, og dermed forøgelsen af Semler Retail's markedsandele i de mærkespecifikke markeder for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer, øger Semler Gruppens mulighed for og/eller incitament til afskærmning.
 33. For så vidt angår de autoriserede værksteder vurderer styrelsen, at fusionen ikke resulterer i en forøgelse af Semler Gruppens mulighed for inputafskærmning af de autoriserede værksteder.
 34. Styrelsen lægger i sin vurdering vægt på de regulatoriske aspekter, [xxx]. Herudover viser styrelsens konkurrentundersøgelse, at de autoriserede værksteder ikke har udtrykt bekymring for fusionen i relation til vertikale virkninger for salg af reservedele.
 35. For så vidt angår de uafhængige værksteder vurderer styrelsen, at Semler Gruppen ikke vil have øget mulighed for eller incitament til at afskærme de uafhængige værksteders adgang til originale reservedele.
-

-
36. Styrelsens vurdering er for det første begrundet i, at de uafhængige værksteders adgang til originale reservedele er sikret igennem importøraftalerne til de respektive bilmærker og Motor-køretøjsforordningen.³ Motor-køretøjsforordningen sikrer således både de autoriserede for-handlere og -værksteders samt importørernes adgang til videresalg af originale reservedele til de uafhængige værksteder.
 37. For det andet understøtter styrelsens markedsundersøgelse blandt reservedelskunder, at de uafhængige værksteder har et bredt udvalg af kilder til indkøb af originale reservedele - herun-der både OEM- og OES-reservedele.
 38. For det tredje har Car Holding et meget begrænset salg af reservedele, der i 2021 alene udgjorde [xxx] mio. kr. Det er derfor styrelsens vurdering, at Car Holding ikke udgør en vigtig forsynings-kilde til OEM-reservedele for de uafhængige værksteder, og at Car Holdings begrænsede salg af reservedele ikke ændrer Semler Gruppens incitament til at afskærme de uafhængige værkste-der.
 39. Styrelsen vurderer derfor, at fusionen ikke vil resultere i en forøgelse af Semler Gruppens mu-lighed for inputafskærmning af de autoriserede værksteder og de uafhængige værksteders ad-gang til originale reservedele.

1.5 Konklusion

40. Samlet vurderer Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt hverken på et samlet marked for reparation og vedligeholdelse af per-sonbiler og lette erhvervskøretøjer eller på snævrere mærkespecifikke segmenteringer af mar-kedet ift. 30 minutters catchment areas fra parternes lokationer.
41. Styrelsen vurderer heller ikke, at fusionen medfører en øget risiko for afskærmning af autori-serede- og uafhængige værksteders adgang til OEM-reservedele.
42. Fusionen skal derfor godkendes.

³ Kommissionens Forordning (EU) Nr. 461/2010 af 27. maj 2010 om anvendelse af artikel 101, stk. 3, i traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde på kategorier af vertikale aftaler og samordnet praksis inden for motorkøretøjsbranchen.

2. Afgørelse

-
43. Konkurrencerådet træffer følgende afgørelse:
 44. Det meddeles parterne, at Semler Mobility Retail A/S' erhvervelse af enekontrol over Car Holding A/S ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, og at fusionen derfor godkendes, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 1, jf. stk. 2, 1. pkt.
-

3. Sagsfremstilling

3.1 Indledning

45. Styrelsen modtog den 20. januar 2023 en almindelig anmeldelse af en fusion mellem Semler Mobility Retail A/S og Car Holding A/S, jf. konkurrencelovens § 12 b. Ifølge konkurrencelovens § 12 h, stk. 5, 3. pkt., løber fristerne i konkurrencelovens § 12 d, stk. 1, fra den dag, hvor styrelsen, ud over en fuldstændig anmeldelse, har modtaget dokumentation for betaling af gebyret for anmeldelsen. Fristerne begyndte at løbe den 1. februar 2023.
46. Styrelsen orienterede den 13. marts 2023 parterne om, at fusionen overgik til fase II, idet styrelsen vurderede, at der var behov for en særskilt undersøgelse af fusionen.
47. Fristen i fase I blev i henhold til konkurrencelovens § 12, stk. 9, midlertidigt afbrudt i forbindelse med indhentning af yderligere oplysninger. Fristen blev således afbrudt med virkning fra den 28. februar 2023 og genoptaget med virkning fra den 6. marts 2023. Fase II udløber derfor den 25. juli 2023.

3.2 Parterne og deres aktiviteter

48. Semler Mobility Retail A/S ("Semler Retail") er en del af den danske bilkoncern Semler Gruppen. Semler Gruppens forretningsområder omfatter blandt andet import og salg af personbiler og lette erhvervskøretøjer, salg af reservedele og tilbehør, samt salg af service- og reparationsydelser.
49. Semler Gruppen har desuden andel i kontrollen over Volkswagen Semler Finans ("VWSF"), som er et leasingselskab etableret af Semler Gruppen og Volkswagen Financial Services AG, som er ultimativt ejet af Volkswagen AG. I juni 2021 overtog Semler Gruppen desuden Nordania's ejerandel i Enterprise Rent-A-Car. Både VWSF og Enterprise Rent A-Car driver virksomhed med leasing, herunder erhvervsleasing, operationel leasing, finansiel leasing og biludlejning.⁴
50. Skandinavisk Motor Co A/S ("SMC") er Semler Gruppens bilimportør-selskab. SMC varetager den danske import af fabriksnye biler af blandt andet bilmærkerne Volkswagen personbiler, Volkswagen erhvervsbiler, Audi, Škoda og SEAT, herunder importen af reservedele til de pågældende bilmærker.⁵
51. De af SMC importerede biler sælges samt serviceres og repareres via et autoriseret forhandler- og servicenet. Forhandler- og servicenetværket består både af Semler Retail's egne forhandlere

⁴ Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 106-107 og punkt 96.

⁵ Opdelingen mellem Volkswagen personbiler og Volkswagen erhvervsbiler er ikke understøttet i praksis og styrelsen har ikke taget endelig stilling til, om der kan afgrænses to separate markeder. Opdelingen er baseret på det forhold, at de to delmærker af Volkswagen hører til hvert sit selektive distributionssystem. Parterne oplyser, at 25 ud af 28 autoriserede Volkswagen servicepartnere på Sjælland er både autoriserede inden for Volkswagen personbiler og Volkswagen erhvervsbiler. Det er parternes vurdering, at de tre øvrige servicepartnere vil hurtigt og uden væsentlige omkostninger kunne udvide autorisationen til også at omfatte Volkswagen erhvervsbiler jf. parternes endelige fusionsanmeldelse punkt 336. Det er på den baggrund styrelsens opfattelse, at der er betydeligt overlap mellem de to delmærker. Styrelsen har dog i markedsundersøgelsen og vurderingen af fusionens virkninger foretaget en opdeling mellem Volkswagen personbiler og Volkswagen erhvervsbiler. Som udgangspunkt vil styrelsen benytte den generelle betegnelse "Volkswagen", men i det omfang det er relevant og nødvendigt vil styrelsen sondre mellem "Volkswagen personbiler" og "Volkswagen erhvervsbiler".

og værksteder og selvstændige forhandlere og værksteder, som ikke er ejet af Semler Gruppen, men som har indgået en forhandlerkontrakt og/eller servicepartnerkontrakt med SMC (selektivt distributionsnet).

52. Semler Retails primære aktiviteter består i salg af fabriksnye personbiler og lette erhvervskøretøjer, salg af reservedele og tilbehør samt salg af service- og reparationsydelser inden for de bilmærker, som importeres af SMC. Endelig forhandler og servicerer Semler Retail brugte biler som led i sin forhandlervirksomhed, som udøves fra lokationer i hele Danmark.
53. Car Holding A/S ("Car Holding") aktiviteter består hovedsageligt i salg af fabriksnye og brugte personbiler og lette erhvervskøretøjer, salg af reservedele og tilbehør samt salg af service- og reparationsydelser. Car Holding er autoriseret forhandler og værksted af bilmærkerne Volkswagen personbiler, Volkswagen erhvervsbiler, Škoda, Nissan, Renault og Dacia, samt autoriseret værksted af Audi og SEAT. Forud for transaktionen er Car Holding ejet og enekontrolleret af Michael Therkildsen Holding ApS.
54. Car Holdings aktiviteter sker gennem driftsselskaberne Autohuset Glostrup A/S, Autohuset Glostrup-Valby A/S, Autohuset Frederikssund A/S, Autohuset Ringsted A/S, Kronborg Auto A/S og Helsingør Bilhus af 2009 ApS.

3.3 Transaktionen

55. Transaktionen indebærer, at Semler Retail erhverver hele aktiekapitalen i og dermed enekontrol over Car Holding og dets respektive selskaber, herunder Autohuset Glostrup A/S, Autohuset Glostrup-Valby A/S, Autohuset Frederikssund A/S, Autohuset Ringsted A/S og Kronborg Auto A/S.
56. Kronborg Auto A/S ejer samtlige anparter i driftsselskabet Helsingør Bilhus af 2009 ApS. På tidspunktet for fusionens gennemførelse sælges Helsingør Bilhus af 2009 ApS til Michael Therkildsen Holding ApS.⁶ Helsingør Bilhus af 2009 ApS indgår således ikke i transaktionen.
57. Fusionen medfører et kontrolskifte og udgør en fusion, jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.

3.4 Jurisdiktion og anmeldelsespligt

58. De deltagende virksomheder er Semler Retail og Car Holding.
59. Ifølge det oplyste havde Semler Gruppen (inklusive omsætning fra Semler Retail) i 2021 en omsætning på [xxx] mio. kr. i Danmark. Car Holding (eksklusivt omsætning fra Helsingør Bilhus af 2009, som ikke er en del af transaktionen) havde i 2021 en omsætning på [xxx] mio. kr.
60. Eftersom de deltagende virksomheders omsætning overstiger omsætningstærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, er der tale om en fusion omfattet af konkurrencelovens regler om fusionskontrol, jf. konkurrencelovens kapitel 4.

⁶ Jf. punkt 5.1(iii) i den som bilag 1 vedlagte betinget aktieoverdragelsesaftale.

4. Markedsbeskrivelse

4.1 Analysegrundlag

61. Styrelsen offentliggjorde den 11. november 2022 fusionen på styrelsens hjemmeside, www.kfst.dk. Styrelsen opfordrede ved den lejlighed alle interesserede til at komme med eventuelle bemærkninger til fusionen. I den forbindelse modtog styrelsen den 22. november 2022 bemærkninger fra [xxx].
62. Styrelsen har i forbindelse med vurderingen af fusionen, ud over fusionsanmeldelsen, taget udgangspunkt i følgende materiale og oplysninger:
 - » Møder med udvalgte af parternes større erhvervskunder, herunder [xxx] samt brancheorganisationen Dansk Bilbrancheråd og forbrugerorganisationen FDM.
 - » Svar på spørgeskemaer til parternes kunder inden for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer (henholdsvis privat- og erhvervskunder), parternes konkurrenter og parternes reservedelskunder.
 - » Parternes bemærkninger af 27. marts 2023 til styrelsens meddelelse om betænkeligheder.
 - » Derudover har styrelsen indhentet en række oplysninger fra parterne.
63. I de følgende afsnit beskrives de gennemførte undersøgelser. De væsentligste resultater af undersøgelserne vil fremgå undervejs i de relevante afsnit i afgørelsen.

4.1.1 Markedsundersøgelse

64. Styrelsen har i forbindelse med vurderingen af fusionen gennemført en markedsundersøgelse. Det er sket i form af to spørgeskemaundersøgelser blandt de af parternes kunder, der køber reparations- og vedligeholdelsesydelser til personbiler og lette erhvervskøretøjer af bilmærkerne AUDI, Volkswagen personbiler, Volkswagen erhvervsbiler, SEAT og Škoda; Én spørgeskemaundersøgelse blandt parternes privatkunder ("privatkundeundersøgelsen") og én spørgeskemaundersøgelse blandt parternes erhvervskunder ("erhvervskundeundersøgelsen"). Styrelsen har desuden gennemført en spørgeskemaundersøgelse blandt parternes konkurrenter, samt de kunder, som indkøber reservedele hos parterne i forbindelse med deres aktiviteter inden for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer ("konkurrentundersøgelsen"). Spørgeskemaundersøgelserne blev gennemført i marts og april 2023.
 65. Formålet med spørgeskemaundersøgelserne var bl.a. at afdække, hvordan de relevante markeder skal afgrænses med udgangspunkt i praksis, herunder om der er grundlag for at segmentere et eventuelt marked for reparation og vedligeholdelse i henholdsvis lette- og komplicerede ydelser, fusionens virkninger indenfor mærkespecifik reparation og vedligeholdelse af personbiler og lette erhvervskøretøjer samt at afdække konkurrencepresset mellem parterne og parternes konkurrenter i en række lokale geografiske områder.
 66. Privatkundeundersøgelsen blev sendt til 29.504 fysiske personer, som parterne har angivet som privatkunder i 2022. Parterne blev anmodet om at angive deres kunder inden for reparation og vedligeholdelse af bilmærkerne Volkswagen personbiler, Volkswagen erhvervsbiler, Audi, SEAT og Škoda. 6.242 personer gennemførte undersøgelsen, hvilket svarer til en svarprocent på 21 pct.
-

67. Erhvervskundeundersøgelsen blev sendt til 1.866 virksomheder, som parterne har angivet som erhvervskunder i 2022.⁷ Parterne blev anmodet om at angive deres kunder inden for reparation og vedligeholdelse af bilmærkerne Volkswagen personbiler, Volkswagen erhvervsbiler, Audi, SEAT og Škoda. Erhvervskunderne omfattede virksomheder med et CVR-nummer, hvorfor undersøgelsen både omfatter enkeltmandsvirksomheder og kapitalselskaber. 406 virksomheder gennemførte undersøgelsen, hvilket svarer til en svarprocent på 22 pct.
68. Konkurrentundersøgelsen blev sendt til 1.222 virksomheder, som parterne har angivet som konkurrenter inden for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer i 2022, og/eller som reservedelskunder i 2022. Parterne blev anmodet om at angive deres autoriserede- og uafhængige konkurrenter samt reservedelskunder, sådan at gruppen af respondenter dækkede konkurrenter, som var (i) autoriserede værksteder inden for bilmærkerne Volkswagen personbiler, Volkswagen erhvervsbiler, Audi, SEAT og/eller Škoda, (ii) værksteder uden autorisation, (iii) værksteder med autorisation inden for andre bilmærker end ovenstående, samt kunder, som har købt reservedele hos parterne uden at tilhøre kategorierne af konkurrenter under (i)-(iii). 250 selskaber gennemførte undersøgelsen, hvilket giver en svarprocent på 20 pct.

4.2 Beskrivelse af reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer og salg af reservedele til motorkøretøjer

69. Sagen omhandler i) reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer og ii) salg af reservedele til motorkøretøjer.

4.2.1 Reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer

70. I 2021 var der lidt mere end 4.000 autoværksteder fordelt over hele Danmark, som tilbyder reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer.⁸
71. Reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer af et specifikt bilmærke kan foregå enten hos autoriserede værksteder af dette specifikke bilmærke eller hos uafhængige værksteder, som eventuelt kan være autoriseret inden for andre bilmærker.⁹ Værksteder kan således overordnet inddeles i to grupper; autoriserede værksteder og uafhængige værksteder i relation til et specifikt bilmærke.
72. Et autoriseret værksted¹⁰ er et værksted, som har en aftale med bilproducenten/-importøren af et bestemt bilmærke om at yde reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer af det pågældende bilmærke inden for bilproducentens/-importørens selektive distributionsnetværk, og som er forpligtet til at overholde en række kvalitative krav, herunder uddannelseskra¹¹. Autoriserede værksteder anvender bl.a. reservedele, som er mærket med motorkøretøjsproducentens mærke til det konkrete motorkøretøj eller reservedele af matchende kvalitet.
73. Et uafhængigt værksted¹² er et værksted, som yder reparation og vedligeholdelse af biler af et eller flere bilmærker, men hvor værkstedet ikke har en aftale med bilproducenten/-importøren

⁷ De adspurgte respondenter udgjorde erhvervsvirksomheder fordelt på diverse brancher eksempelvis leasingselskaber, forsikringsselskaber og biludlejningsselskaber. Offentlige myndigheder er ikke inkluderet.

⁸ Jf. Danmarks Statistik, GF02, 452010 "Autoreparationsværksteder mv."

⁹ Jf. Kommissionens Forordning (EU) Nr. 461/2010 af 27. maj 2010 om anvendelse af artikel 101, stk. 3, i traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde på kategorier af vertikale aftaler og samordnet praksis inden for motorkøretøjsbranchen, pkt. 13.

¹⁰ Kendes også som "mærke-værksteder" eller "servicepartnere".

¹¹ I denne afgørelse er det autorisationer vedrørende Volkswagen Personbiler, Volkswagen Erhvervsbiler, Škoda, Audi og SEAT, som er relevante jf. styrelsens markedsundersøgelse blandt fusionsparternes kunder og konkurrenter.

¹² Kendes også som "ikke mærke-værksted" eller "uautoriseret værksted".

af det/de pågældende bilmærker, og dermed ikke er autoriseret værksted inden for det/de pågældende bilmærker.¹³ Uafhængige værksteder anvender typisk ikke originale reservedele fra motorkøretøjsproducenternes bilmærke, men anvender derimod enten reservedele fra producenter, som også producerer originale reservedele for motorkøretøjsproducenterne, eller reservedele af matchende kvalitet fra andre reservedelsproducenter. Uafhængige værksteder kan være både selvstændige værksteder eller indgå i kædesamarbejder.

74. Reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer dækker over en lang række forskellige ydelser til biler, som værkstederne kan tilbyde, og som kan variere i kompleksitet. Det kan fx være hjulskifte, undervognsbehandlinger og rudeskifte, som er relativt simple og standardiserede ydelser og derfor kan foretages af de fleste værksteder. Andre reparationer, som fx udskiftning af en motor, vil være mere komplekse. I de fleste tilfælde vil både autoriserede og uafhængige værksteder kunne foretage en given ydelse, men i nogle tilfælde, hvor der fx kræves særlig teknisk ekspertise eller adgang til bilens software, er det typiske en mindre andel af uafhængige værksteder end autoriserede værksteder, som kan foretage ydelsen.
75. Eksempelvis fremgår det af styrelsens markedsundersøgelse, at autoriserede værksteder typisk kan udføre softwareopdatering, mens alene omkring 1/3 af de uafhængige værksteder kan udføre softwareopdatering.¹⁴

4.2.1.1 Service- og reparationsaftaler

76. Ved køb af en bil hos en autoriseret forhandler indgås i mange tilfælde en service- og reparationsaftale. En service- og reparationsaftale er en længerevarende aftale mellem oftest importøren af bilmærket, eksempelvis SMC, og bilejeren om, at bilejeren kan få udført en række reparations- og vedligeholdelsesydelser mod en periodevis fast betaling.¹⁵ Aftalerne udbydes ofte i forbindelse med salget af en fabriksnybil, men de kan også sælges i forbindelse med salg af brugte biler eller som et selvstændigt produkt til en allerede eksisterende bilejer.
77. Dette ses bl.a. hos parterne, hvor kunderne kan købe samme service og -vedligeholdelsesaftaler hos alle de autoriserede forhandlere af Volkswagen personbiler, Volkswagen erhvervsbiler, SEAT, Škoda og Audi. Af Semler Retails solgte fabriksnye biler i 2022, tilkøbte [xxx] pct. af kunderne en service- og reparationsaftale, mens [xxx] pct. af Car Holdings kunder tilkøbte en service- og reparationsaftale.¹⁶
78. De typiske service- og reparationsaftaler, som Semler Retail og de øvrige autoriserede servicepartnere og forhandlere sælger, sælges på vegne af SMC, der er importør af en række bilmærker. Det er således SMC og bilejeren, som er aftalparter i aftalen. Alle værksteder i SMC's distributionsnetværk inden for det specifikke bilmærke kan anvendes af bilejeren til service- og reparationsopgaver under service- og reparationsaftalen. I praksis betyder det, at bilejeren i forhold til den specifikke opgave frit kan vælge hvilket autoriseret værksted, bilejeren ønsker at benytte.¹⁷

¹³ Jf. styrelsens markedsundersøgelse blandt fusionsparternes kunder og konkurrenter.

¹⁴ Jf. styrelsens markedsundersøgelse blandt fusionsparternes konkurrenter.

¹⁵ [Autoriseret Service- og Reparationsabonnement – SMC Serviceabonnementer \(semler.dk\)](#) (besøgt den 25-04-2023).

¹⁶ Jf. parternes svar af 6. februar 2023 på styrelsens spørgsmål 1.C.II af 26. januar 2023.

¹⁷ Jf. parternes svar af 6. februar 2023 på styrelsens spørgsmål 1.a af 26. januar 2023.

4.2.1.2 Rammeaftaler

79. Store erhvervskunder¹⁸ indgår ofte rammeaftaler med værksteder/værkstedskæder, m.v., som regulerer vilkårene for erhvervskundens løbende køb af reparation og vedligeholdelse¹⁹, og som giver rabat på fakturaprisen.²⁰
80. Rammeaftalerne indgås enten med det formål at tilbyde erhvervskundens egne kunder at få udført reparation- og vedligeholdelse, eller at erhvervskunden selv kan få repareret og vedligeholdt sine bilflåde. Leasingselskaber og forsikringselskaber er typiske eksempler på store erhvervskunder, der indgår rammeaftaler.
81. En erhvervskunde med en rammeaftale har mulighed for at anvende alle de lokationer, som værkstedskæden, der er indgået rammeaftale med, råder over til reparation og vedligeholdelse på forudbestemte priser og vilkår.²¹
82. Rammeaftalerne er typisk ikke mærkespecifikke²² og tager udgangspunkt i, at de store erhvervskunder har flere bilmærker i deres flåde. Det betyder også, at eksempelvis et leasingselskab, der råder over en flåde med flere forskellige bilmærker i princippet kan få udført reparation og vedligeholdelse af alle sine bilmærker uanset, at værkstedet kun måtte være autoriseret på eksempelvis ét bilmærke.
83. Store erhvervskunder har ofte rammeaftaler med flere forskellige værksteder på tværs af bilmærker og eventuel autorisation.

4.2.2 Salg af reservedele til motorkøretøjer

84. Kommissionen definerer i de Supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer originale reservedele som reservedele, der er godkendt og fremstillet efter de specifikationer og produktionsstandarder, som motorkøretøjsproducenten har opstillet for fremstillingen af reservedele til montering af det pågældende motorkøretøj med motorkøretøjsproducentens mærke (**OEM-reservedele**), og reservedele som er fremstillet på de samme produktionsenheder som OEM-reservedele (**OES-reservedele**) (tilsammen benævnt **OE-reservedele**).²³
85. Derudover definerer Kommissionen **reservedele af matchende kvalitet**. For at være af matchende kvalitet, skal reservedelen være af en tilstrækkelig god kvalitet til, at brugen af den ikke bringer det pågældende autoriserede nets omdømme i fare. Ligesom ved enhver anden udvælgelsesstandard vil motorkøretøjsproducenten kunne fremlægge dokumentation for, at en given reservedel ikke opfylder dette krav.²⁴

¹⁸ Defineret af parterne som kunder med en flåde over 50 køretøjer jf. parternes svar af 15. marts 2023 på styrelsens spørgsmål 1 af 13. marts 2023.

¹⁹ Jf. styrelsens markedsundersøgelse blandt parternes erhvervskunder.

²⁰ Jf. parternes svar af 21. februar 2023 på styrelsens spørgsmål 2 af 15. februar 2023.

²¹ Jf. Parternes bemærkninger af 21. marts 2023 til styrelsens udkast til erhvervskundeundersøgelse.

²² Jf. e-mail fra parterne vedrørende høring om erhvervskundeundersøgelse af 21. februar 2023 og styrelsens møde med [xxx].

²³ Jf. Kommissionens Supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer EN (2010/C 138/05), punkt 18 og 19.

²⁴ Jf. Kommissionens Supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer EN (2010/C 138/05), punkt 20.

-
86. Endelig eksisterer der **uoriginale reservedele af ikke-matchende kvalitet**.²⁵
87. Distribution af reservedele til motorkøretøjer kan opdeles i henholdsvis fremstilling, engrosdistribution og detailsalg af reservedele.
88. Engrosdistribution omfatter producentens levering til motorkøretøjsproducenten og til de uafhængige grossister samt importørens salg til værkstederne.
89. Detailsalg er salg af reservedele fra værkstederne, også kaldet OTC-salg (over-the-counter-salg) til slutbrugere, herunder salg af reservedele fra forhandlere i det autoriserede netværk til andre forhandlere (autoriserede og uafhængige), hvilket af parterne kaldes NORA-salg.²⁶

4.3 Høringssvar

90. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen sendte udkast til afgørelse i høring hos Semler Retail og Car Holding den 13. juni 2023. Styrelsen modtog den 16. juni 2023 høringssvar fra Accura Advokatpartnerselskab på vegne af parterne.
91. Parterne bemærker overordnet, at *"Parternes synspunkter generelt er afspejlet i det materiale, som Parterne har delt med styrelsen gennem anmeldelsesprocessen, herunder i den endelige fusionsanmeldelse og i de indlæg og besvarelser af spørgsmål og dataanmodninger, som Parterne løbende har indsendt til styrelsen. Generelt henvises der derfor til Parternes tidligere indlæg mv."*
92. Herudover bemærkes det, *"at Parterne er enige med styrelsen i, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, og at fusionen derfor skal godkendes."*
93. Parterne har derudover en række mindre tekstmæssige bemærkninger til konkrete afsnit og tabeller. Bemærkningerne er håndteret under de relevante afsnit.

²⁵ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 31. august 2005 i sag 3/1120-0100-1129/FI/LPML - Klage over Pradan Auto Import A/S, punkt 35.

²⁶ Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 166. NORA-salg er en tysk forkortelse for Nich Organisierte Rabattbegünstigte Abnehmer.

5. Vurderingen

5.1 Afgrænsningen af de(t) relevante marked(er)

94. For at vurdere om en fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er det nødvendigt at afgrænse det eller de relevante markeder, som fusionen berører.
95. Det relevante marked består af det relevante produktmarked og det relevante geografiske marked. Formålet med at afgrænse et marked både som produktmarked og som geografisk marked er at fastslå, hvilke egentlige konkurrenter der er i stand til at begrænse de involverede virksomheders adfærd og forhindre dem i at handle uafhængigt af et effektivt konkurrencemæssigt pres.²⁷
96. Ved *det relevante produktmarked* forstås markedet for alle de produkter og/eller tjenesteydelser, som forbrugeren anser for indbyrdes substituerbare på grund af deres egenskaber, pris og anvendelsesformål.²⁸
97. Ved *det relevante geografiske marked* forstås det område, hvor de deltagende virksomheder er involveret i udbud af og efterspørgsel efter produkter eller tjenesteydelser, og som har tilstrækkelig ensartede konkurrencevilkår og kan skelnes fra de tilstødende områder, fordi konkurrencevilkårene dér er meget anderledes.²⁹
98. Udgangspunktet for markedsafgrænsningen er en analyse af efterspørgsels- og udbudssubstitution.³⁰ De(t) relevante produktmarked(er) og geografiske marked(er) vil blive undersøgt i det følgende.
99. Et relevant marked betragtes som et berørt marked, når enten (i) to eller flere af fusionsparterne er aktive på det samme marked, og fusionen vil medføre, at parterne tilsammen får en markedsandel på mindst 15 pct. (horisontale overlap) og/eller (ii) en eller flere af fusionsparterne er aktive på markeder i forudgående eller efterfølgende omsætningsled (vertikale forbindelser), og parterne hver især eller tilsammen får en markedsandel på mindst 25 pct.³¹
100. I det følgende vil styrelsen vurdere afgrænsningen af de relevante produktmarkeder og geografiske markeder, som berøres af nærværende fusion:
 - » Markedet for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer, hvor parterne har horisontalt overlappende aktiviteter.
 - » Markedet for engrossalg af OE-reservedele, hvor der er en vertikal forbindelse mellem SMC's engrossalg og Car Holdings aktiviteter inden for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer samt videresalg af reservedele til motorkøretøjer.

²⁷ Jf. Kommissionens meddelelse af 9. december 1997 om afgrænsning af det relevante marked (97/C 372/03), pkt. 2.

²⁸ Jf. Kommissionens meddelelse af 9. december 1997 om afgrænsning af det relevante marked (97/C 372/03), pkt. 7.

²⁹ Jf. Kommissionens meddelelse af 9. december 1997 om afgrænsning af det relevante marked (97/C 372/03), pkt. 8.

³⁰ Jf. konkurrencelovens § 5 a, stk. 1 og markedsafgrænsningsmeddelelsens punkt 13, første punktum.

³¹ Jf. Bekendtgørelse om anmeldelse af fusioner (BKG 2020-05-25 nr. 690), bilag 1, afsnit 7.

101. Parternes aktiviteter giver herudover anledning til følgende overlap og forbindelser, der ud fra de af parterne oplyste markedsandele ikke giver anledning til berørte markeder:
- » Horisontalt overlap på markederne vedrørende detailsalg af henholdsvis fabriksnye og brugte *personbiler* og fabriksnye og brugte *lette erhvervskøretøjer*.
 - » Vertikal forbindelse mellem SMC's engrossalg af motorkøretøjer og Car Holdings aktiviteter på detailmarkedet vedrørende henholdsvis fabriksnye *personbiler* og fabriksnye *lette erhvervskøretøjer*:
 - » Særligt i relation til fabriksnye *personbiler* bemærkes det, at SMC i 2021 havde en markedsandel på [20-30] pct. på et potentielt særskilt marked for engrossalg af fabriksnye *personbiler*, hvorfor der således er tale om et berørt marked. Samtidig har Car Holding imidlertid ifølge parternes alene en markedsandel på [0-5] pct. på markedet for detailsalg af fabriksnye *personbiler*. Styrelsen har ikke identificeret potentielle konkurrenceproblemer som følge heraf, hvorfor denne forbindelse ikke behandles yderligere i nedenstående.
102. Endelig er begge parter aktive inden for salg af mærkespecifikke OEM-reservedele i form af OTC-salg ("over-the-counter") til slutbrugere, herunder det som parterne kalder NORA-salg³² til andre forhandlere og værksteder. Parternes horisontalt overlappende salg af OEM-reservedele indgår i vurderingen af den vertikale forbindelse nævnt ovenfor i pkt. 100.

5.1.1 Markedet for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer

5.1.1.1 Det relevante produktmarked

103. Kommissionen har i tidligere praksis afgrænset et marked for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer, som er særskilt fra markedet for salg og distribution af reservedele.³³ Kommissionen anfører endvidere, at i det omfang, der findes et særskilt marked for reparation og vedligeholdelse, anses dette for at være et mærkespecifikt marked.³⁴
104. Kommissionen har desuden overvejet at segmentere markedet i henholdsvis simple og komplicerede reparations- og vedligeholdelsesydelser, men har ladet den endelige afgrænsning stå åbent.³⁵

³² NORA-salg er en tysk forkortelse for Nicht Organisierte Rabattbegünstigte Abnehmer og defineres af parterne som: "Salg af reservedele fra forhandlere i det autoriserede netværk til andre forhandlere (autoriserede som uafhængige)". Ovenstående definition anvendes til brug for anmeldelsen, jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 166.

³³ Jf. Kommissionens afgørelse af 31. maj 1999, COMP/M.1563, *Ford/Kwik-Fit*, punkt 9. Kommissionens afgørelse af 2. oktober 2002, COMP/M 2948 – *CVC/KWIK-FIT* punkt 8. Kommissionens afgørelse af 13. november 2012, M.6718 – *Toyota Tsusho Corporation/CFAO*, punkt 18.

³⁴ Jf. "Supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer" af den 28. maj 2010, pkt. 57. Kommissionen har dog i praksis ikke foretaget en mærkespecifik segmentering af markedet for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer (ift. *personbiler* og *lette erhvervskøretøjer*) formentligt fordi fusionerne ikke har givet anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder jf. Kommissionens afgørelse af 13. november 2012, M.6718 – *Toyota Tsusho Corporation/CFAO*, punkt 18, Kommissionens afgørelse af 2. oktober 2002, COMP/M 2948 – *CVC/KWIK-FIT*, punkt 9 og Kommissionens afgørelse af 31. maj 1999, COMP/M.1563, *Ford/Kwik-Fit*, punkt 10.

³⁵ Jf. Kommissionens afgørelse af 13. november 2012, M.6718 – *Toyota Tsusho Corporation/CFAO*, punkt 18. Kommissionens afgørelse af 12. maj 2011, COMP/M.6063, *Itouchu/Speedy*, punkt 8-10.

-
105. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i tidligere sager overvejet samme segmenteringer uden at afgrænse markedet endeligt.³⁶
106. Det er parternes vurdering, at der bør afgrænses et samlet marked for reparation og vedligeholdelse, og at dette marked ikke bør segmenteres yderligere.³⁷
107. Spørgsmålet om, hvorvidt markedet kan segmenteres efter simple henholdsvis komplicerede reparation- og vedligeholdelsesydelser, er efter parternes vurdering ikke relevant for nærværende fusion.³⁸ Parterne gør gældende, at de fleste værksteder er i stand til at tilbyde alle typer reparationer og vedligeholdelsesydelser.³⁹ Parterne anfører desuden, at det alene kræver begrænsede investeringer og tid at udvide et værksteds forretning til også at udføre større/komplicerede reparationer, i det tilfælde det måtte være nødvendigt at benytte særligt udstyr eller indretning af værkstedet.⁴⁰
108. Styrelsen har undersøgt efterspørgselssubstitution og udbudssubstitution, hvor blandet andet FDM i relation til udbudssubstitution har oplyst, at markedet for reparation og vedligeholdelse er ved at udvikle sig i en retning, hvor der i højere grad påkræves specialister og -udstyr for at reparere og vedligeholde bilerne, hvilket typisk er repræsenteret ved de autoriserede værksteder.⁴¹
109. Styrelsens privatkundeundersøgelse viser, at både ved simple og komplicerede reparationer er faktorer, som (i) værkstedets erfaring med bilmærket, (ii) tillid til værkstedet og (iii) om værkstedet er autoriseret af det pågældende bilmærke afgørende for kundens valg af værksted. Styrelsens erhvervskundeundersøgelse indikerer herudover, at de af parternes erhvervs kunder, der har rammeaftaler, i høj grad kan få alle typer af reparationer og vedligeholdelse udført under rammeaftalerne, idet 93 pct. har svaret, at rammeaftaler med autoriserede omfatter alle typer ydelser inden for reparation og vedligeholdelse, og 73 pct. har svaret, at rammeaftaler med uafhængige værksteder omfatter alle typer ydelser inden for reparation og vedligeholdelse.
110. Resultaterne af konkurrentundersøgelse viser desuden, at parternes konkurrenter altovervejende kan udføre alle typer af reparationer, herunder komplicerede reparationer, og at resultatet ikke ændrer sig væsentligt ved en sondring mellem henholdsvis autoriserede og uafhængige værksteder. Eksempelvis har 91 pct. af de uafhængige værksteder oplyst, at de udfører alle typer komplicerede reparations- og vedligeholdelsesydelser, mens alle af de autoriserede værksteder har oplyst, at de typisk udfører alle typer af komplicerede reparations- og vedligeholdelsesydelser.
111. Styrelsens markedsundersøgelse indikerer således, at der umiddelbart ikke er grundlag for at anse en segmentering af markedet for reparation og vedligeholdelse efter simple henholdsvis komplicerede reparationer som en plausibel afgrænsning.

³⁶ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 30. marts 2022 i *Godkendelse på baggrund af en forenklet sagsbehandling af K.W. Bruun Import A/S' overtagelse af enekontrol over FCA Danmark A/S*, side 3 og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 22. oktober 2019 i *Godkendelse på baggrund af en forenklet sagsbehandling af Interdan Bil A/S' erhvervelse af enekontrol over Quick-Pot A/S* punkt. 2.1.2. Konkurrencerådets afgørelse af 28. september 2022 *Volvo Danmark A/S' erhvervelse af aktiver og rettigheder fra Titan Lastvogne A/S* punkt 350.

³⁷ Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 177.

³⁸ Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 186.

³⁹ Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 187.

⁴⁰ Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 188.

⁴¹ Jf. styrelsens møde med FDM den 26. januar 2023.

112. Eftersom fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt selv ved den snævrere plausible afgrænsning af markedet for reparation og vedligeholdelse i form af mærkespecifik reparation og vedligeholdelse, jf. afsnit 5.2.3.1.6, kan markedsafgrænsningen i denne afgørelse stå åben.
113. Til brug for vurderingen af fusionen tager styrelsen på baggrund af praksis udgangspunkt i mærkespecifikke markeder for reparation og vedligeholdelse af henholdsvis Volkswagen, Audi, Škoda og SEAT.

5.1.1.2 Det relevante geografiske marked

114. Kommissionen har i tidligere sager overvejet at afgrænse markedet for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer nationalt eller regionalt, men har ladet den endelige afgrænsning stå åben.⁴²
115. Konkurrencerådet har i tidligere sager afgrænset markedet for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer til at være nationalt, men har også overvejet, om markedet kan segmenteres yderligere fx efter landsdele.⁴³
116. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i tidligere sager overvejet samme segmentering uden at afgrænse markedet endeligt, idet fusionerne ikke gav anledning til konkurrenceretlige betænkeligheder.⁴⁴
117. Parterne vurderer, at det geografiske marked for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer til brug for fusionen som minimum skal afgrænses til Sjælland, hvor samtlige af Car Holdings værksteder er placeret.⁴⁵
118. Konkurrencerådet, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen og øvrige konkurrencemyndigheder har i tidligere afgørelser på detailmarkeder⁴⁶ benyttet handelsområdet (eller et såkaldt "catchment area"), dvs. det geografiske område inden for hvilken størstedelen af en forretningskunder befinder sig, til at belyse betydningen af lokal konkurrence, ligesom at der i tidligere afgørelser er taget udgangspunkt i konkurrencen i det område, parternes kunder er villige til at køre, eksempelvis baseret på køretiden⁴⁷
119. Styrelsens markedsundersøgelse viser, at 89 pct. af parternes kunder typisk har kørt op til 30 minutter for at komme til parternes værksteder. Hertil kommer, at kunderne ville køre op til ca. 15 minutter yderligere, såfremt prisen steg med 10 pct. Af parternes konkurrenter har 82 pct. endvidere estimeret, at deres kunder vil køre op mod 30 minutter for få serviceret eller repareret sin bil.

⁴² Jf. f.eks. Kommissionens afgørelse af 13. november 2011, COMP/M.6718, *Toyota Tsusho Corporation/CFAO*, punkt 18, Kommissionens afgørelse af 31. maj 1999, COMP/M.1526 *Ford/Kwik-Fit*, punkt 12, eller Kommissionens afgørelse af 12. maj 2011, COMP/M.6063, *Itochu/Speedy*, punkt 19

⁴³ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 26. marts 2014, CAD opfordrer medlemsværksteder til at boycotte Autobutlers udbudsportal, punkt 114.

⁴⁴ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 22. oktober 2019 Godkendelse på baggrund af en forenklet sagsbehandling af *Interdan Bil A/S' erhvervelse af enekontrol over Quick-Pot A/S*, punkt 2.2.2. Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 30. marts 2022, Godkendelse på baggrund af en forenklet sagsbehandling af *K.W. Bruun Import A/S' erhvervelse af enekontrol over FCA Denmark A/S*, punkt 4.2.3

⁴⁵ Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 192.

⁴⁶ Jf. eksempelvis Konkurrencerådets afgørelse af 16. august 2017 i "Imerco/Inspiration" samt Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 20. december 2022, *Ahlsell Danmark ApS' erhvervelse af enekontrol over Sanistål A/S*.

⁴⁷ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 20. december 2022, Godkendelse på baggrund af en forenklet sagsbehandling af *Handelsselskabet af NCG 2 A/S' erhvervelse af enekontrol over Autonorden A/S*, side 5.

-
120. Eftersom det er styrelsens vurdering, jf. nedenfor i 5.2.3.1, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses nationalt eller mere snævert til Sjælland eller lokale områder, kan den endelige afgrænsning af det geografiske marked for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer stå åben.
121. Da Car Holdings værksteder alle ligger på Sjælland, jf. punkt 54 ovenfor, tager Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen udgangspunkt i et geografisk marked, der er snævrere end nationalt. Udgangspunktet for styrelsens vurdering er således Sjælland, hvor parternes aktiviteter overlapper.
122. For de autoriserede værksteder fastsættes langt de fleste konkurrenceparametre centralt for hele det selektive distributionssystem, hvor der blandt andet stilles konkrete krav til værkstedets udstyr, medarbejderkompetencer mv., som skal overholdes for at blive og forblive en del af det selektive distributionssystem, jf. afsnit 5.2.3.1.5.1 nedenfor.
123. [xxx] og det enkelte autoriserede værksted har derfor begrænset indflydelse på fastsættelsen af øvrige konkurrenceparametre.
124. Ud fra den af kunderne anførte køretid samt [xxx] finder styrelsen det relevant at tage udgangspunkt i de enkelte værksteders lokationer for at vurdere betydningen af lokal konkurrence samt geografis betydning for graden af substituerbarhed mellem forskellige værksteder. Styrelsen vil således i det følgende vurdere betydningen af de enkelte værksteders placering, jf. også ovenfor vedrørende belysning af lokal konkurrence i tidligere praksis.
125. Til brug for vurderingen af denne fusion, tager Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen således udgangspunkt i et mærkespecifikt marked for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer geografisk afgrænset til Sjælland samt lokale virkninger i geografiske områder afgrænset ved catchment areas baseret på 30 minutters køretid fra parternes lokationer.

5.1.2 Markedet for engrossalg af reservedele til motorkøretøjer

5.1.2.1 Det relevante produktmarked

126. Kommissionen definerer i de Supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer originale reservedele som reservedele, der er godkendt og fremstillet efter de specifikationer og produktionsstandarder, som motorkøretøjsproducenten har opstillet for fremstillingen af reservedele til montering af det pågældende motorkøretøj med motorkøretøjsproducentens mærke (**OEM-reservedele**), og reservedele som er fremstillet på de samme produktionsenheder som OEM-reservedele (**OES-reservedele**) (tilsammen benævnt **OE-reservedele**).⁴⁸
127. Derudover definerer Kommissionen **reservedele af matchende kvalitet**. For at være af matchende kvalitet, skal reservedelen være af en tilstrækkelig god kvalitet til, at brugen af den ikke bringer det pågældende autoriserede nets omdømme i fare.⁴⁹ Foruden førnævnte uoriginale

⁴⁸ Jf. Kommissionens Supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer EN (2010/C 138/05), pkt. 18 og 19

⁴⁹ Jf. Kommissionens Supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer EN (2010/C 138/05), pkt. 18 og 19

reserve dele af matchende kvalitet, har Konkurrencerådet tidligere segmenteret et marked for uoriginale reserve dele, der ikke er af matchende kvalitet.⁵⁰

128. Kommissionen har i tidligere praksis overvejet, om markedet for reserve dele til motorkøretøjer kan segmenteres i henholdsvis i) salg af OE-reserve dele⁵¹ og ii) salg af ikke-originale reserve dele (ikke OE-reserve dele).⁵² Ifølge Kommissionens praksis er markedet for OE-reserve dele mærkespecifikt.⁵³ Kommissionen har ladet den endelige markedsafgrænsning stå åben.⁵⁴
129. Kommissionen har desuden sondret mellem markederne for fremstilling, engrossalg og detail-salg af OE-reserve dele.⁵⁵
130. Endelig har Kommissionen også tidligere skelnet mellem originale reserve dele til i) lette motorkøretøjer (som både omfatter personbiler og lette erhvervskøretøjer) og ii) tunge motorkøretøjer (men uden yderligere segmentering baseret på typen af motorkøretøjer).⁵⁶
131. Konkurrencerådet samt Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i tidligere sager taget udgangspunkt i samme afgrænsning som Kommissionen, om end afgrænsningen har stået åbent.⁵⁷
132. Det er parternes opfattelse, at der ikke er grundlag for at sondre mellem engrossalg af mærkespecifikke OE-reserve dele og uoriginale reserve dele i forbindelse med afgrænsningen af det relevante marked.⁵⁸
133. Styrelsen finder ikke anledning til at afvige fra tidligere praksis i denne fusion. Eftersom fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses bredt til at omfatte alle reserve dele og led i værdikæden, herunder fremstilling, engrossalg og detail-salg af OE-reserve dele eller snævert til et mærkespecifikt engrosmarked bestående af OE-reserve dele eller snævrere af OEM-reserve dele, kan den endelige afgrænsning af markedet

⁵⁰ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 31. august 2005, 3/1120-0100-1129/FI/LPML - Klage over Pradan Auto Import A/S, pkt. 35. Se også Konkurrencerådets afgørelse af 26. oktober 2005, i sag 3/1120-0100-1144/FI/LPML - E-parts A/S klage over Mazda Motor Danmark.

⁵¹ Parterne har i fusionsanmeldelsen punkt 149, fodnote 15, anvendt termen OE-reserve dele, som både omfatter OEM- og OES-reserve del om originale reserve dele, der bærer motorkøretøjsproducentens mærker, eller er fremstillet efter de specifikationer og produktionsstandarder, som motorkøretøjsproducenten har opstillet for fremstillingen af reserve dele til montering af det pågældende motorkøretøj. Efter styrelsens forståelse anvendes termen originale-reserve dele ofte af Kommissionen som en samlet betegnelse af OEM- og OES-reserve dele samt de reserve dele, der er af matchende kvalitet, jf. Kommissionens Supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reserve dele til motorkøretøjer punkt 18 og 19.

⁵² Jf. Kommissionens afgørelse af 29. oktober 2004, M.9720 - Volvo Cars/Upplands Motor, punkt 21. Kommissionens afgørelse af 10. september 2018, M.9070, Eurocar/Vicentini, punkt 9, og Kommissionens afgørelse af 12. maj 2011, COMP/M.6063, Itochu/Speedy, punkt 16.

⁵³ Jf. Kommissionens afgørelser af 10. september 2018 i sag M.9070, Eurocar/Vicentini, punkt 9, samt Kommissionens afgørelser i sagerne; M.9389, Porsche Holding/Salzburg/SIVA/SOAUTO, punkt 15, M.6063, Itochu/Speedy; M.5250, Porsche/Volkswagen; M.3198, VW-Audi/VW-Audi Sales Centre.

⁵⁴ Jf. Kommissionens afgørelse af 13. november 2021, M.6718 Toyota Tsusho Corporation/CFAO, punkt 20-23, Kommissionens afgørelse af 12. maj 2011, M.6063 - Itochu/Speedy, punkt 16. Se også Kommissionens afgørelse af 23. juli 2008, M.5250 - Porsche/Volkswagen og Kommissionens afgørelse af 29. juli 2003, M.3198 - VW-Audi/VW-Audi Sales Centres.

⁵⁵ Jf. Kommissionens afgørelse af 23. juli 2019, M.9389, PORSCHE HOLDING SALZBURG / SIVA / SOAUTO, punkt 15-18, Kommissionens afgørelse af 10. september 2018, M.9070, Eurocar/Vicentini, punkt 9-12 og Kommissionens afgørelse af 29. oktober 2004, M.9720 - Volvo Cars/Upplands Motor, punkt 20.

⁵⁶ Jf. Kommissionens afgørelse af 1. august 2018, M.8963 Eurocar/Bonaldi, punkt 9; Kommissionens afgørelse af 28. oktober 2016, M.8198 - Alliance Automotive Group/FPS Distribution, punkt 9; og Kommissionens afgørelse af 29. oktober 2004, M.9720 - Volvo Cars/Upplands Motor, punkt 22.

⁵⁷ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 31. august 2005, 3/1120-0100-1129/FI/LPML - Klage over Pradan Auto Import A/S, punkt 35. Se også Konkurrencerådets afgørelse af 26. oktober 2005, i sag 3/1120-0100-1144/FI/LPML - E-parts A/S klage over Mazda Motor Danmark, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 22. oktober 2019 Godkendelse på baggrund af en forenklet sagsbehandling af Interdan Bil A/S' erhvervelse af enekontrol over Quick-Pot A/S pkt. 2.1.1.

⁵⁸ Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 162.

imidlertid stå åbent i denne sag. Eftersom parterne alene sælger OEM-reservedele tager styrelsen i nedenstående vurdering udgangspunkt i et marked for engrossalg af OEM-reservedele til henholdsvis bilmærkerne Volkswagen, Audi, Škoda og SEAT.

5.1.2.2 Det relevante geografiske marked

134. Kommissionen har i tidligere sager overvejet at afgrænse markedet for engrossalg af OE-reservedele nationalt, regionalt eller EEA-området. Kommissionen har dog ladet den endelige afgrænsning stå åbent.⁵⁹
135. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i tidligere sager taget udgangspunkt i et nationalt marked for engrossalg af OE-reservedele til motorkøretøjer, men har ladet den endelige afgrænsning stå åben.⁶⁰
136. Det er parternes opfattelse, at det relevante geografiske marked skal afgrænses til i hvert fald Danmark, men at markedet som følge af den væsentlige import af reservedele fra andre lande reelt er bredere og formentlig omfatter hele EEA.⁶¹
137. Styrelsen finder ikke anledning til at afvige fra tidligere praksis i denne fusion. Eftersom fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om det geografiske marked afgrænses bredt til at omfatte EEA-området eller snævert til et nationalt marked, kan den endelige afgrænsning af markedet imidlertid stå åbent i denne sag. Til brug for vurderingen vil styrelsen tage udgangspunkt i et nationalt marked for engrossalg af OEM-reservedele til henholdsvis bilmærkerne Volkswagen, Audi, Škoda og SEAT.

5.2 Vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger

138. Det afgørende for, om en fusion kan godkendes eller ej, er, om den hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på et eller flere af de berørte markeder, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.2.1 Vurderingen af det kontrafaktiske scenarie

139. Ved styrelsens vurdering af, om fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal det vurderes, hvordan konkurrencesituationen forventes at være på markedet uden fusionen (det kontrafaktiske scenarie) sammenlignet med, hvordan konkurrencesituationen forventes at være med fusionens gennemførelse (fusionsscenariet), jf. afsnit 7.2.2 i bilag 7.1. Styrelsen sammenligner de to scenarier for derved at vurdere, om fusionen hæmmer den effektive konkurrence betydeligt.
140. Det fremgår af både Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner og af praksis fra Kommissionen og Retten, at i de fleste tilfælde skal fusionens virkninger for konkurrencen sammenlignes med de konkurrenceforhold, der gjorde sig gældende på fusionstidspunktet.⁶² Det

⁵⁹ Jf. Kommissionens afgørelse af 23. juli 2019, M.9389, *Porsche Holding/Salzburg/SIVA/SOAUTO*, punkt 22-23, Kommissionens afgørelse af 1. august 2018, M.8963, *EUROCAR/BONALDI*, punkt 14-16 og Kommissionens afgørelse af 28. oktober 2016, M.8198, *Alliance Automotive Group/FPS Distribution*, punkt. 13.

⁶⁰ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 20 december 2022, *Godkendelse på baggrund af en forenklet sagsbehandling af Handelsselskabet af NCG 2 A/S' erhvervelse af enekontrol over Autonorden A/S*, side 5, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 30. marts 2022, *Godkendelse på baggrund af en forenklet sagsbehandling af K.W. Bruun Import A/S' erhvervelse af enekontrol over FCA Denmark A/S*, side 5, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 22. oktober 2019, *Godkendelse på baggrund af en forenklet sagsbehandling af Interdan Bil A/S' erhvervelse af enekontrol over Quick-Pot A/S*, side 2 f.

⁶¹ Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 172.

⁶² Jf. Kommissionens retningslinjer af 5. februar 2004 for vurderingen af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (2004/C 31/03) ("Kommissionens retningslinjer for horisontale

følger dog både af Kommissionens retningslinjer og af relevant praksis, at *"Under visse omstændigheder kan Kommissionen dog tage hensyn til de forventede fremtidige ændringer på markedet, som i rimelig grad kan forudsiges."*⁶³

141. Parterne har i fusionsanmeldelsen oplyst følgende omkring det kontrafaktiske scenarie: *"I det omfang Transaktionen ikke gennemføres, forventer parterne at fortsætte deres aktiviteter som hidtil, idet Michael Therkildsen Holding ApS, som er den ultimative ejer af Car Holding, dog forventer i løbet af en årrække at afhænde selskabet til anden side."*⁶⁴
142. Styrelsen vurderer med udgangspunkt i parternes oplysninger, at det relevante kontrafaktiske scenarie til brug for vurderingen af nærværende fusion er status quo.

5.2.2 Berørte markeder

143. Et relevant marked betragtes som et berørt marked, når (i) to eller flere af fusionsparterne er aktive på det samme marked, og fusionen vil medføre, at de tilsammen vil få en markedsandel på mindst 15 pct. (horisontale forbindelser) og/eller (ii) en eller flere af fusionsparterne har vertikale forbindelser, og de hver især eller tilsammen har en markedsandel på mindst 25 pct.⁶⁵
144. Fusionen giver anledning til konkurrencemæssige virkninger på følgende markeder, hvor flere segmenter er horisontalt berørte:
- » Markedet for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer segmenteret i mærkespecifikke markeder, som vurderes i forhold til et geografisk marked på Sjælland, hvor parterne har et overlap i aktiviteter, og vurderes i forhold til lokale virkninger i geografiske områder afgrænset ved catchment areas baseret på en 30 minutters køretid fra parternes værksteder. Det bemærkes, at selvom styrelsens vurdering tager udgangspunkt i et geografisk marked på Sjælland og lokale geografiske områder på Sjælland, lader styrelsen den endelige afgrænsning stå åben, jf. afsnit 5.1.1.2 ovenfor.
145. Fusionen giver anledning til konkurrencemæssige virkninger på følgende vertikalt forbundne markeder, der dermed er vertikalt berørte:
- » Markedet for engrossalg af reservedele til motorkøretøjer i Danmark segmenteret yderligere efter mærkespecifikke OEM-reservedele i forhold til markedet for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer. Det bemærkes, at selvom styrelsens vurdering tager udgangspunkt i nationale markeder for engrossalg af mærkespecifikke OEM-reservedele, lader styrelsen den endelige afgrænsning stå åben jf. afsnit 5.1.2.2 ovenfor.

5.2.3 Vurdering af markedet for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer

146. Til brug for den konkurrenceretlige vurdering analyseres markedet for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer, idet der er et horisontalt overlap mellem parternes aktiviteter på dette marked segmenteret på bilmærker på Sjælland og lokale områder på Sjælland.
147. Styrelsens analyse tager udgangspunkt i fusionens virkninger på Sjælland, idet Car Holdings værksteder alle er placeret på Sjælland, og parternes aktiviteter således alene overlapper på

fusioner"), punkt 9. Jf. Retten i Første Instans' dom af 19. maj 1994 i sag T-2/93, *Air France*, præmis 70. Sagen omhandler jurisdiktionsspørgsmål, men er formuleret i generelle vendinger, som Retten senere henviser til.

⁶³ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 9.

⁶⁴ Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 76.

⁶⁵ Jf. Bekendtgørelse om anmeldelse af fusioner, BEK nr. 1005 af 15/08/2013, Bilag 1, afsnit 7.

Sjælland. Styrelsen finder ikke anledning til at foretage en vurdering af fusionens virkninger på nationalt plan.⁶⁶

5.2.3.1 Horisontale ensidige virkninger

148. Ved vurderingen af, om en fusion vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal det undersøges, hvorvidt den fusionerede enhed efter fusionen vil få en øget markedsagt, som sætter virksomheden i stand til ensidigt at anvende denne markedsagt til fx at hæve priserne.
149. Det følger af Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, at en fusion kan hindre den effektive konkurrence på et marked betydeligt ved at fjerne et vigtigt konkurrencemæssigt pres på en eller flere udbydere, som dermed får større markedsagt. Kommissionen har i retningslinjerne opstillet en række ikke-udtømmende faktorer, som kan inddrages ved vurderingen af, om en fusion har horisontale ensidige virkninger.⁶⁷ Faktorerne er:
- » Fusionsparterne har store markedsandele
 - » Fusionsparterne er nære konkurrenter
 - » Kunderne har begrænsede muligheder for at skifte leverandør
 - » Konkurrenterne vil sandsynligvis ikke forøge udbuddet, hvis priserne stiger
 - » Det fusionerede selskab er i stand til at forhindre konkurrenterne i at ekspandere
 - » Fusionen eliminerer en betydelig konkurrencemæssig faktor
150. Styrelsen foretager i de følgende afsnit en vurdering af, hvorvidt fusionen med udgangspunkt i en eller flere af de faktorer, der er oplistet i Kommissionens retningslinjer,⁶⁸ hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på markedet for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer segmenteret på bilmærker med fokus på lokale virkninger.
151. Til brug for vurderingen af ensidige lokale virkninger har styrelsen foretaget undersøgelser af parternes kunders præferencer og adfærd, holdt møder med større erhvervskunder og undersøgt betydningen af forskellige lokale elementer for konkurrencen, jf. punkt 62-68 ovenfor.

5.2.3.1.1 Markedsandele og HHI

152. I dette afsnit præsenteres markedsandele og HHI for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer segmenteret på bilmærker for først Sjælland og dernæst for lokale områder på Sjælland til brug for vurderingen af lokale ensidige virkninger.

Vurdering af virkninger for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer på Sjælland

153. Omsætningen på et samlet marked for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer på Sjælland⁶⁹ var 8,0 mia. kr. i 2021.⁷⁰

⁶⁶ På et nationalt marked for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer havde Car Holding en markedsandel på [0-5] pct. i 2021, og segmenteret på bilmærker er forøgelsen i markedsandele efter fusionen mindre nationalt end på Sjælland, jf. punkt 156-158 nedenfor og parternes fusionsanmeldelse, bilag 5.2. Ændringen i HHI som følge af fusionen vil derfor være meget begrænset nationalt og inden for Kommissionens tærskler for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, medmindre der foreligger særlige omstændigheder.

⁶⁷ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2004 C 31/5), punkt 27-38.

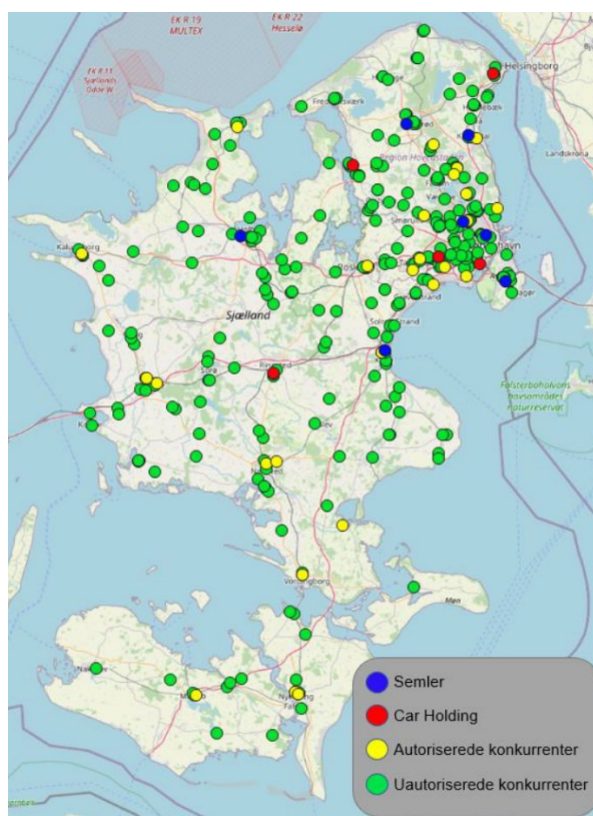
⁶⁸ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2004 C 31/5), punkt 27-38.

⁶⁹ Sjælland er inklusiv Lolland-Falster. Omsætningen er opgjort for udførelse af service og reparation samt salg af reservedele og tilbehør for både autoriserede og uautoriserede forhandlere.

⁷⁰ Jf. parternes fusionsanmeldelse, tabel 13.

154. På et samlet marked for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer på Sjælland havde Semler Retail før fusionen en markedsandel på [5-10] pct. i 2021, og Car Holding havde før fusionen en markedsandel på [0-5] pct. i 2021. Den fusionerede virksomhed vil derfor efter fusionen opnå en samlet markedsandel på [5-10] pct. på dette marked. Dermed er markedet ikke et horisontalt berørt marked af fusionen, jf. afsnit 5.2.2 ovenfor.⁷¹
155. Der er 3.061 værksteder på Sjælland, hvoraf 28 værksteder har autorisation inden for Volkswagen personbiler, 25 værksteder med autorisation inden for Volkswagen erhvervsbiler, 26 værksteder med autorisation inden for Škoda, 10 værksteder med autorisation inden for Audi og 17 værksteder med autorisation inden for SEAT. De resterende ca. 3.000 værksteder er uafhængige værksteder eller værksteder med autorisation inden for andre bilmærker.⁷²

Figur 5.1 Kort over udvalgte værksteder på Sjælland



Anm.: Uautoriserede konkurrenter (kaldet uafhængige værksteder i nærværende afgørelse) er kun inkluderet på kortet for værksteder i følgende uafhængige værkstedskæder; Automester, Bosch Car Service, Car People, Hella Service Partner, Din Bilpartner, Quickpoint, First Stop og Skorstensgaard. Dermed er 310 uafhængige værksteder inkluderet på kortet ud af ca. 3.000 uafhængige værksteder på Sjælland. Autoriserede konkurrenter er autoriserede værksteder med autorisation inden for Volkswagen, Škoda, SEAT og Audi.

Kilde: Parternes fusionsanmeldelse, figur 1.

⁷¹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, tabel 13.

⁷² Jf. parternes fusionsanmeldelse, tabel 29 samt bilag 5.

Vurdering af virkninger for mærkespecifikke markeder for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer på Sjælland

156. Hvis markedet segmenteres på bilmærker, er flere horisontalt berørte mærkespecifikke markeder på Sjælland, jf. afsnit 5.2.2 ovenfor.
157. På mærkespecifikke markeder for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer på Sjælland ligger parternes samlede markedsandele under 24 pct. inden for alle fem relevante bilmærker, og Herfindahl-Hirschman indekset ("HHI") efter fusionen er under 1.000 for hvert bilmærke, og ændringen i HHI er under 250 for hvert bilmærke.⁷³ HHI-værdierne er dermed inden for de af Kommissionen fastsatte tærskler for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, medmindre der foreligger særlige omstændigheder.⁷⁴
158. På baggrund af HHI-værdierne vurderer styrelsen, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence på mærkespecifikke markeder for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer på Sjælland, som derfor ikke behandles nærmere. Styrelsen vil i det følgende vurdere risikoen for lokale virkninger som følge af fusionen.

Vurdering af lokale virkninger for mærkespecifikke markeder for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer på Sjælland

159. Til brug for vurderingen af lokale virkninger anvendes catchment areas (værkstedernes kundeopland), dvs. det geografiske område inden for hvor størstedelen af værkstedets kunder befinder sig. Ifølge parterne befinder ca. 80 pct. af parternes værksteders kunder sig inden for 30 minutters køretid fra det enkelte værksted.⁷⁵ Køretiden bekræftes videre af, at 89 pct. af respondenterne i privat- og erhvervskundeundersøgelserne typisk har en køretid til værkstedet på op mod 30 minutter.⁷⁶
160. I områder baseret på catchment areas på 30 minutter fra hvert af parternes værksteder, hvor begge parter er til stede, er det kun Kronborg Auto, hvor både HHI efter fusionen vil være over 1.000 (men under 2.000) og ændringen i HHI vil være over 250. Niveauerne af HHI for Kronborg Auto er dermed over de af Kommissionens fastsatte tærskler for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer, medmindre der foreligger særlige omstændigheder.
161. I de øvrige områder er HHI derimod inden for Kommissionens tærskler.⁷⁷ I det følgende vurderer styrelsen derfor lokale virkninger i området omkring Kronborg Auto, mens de øvrige områder ikke behandles yderligere.
162. Tabel 5.1 nedenfor viser markedsandele og HHI i spænd⁷⁸ for Kronborg Auto segmenteret på bilmærker for et catchment area på 30 minutters kørsel fra værkstedet. Parternes samlede markedsandel i dette geografiske område var [30-40] pct. i 2021.

⁷³ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 256 og bilag 5.4.

⁷⁴ Jf. Kommissionens retningslinjer af 5. februar 2004 for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2004/C 31/03), punkt 20.

⁷⁵ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 309.

⁷⁶ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelser blandt privat- og erhvervskunder.

⁷⁷ Jf. parternes fusionsanmeldelse, bilag 5.4.

⁷⁸ Tabellen viser et spænd i markedsandele og HHI, idet parterne har udarbejdet to estimater af hvert potentielt marked på grund af kvaliteten af den tilgængelige data. Parterne anskuer de to spænd som et underkantsskøn og et overkantsskøn, jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 228-304. Styrelsen har foretaget et tjek af parternes estimater på baggrund af konkurrentundersøgelsen, som viser, at parternes estimater ikke entydigt undervurderer eller overvurderer

163. I det geografiske område, som Kronborg Autos catchment area udgør, er Semler Retail det største autoriserede værksted med autorisation i Volkswagen og Škoda målt på markedsandele, mens Car Holding er det sjette største⁷⁹ værksted med autorisation i Volkswagen og femtestørste værksted med autorisation i Škoda. Der vil efter fusionen således fortsat være henholdsvis fire og tre konkurrenter i området, der også er autoriseret i henholdsvis Volkswagen og Škoda med markedsandele mellem [5-20] pct. hver.⁸⁰ Derudover er der en lang række uafhængige værksteder med mindre markedsandele, heriblandt flere uafhængige værkstedskæder med markedsandele over [0-5] pct. hver, jf. afsnit 5.2.3.1.4.1 nedenfor.

Tabel 5.1 Markedsandele og HHI for Kronborg Auto for et catchment area på 30 minutters køretid i 2021

Markedsandele i pct.	Volkswagen privat	Volkswagen erhverv	Škoda
Car Holding	[5-10]	[0-5]	[5-20]
Semler Retail	[20-40]	[20-40]	[20-30]
Parterne i alt	[30-40]	[30-40]	[30-40]
Andre autoriserede	[30-40]	[10-30]	[20-30]
Uafhængige	[20-40]	[40-60]	[30-50]
HHI før fusion	[1.000-1.500]	[1.000-2.000]	[500-1.500]
HHI efter fusion	[1.000-2.000]	[1.000-2.000]	[1.000-2.000]
Ændring i HHI	[≥250]	[<250] - [≥250]	[≥250]

Anm.: Markedsopgørelserne er angivet i et spænd, der beskrives i fodnote 78 ovenfor.

Anm.: Car Holding omfatter værkstedet Kronborg Auto, og Semler Retail omfatter Semler Retail-værkstedet i Hillerød. Andre autoriserede værksteder omfatter henholdsvis fire og tre andre autoriserede værksteder med autorisation inden for henholdsvis Volkswagen og Škoda. Uafhængige værksteder omfatter 305 værksteder uden autorisation inden for Volkswagen eller Škoda.

Anm.: Styrelsen bemærker, at der ikke er taget konkret stilling til, om Volkswagen privat og Volkswagen erhverv udgør separate markeder, jf. afsnit 3.2 ovenfor.

Anm, ikke- fortrolig version: De anførte intervaller repræsenterer det spænd i markedsandele og HHI, der er udarbejdet på baggrund af parternes to estimater, jf. fodnote 78 ovenfor.

Kilde: Parternes markedsopgørelser i bilag 5.4

164. På baggrund af ovenstående har styrelsen fundet anledning til at undersøge nærmere, hvorvidt fusionen giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af lokale ensidige virkninger for følgende lokale geografiske område og bilmærker:

- » Kronborg Auto
- » Volkswagen
- » Škoda

konkurrenternes omsætning. Styrelsen anser derfor parternes estimater som forholdsvis retvisende og anvendelige til formålet trods usikkerhed forbundet til data og opgørelsesmetoder.

⁷⁹ I Kronborg Autos catchment area på 30 minutter er Car Holding det sjette største autoriserede værksted i Volkswagen privat og det fjerdestørste autoriserede værksted i Volkswagen erhverv.

⁸⁰ Jf. parternes fusionsanmeldelse, bilag 5.4.

5.2.3.1.2 Kundernes villighed til at køre længere ved en prisstigning

165. Styrelsens privat- og erhvervskundeundersøgelser viser, at respondenterne i gennemsnit vil køre ca. 15 minutter ekstra for at undgå en hypotetisk prisstigning på 10 pct. for værkstedsydelsen.⁸¹
166. Det er styrelsens vurdering, at kundernes villighed til at køre længere for at undgå en prisstigning på 10 pct. for værkstedsydelsen er markant set i lyset af, at de fleste af parternes kunder typisk vil køre op mod 30 minutter til værkstedet.
167. Tabel 5.2 viser Kronborgs Autos markedsandele og HHI baseret på et geografisk område med en køretid på 45 minutter fra værkstedet. De op mod 45 minutters køretid er en kombination af kundernes typiske køretid på op mod 30 minutter tillagt den køretid⁸², som kunderne er villige til at køre ekstra for at undgå en 10 pct. prisstigning.
168. Udvidelsen af køretiden fra 30 minutter til 45 minutter fra Kronborg Auto medfører, at parternes samlede markedsandele falder til under 25 pct., og at HHI falder til under 1.000 for de relevante bilmærker, idet flere konkurrenter vest for og i København inkluderes i det større geografiske område med en køretid på 45 minutters, jf. Tabel 5.2. HHI er dermed inden for de af Kommissionen fastsatte tærskler for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, medmindre der foreligger særlige omstændigheder.

Tabel 5.2 Markedsandele og HHI for Kronborg Auto for et geografisk område med køretid på 45 minutter fra Kronborg Auto i 2021

Markedsandele i pct.	Volkswagen privat	Volkswagen erhverv	Škoda
Car Holding	[5-20]	[5-20]	[0-5]
Semler Retail	[10-20]	[10-20]	[5-20]
Parterne i alt	[10-30]	[10-30]	[10-20]
Andre autoriserede	[20-30]	[10-30]	[10-30]
Uafhængige	[40-70]	[50-70]	[50-70]
HHI før fusion	[0-500]	[0-500]	[0-500]
HHI efter fusion	[500-1.000]	[500-1.000]	[0-500]
Ændring i HHI	[<250] - [≥250]	[<250] - [≥250]	[<250]

⁸¹ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelser blandt privat- og erhvervskunder (ekskl. "ved-ikke"-besvarelser, som udgjorde 24 pct. af besvarelserne til spørgsmålet).

⁸² 89 pct. af respondenterne har en typisk køretid til værkstedet på op mod 30 minutter. Respondenterne vil i gennemsnit køre 16½ minutter ekstra ved en prisstigning på 10 pct. Tillægges den ekstra køretid til de 30 minutter, bliver køretiden op mod ca. 45 minutter i denne situation med en prisstigning. De nævnte resultater er fra styrelsens privat- og erhvervskundeundersøgelse, og resultaterne er eksklusiv "ved-ikke"-besvarelser.

Anm.: Markedsopgørelserne er angivet i et spænd, der beskrives i fodnote 78 ovenfor.

Anm.: Car Holding omfatter værkstederne Kronborg Auto, Autohuset Glostrup og Autohuset Glostrup-Valby. Semler Retail omfatter Semler Retail-værkstederne i Hillerød, Gladsaxe og København. Andre autoriserede omfatter ti andre autoriserede værksteder med autorisation inden for Volkswagen og/eller Škoda.

Anm.: Styrelsen bemærker, at der ikke er taget konkret stilling til, om Volkswagen privat og Volkswagen erhverv udgør separate markeder, jf. afsnit 3.2 ovenfor.

Anm, ikke- fortrolig version: De anførte intervaller repræsenterer det spænd i markedsandele og HHI, der er udarbejdet på baggrund af parternes to estimater, jf. fodnote 78 ovenfor.

Kilde: Parternes markedsopgørelser i bilag 5.5.

5.2.3.1.3 Betydning af konkurrencepres uden for de lokale områder og kundernes placering

169. I denne sag har værkstedets fysiske placering afgørende betydning for kunderne, idet kunderne typisk kun kan få deres motorkøretøj repareret på selve værkstedet. Kundens køreafstand til værkstedet er derfor en væsentlig faktor for kundens valg af værksted.⁸³ På sådan et marked er catchment areas en metode til at belyse betydningen af lokal konkurrence ud fra værkstedets geografiske kundeopland.
170. Catchment areas skal ikke forstås som skarpt afgrænsede markeder, da konkurrencen kan udspille sig på tværs af catchment areas, og at der dermed kan være et konkurrencepres fra aktører, der ikke er placeret i værkstedets catchment area. Eksempelvis ville dette medføre, at der ses bort fra konkurrencepres fra aktører placeret lige uden for et værksteds catchment area, da disse aktører ikke indgår i opgørelsen af det undersøgte catchment area.
171. Et værksteds catchment area er det område, hvor størstedelen af værkstedets kunder er placeret i køreradius ud fra værkstedets placering. Det betyder dog ikke, at værkstedets kunder har netop dette område som deres køreradius – med mindre kunderne har deres udgangspunkt fra samme lokation som værkstedet. Den enkelte kunde vil således have forskellige muligheder for aktører at vælge imellem inden for deres køreradius, som kan afvige fra de aktører, der er placeret i værkstedets catchment area.
172. Dette illustreres af, at hovedparten af Kronborg Autos kunder som forventet har adresse i og omkring Helsingør, jf. Figur 5.2. Kortet viser også, at en del af kunderne har adresse uden for Helsingør, og kunder med adresse uden for Helsingør har en anden køreradius end fra Kronborg Auto med mulighed for andre værkstedsmuligheder og andre køretider til værkstederne.

⁸³ "Afstand til værkstedet" var sammen med "værkstedets erfaring med mit bilmærke" og "værkstedet er autoriseret til at reparere min bil" de hyppigst besvarede faktorer til valg af værksted i styrelsens kundeundersøgelser.

Figur 5.2 Kundeadresser for Kronborg Auto

[xxx]

Anm.: Kortet vises for både privat- og erhvervs-kunder.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen på baggrund af kundedata fra parterne.

5.2.3.1.4 Vurdering af mulige lokale virkninger for Kronborg Auto

5.2.3.1.4.1 Alternativer til parterne er relevante

173. Kortet i Figur 5.3 viser parternes værksteder og andre autoriserede værksteder med køretider på 30 og 45 minutter fra Kronborg Auto. Køretiderne er visualiseret på kortet med isokroner ud fra værkstedet.
174. En køretid på 45 minutter er tilføjet på baggrund af kundernes villighed til at køre længere for at undgå en prisstigning på 10 pct., jf. afsnit 5.2.3.1.2 ovenfor.
175. I Kronborg Autos catchment area på 30 minutter er der fire andre værksteder med autorisation inden for Volkswagen udover parterne og tre andre værksteder med autorisation inden for Škoda udover parterne, hvoraf tre⁸⁴ af disse autoriserede værksteder har autorisation inden for både Volkswagen og Škoda. Derudover er der 305 uafhængige værksteder i området, herunder flere større værksteder og værkstedskæder samt en lang række mindre værksteder, som ikke er vist på kortet.
176. Antallet af andre autoriserede værksteder inden for de relevante bilmærker øges til ti med en køretid på 45 minutter fra Kronborg Auto, når autoriserede værksteder vest for og i København inkluderes.
177. Kronborg Autos kunder har dermed inden for 30-45 minutters køretid både flere muligheder for at vælge andre værksteder, der ligesom parternes værksteder er autoriserede værksteder inden for de pågældende bilmærker, og en lang række muligheder for at vælge uafhængige værksteder. Der er således et væsentligt antal konkurrenter, som kunderne kan vælge mellem, som grundlæggende kan levere de samme typer af reparation- og vedligeholdelsesydelse, hvilket beskrives yderligere nedenfor i afsnit 5.2.3.1.5.1.

⁸⁴ Autohuset Hørsholm, Virum Motor Co og Bilhuset Allerød har autorisation inden for både Volkswagen og Škoda, mens Bilcentret Birkerød har autorisation inden for Volkswagen.

Figur 5.3 Isokroner for Kronborg Auto



Anm.: Køretiden er opgjort ud fra normaliseret trafik (trafikken sat til "normal" i Iso4app).

Anm.: Udover de viste autoriserede værksteder, herunder parternes værksteder, er der 305 uafhængige værksteder i et catchment area på 30 minutter og langt flere med en køretid på 45 minutter.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens illustration udarbejdet i Iso4app.

178. Der ikke er nogen autoriserede værksteder inden for Volkswagen eller Škoda tæt på Helsingør med en køretid på under 15 minutter fra/til Kronborg Auto. Det tætteste autoriserede værksted er Autohuset Hørsholm (autorisation inden for Volkswagen og Škoda og er ikke ejet af Car Holding) med en køretid på ca. 16 minutter. De øvrige autoriserede værksteder i et catchment area på 30 minutter har en køretid på ca. 25 til 30 minutter fra/til Kronborg Auto, herunder Semler Retails værksteder i Hillerød og Gladsaxe.
179. I et snævrere geografisk område med en køretid på eksempelvis 20 minutter fra Kronborg Auto vil der derfor ikke⁸⁵ være et overlap mellem parterne. For områder med køretider på 20 og 45

⁸⁵ Semler Retail har et værksted i Hørsholm, som er autoriseret inden for Audi. Dette værksted havde [xxx] omsætning inden for Volkswagen og Škoda på samlet under [xxx] kr. i 2021, jf. parternes fusionsanmeldelse, bilag 5.2.

minutter fra Kronborg Auto er niveauerne af HHI for Kronborg Auto inden for Kommissionens tærskler, mens niveauerne af HHI er over Kommissionens tærskler for et catchment area på 30 minutter.

180. Som nævnt ovenfor i afsnit 5.1.1.2, bemærker styrelsen desuden, at for autoriserede værksteder fastsættes langt de fleste konkurrenceparametre centralt for hele det selektive distributionssystem, [xxx], at det enkelte autoriserede værksted umiddelbart har begrænset indflydelse på fastsættelsen af øvrige konkurrenceparametre.

5.2.3.1.5 Markedsforhold med generel betydning

181. I afsnittene herunder præsenteres en række markedsforhold med generel betydning på tværs af geografiske områder og lokationer for markedet for reparation og vedligeholdelse af motortøjer.

5.2.3.1.5.1 Flere værksteder tilbyder samme reparations- og vedligeholdelsesydelser

182. Styrelsen vurderer, at parternes værksteder ikke adskiller sig mærkbart fra alternativerne i forhold til de ydelser, der tilbydes.
183. Det gælder navnlig de værksteder, der er autoriserede indenfor samme bilmærker som parterne. Årsagen hertil er, at disse værksteder – ligesom parterne – er en del af bilproducentens (fx Volkswagen, SEAT, Audi, Škoda) selektive distributionssystem, hvor deltagerne i systemet er udvalgt på baggrund af nogle på forhånd fastsatte kvalitative, objektive og nødvendige kriterier.⁸⁶ De autoriserede værksteder driver derfor forretning under samme koncept og kan som udgangspunkt tilbyde samme ydelser.
184. Dette understøttes af styrelsens konkurrentundersøgelse⁸⁷, hvor alle (100 pct.) af de konkurrerende autoriserede værksteder, der besvarede spørgsmålet, angav, at de udfører alle reparationer, der kræver teknisk kunnen eller specialværktøj. Der er således ikke typer af reparations- og vedligeholdelsesydelser, de autoriserede værksteder ikke kan tilbyde.
185. De uafhængige værksteder udgør også alternativer til parterne i relation til hvilke ydelser, som værkstederne tilbyder. Dette gælder også for reparation- og vedligeholdelsesydelser af mere kompliceret karakter, og reparation- og vedligeholdelsesydelser som kræver teknisk kunnen eller specialværktøj. Eksempelvis har 91 pct. af de uafhængige værksteder, der har besvaret spørgsmålet, oplyst, at de udfører stort set alle typer reparations- og vedligeholdelsesydelser, herunder reparation og vedligeholdelse af mere kompliceret karakter.
186. Styrelsen bemærker i den forbindelse, at konkurrentundersøgelsen viser, at en del uafhængige værksteder ikke kun tilbyder ydelser indenfor parternes bilmærker, men også har konkret erfaring indenfor parternes bilmærker. Det samme er tilfældet inden for både Kronborg Autos, Autohuset Glostrups og Autohuset Glostrup-Valbys catchment area.
187. Styrelsen har i konkurrentundersøgelsen bedt de uafhængige værksteder, der ikke kan udføre alle reparations- og vedligeholdelsesydelser, udpege konkret, hvilke typer reparationer de må afstå fra. Det er kendetegnende for de udpegede reparationer, at der typisk er tale om teknologiske reparationer som eksempelvis softwareopdateringer, nøglekodning, opdatering af styrebokse og batterireparationer på elbiler. Sådanne reparationer kræver særligt udstyr eller viden,

⁸⁶ Jf. Kommissionens Supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motor-køretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer EN (2010/C 138/05), punkt 43.

⁸⁷ Jf. punkt 110.

-
- fx fejlsøgningsudstyr eller adgang til databaser m.v., og som ofte er koblet op på det enkelte bilmærke. Sådant udstyr og viden vil de autoriserede værksteder råde over i kraft af deres autorisation på bilmærket, som også beskrevet yderligere i punkt 190.
188. Styrelsen bemærker i den forbindelse, at FDM og Dansk Bilbrancheråd⁸⁸ har oplyst overfor styrelsen, at biler i dag i stigende grad bliver mere komplekse og går fra at være mekaniske til teknologiske. FDM og Dansk Bilbrancheråd har dog begge påpeget, at de ser en tendens til, at uafhængige værksteder på sigt vil specialisere sig i enkelte typer af bilmærker, fx franske, tyske, koreanske, m.v.⁸⁹ for at imødekomme de udgifter, der er forbundet med at kunne udføre alle typer reparationer pga. den øgede teknologiske udvikling af bilerne.
189. Imidlertid er de autoriserede værksteder, modsat de uafhængige værksteder, i dag baseret på en forretningsmodel, som er mærkespecifik. Dette medfører, at det kræver flere investeringer i udstyr, materiel m.v., hvis et uafhængigt værksted skal kunne udbyde alle typer reparationer indenfor alle bilmærker. Det er derfor en naturlig følge af forskellene i de to forretningsmodeller, at nogle uafhængige værksteder – særligt mindre uafhængige værksteder – ikke i samme grad kan udføre reparation og vedligeholdelse, som kræver særligt udstyr – eller viden, som autoriserede værksteder og/eller store uafhængige kædeværksteder har.
190. Autoriserede værksteder har lettere, men ikke eksklusiv⁹⁰, adgang til det nødvendige udstyr, data, værktøj, litteratur, m.v. som følge af at være deltagere i et selektivt distributionssystem. Den lettere adgang til eksempelvis data kommer fx til udtryk ved, at autoriserede værksteder som en del af det selektive distributionssystem automatisk får tilsendt opdateringer eller anbefalinger fra producenten om en given reparation, hvorimod de uafhængige værksteder selv skal opsøge informationen.⁹¹ Uafhængige værksteder kan, ved fx manglende oplysninger om data, tilgå dette via online databaser, som udbydes af enten producenten eller en uafhængig tredjepart, hvoraf nogle af databaserne kræver betaling.
191. Herudover følger det af Kommissionens Supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer om distribution af reservedele til motorkøretøjer EN (2010/C 138/05), punkt 108, at uafhængige operatører skal sikres adgang til markedet og må ikke nægtes adgang til reparations- og vedligeholdelsesinformation.
192. Foruden værkstedernes kerneydelser i form af reparation og vedligeholdelse, viser styrelsens konkurrentundersøgelse blandt både autoriserede og uafhængige værksteder også, at 83 pct. af værkstederne tilbyder lånebil, mens 65 pct. tilbyder hente-/bringeservice, hvilket privat- og erhvervskundeundersøgelsen har vist også har betydning for kundernes efterspørgsel.
193. Endelig kan værksteder med autorisation indenfor andre bilmærker end parternes også udgøre alternativer for kunderne. En stor andel reparations- og vedligeholdelsesydelser kan fortsat foretages på tværs af bilmærker, og medmindre den konkrete reparation påkræver mærkespecifikt udstyr, er der ikke noget til hinder for at få foretaget reparation og vedligeholdelse af sin bil på et værksted autoriseret inden for et andet bilmærke. Dette ses også afspejlet i styrelsens konkurrentundersøgelse, hvor flere autoriserede inden for andre bilmærker end parternes har

⁸⁸ Jf. styrelsens møde med FDM den 26. januar 2023 og styrelsens møde med Dansk Bilbrancheråd den 20. februar 2023.

⁸⁹ Jf. styrelsens møde med FDM den 26. januar 2023 og styrelsens møde med Dansk Bilbrancheråd den 20. februar 2023.

⁹⁰ Jf. Kommissionens Supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer EN (2010/C 138/05), punkt 62.

⁹¹ Jf. styrelsens møde med FDM den 26. januar 2023.

angivet at have omsætning på bilmærker, hvor de ikke har autorisation, ligesom parterne også har omsætning på andre bilmærker end dem, hvor de er autoriserede.

194. Dette ses også for store erhvervskunder, hvor en ikke uvæsentlig andel [xxx] pct. af de af parternes erhvervskunder, der har rammeaftaler⁹², også har rammeaftaler med værksteder med autorisation inden for andre bilmærker (se afsnit 5.2.3.1.5.4 for mere om rammeaftaler).
195. Styrelsen vurderer således, at strukturen på markedet betyder, at der er et væsentlig antal konkurrenter, som grundlæggende kan levere de samme reparations- og vedligeholdelsesydelse for motorkøretøjer. Parternes kunder har generelt god mulighed for at vælge mellem en lang række forskellige værksteder og har derved mange alternativer – autoriserede såvel som uafhængige – hvad angår både antal og typer af ydelser, som de forskellige værksteder kan tilbyde. Det er styrelsens vurdering, at fusionen ikke medfører væsentlig ændring eller reducere heraf.

5.2.3.1.5.2 Skiftemuligheder

196. Både privat- og erhvervskunder har gode muligheder for at skifte værksted. Som beskrevet ovenfor findes der mange alternativer, og der er som udgangspunkt ingen omkostninger forbundet med værkstedsskift. Dette gælder også for større erhvervskunder med rammeaftaler, som beskrives særskilt i afsnit 5.2.3.1.5.4 nedenfor.
197. Kunderne har som udgangspunkt frit værkstedsvalg fra gang til gang, når behovet opstår. Imidlertid sælger begge parter service- og reparationsaftaler⁹³ på vegne af SMC⁹⁴. Med en service- og reparationsaftale har kunden mulighed for, indenfor det specifikke bilmærke, at benytte alle værksteder i SMC's autoriserede netværk⁹⁵, hvilket efter omstændighederne kan udgøre et incitament for kunden til at forblive hos parterne og øvrige autoriserede værksteder inden for samme bilmærker.
198. Service- og reparationsaftaler – med mere eller mindre forskelligt indhold og omfang – udbydes imidlertid af flere aktører i markedet⁹⁶, og der er derfor ikke tale om et unikt produkt forbeholdt parterne eller i øvrigt andre aktører på markedet. Ifølge Dansk Bilbrancheråd udgør salg af service- og reparationsaftaler dog ikke en stor del af de uafhængige værksteders forretning, og disses omsætning stammer primært fra reparation- og vedligeholdelsesopgaver, der ikke er dækket af en service og reparationsaftale⁹⁷. Dette skyldes bl.a., at service- og reparationsaftaler ofte sælges samtidig med salget af en fabriksny bil⁹⁸, hvor de uafhængige værksteder ikke har aktivitet.
199. Styrelsen vurderer herudover, at service- og reparationsaftaler kun har en begrænset fastholdende effekt – hvis overhovedet nogen – idet service- og reparationsaftaler typisk dækker bilens første "leveår", hvor antallet af reparationer og omfanget af vedligeholdelse som udgangspunkt er begrænset. Herudover kan kunden med en service- og reparationsaftale benytte alle

⁹² En rammeaftale indgået mellem en erhvervskunde og et værksted, en værkstedskæde mv., som indeholder vilkårene for erhvervskundens løbende køb af service og/eller reparationsydelser fra værkstedet.

⁹³ Ved køb af en bil hos en autoriseret forhandler indgås ofte en service- og reparationsaftale. En service- og reparationsaftale er en længerevarende aftale mellem eksempelvis SMC og bilejeren om, at bilejeren kan få udført en række reparations- og vedligeholdelsesydelser mod en periodevis fast betaling. Aftalerne udbydes ofte i forbindelse med salget af en fabriksnybil, men de kan også sælges i forbindelse med salg af brugte biler eller som et selvstændigt produkt til allerede eksisterende bilejere.

⁹⁴ Jf. parternes besvarelse af styrelsens spørgsmål af 26. januar 2023, side 1

⁹⁵ Jf. parternes besvarelse af styrelsens spørgsmål af 26. januar 2023, side 1

⁹⁶ Jf. parternes besvarelse af styrelsens spørgsmål af 26. januar 2023, side 1.

⁹⁷ Jf. styrelsens interview med Dansk Bilbrancheråd den 20. februar 2023.

⁹⁸ Jf. styrelsens interview med Dansk Bilbrancheråd den 20. februar 2023

autoriserede værksteder indenfor det pågældende bilmærke. En service- og reparationsaftale knytter således ikke kunden specifikt til parterne. Endelig kan alle typer af SMC's service- og reparationsaftaler opsiges med en måneds varsel, om end der for nogle abonnementstyper er en minimumsbinding på fem måneder.⁹⁹

200. Parterne har i den forbindelse oplyst, at omsætning fra service- og reparationsaftaler fra maj 2022 til december 2022 alene udgjorde [xxx] pct. af parternes samlede omsætning vedrørende reparation og vedligeholdelse.¹⁰⁰ Størstedelen af omsætningen genereres således fra reparation og vedligeholdelse, der ikke er omfattet af service- og reparationsaftaler.
201. Markedet for reparation- og vedligeholdelse er således allerede i dag et marked med gode skiftemuligheder, og styrelsen vurderer ikke, at fusionen vil medføre ændringer af dette.

5.2.3.1.5.3 Mulighed for at forhindre ekspansion

202. Etableringen som uafhængigt værksted på markedet for reparation og vedligeholdelse kræver, at der bl.a. investeres i lokaler og materialer, omend der findes enkelte "kørende værksteder", der kommer til kundens adresse.¹⁰¹ Parterne estimerer, at det vil være muligt at etablere et nyt uafhængigt værksted med det nødvendige udstyr, træning af personale m.v. til at foretage reparationer på personbiler (af alle bilmærker) for mellem 0,25-0,75 mio. kr. og inden for en tidshorisont på få måneder.¹⁰²
203. Såfremt et uafhængigt værksted ønsker at ekspandere sin forretning til fx at udføre alle typer af reparations- og vedligeholdelsesydelser, herunder alle komplicerede reparationer, vil dette kræve omkostninger, tid og adgang til input. Parterne har i den forbindelse estimeret, at en sådan ekspansion vil koste mellem 0,5-1 mio. kr. uden at ekspansionen nødvendigvis tager længere tid¹⁰³.
204. I styrelsens konkurrentundersøgelse har 52 pct. af respondenterne svaret, at de estimerede omkostninger forbundet med at påbegynde at udføre alle typer reparations- og vedligeholdelsesydelser, udgør 0-250.000 kr. Gruppen af respondenter er nogenlunde ligeligt fordelt mellem værksteder, som har angivet, at de udfører alle typer reparations- og vedligeholdelsesydelser, og værksteder, som har angivet, at de ikke gør. Respondenternes estimat er således lavere end det, parterne har estimeret ovenfor i punkt 202. Størstedelen af respondenterne har dog estimeret, at det vil tage ca. 12 måneder at blive i stand til at udføre alle typer reparations- og vedligeholdelsesydelser.
205. Såfremt en aktør ønsker at etablere sig som autoriseret værksted, kræver det, at aktøren ansøger om at blive en del af producentens selektive distributionssystem. Ved ren kvalitativ, selektiv distribution,¹⁰⁴ vil et værksted, der opfylder nødvendige, objektive betingelser have krav på at blive et autoriseret værksted¹⁰⁵.

⁹⁹ [Abonnementstyper – SMC Serviceabonnenter \(semaler.dk\)](#) (besøgt 16-05-2023).

¹⁰⁰ Jf. parternes besvarelse af styrelsens spørgsmål af 26. januar 2023, side 5

¹⁰¹ Jf. styrelsens interview med Dansk Bilbrancheråd den 20. februar 2023 og parternes besvarelse af styrelsens spørgsmål vedr. service- og reparationsaftaler af 26. januar 2023.

¹⁰² Jf. fusionsanmeldelsens punkt 354.

¹⁰³ Jf. fusionsanmeldelsens punkt 354.

¹⁰⁴ Jf. Kommissionens Supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motor-køretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer EN (2010/C 138/05), punkt 43.

¹⁰⁵ Jf. Kommissionens Supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motor-køretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer EN (2010/C 138/05), punkt 43.

-
206. [xxx].¹⁰⁶ Parterne har således hverken før eller efter fusionen mulighed for at forhindre konkurrenter i at ekspandere – enten som nyetablering eller udvidelse til at blive autoriseret indenfor flere bilmærker – sin forretning og blive en del af bilproducentens selektive distributionssystem.
207. Der er imidlertid ikke uvæsentlige omkostninger forbundet med at opfylde betingelserne for at blive en del af det selektive distributionssystem. Parterne estimerer i den forbindelse, at den samlede investering for et allerede eksisterende autoriseret værksted, som ønsker at blive autoriseret inden for et ny bilmærke, udgør mellem 1-2,5 mio. kr.¹⁰⁷
208. Styrelsen vurderer på den baggrund, at den fusionerede enhed ikke har mulighed for at begrænse konkurrenternes ekspansion.

5.2.3.1.5.4 Rammeaftaler

209. En del af parternes kunder udgør store erhvervskunder såsom [xxx], m.fl. Fælles for denne type erhvervskunder er, at de typisk råder over en stor flåde af køretøjer bestående af minimum 50 biler.
210. Denne type af store erhvervskunder indgår ofte rammeaftaler med værksteder/værkstedskæder, m.v., som regulerer vilkårene for erhvervskundens løbende køb af reparation- og vedligeholdelsesydelser. Rammeaftalerne indgås enten med det formål, at erhvervskunderne, som eksempelvis leasingselskaber eller forsikringsselskaber, kan tilbyde eller henvise deres kunder til et værksted til brug for den leasede eller forsikrede bil, eller at virksomheden selv kan få repareret og vedligeholdt sin egen bilflåde.
211. Styrelsen har som nævnt i punkt 62 afholdt møder med en række af parternes store erhvervskunder. Bl.a. [xxx] udtrykte på mødet med styrelsen bekymring for, at fusionen ville medføre, at et væsentligt konkurrencepres fjernes indenfor parternes bilmærker, og at dette kunne føre til højere priser for reparation og vedligeholdelse af de pågældende bilmærker. Både [xxx] nævnte i den forbindelse, at der efter deres opfattelse, ikke er mange alternativer til parterne på Sjælland, der har den fornødne størrelse og kapacitet til at håndtere store erhvervskunder med en stor bilflåde.
212. Selvom andre store erhvervskunder ikke udtrykte samme bekymringer på møder med styrelsen, har styrelsen imidlertid undersøgt nærmere, i hvilket omfang parternes konkurrenter har faste aftaler, som fx rammeaftaler, med erhvervskunder med en stor bilflåde, og om konkurrenterne vil kunne opnå den tilstrækkelige kapacitet til at håndtere denne type kunder.
213. Resultaterne af konkurrentundersøgelsen viser, at henholdsvis 50 pct. og 36 pct. enten selv eller som en del af en sammenslutning af værksteder har faste aftaler om reparation og vedligeholdelse med større erhvervskunder. 48 pct. af konkurrenterne, der ikke indgår rammeaftaler, angiver som årsag, at de har valgt en anden kommerciel strategi, og 29 pct. oplyser, at årsagen er manglende kapacitet i form af fx personale, værktøj og maskiner.
214. I relation til spørgsmålet om, hvad de konkurrerende værksteder har behov for, hvis de ville opnå den nødvendige kapacitet, har 77 pct. svaret, at det vil kræve ansættelse af mere personale, mens 88 pct. har svaret, at de vil skulle foretage investering i etablering af større lokaler.

¹⁰⁶ Jf. fusionsanmeldelsens punkt 374.

¹⁰⁷ Jf. fusionsanmeldelsens punkt 356.

-
215. Fusionens påvirkning af konkurrencen i forhold til rammeaftaler er også blevet undersøgt i styrelsens undersøgelse blandt parternes erhvervskunder.
216. I erhvervskundeundersøgelsen har stort set alle [xxx] pct. af de erhvervskunder, der har rammeaftaler med parterne, svaret, at de også har rammeaftaler med andre autoriserede inden for parternes bilmærker. Herudover har en ikke uvæsentlig andel [xxx] pct. af de samme kunder også rammeaftaler, der omfatter parternes bilmærker, med uafhængige kæder, hvilket nogle af de store erhvervskunder også har nævnt på møder med styrelsen¹⁰⁸. Det er styrelsens vurdering, at store erhvervskunder, hvis bilflåde primært består af nye biler, har større tendens til at vælge at indgå størstedelen af sine rammeaftaler med autoriserede værksteder af hensyn til fx garantireparationer og det faktum, at sådanne virksomheder – typisk leasingselskaber – også indkøber fabriksnye biler hos autoriserede værksteder. Dette understøttes også af styrelsens møder med [xxx]¹⁰⁹. Samme selskaber nævnte dog også, at de enten allerede gør brug af uafhængige værksteder i varierende omfang eller har overvejet at gøre det¹¹⁰.
217. Det er styrelsens vurdering, at der derfor også for store erhvervskunder er flere alternativer til parternes værksteder. I forlængelse heraf er styrelsen blevet oplyst, at rammeaftaler typisk ikke er mærkespecifikke¹¹¹, hvorfor store værksteder autoriseret inden for andre bilmærker også udgør alternativer. Dette er også afspejlet i erhvervskundeundersøgelsen, hvor en ikke uvæsentlig andel [xxx] pct. af parternes store erhvervskunder, der har rammeaftaler, også har rammeaftaler med værksteder, der er autoriserede inden for andre bilmærker. Hertil bemærkes at eksempelvis [xxx] i konkurrentundersøgelsen alle har angivet at, de indgår rammeaftaler med store erhvervskunder, er autoriserede på andre bilmærker end parternes, og har omsætning på parternes bilmærker.
218. Styrelsen har desuden modtaget eksempler på parternes rammeaftaler [xxx]
219. Som nævnt ovenfor i afsnit 5.2.3.1.5.2, står det også erhvervskunderne frit for at vælge værksted fra gang til gang, ligesom det står de store erhvervskunder frit for at have rammeaftaler med flere forskellige værksteder samtidigt og som afspejlet i styrelsens erhvervskundeundersøgelse. Store erhvervskunder vurderes desuden at have en ikke uvæsentlig forhandlingsstyrke, og til en vis grad have indflydelse på aftalevilkårene,¹¹² som typisk forhandles årligt og som ofte konkurrenceudsættes blandt flere værksteder.¹¹³
220. Der er derfor heller ikke væsentlige skifteomkostninger for store erhvervskunder med rammeaftaler, og det er styrelsens vurdering, at de store erhvervskunders skiftemuligheder ikke begrænses væsentligt som følge af fusionen.

5.2.3.1.6 Konklusion ensidige virkninger

221. Det er styrelsens samlede vurdering på baggrund af ovenstående, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på markedet for reparation og vedligeholdelse af motor-køretøjer segmenteret på bilmærker i form af ensidige virkninger vurderet på Sjælland og lokalt for Kronborg Auto.

¹⁰⁸ Jf. styrelsens møde med [xxx].

¹⁰⁹ Jf. styrelsens møde med [xxx].

¹¹⁰ Jf. styrelsens møde med [xxx].

¹¹¹ Jf. e-mail fra parterne vedrørende høring om erhvervskundeundersøgelse af 21. februar 2023 og styrelsens møde med [xxx].

¹¹² Jf. styrelsens møde med [xxx].

¹¹³ Jf. e-mail fra parterne vedrørende høring om erhvervskundeundersøgelse af 21. februar 2023.

-
222. Parternes samlede markedsandele for Kronborg Auto var inden fusionen mellem [30-40] pct. afhængigt af bilmærke baseret på et catchment area på 30 minutter.
223. Niveauerne af ændringen i HHI og HHI efter fusionen vil for Kronborg Auto være over de fastsatte tærskler i Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, medmindre der foreligger særlige omstændigheder.
224. Det er styrelsens vurdering, at markedsandele, ændringer i HHI og HHI ikke kan stå alene. Styrelsen har derfor undersøgt øvrige markedsforhold i vurderingen af mulige lokale virkninger, og det er styrelsens vurdering, at markedsforholdene i nærværende sag ikke understøtter, at fusionen giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.
225. Det skyldes *for det første*, at kunderne har flere relevante muligheder for at skifte værksted, idet kunderne i Kronborg Autos catchment area generelt har god mulighed for at vælge mellem flere andre autoriserede værksteder inden for de relevante bilmærker såvel som en lang række uafhængige værksteder. Det bemærkes, at Semler Retails værksteder ikke er de geografisk nærmeste autoriserede værksteder fra Kronborg Auto, og at andre konkurrerende autoriserede værksteder inden for de pågældende bilmærker ligger tættere på.
226. *For det andet* vil kunderne i tilfælde af en prisstigning på 10 pct. for værkstedsydelsen udvide deres køreradius væsentligt for at undgå en prisstigning. I den forbindelse bemærkes det, at flere af Kronborg Autos kunder har en anden køreradius end fra selve værkstedet, som kan inkludere andre værksteder, samt at der også kan være et konkurrencepres uden for det undersøgte catchment area. For køretider på både 20 og 45 minutter vil niveauerne af HHI efter fusionen for Kronborg Auto være inden for Kommissionens førnævnte tærskler.
227. *For det tredje* finder styrelsen, at parterne og andre autoriserede værksteder kan levere de samme reparations- og vedligeholdelsesydelse, idet autoriserede værksteder indgår i det pågældende selektive distributionssystem for det givne bilmærke. De autoriserede værksteder er optaget i distributionssystemet på baggrund af samme objektive, kvalitative kriterier og er derfor kontraktuelt forpligtet til at drive forretning under samme koncept, hvorfor de fleste konkurrenceparametre fastsættes centralt for autoriserede værksteder [xxx] Derudover viser konkurrentundersøgelsen, at de uafhængige værksteder grundlæggende kan udføre de samme reparations- og vedligeholdelsesydelse og tillige har erfaring med langt de fleste typer reparations- og vedligeholdelsesydelse.
228. Styrelsen vurderer *for det fjerde*, at der er gode skifteforhold på markedet. Der er som udgangspunkt ikke omkostninger forbundet med et værkstedsskift, og privat- og erhvervskunder har i udgangspunktet frit værkstedvalg. Styrelsen finder i den forbindelse ikke, at parternes service- og reparationsaftaler i en væsentlig grad begrænser kundernes skiftemuligheder, idet disse for det første kan benyttes hos alle autoriserede værksteder og i øvrigt som udgangspunkt kan opsiges med en måneds varsel. Endelig udgør service- og reparationsaftaler alene en begrænset del af totalmarkedet for reparation og vedligeholdelse.
229. *For det femte* vurderer styrelsen, at det fusionerede selskab ikke er i stand til at forhindre konkurrenterne i at ekspandere.
230. *For det sjette* er det styrelsens vurdering, at store erhvervskunder med rammeaftaler også har et væsentligt antal alternativer til parterne. Rammeaftaler er typisk ikke mærkespecifikke, og værksteder med autorisation inden for andre bilmærker end parterne vil derfor også udgøre alternativer for denne kundegruppe. Erhvervskundeundersøgelsen viser desuden, at en del af parternes kunder, der har rammeaftaler, også har aftaler med uafhængige værksteder, ligesom flere virksomheder har oplyst overfor styrelsen, at de kunne overveje at få det. Store erhvervskunder har desuden gode skiftemuligheder, idet rammeaftalerne som udgangspunkt ikke er eksklusiv og typisk forhandles årligt.
-

5.2.4 Vertikale forbindelser

231. Fusionen indebærer en vertikal forbindelse, da Semler Gruppens bilimportør-selskab, SMC, er aktiv på markeder for engrossalg af OEM-reservedele segmenteret efter bilmærke, og Car Holding er aktiv på markedet for reparation og vedligeholdelse af motorkøretøjer, hvor reservedele indgår, ligesom Car Holding er aktiv indenfor videresalg af reservedele.
232. De potentielt konkurrenceskadelige vertikale virkninger af en fusion kan bl.a. skyldes afskærmning. Med afskærmning menes, at konkurrenter hindres adgang til leverancer (inputafskærmning) eller markeder (kundeafskærmning).
233. SMC er af Volkswagen, Audi, Škoda og SEAT udpeget som eneimportør af OEM-reservedele inden for bilmærkerne Volkswagen, Audi, Škoda og SEAT og forsyner Car Holding og andre konkurrenter på downstream-markederne med OEM-reservedele. Parterne har i anmeldelsen estimeret, at SMC har en markedsandel på over [90-100] pct. for så vidt angår engrossalg af OEM-reservedele af hvert af disse bilmærker, jf. afsnit 5.1.2 ovenfor.¹¹⁴
234. Fusionen giver derfor som udgangspunkt anledning til en risiko for inputafskærmning, og da det ikke på baggrund af HHI og markedsandele alene kan udelukkes, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder,¹¹⁵ skal det undersøges om Car Holdings sammenlægning med Semler Retail og dermed forøgelsen af Semler Retail's markedsandele downstream øger Semler Gruppens mulighed for og/eller incitament til afskærmning.
235. Inputafskærmning kan opstå, hvis den fusionerede virksomhed får mulighed for at begrænse adgangen til sine inputprodukter og dermed gøre det vanskeligt for downstream-konkurrenter at opnå adgang til de pågældende produkter til samme priser og på samme vilkår som før fusionen, hvilket øger deres omkostninger.
236. Der er tre forhold, der skal undersøges i forbindelse med vurderingen af, om en konkurrenceskadelig inputafskærmning er sandsynlig:
1. Om den fusionerede virksomhed har mulighed for at afskærme adgangen til input.
 2. Om den fusionerede virksomhed vil have incitament til afskærmning.
 3. Om det vil skade konkurrencen på downstream markedet betydeligt.¹¹⁶
237. I praksis undersøges disse forhold ofte sammen, fordi de er nært forbundne.¹¹⁷

5.2.4.1 Vurdering af inputafskærmning

238. SMC's høje markedsandele på over [90-100] pct. på upstream-markederne, hvilket som udgangspunkt giver SMC en væsentlig indflydelse på priser og forsyningsvilkår på downstream-markedet.
239. På downstream-markederne for reparation og vedligeholdelse af henholdsvis Volkswagen, Audi, Škoda og SEAT på Sjælland har Car Holding en markedsandel i spændet [0-10] pct.

¹¹⁴ Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 163 sammenholdt med punkt 396.

¹¹⁵ Jf. Det følger af Kommissionens "Retningslinjer for vurdering af ikke-horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser" (2008/C 265/07), at det er usandsynligt, at en vertikal fusion vil give anledning til konkurrencemæssige problemer, hvis (i) den fusionerede virksomheds markedsandele er under 30 pct. på de berørte markeder, og (ii) HHI efter fusionen er under 2000.

¹¹⁶ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 32.

¹¹⁷ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 32.

afhængig af bilmærke og opgørelsesmetode.¹¹⁸ I geografiske områder baseret på 30-minutters køretid fra hver af Car Holdings lokationer, har Car Holding markedsandele i spændet [0-10] pct. afhængig af bilmærke, lokation og opgørelsesmetode.¹¹⁹

240. Semler Gruppen sælger gennem SMC som importør reservedele til autoriserede værksteder, der er en del af SMC's selektive distributionssystem.¹²⁰ De autoriserede værksteder, inkl. Car Holding, er aktive indenfor for videresalg af reservedele til bl.a. uafhængige værksteder. Semler Gruppen videresælger også reservedele til uafhængige værksteder, hvilket sker gennem Semler Retail.
241. Da autoriserede værksteder har adgang til OEM-reservedele af de enkelte mærker via SMC's distributionssystem, mens de uafhængige værksteder¹²¹ ikke har direkte adgang til OEM-reservedele fra SMC, vil styrelsen i det følgende foretage en særskilt vurdering af risikoen for input-afskærmning af reservedele for henholdsvis autoriserede værksteder og uafhængige værksteder, herunder uafhængige værksteder, der er autoriseret under andre bilmærker end Volkswagen, Škoda, SEAT og Audi.

5.2.4.1.1 Værksteder autoriseret indenfor Volkswagen, Škoda, SEAT og/eller Audi

242. SMC sælger kun reservedele direkte til autoriserede værksteder, der er en del af det selektive distributionssystem for det pågældende bilmærke. Parterne har hertil oplyst, [xxx] [xxx].
243. Det følger endvidere af Motorkøretøjsforordningens artikel 5, litra a), at importører, som SMC, ikke må begrænse deres autoriserede værksteders adgang til at sælge originale reservedele til uafhængige værksteder. Autoriserede forhandlere og værksteder har derfor uanset formål adgang til køb af reservedele fra SMC, hvilket ikke ændrer sig som følge af fusionen.
244. De autoriserede værksteder har i styrelsens markedsundersøgelse ikke givet udtryk for bekymring for fusionen i relation til vertikale virkninger for salg af reservedele.
245. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at Semler Gruppens mulighed for afskærmning af de autoriserede værksteder ikke øges som følge af fusionen.

5.2.4.1.2 Uafhængige værksteder

246. For uafhængige værksteder findes der en række alternative kilder til indkøb af OE-reservedele, herunder OEM-reservedele. Uafhængige værksteder kan ifølge parterne således købe reservedele fra originalproducenter, uafhængige forhandlere, parallelimportører og fra autoriserede værksteder.¹²²
247. Parterne oplyser i forlængelse heraf, at en række uafhængige forhandlere, herunder FTZ, Au2Parts, Autodoc, Autodeleshop, Carpadoo m.fl., sælger originale reservedele både i form af OEM- og OES- reservedele til alle bilmærker både til forbrugere og til uafhængige værksteder.¹²³ Styrelsen bemærker, at selvom SMC er eneimportør af OEM-reservedele til de pågældende bilmærker, og kun sælger disse reservedele til værksteder og forhandlere i deres autoriserede

¹¹⁸ Jf. parternes fusionsanmeldelse, bilag 5.4.

¹¹⁹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, bilag 5.4.

¹²⁰ Jf. fusionsanmeldelsens punkt 385.

¹²¹ Disse omfatter i denne sammenhæng (i) værksteder, som ikke er autoriseret på nogle af bilmærkerne under SMC, dvs. Volkswagen, Škoda, SEAT og Audi, (ii) værksteder, som er autoriseret på ét eller flere af SMC's bilmærker, men ikke alle mærker og dermed ikke er autoriseret ift. til disse, og (iii) værksteder med autorisation indenfor andre bilmærker end Volkswagen, Škoda, SEAT og Audi.

¹²² Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 389.

¹²³ Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 389.

netværk, da sælges OEM-reservedele også gennem andre kilder, eksempelvis via parallelimport, eller ved gennem de autoriserede forhandlere, jf. ovenfor i punkt 242, hvorefter SMC ikke kan begrænse sine autoriserede forhandlers videresalg.

248. Parterne har i relation til salg fra de autoriserede værksteder oplyst, at der er regulering som beskytter de uafhængige værksteders adgang til originale reservedele. Som nævnt ovenfor i punkt 243, forhindrer Motorkøretøjsforordningen importører som SMC i at begrænse deres autoriserede værksteders adgang til at sælge OEM-reservedele til det uafhængige marked.
249. Endvidere følger det af Motorkøretøjsforordningens artikel 5, litra b), at motorkøretøjsproducenten ikke må begrænse importørens adgang til at sælge reservedele til uafhængige forhandlere og uafhængige værksteder. SMC er dermed også selv berettiget til at foretage direkte salg til det uafhængige marked. I Semler Gruppen foregår salg til uafhængige værksteder dog gennem Semler Retail,¹²⁴ [xxx].
250. Resultaterne af styrelsens markedsundersøgelse blandt reservedelskunder understøtter, at de uafhængige værksteder har et bredt udvalg af kilder til OEM-reservedele. De uafhængige værksteder oplyser, at de udover fra parterne køber OEM-reservedele fra andre forsyningskilder, herunder navngivne uafhængige forhandlere, såsom FTZ, Au2Parts samt fra øvrige autoriserede forhandlere og udenlandske leverandører i fx Sverige og Tyskland. 56 pct. af de uafhængige værksteder, der har besvaret styrelsens spørgsmål, har således oplyst, at de anvender 2-6 øvrige kilder til OEM-reservedele.
251. Det kan hertil bemærkes, at de uafhængige værksteder, der køber OEM-reservedele af parterne, også anvender flere forsyningskilder til OES-reservedele. 34 pct. af respondenterne anfører, at de anvender to kilder til OES-reservedele, mens 20 pct. oplyser, at de anvender tre kilder til OES-reservedele.
252. I tillæg hertil oplever 92 pct. af de adspurgte uafhængige værksteder, at OEM-reservedele kan bestilles hjem hos de autoriserede værksteder, i det tilfælde hvor reservedelene ikke er på lager. Styrelsens undersøgelse viser endvidere, at de uafhængige værksteder kan pege på en række alternative kilder, såfremt de ikke kan få en given OEM-reservedel hos parterne.¹²⁵
253. Parterne har oplyst, at Car Holding har et meget begrænset salg af reservedele, der i 2021 alene udgjorde [xxx] mio. kr. Styrelsens undersøgelser viser endvidere, at det er en meget begrænset andel af de uafhængige værksteder, som alene har købt OEM-reservedele af Car Holding og ikke samtidigt af Semler Retail, mens det er en mindre andel af respondenterne, der har købt OEM-reservedele af Car Holding samtidig med de også har købt OEM-reservedele af Semler Retail.
254. Det følger endvidere af markedsundersøgelsen, at disse kunder udover indkøb af reservedele hos Car Holding ligeledes køber reservedele fra andre kilder, således at langt de fleste af de respondenter, der kun har købt OEM-reservedele hos Car Holding og ikke Semler Retail, samtidigt køber OEM-reservedele hos op til tre andre kilder, mens 100 pct. af Car Holdings kunder, der samtidigt også køber hos Semler Retail, også køber OEM-reservedele fra op til tre andre kilder. Styrelsen vurderer på den baggrund, at Car Holding ikke udgør en vigtig forsyningskilde til OEM-reservedele for de uafhængige værksteder, og at Car Holdings begrænsede salg af reservedele ikke ændrer Semler Gruppens incitament til at afskærme de uafhængige værksteder.
255. Det er samlet styrelsens vurdering, at sammenlægningen med Car Holding ikke vil forøge Semler Gruppens mulighed for at udøve inputafskærmning i forhold til de uafhængige værksteder, da de uafhængige værksteder har mange alternativer til parterne og allerede bruger flere

¹²⁴ Om end det alene er Semler Retail, som sælger reservedele til andre autoriserede og uafhængige værksteder.

¹²⁵ Jf. styrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenter og reservedelskunder.

forsyningskilder til reservedele i dag, samt at Car Holdings salg af reservedele ikke kan betragtes som en væsentlig forsyningskilde for de uafhængige værksteder.

256. Det er endvidere styrelsens vurdering, at Car Holdings markedsandel på markedet for reparation og vedligeholdelse ikke er af en størrelse, der ændrer ved Semler Retail's incitament til at sælge reservedele til de uafhængige værksteder. Det skyldes for det første, at Semler Retail med overtagelsen af Car Holding alene vil forøge sin markedsandel på markedet for reparation og vedligeholdelse af de pågældende bilmærker med [0-10] pct. på et marked afgrænset til Sjælland, mens Car Holding har markedsandele i spændet [0-10] pct. afhængig af bilmærke, lokation og opgørelsesmetode i geografiske områder baseret på 30-minutters køretid fra hver af Car Holdings lokationer.
257. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at Semler-gruppen som følge af fusionen hverken vil have øget mulighed for eller incitament til at afskærme de uafhængige værksteders adgang til originale reservedele.

5.2.4.1.3 Konklusion inputafskærmning

258. Det er styrelsens vurdering, at fusionen ikke medfører en øget risiko for afskærmning af andre værksteders adgang til OEM-reservedele, hvad end der er tale om autoriserede værksteder eller uafhængige værksteder. Dette skyldes særligt, at Semler Gruppens mulighed for afskærmning - som følge af regulerings- og aftalemæssige forhold samt Car Holdings begrænsede markedsandele downstream og begrænsede betydning som leverandør af reservedele til uafhængige værksteder - ikke ændrer sig.
-

6. Konklusion

259. På baggrund af de foreliggende oplysninger er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den anmeldte fusion ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt. Fusionen skal derfor godkendes, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, 1. pkt.
 260. Konkurrencerådet træffer følgende afgørelse:
 261. Det meddeles fusionsparterne, at Semler Mobility Retail A/S' erhvervelse af enekontrol over Car Holding A/S ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt og at fusionen derfor godkendes, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 1, jf. stk. 2, 1. pkt.
-

7. Bilag

7.1 Vurderingskriterier

262. De danske regler om fusionskontrol fremgår af konkurrencelovens kapitel 4. Det følger heraf, at alle fusioner, der opfylder omsætningsgrænserne i § 12, stk. 1, eller henvises fra Europa-Kommissionen eller Erhvervsstyrelsen til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, skal anmeldes til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen og godkendes af Konkurrencerådet forinden de må gennemføres, jf. § 12 c, stk. 5.

263. Fusionskontrollen består i en undersøgelse af, om fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, jf. SIEC-testen¹²⁶, som blev indført med ændringen af konkurrenceloven i 2004 med virkning fra 1. februar 2005. Vurderingskriteriet fremgår af konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, der har følgende ordlyd:

"En fusion, der ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, navnlig som følge af skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling, skal godkendes. En fusion, der hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, navnlig som følge af skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling, skal forbydes."

264. Det betyder, at vurderingskriteriet, dvs. om fusionen hæmmer eller ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er ens for sager, hvor fusionen henholdsvis godkendes eller forbydes.

265. Konkurrencerådet har tidligere slået fast, at konkurrencemyndigheden skal fremlægge de fornødne data m.v., der kan begrunde, at myndigheden træffer den pågældende afgørelse. En fusion kan således ikke godkendes blot ud fra en betragtning om, at man ikke har data, der kan begrunde et forbud. En godkendelse forudsætter, at der er fremlagt fornødne faktuelle data m.v., der kan underbygge afgørelsen.¹²⁷

266. Retten i Første Instans og EF-Domstolen har ved flere lejligheder udtalt sig om beviskrav i fusionssager. Blandt andet har Generaladvokaten i Bertelsmann/Sony udtalt, at kravene til det bevis, der skal føres i fusionssager, hvor der nedlægges forbud, ikke kan antages at være højere end kravene til det bevis, der skal føres i en sag, hvor fusionen godkendes: *"The requirement for 'convincing' evidence must not be misunderstood as placing the bar higher in relation to prohibition decisions than in relation to clearance decisions. As the Court made clear in Tetra Laval, the requirement for 'convincing' evidence 'by no means added a condition relating to the requisite standard of proof but merely drew attention to the essential function of evidence, which is to establish convincingly the merits of an argument or ... of a decision'."*^{128 129}

267. Retten i Første Instans har endvidere udtalt, at konkurrencemyndigheden ved sin vurdering af fusionens virkninger ikke kan tage udgangspunkt i en generel formodning for, at en fusion ikke

¹²⁶ SIEC er en forkortelse for Significant Impediment of Effective Competition.

¹²⁷ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 14. maj 2008, Lemvig-Müllers overtagelse af Brdr. A & O Johansen, pkt. 769.

¹²⁸ Jf. Opinion of advocate general Kokott af 13. december 2007 i sag C-413/06 P, *Bertelsmann/Sony*, præmis 216.

¹²⁹ Til trods for, at EF-Domstolen ophævede Rettens dom, var det ikke bestridt af parterne, at beviskravene er de samme i en sag om godkendelse af en fusion som ved et forbud, jf. EF-Domstolens dom af 10. juli 2008 i sag C-413/06 P, *Bertelsmann AG og Sony Corporation of America mod Independent Music Publishers and Labels Association (Impala)*, præmis 45, 48 og 51.

- hæmmer den effektive konkurrence og derfor skal godkendes: *"Endvidere kan der af forordning nr. 4064/89 ikke udledes nogen formodning for en anmeldt fusions forenelighed eller uforenelighed med fællesmarkedet. Det fremgår ikke, at Kommissionen skal hælde i retning af en godkendelse af en fusion, der henhører under dens kompetenceområde, såfremt der er tvivl, men derimod, at Kommissionen altid skal træffe en utvetydig afgørelse i den ene eller den anden retning."*¹³⁰
268. Vurderingen af fusionens effekt foretages ud fra de vurderingskriterier, som fremgår af de danske regler om fusionskontrol, samt Kommissionens meddelelser og fællesskabspraksis, der er vejledende ved styrelsens vurderinger.¹³¹
269. Det følger af Kommissionens retningslinjer for vurderingen af horisontale og ikke-horisontale fusioner, at: *"Når Kommissionen vurderer en fusions konkurrencemæssige virkninger, sammenligner den de konkurrenceforhold, som den anmeldte fusion ville medføre, med de forhold, der ville gøre sig gældende, hvis fusionen ikke gennemføres."*¹³² I overensstemmelse hermed skal Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen ved vurderingen af, om en fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, foretage en undersøgelse, som består i dels en analyse af det kontrafaktiske scenarie, dels en analyse af hvorledes konkurrencen fremtidigt må forventes at ville se ud efter gennemførelsen af fusionen.
270. Retten i Første Instans har udtalt, at vurderingen af en fusions virkninger indebærer, at der skal foretages en *"en analyse af den forventede situation på det pågældende marked"*, der *"forudsætter [...] en omhyggelig undersøgelse, bl.a. af omstændigheder, som i den konkrete situation findes relevante med henblik på vurderingen af fusionens virkninger på konkurrencevilkårene på referencemarkedet"*.¹³³
271. Udover skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling kan en fusion også føre til ensidige virkninger, uden at der foreligger dominans, eller en situation, hvor fusionsparterne sammen med andre aktører kan hæmme konkurrencen på markedet via koordineret adfærd.

7.1.1 Det kontrafaktiske scenarie

272. I den kontrafaktiske analyse skal det vurderes, hvordan konkurrencesituationen forventes at være på markedet uden fusionen sammenlignet med, hvordan konkurrencesituationen forventes at være med fusionens gennemførelse. Hvis det vurderes, at konkurrencesituationen på markedet med fusionens gennemførelse ikke hæmmes betydeligt sammenlignet med en situation uden fusionen, skal fusionen godkendes.
273. Når en kontrafaktisk analyse foretages, er det i de fleste tilfælde mest relevant at sammenligne med de eksisterende konkurrenceforhold på fusionstidspunktet ved vurderingen af fusionens virkninger. Under visse omstændigheder kan der dog tages hensyn til de forventede fremtidige ændringer på markedet, som i rimelig grad kan forudsiges. Når det skal vurderes, hvad der er en relevant sammenligning, kan der især tages hensyn til den sandsynlige virksomhedstilgang eller -afgang, hvis fusionen ikke gennemføres.¹³⁴
274. Kommissionen har blandt andet i afgørelsen vedrørende *EDF/Segebel* anført, at:

¹³⁰ Jf. Retten i Første Instans' dom af 14. december 2005 i sag T-210/01, *General Electric*, præmis 61.

¹³¹ Jf. FT 2004-05, Tillæg A, s. 1647, v.sp.

¹³² Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, pkt. 9 og for ikke-horisontale fusioner, pkt. 20.

¹³³ Jf. Retten i Første Instans' dom af 3. april 2003 i sag T-342/00, *Petrolesence SA*, præmis 102.

¹³⁴ Kommissionens retningslinjer af 5. februar 2004 for vurderingen af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (2004/C 31/03), punkt 9 ("Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner").

"The assessment of the potential horizontal unilateral effects of the proposed transaction requires a comparison with a counterfactual which describes the most likely market outcome(s) in the absence of the proposed transaction."¹³⁵

275. Som det fremgår ovenfor, skal vurderingen af det kontrafaktiske scenarie fastlægges ud fra den forventede konkurrencesituation, hvis parterne ikke havde indgået aftale om at fusionere. "At fusionere" skal i den sammenhæng forstås som den transaktion, der gennemfører den sammenlægning af aktiviteter, parterne har aftalt. Dette scenarie holdes herefter op mod den forventede konkurrencesituation på markedet med fusionen.
276. Når det er relevant at vurdere en fusions virkninger i forhold til et andet kontrafaktisk scenarie end status quo, vil styrelsen tage udgangspunkt i det mest sandsynlige, relevante kontrafaktiske scenarie. Hvis der kan opstilles mere end ét sandsynligt, relevant scenarie for, hvordan konkurrencesituationen ville være uden fusionen, skal det mest sandsynlige scenarie lægges til grund.¹³⁶

7.2 Horisontale forbindelser

277. Der er hovedsageligt to måder, hvorpå fusioner mellem konkurrenter – det vil sige fusioner med horisontale overlap – kan hæmme den effektive konkurrence betydeligt, navnlig som følge af skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling:¹³⁷
- (i) fusionen kan fjerne et betydeligt konkurrencemæssigt pres på en eller flere virksomheder, som dermed får større markedsmagt uden at anvende en koordineret adfærd (ensidige virkninger)
 - (ii) fusionen kan ændre konkurrencens art, så det bliver betydeligt mere sandsynligt, at virksomheder, der ikke koordinerede deres adfærd tidligere, nu vil foretage en sådan koordinering og forhøje priserne eller på anden måde skade den effektive konkurrence. En fusion kan også lette, stabilisere eller effektivisere koordineringen mellem virksomheder, der allerede koordinerede deres adfærd inden fusionen (koordinerede virkninger).
278. Ved vurderingen af fusionens ensidige og koordinerede virkninger tages der blandt andet udgangspunkt i markedsandele, niveauet for Herfindahl-Hirschman-Indekset (HHI) efter fusionen og ændringen ("delta") af HHI på alle relevante markeder som følge af fusionen. Ændringen i HHI er særlig velegnet til vurderingen af en fusions virkninger, hvis produkterne på markedet er forholdsvis homogene. På markeder, hvor produkterne i mindre grad er homogene, kan fx diversion ratios mellem de fusionerende virksomheder give et bedre billede af det konkurrencepres, der forsvinder som følge af fusionen.

7.2.1 Markedsandele og HHI

279. Som nævnt er en strukturel indikator for konkurrencepresset parternes markedsandele samt koncentrationsgraden beregnet ved HHI. De relative markedsandele og koncentrationsgraden

¹³⁵ Jf. Kommissionens afgørelse af 12. november 2009 i sag COMP/M.5549, *EDF/Segebel*, punkt 66.

¹³⁶ Jf. Kommissionens afgørelse af 30. marts 2012 i Sag COMP/M.6447, *IAG/bmi*, punkt 133, hvor Kommissionen indledningsvist vurderede, at den eksisterende markedssituation ikke ville kunne opretholdes, og derefter vurderede, hvad det mest sandsynligt scenarie ville være uden fusionen.

¹³⁷ Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 22.

på de relevante markeder kan give en indledende indikation af det konkurrencepres, som virksomhederne udøver på hinanden.

280. Markedsandelene bruges bl.a. til at vurdere, om den fusionerede virksomhed opnår en dominerende stilling på et eller flere markeder. Kommissionen har i sine retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner anført, at¹³⁸:
- i) Markedsandele på 50 pct. eller mere kan i sig selv være et tegn på en dominerende markedsstilling. Mindre konkurrenter kan dog udøve en tilstrækkelig begrænsende indflydelse, hvis de fx har mulighed for og incitament til at øge deres leverancer
 - ii) Markedsandele på mellem 25 og 40 pct. kan også give anledning til konkurrenceproblemer på grund af andre faktorer, fx antallet af konkurrenter og deres styrke, kapacitetsbegrænsninger eller det forhold, at fusionsparterne eller deres produkter er nære substitutionsprodukter, og
 - iii) Markedsandele, der er mindre end 25 pct., kan især være et indicium på, at fusionen ikke kan antages at hæmme den effektive konkurrence.
281. Koncentrationsgraden kan også give nyttige oplysninger om konkurrencesituationen. Medmindre der foreligger særlige omstændigheder, er det ifølge Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer på et marked, hvor HHI efter fusionen er:
- i) Under 1.000,
 - ii) Mellem 1.000 og 2.000 med et delta under 250, eller
 - iii) Over 2.000 med et delta under 150.¹³⁹
282. Det skal dog fremhæves, at ovennævnte HHI-niveauer og delta-værdier alene kan anvendes som et indledende tegn på, at der ikke er konkurrencemæssige problemer. Der er derfor ikke tale om, at der bliver skabt en formodning for, at der foreligger sådanne problemer, hvis de relevante niveauer og værdier overskrides.¹⁴⁰
283. Markedsandele og HHI efter fusionen skal sammenholdes med situationen i det kontrafaktiske scenarie. Som nævnt i afsnit 7.1 ovenfor er det efter styrelsens vurdering mest relevant at sammenholde markedsandele og HHI efter fusionen med status quo.

7.2.2 Ensidige virkninger

284. Når der er tale om ensidige virkninger, agerer den fusionerede enhed uafhængigt af andre aktører på markedet. Det vil fx være muligt for den fusionerede enhed på profitabel vis at hæve priserne, reducere udbuddet, kvaliteten eller produktudviklingen, uden at denne handling forudsætter, at konkurrenterne samarbejder. Generelt vil en fusion, der medfører ensidige

¹³⁸ Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 17-18.

¹³⁹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 19-20.

¹⁴⁰ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 21.

virksomheder, hindre den effektive konkurrence betydeligt gennem en enkelt virksomheds etablering eller styrkelse af en dominerende stilling.¹⁴¹

285. På oligopolistiske markeder kan fusioner, der medfører en eliminering af et vigtigt konkurrencepres, som bestod mellem fusionsparterne tidligere, samt svækkelse af det konkurrencepres, der hvilede på de resterende konkurrenter, også hæmme konkurrencen betydeligt. Det gælder selvom koordineringen mellem oligopolvirksomhederne ikke er særlig sandsynlig.¹⁴²
286. Hvorvidt det er sandsynligt, at en fusion vil give anledning til ensidige virkninger, afhænger af en række forskellige faktorer, som kan variere afhængigt af de forskellige markedsforhold, som fusionen vedrører. Ligeledes vil det afhænge af de konkrete omstændigheder, hvilke analyser der i den forbindelse skal foretages.
287. Følgende faktorer indgår blandt andet i vurderingen af, om horisontale fusioner sandsynligvis vil give anledning til ensidige virkninger. Hvis én eller flere af faktorerne er til stede, vil det kunne indikere en risiko for ensidige virkninger som følge af fusionen:
- Fusionsparterne har store markedsandele; jo større markedsandele og jo mere disse øges ved fusionen, desto mere sandsynligt, at markedsmagten øges.¹⁴³
 - Fusionsparterne er nære – men ikke nødvendigvis nærmeste – konkurrenter; jo større substitutionsgrad mellem fusionsdeltagernes produkter, desto større sandsynlighed for, at prisen øges.¹⁴⁴
 - Kundernes muligheder for at skifte leverandør er begrænsede, især hvis et skifte er forbundet med store omkostninger, eller der kun er få alternative leverandører.¹⁴⁵
 - Konkurrenterne vil sandsynligvis ikke forøge udbuddet, hvis priserne stiger, eksempelvis fordi konkurrenterne møder adgangsbarrierer, herunder kapacitetsbegrænsninger.¹⁴⁶
 - Fusionsparterne er i stand til at forhindre konkurrenterne i at ekspandere, eksempelvis fordi den fusionerede enhed kontrollerer et vigtigt input, distributionskanaler, er indehaver af intellektuelle ejendomsrettigheder eller har finansiel styrke.¹⁴⁷
 - Fusionen eliminerer en betydelig konkurrencemæssig faktor, eksempelvis har nogle virksomheder større indflydelse på konkurrenceprocessen end deres markedsandele eller lignende måtte tyde på. En fusion, der involverer en sådan virksomhed, kan ændre dynamiske konkurrenceforhold på en betydelig måde, især når markedet i forvejen er koncentreret.¹⁴⁸
288. Ovenstående faktorer behøver ikke alle være til stede, for at ensidige virkninger er sandsynlige, og det skal ikke betragtes som en udtømmende liste.¹⁴⁹

¹⁴¹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 25, 1. punktum.

¹⁴² Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 25, 2. punktum og fusionsforordningens betragtning 25.

¹⁴³ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 27.

¹⁴⁴ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 28-30. Se også Kommissionens beslutning af 24. januar 2006 i sag COMP/M.3942, *Adidas/Reebok*, punkt 37.

¹⁴⁵ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 31.

¹⁴⁶ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 32-34.

¹⁴⁷ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 36. Se også Kommissionens beslutning af 25. august 2005 i sag COMP/M. 3686, *Johnson&Johnson/Guidant*, punkt 350.

¹⁴⁸ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 37.

¹⁴⁹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 26.

-
289. Ved vurderingen af, om en fusion giver anledning til ensidige virkninger, skal der sammenlignes med det kontrafaktiske scenarie, det vil sige de forhold, der vil gøre sig gældende, hvis fusionen ikke gennemføres.

7.3 Vertikale forbindelser

290. Fusioner med vertikale forbindelser kan hæmme den effektive konkurrence betydeligt gennem ensidige og/eller koordinerede virkninger.
291. De konkurrenceskadelige virkninger kan bl.a. skyldes afskærmning. Med afskærmning menes, at konkurrenter hindres adgang til leverancer eller markeder. Afskærmning kan være problematisk, selvom konkurrenterne ikke tvinges helt ud af markedet. Det er tilstrækkeligt, at de kommer i en situation, hvor de kan konkurrere mindre effektivt. Udgangspunktet for vurderingen af, hvorvidt en afskærmning kan siges at være problematisk, er, om fusionsparterne – eller øvrige konkurrenter – som følge af afskærmningen får mulighed for at hæve priserne over for forbrugerne.
292. Når en vertikal fusion medfører afskærmning, kan den medføre et fald i antallet af effektive konkurrenter på såvel upstream- som downstreammarkedet, hvilket normalt gør det lettere for de resterende virksomheder at koordinere deres adfærd.
293. Ved vertikale fusioner (ligesom ved horisontale fusioner) giver markedsandele og koncentrationsgraden beregnet ved HHI et nyttigt første fingerpeg om både fusionsparternes og deres konkurrenters markedsstyrke og konkurrencemæssige betydning.

7.3.1 Markedsandele og HHI

294. Markedsandelene og HHI bruges blandt andet til at vurdere, om den fusionerede virksomhed opnår en betydelig markedsstyrke (hvilket ikke nødvendigvis betyder dominans) på mindst ét af de berørte markeder.
295. Det følger af Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, at det er usandsynligt at en vertikal fusion vil give anledning til konkurrencemæssige problemer, hvis (i) den fusionerede virksomheds markedsandele er under 30 pct. på de berørte markeder, og (ii) HHI efter fusionen er under 2000.¹⁵⁰
296. Hvis begge betingelser er opfyldt, fremgår det endvidere, at Kommissionen i praksis ikke vil foretage en indgående undersøgelse af sådanne fusioner, medmindre der gør sig særlige forhold gældende, fx at et eller flere af følgende forhold er til stede:
- a) en af de fusionerede parter vil sandsynligvis ekspandere betydeligt i den nærmeste fremtid,
 - b) der er væsentlige krydsejerskab eller krydslederskab mellem aktørerne på markedet,
 - c) en af fusionsparterne er en virksomhed, som højst sandsynligt vil ødelægge den koordinerede adfærd,

¹⁵⁰ Jf. Kommissionens retningslinjer af 18. oktober 2008 for vurderingen af ikke-horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (2008/C 265/07), punkt 25 ("Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner").

d) der er tegn på tidligere eller eksisterende koordinering i praksis, som letter koordinering, på markedet efter fusionen.¹⁵¹

297. Markedsandele og HHI anvendes som et første tegn på, at der ikke er tale om konkurrencemæssige problemer, men det indebærer ikke nogen retlig formodning.¹⁵²

7.3.2 Ensidige virkninger

298. Med hensyn til ensidige virkninger i fusioner med vertikale forbindelser kan der være tale om to former for afskærmning. For det første kan der opstå *inputafskærmning*, hvilket vil sige, at downstream-konkurrenter får begrænset adgangen til vigtige leverancer. For det andet kan der opstå *kundeafskærmning*, hvis fusionen medfører, at upstream-konkurrenter får begrænset adgangen til et tilstrækkeligt kundegrundlag. Derudover kan den fusionerede enhed få adgang til *kommercielt følsomme oplysninger* om konkurrenternes upstream- eller downstream-aktiviteter.

7.3.2.1 Inputafskærmning

299. Inputafskærmning kan opstå, hvis den fusionerede virksomhed får mulighed for at begrænse adgangen til sine inputprodukter og dermed gøre det vanskeligt for downstream-konkurrenter at opnå adgang til de pågældende produkter til samme priser og på samme vilkår som før fusionen (og dermed øge deres omkostninger).

300. Der er tre forhold, der skal undersøges i forbindelse med vurderingen af, om en konkurrence-skadelig inputafskærmning er sandsynlig:

(i) om den fusionerede virksomhed har mulighed for at afskærme adgangen til input,

(ii) om den fusionerede enhed vil have incitament til det og

(iii) om det vil skade konkurrencen downstream betydeligt.¹⁵³

301. I praksis undersøges faktorerne ofte sammen, fordi de er nært forbundne. Nedenfor foretages en nærmere gennemgang af betingelserne, som er beskrevet i Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner.

(i) Mulighed for at afskærme adgangen til input

302. Inputafskærmning kan kun medføre konkurrenceskadelige problemer, hvis den vedrører et vigtigt input for downstream-konkurrenterne. Derudover er det også nødvendigt, at den fusionerede virksomhed har en betydelig markedsstyrke på upstream-markedet, for at inputafskærmning kan skabe konkurrencemæssige problemer.

303. Den fusionerede virksomhed vil kun have mulighed for inputafskærmning, hvis den ved at begrænse adgangen til sine upstreamprodukter kan påvirke det samlede udbud af produktet negativt med hensyn til pris eller kvalitet. Dette kan være tilfældet, hvis de øvrige upstreamudbydere er mindre effektive, udbyder produkter af ringere kvalitet, eller er ude af stand til at øge produktionen, fx på grund af kapacitetsbegrænsninger.

¹⁵¹ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 26.

¹⁵² Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 27.

¹⁵³ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 32.

304. Hvis konkurrencen på upstream-markedet er oligopolistisk, vil den fusionerede virksomheds beslutning om at begrænse adgangen til sit input mindske konkurrencepresset på de øvrige udbydere upstream, som hermed vil kunne hæve deres priser over for downstream-aktører, der ikke er vertikalt integrerede. Denne stigning i udeforstående virksomheders markedsstyrke vil være større, jo mindre produktdifferentieringen og jo større koncentrationsgraden er.¹⁵⁴
- (ii) *Incitament til at afskærme adgangen til input*
305. Incitamentet til inputafskærmning afhænger af, om afskærmningen vil være rentabel. Rentabiliteten afhænger af afvejningen mellem den fortjeneste, der går tabt upstream som følge af en lavere afsætning af input til downstream-konkurrenter, og den øgede fortjeneste på kortere eller længere sigt ved øget salg downstream (eller eventuelt muligheden for at hæve priserne). Jo lavere upstream-avancerne er (det vil sige mindre tab som følge af begrænsningen i input-afsætningen), og jo større downstream-avancerne er (det vil sige højere fortjeneste ved en forøgelse af markedsandelen downstream på bekostning af de konkurrenter, der udsættes for afskærmning), jo større vil incitamentet til afskærmning være.¹⁵⁵
306. Incitamentet til inputafskærmning afhænger derudover også af, hvor sandsynligt det er, at efterspørgslen ledes væk fra de afskærmede downstream-konkurrenter og over til den fusionerede virksomhed. Denne andel vil normalt være højere, jo større substitutionsmuligheder der er mellem den fusionerede virksomheds og de pågældende konkurrenters produkter.¹⁵⁶
- (iii) *Den sandsynlige virkning for den effektive konkurrence*
307. I det følgende gennemgås en række scenarier og faktorer, der i praksis kan indebære, at fusioner, hvorved adgangen til inputmarkedet afskærmes, hæmmer den effektive konkurrence betydeligt.¹⁵⁷
308. Normalt skal de virksomheder, der udsættes for afskærmning, spille en tilstrækkelig vigtig rolle på downstream-markedet, for at der kan ske betydelig skade på den effektive konkurrence. En virksomhed med en forholdsvis lille markedsandel i forhold til andre aktører kan på trods heraf spille en vigtig rolle i konkurrencen, fx hvis den er en særligt aggressiv konkurrent.
309. Den effektive konkurrence kan også hæmmes betydeligt gennem adgangsbarrierer. En vertikal fusion kan afskærme potentielle konkurrenter på downstream-markedet, hvis den fusionerede virksomhed sandsynligvis ikke vil forsyne potentielle aktører på downstream-markedet eller kun vil gøre dette på ringere vilkår, end det ville være tilfældet uden fusionen. Alene sandsynligheden for, at den fusionerede virksomhed vil gennemføre en afskærmningsstrategi efter fusionen, kan virke afskrækkende på potentielle markedsdeltagere. Den effektive konkurrence på downstream-markedet kan hæmmes betydeligt gennem adgangsbarrierer, især hvis inputafskærmning vil betyde, at sådanne potentielle konkurrenter bliver nødt til at komme ind på både downstream- og upstream-markedet for at kunne konkurrere effektivt på de enkelte markeder.
310. Inputafskærmning vil have størst virkning, hvis det berørte input udgør en betydelig andel af downstream-konkurrenternes omkostninger, eller hvis det berørte input er en afgørende komponent i downstream-produktet.

Virksomheden for konkurrencen på downstream-markedet skal også vurderes på grundlag af faktorer, der vil kunne opveje denne virkning, fx køberstyrke eller sandsynligheden for, at tilgang af nye virksomheder på upstream-markedet vil opretholde den effektive konkurrence.

¹⁵⁴ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 38.

¹⁵⁵ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 40-41.

¹⁵⁶ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 42.

¹⁵⁷ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 47-57.