

Konkurrencerådsafgørelse den 28. september 2022

Volvo Danmark A/S' erhvervelse af aktiver og rettigheder fra Titan Lastvogne A/S



Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

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

Journal nr. 21/05967/ KBA, DEB, HCSJ, KWS, ESI, CHJ og PMO

Afgørelsen er udarbejdet af
Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

Indholdsfortegnelse

1.	RESUMÉ.....	9
1.1	Anmeldelsen, transaktionen og parterne	9
1.2	De relevante markeder.....	10
1.3	Det kontrafaktiske scenarie	11
1.4	Vurderingen af fusionens effekt på konkurrencen.....	12
1.4.1	Markedet for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault lastbiler.....	12
1.4.2	Vurdering af markedet for reparation og vedligehold af Volvo-busser	13
1.4.1	Markederne for detailsalg af originale reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler samt til Volvo busser	14
1.4.2	Inputafskærmning af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler hhv. Volvo busser	15
1.5	Konklusion	15
2.	AFGØRELSE.....	16
3.	SAGSFREMSTILLING	17
3.1	Indledning.....	17
3.2	Parternes og deres aktiviteter.....	17
3.2.1	Volvo Danmark	17
3.2.2	Titan.....	18
3.3	Transaktionen.....	18
3.4	Jurisdiktion og anmeldelsespligt.....	18
4.	MARKEDSBESKRIVELSE.....	20
4.1	Analysegrundlag og markedsundersøgelser	20
4.1.1	Konkurrentundersøgelsen	20
4.1.2	Kundeundersøgelsen	20
4.2	Produktion, import og salg af lastbiler.....	21
4.2.1	Fremstilling og import af lastbiler	21
4.2.2	Engrosdistribution af lastbiler	22
4.2.3	Detailsalg af lastbiler.....	22
4.3	Reparation og vedligehold af lastbiler	24
4.4	Reparation og vedligehold af busser.....	28
4.5	Salg af reservedele til lastbiler og busser.....	29
4.6	Høring.....	31
4.6.1	Parternes høringssvar	31
5.	VURDERINGEN	33
5.1	Afgrænsningen af de relevante markeder	33
5.1.1	Markedet for engrosdistribution af lastbiler	36
5.1.1.1	Afgrænsning af det relevante produktmarked	36
5.1.1.1.1	Segmentering af lastbiler efter vægtklasse.....	37
5.1.1.2	Yderligere segmentering af tunge lastbiler efter anvendelsesformål.....	37
5.1.1.2.1	Delkonklusion – det relevante produktmarked	38

5.1.1.3	Afgrænsning af det relevante geografiske marked	38
5.1.2	Markedet for engrosdistribution af reservedele til lastbiler og busser	40
5.1.2.1	Afgrænsning af det relevante produktmarked	40
5.1.2.2	Afgrænsning af det relevante geografiske marked	42
5.1.3	Detailmarkeder for lastbiler	42
5.1.3.1	Vurdering af et samlet systemmarked	45
5.1.3.1.1	Praksis	45
5.1.3.1.2	Parternes vurdering af et samlet systemmarked	49
5.1.3.1.3	Styrelsens vurdering af et samlet systemmarked	50
5.1.3.1.3.1	Styrelsens tilgang til afgrænsning af systemmarked vs. separate markeder	50
5.1.3.1.3.2	Tager kunderne højde for de samlede levetidsomkostninger, "TCO"	53
5.1.3.1.3.3	Mulighed for hurtig og direkte reaktion på prisstigning	59
5.1.3.1.3.4	Konkurrerende værksteders position på markedet	64
5.1.3.1.3.5	Konklusion – afgrænsning af systemmarkeder	67
5.1.3.2	Markedet for detailsalg af lastbiler	68
5.1.3.2.1	Afgrænsning af produktmarkedet	68
5.1.3.2.1.1	Konklusion: produktafgrænsning af markedet for detailsalg af lastbiler	70
5.1.3.2.2	Afgrænsning af det relevante geografiske marked for detailsalg af lastbiler	70
5.1.3.3	Markedet for eftersalgsservice til lastbiler	71
5.1.3.3.1	Markedet for reparation og vedligehold af lastbiler	72
5.1.3.3.2	Afgrænsning af geografisk marked - reparation og vedligehold af lastbiler	74
5.1.3.3.3	Delkonklusion (reparation og vedligehold af lastbiler)	75
5.1.3.3.4	Markedet for detailsalg af reservedele til lastbiler	75
5.1.3.3.5	Afgrænsning af geografisk marked - detailsalg af reservedele til lastbiler	76
5.1.3.3.6	Delkonklusion (detailsalg af reservedele til lastbiler)	77
5.1.4	Detailmarkeder for busser	77
5.1.4.1	Vurdering af et samlet systemmarked for busser	78

5.1.4.2	Markedet for eftersalgsservice til busser	80
5.1.4.2.1	Markedet for reparation og vedligehold af busser.....	80
5.1.4.2.2	Afgrænsning af geografisk marked - reparation og vedligehold af busser	82
5.1.4.2.3	Delkonklusion (reparation og vedligehold for busser).....	83
5.1.4.2.4	Markedet for detailsalg af reservedele til busser	83
5.1.4.2.5	Afgrænsning af geografisk marked - detailsalg af reservedele til busser..	84
5.1.4.2.6	Delkonklusion (detailsalg af reservedele til busser).....	85
5.2	Vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger	85
5.2.1	Vurderingskriterier og teori.....	85
5.2.2	Vurderingen af det kontrafaktiske scenarie.....	86
5.2.2.1	Volvo Danmarks opsigelse af Titan som autoriseret forhandler.....	88
5.2.2.1.1	Parternes anbringender vedr. Volvo Danmarks opsigelse af Titan.....	88
5.2.2.1.1.1	Opsigelsen af Titan som autoriseret forhandler og værksted for Volvo- og Renault-lastbiler samt Volvo-busser	89
5.2.2.1.1.2	[xxx] etablere egne værksteder m.v. i Titans område	90
5.2.2.1.2	Styrelsens vurdering af Volvo Danmarks opsigelse af Titan	91
5.2.2.1.2.1	Om Volvo Danmarks opsigelse af Titan er fusionsspecifik.....	91
5.2.2.1.2.2	Fastholdelse af opsigelsen af Titan som autoriseret forhandler og værksted for Volvo- og Renault-lastbiler samt Volvo-busser	92
5.2.2.1.2.3	Etableringen af egne værksteder i Titans område	93
5.2.2.1.3	Delkonklusion.....	94
5.2.2.2	Titans ageren efter Volvo Danmarks opsigelse	95
5.2.2.2.1	Vurdering af scenariet, hvor Titan forlader markedet i form af nedlukning	95
5.2.2.2.1.1	Titans anbringender vedr. nedlukning af Titan.....	95
5.2.2.2.1.2	Styrelsens vurdering af sandsynligheden for nedlukning af Titan.....	96
5.2.2.2.2	Vurdering af scenarierne, hvor Titan forbliver på markedet.....	96
5.2.2.2.2.1	Salg til en af de øvrige Volvo- og Renault-forhandlere.....	96
5.2.2.2.2.2	Autorisation som forhandler eller reparatør under et andet lastbilmærke	97
5.2.2.2.2.3	Autorisation som reparatør under Volvo, men <i>uden</i> forhandlerautorisation.....	103

5.2.2.2.4	Titan som uafhængig reparatør	105
5.2.2.2.3	Endelig vurdering af Titans ageren	108
5.2.2.3	Konklusion	109
5.2.3	Vurdering af markedet for detailsalg af lastbiler	109
5.2.4	Vurdering af markedet for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler	110
5.2.4.1	Markedsandele og HHI	111
5.2.4.2	Ensidige virkninger – reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler	113
5.2.4.2.1	Risiko for ensidige virkninger på reparations- og vedligeholdelseftaler til Volvo- og Renault-lastbiler	114
5.2.4.2.2	Risiko for ensidige virkninger på ad hoc reparation og vedligehold til Volvo- og Renault-lastbiler	115
5.2.4.2.2.1	Parterne er ikke tætte konkurrenter i det kontrafaktiske scenarie	115
5.2.4.2.2.2	Illustrative Price Rise (IPR)	120
5.2.4.2.2.3	Potentiel konkurrence – vurdering af adgangsbarrierer	141
5.2.4.2.3	Konklusion vedrørende ensidige virkninger	142
5.2.5	Vurdering af markedet for detailsalg af originale reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler	143
5.2.5.1	Markedsandele og HHI	144
5.2.5.2	Ensidige virkninger	146
5.2.5.2.1	Konklusion på vurdering af ensidige virkninger	148
5.2.6	Vurdering af markedet for reparation og vedligehold af Volvo-busser	148
5.2.6.1	Markedsandele og HHI	148
5.2.6.2	Ensidige virkninger – reparation og vedligehold af Volvo-busser	151
5.2.6.2.1	Risiko for ensidige virkninger	151
5.2.6.2.1.1	Parterne er ikke tætte konkurrenter	151
5.2.6.2.2	Konklusion ensidige virkninger – reparation og vedligehold af Volvo-busser	153
5.2.7	Vurdering af markedet for detailsalg af originale reservedele til Volvo-busser	153
5.2.7.1	Markedsandele og HHI	154
5.2.7.2	Ensidige virkninger	156
5.2.7.2.1	Konklusion på vurdering af ensidige virkninger	157

5.2.8	Vertikale forbindelser.....	157
5.2.8.1	Vurdering af risikoen for inputafskærmning af reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler.....	158
5.2.8.1.1	Markedsandele og HHI.....	159
5.2.8.1.2	Inputafskærmning af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler.....	159
5.2.8.1.2.1	Værksteder, der indgår i Volvo Danmarks autoriserede netværk.....	160
5.2.8.1.2.2	Værksteder, der ikke indgår i Volvo Danmarks autoriserede netværk.....	161
5.2.8.1.2.3	Konklusion på vurdering af risiko for inputafskærmning af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler.....	163
5.2.8.2	Vurdering af risikoen for inputafskærmning af reservedele til Volvo-busser.....	163
5.2.8.2.1	Markedsandele og HHI.....	164
5.2.8.2.2	Inputafskærmning af reservedele til Volvo-busser.....	164
5.2.8.2.2.1	Værksteder der indgår i Volvo Danmarks autoriserede netværk.....	164
5.2.8.2.2.2	Værksteder der ikke indgår i Volvo Danmarks autoriserede netværk.....	165
5.2.8.2.2.3	Konklusion på vurdering af risiko for inputafskærmning af reservedele til Volvo-busser.....	167
6.	KONKLUSION.....	168
7.	BILAG.....	169
7.1	Uddybende analyser vedrørende afgrænsning af et samlet systemmarked.....	169
7.1.1	Tager kunderne højde for de samlede omkostninger, "TCO".....	169
7.1.2	Mulighed for hurtig og direkte reaktion på prisstigning.....	170
7.1.3	Skifteadfærd ved prisstigning på service og reparation af Volvo- og Renault-lastbiler.....	173
7.2	IPR med systemmarkedseffekter.....	173
7.3	Vurderingskriterier.....	174
7.3.1	Det kontrafaktiske scenarie.....	175
7.3.2	Den tidsmæssige ramme for vurdering af fusionen.....	176
7.4	Horisontale forbindelser.....	177
7.4.1	Markedsandele og HHI.....	178
7.4.2	Ensidige virkninger.....	179
7.4.3	Koordinerede virkninger.....	180
7.4.3.1	Relevante markedskaraktetika.....	182
7.5	Vertikale forbindelser.....	185
7.5.1	Markedsandele og HHI.....	185
7.5.2	Ensidige virkninger.....	186
7.5.2.1	Inputafskærmning.....	186
7.5.2.2	Kundeafskærmning.....	188

7.5.2.3	Adgang til kommercielt følsomme oplysninger.....	189
7.5.3	Koordinerede virkninger	189
7.6	Opgørelse af Titans markedsandele i det kontrafaktiske scenarie.....	190
7.6.1	Titans aktiviteter med reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler.....	190
7.6.2	Titans aktiviteter med detailsalg af originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler	192
7.6.3	Titans aktiviteter med reparation og vedligehold af Volvo-busser.....	192
7.6.4	Titans aktiviteter med detailsalg af reservedele til Volvo-busser	193
7.7	Volvo Danmarks undersøgelser af mulige placeringer til anlæg i Titans område.....	193

1. Resumé

1.1 Anmeldelsen, transaktionen og parterne

1. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 27. april 2022 en anmeldelse af Volvo Danmark A/S' (herefter "Volvo Danmark") erhvervelse af Titan Lastvogne A/S (herefter "Titan") samlet benævnt "parterne" eller "fusionsparterne"). Anmeldelsen var fuldstændig at regne fra den 27. april 2022.
 2. Den anmeldte fusion indebærer, at Volvo Danmark erhverver alle Titans aktiver og rettigheder vedrørende detailsalg og levering af eftersalgsservice relateret til Volvo- og Renault-mærkede lastbiler tilknyttet Titans fire forhandlere, herunder driftsudstyr, køretøjer, lager, medarbejdere, leasingaftaler og kommercielle aftaler. Endvidere indgås lejeaftale om Titans ejendom i Solrød, Ringsted og Holbæk. Tillige sørger Titan for at lejeaftalen for ejendommen i Nr. Alslev overtages af Volvo Danmark.
 3. Den anmeldte fusion medfører et kontrolskifte og udgør en fusion, jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.
 4. De deltagende virksomheders omsætning overstiger omsætningstærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, og fusionen er dermed anmeldelsespligtig i Danmark.
 5. Volvo Danmark er en del af den svenskbaserede Volvo Group og er den danske importør af Volvo- og Renault-lastbiler. Volvo Danmark er bl.a. aktiv inden for detailsalg og engrosdistribution af nye Volvo- og Renault-lastbiler og originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler til Volvo Groups autoriserede forhandlere i Danmark. Der findes i dag fire autoriserede forhandlere af Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark, hvoraf den ene forhandler, *Volvo Truck Center*, er ejet af Volvo Danmark. De tre andre autoriserede forhandlere er: *Titan*, der driver fire forhandlere på Sjælland og øerne, *Skifter Lastbil A/S* (herefter "Skifter Lastbil"), der driver fire forhandlere i Jylland, og *Autohuset Vestergaard A/S* (herefter "Autohuset Vestergaard"), der driver fem forhandlere i Jylland og på Fyn.
 6. Volvo Danmark har endvidere følgende aktiviteter via deres Volvo Truck Center i Hovedstadsområdet og Nordsjælland samt i Nordjylland:
 - » Detailsalg af brugte Volvo- og Renault-lastbiler og brugte lastbiler af andre mærker
 - » Udlejning af Volvo- og Renault-lastbiler
 - » Salg af reparations- og vedligeholdelsesydelser til Volvo- og Renault-lastbiler og Volvo-busser samt lastbiler og busser af andre mærker
 - » Detailsalg af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler samt Volvo-busser
 7. Volvo Danmark har desuden detailsalg af busser via Volvo Danmarks kontor i Taastrup.
 8. Desuden har Volvo Danmark bl.a. aktiviteter inden for operationel og finansiel leasing af lastbiler via Volvo Danmarks helejede datterselskab, VFS Denmark A/S.
 9. Titan er autoriseret forhandler af nye og brugte Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark og forhandler af brugte lastbiler af andre lastbilmærker. Titan er desuden aktiv inden for reparation af Volvo- og Renault-lastbiler samt Volvo-busser og i mindre omfang lastbiler og busser af andre mærker. Endvidere har Titan detailsalg af reservedele til Volvo- og Renault-
-

lastbiler og Volvo-busser. Endelig har Titan aktiviteter med udlejning af Volvo- og Renault-lastbiler og tilbyder formidling af leasingydelse.

1.2 De relevante markeder

10. Volvo Danmark og Titan har bl.a. horisontalt overlappende aktiviteter eller vertikale forbindelser inden for følgende områder:
 - » Engrosdistribution af lastbiler
 - » Engrosdistribution af reservedele til lastbiler
 - » Engrosdistribution af reservedele til busser
 - » Detailsalg af lastbiler
 - » Reparation og vedligehold af lastbiler
 - » Reparation og vedligehold af busser
 - » Detailsalg af originale-reservedele lastbiler
 - » Detailsalg af originale-reservedele til busser

 11. Styrelsen har afgrænset de relevante berørte markeder til:
 - » *Markedet for engrosdistribution af nye, tunge lastbiler i Danmark*

Det er styrelsens vurdering, at der kan tages udgangspunkt i et marked for engrosdistribution af nye, tunge lastbiler afgrænset til Danmark. Den geografiske markedsafgrænsning kan dog stå åben, da fusionen ikke giver anledning til betænkeligheder uanset den endelige afgrænsning.
 - » *Markedet for engrosdistribution af reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler hhv. Volvo-busser i Danmark*

Det er styrelsens vurdering, at der kan tages udgangspunkt i et marked for engrosdistribution af originale reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler hhv. Volvo-busser afgrænset til Danmark. Styrelsen har dog for så vidt angår reservedele til lastbiler taget udgangspunkt i et samlet marked for engrosdistribution af originale reservedele til både Volvo-lastbiler og Renault-lastbiler. Markedsafgrænsningen kan stå åben, da fusionen ikke giver anledning til betænkeligheder uanset den endelige afgrænsning.
 - » *Markedet for detailsalg af nye tunge lastbiler i Danmark*

Det er styrelsens vurdering, at der kan tages udgangspunkt i et marked for detailsalg af nye, tunge lastbiler i Danmark. Markedsafgrænsningen kan stå åben, da fusionen ikke giver anledning til betænkeligheder uanset den endelige afgrænsning.
 - » *Markedet for reparation og vedligehold af hhv. Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark og regionalt til Sjælland og øerne*

Det er styrelsens vurdering, at der kan tages udgangspunkt i et separat mærkespecifikt marked for reparation og vedligehold af hhv. Volvo-lastbiler og Renault-lastbiler. Styrelsen har dog til brug for vurderingen analyseret fusionens konkurrencemæssige virkninger på et samlet marked for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler, da det ikke har betydning for vurderingen, om de mærkespecifikke markeder vurderes hver for sig (reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler adskilt) eller samlet (reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler samlet). Det er styrelsens vurdering, at der kan tages udgangspunkt i et nationalt marked eller i et snævrere geografisk marked afgrænset til Sjælland og øerne. Markedsafgrænsningen kan stå åben, da fusionen ikke giver anledning til betænkeligheder uanset den endelige afgrænsning.
 - » *Markedet for reparation og vedligehold af Volvo-busser i Danmark og regionalt til Sjælland og øerne*

Det er styrelsens vurdering, at der kan tages udgangspunkt i et marked for reparation og vedligehold af Volvo-busser. Det er endvidere styrelsens vurdering, at der kan tages
-

udgangspunkt i et nationalt marked eller i et snævrere geografisk marked afgrænset til Sjælland og øerne. Markedsafgrænsningen kan dog stå åben, idet fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt uanset den endelige afgrænsning.

- » *Markedet for detailsalg af originale-reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler, hhv. Volvo busser i Danmark og regionalt til Sjælland og øerne*

Det er styrelsens vurdering, at der kan tages udgangspunkt i separate mærkespecifikke markeder for detailsalg af originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler, hhv. Volvo busser. Styrelsen har dog fsva. Volvo og Renault lastbiler til brug for vurderingen analyseret fusionens konkurrencemæssige virkninger på et samlet marked for detailsalg af originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler, da det ikke har betydning for vurderingen om de mærkespecifikke markeder vurderes hver for sig eller samlet. Det er endvidere styrelsens vurdering, at der kan tages udgangspunkt i et geografisk marked afgrænset til Danmark eller Sjælland og øerne. Markedsafgrænsningen kan dog stå åben, idet fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt uanset den endelige afgrænsning.

- » *Afgrænsning af systemmarkeder*

Parterne har herudover argumenteret for, at der kan afgrænses et såkaldt systemmarked for detailsalg af lastbiler og relateret eftersalgsservice (herunder reparation og vedligehold af lastbiler og detailsalg af reservedele til lastbiler) og et systemmarked for detailsalg af busser og relateret eftersalgsservice.

Der kan som udgangspunkt afgrænses et systemmarked, hvis det vurderes, at det primære produkt (detailsalg af lastbiler) og de sekundære produkter (reparation og vedligehold af lastbiler hhv. detailsalg af reservedele til lastbiler) kan betragtes som en samlet pakke af produkter/ydelse.

Styrelsen har ud fra Kommissionens retningslinjer vurderet, at der ikke foreligger tilstrækkelig dokumentation for, at der kan afgrænses et systemmarked for detailsalg af lastbiler og relateret eftersalgsservice hhv. detailsalg af busser og relateret eftersalgsservice. Styrelsen har til brug for vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger derfor taget udgangspunkt i separate markeder for hhv. salg af lastbiler og eftersalgsservice til lastbiler, men har inddraget systemmarkedseffekterne (dvs. samspillet mellem primærmarkederne og sekundærmarkederne/eftersalgsmarkederne) i den konkurrencemæssige vurdering af fusionens effekt på de separate primære og sekundære markeder.

1.3 Det kontrafaktiske scenarie

12. Styrelsen skal ved vurderingen af, om en fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, foretage en undersøgelse, som dels består i 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.
13. Det er styrelsens vurdering, at det i vurderingen af nærværende fusion ikke vil være retvisende at tage udgangspunkt i status quo som det kontrafaktiske scenarie. Dette skyldes, at Volvo Danmark har opsagt autorisationen af Titan som forhandler og reparatør af Volvo og Renault lastbiler, og at styrelsen vurderer, at Volvo Danmark med meget høj grad af sandsynlighed vil fastholde opsigelsen, hvis fusionen ikke bliver gennemført. Dermed vil Titan under alle omstændigheder ophøre med at være autoriseret forhandler og reparatør af Volvo og Renault lastbiler.
14. Hvis fusionen gennemføres, vil Volvo overtage Titans nuværende aktiviteter. Det er mere usikkert, præcist hvilken rolle Titan kommer til at spille på markedet, hvis fusionen ikke

gennemføres. [xxx]. Styrelsen vurderer imidlertid, at det kan være rentabelt for Titan – [xxx] – at fortsætte som enten uafhængig reparatør af lastbiler eller som værksted autoriseret under et andet lastbilmærke (eller at afhænde aktiver til en tredjepart, der kan fortsætte i samme rolle). Styrelsen har derfor lagt til grund for vurderingen, at Titan i det kontrafaktiske scenarie vil fortsætte som uafhængigt værksted, men har også vurderet det tilfælde, hvor Titan ikke fortsætter som uafhængigt værksted.

15. Opsigelsen af Titan som autoriseret forhandler og reparatør af Volvo og Renault lastbiler i det kontrafaktiske scenarie vil efter styrelsens vurdering have den betydning, i) at Titan ikke længere vil være aktiv på markedet for detailsalg af lastbiler, ii) at Titan vil være aktiv på markederne for reparation og vedligehold af, samt detailsalg af originale reservedele til, Volvo og Renault lastbiler og Volvo busser i væsentligt mindre omfang (i form af færre filialer og mindre omsætning), iii) at Volvo Danmark vil overtage hele Titans detailsalg af Volvo og Renault lastbiler og en væsentlig del af Titans salg af vedligeholdelsesydelse og reservedele, samt iv) at konkurrencepresset mellem fusionsparterne på markederne for reparation og vedligehold af Volvo og Renault lastbiler og Volvo busser vil være reduceret betydeligt som følge af, at Volvo Danmark og Titan vil sælge vedligeholdelsesydelser, der er væsentligt mere indbyrdes differentierede, end hvis Titan var en autoriseret forhandler

1.4 Vurderingen af fusionens effekt på konkurrencen

16. Fusionen indebærer, at Volvo Danmarks samlede markedsandele forøges på de berørte markeder. På baggrund af markedsandele og HHI er det ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på nogle af de berørte markeder. Styrelsen har derfor foretaget en nærmere vurdering af fusionens virkninger på de berørte markeder sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie.

1.4.1 Markedet for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault lastbiler

17. Det er styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på markedet for reparation og vedligehold af Volvo og Renault lastbiler. Selvom Volvo Danmark og Titan i dag er tætte konkurrenter på et forholdsvist koncentreret marked – særligt på Sjælland og øerne – så er det styrelsens vurdering, at dette ikke vil være tilfældet i det kontrafaktiske scenarie. Styrelsen finder på den baggrund, at konkurrencen ikke hæmmes betydeligt mere som følge af fusionen, end hvis fusionen ikke gennemføres, og hvor Titan som nævnt opsiges som forhandler og reparatør af Volvo og Renault lastbiler. Styrelsen lægger følgende forhold til grund for denne vurdering:
 18. Fusionen giver alene anledning til en lille stigning i markedsconcentrationen i sammenligning med det kontrafaktiske scenarie. På et nationalt marked er stigningen i koncentration under Kommissionens grænseværdier for, hvornår det er usandsynligt, at en fusion vil medføre horisontale konkurrencemæssige betænkeligheder (Volvo Danmarks markedsandel stiger med mindre end [0-5] pct. til [50-60] pct., svarende til en stigning i HHI med [<150] til [3.000-4.000]).
 19. På et muligt lokalt marked afgrænset til Sjælland og øerne overstiger stigningen i koncentrationen Kommissionens grænseværdier (Volvo Danmarks markedsandel stiger lokalt med [0-5] pct. til [70-80] pct., svarende til en stigning i HHI med [≥ 150] til [5.000-6.000]). Det er alligevel styrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt selv med udgangspunkt i et muligt lokalt marked. Dette skyldes, at opsigelsen af Titan som autoriseret forhandler og reparatør af Volvo og Renault lastbiler efter styrelsens vurdering under alle omstændigheder i betydeligt omfang reducerer konkurrencepresset mellem fusionsparterne, og at fusionsparterne derfor ikke vil være særligt tætte konkurrenter i det kontrafaktiske scenarie. Det indebærer, at ændringen i HHI overvurderer fusionens ensidige virkninger.
-

-
20. Styrelsens kvantitative analyser af fusionens virkninger viser, at der er risiko for prisstigninger på reparation og vedligehold af Volvo- og Renault lastbiler *uanset* om fusionen gennemføres eller ej. Eftersom fusionens virkninger skal vurderes relativt til, hvad der sandsynligvis kommer til at ske, hvis fusionen ikke gennemføres, er fusionens virkninger således udledt som forskellen mellem virkningen efter fusionen og virkningen af det kontrafaktiske scenarie.
 21. Styrelsens kvantitative analyser viser således en meget begrænset risiko for stigning i de samlede levetidsomkostninger ved at eje og vedligeholde en Volvo eller Renault lastbil som følge af fusionen.¹ De kvantitative analyser viser, at Volvo Danmark efter fusionen har incitament til at hæve prisen på reparation og vedligeholdelse af Volvo og Renault lastbiler, men at Volvo Danmark samtidigt har incitament til at reducere anskaffelsesprisen på Volvo og Renault lastbiler. Dette indebærer, at der kun er lille risiko for, at en kunde, der efter fusionen køber en Volvo eller Renault lastbil og efterfølgende vedligeholder lastbilen hos Volvo Danmark, vil opleve en begrænset stigning i de samlede omkostninger.
 22. Resultaterne af de kvantitative analyser indikerer derved, at nuværende ejere af Volvo og Renault lastbiler kan komme til at opleve højere omkostninger ved at vedligeholde deres *eksisterende* Volvo og Renault lastbiler i den resterende del af lastbilernes levetid. For den eksisterende vognpark bliver den større udgift til reparation og vedligehold som følge af mulige prisstigninger efter fusionen således ikke nødvendigvis opvejet af den lavere anskaffelsespris.
 23. De kvantitative analyser fanger imidlertid ikke alle konsekvenserne af opsigelsen af Titan som autoriseret reparatør, hvis fusionen ikke gennemføres. Der vil således efter styrelsens vurdering være kunder, der kommer til at opleve yderligere forringede vilkår, hvis fusionen ikke gennemføres, og som ikke er afspejlet i de kvantitative analyser. I dag er Titan den eneste autoriserede Volvo og Renault forhandler og reparatør på Syd- og Vestsjælland. Hvis fusionen ikke gennemføres, opsiges Titans autorisation. De af Titans kunder, der foretrækker autoriseret reparation og vedligehold frem for tilsvarende ydelser på et uafhængigt værksted, kan derfor komme til at opleve en noget længere geografisk afstand til nærmeste autoriserede værksted, i en periode indtil Volvo Danmark får etableret eget filialnetværk på Syd- og Vestsjælland.
 24. Endvidere er der fortsat usikkerhed om, præcis hvilken rolle Titan vil spille, hvis fusionen ikke gennemføres. Det er også sandsynligt, at Titan i stedet kan blive autoriseret under et andet lastbilmærke, og det kan heller ikke helt udelukkes, at Titan alternativt vil forlade markedet helt gennem nedlukning, [xxx]. Hvis styrelsen i stedet lagde et af disse mulige kontrafaktiske scenarier til grund for vurderingen, ville risikoen for prisstigninger som følge af fusionen være væsentligt mindre end i styrelsens hovedscenarie, hvor det lægges til grund, at Titan fortsætter som uafhængig reparatør.
 25. Det er samlet styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence for så vidt angår reparation og vedligehold af hhv. Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark eller på Sjælland og øerne.

1.4.2 Vurdering af markedet for reparation og vedligehold af Volvo-busser

26. På et marked for reparation og vedligehold af Volvo-busser afgrænset til Danmark vurderer styrelsen, at Volvo Danmark, vil opnå en markedsandel på [40-50] pct. i fusionsscenariet.

¹ Styrelsen har beregnet såkaldte IPR indikatorer (Illustrative Price Rise), der kvantificerer Volvo Danmarks incitament til at hæve priserne efter fusionen. Standardmetoder for beregning af IPR, der er fast praksis i fusionsvurderinger, tager ikke højde for betydningen af den tætte sammenhæng, der er mellem salg af lastbiler og den efterfølgende efterspørgsel efter reparation og vedligehold (såkaldte systemmarkedseffekter). Standardmetoderne er heller ikke som udgangspunkt indrettet til at kunne kvantificere betydningen af det kontrafaktiske scenarie i nærværende fusionsvurdering. Styrelsen har derfor med udgangspunkt i standardmetoderne udviklet en Systemmarkedsmode, der implementere begge forhold.

Fusionen giver anledning til en stigning i Volvo Danmarks markedsandel på ca. [0-5] pct. sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie, hvor Titan fortsætter som uafhængig reparatør af busser.

27. På et marked afgrænset til Danmark vil HHI efter fusionen stige til [2.000-3.000]. Ændringen i HHI ift. det kontrafaktiske scenarie vil være [<150], og holder sig dermed inden for Kommissionens grænseværdier for, hvornår det er usandsynligt, at en fusion vil medføre horisontale konkurrencemæssige betænkeligheder.
28. På et marked for reparation og vedligehold af Volvo-busser afgrænset til Sjælland og øerne vurderer styrelsen, at Volvo Danmark, vil opnå en markedsandel på [70-80] pct. i fusionsscenariet, Fusionen giver anledning til en relativt begrænset stigning i Volvo Danmarks markedsandel på ca. [0-5] pct. sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie, hvor Titan fortsætter som uafhængig reparatør af busser på Sjælland og øerne.
29. På et marked afgrænset til Sjælland og øerne vil HHI efter fusionen stige til [>7.000]. Ændringen i HHI ift. det kontrafaktiske scenarie vil være [≥ 150], hvilket ligger over de af Kommissionen fastsatte tærskler for, hvornår det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige betænkeligheder. Det kan således ikke på baggrund af markedsandele alene udelukkes, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.
30. Styrelsens undersøgelser viser, at konkurrencepresset mellem parterne allerede i dag er relativt begrænset. Dette bygger bl.a. på, at der ikke er overlap mellem parternes respektive catchment areas, der afgrænser de geografiske områder, hvor 80 pct. af omsætningen finder sted for de enkelte afdelinger, der står for reparation og vedligehold af busser. I det kontrafaktiske scenarie, hvor Titan fortsætter som uafhængigt værksted, er konkurrencepresset efter styrelsens vurdering endnu mindre.
31. Det er på baggrund af overstående styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige virkninger.

1.4.1 Markederne for detailsalg af originale reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler samt til Volvo busser

32. Efter fusionen vil Volvo Danmark opnå en markedsandel på hhv. [60-70] pct. og [50-60] pct. på markeder for detailsalg af originale reservedele til Volvo og Renault lastbiler hhv. Volvo busser afgrænset til Danmark. Fusionen giver på begge markeder alene anledning til en stigning i Volvo Danmarks markedsandel på [0-5] pct. HHI vil med fusionen stige med hhv. [<150] og [<150] til niveauer på hhv. [4.000-5.000] og [3.000-4.000]. Dermed ligger ændringerne i HHI under de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.
 33. Det er bl.a. på den baggrund styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige virkninger på markederne for detailsalg af originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler hhv. Volvo busser i Danmark.
 34. Det er ligeledes styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige virkninger på snævrere geografiske markeder afgrænset til Sjælland og øerne. Det skyldes dels, at overlappet mellem parterne også med denne afgrænsning vil være beskedent (under [0-5] pct.), dels at styrelsens undersøgelser viser, at det generelt ikke er vanskeligt at købe reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler på Sjælland og øerne.
-

1.4.2 Inputafskærmning af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler hhv. Volvo busser

35. Markedsandele og niveauet for HHI er både på markedet for reservedele til Volvo og Renault lastbiler og på markedet for reservedele til Volvo busser over de af Kommissionen fastsatte tærskler for, hvornår det er usandsynligt at en vertikal fusion vil give anledning til konkurrencemæssige problemer. Styrelsen har derfor vurderet risikoen for inputafskærmning som følge af fusionen på begge markeder.
36. Det er styrelsens vurdering, at fusionen ikke indebærer øget risiko for afskærmning af OEM-reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler hhv. Volvo busser til værksteder i Volvo Danmarks autoriserede distributionsnetværk. Dette følger af, at fusionen hverken øger Volvo Danmarks mulighed for eller incitament til at afskærme værkstedernes adgang til reservedele.
37. Det er endvidere styrelsens vurdering, at fusionen ikke indebærer øget risiko for afskærmning af reservedele til uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærker. Det skyldes dels, at Volvo Danmarks muligheder for yderligere at afskærme værkstedernes adgang til reservedele er begrænsede og ikke ændres som følge af fusionen, og dels at fusionen ikke øger Volvo Danmarks incitament til at afskærme værkstedernes adgang til reservedele yderligere, da en yderligere afskærmning ikke vil være økonomisk rentabel. De uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre lastbilmærker kan både før og efter fusionen købe originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler hhv. Volvo busser med henblik på reparation og vedligehold på tilsvarende vilkår hos de øvrige Volvo- og Renault-autoriserede værksteder. Eftersom det horisontale overlap mellem fusionsparterne på markederne for detailsalg af reservedele er meget lille (ca. [0-5] pct.), er det styrelsens vurdering at Volvo Danmark ikke opnår betydelig øget markedsstyrke som følge af fusionen.

1.5 Konklusion

38. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt sammenlignet med, hvis fusionen ikke gennemføres. Fusionen skal derfor godkendes.
-

2. Afgørelse

-
39. Konkurrencerådet træffer følgende afgørelse:
 40. Det meddeles fusionsparterne, at Volvo Danmark A/S' erhvervelse af alle Titan Lastvogne A/S' aktiver og rettigheder vedrørende detailsalg af og levering af eftersalgssydelsler i relation til lastbiler og busser hos Titan Lastvogne A/S' fire forhandlere ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt sammenlignet med, hvis fusionen ikke gennemføres, og at fusionen derfor godkendes, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 1, jf. stk. 2, 1. pkt.
-

3. Sagsfremstilling

3.1 Indledning

41. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 27. april 2022 anmeldelse af Volvo Danmark A/S' (herefter "Volvo Danmark") erhvervelse af Titan Lastvogne A/S (herefter "Titan") samlet benævnt "parterne" eller "fusionsparterne"), jf. konkurrencelovens § 12 b. Erhvervelsen benævnes herefter "fusionen".
42. Ifølge § 12 h, stk. 5, 3. pkt., løber fristerne i § 12 d, stk. 1, fra den dag, hvor styrelsen ud over en fuldstændig anmeldelse har modtaget dokumentation for betaling af gebyret for anmeldelsen. Anmeldelsen var fuldstændig at regne fra den 27. april 2022. Fristerne begyndte således at løbe den 27. april 2022.

3.2 Parternes og deres aktiviteter

43. De deltagende virksomheder i fusionen er Volvo Danmark og Titan. Parterne og deres aktiviteter beskrives i afsnittene herunder.

3.2.1 Volvo Danmark²

44. Volvo Danmark er 100 pct. ejet og kontrolleret af AB Volvo i Sverige.
45. Volvo Danmark er en del af den svenskbaseede Volvo Group,³ der er aktiv inden for fremstilling, levering og engrosdistribution af Volvo- og Renault-lastbiler, busser, entreprenørmaskiner, marinemotorer, industrimotorer og kraftgeneratorer i hele verden.
46. Volvo Danmark er den danske importør af Volvo- og Renault-lastbiler og bl.a. aktiv inden for engrosdistribution af nye Volvo- og Renault-lastbiler og originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler til Volvo Groups autoriserede forhandlere i Danmark.⁴
47. Volvo Danmark er også aktiv inden for detailsalg af nye og brugte Volvo- og Renault-lastbiler, udlejning af Volvo- og Renault-lastbiler og levering af eftersalgsservice, dvs. reparations- og vedligeholdelsesydelser og detailsalg af reservedele, i relation til Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark via syv egne detailforhandlere ("Volvo Truck Center") i Hovedstadsområdet og Nordsjælland samt i Nordjylland. Volvo Danmark har herudover i dag tre autoriserede forhandlere i Danmark, nemlig Titan, der driver fire forhandlere på Sjælland og øerne, Skifter Lastbil A/S, der driver fire forhandlere i Jylland, og Autohuset Vestergaard A/S, der driver fem forhandlere i Jylland og på Fyn. Et kort over Volvo Danmarks forhandlernet fremgår i afsnit 4.2.3.

² Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 3-12.

³ Volvo Group refererer til den gruppe af virksomheder, der består af AB Volvo og alle virksomheder, der direkte eller indirekte kontrolleres af AB Volvo.

⁴ Volvo Danmark er i princippet også dansk importør af Dennis Eagle lastbiler og originale reservedele af samme mærke. [xxx], og der er kun meget få Dennis Eagle lastbiler, der stadig er registreret i Danmark (omkring 15), jf. parternes fusionsanmeldelse, fodnote 1 til punkt 5.

-
48. Volvo Danmark har ligeledes aktiviteter vedrørende detailsalg af brugte lastbiler af andre mærker og tilbyder reparations- og vedligeholdelsesydelser til lastbiler af andre mærker som uafhængigt værksted.
 49. Volvo Danmark er yderligere aktiv inden for engrosdistribution af originale reservedele til Volvo-busser til Volvo-koncernens autoriserede forhandlere i Danmark. Volvo Danmark har således, ligesom i forhold til lastbiler, i dag – foruden Volvo Truck Center – tre autoriserede værksteder af busser i Danmark, altså Titan, Skifter Lastbil og Autohuset Vestergaard (som omfatter både Autohuset Vestergaard A/S og dets søsterselskab Bus Center Vest A/S).⁵ Volvo Danmark udfører således også reparation og vedligehold af busser via Volvo Truck Center.
 50. Volvo Danmark er endvidere aktiv på markedet for detailsalg af busser.
 51. Endeligt er Volvo Danmark aktiv inden for levering af flådestyring af lastbiler samt aktiv inden for operationel leasing og finansiel leasing af lastbiler og anden finansiering og forsikring af/til lastbiler og busser i Danmark via Volvo Danmarks helejede datterselskab, VFS Denmark A/S.

3.2.2 Titan⁶

52. Titan er autoriseret forhandler af Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark og er aktiv inden for detailsalg af nye Volvo- og Renault-lastbiler, udlejning af Volvo- og Renault-lastbiler og levering af eftersalgsservice i relation til Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark, herunder reparation og vedligehold og detailsalg af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler. Endvidere er Titan aktiv inden for udlejning af Volvo- og Renault-lastbiler.
53. Titan er også aktiv inden for detailsalg af brugte lastbiler af andre mærker end Volvo og Renault og reparation og vedligehold af lastbiler af andre mærker som uafhængigt værksted. Endelig er Titan aktiv inden for reparation og vedligehold af Volvo-busser (og i begrænset omfang busser af andre mærker som uafhængig) i Danmark. Titan er ikke aktiv inden for detailsalg af nye eller brugte busser eller udlejning af busser.
54. Titan har i alt fire forhandlere beliggende i Karlslunde, Holbæk, Ringsted og Nr. Alslev, jf. kort i afsnit 4.2.3.

3.3 Transaktionen

55. Den anmeldte transaktion indebærer, at Volvo Danmark erhverver alle Titans aktiver og rettigheder vedrørende detailsalg og levering af eftersalgsservice relateret til Volvo- og Renault-lastbiler tilknyttet Titans fire forhandlere, herunder driftsudstyr, køretøjer, lager, medarbejdere, leasingaftaler og kommercielle aftaler. Endvidere indgås lejeaftale om Titans ejendom i Solrød, Ringsted og Holbæk. Tillige sørger Titan for at lejeaftalen for ejendommen i Nr. Alslev overtages af Volvo Danmark.⁷
56. Den anmeldte transaktion medfører et kontrolskifte og udgør en fusion, jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.

3.4 Jurisdiktion og anmeldelsespligt

57. Ved vurderingen af om en fusion opfylder kravene til omsætningstærsklerne i konkurrenceloven, er det de deltagende virksomheders koncernomsætning, der er relevant. For

⁵ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 10.

⁶ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 18-23.

⁷ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 61.

sælgerens vedkommende tages der kun hensyn til den del af omsætningen, der vedrører de overtagne aktiver, jf. konkurrencelovens § 12, stk. 2.

58. De deltagende virksomheder er normalt de virksomheder, der direkte gennemfører eller deltager i fusionen. I denne sag er der tale om, at Volvo Danmark, som er en del af Volvo Group, overtager Titan. De deltagende virksomheder i fusionen er derfor Volvo Danmark og Titan.
59. Ifølge parterne havde Volvo Group en omsætning på [xxx] kr. i Danmark i 2019, og Titan havde en omsætning på [xxx]. kr. i Danmark i 2019, jf. Tabel 3.1.

Tabel 3.1 **De deltagende virksomheders omsætning i regnskabsåret 2019 (mio.)**

	Danmark	EU	Verden
Volvo Group	[xxx] kr.	[xxx] kr.	[xxx] kr.
Titan	[xxx] kr.	[-]	[-]

Kilde: Parternes fusionsanmeldelse, afsnit 5.1.

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.
61. De deltagende virksomheders omsætning overstiger derimod ikke tærsklerne i fusionskontrolforordningen.⁸
62. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen er derfor rette myndighed til at vurdere den anmeldte fusion mellem Volvo Danmark og Titan.

⁸ Rådets Forordning (EF) Nr. 139/2004 af 20. januar 2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser ("fusionskontrolforordningen").

4. Markedsbeskrivelse

4.1 Analysegrundlag og markedsundersøgelser

63. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen offentliggjorde den 14. juni 2021 fusionen på styrelsens hjemmeside, www.kfst.dk. Styrelsen opfordrede ved den lejlighed alle interesserede til at komme med eventuelle bemærkninger senest den 23. juni 2021, kl. 12:00. Styrelsen modtog ingen bemærkninger til offentliggørelsen.
64. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i forbindelse med vurderingen af fusionen taget udgangspunkt i oplysninger i fusionsanmeldelsen og tilhørende bilag. Styrelsen har desuden indhentet oplysninger fra en række markedsaktører på de markeder, hvor parterne har deres aktiviteter. Oplysningerne fra markedsaktørerne er bl.a. indhentet via to spørgeskemaundersøgelser blandt parternes konkurrenter og kunder samt interviews med tre af parternes konkurrenter⁹ og brancheforeningen Dansk Bilbrancheråd. Endelig har styrelsen indhentet finansielt data fra parterne.
65. 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 Konkurrentundersøgelsen

66. Styrelsen gennemførte i perioden 8. november til 3. december 2021 en spørgeskemaundersøgelse blandt parternes konkurrenter inden for bl.a. i) detailsalg af lastbiler hhv. busser, ii) reparation og vedligehold til lastbiler hhv. busser og iii) detailsalg af reservedele til lastbiler hhv. busser.
67. Formålet med undersøgelsen var bl.a. at indhente oplysninger om konkurrenternes omsætning inden for de områder, hvor parterne har deres aktiviteter og indhente oplysninger om konkurrenternes markedsadfærd bl.a. til brug for styrelsens vurdering af afgrænsningen af de relevante markeder, herunder vurderingen af, om der kan afgrænses såkaldte systemmarkeder for detailsalg af og relateret eftersalgsservice til lastbiler hhv. busser.¹⁰ Endelig var formålet med undersøgelsen at indhente oplysninger til vurderingen af, om fusionen vil påvirke konkurrencen på de relevante markeder, hvor parterne har deres aktiviteter.
68. Konkurrentundersøgelsen blev sendt til 140 selskaber, som parterne har angivet som deres konkurrenter på de markeder, hvor parterne har deres aktiviteter. Tre respondenter svarede, at de ikke har aktiviteter på de relevante markeder. De tre respondenter er derfor frafaldet undersøgelsen. 72 konkurrenter gennemførte undersøgelsen, hvilket giver en svarprocent på 53 pct.

4.1.2 Kundeundersøgelsen

69. Styrelsen gennemførte i perioden 8. november til 3. december 2021 en spørgeskemaundersøgelse blandt kunder, som har købt lastbiler, busser, reparations- og

⁹ Styrelsen gennemførte interviews med Scania Danmark, Skifter Lastbil og Eisensøe ApS.

¹⁰ Systemmarkeder behandles i afsnit 5.1.3.

vedligeholdelsesydelser eller reservedele hos parterne eller de to andre autoriserede forhandlere af Volvo- og Renault-lastbiler i perioden 2018-2020.

70. Formålet med undersøgelsen var bl.a. at undersøge kundernes adfærd i forbindelse med køb af lastbiler og busser – herunder valg af forhandler – samt at undersøge kundernes adfærd i forbindelse med køb af reparations- og vedligeholdelsesydelser og køb af reservedele bl.a. med henblik på at afklare, om kunderne tager højde for forventede udgifter til reparation og vedligehold og udgifter til reservedele, når de køber lastbiler hhv. busser. Endelig var formålet med undersøgelsen at indhente oplysninger til brug for vurderingen af, om fusionen vil påvirke konkurrencen på de relevante markeder, hvor parterne har deres aktiviteter.
71. Kundeundersøgelsen blev sendt til 5.938 kunder. 145 respondenter er frafaldet undersøgelsen. Det skyldes eksempelvis, at mailadresserne på respondenterne ikke eksisterer, at modtagerne af spørgeskemaet har lukket deres forretning eller, at undersøgelsen er sendt til flere modtagere i de samme virksomheder. 1.920 kunder gennemførte undersøgelsen, hvilket giver en svarprocent på 33 pct.

4.2 Produktion, import og salg af lastbiler

72. Lastbiler består af to hovedelementer: et chassis og en opbygning af lastbilen. Chassiset er en samling af alle de væsentlige dele af lastbilen, der er nødvendige for, at lastbilen kan køre, herunder akslerne med hjul, førerhuset, motoren, transmissionen og brændstoftanken og batterier.¹¹ Der er to typer af lastbilchassiser, rigid og traktor. Et rigidt chassis er beregnet til at have en opbygning permanent bygget ovenpå, mens et traktor-chassis er beregnet til at trække en opbygning fastgjort enten permanent, fx en aggregator til indsamling af affald, eller midlertidigt, fx en trailer.¹² Opbygningen er lastbilens karosseri, der enten er bygget på eller fastgjort til chassiset.¹³ Dette omfatter bl.a. kasser til transport af varer, fx kølekasser, aggregater til indsamling af affald, cementblandere og pumper, containere til transport af jord osv., kraner og tanke til transport af væsker.¹⁴
73. Den specifikke opbygning afhænger af kundens ønsker og kan fx bestå af tilføjelsen af et anhængertræk, lastrum, kran osv.

4.2.1 Fremstilling og import af lastbiler

74. Lastbil-chassiser fremstilles typisk af udenlandske lastbilproducenter (fx Volvo, Scania m.fl.), og importeres til Danmark. Det sker enten gennem producenternes egne datterselskaber i Danmark (fx. Volvo Danmark) eller gennem uafhængige importører, dvs. importører der er uafhængige af lastbilproducenten (fx Ejner Hessel A/S som importerer Mercedes-Benz-lastbiler). Volvo-koncernens datterselskab, Volvo Danmark, er importør af Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark.
75. Den videre distribution af lastbiler i Danmark kan opdeles i hhv. engrosdistribution af lastbiler og detailsalg af lastbiler.
76. I 2021 blev der i Danmark nyregistreret 4.059 lastbiler, mens der i 2020 blev nyregistreret ca. 3.486 lastbiler.¹⁵

¹¹ Jf. Volvo Danmarks svar på spørgsmål af 6. august og 12. august med svar 29. oktober, spørgsmål 1, punkt 3.

¹² Jf. Volvo Danmarks svar på spørgsmål af 6. august og 12. august med svar 29. oktober, spørgsmål 1, punkt 4.

¹³ Jf. Volvo Danmarks svar på spørgsmål af 6. august og 12. august med svar 29. oktober, spørgsmål 1, punkt 3.

¹⁴ Jf. Volvo Danmarks svar på spørgsmål af 6. august og 12. august med svar 29. oktober, spørgsmål 1, punkt 5.

¹⁵ <https://www.bilimp.dk/nyheder/vaeksten-i-lastbilsalget-fortsaetter/> - besøgt den 22. juli 2022.

-
77. Størrelsen på lastbilerne varierer og kategoriseres ofte efter vægtklasse, dvs. som enten i) lette lastbiler under 5 tons, ii) mellemvægt lastbiler, mellem 5 og 16 tons, og iii) tunge lastbiler over 16 tons.
78. Volvo Danmark har primært salg af tunge lastbiler, men forhandler også lette og mellemvægt-lastbiler.

4.2.2 Engrosdistribution af lastbiler

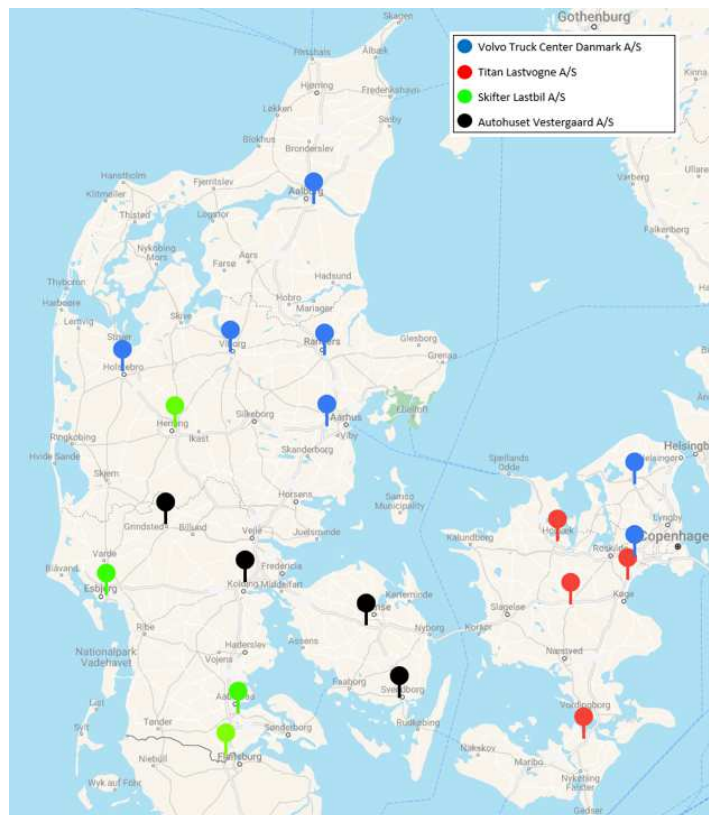
79. Engrosdistribution bliver ofte udført af datterselskaber til lastbilproducenten. Eksempelvis distribuerer Volvo Danmark Volvo- og Renault-lastbiler til Volvo Danmarks egen detailforhandler, Volvo Truck Center, og de øvrige autoriserede forhandlere af Volvo- og Renault-lastbiler.
80. I nogle tilfælde tildeles importen af et specifikt lastbilmærke til en aktør i Danmark, som dermed har eneret til importen af et specifikt lastbilmærke. Importøren skal leve op til krav om bl.a. marketingsstrategier m.v., der er udstukket af lastbilproducenten.
81. Importørerne indgår aftaler med detailforhandlere af lastbiler, der skal indgå i et selektivt distributionssystem for lastbilproducenten. Forhandlerne skal opfylde nogle særlige krav, som importøren har opstillet for at være en del af det autoriserede netværk.

4.2.3 Detailsalg af lastbiler

82. I Danmark har hver lastbilproducent et forhandlernetværk, der består af autoriserede forhandlere og -værksteder.
83. Dette ses bl.a. hos Volvo Danmark, der har tre autoriserede forhandlere, Titan, Autohuset Vestergaard og Skifter Lastbil, samt egne forhandlere (Volvo Truck Centre), samt hos lastbilmærket Iveco, hvor Bache A/S og Stiholt Erhvervsbiler A/S er autoriserede forhandlere.¹⁶ Placeringen af de nuværende forhandlere i Volvo Danmarks forhandlernet fremgår af kortet i figur 4.1.

¹⁶ Der findes også forhandlere, der er autoriseret under flere lastbilmærker, fx Nyscan A/S, der både er autoriseret forhandler under Scania og DAF.

Figur 4.1 Kort over Volvo Danmarks nuværende forhandlernet



Anm.: På Bornholm er Nyboes Auto tildelt autorisation som reparatør af Volvo- og Renault-lastbiler i 2019, jf. partrenes svar 30. maj 2022, punkt 18.

Kilde: Kortet er udarbejdet af styrelsen via hjemmesiden <https://snazzymaps.com/>.

84. En virksomhed kan være autoriseret forhandler og/eller autoriseret reparatør (dvs. værksted)¹⁷. En autoriseret forhandler vil dog, i langt de fleste tilfælde, også have tilknyttet et værksted. Værkstedet bruges til klargøring af lastbiler, opbygning af lastbiler, samt til vedligehold og reparationer af lastbilerne.
85. En autoriseret forhandler har autorisation af producenten til at sælge det pågældende mærkes lastbiler, og det er forhandleren, der forestår salg til slutkunder, herunder forhandling af købspris, indgåelse/formidling af leasingkontrakt, udlejning og indgåelse/formidling af reparation og vedligeholdelsesaftaler.
86. En lastbil består som tidligere nævnt af to hovedelementer: et chassis og en eventuel opbygning, jf. punkt 72. Kunderne køber typisk alle dele af lastbilen hos den samme forhandler, hvilket

¹⁷ Nyboes Auto på Bornholm er et eksempel på et autoriseret værksted, som ikke også er autoriseret forhandler. Nyboes Auto er autoriseret værksted af Volvo- og Renault-lastbiler og Volvo-busser.

inkluderer chassis, opbygning, ekstra udstyr samt øvrige tilpasninger. Forhandleren køber chassiset fra lastbilproducenten/importøren, men de øvrige dele indkøbes fra tredjeparter. Nogle kunder køber dog kun nogle dele fra forhandleren, fx kun chassiset, og derefter køber de selv øvrige elementer fra tredjeparter.¹⁸

87. Lastbiler sælges hos de autoriserede forhandlere som enten nye eller brugte. Salg af nye lastbiler er kun af det pågældende mærke, som forhandleren er autoriseret under, men for salg af brugte lastbiler, kan salget også omfatte salg af lastbiler af andre mærker. Forhandlerne køber ofte brugte lastbiler i forbindelse med salg af nye lastbiler. De brugte lastbiler indgår som en del af købsprisen, hvor prisen for den brugte lastbil fratrækkes købesummen for den nye lastbil. Forhandlerne sælger enten de brugte lastbiler til andre kunder eller til handelsvirksomheder, der sælger lastbilerne videre til kunder enten i Danmark eller i udlandet.¹⁹ Brugte lastbiler er ofte billigere, men har lavere kvalitet og en kortere forventet levetid. Brugte lastbiler købes både af små, nyetablerede virksomheder, men også af store virksomheder.²⁰ Volvo Danmark solgte [xxx] brugte lastbiler i 2020.²¹

4.3 Reparation og vedligehold af lastbiler

88. Reparation og vedligehold betegnes også som en del af "eftermarkedet". Eftermarkedet kan omfatte i) reparation og vedligehold af motorkøretøjer og ii) fremstilling og salg af reservedele.
89. Reparation og vedligehold kan foregå enten hos de autoriserede værksteder af et specifikt lastbilmærke, hos uafhængige værksteder eller hos autoriserede værksteder under andre lastbilmærker. Endvidere udfører nogle lastbilejere visse reparationer og vedligeholdelsesydelse internt på deres egne lastbiler.
90. Ifølge styrelsens kundeundersøgelse er det to pct. af respondenterne, der udelukkende anvender eget værksted, og 36 pct. anvender både egne og eksterne værksteder. 59 pct. anvender udelukkende eksterne værksteder.
91. De lastbilejere, der har oplyst, at de foretager nogle reparationer selv på deres lastbiler, har i undersøgelsen svaret, at de primære årsager til, at de selv udfører disse reparationer er, at der er lavere omkostninger ved at udføre reparationer og vedligeholdelsesydelse på lastbilerne selv, og at der er hurtigere adgang til at få udført reparationer og vedligeholdelsesydelse.²²
92. Ejerne foretager primært selv de reparationer, der vedrører forebyggende vedligehold og simple reparationer (fx skift af bremseskive). En noget mindre andel af lastbilejerne foretager et fuldt serviceeftersyn selv.²³ De lastbilejere, der selv udfører alle reparationer selv, nævner

¹⁸ Jf. Volvo Danmarks svar på spørgsmål af 6. august og 12. august med svar 29. oktober, spørgsmål 1, punkt 7-8.

¹⁹ Jf. Volvo Danmarks svar på spørgsmål af 16. juni, med svar 25. juni, spørgsmål 1, punkt 3.

²⁰ Jf. Volvo Danmarks svar på spørgsmål af 16. juni, med svar 25. juni, spørgsmål 1, punkt 2.

²¹ Jf. Volvo Danmarks svar på spørgsmål af 6. august, med svar 6. januar, spørgsmål 6, punkt 26.

²² Årsager til, at kunder selv udfører reparationer: 65 pct. har svaret, at der er lavere omkostninger ved at reparere og servicere lastbilerne selv, 36 pct. har svaret, at der er hurtigere adgang til reparation og service ved at reparere og servicere lastbilerne selv, 8 pct. har svaret, at kvaliteten af vores egne reparationer og service er bedst. 24 pct. har svaret "ved ikke" eller "andet".

²³ Hvilke tilfælde udfører jeres virksomhed selv reparation og service? 24 pct. har svaret ved serviceeftersyn af vores lastbiler, 46 pct. ved forebyggende vedligeholdelse (fx smøring, kontrol af olie og væskniveauer), 43 pct. ved simple reparationer af lastbiler (fx skift af bremseskive), 31 pct. ved akutte reparationer (fx hvor lastbilen kan ikke starte), 3 pct. "andet". 13 pct. ved komplicerede reparationer af lastbiler (fx reparation af motor).

blandt årsagerne hertil, at kvaliteten af egne reparationer og vedligehold er bedst, og der er hurtigere adgang til reparation og vedligehold.²⁴

93. De fleste lastbilejere, der selv foretager reparation af deres lastbiler finder, at den største barriere for selv at foretage reparationer er at skaffe producenternes elektroniske diagnoseværktøj.^{25, 26}
94. Styrelsens kundeundersøgelse viser, at de tre primære årsager til, at lastbilejere ikke selv udfører reparation og vedligeholdelsesydelse af deres lastbiler, er i) manglende kapacitet til at udføre reparation og vedligehold selv, ii) manglende nødvendige kompetencer eller at iii) virksomheden er for lille til, at det er rentabelt.²⁷
95. Den formelle sondring mellem det autoriserede og uafhængige værksted er det kontraktuelle forhold indgået mellem de autoriserede værksteder og lastbilproducenten. Lastbilproducenterne og deres danske importører stiller normalt krav til forhandlerne om, at køretøjet skal sælges og reparationer skal udføres i et selektivt distributionssystem. Systemet indebærer bl.a., at importøren fastsætter kriterierne for, hvad der skal til for at blive et godkendt autoriseret værksted. Det vil som udgangspunkt sige, at reparatørerne udvælges på grundlag af kriterier, der er nødvendige som følge af produkternes eller tjenesteydelsernes egenskaber, som fx salgspersonalets uddannelse, salgslokalernes indretning, salgsteknik og den salgsservice, distributøren skal yde.
96. De autoriserede værksteder har via det selektive distributionssystem som udgangspunkt eksklusiv adgang til originale reservedele med lastbilproducentens mærke (OEM-reservedele) på engrosmarkedet, og importøren stiller al den tekniske information og værktøj til rådighed for de autoriserede reparatører, som de har brug for, for at kunne reparere og vedligeholde motorkøretøjer af deres mærke.
97. En kunde (lastbilejer) er i mindst to scenarier påkrævet at anvende et autoriseret værksted. Det første er, når kunden vil have foretaget en reparation under lastbilproducentens garanti. Det andet er ved anvendelse af en vedligeholdelsesaftale (serviceaftale/servicekontrakt) indgået med importøren.
98. Volvo Danmark tilbyder som udgangspunkt 12 måneders garanti på køretøjet og 24 måneders garanti på drivlinjen.^{28, 29}
99. Ved køb af en lastbil hos en autoriseret forhandler indgås ofte en vedligeholdelsesaftale. Vedligeholdelsesaftaler udbydes som regel af importøren eller lastbilproducenten i forbindelse med salget hos en autoriseret forhandler.

²⁴ 17 pct. svarer, at der er lavere omkostninger ved at reparere og servicere lastbilerne selv. 25 pct. svarer, at der er hurtigere adgang til reparation og service ved at reparere og servicere lastbilerne selv, 33 pct. Kvaliteten af vores egne reparationer og service er bedst. 50 pct. svarer "ved ikke" til hvorfor virksomheden udfører alle reparationer selv.

²⁵ Elektroniskværktøj til at finde fejl på køretøjet.

²⁶ 77 pct. af respondenterne har svaret, at det at skaffe producenternes elektroniske diagnoseværktøj er en væsentlig barriere.

²⁷ Svarene fordelte sig således: 53 pct. svarede "Vi har ikke kapacitet til at udføre reparationer og service selv", 44 pct. svarede "Vi har ikke de nødvendige kompetencer til at reparere og servicere selv", 42 pct. svarede "Vi er for lille en virksomhed til, at det er rentabelt at udføre reparation og service selv". Bemærk, at det har været muligt, at sætte kryds ud fra flere svarmuligheder.

²⁸ Gruppen af komponenter i et motorkøretøj, der leverer kraft til drivhjulene.

²⁹ Jf. <https://www.dealer.volvotrucks.dk/skifter/da-dk/volvo-trucks.html>, besøgt den 17.08.2022

-
100. Dette ses bl.a. hos Volvo Danmark for Volvo- og Renault-lastbiler, hvor kunderne kan købe samme vedligeholdelsesaftaler hos alle de autoriserede forhandlere af Volvo Danmark.³⁰ Når en af Volvo Danmarks autoriserede forhandlere sælger en vedligeholdelsesaftale er det på vegne af Volvo Danmark, hvorfor det kontraktuelle forhold er mellem Volvo Danmark og kunden. Kunden har mulighed for at benytte alle de autoriserede forhandlere til at få serviceret i henhold til vedligeholdelsesaftalen, hvorfor de autoriserede forhandlere anses som værende en underleverandør for Volvo Danmark i reparations- og vedligeholdelsesaftaler.³¹ Når en af de autoriserede forhandlere yder en service omfattet af kundens vedligeholdelsesaftale, kan forhandlerne få omkostningerne refunderet fra Volvo Danmark, da kunden betaler direkte til Volvo Danmark i henhold til aftalen.³²
101. Vedligeholdelsesaftaler er en længerevarende aftale mellem fx Volvo Danmark og kunden, om at kunden kan få udført en række nærmere udspecificerede reparations- og vedligeholdelsesydelser mod en fast månedlig betaling. En vedligeholdelsesaftale kan være dækkende i større eller mindre omfang, hvor mindre dækkende aftaler fx kun omfatter regelmæssigt service efter producentens forskrifter, mens mere dækkende aftaler herudover tillige dækker udvalgte reparationer og udskiftning af reservedele som følge af slitage.
102. I 2020 indgik omkring [xxx] pct. af kunderne en vedligeholdelsesaftale i forbindelse med deres køb af en Volvo- eller Renault-lastbil.³³ Det er primært i forbindelse med købet af nye lastbiler, at kunderne indgår vedligeholdelsesaftaler, men [xxx] af kunder, der køber brugte lastbiler, indgår også sådanne aftaler. I 2020 købte [xxx] pct. af Volvo Danmarks kunder en vedligeholdelsesaftale i forbindelse med deres køb af en brugt lastbil.³⁴
103. *Ad hoc* reparation og vedligehold er til forskel fra vedligeholdelsesaftaler ydelser, der betales direkte i henhold til fakturaen for den konkrete ydelse.
104. En kunde, der har tegnet en vedligeholdelsesaftale, kan have behov for også at købe *ad hoc* ydelser i det omfang, at der efterspørges reparation og vedligeholdelse, som ikke er dækket af reparations- og vedligeholdelsesaftalen, eller hvis aftalen er udløbet. Volvo Danmark og de autoriserede Volvo- og Renault-forhandlere tilbyder fire forskellige servicepakker med varierende dækning: Uptime Care, Blå, Sølv og Guld/Flex. Den mindste vedligeholdelsesaftale (Uptime Care) omfatter en serviceplan baseret på brugen af lastbilen og bjærgningsassistance. Den største vedligeholdelsesaftale (Guld) omfatter de samme ydelser som Uptime Care, samt herudover vedligehold, regelmæssig kontrol, reparation af drivline, slitagekomponenter mv.³⁵
105. Fordelingen af reparations- og vedligeholdelsesaftaler pr. 15. juni 2022 hos Titan fremgår i tabel 4.1.

³⁰ Jf. Volvo Danmarks svar på spørgsmål af 6. og 12. august, med svar 1. oktober, spørgsmål 16, punkt 73.

³¹ Jf. Volvo Danmarks svar på spørgsmål af 6. og 12. august, med svar 1. oktober, spørgsmål 16, punkt 77-78.

³² Jf. Volvo Danmarks svar på spørgsmål af 6. og 12. august, med svar 1. oktober, spørgsmål 16, punkt 83.

³³ Jf. parternes svar af 6. maj 2022 på styrelsens spørgsmål af 3. maj 2022, svar på spørgsmål 1.

³⁴ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 128.

³⁵ Jf. <https://www.volvotrucks.dk/da-dk/services/vehicle-service/service-contracts.html>, besøgt den 17.08.2022.

Tabel 4.1 Aktive reparations- og vedligeholdelsesaftaler hos Titan pr. 15. juni 2022.

	Aktive reparations- og vedligeholdelsesaftaler af alle reparations- og vedligeholdelsesaftaler (pct.)
Guld/Flexi-kontrakt	[xxx]
Sølv-kontrakt	[xxx]
Blå-kontrakt	[xxx]
Uptime Care-kontrakt	[xxx]

Kilde: Mail fra Titan til styrelsen, 15. juni 2022.

106. De fleste reparations- og vedligeholdelsesaftaler på nye hhv. tunge (>16 ton) og mellemvægt (5 til 16 ton) lastbiler varer mellem fire til syv år, jf. styrelsens kundeundersøgelse. På lette (<5 ton) lastbiler varer aftalen oftest fire eller fem år.
107. En anden gruppe udbydere af reparation og vedligehold er værksteder, der er uafhængige af lastbilimportører og lastbilproducenter. Disse værksteder betegnes derfor som "uafhængige værksteder". De uafhængige værksteder har ikke samme adgang til originale reservedele med lastbilproducentens mærke, som de autoriserede værksteder. De uafhængige værksteder skal derfor købe disse reservedele hos de autoriserede netværk, hvilket ofte vil være til en højere pris. I modsætning til autoriserede reparatører, som i vid udstrækning bruger reservedele af lastbilproducentens mærke, gør uafhængige værksteder derfor generelt større brug af reservedele af andre mærker.
108. De uafhængige værksteder tilbyder også både reparation og vedligehold af lastbiler, men de er ikke omfattet af den centrale reparations- og vedligeholdelsesaftale indgået med importøren, og værkstedets reparationer er ikke omfattet af lastbilproducentens garanti på lastbilen. Anvendelsen af et uafhængigt værksted til enten reparationer eller vedligehold har dog som udgangspunkt ikke indflydelse på lastbilens garanti, såfremt det uafhængige værksted anvender originale reservedele, som omfatter OEM- og OES-reservedele samt reservedele af matchende kvalitet, jf. punkt 128 nedenfor. Anvender det uafhængige værksted andre reservedele end originale, kan det i visse tilfælde gå ud over lastbilens garanti.³⁶
109. De uafhængige værksteder er således et alternativ til det autoriserede netværk for så vidt angår reparationer og vedligeholdelse, der købes ad hoc, dvs. som ikke er omfattet af en gældende reparations- og vedligeholdelsesaftale eller fabriksgaranti.
110. Det fremgår af styrelsens konkurrentundersøgelse, at halvdelen af de uafhængige værksteder oplever, at der er vedligeholdelsesydelser eller reparationer, som de ikke har mulighed for at tilbyde til lastbiler fra Volvo eller Renault, og 43 pct. af respondenterne oplever, at det ikke er muligt for deres virksomhed at få adgang til den nødvendige software, it-systemer eller lignende for at kunne foretage visse reparations- og vedligeholdelsesydelser på lastbiler fra Volvo eller Renault. Dette synspunkt understøttes endvidere af fund i Kommissionens

³⁶ Jf. Kommissionens supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer (EØS-relevant tekst) (2010/C 138/05), punkt 69.

evalueringsrapport om, hvordan gruppefritagelsesforordningen for motorkøretøjer fungerer,³⁷ idet nationale konkurrencemyndigheder overfor Kommissionen også har henvist til vanskeligheder for uafhængige reparatører med at få rettidig adgang til input til reparation og vedligeholdelse. Rapporten konkluderer herudover, at nogle af disse problemer kan hænge sammen med de uafhængiges forretningsmodeller (tilbyder ofte ydelser til flere mærker) og med de store investeringer, der er nødvendige for at kunne reparere stadig mere teknologisk avancerede motorkøretøjer.

111. Når kunderne skal vælge værksted, så lægger de ifølge styrelsens markedsundersøgelse primært vægt på tillid til værkstedet og afstanden til værksteder, derefter korte reparations- og vedligeholdelsestider samt kvaliteten af arbejdet, og i mindre grad prisen på reparation eller vedligeholdelse.

4.4 Reparation og vedligehold af busser

112. Reparation og vedligehold af hhv. lastbiler og busser har mange ligheder. Flere lastbilproducenter producerer også busser, og de anvender på samme måde et selektivt distributionssystem til at udvælge, hvilke værksteder der opfylder deres kriterier for at reparere deres busser. Værkstederne, der reparerer busser, er dermed også opdelt i hhv. uafhængige reparatører og et landsdækkende autoriseret netværk, jf. afsnit 4.3 ovenfor. Titan er som eksempel autoriseret værksted for Volvo-busser.
113. Til forskel for lastbiler udfører størstedelen af de kunder, der køber busser, i nogen grad selv reparations- og vedligeholdelsesydelser af deres busser.³⁸ Det betyder, at reparation- og vedligeholdelsesaftaler bliver anvendt i meget mindre omfang for busser.
114. Ifølge styrelsens kundeundersøgelse er årsagen til, at nogle Volvo-busejere alene anvender eksterne værksteder, at virksomheden er for lille til, at det er rentabelt at have eget værksted, at de ikke har kapacitet nok, eller at de ikke selv har kompetencerne til at udføre reparationen eller vedligeholdelsesydelser.³⁹
115. Flere busejere anvender et uafhængigt værksted til de ikke-komplicerede reparationer. Således anvender 44 pct. af de kunder, der benytter et eksternt værksted typisk et uafhængigt værksted, når de skal have udført ikke-akutte simple reparationer på deres Volvo-bus, og 32 pct. anvender et autoriseret værksted. Omvendt anvender 41 pct. af kunderne et autoriseret værksted ved ikke-akutte, men komplicerede reparationer, og 32 pct. anvender et uafhængigt værksted ved sådanne reparationer.
116. Ifølge styrelsens markedsundersøgelse er den primære årsag til, at Volvo-busejerne udliciterer nogle opgaver fra deres eget værksted, at de ikke har kapacitet til at udføre reparationer og vedligehold selv, eller at de ikke har de rette kompetencer.⁴⁰
117. Som for lastbiler indikerer styrelsens markedsundersøgelse også, at busejerne samt de uafhængige værksteder oplever størst udfordring med at skaffe det rigtige elektroniske

³⁷ Jf. Beretning fra Kommissionen: Kommissionens evalueringsrapport om, hvordan gruppefritagelsesforordningen for motorkøretøjer (EU) nr. 461/2010 fungerer, Bruxelles, den 28.5.2021 {COM(2021) 264 final.

³⁸ Ifølge styrelsens markedsundersøgelse anvender 59 pct. af kunderne både eksterne værksteder og egne værksteder til reparation og vedligehold af deres busser, og 7 pct. af respondenterne anvender udelukkende eget værksted.

³⁹ 67 pct. svarer, at vi har ikke kapacitet til at udføre reparationer og service selv – 48 pct. svarer, at vi har ikke de nødvendige kompetencer til at reparere og servicere selv – 36 pct. vi er for lille en virksomhed til, at det er rentabelt at udføre reparation og service selv.

⁴⁰ I styrelsens kundeundersøgelse fremgår at 53 pct. af ejerne anvender et eksternt værksted, når eget værksted ikke har de rette kompetencer, 53 pct. svarer, når eget værksted ikke har kapacitet eller udstyr til at udføre reparationer og service på vores busser og 47 pct. svarer ved komplicerede reparationer på busserne (fx reparation af motor).

diagnoseværktøj, når det kommer til reparation og vedligehold af busser, men dog i mindre omfang end for lastbiler.

118. Den største andel af respondenterne lægger vægt på lave priser, når de skal vælge et eksternt værksted, men lokalitet er også en væsentlig faktor.

4.5 Salg af reservedele til lastbiler og busser

119. Distributionen af reservedele til hhv. lastbiler og busser er meget sammenligneligt og beskrives derfor samlet i dette afsnit.
120. Distribution af reservedele kan deles op i hhv. fremstilling, engrosdistribution og detailsalg af reservedele.
121. Engrosdistribution omfatter producentens levering til motorkøretøjsproducenten og til de uafhængige grossister samt importørens salg til værkstederne. Detailsalg er salg af reservedele fra værkstederne, også kaldet OTC-salg (over-the-counter-salg).
122. Der er i udgangspunktet to forskellige typer producenter af reservedele. Den første type er de producenter, der producerer originalt udstyr, som anvendes ved fremstilling af motorkøretøjet, og den anden er producenter af øvrige reservedele.
123. Reservedele fra producenterne af originalt udstyr⁴¹ leveres enten direkte, gennem motorkøretøjsproducenten og deres distributionssystem eller af uafhængige leverandører, som — i modsætning til leverandører af originalt udstyr — ikke leverer dele til fremstillingen af køretøjer.
124. Ifølge styrelsens beregninger ud fra værkstedsdata, der er leveret af parterne, tegner reservedele sig for hhv. [xxx] pct. og [xxx]. pct. af de gennemsnitlige omkostninger ved reparationsarbejde hos Volvo Truck Center og Titan.⁴²
125. På efterspørgselssiden af reservedele til lastbiler findes særligt reparatører og i mindre omfang flådeoperatører⁴³ og lastbilejere. For så vidt angår salg af reservedele til busser fylder flådeoperatører og busejere betydeligt mere, da flere slutkunder selv foretager reparation af deres busser.
126. Vedrørende Volvo-reservedeles opsplitning af reservedele til hhv. lastbiler og busser er omkring halvdelen af de originale reservedele, der benyttes ved reparationer og vedligehold af Volvo-busser unikke for Volvo-busser, mens den anden halvdel også kan bruges i lastbiler.
127. For så vidt angår reservedele med motorkøretøjsproducentens mærke findes alternativer fra originaludstørsproducenter og fra andre producenter af reservedele.
128. Kommissionen definerer i de *Supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer*⁴⁴ originale reservedele som reservedele, der er godkendt og fremstillet efter de specifikationer

⁴¹ Det drejer sig om fabrikater af de dele, der anvendes til den første samling af køretøjet (OEM-reservedele).

⁴² Denne beregning medtager kun omkostningerne til de arbejdstimer, der er anvendt direkte i reparationsarbejdet, som det fremgår af fakturaen for reparationen. Eventuel anden arbejdskraft, der ikke fremgår af fakturaen, som fx kundeservice og andre supportfunktioner, er ikke medregnet.

⁴³ En aktør (kunde), der ejer en flåde af lastbiler eller busser.

⁴⁴ Supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer (EØS-relevant tekst) (2010/C 138/05), punkt 19-20.

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**).⁴⁵

129. 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 fremægge dokumentation for, at en given reservedel ikke opfylder dette krav.⁴⁶ Styrelsen formoder på baggrund heraf, at der også må være reservedele af en anden kvalitet.
130. OEM-reservedele distribueres typisk via motorkøretøjsproducentens selektive distributionssystem, jf. punkt 96 ovenfor. De autoriserede værksteder er ofte begrænset til kun at måtte sælge OEM-reservedele til slutbrugere⁴⁷, herunder uafhængige værksteder og internt i det autoriserede netværk. Værksteder i netværket må dermed ikke sælge reservedele med henblik på videresalg.⁴⁸
131. Kommissionens evalueringsrapport fra 2021 fandt, vedrørende OEM-reservedele, at de autoriserede værksteder ofte blev forpligtiget eller tilskyndet til at købe størstedelen af deres leverancer af reservedele direkte hos importørerne.
132. OES-reservedele distribueres som udgangspunkt til reservedelsgrossister, der er uafhængige af motorkøretøjsproducentens distributionssystem, jf. figur 4.2 nedenfor.
133. Reservedele af matchende kvalitet distribueres ligeledes som udgangspunkt typisk af reservedelsgrossister, og anvendes primært af de uafhængige værksteder, jf. figur 4.2 nedenfor.
134. Ifølge Volvo Danmark konkurrerer virksomheden med en række uafhængige reservedelsleverandører, som parallelimporterer originale reservedele til Danmark. I Danmark omfatter dette fx Refako, Tobidan, Besko og Ermax⁴⁹, Techno Danmark og EUROPART Danmark, og i udlandet omfatter det fx VOS Truckparts, baseret i Holland.⁵⁰

⁴⁵ Det fremgår endvidere af punkt 19 i de supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer, at: "Indtil det modsatte er bevist, antages det, at reservedele er originale, hvis reservedelsfabrikanten attesterer, at deres kvalitet svarer til kvaliteten af de komponenter, der bruges ved montering af det pågældende motorkøretøj, og er fremstillet efter specifikationerne og standarderne for motorkøretøjet (jf. artikel 3, nr. 26, i Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2007/46/EF af 5. september 2007 om fastlæggelse af en ramme for godkendelse af motorkøretøjer og påhængskøretøjer dertil samt af systemer, komponenter og separate tekniske enheder til sådanne motorkøretøjer".

⁴⁶ Kommissionens supplerende retningslinjer (2010/C 138/05), punkt 20.

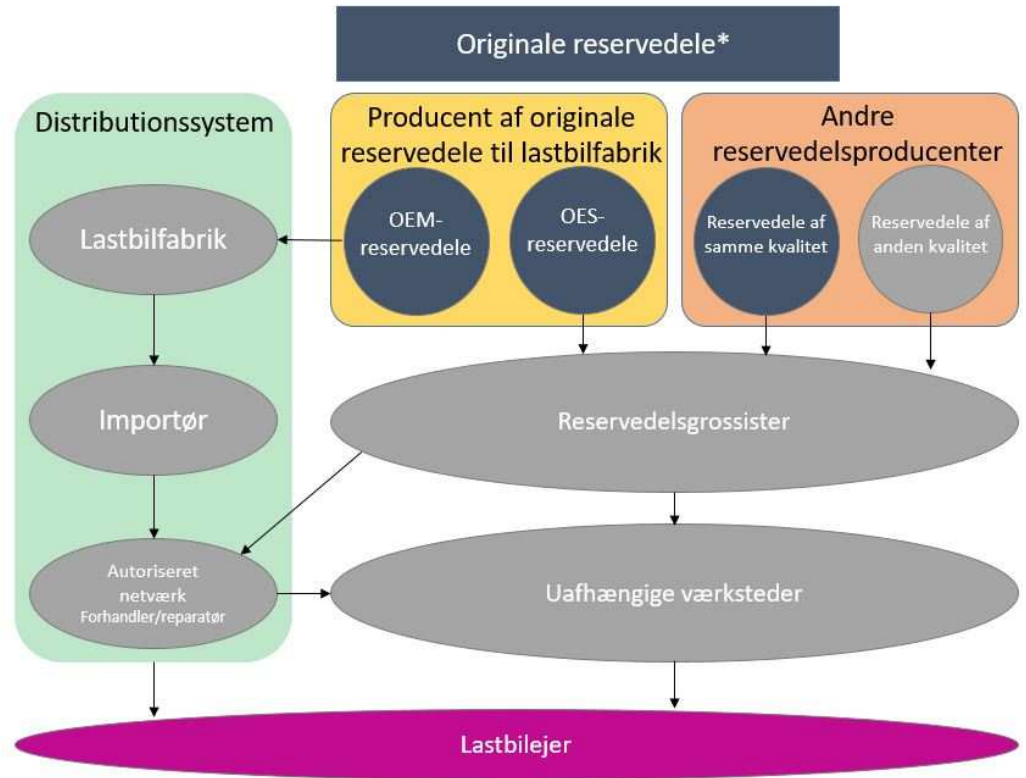
⁴⁷ Anvender reservedelen som endelig aftager eller bruger og derfor ikke køber med henblik på videresalg. Værksteder der ikke er omfattet af det autoriserede netværk må derfor alene købe til brug for deres reparation- eller vedligeholdelsesydelse.

⁴⁸ [xxx].

⁴⁹ Besko og Ermax er koncernrelateret.

⁵⁰ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 277.

Figur 4.2 Oversigt over distributionssystem af lastbiler og reservedele



*Note**: Styrelsen vil fremadrettet henvise til OEM-reservedele, OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet samlet som "originale reservedele" i den konkrete fusion. Styrelsen er opmærksom på, at "originale reservedele" betegnes som reservedele produceret af original producenten, og at reservedele af matchende kvalitet derfor ikke normalt er omfattet herunder. Styrelsen bemærker hertil, at sondringen har ikke betydning for styrelsens vurdering i den konkrete fusion.

Kilde: Styrelsens egen figur på basis af oplysninger i parternes fusionsanmeldelse

4.6 Høring

135. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen sendte udkast til afgørelse i høring hos Volvo Danmark og Titan den 13. september 2022.

4.6.1 Parternes høringssvar

136. Styrelsen modtog den 15. september 2022 et fælles høringssvar fra Plesner på vegne af begge parter.
137. I parternes fælles høringssvar har parterne overordnet anført, at der er dele af vurderingen, som parterne ikke er enig i. Det gælder bl.a. følgende:
- » At parterne ikke er enig i konklusionerne vedrørende, hvorvidt der eksisterer et systemmarked eller ej, idet parterne mener, at der eksisterer et systemmarked,

-
- » At parterne ikke er enig i, at det er mere sandsynligt, at Titan - i det kontrafaktiske scenarie - [xxx].
138. Endvidere har parterne understreget, at der er dele af udkastet til afgørelsen, som parterne har haft svært ved at forme en holdning til, herunder visse elementer i IPR-analysen.
139. Endelig har parterne henvist til, at det forhold, at input fra visse markedsaktører om potentielle udfordringer med at få diagnoseudstyr, software and IT-systemer til brug for reparation fremstår lettere unuanceret i lyset af, at Volvo har oplyst, at Volvo koncernen altid opfylder sine forpligtelser mht. til at give adgang til sådanne ressourcer. For så vidt angår parterne sidste kommentar om resultaterne fra markedsundersøgelsen, finder styrelsen det korrekt at gengive markedsaktørernes udsagn om, at de oplever potentielle udfordringer med at få diagnoseudstyr, m.v, jf. punkt 93 og 117 ovenfor. Sådanne udfordringer kan bl.a. hænge sammen med, at det for mindre markedsaktører kan være forbundet med store omkostninger fx ift. virksomhedens størrelse, at skaffe det pågældende udstyr.
140. Herudover har parterne angivet en række bemærkninger af faktisk karakter, som er indarbejdet i afgørelsen.
-

5. Vurderingen

5.1 Afgrænsningen af de relevante markeder

141. For at vurdere om en fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er det nødvendigt at afgrænse det eller de relevante markeder, som fusionen berører.
142. 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.⁵¹
143. 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.⁵²
144. 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.⁵³
145. Udgangspunktet for markedsafgrænsningen er en analyse af efterspørgsels- og udbudssubstitution.⁵⁴ De relevante produktmarkeder og geografiske markeder vil blive undersøgt i det følgende.
146. Fusionsparterne har i dag begge aktiviteter inden for en række forskellige områder. Det gælder:
 - » Detailsalg af lastbiler
 - » Detailsalg af reservedele til lastbiler
 - » Reparation og vedligehold af lastbiler
 - » Detailsalg af reservedele til busser
 - » Reparation og vedligehold af busser
 - » Formidling af leasingydelser til lastbiler
 - » Udlejning af tunge lastbiler
147. I tillæg hertil har Volvo Danmark aktiviteter med bl.a.:
 - » Engrosdistribution af lastbiler
 - » Engrosdistribution af reservedele til lastbiler
 - » Engrosdistribution af reservedele til busser
 - » Operationel og finansiel leasing af lastbiler

⁵¹ Jf. Kommissionens meddelelse af 9. december 1997 om afgrænsning af det relevante marked (97/C 372/03), punkt 2.

⁵² Jf. Kommissionens meddelelse af 9. december 1997 om afgrænsning af det relevante marked (97/C 372/03), punkt 7.

⁵³ Jf. Kommissionens meddelelse af 9. december 1997 om afgrænsning af det relevante marked (97/C 372/03), punkt 8.

⁵⁴ Jf. Konkurrencelovens § 5 a, stk. 1 og Kommissionens meddelelse af 9. december 1997 om afgrænsning af det relevante marked (97/C 372/03), punkt 13, første punktum.

» Detailsalg af busser

148. For så vidt angår formidling af leasingydelser til lastbiler, består parternes aktiviteter i at formidle indgåelse af leasingaftaler mellem leasingselskabet – fx Volvo Danmarks datterselskab VFS Denmark – og leasingtager.⁵⁵ Styrelsens undersøgelser viser, at parternes samlede markedsandel på et eventuelt marked for formidling af leasingydelser til tunge lastbiler ikke vil overstige deres samlede markedsandel på et nationalt marked for detailsalg af tunge lastbiler på [10-20] pct., jf. punkt 601, og heller ikke vil gøre det i et kontrafaktisk scenarie, hvor Titan er opsagt som autoriseret forhandler af Volvo- og Renault-lastbiler. Det er derfor sandsynligt, at parterne på et marked for formidling af leasingydelser til tunge lastbiler ikke vil have en samlet markedsandel, der overstiger [10-20]pct. På et bredere produktmarked for formidling af leasingydelser til lastbiler generelt (alle vægtklasser) vil parternes samlede markedsandel være væsentlig [xxx] end det øvre estimat på [10-20] pct. for tunge lastbiler. Fusionen giver dermed ikke anledning til, at et eventuelt marked for formidling af leasingydelser til lastbiler er horisontalt berørt, da parternes samlede markedsandel ikke er 15 pct. eller derover.
149. For så vidt angår en vertikal forbindelse mellem Volvo Danmarks aktiviteter med operationel og finansiell leasing af lastbiler (upstream) og Titans aktiviteter med formidling af leasingydelser til lastbiler (downstream), viser styrelsens undersøgelser, at Volvo Danmark, gennem datterselskabet, VFS Denmark, på eventuelle engrosmarkeder for operationel leasing hhv. finansiell leasing i Danmark maksimalt havde markedsandele på hhv. [10-20] og [10-20] pct. i 2020.⁵⁶ På et eventuelt marked for formidling af leasingydelser er det styrelsens vurdering, at parternes samlede markedsandel ikke overstiger [10-20] pct., jf. punkt 148. Fusionen giver dermed ikke anledning til vertikalt berørte markeder for så vidt angår leasing af lastbiler og formidling af leasingydelser til lastbiler.
150. På baggrund af ovenstående vil parternes aktiviteter relateret til formidling af leasingydelser og leasing af lastbiler ikke blive behandlet yderligere i denne afgørelse.
151. For så vidt angår parternes aktiviteter med udlejning af tunge lastbiler har styrelsen beregnet parternes samlede markedsandel til maksimalt [10-20] pct. Beregningen er foretaget på baggrund af parternes oplysninger om egen omsætning og på baggrund af deres konkurrenters omsætning angivet i konkurrentundersøgelsen. Da flere store udlejningsselskaber, herunder Dansk Lastbiludlejning, TIP, Europcar og Avis, ikke har svaret på undersøgelsen, er det styrelsens vurdering, at parternes samlede markedsandel på [10-20]pct. er væsentligt overvurderet. Parterne har dermed ikke en samlet markedsandel på 15 pct. eller derover. Et marked for udlejning af tunge lastbiler er derfor ikke horisontalt berørt, og parternes aktiviteter med udlejning af lastbiler vil ikke blive behandlet yderligere i denne afgørelse.
152. For så vidt angår engrosdistribution af lastbiler er Volvo Danmark importør og distributør af Volvo- og Renault-lastbiler i engrosledet.⁵⁷ Titan har ikke aktiviteter med import og engrosdistribution af lastbiler. Fusionen giver dermed ikke anledning til horisontale virkninger for så vidt angår engrosdistribution af lastbiler.
153. For så vidt angår vertikale forbindelser mellem Volvo Danmarks aktiviteter med engrosdistribution af lastbiler og Titans eventuelle detailsalg af lastbiler bemærker styrelsen, at fusionen som udgangspunkt medfører vertikalt berørte markeder, allerede fordi Volvo Danmark på et snævert marked for engrosdistribution af tunge lastbiler i Danmark har en markedsandel på [20-30] pct. i 2020.⁵⁸ På eventuelle markeder for engrosdistribution af lette

⁵⁵ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 92.

⁵⁶ Markedsandelene anslås at være overvurderet, da styrelsen ikke har indhentet oplysninger fra alle aktører i markedet.

⁵⁷ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 5.

⁵⁸ Jf. parternes fusionsanmeldelse, bilag 17, tabel 3.

lastbiler og mellemvægt lastbiler, var Volvo Danmarks markedsandel hhv. [0-5] pct. og [5-10] pct. i 2020.⁵⁹ På detailniveau var parternes samlede markedsandel på et marked for detailsalg af nye, tunge lastbiler i Danmark i 2020 [10-20] pct.,⁶⁰ mens parternes samlede markedsandele på et segment for nye, lette lastbiler og nye, mellemvægt lastbiler vurderes at være begrænsede som følge af, at Volvo Danmark har begrænsede markedsandele for engrosdistribution af disse lastbiler. Det er således alene på et eventuelt segment for engrosdistribution af tunge lastbiler, at fusionen medfører vertikalt berørte markeder. Det er dog styrelsens vurdering, at fusionen ikke giver anledning til vertikale betænkeligheder.

154. Det skyldes for det første, at de særlige forhold på detailmarkedet, hvor forhandlerne, for at kunne sælge nye tunge lastbiler, skal have en autorisation fra importøren eller producenten til at forhandle lastbiler af det specifikke mærke, jf. punkt 82, betyder, at de forhandlere, der ikke indgår i Volvo Danmarks distributionsnet allerede i dag er afskåret fra at forhandle lastbiler fra Volvo- og Renault. Dette forhold ændrer sig ikke som følge af fusionen.
155. For det andet, er det styrelsens vurdering, at fusionen ikke giver anledning til risiko for inputafskærmning af tunge lastbiler over for de to øvrige forhandlere i Volvo Danmarks autoriserede netværk, *Skifter Lastbil og Autohuset Vestergaard*. Det skyldes, at fusionen på et marked for detailsalg af nye, tunge lastbiler i Danmark alene medfører et begrænset overlap mellem parterne som styrelsens skønner maksimalt udgør [0-5] pct.⁶¹ og sandsynligvis vil være væsentligt mindre, når fusionsscenariet sammenholdes med det kontrafaktiske scenarie.⁶²
156. Derudover er det relevant at nævne, at Volvo Danmark i dag ikke er repræsenteret i de områder, hvor de to øvrige autoriserede forhandlere, *Skifter Lastbil* og *Autohuset Vestergaard*, er repræsenteret, jf. kortet i Figur 4.1, hvorimod forhandlere af andre mærker er repræsenteret i områderne. Det er derfor sandsynligt, at en væsentlig del af den bortledte efterspørgsel downstream vil tilfalde forhandlere af andre lastbilmærker, og ikke Volvo Danmark. Styrelsen vurderer på den baggrund, at Volvo Danmark ikke har incitament til at afskærme de to øvrige autoriserede forhandlers adgang til Volvo og Renault-lastbiler.
157. Samlet er det styrelsens vurdering, at fusionen ikke giver anledning til inputafskærmning for så vidt angår tunge lastbiler herunder tunge lastbiler segmenteret efter anvendelsesformål.⁶³
158. De relevante produktmarkeder og geografiske markeder vil blive undersøgt i det følgende. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der til brug for vurderingen af denne fusion kan afgrænses følgende overordnede relevante markeder:

⁵⁹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 102.

⁶⁰ Det er styrelsens vurdering, at parternes samlede markedsandel i det kontrafaktiske scenarie vil være omkring parternes nuværende samlede markedsandel på [10-20] pct. på et marked for detailsalg af nye, tunge lastbiler i Danmark. Såfremt det lægges til grund, at Titan i det kontrafaktiske scenarie vil være et uafhængigt værksted, vil Titan ikke være autoriseret forhandler af noget lastbilmærke, og Titan vil derfor være afskåret fra at sælge nye, tunge lastbiler eller alene være i stand til at sælge et begrænset antal, i det omfang Titan kan parallelimportere lastbiler. Såfremt det lægges til grund, at Titan i det kontrafaktiske scenarie vil være forhandler af et andet lastbilmærke, vurderer styrelsen, at Titan maksimalt kan opnå en markedsandel svarende til deres markedsandel i dag på [xxx] [0-5] pct., og at Titans markedsandel sandsynligvis vil være væsentligt lavere, da de øvrige lastbilmærker (herunder Scania, MAN, Mercedes, DAF og IVECO) i forvejen er repræsenteret i større eller mindre omfang i de områder, hvor Titan i dag har deres forretninger, hvorfor Titan forventeligt vil skulle konkurrere med allerede etablerede forhandlere af det samme lastbilmærke.

⁶¹ Se fodnote 60.

⁶² Det er styrelsens vurdering, at Titan i det kontrafaktiske scenarie fortsat vil have aktiviteter som enten i) uafhængigt værksted eller ii) forhandler af et andet lastbilmærke, jf. punkt 589.

⁶³ I praksis har der været overvejet at segmentere markedet for engrosdistribution af tunge lastbiler efter anvendelsesformål, jf. afsnit 5.1.1.2. En eventuel segmentering efter anvendelsesformål får ikke indflydelse på styrelsens vurdering, da styrelsens undersøgelser viser, at Volvo Danmarks markedsposition på eventuelle engrosmarkeder og detailmarkeder segmenteret efter anvendelsesformål ikke afviger betydeligt fra deres markedsandel på markedet for hhv. engrosdistribution og detailsalg af nye, tunge lastbiler.

- » Markedet for engrosdistribution af lastbiler
- » Markedet for engrosdistribution af originale reservedele til hhv. Volvo-lastbiler og Renault-lastbiler
- » Markedet for detailsalg af lastbiler
- » Markedet for reparation og vedligehold af hhv. Volvo-lastbiler og Renault-lastbiler
- » Markedet for detailsalg af originale reservedele til hhv. Volvo-lastbiler og Renault-lastbiler
- » Markedet for engrosdistribution af originale reservedele til Volvo-busser
- » Markedet for reparation og vedligehold af Volvo-busser
- » Markedet for detailsalg af originale reservedele til Volvo-busser

5.1.1 Markedet for engrosdistribution af lastbiler

159. Engrosdistribution af lastbiler omfatter distributionen af lastbiler fra producenten eller importøren til forhandlere i detailledet, som efterfølgende sælger lastbilen videre til slutkunden. Engrosledet på lastbilmarkedet er ofte integreret i lastbilproducentens egen organisation, hvilket også er tilfældet hos Volvo Danmark, som er en del af Volvo Group, der producerer Volvo- og Renault-lastbiler, jf. afsnit 3.2 og 4.2.2 ovenfor.
160. Volvo Danmark er aktiv inden for engrosdistribution af nye lastbiler af mærkerne Volvo og Renault i Danmark. Titan er ikke aktiv på markedet vedrørende engrosdistribution af lastbiler, men Titans aktiviteter på detailmarkedet for salg af lastbiler er vertikalt forbundet hermed.

5.1.1.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

161. Kommissionen har i en række både ældre og nyere sager undersøgt markeder vedrørende lastbiler.⁶⁴ Kommissionens praksis om afgrænsning af lastbiler vedrører primært lastbilproducenterne, herunder markeder vedrørende produktion og levering af lastbiler.
162. Kommissionen har i *VWFS/PON Holding* beskrevet, at den ene fusionspart på engrosniveau er aktiv inden for import og salg af lastbiler og busser til forhandlere, som har et efterfølgende salg af lastbiler og busser på detailniveau, men Kommissionen tog ikke endelig stilling til, om der kunne afgrænses separate markeder.⁶⁵
163. Styrelsen er ikke bekendt med sager, hvor Kommissionen har taget endelig stilling til et marked for *engrosdistribution* af lastbiler, herunder den konkrete sondring mellem distributionsaktiviteter i engros- og detailledet.
164. For så vidt angår *personbiler* og *varebiler* har Kommissionen generelt sondret mellem hhv. i) *produktion og levering*, ii) *engrosdistribution* og iii) *detailsalg*.⁶⁶
165. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i en tidligere fusionsafgørelse overvejet om markedet for engrosdistribution kunne segmenteres efter vægtklasse og anvendelsesformål.

⁶⁴ Jf. Kommissionens afgørelse af 28. oktober 2021 i M.10412 - *Scania Sverige/ Din Bil Sverige / Bilmetro*, Kommissionens afgørelse af 29. oktober 2020 i sag M.9720 - *Volvo Cars/Upplands Motor*. Kommissionens afgørelse af 5. oktober 2016 i M.8099 - *Nissan/Mitsubishi*, Kommissionens afgørelse af 13. juni 2008 i sag M.5157, *Volkswagen/Scania*, Kommissionens afgørelse af 20. december 2006 i sag M.4336, *MAN/Scania*, Kommissionens afgørelse af 1. september 2000 i sag M.1980, *Volvo/Renault*, og Kommissionens afgørelse af 15. marts 2000 i sag M.1672, *Volvo/Scania*.

⁶⁵ Jf. Kommissionens afgørelse af 27. marts 2013 M. 6763 - *VWFS/Pon Holdings B.V. / Pon Equipment Rental & Lease*, punkt 28-29.

⁶⁶ Jf. Kommissionens afgørelse af 23. juli 2019 i sag M.9389 - *Porsche Holding Salzburg / Siva / Soauto*, Kommissionens afgørelse af 18. oktober 2019 i sag M.9462 - *Emil Frey Group / Autocommerce / Avto Triglav / AC-Mobil*, Kommissionens afgørelse af 21. december 2020 i sag M.9730 - *FCA/PSA*, Kommissionens afgørelse af 19. december 2011 i sag M.6403 - *Volkswagen/KPI Polska/Skoda Auto Polska/VW Bank Polska/VW Leasing Polska*.

Styrelsen lod dog den endelige afgrænsning stå åben, da afgrænsningen ikke havde betydning for afgørelsen.⁶⁷

166. Det fremgår af anmeldelsen, at parterne vurderer, at det er relevant at segmentere salg af lastbiler i hhv. engrosdistribution og detailsalg.⁶⁸
167. Styrelsen vurderer, at der i overensstemmelse med Kommissionens praksis, herunder vedrørende *personbiler* og *varevogne*, kan tages udgangspunkt i et separat marked for *engrosdistribution af lastbiler*, som eventuelt kan segmenteres yderligere, jf. nedenfor.

5.1.1.1.1 Segmentering af lastbiler efter vægtklasse

168. Kommissionen har, for så vidt angår markeder vedrørende *produktion og levering af lastbil*, i en række både ældre og nyere sager konsistent segmenteret markederne efter lastbilers vægtklasse i hhv. lette (<5 ton), mellemvægt (5-16 ton) og tunge lastbiler (>16 ton).⁶⁹ Kommissionen har som argumentation bl.a. fremhævet, at både konkurrenter og kunder på markedet vurderede, at opdelingen afspejler branchestandarder, samt at der var en række tekniske, produktions- og markedsføringsmæssige forskelle på tværs af vægtklasserne. Kunderne anså fx normalt ikke tunge lastbiler for at være substituerbare med mellemvægt eller lette lastbiler. De tre kategorier af lastbiler udgjorde derfor hver deres særskilte relevante produktmarked.⁷⁰
169. Parterne har i anmeldelsen oplyst, at en segmentering af markedet efter lastbilernes vægtklasse også kan være relevant for aktiviteter vedrørende engrosdistribution af lastbiler.⁷¹
170. Det er styrelsens vurdering, at det i denne sag kan holdes åbent, om et marked for engrosdistribution af lastbiler skal afgrænses overordnet eller segmenteres mere snævert efter vægtklasse, idet fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset den endelige afgrænsning.

5.1.1.2 Yderligere segmentering af tunge lastbiler efter anvendelsesformål

171. For så vidt angår tunge lastbiler (>16 ton) har Kommissionen undersøgt en række yderligere segmenteringer af det relevante marked for *produktion og levering*, herunder hvorvidt markedet skal segmenteres yderligere på baggrund af lastbilens slutanvendelse.
172. For så vidt angår lastbilens anvendelsesformål har Kommissionen i *Volkswagen/MAN*⁷² undersøgt, hvorvidt markedet for produktion af tunge lastbiler kan segmenteres yderligere efter anvendelse, herunder i lastbiler til i) langdistancetransport, ii) distribution, iii) byggetransport, og iv) specialformål, hvor sidstnævnte eksempelvis omfatter lastbiler til brug ved eksempelvis brandslukning, lufthavnsservice eller transport af farligt gods.

⁶⁷ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 5. juli 2022, *Godkendelse af Ejner Hessel A/S' overtagelse af aktiviteter fra Mercedes-Benz Danmark A/S og Mercedes-Benz CPH A/S*, afsnit 2.1.1.

⁶⁸ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 98-101.

⁶⁹ Jf. eksempelvis Kommissionens afgørelse af 21. december 2020 i sag M.9730 – *FCA/PSA*, punkt 31, Kommissionens afgørelse af 5. oktober 2016 i *M.8099 – Nissan/Mitsubishi*, punkt 17, Kommissionens afgørelse af 26. september 2010 i sag M.6267, *Volkswagen/MAN*, punkt 8, Kommissionens afgørelse af 13. juni 2008 i sag M.5157, *Volkswagen/Scania*, punkt 12-14, Kommissionens afgørelse af 20. december 2006 i sag M.4336, *MAN/Scania*, punkt 14, Kommissionens afgørelse af 1. september 2000 i sag M.1980, *Volvo/Renault*, punkt 10-16, og Kommissionens afgørelse af 15. marts 2000 i sag M.1672, *Volvo/Scania*, punkt 13-18.

⁷⁰ Jf. Kommissionens afgørelse af 15. marts 2000 i sag M.1672, *Volvo/Scania*, punkt 15-18.

⁷¹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 96-98 og 177-183.

⁷² Jf. Kommissionens afgørelse af 26. september 2010 i sag M.6267, *Volkswagen/MAN*, punkt 12-14.

-
173. Kommissionen tog i sagen ikke endeligt stilling til, hvorvidt markederne kan segmenteres yderligere efter lastbilens anvendelsesformål. Kommissionen bemærkede dog, at kundespecifikke tilpasninger af lastbiler samt konkurrenters mulighed for at producere alle typer af lastbiler indikerede, at markedet muligvis *ikke* skal segmenteres på baggrund heraf.⁷³
174. Endeligt har Kommissionen i *Volkswagen/MAN* konkluderet, at militærlastbiler er et særskilt marked, og at militærlastbiler dermed ikke indgår i markeder for tunge (civile) lastbiler.⁷⁴
175. Parterne anfører, at der ikke er grundlag for at segmentere markedet for tunge lastbiler yderligere på baggrund af tekniske specifikationer, samt at muligheden for at tilpasse lastbiler og producenternes evne til at producere alle typer lastbiler indikerer, at det ikke er hensigtsmæssigt at undersegmentere markedet for tunge lastbiler efter lastbilens anvendelsesformål med henvisning til Kommissionens praksis vedrørende *produktion og levering* af lastbiler.⁷⁵ Parterne har hertil anført, at den nøjagtige markedsdefinition kan stå åben med henblik på vurderingen af transaktionen, da fusionen selv ved en eventuel segmentering efter anvendelsesformål ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt.
176. Styrelsen vurderer, at det til brug for vurderingen af denne fusion ikke er nødvendigt at tage endelig stilling til, hvorvidt markedet for engrosdistribution af nye, tunge lastbiler skal segmenteres yderligere efter anvendelsesformål, idet fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, for så vidt angår engrosdistribution af nye, tunge lastbiler, uanset om markedet segmenteres efter anvendelsesformål. Til brug for vurderingen tager styrelsen udgangspunkt i et samlet marked for engrosdistribution af nye, tunge lastbiler, idet fusionens virkninger på snævrere segmenter for anvendelsesformål, hvor fusionen indebærer størst overlap og markedsandele, ligeledes behandles jf. punkt 157.

5.1.1.2.1 Delkonklusion – det relevante produktmarked

177. Det er styrelsens vurdering, at der kan afgrænses et overordnet marked for engrosdistribution af lastbiler. Styrelsen vurderer desuden, at det kan overvejes, om et marked for engrosdistribution af lastbiler skal segmenteres mere snævert efter vægtklasse til hhv. lette, mellemvægt og tunge lastbiler. Det kan endvidere overvejes, hvorvidt et marked for engrosdistribution af tunge lastbiler skal segmenteres efter anvendelsesformål. Til brug for vurderingen tager styrelsen udgangspunkt i et samlet marked for engrosdistribution af nye, tunge lastbiler, idet fusionens virkninger på snævrere segmenter for anvendelsesformål, hvor fusionen indebærer størst overlap og markedsandele, ligeledes behandles.
178. Den endelige afgrænsning af produktmarkedet kan holdes åben i denne afgørelse, idet fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet for engrosdistribution af lastbiler afgrænses snævert til fx tunge lastbiler segmenteret efter anvendelsesformål eller bredere.

5.1.1.3 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

179. Kommissionens praksis vedrørende lastbilmarkedet vedrører primært lastbilproducenterne, herunder markeder vedrørende *produktion og levering* af lastbiler.

⁷³ Jf. Kommissionens afgørelse af 26. september 2010 i sag M.6267, *Volkswagen/MAN*, punkt 14.

⁷⁴ Jf. Kommissionens afgørelse af 26. september 2010 i sag M.6267, *Volkswagen/MAN*, punkt 15.

⁷⁵ Jf. parternes fusionsanmeldelse af 2. april 2022, punkt 99.

180. Kommissionen har dog i en beslutning fra 2021 om henvisning af *SCANIA SVERIGE / DIN BIL SVERIGE / BILMETRO* noteret:⁷⁶
- “With regard to heavy trucks, in a previous decision the Commission considered that if a separate market for wholesale distribution were to be defined, such a market would either be national or wider in scope”*
181. Kommissionen har endvidere tidligere afgrænset det relevante geografiske marked for *produktion og levering* af tunge lastbiler til at være nationalt,⁷⁷ og Kommissionen har i andre tilfælde ladet spørgsmålet om, hvorvidt markedet kan afgrænses nationalt eller til EØS-landene stå åbent.⁷⁸
182. I *Volkswagen/Man* fandt Kommissionen i sin markedsundersøgelse, at markederne for produktion og levering af tunge lastbiler sandsynligvis stadig er nationale, herunder da priser, rabatter og de forskellige producenters mærkeomdømme er forskellige fra land til land.⁷⁹ Kommissionen lod den endelige markedsafgrænsning stå åben.
183. Hvad angår den geografiske afgrænsning for *engrosdistribution af personbiler og varebiler*, har Kommissionen ladet det stå åbent, om engrosdistributionsmarkedet er EØS-dækkende eller af nationalt omfang.⁸⁰
184. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i en tidligere fusionsafgørelse taget udgangspunkt i at markedet for engrosdistribution af nye lastbiler kunne afgrænses geografisk til Danmark. Styrelsen lod dog den endelige afgrænsning stå åben, da afgrænsningen ikke havde betydning for afgørelsen.⁸¹
185. Parterne gør gældende, at den endelige afgrænsning af det geografiske marked for engrosdistribution af lastbiler i denne fusion kan holdes åbent, da fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt uanset den endelige markedsafgrænsning.⁸² Parterne tager dog udgangspunkt i et nationalt marked for engrossalg af lastbiler.⁸³
186. Styrelsen vurderer, at den snævrere plausible afgrænsning af det geografiske marked for engrosdistribution af lastbiler er national. Det kan dog stå åbent, hvorvidt engrosmarkedet skal afgrænses bredere til fx Danmark og nabolande eller EØS, da det er styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt uanset den endelige afgrænsning, jf. ovenfor. Styrelsen tager til brug for vurderingen udgangspunkt i et nationalt marked for engrosdistribution af lastbiler.

⁷⁶ Jf. Kommissionens afgørelse af 28. oktober 2021 i M.10412 - *Scania Sverige/ Din Bil Sverige / Bilmetro*, punkt 24.

⁷⁷ Jf. Kommissionens afgørelse af 15. marts 2000 i sag M.1672 - *Volvo/Scania*, punkt 31 og Kommissionens afgørelse af 26. september 2010 i sag M.6267 - *Volkswagen / Man*, punkt 19.

⁷⁸ Jf. Kommissionens afgørelse af 1. september 2000 i sag M.1980 - *Volvo/Renault V.I.*, punkt 20 og Kommissionens afgørelser af 5. oktober 2016 i sag M.8099, *NISSAN / MITSUBISHI*; og af 26. september 2010 i sag COMP/M.6267, *VOLKSWAGEN / MAN*, punkt 18.

⁷⁹ Jf. Kommissionens afgørelse af 26. september 2010 i sag M.6267 - *Volkswagen/Man*, punkt 18

⁸⁰ Jf. Kommissionens afgørelse af 21. december 2020 i sag M.9730, *FCA/PSA*, punkt 165, Kommissionens afgørelse af 5. juli 2017 i sag M.8449, *Peugeot/Opel*, punkt 33, Kommissionens afgørelse af 5. juli 2017, sag M.8449 - *Peugeot/Opel*, punkt 32-33 og Kommissionens afgørelse af 19. december 2011, *M.6403 Volkswagen/KPI Polska/Skoda Auto Polska/VW Bank Polska/VW Leasing Polska*, punkt 24.

⁸¹ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 5. juli 2022, *Godkendelse af Ejner Hessel A/S' overtagelse af aktiviteter fra Mercedes-Benz Danmark A/S og Mercedes-Benz Danmark A/S*, afsnit 2.1.

⁸² Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 101.

⁸³ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 102.

5.1.2 Markedet for engrosdistribution af reservedele til lastbiler og busser

187. Volvo Danmark er aktiv inden for engrosdistribution af originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler og Volvo-busser i Danmark, jf. afsnit 4.5 ovenfor. Titan er ikke aktiv inden for engrosdistribution af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler eller Volvo-busser, men Titans aktiviteter på detailmarkedet er vertikalt forbundet hermed, fordi Titan indkøber reservedele for at kunne udføre reparations- og vedligeholdelsesydelser af Volvo- og Renault-lastbiler og Volvo-busser samt videresælge reservedele, jf. afsnit 3.2.1 – afsnit 3.2.2 ovenfor.

5.1.2.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

188. I forhold til reservedele til motorkøretøjer, har Kommissionen i praksis skelnet mellem i) fremstilling, ii) engrosdistribution og iii) detailsalg af reservedele til motorkøretøjer.⁸⁴
189. I Kommissionens supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og distribution af reservedele til motorkøretøjer⁸⁵ sonderer Kommissionen mellem i) originale reservedele⁸⁶ med motorkøretøjsproducentens mærke (OEM-reservedele), ii) reservedele fremstillet og distribueret af leverandører af det originale udstyr (OES-reservedele) og iii) reservedele fremstillet af andre reservedelsproducenter, hvis kvalitet svarer til kvaliteten af originale reservedele. Ifølge de supplerende retningslinjer anses de to sidst nævnte typer af reservedele for alternativer til først nævnte.⁸⁷
190. Kommissionen har i tidligere praksis overvejet, om markedet for reservedele til motorkøretøjer kan segmenteres til hhv. i) salg af originale reservedele (OE-reservedele) og ii) salg af ikke-originale reservedele (ikke OE-reservedele).⁸⁸ Ifølge Kommissionens praksis er markedet for

⁸⁴ Jf. Kommissionens afgørelse af 23. juli 2019, sag M.9389 *Porsche Holding Salzburg / Siva / Soauto*, punkt 11-18. Kommissionens afgørelse af 10. september 2018, i sag M.9070 - *Eurocar / Vicentin*, punkt 9 og 11. og 12. Kommissionens afgørelse af 13. november 2012, M.6718 - *Toyota Tsusho Corpo-ration/CFAO*, punkt 20-23; og Kommissionens afgørelse af 29. oktober 2020, M.9720 - *Volvo Cars/Upplands Motor* (henvisningssag), punkt 20.

⁸⁵ Jf. Kommissionens supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer (EØS-relevant tekst) (2010/C 138/05). Den 6. juli 2022 indledte Kommissionen en offentlig høring om et udkast til forordning om forlængelse af gruppefritagelsesforordningen for motorkøretøjer og et udkast til meddelelse om ændring af de supplerende retningslinjer. Kommissionens evaluering op til høringen har vist, at ordningen havde været nyttig og fortsat var relevant for interessenterne. Der lægges ikke op til en større revision af gruppefritagelsen og de supplerende retningslinjer.

⁸⁶ »Originale dele eller udstyr«: dele eller udstyr, der er fremstillet i overensstemmelse med de specifikationer og produktionsstandarder, som køretøjsfabrikanten har fastlagt for produktion af dele og udstyr til samlingen af det pågældende køretøj. Dette omfatter dele eller udstyr, der er fremstillet på samme produktionslinje som disse dele eller udstyr. Det formodes, indtil det modsatte er bevist, at dele er originale dele, hvis fabrikanten attesterer, at delene matcher kvaliteten af de komponenter, der bruges ved samlingen af det pågældende køretøj, og er fremstillet i overensstemmelse med køretøjsfabrikantens specifikationer og produktionsstandard.

⁸⁷ Der er i praksis brugt flere divergerende termer om de forskellige typer reservedele. Efter styrelsens forståelse avendes termen originale reservedele normalt af Kommissionen som en samlet betegnelse af OEM- og OES-reservedele, jf. Kommissionens supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer punkt 18 og 19. I praksis har Kommissionen henvist til, at "reservedele af matchende kvalitet" anses for "non-OE". Styrelsen betegner dog i denne afgørelse OES- og OEM-reservedele samt matchende kvalitet, som "originale reservedele". Styrelsen bemærker hertil, at sondringen ikke har betydning for styrelsens vurdering af denne fusion.

⁸⁸ Jf. Kommissionens afgørelse af 29. oktober 2020, 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, *Itouchu/Speedy*, punkt 16.

- OE-reservedele mærkespecifikt.⁸⁹ Kommissionen har ladet den endelig markedsafgrænsning stå åben.⁹⁰
191. Endeligt har Kommissionen også tidligere sondret mellem originale reservedele til i) lette køretøjer (personbiler og mindre varebiler) og ii) tunge køretøjer.⁹¹
192. Konkurrencerådet har tidligere segmenteret markedet for engrosdistribution af reservedele til personbiler af mærket Skoda i hhv. i) originale reservedele, dvs. reservedele, der var leveret gennem køretøjsproducentens distributionssystem og reservedele fra samme producent, ii) uoriginale reservedele af tilsvarende kvalitet og ii) uoriginale reservedele, der ikke er af tilsvarende kvalitet.⁹²
193. Konkurrence og Forbrugerstyrelsen har i en tidligere sag taget udgangspunkt i et marked for engrosdistribution af originale reservedele til lastbiler med lastbilproducentens mærke, men lod den endelige markedsafgrænsning stå åben.⁹³
194. Parterne anfører, at engrosdistribution af OEM-reservedele, OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet udgør samme marked, men at den endelige markedsafgrænsning kan holdes åben, idet fusionen efter parternes vurdering ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen måtte afgrænse snævrere produktmarkeder, dvs. engrosdistribution af OEM- og OES-reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler samt Volvo-busser i Danmark.⁹⁴
195. I forhold til opsplnitning af engrosdistribution af reservedele til hhv. lastbiler og busser, vurderer parterne, at omkring halvdelen af de originale reservedele, der benyttes ved reparationer og vedligehold af Volvo-busser, er unikke for Volvo-busser, mens den øvrige halvdel også kan bruges i lastbiler.⁹⁵ Der er således et betydeligt overlap mellem reservedele til lastbiler og busser.
196. For så vidt angår lastbiler, er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for engrosdistribution af reservedele eventuelt kan segmenteres i et marked for originale reservedele, dvs. OEM og OES og reservedele af matchende kvalitet, samt et marked for reservedele af anden kvalitet.⁹⁶ Styrelsens konkurrentundersøgelse viser endvidere, at hhv. 72 pct. og 50 pct. af respondenterne "ofte" eller "meget ofte" finder det rentabelt at anvende alternative reservedele end dem, Volvo Danmark producerer til hhv. simple og komplicerede reparationer. For Renault er det hhv. 70 pct. for simple reparationer og 50 pct. for komplicerede.

⁸⁹ Jf. Kommissionens afgørelse af 12. maj 2011 i sag M.6063 – *Itochu/Speedy*; punkt 16. Se også Kommissionens afgørelse af 23. juli 2008 i sag M.5250 – *Porsche/Volkswagen* og Kommissionens afgørelse af 29. juli 2003 i sag M.3198 – *VW-Audi/VW-Audi Sales Centres*. Det er styrelsens forståelse, at mærkespecifikt skal forstås således, at reservedelene anvendes til et specifikt mærke.

⁹⁰ Jf. 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*.

⁹¹ Jf. Kommissionens afgørelse af 1. august 2018 i sag M.8963 *Eurocar/Bonaldi*, punkt 9, Kommissionens afgørelse af 28. oktober 2016 i sag M.8198 *Alliance Automotive Group/FPS Distribution*, punkt 9 og Kommissionens afgørelse af 29. oktober 2020 i sag M.9720 – *Volvo Cars/Upplands Motor*, punkt 22.

⁹² Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 31. august 2005 i sag 3/1120-0100-1129/FI/LPML - *Klage over Pradan Auto Import A/S*, punkt 35.

⁹³ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 5. juli 2022, *Godkendelse af Ejner Hessel A/S' overtagelse af aktiviteter fra Mercedes-Benz Danmark A/S og Mercedes-Benz Danmark A/S*, afsnit 2.1.3.1.1.

⁹⁴ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 112.

⁹⁵ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 114.

⁹⁶ Styrelsen er opmærksom på, at "originale reservedele" betegnes som reservedele produceret af original producenten, og at "reservedele af matchende kvalitet" derfor ikke normalt er omfattet herunder. Styrelsen betegner dog i denne afgørelse OES- og OEM-reservedele samt matchende kvalitet, som "originale reservedele". Styrelsen bemærker hertil, at sondringen ikke har betydning for styrelsens vurdering af denne fusion.

Til brug for vurderingen i denne afgørelse tager styrelsen derfor udgangspunkt i parternes redegørelse, hvor der afgrænses et samlet produktmarked for engrosdistribution af OEM-reservedele, OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet (herefter originale reservedele) til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler under ét. Den endelige afgrænsning kan dog stå åben, da fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence, uanset om der tages udgangspunkt i snævre produktmarkeder segmenteret efter hhv. OEM-reservedele, OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet eller et bredt marked omfattende OEM-reservedele, OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet, jf. punkt 873.

197. For så vidt angår busser, har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen de samme overvejelser som nævnt i punkt 196. Dvs. styrelsen tager til brug for vurderingen udgangspunkt i parternes redegørelse, hvor der argumenteres for et produktmarked for engrosdistribution af originale reservedele til Volvo-busser. Den endelige markedsafgrænsning kan dog også for så vidt angår engrosdistribution af reservedele til Volvo-busser stå åben, da fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence, uanset om der tages udgangspunkt i snævre produktmarkeder segmenteret efter hhv. OEM-reservedele, OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet eller et bredt marked omfattende OEM-reservedele, OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet, jf. punkt 906.

5.1.2.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

198. Kommissionen har i tidligere praksis overvejet, at markedet for engrosdistribution af OE- og ikke-OE-reservedele til motorkøretøjer enten kunne være EØS-dækkende eller nationalt, men har ladet den endelige markedsafgrænsning stå åben.⁹⁷
199. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i praksis taget udgangspunkt i et nationalt marked for engrosdistribution af originale reservedele til lastbiler med lastbilproducentens mærke, men har ladet den endelige markedsafgrænsning stå åben.⁹⁸
200. Konkurrencerådet har tidligere afgrænset et relevant nationalt marked for originale Škoda-reservedele.⁹⁹
201. Parterne tager udgangspunkt i et nationalt marked for hhv. engrosdistribution af originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler og til Volvo-busser.¹⁰⁰
202. Styrelsen tager til brug for vurderingen i denne fusion udgangspunkt i et nationalt marked for engrosdistribution af originale reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler samt Volvo-busser. Den endelige markedsafgrænsning kan dog stå åben, idet fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt uanset om markedet afgrænses nationalt til Danmark eller bredere jf. punkt 873 og punkt 906.

5.1.3 Detailmarkeder for lastbiler

203. Begge parter er aktive med detailsalg af lastbiler, reparation og vedligehold af lastbiler og detailsalg af reservedele til lastbiler i Danmark. Titan er i dag autoriseret forhandler af nye lastbiler af mærkerne Volvo og Renault, forhandler af reservedele til lastbiler og autoriseret

⁹⁷ Jf. Kommissionens afgørelse i sag *M.8963 - EUROCAR / BONALDI*, punkt 10, Kommissionens afgørelse i sag *M.7401 - Blackstone/Alliance BV/Alliance Automotive Group*, punkt 20, Kommissionens afgørelse i sag *M.6718 - Toyota Tsusho Corporation/CFAO*, punkt 23.

⁹⁸ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 5. juli 2022, *Godkendelse af Ejner Hessel A/S' overtagelse af aktiviteter fra Mercedes-Benz Danmark A/S og Mercedes-Benz Danmark A/S*, afsnit 2.1.3.1.2.

⁹⁹ Jf. Klage over Pradan Auto Import A/S, Journal nr. 3/1120-0100-1129/FI/LPML, Rådsmødet d. 31. august 2005.

¹⁰⁰ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 114.

reparatør af Volvo- og Renault-lastbiler fra kombinerede forretninger/værksteder på Sjælland og Øerne. Volvo Danmark har tilsvarende aktiviteter gennem Volvo Danmarks vertikalt integrerede forhandlere/værksteder i Hovedstadsregionen, i Nordsjælland og i Nordjylland. Begge parter har endvidere aktiviteter vedrørende detailsalg af brugte lastbiler af mærkerne Volvo og Renault samt øvrige mærker, jf. afsnit 3.2.1 - 3.2.2 ovenfor.

204. Parterne anfører, at deres aktiviteter med detailsalg af lastbiler udgør en del af et såkaldt *samlet systemmarked*, der omfatter både detailsalg af lastbiler (det primære produkt) samt reparation og vedligehold og detailsalg af reservedele til lastbiler (de sekundære produkter).¹⁰¹ Dette indebærer ifølge parterne, at en eventuel prisstigning på reparation og vedligehold efter fusionen ville tilskynde en betydelig andel af kunderne til at udskifte deres Volvo- og Renault-lastbil med en lastbil af et andet mærke, hvilket ville gøre prisstigningen uprofitabel.
205. Styrelsen finder det derfor relevant, til brug for vurderingen af denne fusion, at overveje, om der kan afgrænses et systemmarked for detailsalg af lastbiler, reparation og vedligehold af lastbiler og detailsalg af reservedele til lastbiler, eller om der skal afgrænses separate markeder for hver af de nævnte ydelser. Før selve vurderingen af dette spørgsmål er det nyttigt at redegøre for, hvad der menes med et samlet systemmarked til forskel fra separate markeder.
- Hvad er et systemmarked?*
206. Reparation, vedligehold og salg af reservedele betegnes ofte samlet set som *eftersalgsservice* eller *sekundære produkter*, mens detailsalg af lastbiler på tilsvarende vis kan betragtes som *det primære produkt*.
207. Der er tale om et systemmarked, hvis det vurderes, at det primære produkt og de sekundære produkter kan betragtes som en samlet pakke af produkter/ydelser. I denne sag kan den samlede pakke, solgt på et muligt systemmarked, således bestå af detailsalg af en lastbil samt den reparation og vedligeholdelsesydelse samt de reservedele, der efterfølgende vil være behov for. Definitionen af præcist hvilke ydelser, den samlede pakke består af, afhænger af en nærmere vurdering af systemmarkedet.
208. Hvis der ikke kan afgrænses et samlet systemmarked, skal der afgrænses separate markeder for hhv. det primære og de sekundære produkter.
209. Efterspørgslen efter de forskellige ydelser, som hver af parterne tilbyder, hænger tæt sammen. Detailsalg af en lastbil medfører et efterfølgende behov for reparation og vedligehold af lastbilen, samt indkøb af reservedele til lastbilen. Det betyder på den ene side, at detailsalg af lastbiler fungerer som en indgang til salg af reparations- og vedligeholdelsesydelser samt reservedele, og på den anden side, at en fuldkommen forudseende kunde vil tage højde for de efterfølgende udgifter til reparation og vedligehold, allerede når beslutningen om indkøb af en lastbil tages.
210. En virksomhed, der sælger både det primære og de sekundære produkter, har incitament til at fastsætte priser på begge ydelser samtidigt under hensyntagen til, at prisen på det ene produkt påvirker efterspørgslen og dermed indtjeningen på det andet produkt. Dette vil være tilfældet, uanset om der kan afgrænses et samlet systemmarked, eller om markederne skal afgrænses som separate markeder. Når det alligevel er relevant at vurdere, om der kan afgrænses et systemmarked, skyldes det, at der kan være forskel på, hvordan virksomheden prissætter ydelserne afhængig af, om der er tale om et systemmarked eller separate markeder, og det kan have betydning for vurderingen af fusionens virkninger, jf. boks 5.1.

¹⁰¹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 115.

Boks 5.1
Betydning af
afgrænsning af et
systemmarked for
vurderingen af en
fusions virkninger

Den konkurrencemæssige betydning af systemmarkeder, bestående af et primærprodukt med tilhørende eftersalgsservice, er velbeskrevet i den økonomiske litteratur. Et centralt spørgsmål er, hvorvidt en virksomhed, der er aktiv på både primær- og eftersalgsmarkedet (sekundærmarkedet), kan udnytte sin markedsmagt på eftersalgsmarkedet til skade for forbrugeren, eller om effektiv konkurrence på primærmarkedet er tilstrækkeligt til at disciplinere virksomhedens adfærd på eftersalgsmarkedet.

Ifølge bl.a. Shapiro (1995) (jf. kilde sidst i boksen) er markedsmagt på eftersalgsmarkedet ikke nødvendigvis skadeligt for forbrugeren, hvis der er effektiv konkurrence på primærmarkedet. Dette skyldes, at en fuldkommen forudseende forbruger vil observere prisen på eftersalgsmarkedet og inddrage de forventede udgifter til eftersalgsservice i købsbeslutningen på primærmarkedet. Dermed bliver prisen på eftersalgsmarkedet en konkurrenceparameter på linje med prisen på primærmarkedet i den effektive konkurrence på primærmarkedet. I denne situation kan man betragte primærmarkedet og eftersalgsmarkedet som et samlet systemmarked.

Hvis forbrugeren derimod ikke er fuldt forudseende – fx hvis det er vanskeligt eller omkostningsfuldt at indsamle de nødvendige informationer om eftersalgsmarkedet - og forbrugeren dermed ikke har mulighed for i tilstrækkelig grad at inddrage de forventede udgifter til eftersalgsservice i indkøbsbeslutningen, vil konkurrencen på primærmarkedet ikke i samme omfang disciplinere virksomhedens adfærd på eftersalgsmarkedet. Det vil i dette tilfælde være relevant at betragte primærmarkedet og eftersalgsmarkedet som separate markeder. Virksomheden vil her have incitament til at udnytte sin markedsmagt på eftersalgsmarkedet til at hæve prisen på eftersalgsservice over det niveau, der ville være gældende under effektiv konkurrence.

Shapiro viser imidlertid, at denne udnyttelse af markedsmagt på et eftersalgsmarked ikke nødvendigvis er lige så skadeligt for forbrugeren, som markedsmagt på et normalt uafhængigt marked. Dette skyldes, at der stadig er en sammenhæng mellem eftersalgsmarkedet og primærmarkedet, uanset at de to markeder afgrænses som separate markeder. Når virksomheden hæver prisen på eftersalgsservice, skabes et øget incitament til at konkurrere hårdere på primærmarkedet, fx ved at sænke prisen på primærproduktet for at lukke flere kunder ind på eftersalgsmarkedet. Shapiro viser således teoretisk, at under fuldkommen konkurrence på primærmarkedet vil al den profit, der skabes på eftersalgsmarkedet, blive konkurreret bort på primærmarkedet. Med andre ord kan en virksomhed, ifølge Shapiro, ikke udnytte markedsmagt på eftersalgsmarkedet til at skabe en samlet overnormal profit, så længe der er fuldkommen konkurrence på primærmarkedet, uanset om der kan afgrænses et systemmarked eller ej.

Der kan således skelnes mellem to forskellige systemmarkedseffekter:

- » Den første effekt, der afhænger af, at forbrugerne tager højde for priserne på det sekundære marked, når de træffer beslutning om køb af det primære produkt, er med til at disciplinere prissætningen på det sekundære marked. Det er denne effekt, der er afgørende for, om der kan afgrænses et egentligt systemmarked (under styrelsens vurdering af fusionens virkninger betegnes denne første effekt den kunde baserede systemmarkedseffekt, jf. afsnit 5.2.4.2.2 og bilag 7.2).
- » Den anden effekt, der giver en virksomhed tilskyndelse til at sænke prisen på primærmarkedet, skyldes virksomhedens incitament til at konkurrere hårdere på primærmarkedet for at skabe større efterspørgsel efter virksomhedens sekundære produkter. Denne effekt vil være dominerende, hvis der ikke afgrænses et egentligt systemmarked, fordi fortjenesten i dette tilfælde er højere på det sekundære marked (under styrelsens vurdering af fusionens virkninger betegnes denne anden effekt den forhandler baserede systemmarkedseffekt, jf. afsnit 5.2.4.2.2 og bilag 8.2).

Det vil sige, at selv hvis der ikke formelt kan afgrænses et samlet systemmarked, vil der alligevel være systemmarkedseffekter, der skal medtages i fusionsvurderingen - dels fordi

der kan være visse kunder, som i et vist omfang inddrager prisen på eftermarkedet, når de agerer på primærmarkedet, og dels fordi virksomhedens prissætning på primærmarkedet vil være påvirket af fortjenesten på eftermarkedet. Ligesom det er fast praksis at vurdere en fusions virkninger uafhængigt af markedsafgrænsningen (fx ved beregning af IPR, jf. afsnit 5.2.4.2.2.2), kan det således være relevant at vurdere fusionens virkninger under hensyntagen til systemmarkedseffekter uafhængigt af afgrænsningen af et eventuelt systemmarked.

Desuden kan systemmarkedseffekterne, have andre betydninger for, hvordan en fusion påvirker forbrugeren. Hvis den forhandlerbaserede systemmarkedseffekt er væsentligt større end den kunde-baserede systemmarkedseffekt, har virksomheden som nævnt incitament til at sætte højere priser på eftersalgsservice kombineret med lavere priser på primærproduktet, end der ville være gældende under effektiv konkurrence. Dette skaber en forvridding af de relative priser, hvorved eftersalgsservice bliver "for dyrt", mens det primære produkt bliver "for billigt", hvilket kan medføre, at forbrugerne køber for lidt eftersalgsservice og udskifter primærproduktet for hurtigt i sammenligning med, hvad der er samfundsøkonomisk optimalt. Ifølge Shapiro er denne skadevirkning dog mindre end den skade, der normalt opstår som følge af markedsmagt.¹⁰²

» Shapiro, Carl (1995), *"Aftermarkets and consumer welfare: Making sense of Kodak"*, *Antitrust Law Journal* 63, s. 483-512.

211. Det centrale for vurderingen af, om der kan afgrænses et samlet systemmarked, eller om der i stedet er tale om separate markeder for hhv. det primære og de sekundære produkter, er således, hvorvidt der er tilstrækkelig tæt sammenhæng mellem det primære og de sekundære produkter til, at den indbyrdes konkurrence mellem de primære produkter forhindrer virksomhederne i at udnytte markedsmagt i forhold til salg af sekundære produkter. Dette vil være tilfældet, hvis forbrugerne i tilstrækkeligt stort omfang tager højde for priserne på de sekundære produkter i deres beslutning om køb af det primære produkt, jf. Boks 5.1.

5.1.3.1 Vurdering af et samlet systemmarked

5.1.3.1.1 Praksis

212. Det fremgår i Kommissionens supplerende retningslinjer vedrørende motorkøretøjer, at der under visse omstændigheder kan antages *"at bestå et systemmarked omfattende både motorkøretøjer og reservedele, under hensyntagen til motorkøretøjets levetid samt brugernes præferencer og købsadfærd"*¹⁰³, samt at:

¹⁰² Dette skyldes ifølge Shapiro at velfærdseffekten af de forvredne relative priser er en andenordenseffekt, dvs. skadevirkningen er marginal så længe forvriddingen er forholdsvis lille. Skadevirkningen af markedsmagt er derimod en førsteordenseffekt, der har væsentligt større betydning for den samlede velfærd. Styrelsen bemærker dog, at den økonomiske litteratur efterfølgende har nuanceret Shapiros teoretiske overvejelser således, at konklusionerne kan variere afhængig af omstændighederne på de konkrete markeder. Fx viser Miao (2010), at det kan være muligt for virksomhederne at udnytte markedsmagt på eftersalgsmarkederne til at skabe en overnormal profit, hvis priserne på eftersalgsservice er så høje i forhold til prisen på primærproduktet, at det bedre kan betale sig for forbrugerne at købe et nyt primærprodukt i stedet for at efterspørge eftersalgsservice (Miao, Chun-Hui, 2010, "Consumer myopia, standardization and aftermarket monopolization", *European Economic Review* 54: 931 – 946). Styrelsen inddrager den økonomiske litteratur de steder i vurderingen, hvor det er relevant.

¹⁰³ Jf. Kommissionens Supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer (EØS-relevant tekst) (2010/C 138/05), punkt 57, fodnote 1. Den 6. juli 2022 indledte Kommissionen en offentlig høring om et udkast til forordning om forlængelse af gruppefritagelsesforordningen for motorkøretøjer og et udkast til meddelelse om ændring af de supplerende

- » det relevante spørgsmål i den forbindelse er: "om en betydelig del af køberne træffer deres valg under hensyn til omkostningerne under hele motorkøretøjets levetid", og,
- » at det er relevant "om der findes reservedelsleverandører, reparatører og/eller reservedelsdistributører på eftermarkedet, som ikke er afhængige af motorkøretøjsproducenten, og hvilken stilling det hver især indtager".

213. Uddrag af Kommissionens retningslinjer vedrørende motorkøretøjer fremgår i boks 5.2 nedenfor.

<p>Boks 5.2 Kommissionens retningslinjer Uddrag vedrørende systemmarkeder</p>	<p><u>Kommissionens supplerende retningslinjer vedrørende motorkøretøjer¹⁰⁴</u></p> <p>Punkt 57: <i>"I det omfang, hvor der findes et marked for reparations- og vedligeholdelsesarbejde, der adskiller sig fra markedet for salg af nye motorkøretøjer, anses dette marked for at være et mærkespecifikt marked."</i></p> <p>Punkt 57, fodnote 1 (styrelsens egen understregning): <i>"Under visse omstændigheder kan der antages at bestå et systemmarked omfattende både motorkøretøjer og reservedele, bl.a. under hensyntagen til motorkøretøjets levetid samt brugernes præferencer og købsadfærd. [...]"</i></p> <p><i>"Det kan bl.a. have betydning, om en betydelig del af køberne træffer deres valg under hensyn til omkostningerne under hele motorkøretøjets levetid eller ej. F.eks. kan der være stor forskel på købsadfærden mellem købere af lastbiler, der køber og driver en lastbilflåde og tager hensyn til vedligeholdelsesomkostningerne, når de køber motorkøretøjet, og personer, der kun køber ét motorkøretøj ad gangen."</i></p> <p><i>"En anden relevant faktor er, om der findes reservedelsleverandører, reparatører og/eller reservedelsdistributører på eftermarkedet, som ikke er afhængige af motorkøretøjsproducenten, og hvilken stilling de hver især indtager."</i></p> <p><i>"I de fleste tilfælde må der antages at bestå et særskilt, mærkespecifikt eftermarked, ikke mindst fordi flertallet af køberne er privatpersoner eller små eller mellemstore virksomheder, der køber motorkøretøjer og eftersalgsservice hver for sig og ikke systematisk har adgang til oplysninger, der på forhånd giver dem fuldt overblik over de samlede omkostninger ved at eje et motorkøretøj."</i></p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

214. Der foreligger en dom fra Retten i vedrørende CEAHR¹⁰⁵, hvor det bl.a. fremgår, at det er en forudsætning for, at der kan afgrænses et systemmarked, hvis et tilstrækkeligt antal forbrugere

retningslinjer. Kommissionens evaluering op til høringen har vist, at ordningen havde været nyttig og fortsat var relevant for interessenterne. Der lægges ikke op til en større revision af gruppefritagelsen og de supplerende retningslinjer.

¹⁰⁴ Jf. Kommissionens Supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer (EØS-relevant tekst) (2010/C 138/05), punkt 57, fodnote 1.

¹⁰⁵ Jf. dom fra Retten (4. afdeling) af 15. december 2010 i sag T-427/08 – CEAHR, punkt 105.

vil skifte til andre primære produkter i tilfælde af en moderat prisstigning på produkter eller services på eftersalgsmarkedene, som sikrer, at prisstigningen ikke er profitabel.

215. Styrelsen har undersøgt og ikke fundet, at Kommissionen i tidligere praksis har afgrænset systemmarkeder for så vidt angår lastbiler, dvs. praksis, hvor der er afgrænset et systemmarked for detailsalg af lastbiler og tilknyttet relateret eftersalgsservice. Der fremgår heller ikke noget om systemmarkeder for lastbiler af Kommissionens henvisning af *Scania Sverige/Din Bil Sverige/Bilmetro*, til Konkurrenceverket.¹⁰⁶
216. CMA har i en afgørelse, *Roanza/Enza og Robert Smith (2014)*¹⁰⁷, vurderet detailsalg af hhv. lastbiler og varevogne. CMA afgrænsede i denne afgørelse ikke et systemmarked for lastbiler og eftersalgsservice. CMA vurderede derimod fusionen på basis af separate markeder for hhv. detailsalg af lastbiler og for reparation og vedligehold af lastbiler.¹⁰⁸
217. I *Volvo/Kant* fra 2018¹⁰⁹ undersøgte den belgiske konkurrencemyndighed ("BMA"), hvorvidt der kunne afgrænses et samlet systemmarked, der omfattede både detailsalg af lastbiler og eftersalgsmarkedet. BMA konkluderede i afgørelsen, at hhv. detailsalget af lastbiler og reparation og vedligehold ikke er en del af et samlet systemmarked.¹¹⁰
218. Konkurrencerådet og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ikke tidligere undersøgt et marked vedrørende detailsalg af lastbiler, herunder hvorvidt der eksisterer et eventuelt systemmarked.

Vejledninger og praksis vedrørende afgrænsning af systemmarkeder på andre markeder

219. Kommissionen har ikke fastlagt generelle regler for, hvornår et eftersalgsmarked skal betragtes som et særskilt marked, og hvornår det betragtes som en del af et samlet systemmarked. Det fremgår dog af Kommissionens markedsafgrænsningsmeddelelse, at:

"Metoden til afgrænsning af markederne i disse tilfælde er den samme, dvs. at man vurderer kundernes reaktion på relative prisændringer på grundlag af deres indkøbsbeslutninger, men samtidig tager hensyn til begrænsninger i substitutionsmulighederne som følge af betingelserne på de tilknyttede markeder."

"Markedet for sekundære produkter, f.eks. reservedele, kan blive afgrænset snævert, når foreneligheden med det primære produkt er af stor betydning. Problemerne med at finde kompatible sekundære produkter samt de primære produkters høje priser og lange levetid kan gøre de relative prisstigninger på sekundære produkter rentable. Der kan ske en anden markedsafgrænsning, hvis der er mulighed for en betydelig substitution mellem de sekundære produkter, eller hvis de primære produkters

¹⁰⁶ Jf. Kommissionens afgørelse af 28. oktober 2021 i M.10412 - *Scania Sverige/ Din Bil Sverige / Bilmetro (henvisningssag)*, punkt 36, og Konkurrenceverkets afgørelse af 8. december 2021, *Din Bil och Scantias förvärv av återförsäljaren Bilmetro (dnr 682/2021)*. Konkurrenceverket godkendte fusionen med en kort afgørelse uden nærmere redegørelse for markedsafgrænsningen.

¹⁰⁷ Jf. CMAs afgørelse af 12. december 2014, *Roanza Group Ltd/Enza Ltd og Robert Smith Group Ltd.*, punkt 47, og punkt 60.

¹⁰⁸ Jf. CMAs afgørelse af 12. december 2014, *Roanza Group Ltd/Enza Ltd og Robert Smith Group Ltd.*, punkt 47, og punkt 60.

¹⁰⁹ Jf. The Belgian Competition Authority's (BMA's) afgørelse af 31. januar 2018, 2018-C/C-04, *Volvo Group Belgium N.V. / Kant N.V.*, punkt 59.

¹¹⁰ Jf. The Belgian Competition Authority's (BMA's) afgørelse af 31. januar 2018, 2018-C/C-04, *Volvo Group Belgium N.V. / Kant N.V.*, punkt 59.

egenskaber giver mulighed for en hurtig og direkte forbrugerreaktion på relative prisstigninger på de sekundære produkter.”¹¹¹

(Styrelsens understregning)

220. For så vidt angår Kommissionens konkrete tilgang til markedsafgrænsningen på eftersalgsmarkeder, fremgår det af et Discussion Paper¹¹² fra Kommissionen, at: “[...] the Commission applies the normal approach [...] on market definition. This means asking whether the secondary products in a given aftermarket can be considered to form a relevant product market without taking into account effects on sales of the primary product giving rise to this particular aftermarket. In other words, the focus of the market definition exercise is on the aftermarket sales to customers who have already acquired the primary product and not on potential new future buyers of the primary product.”¹¹³ (styrelsens understregning). For så vidt angår selve afgrænsningen af det relevante marked, lægger Kommissionen således op til, at der fokuseres på den eksisterende kundebase på primærmarkedet.
221. Styrelsen er bekendt med enkelte øvrige markeder, hvor Kommissionen har undersøgt, hvorvidt betingelserne for at afgrænse et samlet systemmarked er til stede. I *GE/Alstom*¹¹⁴ betragter Kommissionen bl.a. et marked vedrørende gasturbiner og konkluderer, at markedet omfatter både gasturbinen og efterfølgende service og vedligehold af turbinen. Kommissionen lægger bl.a. vægt på, at [80-100] pct. af kunderne køber en længerevarende serviceaftale sammen med en ny gasturbine, at kunderne typisk har begrænsede muligheder for at vælge andre end producenten af det primære produkt (turbinen) som udbyder af det sekundære produkt, samt at de totale levetidsomkostninger, herunder, at udgifter til reparation og vedligehold er et af de væsentligste parametre i kundernes valg af turbine. For så vidt angår vurderingen af markeder vedrørende service og vedligehold af ældre/”modne” gasturbiner betragter Kommissionen i stedet et særskilt marked for service af en given type af turbine. Kommissionen henviser her bl.a. til, at øvrige aktører end originalproducenten kan servicere de modne gasturbiner.
222. Endelig fremhæves det i retningslinjer vedrørende markedsafgrænsning fra den britiske konkurrencemyndighed, Office of Fair Trading (2004)¹¹⁵, at det kan være relevant at afgrænse et samlet systemmarked omfattende både det primære og det sekundære produkt, når 1) kunderne træffer valget om køb af det primære produkt på baggrund af levetidsomkostninger, eller 2) leverandørens incitament til at hæve prisen på det sekundære produkt disciplineres af risikoen for, at dette vil føre til tab på fremtidige salg af det primære produkt.¹¹⁶

¹¹¹ Jf. Kommissionens meddelelse af 9. december 1997 om afgrænsning af det relevante marked (97/C 372/03), punkt 57. Det fremgår, at der kan ske ”en anden afgrænsning” (underforstået systemmarkeder), hvis dette er opfyldt.

¹¹² Jf. Kommissionens discussion paper fra december 2005, *On the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses*, side 68-72.

¹¹³ Jf. Kommissionens discussion paper fra december 2005, *On the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses*, punkt 247.

¹¹⁴ Jf. Kommissionens afgørelse af 8. september 2015 i sag M.7278, *General Electric/Alstom (Thermal Power – Renewable Power & Grid Business)*.

¹¹⁵ Jf. Office of Fair Trading (2004), *Market definition*, afsnit 6 (https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/284423/oft4_03.pdf).

¹¹⁶ I forhold til punkt 1 skriver CMA, at det – for at fastlægge, om der kan afgrænses systemmarkeder – er relevant at undersøge, i) om det er relativt nemt for kunderne at indhente og forstå oplysninger om det sekundære produkt samt forudsige de forventede udgifter relateret til det sekundære produkt i løbet af det primære produkts levetid, således at kunderne har mulighed for at opgøre de forventede omkostninger, ii) om de forventede udgifter til det sekundære produkt udgør en relativ høj andel af det primære produkts pris, så det er sandsynligt, at kunderne vil tage de forventede levetidsomkostninger i betragtning, og iii) om det er sandsynligt, at et tilstrækkeligt stort antal kunder har mulighed for at tilpasse deres efterspørgsel på det primære marked inden for en rimelig tidshorisont i tilfælde af, at

5.1.3.1.2 Parternes vurdering af et samlet systemmarked

223. Parterne lægger til grund, at der eksisterer et overordnet systemmarked, der omfatter aktiviteter vedrørende i) detailsalg af lastbiler, ii) reparation og vedligeholdelse af lastbiler samt iii) detailsalg af reservedele til lastbiler.¹¹⁷
224. Parterne tager i den forbindelse bl.a. udgangspunkt i uddrag af Kommissionens supplerende vertikale retningslinjer vedrørende motorkøretøjer, som er beskrevet i boks 5.2 ovenfor. Parterne har desuden henvist til Rettens dom i CEAHR¹¹⁸, hvor det bl.a. fremgår, at der kan afgrænses et systemmarked, hvis et tilstrækkeligt antal forbrugere vil skifte til andre primære produkter i tilfælde af en moderat prisstigning på produkter eller services på eftersalgsmarkederne, som sikrer, at prisstigningen ikke er profitabel. Med andre ord lægger Retten vægt på, at alene muligheden for at vælge mellem flere mærker på det primære marked ikke er tilstrækkelig til at behandle det primære marked og eftersalgsmarkederne som et samlet marked, medmindre det kan fastslås, at et specifikt valg er truffet på baggrund af bl.a. de konkurrencemæssige vilkår på det sekundære marked.¹¹⁹
225. Parterne har også fremhævet en række forhold vedrørende detailsalg af lastbiler, som parterne vurderer understøtter, at der eksisterer et systemmarked i Danmark, jf. herunder.
226. Parterne har *for det første* anført, at omkostningerne ved reparation og vedligehold samt reservedele udgør en betydelig andel af de forventede samlede omkostninger ved at eje lastbilen (Total Cost of Ownership (herefter "TCO")) i hele lastbilens levetid.
227. Parterne har oplyst, at det er vanskeligt at komme med præcise estimater for omkostningerne ved reparation og vedligehold i en lastbils levetid. Parterne har dog for Volvo Danmarks mest solgte lastbiler i 2020 lavet beregninger, for så vidt angår andelen af de forventede omkostninger til reparation og vedligehold i en lastbils typiske levetid ift. prisen på en lastbil. Ifølge parternes beregninger svinger denne andel fra [xxx] pct. på tværs af vægtklasser og rabatter i forhold til anskaffelsesværdi på chassis og [xxx] pct. på tværs af vægtklasser og rabatter i forhold til anskaffelsesværdi på chassis, inkl. opbygning af en lastbil.^{120,121}
228. Parterne har *for det andet* anført, at omkostningerne ved reparation og vedligehold repræsenterer en betydelig omkostningspost målt i absolutte tal. For Volvo Danmarks mest solgte modeller i 2020, har Volvo Danmark således estimeret, at de totale årlige omkostninger til reparation og vedligehold samt reservedele i absolutte tal svinger mellem [xxx] kr. og [xxx]

forhandleren sætter en overnormal pris på det sekundære produkt, hvilket vil gøre prisstigningen uprofitabel. CMA's analysetilgang minder derfor om Kommissionens tilgang, idet der i begge tilfælde er fokus på kundernes muligheder for at reagere på markedet for det primære produkt som følge af en prisstigning på det sekundære produkt.

¹¹⁷ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 115 ff.

¹¹⁸ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 116-17, hvori der henvises til en dom fra Retten (4. afdeling) af 15. december 2010 i sag T-427/08 – CEAHR, punkt 105.

¹¹⁹ Det følger af dommen, at "[...] to be able to treat the primary market and the after markets jointly, possibly as a single unified market or 'system market', it must be shown [...] that a sufficient number of consumers would switch to other primary products if there were a moderate price increase for the products or services on the after markets and thus render such an increase unprofitable [...]. In other words, [...], the mere possibility for the consumer to choose from several brands on the primary market is not sufficient to treat the primary market and the after markets as a single market, unless it is established that that choice is made, among others, on the basis of the competitive conditions on the secondary market." Rettens dom (Fjerde Afdeling) af 15. december 2010 i sagen T-427/08 – CEAHR, punkt 105.

¹²⁰ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 122 og parternes svar af 6. januar 2022, side 4, tabel 4 og 5.

¹²¹ Parterne beskriver et chassis som den essentielle del af en driftsdygtig lastbil, dvs. fx aksler, hjul, motor, gearkasse, brændstoftank, batteri og førerhus, jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 258.

kr. pr. år, hvor den typisk forventede varighed af brugen af lastbilen varierer mellem 5-8 år afhængigt af typen af lastbil.¹²²

229. Parterne har *for det tredje* anført, at kunder på lastbilmarkedet stort set udelukkende er professionelle kunder, samt at denne type kunder typisk vil have adgang til systematiske data, der giver dem mulighed for at undersøge priserne på reservedele og timepriser for reparation og vedligehold på tværs af markedet inden købet.¹²³
230. Parterne har *for det fjerde* anført, at forhandlinger i forbindelse med køb af lastbil ofte vedrører TCO og ikke kun prisen på selve lastbilen, herunder at købere ofte efterspørger tilbud på reparations- og vedligeholdelsesaftaler samtidig med køb af en lastbil. Parterne estimerer, at mellem 60-95 pct. af kunderne beder om tilbud på reparations- og vedligeholdelsesaftaler i forbindelse med køb af en tung lastbil.¹²⁴
231. Parterne har *for det femte* anført, at størstedelen af de nye lastbiler, der sælges i Danmark, sælges i kombination med reparation- og vedligeholdelsesaftaler. Parterne har således oplyst, at ca. [xxx] pct. af alle kunder i Danmark, der købte nye Volvo- og Renault-lastbiler i 2020, også købte en reparations- og vedligeholdelsesaftale.¹²⁵ For Volvo Danmarks eget salg er den tilsvarende andel [xxx] pct.¹²⁶
232. På baggrund af ovenstående forhold anfører parterne, at hvis der skulle ske en lille, men signifikant varig prisstigning på reparation og vedligehold samt reservedele til lastbiler af et specifikt lastbilmærke, vil et tilstrækkeligt antal kunder skifte til lastbiler af andre mærker og dermed gøre, at prisstigningen ikke vil være profitabel.¹²⁷

5.1.3.1.3 Styrelsens vurdering af et samlet systemmarked

5.1.3.1.3.1 Styrelsens tilgang til afgrænsning af systemmarked vs. separate markeder

233. Det følger af Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked, at den grundlæggende metode til afgrænsning af markeder med primære og sekundære produkter som udgangspunkt er den samme som for andre markeder, idet udgangspunktet også her er forbrugernes reaktioner på relative prisændringer.¹²⁸ Det relevante tankeeksperiment i en systemmarkeds kontekst vil – efter styrelsens vurdering – også være, hvorvidt der eksisterer et særskilt eftersalgsmarked, hvor det er profitabelt for en hypotetisk monopolist at hæve prisen med 5-10 pct.¹²⁹ Hvis svaret er ja, indikerer testen, at der ikke er tilstrækkelig tæt sammenhæng

¹²² Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 123.

¹²³ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 124.

¹²⁴ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 125. Den angivne andel er angivet for både nye og brugte biler. Parterne estimerer, at andelen specifikt for brugte biler er mindre.

¹²⁵ Jf. parternes svar af 6. maj 2022 på styrelsens spørgsmål af 3. maj 2022, svar på spørgsmål 1. Med ovennævnte kunder henvises der til kunder, som har købt Volvo- eller Renault-lastbiler fra enten Volvo Danmark, Titan eller en af Volvo Danmarks øvrige autoriserede forhandlere.

¹²⁶ Jf. parternes svar af 6. maj 2022 på styrelsens spørgsmål af 3. maj 2022, svar på spørgsmål 1.

¹²⁷ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 136.

¹²⁸ Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked i forbindelse med Fællesskabets konkurrenceret (97/C 372/03) (herefter "markedsafgrænsningsmeddelelsen"), jf. punkt 56.

¹²⁹ Et grundprincip for markedsafgrænsning i markedsafgrænsningsmeddelelsen er, at afdække om der er efterspørgselssubstitution. I den sammenhæng følger det af punkt 17 i markedsafgrænsningsmeddelelsen, at det afgørende spørgsmål for at afdække om der er efterspørgselssubstitution er, "om parternes kunder ville skifte til lettilgængelige substitutionsprodukter eller leverandører andre steder på grund af en hypotetisk, lille (i størrelsesordenen 5-10 pct.) varig stigning i den relative pris på de pågældende produkter og i de pågældende områder".

mellem det primære og de sekundære produkter til, at konkurrencen mellem de primære produkter forhindrer virksomhederne i at udnytte markedsmagt i forhold til salg af sekundære produkter, jf. afsnit 5.1.3.

234. Der er imidlertid visse udfordringer forbundet med at anvende den sædvanlige konceptuelle ramme direkte i forbindelse med afgrænsning af et samlet systemmarked. Fx rejser tankeeksperimentet et spørgsmål om hvor hurtig (og ikke kun hvor stor) efterspørgselsreaktionen skal være for, at det ikke længere er profitabelt for den hypotetiske monopolist, at hæve prisen med 5-10 pct. På et sædvanligt marked antages typisk, at efterspørgselsreaktionen er meget hurtig og direkte, men for så vidt angår denne fusion skal en del af efterspørgselsreaktionen ske på et marked for lastbiler, som er et meget langtidsholdbart produkt. Det betyder, at det ikke nødvendigvis kan antages at efterspørgselsreaktionen sker meget hurtigt og direkte. Et andet spørgsmål relaterer sig til, hvilken betydning det har for afgrænsningen af et samlet systemmarked, at visse konkurrenter på det sekundære marked ikke er tilstede på det primære marked (for så vidt angår denne fusion er det de uafhængige værksteder).
235. For at kunne anvende den sædvanlige konceptuelle forståelsesramme i denne sag, har styrelsen taget udgangspunkt i Kommissionens øvrige retningslinjer¹³⁰ og praksis.
236. Ifølge Kommissionens retningslinjer for motorkøretøjer¹³¹ og praksis beror vurderingen af et samlet systemmarked grundlæggende på, i hvilket omfang kunderne lægger vægt på og kan gennemskue de forventede totale levetidsomkostninger ved køb af primærproduktet og tilhørende eftersalgsservice frem for anskaffelsesprisen på primærproduktet alene. Denne tilgang afspejler i høj grad den økonomiske teori på området, jf. boks 5.1 ovenfor.
237. Styrelsen har ud fra Kommissionens retningslinjer¹³² og praksis identificeret, at følgende tre forhold er relevante at undersøge som led i en vurdering af, om der kan afgrænses systemmarkeder:
1. Tager kunderne højde for de samlede omkostninger, "TCO": Hvis en betydelig del af køberne træffer deres valg under hensyn til omkostningerne under hele produktets levetid, øger det sandsynligheden for, at markedet kan afgrænses som et systemmarked.¹³³
 2. Mulighed for hurtig og direkte reaktion på prisstigning: Hvis produkterne på det primære marked har egenskaber, som gør det muligt for forbrugerne på det primære marked at

¹³⁰ Jf. Kommissionens supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer (EØS-relevant tekst) (2010/C 138/05), fodnote 1, side 24.

¹³¹ Jf. Kommissionens supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer (EØS-relevant tekst) (2010/C 138/05), fodnote 1, side 24.

¹³² Jf. Kommissionens supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer (EØS-relevant tekst) (2010/C 138/05), fodnote 1, side 24.

¹³³ Jf. Kommissionens supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer (EØS-relevant tekst) (2010/C 138/05), fodnote 1, side 24.

reagere hurtigt og direkte på en prisstigning på sekundærmarkedet, så øger det sandsynligheden for, at der kan afgrænses et systemmarked.^{134, 135}

3. Konkurrerende værksteders position på markedet: Hvis visse aktører er specialiserede og kun er aktive på eftersalgsmarkedet til et primært marked, udgør det ifølge retspraksis i sig selv et væsentligt indicium for, at der findes særskilte primære og sekundære markeder.¹³⁶ Med andre ord kan eksistensen af konkurrerende uafhængige værksteder – som ikke er aktive på primærmarkedet - indikere, at der ikke kan afgrænses et systemmarked, ligesom det er relevant at undersøge, hvilken rolle disse aktører spiller på eftersalgsmarkedet.¹³⁷
238. Kommissionen har ikke i sine retningslinjer opstillet konkrete kriterier for, hvad der menes med "en væsentlig andel af kunderne", "en hurtig og direkte reaktion" eller "eksistensen af specialiserede aktører" (fx uafhængige værksteder).
239. Styrelsen har nedenfor foretaget en vurdering af, om hvorvidt ovennævnte tre kriterier, jf. punkt 237, som er relevante at undersøge som led i en vurdering af, om der kan afgrænses systemmarkeder, er opfyldt. Det skal indledningsvis understreges, at vurderingen nedenfor giver det klareste svar, for så vidt angår, om det tredje kriterium er opfyldt, fordi der er specialiserede aktører (uafhængige værksteder) som spiller en rolle på eftersalgsmarkedet.
- For så vidt angår primærmarkedet vil styrelsen tage udgangspunkt i et overordnet kandidatmarked for nye tunge lastbiler, jf. 5.1.3.2.1.1 nedenfor.
240. For så vidt angår sekundærmarkedet, vil styrelsen tage udgangspunkt i et kandidatmarked for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler, der omfatter alle værksteder, der kan udføre reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler, herunder både reparation og vedligehold og ad hoc ydelser, jf. afsnit 5.1.3.3.1 og 5.2.4 nedenfor.
241. Da der ikke findes praksis for afgrænsning af systemmarkeder for lastbiler, har styrelsen taget udgangspunkt i praksis for afgrænsning af detailsalg af lastbiler, og styrelsen har derfor overvejet følgende tre segmenteringer:
- » Segmentering af detailsalg af lastbiler efter vægtklasse (hhv. i lette, mellemvægt og tunge lastbiler)¹³⁸
 - » Segmentering i detailsalg af nye og brugte lastbiler¹³⁹

¹³⁴ Af Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked, EFT C372 af 9. dec. 1997, punkt 56, fremgår det: "Der kan ske en anden markedsafgrænsning, hvis der er mulighed for en betydelig substitution mellem de sekundære produkter, eller hvis de primære produkters egenskaber giver mulighed for en hurtig og direkte forbrugerreaktion på relative prisstigninger på de sekundære produkter" (styrelsens understregning). Det vil sige, at hvis de primære produkters egenskaber giver mulighed for at kunderne kan reagere hurtigt og direkte på primærmarkedet, som følge af prisstigninger på de sekundære produkter, kan der ske en anden afgrænsning, dvs. en afgrænsning af et systemmarked.

¹³⁵ Væsentligheden af at foretage en analyse af dette forhold understreges af ECJ i dommen *CEAHR vs. Kommissionen*, hvor ECJ konkluderer, at Kommissionen ikke har foretaget den analyse, som Kommissionen selv anså for den mest relevante, nemlig analysen med henblik på at fastslå, om forbrugerne alt andet lige kan undgå en prisstigning på reparation og vedligehold ved at skifte til andre fabrikanter primærprodukter. *T-427/08 CEAHR mod Europa-Kommissionen*, punkt 116.

¹³⁶ Jf. ECJ i dommen, *CEAHR vs. Kommissionen*, punkt 108.

¹³⁷ Jf. Kommissionens supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer (EØS-relevant tekst) (2010/C 138/05), fodnote 1 til punkt 57.

¹³⁸ Jf. Kommissionens afgørelse af 29. oktober 2020, M.9720 - *Volvo Cars/Upplands Motor*, punkt 17.

¹³⁹ Jf. fx Kommissionens afgørelse af 27. marts 2013, M.6763 - *VWFS/ PON HOLDINGS B.V./ PON EQUIPMENT RENTAL & LEASE*, punkt 26.

» Segmentering efter lastbilernes anvendelsesformål¹⁴⁰

242. Styrelsens undersøgelser viser, at disse segmenteringer ikke er afgørende for resultaterne, jf. Tabel 7.5 - Tabel 7.7 i bilag 7.1.2 nedenfor,

5.1.3.1.3.2 Tager kunderne højde for de samlede levetidsomkostninger, "TCO"

243. Parterne har bl.a. henvist til rettens dom i CEAHR¹⁴¹, hvor det bl.a. fremgår, at der kan afgrænses et systemmarked, hvis et tilstrækkeligt antal forbrugere vil skifte til andre primære produkter i tilfælde af en moderat prisstigning på produkter eller services på eftersalgsmarkederne, som sikrer, at prisstigningen ikke er profitabel. Det følger af rettens dom, at alene muligheden for at vælge mellem flere mærker på det primære marked ikke er tilstrækkelig for at behandle det primære marked og eftersalgsmarkederne som et samlet marked, medmindre det kan fastslås, at et specifikt valg er truffet på baggrund af bl.a. de konkurrencemæssige vilkår på det sekundære marked.¹⁴²
244. Det er styrelsens vurdering, at parterne i deres argumentation oplister en række forhold, der kan understøtte, at lastbilkunderne er opmærksomme på TCO, når de køber lastbiler, men at parterne i deres argumentation ikke er i stand til at vise, at et tilstrækkeligt antal kunder vil skifte lastbilmærke, i tilfælde af en moderat prisstigning på reparation og vedligehold eller reservedele til et specifikt lastbilmærke og dermed gøre, at prisstigningen ikke er profitabel. Parternes argumenter kan dermed alene indikere, at nogle kunder formentligt vil skifte til andre lastbilmærker i tilfælde af en moderat prisstigning på reparation og vedligehold og reservedele til lastbiler af andre mærker, hvilket efter styrelsens vurdering ikke er tilstrækkeligt til at behandle de to markeder som et systemmarked, jf. bl.a. CEAHR-dommen.¹⁴³
245. Parterne har også anført, at styrelsens markedsundersøgelser bekræfter eksistensen af et systemmarked.¹⁴⁴ Efter styrelsens vurdering har parterne ikke understøttet denne påstand med henvisninger til specifikke resultater i styrelsens undersøgelser. Styrelsens egen vurdering af, hvorvidt resultater i undersøgelsen bekræfter eksistensen af et systemmarked fremgår af det følgende.
246. I hvilket omfang købere af lastbiler træffer deres valg mht. køb af lastbil ud fra hensyn til omkostningerne under hele lastbilens levetid, TCO, er en væsentlig indikator for, om markedet kan afgrænses som et systemmarked.¹⁴⁵
247. Hvorvidt kunderne kan tage højde for de samlede levetidsomkostninger i forbindelse med køb af en lastbil afhænger bl.a. af, hvor let eller vanskeligt det er for kunderne at skabe sig et samlet overblik over de forventede omkostninger til reparation og vedligehold af lastbilen over dens levetid forud for købet af lastbilen. Dette indebærer dels, at kunderne har eller kan få et godt

¹⁴⁰ Jf. Kommissionens afgørelse af 26. september 2010, M.6267 - Volkswagen/MAN, punkt 12.

¹⁴¹ Jf. Rettens dom (Fjerde Afdeling) af 15. december 2010 i sagen T-427/08 - CEAHR, punkt 105.

¹⁴² Det følger af dommen, at "[...] to be able to treat the primary market and the after markets jointly, possibly as a single unified market or 'system market', it must be shown [...] that a sufficient number of consumers would switch to other primary products if there were a moderate price increase for the products or services on the after markets and thus render such an increase unprofitable [...]. In other words, [...], the mere possibility for the consumer to choose from several brands on the primary market is not sufficient to treat the primary market and the after markets as a single market, unless it is established that that choice is made, among others, on the basis of the competitive conditions on the secondary market." Rettens dom (Fjerde Afdeling) af 15. december 2010 i sagen T-427/08 - CEAHR, punkt 105.

¹⁴³ Jf. betragtningerne i Rettens dom (Fjerde Afdeling) af 15. december 2010 i sagen T-427/08 - CEAHR, punkt 105.

¹⁴⁴ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 141.

¹⁴⁵ Jf. Kommissionens supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer (EØS-relevant tekst) (2010/C 138/05), fodnote 1, side 24.

overblik over, hvilke reparations- og vedligeholdelsesydelser der vil være behov for over lastbilens levetid og dels, at kunden kan indhente oplysninger om de fremtidige priser på de enkelte reparations- og vedligeholdelsesydelser. Det skal således være relativt nemt for kunderne at indhente og forstå oplysninger om det sekundære produkt (reparations- og vedligeholdelsesydelser) samt forudsige de forventede udgifter relateret til det sekundære produkt i løbet af det primære produkts (lastbilens) levetid, således at kunderne har mulighed for at opgøre de forventede omkostninger.¹⁴⁶

248. For at belyse ovenstående betragtninger nærmere har styrelsen i markedsundersøgelsen blandt Volvo Danmarks og Titans kunder bl.a. spurgt ind til i) hvor let eller vanskeligt det er at få et overblik over de forventede omkostninger til reparation og vedligehold i løbet af lastbilens levetid, ii) hvilke omkostningsposter der indgik i overvejelserne i forbindelse med seneste køb af lastbil, iii) i hvilket omfang kunderne anmoder om tilbud på en reparations- og vedligeholdelsesaftale i forbindelse med købet, samt iv) i hvilket omfang kunderne har tegnet en reparations- og vedligeholdelsesaftale i forbindelse med købet.
249. Markedsundersøgelsen peger generelt på, at der ikke er væsentlig forskel på respondenternes besvarelser afhængig af lastbilens vægtklasse eller anvendelsesformål, jf. bilag 7.1.1. Styrelsen ser på den baggrund ikke anledning til at segmentere et eventuelt systemmarked i forhold til vægtklasse eller anvendelsesformål. Styrelsen vil med nedenstående analyse af markedsundersøgelsens resultater vurdere, om en eventuel segmentering i systemmarkeder for hhv. nye og brugte lastbiler, kan være nødvendig, idet der ses en vis variation i besvarelserne.
250. I markedsundersøgelsen angiver 47 pct. af de respondenter, der har købt en ny lastbil, at de i forbindelse med det seneste køb af en lastbil inddrog de forventede udgifter til reparation og vedligehold i deres overvejelser. Den tilsvarende andel for indkøb af brugte lastbiler er 33 pct., jf. tabel 5.1.

Tabel 5.1 Hvilke omkostningsposter indgik i jeres overvejelse ved jeres seneste køb af lastbil, nye og brugte lastbiler?

	Nye lastbiler ¹ (pct.)	Brugte lastbiler ² (pct.)
Lastbilens anskaffelsespris	65	73
Forventede udgifter til indkøb af reparation og service i lastbilens levetid	47	33
Forventede udgifter til indkøb af reservedele i lastbilens levetid	16	17
Brændstofforbrug	43	25
Andet	5	6

¹⁴⁶ Ifølge CMA, at det – for at fastlægge, om der kan afgrænses systemmarkeder – bl.a. relevant at undersøge, om det er relativt nemt for kunderne at indhente og forstå oplysninger om det sekundære produkt samt forudsige de forventede udgifter relateret til det sekundære produkt i løbet af det primære produkts levetid, således at kunderne har mulighed for at opgøre/skønne de forventede omkostninger. Jf. Office of Fair Trading (2004), Market definition, afsnit 6. (https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/284423/oft4_03.pdf).

Note 1: 764 respondenter har afgivet svar "nye lastbiler", hvoraf 194 respondenter har svaret "ved ikke" (svarende til 25 pct. af svarene).

Note 2: 474 respondenter har afgivet svar "brugte lastbiler", hvoraf 171 respondenter har svaret "ved ikke" (svarende til 36 pct. af svarene).

Anm.: Det har været muligt at markere flere omkostningsposter, hvorfor andelen ikke summer til 100 pct.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse blandt kunderne.

251. En mulig årsag til, at ikke alle kunder inddrager alle relevante omkostninger i deres indkøbsbeslutning, kan være, at det ikke nødvendigvis er nemt at skabe sig et overblik over de forventede omkostninger til reparation og vedligehold af lastbiler. I markedsundersøgelsen angiver knap halvdelen af respondenterne, at det er "let eller meget let" at få overblik over de forventede omkostninger i forbindelse med køb af en ny lastbil. Ved køb af brugt lastbil svarer godt en tredjedel af respondenterne, at det er "let eller meget let" at få overblik over de forventede udgifter til reparation og vedligehold, jf. tabel 5.2. Ved køb af ny lastbil svarer 16 pct. af respondenterne, at det er "vanskeligt" eller "meget vanskeligt" at få overblik over de forventede udgifter til reparation og vedligehold, og ved køb af brugte lastbiler svarer 25 pct. af respondenterne, at det er "vanskeligt" eller "meget vanskeligt" at få overblik over de forventede omkostninger, jf. tabel 5.2.

Tabel 5.2 - Er det let eller vanskeligt at få overblik over de forventede omkostninger til service mv., nye og brugte lastbiler?

	Nye lastbiler ¹ (pct.)	Brugte lastbiler ² (pct.)
Let eller meget let	48	32
Hverken let/vanskeligt	36	42
Vanskeligt /Meget vanskeligt	16	25

Note 1: Respondenterne har afgivet svar for hhv. lette, mellemvægt og tunge lastbiler afhængigt af, om de har købt den pågældende type lastbil. Samlet set har respondenterne afgivet 1.081 svar for nye lastbiler, hvoraf 26 pct. er "ved ikke". Disse er frasorteret i tabellen.

Note 2: Respondenterne har samlet set afgivet 747 svar for brugte lastbiler, hvoraf 39 pct. er "ved ikke". Disse er frasorteret."

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse blandt kunderne.

252. Styrelsens undersøgelse viser endvidere, at størstedelen af de kunder, der typisk indhenter tilbud på lastbiler fra forhandlere af forskellige lastbilmærker, også typisk indhenter tilbud på en reparations- og vedligeholdelsesaftale samtidig med tilbuddet på lastbilen, jf. tabel 5.3. Indhentning af tilbud på reparations- og vedligeholdelsesaftaler i forbindelse med lastbilkøb kan give en første indikation over de forventede omkostninger til visse reparations- og vedligeholdelsesydelser, men disse aftaler kan ikke give det fulde indblik i de forventede omkostninger. Det skyldes bl.a., at der er forskel i dækningen på de forskellige aftaler, jf. punkt 104-105 ovenfor, og at der selv med de mest dækkende reparations- og vedligeholdelsesaftaler

må afholdes udgifter til reparation og vedligehold, som ikke er dækket af aftalen.¹⁴⁷ Desuden vil den forventede slitage på lastbilen afhænge af brugen af lastbilen (herunder antal kilometer kørt og anvendelsesformål).

Tabel 5.3 – Anmoder jeres virksomhed typisk om et tilbud på en reparations- og servicekontakt, når I indhenter tilbud på en lastbil (spørgsmål til respondenter, der har svaret, at de typisk indhenter tilbud på lastbiler fra forskellige leverandører)?

	Nye lastbiler ¹ (pct.)	Brugte lastbiler ² (pct.)
Ja, vi anmoder typisk om et tilbud på en reparations- og servicekontrakt til lastbilen	69	36
Nej, vi anmoder typisk ikke om et tilbud på en reparations- og servicekontrakt til lastbilen	31	64

Note 1: 550 respondenter har svaret for "nye lastbiler", hvoraf 33 respondenter (svarende til 6 pct.) har svaret "ved ikke".

Note 2: 267 respondenter har svaret for "brugte lastbiler", hvoraf 30 respondenter (svarende til 11 pct.) har svaret "ved ikke".

Anm.: Spørgsmålet er stillet til respondenter der ejer en eller flere Volvo- og Renault-lastbiler og har svaret, at de typisk indhenter tilbud på lastbiler fra forhandlere af forskellige mærker.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse blandt kunderne.

253. De kunder, der typisk indhenter tilbud på en reparations- og vedligeholdelsesaftale til lastbilen, finder det generelt også lettere at få et overblik over de forventede omkostninger, jf. styrelsens markedsundersøgelse.¹⁴⁸
254. Volvo Danmark har oplyst, at for så vidt angår Volvo Danmarks salg af lastbiler i 2020, har [xxx] pct. af Volvo Danmarks kunder indgået en reparation- og vedligeholdelsesaftale sammen med køb af en ny lastbil.¹⁴⁹ I 2020 blev kun [xxx] pct. af de brugte lastbiler, som Volvo Danmark solgte, solgt sammen med en reparations- og vedligeholdelsesaftale.¹⁵⁰ Ifølge Volvo Danmark skyldes det faktum, at denne andel er lavere for brugte lastbiler, at de kunder, der køber brugte lastbiler, er mere tilbøjelige til at håndtere visse reparationer selv, og disse kunder er mere tilbøjelige til at bruge uafhængige reparatører.¹⁵¹
255. Styrelsens markedsundersøgelse understøtter, at en forholdsvis stor andel af de kunder, der køber en ny lastbil, indgår en reparations- og vedligeholdelsesaftale i forbindelse med købet af

¹⁴⁷ Titan anslår, at fordelingen af deres omsætning relateret til reparation og vedligehold af lastbiler, som ikke er dækket af reparations- og vedligeholdelsesaftaler, fordeles sig således på følgende kundegrupper: Kunder med Guld/Flexi-aftale [xxx] pct, kunder med Sølv-aftale [xxx] pct, kunder med Blå-aftale [xxx] pct. og andre kunder [xxx] pct, jf. skriftligt svar fra Titan den 20. juni 2022. Det fremgår dermed af Titans besvarelse, at selv de kunder, der har aftaler, der dækker mest muligt reparation og vedligehold, også løbende har udgifter til reparation og vedligehold ud over reparations- og vedligeholdelsesaftalerne.

¹⁴⁸ For de kunder, der typisk indhenter tilbud på reparations- og vedligeholdelsesaftaler i forbindelse med køb af lastbil, svarer godt 52 pct., at det er let eller meget let at få et overblik over de forventede omkostninger i lastbilens levetid. For de kunder, der ikke typisk indhenter tilbud, svarer 30 pct., at det er let eller meget let at få overblik over de forventede omkostninger.

¹⁴⁹ Jf. parternes svar af 6. maj 2022 på styrelsens spørgsmål af 3. maj 2022, svar på spørgsmål 1.

¹⁵⁰ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 128.

¹⁵¹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 128.

lastbilen. Dette er ikke i lige så høj grad tilfældet for de kunder, der køber brugte lastbiler, jf. tabel 5.4.

Tabel 5.4 - **Indgik I en reparations- og/eller serviceaftale samtidig med købet af lastbilen?**

	Nye lastbiler ¹ (pct.)	Brugte lastbiler ² (pct.)
Ja, vi købte reparations- og/eller servicekontrakten samtidig med købet af lastbilen	[xxx]	[xxx]
Nej, men vi har købt en reparations- og/eller servicekontrakt, inden lastbilen blev leveret til os	[xxx]	[xxx]
Nej, men vi har købt en reparations- og/eller servicekontrakt efter lastbilen blev leveret til os	[xxx]	[xxx]
Nej, vi har ikke købt en reparations- og/eller servicekontrakt til lastbilen	[xxx]	[xxx]

Note 1: 430 respondenter har svaret for "nye lastbiler". Heraf har 13 svaret "ved ikke" (svarende til 3 pct. af respondenterne).
Note 1: 109 respondenter har svaret for "brugte lastbiler". Heraf har 8 svaret "ved ikke" (svarende til 7 pct. af respondenterne).

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse blandt kunderne.

256. På den ene side er det forholdsvist udbredt at indgå en reparations- og vedligeholdelsesaftale i forbindelse med køb af ny lastbil (dog i mindre grad ved køb af brugte lastbiler), hvorved kunden allerede på købstidspunktet får fastlagt en større del af de samlede fremtidige udgifter til reparation og vedligehold afhængig af aftalens dækning. Samtidigt er der en del af kunderne, der mener, at det er nemt at danne sig et overblik over forventede udgifter til reparation og vedligehold. På den anden side er det en noget mindre andel af respondenterne, der giver udtryk for, at de faktisk har inddraget disse oplysninger om fremtidige udgifter til reparation og vedligehold i deres beslutning om indkøb af lastbil. For de kunder, der tegner reparations- og vedligeholdelsesaftaler er det derfor også relevant at undersøge, hvor stor en andel af de samlede omkostninger til reparation og vedligehold, der udgøres af omkostninger til reparations- og vedligeholdelsesaftalen. Jo større en andel omkostninger til reparations- og vedligeholdelsesaftalen udgør af de samlede omkostninger til reparation og vedligehold, jo lettere vil det alt andet lige være for kunden at danne sig et overblik over de samlede forventede omkostninger til reparation og vedligehold ved indgåelse af reparations- og vedligeholdelsesaftalen. Styrelsens analyser af data for salg af reparation og vedligehold fra Volvo Danmarks filialer viser, at de kunder, der anvender serviceaftaler, gennemsnitligt får dækket ca. [xxx] pct. af deres samlede reparation og vedligehold under aftalen, jf. punkt 636 og 755. Dermed udgør omkostninger til ad hoc reparation og vedligehold i gennemsnit [xxx] pct. for de kunder, der har indgået en reparations og vedligeholdelsesaftale hos Volvo Danmark. [xxx] af de forventede omkostninger til reparation og vedligehold er dermed ikke nødvendigvis kendte ved indgåelsen af serviceaftalen.
257. Hverken i Kommissionens retningslinjer mv.¹⁵² eller i den begrænsede praksis på området er der fastlagt nærmere kriterier for, hvor entydige de faktiske forhold skal være, for at der kan afgrænses et systemmarked. I en af de få sager, hvor Kommissionen har afgrænset et

¹⁵² Jf. Kommissionens supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer (EØS-relevant tekst) (2010/C 138/05) og Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked, EFT C372 af 9. dec. 1997.

systemmarked, GE/Alstom, byggede vurderingen bl.a. på, at en meget høj andel på 80-100 pct. af kunderne havde indgået en serviceaftale i forbindelse med købet. I en belgisk afgørelse, Volvo/Kant, har den belgiske konkurrencemyndighed, BMA, konkluderet, at der ikke kunne afgrænses systemmarkeder for salg af lastbiler i Belgien, bl.a. fordi BMAs undersøgelser viste, at kun ca. 20-30 pct. af Volvo-lastbilejerne i Belgien indgik en servicekontakt ved købet af lastbilen.¹⁵³

258. For så vidt angår de kunder, der ikke tegner reparations- og vedligeholdelsesaftaler, og de kunder, der tegner mindre omfattende reparations- og vedligeholdelsesaftaler, er det styrelsens vurdering, at nogle af kunderne på den ene side har mulighed for at skabe sig et rimeligt retvisende overblik over, hvilke standardydelser til reparation og vedligehold der vil være behov for, herunder eksempelvis periodevis service og udskiftning af lastbildele (dæk, bremses, m.m.) som følge af almindeligt slid. Det kan fx gælde større kunder, der ofte køber reparation og vedligehold, men har valgt ikke at tegne serviceaftaler eller at tegne så omfattende serviceaftaler. På den anden side kan der være reparationsydelser, eksempelvis større reparationer af motor eller gearkasse, der forekommer mere uregelmæssigt, og for hvilke det kan være ret vanskeligt for kunderne at estimere et forventet behov. Dertil kommer, at fremtidige priser på de ydelser, der kan opstå behov for, kan være vanskelige at opgøre for kunderne, da fremtidige priser nødvendigvis ikke er de samme som de gældende eller historiske priser, som kunderne på baggrund af deres erfaringer kan have kendskab til.¹⁵⁴

5.1.3.1.3.2.1 Delkonklusion – fokus på TCO

259. Det er styrelsens vurdering, at resultaterne på baggrund af ovennævnte analyse af de samlede omkostninger til køb af en lastbil er blandede, hvorfor det er uklart, om der kan afgrænses systemmarkeder eller ej. Det skyldes bl.a., at forventede udgifter til indkøb af reparation og vedligehold i lastbilens levetid alene indgik i overvejelserne blandt ca. halvdelen af respondenterne, der har købt nye lastbiler, og ca. en tredjedel af respondenterne, der har købt brugte lastbiler. Ved køb af en ny lastbil svarer knap halvdelen af respondenterne, at det er "let eller meget let" at få overblik over de forventede omkostninger. Ved køb af en brugt lastbil svarer godt en tredjedel af respondenterne, at det er "let eller meget let" at få overblik over de forventede udgifter til reparation og vedligehold (TCO). Det er dog efter styrelsens vurdering tvivlsomt, om denne andel på ca. 50 pct. for kunder, der køber nye lastbiler er høj nok ift. at opfylde kriteriet om, at en væsentlig andel af køberne træffer deres valg under hensyn til omkostningerne under hele produktets levetid. Dertil kommer, at [xxx] af omkostningerne til reparation og vedligehold for de kunder, der har indgået en serviceaftale i gennemsnit udgøres af omkostninger til ad hoc reparation og vedligehold, jf. 256.
260. Hertil kommer, at en relativ stor andel af respondenterne har angivet, at de indhenter tilbud på reparations- og vedligeholdelsesaftaler, når de indhenter tilbud på lastbiler. Disse kunder, der typisk indhenter tilbud på en reparations- og vedligeholdelsesaftale til lastbilen, finder det generelt også lettere at få et overblik over de forventede omkostninger. Endelig har omkring [xxx] af respondenterne, der har købt nye lastbiler, ikke tegnet en reparation- og vedligeholdelsesaftale til deres lastbiler.

¹⁵³ Jf. The Belgian Competition Authority's (BMA's) afgørelse af 31. januar 2018, 2018-C/C-04, *Volvo Group Belgium N.V. / Kant N.V.*, punkt 68-76.

¹⁵⁴ Ifølge den økonomiske litteratur kan denne sondring mellem gældende og fremtidige priser have en væsentlig betydning for prissætningen på eftersalgsmarkedet. Således viser Borenstein m. fl. (1995; 2000) at en virksomhed, som ikke troværdigt kan forpligte sig til at tage de samme priser i fremtiden som de gældende priser, har et incitament til at opkræve højere priser på eftersalgsmarkedet, selv hvis kunderne er fuldkommen forudseende og træffer beslutninger om indkøb af det primære produkt under hensyntagen til den forventede pris på eftersalgsservice (Borenstein, S., Mackie-Mason, J. K. og Netz, J. S., 1995, "Antitrust policy in aftermarket", *Antitrust Law Journal* 63: 455-482; Borenstein, S., Mackie-Mason, J. K. og Netz, J. S., 2000, "Exercising Market Power in Proprietary Aftermarkets", *Journal of Economics & Management Strategy*, 9(2): 157-188).

261. Det er desuden styrelsens vurdering, at ovenstående resultater kan pege i retning af, at det er mindre plausibelt at afgrænse et systemmarked for detailsalg af brugte lastbiler og relateret eftersalgsservice end for detailsalg af nye lastbiler og relateret eftersalgsservice, dels fordi kunderne i kategorien "brugte lastbiler" har sværere ved at overskue TCO, dels på baggrund af, at væsentligt færre kunder indgår reparations- og vedligeholdelsesaftaler i forbindelse med køb af brugte lastbiler i sammenligning med køb af nye lastbiler. Det er endelig styrelsens vurdering, at resultaterne viser, at kunder, der køber brugte lastbiler, typisk har et endnu mindre fokus på TCO end kunder, der køber nye lastbiler.
262. Ud fra en samlet vurdering af de centrale spørgsmål vedrørende TCO, vurderer styrelsen således, at svarene på de relevante spørgsmål er blandede ift., om kunderne, der køber nye lastbiler har fokus på TCO.

5.1.3.1.3.3 Mulighed for hurtig og direkte reaktion på prisstigning

263. Det kan endvidere pege i retning af et samlet systemmarked, hvis der er indikationer på, at priserne på eftersalgsservice har en betydning for efterspørgslen efter lastbiler. Dette vil ligeledes kunne indikere, at kunderne i betydeligt omfang tager højde for alle relevante omkostninger, herunder udgifter til reparation og vedligehold såvel som anskaffelsesprisen, i beslutningen om at købe en lastbil.
264. Det fremgår ikke nærmere af Kommissionens retningslinjer mv.¹⁵⁵ og den gældende praksis på området, hvad der præcist ligger i, at en reaktion på en prisstigning skal være hurtig og direkte, jf. afsnit 5.1.3.1.1.¹⁵⁶ Der kan evt. drages en parallel til, at udbudssubstitution tages i betragtning ved markedsafgrænsning, hvis leverandørerne som reaktion på små varige ændringer af de relative priser omgående kan omstille produktionen af de relevante produkter og markedsføre dem på kort sigt, uden at det medfører betydelige ekstraomkostninger eller risici.¹⁵⁷ Det fremgår dog heller ikke præcist heraf, hvad der ligger i "på kort sigt".
265. Det er styrelsens vurdering, at kriteriet om, at en reaktion på en prisstigning skal være hurtig og direkte, skal fortolkes således, at reaktionen i efterspørgslen efter primærproduktet skal være tilstrækkelig hurtig og direkte til, at den kan disciplinere virksomhedens prissætning på eftersalgsservice. I retningslinjerne for vurdering af horisontale fusioner henviser Kommissionen bl.a. til, at potentiel konkurrence vil kunne have en væsentlig betydning for, om der kommer et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på fusionsparterne (og dermed prisen), hvis virksomhedstilgangen opfylder kriterier om at være synlig, rettidig og tilstrækkelig.¹⁵⁸
266. Kommissionens praksis for, hvornår potentiel konkurrence betragtes som rettidig, er, hvis virksomhedstilgangen sker indenfor to år.¹⁵⁹ Det er styrelsens vurdering, at reaktionen i efterspørgslen efter primærproduktet gerne skal ske hurtigere end en tidshorisont på to år for,

¹⁵⁵ Jf. Kommissionens supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer (EØS-relevant tekst) (2010/C 138/05) og Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked, EFT C372 af 9. dec. 1997.

¹⁵⁶ Jf. Kommissionens meddelelse af 9. december 1997 om afgrænsning af det relevante marked (97/C 372/03), punkt 20. "Udbudssubstitution kan også tages i betragtning ved markedsafgrænsning i de situationer, hvor den har de samme effektive og direkte virkninger som efterspørgsels substitution."

¹⁵⁷ Jf. Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked af 9. december 1997, EFT C 372, punkt 23: "Når udbudssubstitution indebærer en væsentlig tilpasning af de eksisterende materielle og immaterielle aktiver supplerende investeringer, strategiske beslutninger eller forsinkelser, tages den ikke i betragtning ved markedsafgrænsning."

¹⁵⁸ Jf. Kommissionens retningslinjer af 5. februar 2004 for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser, ("Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner"), (2004 C 31/5), punkt 74.

¹⁵⁹ Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner af 5. februar 2004, punkt 74.

at kriteriet om, at en reaktion på en prisstigning skal være hurtig og direkte, kan siges at være opfyldt.

267. Det vil i vurderingen være relevant at kigge på i) hvor meget fylder den forventede udgift til eftersalgsservice i forhold til anskaffelsesprisen på lastbilen i de samlede levetidsomkostninger; ii) i hvilket omfang vil kunderne reagere på en mindre, men væsentlig prisstigning på eftersalgsservice¹⁶⁰, samt iii) hvor hurtigt vil kunderne reagere på en sådan prisstigning. Jo større en andel af de samlede levetidsomkostninger eftersalgsservice udgør, desto mere vil en prisstigning på eftersalgsservice slå igennem på de samlede levetidsomkostninger, og desto større er sandsynligheden for, at prisstigningen vil medføre en efterspørgselsreaktion. Ligeledes, jo hurtigere efterspørgselsreaktionen er, desto større er den disciplinerende effekt på virksomhedens prissætning.

Hvor meget fylder eftersalgsservice i de samlede levetidsomkostninger?

268. Volvo Danmark har på styrelsens opfordring lavet estimater for de forventede omkostninger til reparation og vedligehold af lastbiler. Ifølge parternes beregninger svarer de gennemsnitlige udgifter til reparation og vedligehold i løbet af lastbilens levetid til mellem [xxx] pct. af anskaffelsesprisen¹⁶¹ på en lastbils chassis og opbygning, varierende på tværs af vægtklasse og rabatter. En beregning af de gennemsnitlige udgifter til reparation og vedligeholds andel af TCO (dvs. anskaffelsespris og forventede omkostninger til reparation og vedligehold), vil dermed naturligt udgøre en lavere værdi end de oplyste [xxx] pct.¹⁶² Dette skyldes, at når udgifterne til reparation og vedligehold, er beregnet som en andel af lastbilens købspris, bliver denne andel højere, end når udgifterne til reparation og vedligehold beregnes som en andel af summen af både lastbilens købspris + omkostningerne ved eftersalgsservice.
269. Andelen af udgifter til reparation og vedligehold må derfor for visse vægtklasser af lastbiler betragtes som relativt lav i forhold til anskaffelsværdien/TCO og relativt høj for andre vægtklasser.
270. Ifølge Volvo Danmarks oplysninger svinger de totale årlige omkostninger til reparation og vedligehold i absolutte tal mellem [xxx] kr. og [xxx] kr.¹⁶³ De absolutte udgifter til reparation og vedligehold, må derfor også betragtes som relativt lave for visse vægtklasser og relativt høje for andre vægtklasser.
271. Styrelsen har i markedsundersøgelsen blandt Volvo Danmarks og Titans kunder bedt respondenterne anslå de forventede omkostninger til reparation og vedligehold i hele lastbilens levetid i forhold til anskaffelsesprisen for deres seneste køb af lastbil. Resultaterne fra undersøgelsen viser, at medianrespondenten anslår, at de forventede omkostninger til reparation og vedligehold svarer til mellem 20-30 pct. af anskaffelsesprisen for tunge lastbiler, og at 78 pct. af respondenterne vurderer, at udgifterne til eftersalgsservice svarer til mindre end 40 pct. af anskaffelsesprisen for tunge lastbiler.¹⁶⁴ Der er i markedsundersøgelsen en meget lille variation i besvarelserne på tværs af vægtklasse, jf. bilag 7.1.2 nedenfor.

¹⁶⁰ Det er nærliggende at anvende samme omfang af prisstigning – en mindre, men ikke-forbigående betydelig prisstigning (Small, but Significant Non-transitory Increase in Price, SSNIP) - som sædvanligvis anvendes i afgrænsning af det relevante marked, jf. Kommissionens meddelelse om markedsafgrænsning fremhævet i afsnit 5.1.3.1.1.

¹⁶¹ Anskaffelsesprisen omfatter indkøb af chassis og eventuel opbygning af lastbilen.

¹⁶² Jf. tabel 5 i parternes svar af 6. januar 2022.

¹⁶³ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 122-123.

¹⁶⁴ 36 pct. af respondenterne har til spørgsmålet besvaret "Ved ikke". Andelen er fraregnet de respondenter, der har svaret "ved ikke".

272. Der er til gengæld en betydelig variation i parternes beregninger på tværs af vægtklasser og rabatter. De fleste respondenter i styrelsens markedsundersøgelse anslår udgifterne til at være i den lave ende af spændet i parternes estimater. Parternes estimater er baseret på faktiske tal, og det kan derfor ikke udelukkes, at disse estimater er tættere på de faktiske forhold end kundernes overslag. Imidlertid er kundernes *opfattelse* af, hvor meget udgifterne til eftersalgsservice fylder i de samlede levetidsomkostninger, af mindst lige så væsentlig betydning for vurderingen af, om der er et systemmarked.
273. Ifølge praksis findes der ikke en decideret grænse for, hvornår udgifternes andel kan betegnes som "lav" eller "høj". I CEAHR-dommen¹⁶⁵, der omhandlede luksusure, blev de samlede udgifter til reparation og vedligehold (inkl. reservedele), anslået til at være mindre end 5 pct. af prisen på et prestige-ur. Det fremgår af dommen, at forbrugerne anser denne udgift for at være lav i forhold til anskaffelsesværdien. Styrelsen er ikke bekendt med praksis, der har vurderet reparations- og vedligeholdelsesudgifter som høje.
274. Efter styrelsens opfattelse kan størrelsen af omkostningerne ved reparation og vedligehold vurderes på baggrund af, hvilken betydning en 5-10 pct. stigning i prisen for reparation og vedligehold har for TCO. Hvis de forventede udgifter til reparation og vedligehold fx svarer til 30 pct. af anskaffelsesprisen, er det ensbetydende med, at eftersalgsservice udgør 23 pct. af TCO, og en 5-10 pct. stigning i prisen på reparation og vedligehold vil således svare til en 1-2 pct. stigning i de samlede levetidsomkostninger.¹⁶⁶
275. Det er styrelsens vurdering, at de forventede udgifter til reparation og vedligehold, som anslået af de fleste af parternes kunder, har en mindre betydning ud af de samlede levetidsomkostninger. Dette indikerer isoleret set, at det er mindre sandsynligt, at en efterspørgselsreaktion på salg af lastbiler i tilstrækkeligt omfang kan disciplinere prissætningen på reparation og vedligehold, hvilket peger i retning af, at der kan afgrænses separate markeder for hhv. detailsalg af lastbiler og reparation og vedligehold af lastbiler.

I hvilket omfang reagerer efterspørgslen efter lastbiler på en prisstigning på reparation og vedligeholdelse?

276. Styrelsen har i markedsundersøgelsen blandt Volvo Danmarks og Titans kunder direkte adspurgt, hvad respondenterne ville have gjort, hvis priserne på reparation og vedligehold af Volvo- og/eller Renault-lastbiler var steget med 10 pct. hos alle værksteder forud for, at respondenterne traf deres beslutning om at købe deres seneste købte lastbil. For kategorien "tunge lastbiler" har 58 pct. af respondenterne svaret, at de ville have købt en lastbil af et andet mærke, jf. tabel 5.5.

¹⁶⁵ Jf. T-427/08 CEAHR. ECJ's dom af 15.12.2010, punkt 94-95.

¹⁶⁶ Hvis s angiver eftersalgsservice i pct. af anskaffelsesprisen, så svarer $z = \frac{s}{1+s}$ til udgifterne til eftersalgsservice i pct. af TCO (hvor TCO er summen af anskaffelsesværdi og udgifter til eftersalgsservice). En 10 pct. stigning i udgifterne til eftersalgsservice svarer derved til en $z \times 10$ pct. stigning i TCO.

Tabel 5.5 Skifteadfærd ved prisstigning på service og reparation ved seneste køb, tunge lastbiler

	Tunge lastbiler (pct.)
Vi ville i stedet have købt en lastbil af et andet mærke	[50-60]
Vi ville fortsat have købt lastbilen fra Volvo/Renault og accepteret prisstigningen på 10 pct. på reparation og service	[30-40]
Vi ville have undladt at købe en lastbil	[5-10]
Andet	[5-10]
Ved ikke	[30-40]

Anm.: Beregningen er baseret på 602 svar (fraregnet "ved ikke"). Tabellen viser alene skifteadfærd i forhold til tunge lastbiler, men styrelsens undersøgelse viser, at der ikke er markant forskel på tværs af vægtklasser. I forhold til lette/mellemvægt lastbiler svarer fx [40-50] pct., at de i stedet ville have købt en lastbil af et andet mærke, jf. bilag 7.1.3.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse blandt kunderne.

277. I sammenhæng med ovenstående kan det nævnes, at 73 pct. af respondenterne i kundeundersøgelsen vurderer, at det er relativt let at skifte lastbilmærke i forbindelse med nykøb. Det kan hænge sammen med, at et skifte typisk ikke er forbundet med høje direkte skifteomkostninger, som fx omskoling af chaufføren o.l. Dertil kommer, at de fleste lastbilforhandlere har et landsdækkende net af udsalgssteder og typisk tilbyder at købe kundens brugte lastbil (uanset mærke) i forbindelse med salget af en ny lastbil, hvilket sænker skifteomkostningerne. Det kan dog ikke udelukkes, at skifteomkostningerne er højere for de aktører, der har reparation in-house, fx som følge af efteruddannelse af mekanikere, indkøb af nyt værktøj/udstyr m.v.
278. Svarene i markedsundersøgelsen giver således umiddelbart udtryk for, at en stigning i udgiften til reparation og vedligehold vil afføde en forholdsvis betydelig efterspørgselsreaktion på salget af lastbiler. Det er imidlertid styrelsens vurdering, at dette resultat skal fortolkes varsomt. Dette skyldes, at respondenterne blev bedt om at forholde sig til en hypotetisk situation, der for nogle respondenter vedkommende kan ligge flere år tilbage. Besvarelsene kan derfor i højere grad ses som et udtryk for, at respondenterne overvurderer deres egen prisfølsomhed, snarere end en forudsigelse af kundernes faktiske reaktioner i tilfældet af, at prisstigningen indtræffer.
279. Eksempelvis er det ikke nødvendigvis givet, at kunden bliver opmærksom på prisstigningen. Det fremgår fx af markedsundersøgelsen, at knap halvdelen respondenterne finder det "let" eller "meget let" at få et overblik over de forventede udgifter til reparation og vedligehold af lastbilen i forbindelse med køb af en ny lastbil, jf. Tabel 5.2 ovenfor, og knap halvdelen af respondenterne giver udtryk for, at de tager højde for de forventede udgifter til reparation og vedligehold af lastbilen i deres indkøbsbeslutning ift. køb af en ny lastbil, jf. Tabel 5.1.
280. Desuden viser svarene ikke i hvilket omfang, de enkelte værksteder konkurrerer med hinanden. Det skyldes, at respondenterne – som følge af designet af spørgsmålet – ikke har haft mulighed for at angive, at de ville skifte værksted ved en prisstigning på reparation og vedligehold. De konkurrerende værksteders position på sekundærmarkedet vurderes i afsnit 5.1.3.1.3.4.
281. Med ovennævnte forbehold er det styrelsens vurdering, at det i et vist omfang vil have betydning for efterspørgslen efter lastbiler, hvis kunderne blev opmærksomme på en stigning i udgifterne til reparation og vedligehold af lastbilen. Dette kan isoleret set pege i retning af, at det ikke kan udelukkes, at der kan afgrænses et samlet systemmarked for detailsalg og

reparation og vedligehold af lastbiler. Som nævnt ovenfor er det dog ikke tilstrækkeligt, at kunderne i et betydeligt omfang kan og vil reagere på en mindre, men væsentlig prisstigning på eftersalgsservice, idet reaktionen også skal kunne komme hurtigt for at have en disciplinerende effekt.

Hvor hurtigt kommer efterspørgselsreaktionen?

282. Styrelsen har spurgt et større antal kunder, der har købt en Volvo- og/eller Renault-lastbil i perioden 2018-2020, hvad de ville gøre, hvis prisen på reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler steg varigt med 10 pct. hos alle værksteder, mens priserne på reparation og vedligehold af andre mærker forblev uændrede. Dette spørgsmål belyser bl.a., hvor hurtigt en efterspørgselsreaktion vil indtræffe, idet kunderne i deres svar også har kunnet angive, hvor hurtigt, de ville skifte.
283. For kategorien "tunge lastbiler" svarede [10-20] pct. af respondenterne, at de ville skifte lastbilmærke hurtigst muligt, mens [50-60] pct. af respondenterne svarede, at de ville skifte lastbilmærke, når deres nuværende lastbil blev slidt op, jf. tabel 5.6. For kategorien "lette/mellemvægt lastbiler" er de tilsvarende tal hhv. [10-20] pct. og [40-50] pct.
284. Kun hhv. en [xxx] og knap en [xxx] af respondenterne ville beholde deres Volvo- og/eller Renault-lastbil og også fremover købe lastbiler fra Volvo eller Renault, jf. Tabel 5.6.

Tabel 5.6 - Skifteadfærd ved prisstigning på service og reparation ved fremtidigt køb, efter vægtklasse

	Tunge lastbiler ¹ (pct.)	Lette/mellemvægt lastbiler ² (pct.)
Skifte lastbilmærke hurtigst muligt	[10-20]	[10-20]
Skifte lastbilmærke, når den nuværende er slidt op	[50-60]	[40-50]
Beholde lastbilen og også fremadrettet købe Volvo/Renault	[20-30]	[30-40]
Andet	[5-10]	[0-10]

Note: 925 respondenter har svaret for kategorien "Tunge lastbiler". Heraf har [xxx] svaret "ved ikke", svarende til [30-40] pct.

Note: 267 respondenter har svaret for kategorien "Lette/mellemvægt lastbiler". Heraf har [xxx] svaret "ved ikke", svarende til [40-50] pct.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse blandt kunderne.

285. Styrelsen er ikke bekendt med praksis, hvor det er defineret, hvad der skal forstås som en "hurtig og direkte reaktion" på prisstigninger på servicemarkedet.
286. Det relevante kriterie er efter styrelsens opfattelse en vurdering af, om efterspørgselsreaktionen er tilstrækkelig hurtig og direkte til at kunne disciplinere virksomhedens prissætning af reparation og vedligeholdelsesydelser, set i lyset af den konkrete kontekst, jf. punkt 264 - 265 ovenfor.
287. Da et køb af en lastbil i høj grad kan betragtes som en investering i et varigt gode, vil det ofte ikke kunne betale sig at bortskaffe eller sælge en relativt ny lastbil med henblik på at købe en ny, idet skrotværdien eller salgsindtægten ofte ikke vil overstige den resterende brugsværdi af

lastbilen for ejeren. Dette understøttes af, at de estimerede udgifter til reparation og vedligehold ikke er meget høje i forhold til en ny lastbils anskaffelsessværdi, hvilket indebærer, at det i de fleste tilfælde er usandsynligt, at en mindre, men betydelig, prisstigning på reparation og vedligehold vil kunne opveje omkostningerne ved at udskifte en lastbil på kort sigt. Denne vurdering understøttes endvidere af, at kun godt [10-20] pct. af markedsundersøgelsens respondenter har angivet, at de ville udskifte deres lastbil hurtigst muligt som følge af en stigning i udgifterne til reparation og vedligehold, mens mere end [xxx] af respondenterne svarer, at de ville vente til nuværende lastbil er slidt op, jf. tabel 5.6.

288. Dette indebærer, at en lastbilejer typisk i et vist omfang vil være fastlåst til et givet lastbilmærke over en årrække, og hvor de autoriserede reparatører i den periode kan opnå en øget fortjeneste som følge af en prisstigning på reparation og vedligehold. Den forventede levetid for en ny lastbil er ifølge parterne 5-8 år afhængigt af lastbiltypen.¹⁶⁷ Styrelsens undersøgelser viser, at nogle lastbiler kan køre op til 14 år. I disse tilfælde vil lastbilen enten løbende få en ny serviceaftale, da disse typisk er af 4-7 års varighed¹⁶⁸, eller skifte til ad hoc service.¹⁶⁹

5.1.3.1.3.3.1 Delkonklusion – Mulighed for hurtig og direkte reaktion på prisstigning

289. Det er sammenfattende styrelsens vurdering, at resultaterne ikke entydigt viser, at kriteriet om "mulighed for hurtig og direkte reaktion på prisstigning" er opfyldt. Volvo Danmarks og Titans kunder giver i et betydeligt omfang udtryk for, at de vil skifte lastbilmærke som reaktion på en prisstigning på reparation og vedligeholdelse, men der er også tegn på, at en sådan reaktion kan komme med en væsentlig forsinkelse. Det betyder, at der godt kan være et incitament for den hypotetiske monopolist til at øge prisen på reparation og vedligehold for at udnytte, at kunderne på kort sigt i et vist omfang er fastlåst til deres nuværende lastbil. Det er derfor ikke givet, at der er mulighed for en tilstrækkelig hurtig og direkte reaktion på prisstigningen til at disciplinere prissætningen på reparation og vedligeholdelse.

5.1.3.1.3.4 Konkurrerende værksteders position på markedet

290. I grove træk kan der skelnes mellem tre typer værksteder, som kan reparere og vedligeholde lastbiler fra Volvo og Renault:
- (i) Autoriserede Volvo- og Renault-værksteder,
 - (ii) Værksteder autoriseret under andre mærker, som også kan servicere Volvo- og Renault-lastbiler, og
 - (iii) Uafhængige værksteder, som ikke forhandler lastbiler eller alene forhandler lastbiler i begrænset omfang, fx brugte lastbiler, og som ikke er autoriseret, men som stadig kan foretage reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler.
291. For sidstnævnte gruppe gælder, at deres forretningsmodel typisk vil være bygget op omkring reparation og vedligehold og ikke salg af lastbiler. De uafhængige værksteder er derfor i stand til at drive forretning på eftersalgsmarkedet, uden at de sælger eftersalgssydler i kombination med salg af lastbiler. Eksistensen af uafhængige værksteder kan derfor i sig selv pege i retning af, at det er muligt at operere på separate eftersalgsmarkeder, og at konkurrencen her adskiller sig fra konkurrencen på primærmarkedet.

¹⁶⁷ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 123.

¹⁶⁸ I styrelsens kundeundersøgelse har 74 pct. af respondenterne angivet, at den typiske varighed for reparations- og vedligeholdelsesaftaler til virksomhedens lastbiler er 4-7 år.

¹⁶⁹ Jf. styrelsens dialog med andre aktører i markedet.

292. Dertil kommer leverandører af reservedele, hvor kunderne kan købe reservedele med henblik på selv at forestå den nødvendige reparation og vedligehold.
293. 32 respondenter har i konkurrentundersøgelsen svaret, at de tilbyder reparation og vedligehold af Volvo- eller Renault-lastbiler. To af disse selskaber er autoriseret af Volvo Danmark, mens de resterende 30 værksteder enten er værksteder autoriseret under et andet mærke eller uafhængige værksteder.
294. Styrelsen vurderer, at det faktiske antal uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærker, der kan servicere og reparere Volvo- og Renault-lastbiler, er større end 30. Det skyldes, at styrelsen alene modtog svar fra godt halvdelen af de selskaber, der modtog undersøgelsen, og at styrelsen kun har haft mulighed for at sende undersøgelsen til et udsnit af alle lastbil-værksteder i Danmark.¹⁷⁰ Det er dermed styrelsens vurdering, at der findes et større antal uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærker, som enten ikke har deltaget i undersøgelsen eller ikke har svaret på den, der kan servicere og reparere Volvo- og Renault-lastbiler. Dertil kommer leverandører af reservedele, hvor styrelsen er bekendt med i hvert fald syv forhandlere af reservedele til lastbiler fra Volvo og Renault, som ikke har gennemført undersøgelsen.
295. Der findes altså et ikke-ubetydeligt antal virksomheder, der er aktive på et eller flere eftersalgsmarkeder, som ikke samtidig er aktive på markedet for detailsalg af lastbiler. Alene af den grund, foreligger der ud fra retspraksis et væsentligt indicium for, at der findes et eller flere særskilte eftersalgsmarkeder, og at der dermed ikke kan afgrænses et systemmarked.

Hvilken rolle spiller de værksteder, der kan reparere og vedligeholde Volvo- og Renault-lastbiler?

296. Styrelsens opgørelse af markedsandele på et marked for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark viser, at værksteder, der ikke er Volvo- og Renault-autoriseret, samlet havde en markedsandel på [10-20] pct. i Danmark i 2020, jf. tabel 5.7.
297. Styrelsen vurderer, at den samlede markedsandel for disse virksomheder formentlig vil være lidt større, da styrelsen i sin markedsundersøgelse ikke har fået oplyst omsætning fra alle aktører på markedet, jf. ovenfor.

Tabel 5.7 – Markedsandele på et marked for reparations- og vedligeholdelsesydelser til Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark

	Markedsandel (pct.)
Volvo Danmark	[40-50]
Titan	[10-20]
Autohuset Vestergaard	[20-30]
Skifter Lastbiler	[10-20]
Uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærker end Volvo og Renault	[10-20]

¹⁷⁰ Undersøgelsen er sendt til selskaber, som parterne har angivet som konkurrenter inden for detailsalg af lastbiler og busser samt reparations- og vedligeholdelsesydelser til lastbiler og busser samt medlemmer af Dansk Bilbrancheråd, som er beskæftiget med lastbiler. I alt er undersøgelsen sendt til 142 selskaber. 72 selskaber gennemførte undersøgelsen.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenterne.

298. Som supplement til analysen af de uafhængige værksteders og værksteder autoriseret under et andet mærkes rolle på markedet, har styrelsen beregnet diversion ratios fra parterne til denne type værksteder. Diversion ratios kan ses som et udtryk for hvor relativt tætte konkurrenter to virksomheder er, jf. afsnit 5.2.4.2.2.1.1.
299. For ad hoc reparations- og vedligeholdelsesydelser, dvs. som er foretaget uden om reparations- og vedligeholdelsesaftaler, viser diversion ratios, at de værksteder, der ikke er autoriseret under Volvo og Renault, samlet lægger et vist konkurrencepres på parterne. Eksempelvis har [20-30] pct. af respondenterne svaret, at de ville vælge et uafhængigt værksted, hvis alle Volvo Truck Centre lukkede permanent, mens hele [30-40] pct. af respondenterne har svaret, at de ville vælge et uafhængigt værksted, hvis alle Titans værksteder lukkede permanent, jf. Tabel 5.8.

Tabel 5.8 Diversion ratios fra hhv. Volvo Truck Center og Titan Lastvogne til deres konkurrenter inden for reparations- og vedligeholdelsesydelser uden kontrakt

Diversion ratio fra Volvo Truck Center til:	Pct.	Diversion ratio fra Titan lastvogne ² til:	Pct.
Et uafhængigt værksted	[20-30]	Et uafhængigt værksted	[30-40]
Et værksted autoriseret af en anden producent end Volvo/Renault	[10-20]	Et værksted autoriseret af en anden producent end Volvo/Renault	[5-10]
Titan Lastvogne	[20-30]	Volvo Truck Center	[40-50]
Skifter Lastbil	[10-20]	Autohuset Vestergaard	[0-5]
Autohuset Vestergaard	[10-20]	Andet	[10-20]
Andet	[10-20]		

Note 1: Diversion ratios fra Volvo Truck Centre er beregnet på baggrund af 144 svar. [xxx] respondenter svarede "ved ikke" for Volvo Truck Center. Respondenter, der har svaret "ved ikke" indgår ikke i opgørelsen.

Note 2: Diversion ratios fra Titan er beregnet på baggrund af 72 svar. [xxx] respondenter svarede "ved ikke" for Titan Lastvogne. Respondenter, der har svaret "ved ikke" indgår ikke i opgørelsen.

Kilde: Styrelsens beregninger på baggrund af resultaterne i styrelsens kundeundersøgelse.

300. Dertil kommer, at de to øvrige autoriserede Volvo- og Renault-forhandlere, Autohuset Vestergaard og Skifter Lastbil, har angivet, at uafhængige værksteder hører til deres tre nærmeste konkurrenter.¹⁷¹
301. Diversion ratios og svarene fra de to øvrige Volvo- og Renault-autoriserede forhandlere peger dermed i retning af, at særligt de uafhængige værksteder spiller en vis rolle i konkurrencen om

¹⁷¹

Autohuset Vestergaard har angivet [xxx]. Skifter Lastbil har angivet [xxx].

reparation og vedligehold af lastbiler, hvilket også kommer til udtryk i opgørelsen af disse aktørers markedsandele.

302. Styrelsens undersøgelser viser endvidere, at de uafhængige værksteder generelt har mulighed for at yde et vist konkurrencepres på parterne inden for mekaniske reparationsydelser (udskiftning af fysiske komponenter som fx udskiftning af bremses, undervognskomponenter mv)¹⁷² og i mindre grad inden for elektroniske reparationer (fx opdatering af styreenheder).¹⁷³ Dette understøtter, at de uafhængige værksteder i hvert fald inden for mekaniske reparationer kan spille en vis rolle på markedet.

5.1.3.1.3.4.1 Delkonklusion – Konkurrerende værksteders position på markedet

303. Det er på baggrund af ovenstående styrelsens vurdering, at uafhængige værksteder, og også værksteder autoriseret under andre mærker, generelt har mulighed for og faktisk tilbyder reparations- og vedligeholdelsesydelser til Volvo- og Renault-lastbiler. Særligt de uafhængige værksteder vurderes samlet at yde et vist konkurrencepres på parterne og de to øvrige autoriserede Volvo- og Renault-forhandlere inden for en række reparations- og vedligeholdelsesydelser. Dertil kommer, at værksteder autoriseret under andre mærker end Volvo og Renault og uafhængige forhandlere af reservedele også spiller en ikke-uvæsentlig rolle.
304. Ovenstående analyse af de uafhængige værksteders rolle, værksteder autoriseret under andre mærkers rolle og forhandlere af reservedeles rolle peger viser efter styrelsens vurdering, at det tredje kriterium om, hvorvidt der er specialiserede aktører, som spiller en rolle på eftersalgsmarkedet, er opfyldt.

5.1.3.1.3.5 Konklusion – afgrænsning af systemmarkeder

305. Styrelsen har til brug for vurderingen af, om der kan afgrænses et samlet systemmarked for detailsalg af lastbiler og relateret eftersalgsservice taget udgangspunkt i analyser af, hvorvidt følgende tre kriterier er opfyldt: **i)** kundernes fokus på TCO, **ii)** kundernes mulighed for en hurtig og direkte reaktion på en prisstigning på eftersalgsmarkedet og **iii)** konkurrerende værksteders position på markedet.
306. For så vidt angår, om det første kriterium om, at kunderne har fokus på TCO, er det styrelsens vurdering, at resultaterne er blandede, så det er uklart, hvorvidt dette kriterium er opfyldt eller ej. Det skyldes bl.a., at de forventede udgifter til indkøb af reparation og vedligehold i lastbilens levetid alene indgik i overvejelserne hos ca. halvdelen af respondenterne, der har købt nye lastbiler, og for ca. en tredjedel af respondenterne, der har købt brugte lastbiler. Ved køb af en ny lastbil svarer knap halvdelen af respondenterne, at det er "let eller meget let" at få overblik over de forventede omkostninger. Ved køb af brugt lastbil svarer godt en tredjedel af respondenterne, at det er "let eller meget let" at få overblik over de forventede udgifter til reparation og vedligehold. Det er efter styrelsens vurdering tvivlsomt, om disse andele er høje nok ift. at opfylde kriteriet om, at en væsentlig andel af køberne af nye lastbiler træffer deres valg under hensyn til omkostningerne under hele produktets levetid. Dette gælder i endnu højere grad for kunder, som køber brugte lastbiler.
307. Det er videre styrelsens samlede vurdering, at resultaterne ikke entydigt viser, hvorvidt det andet kriterium om "mulighed for hurtig og direkte reaktion på prisstigning" er opfyldt. Dette gælder uanset lastbilens vægtniveau. Volvo Danmarks og Titans kunder giver i et betydeligt omfang udtryk for, at de vil skifte lastbilmærke som reaktion på en prisstigning på reparation

¹⁷² Jf. referat af styrelsens møde med Dansk Bilbrancheråd af 5. august 2021, side 2.

¹⁷³ Jf. styrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenterne.

og vedligehold, men der er også tegn på, at en sådan reaktion kan komme med en væsentlig forsinkelse.

308. For så vidt angår, om det tredje kriterium om, hvorvidt der er specialiserede aktører, som spiller en rolle på eftersalgsmarkedet, er det styrelsens vurdering, at dette kriterium er opfyldt. Det skyldes især, at der er uafhængige værksteder, som kun er aktive på eftersalgsmarkedet, og som har mulighed for og faktisk tilbyder reparations- og vedligeholdelsesydelser til Volvo- og Renault-lastbiler. Især de uafhængige værksteder vurderes samlet at yde et vist konkurrencepres på parterne og de to øvrige autoriserede Volvo- og Renault-forhandlere inden for en række reparations- og vedligeholdelsesydelser. De uafhængige værksteder spiller derfor en rolle på markedet. Hertil kommer, at der også er uafhængige forhandlere af reservedele, som spiller en ikke uvæsentlig rolle på markedet. At det tredje kriterium er opfyldt, dvs. at der er specialiserede aktører, som spiller en rolle på eftersalgsmarkedet, indikerer isoleret betragtet, at der ikke kan afgrænses et systemmarked.
309. Den endelige markedsafgrænsning kan dog efter styrelsens vurdering holdes åben, da fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence, uanset om der tages udgangspunkt i et samlet systemmarked for detailsalg af lastbiler og relateret eftersalgsservice eller separate primær- og sekundærmarkeder, og uanset om dette marked segmenteres efter i nye hhv. brugte lastbiler eller efter vægtklasse. Styrelsen vil til brug for vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger tage udgangspunkt i separate markeder for hhv. salg af lastbiler og eftersalgsservice til lastbiler, men vil inddrage systemmarkedseffekterne (dvs. samspillet mellem primærmarkederne og sekundærmarkederne/eftersalgsmarkeder) i den konkurrencemæssige vurdering af fusionens effekt på separate primære og sekundære markeder, hvor dette er relevant.
310. Der redegøres for afgrænsning af disse separate produktmarkeder i de følgende afsnit.

5.1.3.2 Markedet for detailsalg af lastbiler

5.1.3.2.1 Afgrænsning af produktmarkedet

311. Kommissionen har i en række tidligere afgørelser sondret mellem engrosdistribution og detailsalg af motorkøretøjer og lette kommercielle køretøjer (LCV'ere).¹⁷⁴
312. Kommissionen har også tidligere omtalt separate markeder for hhv. engrosdistribution og detailsalg af lastbiler og busser, men Kommissionen tog ikke endelig stilling til, om der kan afgrænses et separat marked for detailsalg af lastbiler.¹⁷⁵
313. Konkurrence og Forbrugerstyrelsen har tidligere undersøgt detailsalg af lastbiler og har taget udgangspunkt i et separat marked for detailsalg af lastbiler, men har ladet den endelige markedsafgrænsning stå åben.¹⁷⁶
314. På baggrund af praksis er der grundlag for følgende overvejelser om mulige segmenteringer af detailmarkedet for salg af lastbiler: i) nye/brugte, ii) vægtklasse og iii) anvendelsesformål.

¹⁷⁴ Jf. Kommissionens afgørelse af 29. oktober 2020, M.9720 – *Volvo Cars/Upplands Motor*, punkt 14 og Kommissionens afgørelse af 22. juli 2002, M. 2832 – *General Motors/Daewoo Motors*, punkt 17-19.

¹⁷⁵ Jf. Kommissionens afgørelse af 27. marts 2013, M.6763 – *VWFS/PON Holdings B.V./Pon Equipment Rental and Lease*, punkt 15, og 28-29, og Kommissionens afgørelse af 28. oktober 2021, M.10412 – *Scania Sverige/ Din Bil Sverige / Bilmetro*, (henvisningssag til Sverige), i punkt 14, henviser Kommissionen også til M. 6763.

¹⁷⁶ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 5. juli 2022, *Godkendelse af Ejner Hessel A/S' overtagelse af aktiviteter fra Mercedes-Benz Danmark A/S og Mercedes-Benz Danmark A/S*, afsnit 2.1.2.1.

315. Kommissionen har i tidligere afgørelser¹⁷⁷, overvejet, hvorvidt der skal sondres mellem salg af nye og brugte tunge lastbiler i Holland, da karakteristika ved produkterne og markedsaktørerne var forskellige. Kommissionen lod den endelige afgrænsning stå åben.
316. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har også i en tidligere afgørelse overvejet denne sondring mellem nye og brugte lastbiler. Styrelsen lod den endelige afgrænsning stå åben, men tog udgangspunkt i et marked for detailsalg af nye lastbiler.¹⁷⁸
317. Kommissionen har i tidligere afgørelser, for så vidt angår produktion og levering af lastbiler, segmenteret markedet efter *lastbilers vægtklasse* i hhv. lette (<5 tons), mellemvægt (5-16 ton) og tunge lastbiler, jf. afsnit 5.1.1.1.1. Det er derfor relevant at overveje, om denne segmentering, efter lastbilers vægtklasse, også er vigtig, for så vidt angår markedet for detailsalg af lastbiler. Kommission har endvidere henvist en fusion, *Scania Sverige/Din Bil Sverige/Bilmetro*, til behandling hos Konkurrenceverket, ud fra overvejelser om, at der var et potentielt marked for detailsalg af nye, tunge lastbiler (>16 ton).¹⁷⁹
318. Den belgiske konkurrencemyndighed ("BMA") har i *Volvo/Kant* afgrænset et separat marked for detailsalg af tunge lastbiler (>16 tons).¹⁸⁰
319. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har også, i en tidligere afgørelse, overvejet segmentering af lastbiler efter vægtklasse. Styrelsen lod den endelige afgrænsning stå åben, men tog udgangspunkt i et marked for detailsalg af hhv. nye mellemvægt og nye tunge lastbiler.¹⁸¹
320. Endelig har Kommissionen i tidligere afgørelser¹⁸² for så vidt angår produktion og distribution af tunge lastbiler overvejet, om markedet kan segmenteres yderligere efter *anvendelsesformål* for lastbilerne, herunder i: i) langdistancetransport, ii) distribution, iii) byggetransport, og iv) specialformål. Kommissionen lod dog den endelige afgrænsning stå åben.
321. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har også i en tidligere afgørelse overvejet en segmentering af markedet for detailsalg af nye, tunge lastbiler efter anvendelsesformål. Styrelsen lod dog den endelige afgrænsning stå åben, og tog udgangspunkt i et samlet marked for detailsalg af nye tunge lastbiler uanset anvendelsesformål, men vurderede at selv hvis markedet skulle segmenteres yderligere efter anvendelsesformål, ville fusionen ikke hæmme den effektive konkurrence betydeligt.¹⁸³
322. Efter parternes opfattelse er der ikke et separat marked for detailsalg af lastbiler. Parterne har derimod anført, at der kan afgrænses et systemmarked, der omfatter i) detailsalg af lastbiler, og ii) reparation og vedligehold af lastbiler,¹⁸⁴ hvilket er uddybet i afsnit 5.1.3.1.2 ovenfor.

¹⁷⁷ Jf. Kommissionens afgørelse af 27. marts 2013, M.6763 – *VWFS/PON Holdings B.V./Pon Equipment Rental and Lease*, punkt 25-27. I Kommissionens afgørelse af 28. oktober 2021, M.10412 - *Scania Sverige/ Din Bil Sverige / Bilmetro*, punkt 14, (henvisningssag til Sverige), henviser Kommissionen også til M. 6763.

¹⁷⁸ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 5. juli 2022, *Godkendelse af Ejner Hessel A/S' overtagelse af aktiviteter fra Mercedes-Benz Danmark A/S og Mercedes-Benz Danmark A/S*, afsnit 2.1.2.1.1.

¹⁷⁹ Jf. Kommissionens afgørelse af 28. oktober 2021 i M.10412 - *Scania Sverige/ Din Bil Sverige / Bilmetro*, punkt 36.

¹⁸⁰ Jf. The Belgian Competition Authority's (BMA's) afgørelse af 31. januar 2018, 2018-C/C-04, *Volvo Group Belgium N.V. / Kant N.V.*, jf. afsnit V.1.1.

¹⁸¹ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 5. juli 2022, *Godkendelse af Ejner Hessel A/S' overtagelse af aktiviteter fra Mercedes-Benz Danmark A/S og Mercedes-Benz Danmark A/S*, afsnit 2.1.2.1.2.

¹⁸² Jf. Kommissionens afgørelse af 26. september 2010 i sag M.6267, *Volkswagen/MAN*, punkt 12-14.

¹⁸³ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 5. juli 2022, *Godkendelse af Ejner Hessel A/S' overtagelse af aktiviteter fra Mercedes-Benz Danmark A/S og Mercedes-Benz Danmark A/S*, afsnit 2.1.2.1.2.

¹⁸⁴ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 115-153.

323. Parterne gør gældende, at nye og brugte lastbiler er en del af samme produktmarked. Parterne lægger i den forbindelse vægt på, at de vurderer, at nye og brugte lastbiler er funktionelt substituerbare, samt at alle aktører, som er aktive med salg af nye lastbiler, ligeledes er aktive med salg af brugte lastbiler.¹⁸⁵
324. Efter parternes opfattelse eksisterer der således ikke et separat marked for detailsalg af eksempelvis tunge lastbiler. Parterne har derimod henvist til, at ovennævnte systemmarked eventuelt skal segmenteres efter ovennævnte vægtklasser for lastbilerne.¹⁸⁶
325. Parterne har anført, at parterne ikke finder det plausibelt at definere separate produktmarkeder for detailsalg af tunge lastbiler efter lastbilernes anvendelsesformål.¹⁸⁷

5.1.3.2.1 Konklusion: produktafgrænsning af markedet for detailsalg af lastbiler

326. Praksis indikerer, at der kan afgrænses et separat marked for detailsalg af nye, tunge lastbiler (>16 tons).
327. På baggrund af ovenstående vil styrelsen til brug for vurderingen af fusionen tage udgangspunkt i et marked for detailsalg af nye, tunge lastbiler, som eventuelt kan segmenteres yderligere efter anvendelsesformål, jf. afsnit 5.2.3 nedenfor. Årsagen til, at der i vurderingen ikke redegøres nærmere for segmenteringer i hhv. mellemvægt og lette lastbiler og brugte lastbiler er, at der for sådanne segmenteringer ikke vil være tale om berørte markeder.
328. Den endelige afgrænsning kan imidlertid stå åben, da fusionen – uanset om markedet afgrænses snævert til nye, tunge lastbiler til brug for eksempelvis byggetransport eller bredere til lastbiler inden for fx flere vægtklasser – ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt.

5.1.3.2.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked for detailsalg af lastbiler

329. Som tidligere nævnt vedrører Kommissionens praksis omhandlende lastbiler primært produktionsleddet, jf. afsnit 5.1.3.2.1. Styrelsen har ikke kendskab til konkret praksis, hvor Kommissionen har undersøgt eller afgrænset et marked specifikt vedrørende *detailsalg* af lastbiler.¹⁸⁸
330. Kommissionen har tidligere ladet spørgsmålet stå åbent, om markederne for detailsalg af nye personbiler og LCV'er (light commercial vehicles) er regionale, nationale eller EU-dækkende.¹⁸⁹ Kommissionen har ikke tidligere undersøgt den geografiske dimension af markedet for detailsalg af tunge lastbiler.
331. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i tidligere praksis taget udgangspunkt i et nationalt marked for detailsalg af nye, tunge og mellemvægt lastbiler, men lod den endelige markedsafgrænsning stå åben.¹⁹⁰

¹⁸⁵ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 147-151.

¹⁸⁶ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 146 (dvs. i kategorierne hhv.: lette, mellemvægt og tunge lastbiler).

¹⁸⁷ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 99 og 179.

¹⁸⁸ Kommissionen har i M.6763 – VWFS/PON Holdings B.V./Pon Equipment Rental and Lease, punkt 25-27 (kort fremhævet, at et marked for hhv. i) salg af brugte lastbiler kan være nødvendigt at skelne fra et marked for salg af nye lastbiler, og ii) salg af brugte busser kan være nødvendigt at skelne fra et marked for salg af nye busser, Kommissionen lod i sagen den endelige markedsafgrænsning stå åben.

¹⁸⁹ Kommissionens afgørelse (henvi sning) i sag M.9720 - Volvo Cars/Upplands Motor, præmis 31, og afgørelse af 16. oktober 2015, I sag M.7747 - PGA/MSA, præmis 18.

¹⁹⁰ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 5. juli 2022, Godkendelse af Ejner Hessel A/S' overtagelse af aktiviteter fra Mercedes-Benz Danmark A/S og Mercedes-Benz Danmark A/S, afsnit 2.1.2.2.

332. Som nævnt eksisterer der efter parternes opfattelse ikke et separat marked for detailsalg af eksempelvis tunge lastbiler, jf. foregående afsnit. Parterne har dog anført, at såfremt der skal afgrænses et separat marked for detailsalg af lastbiler, ville et sådant marked skulle afgrænses snævrere nationalt, da konkurrencevilkårene er homogene i Danmark. Parterne har hertil anført, at *for det første* er efterspørgselsegenskaberne de samme i hele Danmark, herunder krav og behov fra kunder. *For det andet* er karakteristika ved udbuddet af lastbiler de samme i hele Danmark, hvilket ifølge parterne bl.a. illustreres ved, at de autoriserede Volvo- og Renault-forhandlere, som er placeret i forskellige geografiske områder, tilbyder nøjagtig samme produktsortiment og vedligeholdelsesydelser. *For det tredje* er alle konkurrenterne, som parterne har listet i anmeldelsen¹⁹¹, så vidt det er parterne bekendt, i stand til at levere deres produkter og ydelser til kunder i hele Danmark – og alle konkurrenterne tilbyder dette. *For det fjerde* er det Volvo Danmarks erfaring – med at være fysisk til stede både på en del af Sjælland og i en del af Jylland og med at sælge produkter og ydelser til kunder i hele Danmark – at markedspriserne på lignende produkter og ydelser ikke varierer nævneværdigt mellem forskellige dele af Danmark¹⁹².
333. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den nøjagtige geografiske markedsafgrænsning for salg af nye, tunge lastbiler, i dette tilfælde kan stå åbent, da fusionen uanset om markedet afgrænses nationalt, jf. punkt 5.2.3 nedenfor, eller regionalt til Sjælland,¹⁹³ ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt. Styrelsen vil til brug for vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger tage udgangspunkt i et marked afgrænset til Danmark.

5.1.3.3 Markedet for eftersalgsservice til lastbiler

334. Kommissionen har i praksis afgrænset et separat marked for reparation og vedligehold af motorkøretøjer (for personbiler).¹⁹⁴ Markedet for reparation og vedligehold af motorkøretøjer er fx blevet afgrænset separat i forhold til markeder for detailsalg af reservedele.¹⁹⁵
335. I forhold til reservedele til motorkøretøjer, har Kommissionen i praksis skelnet mellem i) fremstilling, ii) engrosdistribution og iii) detailsalg af reservedele til motorkøretøjer.¹⁹⁶
336. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ligeledes i praksis skelnet mellem markedet for detailsalg af reservedele til lastbiler og markedet for reparation og vedligehold af lastbiler.¹⁹⁷

¹⁹¹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, tabel 6-7.

¹⁹² Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 180-183.

¹⁹³ Det er styrelsens vurdering, at Titan i det kontrafaktiske scenarie enten vil fortsætte som uafhængigt værksted, jf. punkt 589 – og dermed ikke have detailsalg af lastbiler – eller fortsætte som en forhandler autoriseret under et andet mærke, jf. afsnit 531. Det er dog samtidigt styrelsens vurdering, at det ikke er realistisk, at alle Titans fire værksteder vil kunne fortsætte som forhandler under et andet mærke. Det er på den baggrund styrelsens vurdering, at Titans aktiviteter med detailsalg af lastbiler vil være relativt begrænsede, og at overlappet mellem parterne på et samlet marked for detailsalg af lastbiler på Sjælland og øerne dermed også vil være relativt begrænset.

¹⁹⁴ Jf. Kommissionens afgørelse af den 29. oktober 2020, COMP/M.9720 - *Volvo Cars/Upplands Motor*, (henvisningssag), punkt 23, Kommissionens afgørelse af Kommissionens afgørelse af den 12. maj 2011, COMP/M. 6063 - *Itochu/Speedy*, punkt 9, Kommissionens afgørelse af den 11. september 2000, COMP/M. 2087- *Feu Vert/Carrefour/Autocenter Delauto*, punkt 7, og Kommissionens afgørelse af den 31. maj 1999, COMP/M.1526 - *Ford/Kwik-Fit*, punkt 9.

¹⁹⁵ Jf. Kommissionens afgørelse af den 29. oktober 2020, COMP/M.9720 - *Volvo Cars/Upplands Motor*, (henvisningssag), punkt 23, Kommissionens afgørelse af Kommissionens afgørelse af den 12. maj 2011, COMP/M. 6063 - *Itochu/Speedy*, punkt 9, Kommissionens afgørelse af den 11. september 2000, COMP/M. 2087- *Feu Vert/Carrefour/Autocenter Delauto*, punkt 7, og Kommissionens afgørelse af den 31. maj 1999, COMP/M.1526 - *Ford/Kwik-Fit*, punkt 9.

¹⁹⁶ Jf. Kommissionens afgørelse af 13. november 2012, M.6718 - *Toyota Tsusho Corporation/CFAO*, punkt 20-23 og Jf. Kommissionens afgørelse af 29. oktober 2004, M.9720 - *Volvo Cars/Upplands Motor*, punkt 23-27.

¹⁹⁷ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 5. juli 2022, Godkendelse af Ejner Hessel A/S' overtagelse af aktiviteter fra Mercedes-Benz Danmark A/S og Mercedes-Benz Danmark A/S afsnit 2.1.4

337. Styrelsens undersøgelser indikerer, at der er tale om to separate markeder. Eksempelvis findes der grossister, der har detailsalg af reservedele, men ikke tilbyder reparation og vedligehold af lastbiler, hvorfor udbudsforholdene umiddelbart afviger på de to markeder.
338. Endelig er der tale om, at kunder, der efterspørger reparation og vedligehold, får leveret en service, mens kunder, der efterspørger reservedele, får leveret et fysisk produkt (reservedele) og efterfølgende selv må håndtere reparationen, hvilket begrænser efterspørgselssubstitutionen mellem køb af reparations- og vedligeholdelsesydelser og køb af reservedele.
339. Der redegøres for afgrænsning af de separate produktmarkeder i de følgende afsnit.

5.1.3.3.1 Markedet for reparation og vedligehold af lastbiler

340. Kommissionens supplerende retningslinjer for vertikale aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer indikerer, at hvis der eksisterer et separat marked for reparation og vedligehold af motorkøretøjer, må dette marked anses for at være mærkespecifikt.¹⁹⁸
341. Kommissionen har videre i praksis overvejet, hvorvidt markedet for reparation og vedligehold af motorkøretøjer i forbindelse med personbiler skulle segmenteres yderligere i separate markeder for i) lette reparationer og vedligehold eller ii) komplicerede reparationer og vedligehold af motorkøretøjer. Kommissionen har dog ikke taget endelig stilling til, hvorvidt dette marked skulle segmenteres yderligere.¹⁹⁹
342. Selvom Kommissionen tidligere har afgrænset et separat marked for reparation og vedligehold for motorkøretøjer i forbindelse med personbiler,²⁰⁰ har Kommissionens ikke i tidligere praksis afgrænset et separat marked for reparation og vedligehold af lastbiler.
343. Kommission har dog henvist en fusion, *Scania Sverige/Din Bil Sverige/Bilmetro (2021)*, til behandling hos Konkurrenceverket på basis af bl.a. et potentielt marked for reparation og vedligeholdelsestjenester for tunge lastbiler af mærket Scania.²⁰¹ Konkurrenceverket godkendte *Scania Sverige og Din Bil Sverige/Bilmetro (2021)* med en kort afgørelse uden nærmere redegørelse for markedsafgrænsningen.²⁰²
344. CMA har i en afgørelse, *Roanza/Enza og Robert Smith (2014)*,²⁰³ afgrænset et marked for reparation og vedligehold af Mercedes Benz (MB) lastbiler og varevogne.

¹⁹⁸ Jf. Kommissionens supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer (EØS-relevant tekst) (2010/C 138/05), punkt 57: "I det omfang, at der findes et marked for reparation og vedligeholdelse, der adskiller sig fra markedet for salg af nye motorkøretøjer, anses dette marked for at være et mærkespecifikt marked."

¹⁹⁹ Jf. Kommissionens afgørelse af Kommissionens afgørelse af den 12. maj 2011, COMP/M. 6063 - *Itochu/Speedy*, punkt 8-9, Kommissionens afgørelse af den 11. september 2000 og Kommissionens afgørelse af den 31. maj 1999, COMP/M.1526 - *Ford/Kwik-Fit*, punkt 9.

²⁰⁰ Jf. Kommissionens afgørelse af den 29. oktober 2020, COMP/M.9720 - *Volvo Cars/Upplands Motor*, (henvisningssag), punkt 23, Kommissionens afgørelse af Kommissionens afgørelse af den 12. maj 2011, COMP/M. 6063 - *Itochu/Speedy*, punkt 9, Kommissionens afgørelse af den 11. september 2000, COMP/M. 2087- *Feu Vert/Carrefour/Autocenter Delauto*, punkt 7, og Kommissionens afgørelse af den 31. maj 1999, COMP/M.1526 - *Ford/Kwik-Fit*, punkt 9.

²⁰¹ Jf. Kommissionens afgørelse af 28. oktober 2021 i M.10412 - *Scania Sverige/ Din Bil Sverige / Bilmetro* (henvisningssag), punkt 36.

²⁰² Jf. Konkurrenceverkets afgørelse af 8. december 2021, *Din Bil och Scantias förvärv av återförsäljaren Bilmetro (dnr 682/2021)*.

²⁰³ Jf. CMAs afgørelse af 12. december 2014, *Roanza Group Ltd/Enza Ltd og Robert Smith Group Ltd*, punkt 48-68.

345. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i en tidligere afgørelse taget udgangspunkt i et separat marked for reparation og vedligehold af hhv. Mercedes-Benz-, FUSO- og Unimog-lastbiler, men lader den endelige markedsafgrænsning stå åben.²⁰⁴
346. Parterne har overordnet anført, at Kommissionens og Konkurrencerådets praksis, for så vidt angår afgrænsning af separate mærkespecifikke markeder for reparation og vedligehold ift. personbiler, efter parternes opfattelse ikke er relevant ift. lastbiler.²⁰⁵ Det skyldes, efter parternes opfattelse, at karakteristika for de relevante markeder for lastbiler er anderledes end for personbiler, idet parterne mener, at der eksisterer et systemmarked for lastbiler, jf. afsnit 5.1.3.1.2 ovenfor.
347. Parterne har anført, at hvis der eksisterer et marked for detailsalg af reparations- og vedligeholdelsesydelser for lastbiler og reservedele til lastbiler, har parterne ikke taget stilling til, hvordan det/de relevante produktmarked(er) eventuelt skal segmenteres.²⁰⁶ Parterne har henvist til, at parterne *for det første* er usikre på, om de relevante markeder er mærkespecifikke eller omfatter alle lastbil-mærker. Parterne er *for det andet* usikre på, hvorvidt markederne skal segmenteres yderligere efter vægtklasse (tunge mv.) eller omfatter alle vægtklasser af lastbiler. Parterne har videre anført, at hvis der er tale om mærkespecifikke eftersalgsmarkeder, er konkurrenceforholdene, efter parternes opfattelse, ens på tværs af de forskellige vægtklasser af lastbiler, hvorfor det, efter parternes opfattelse, ikke er nødvendigt at segmentere markedet for reparation og vedligehold af lastbiler yderligere efter vægtklasse.²⁰⁷
348. Parterne har videre anført, at parterne heller ikke finder det plausibelt at segmentere markedet for reparation og vedligehold af lastbiler yderligere på baggrund af forskellige typer af reparationer (fx simple/komplicerede reparationer). Parterne har *for det første* anført, at de typer af kunder, der efterspørger hhv. simple og mere komplicerede reparationer på Volvo- og Renault-lastbiler er de samme, og at de fleste af disse kunder over tid får brug for både simple og komplicerede reparationer. Parterne har *for det andet* anført, at alle reparatører, der kan udføre komplicerede reparationer, også kan udføre simple reparationer, hvorimod det modsatte ikke nødvendigvis er tilfældet.²⁰⁸
349. I styrelsens kundeundersøgelse er kunderne blevet spurgt om, hos hvilket værksted deres virksomhed typisk vil få udført ikke-akutte hhv. simple og komplicerede reparationer på deres Volvo- og Renault- lastbiler. Svarprocenterne for respondenternes svar mht., om de vælger et autoriseret Volvo- og Renault- værksted eller et uafhængigt værksted til at udføre hhv. simple/komplicerede reparationer afviger ikke væsentligt mellem de to typer reparationer. For simple reparationer har [50-60] pct. af respondenterne svaret, at de ville vælge et autoriseret Volvo- og Renault- værksted, mens [30-40] pct. ville vælge et uafhængigt værksted, og [5-10] pct. ville vælge et autoriseret værksted af en anden lastbilproducent.²⁰⁹ For komplicerede reparationer har [50-60] pct. af respondenterne svaret, at de ville vælge et autoriseret Volvo- og Renault- værksted, mens [20-30] pct. ville vælge et uafhængigt værksted, og [5-10] pct. ville vælge et autoriseret værksted af en anden lastbilproducent.²¹⁰
350. Det er styrelsens opfattelse, at praksis indikerer, at reparation og vedligehold af hhv. Volvo- og Renault-lastbiler udgør hver deres mærkespecifikke separate marked. Styrelsen vurderer

²⁰⁴ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 5. juli 2022, *Godkendelse af Ejner Hessel A/S' overtagelse af aktiviteter fra Mercedes-Benz Danmark A/S og Mercedes-Benz Danmark A/S*, afsnit 2.1.4.

²⁰⁵ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 142.

²⁰⁶ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 184.

²⁰⁷ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 185.

²⁰⁸ Jf. Parternes svar af 15. august 2022 på styrelsens spørgsmål af 9. august 2022 (spørgsmål 6).

²⁰⁹ Jf. styrelsens kundeundersøgelse. Hertil kommer, at [5-10] pct. har svaret "Andet" og [10-20] pct. har svaret "Ved ikke".

²¹⁰ Jf. styrelsens kundeundersøgelse. Hertil kommer, at [5-10] pct. har svaret "Andet" og [10-20] pct. har svaret "Ved ikke".

videre, at en segmentering i hhv. simple og komplicerede reparationer ikke har betydning for vurderingen.²¹¹

351. Til brug for vurderingen kan der, efter styrelsens opfattelse, tages udgangspunkt i separate mærkespecifikke markeder for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler. Vurderingen af fusionens virkninger sker dog på et samlet marked for reparation og vedligehold af Volvo og Renault, hvilket er uddybet i punkt 606 nedenfor.

5.1.3.3.2 Afgrænsning af geografisk marked - reparation og vedligehold af lastbiler

352. Kommissionen har i praksis overvejet, hvorvidt det geografiske marked for reparation og vedligehold af motorkøretøjer er et nationalt eller et regionalt marked, men har ikke taget endelig stilling.²¹²
353. Kommissionen har ikke i tidligere praksis afgrænset det geografiske marked specifikt for reparation og vedligehold af lastbiler. Kommission henviste dog *Scania Sverige/Din Bil Sverige/Bilmetro (2021)* til Konkurrenceverket, for så vidt angår markedet for reparation og vedligehold af tunge lastbiler af mærket Scania på basis af et regionalt geografisk marked (det centrale Sverige).²¹³
354. Konkurrencerådet har, i tidligere afgørelser om personbiler, taget udgangspunkt i et nationalt marked for reparation og vedligehold af motorkøretøjer. I den forbindelse udtalte Konkurrencerådet, at markedet muligvis kan opdeles yderligere til fx landsdele og regioner, men fandt dog ikke behov for at foretage en endelig markedsafgrænsning.²¹⁴
355. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i tidligere afgørelser overvejet den samme segmentering af det geografiske marked i forhold til markedet for reparation og vedligehold af lastbiler, men har ikke taget endelig stilling.²¹⁵
356. Parterne har ikke konkret taget stilling til den geografiske afgrænsning af et marked for reparation og vedligehold, men har anført, at et potentielt separat marked for eftersalgssydelser (indeholdende både salg af reservedele samt reparation og vedligeholdelse) skal afgrænses nationalt med henvisning til de samme forhold, som vedrører den geografiske afgrænsning af et marked for detailsalg af lastbiler, jf. punkt 332, og anfører hertil at det ikke er plausibelt at definere endnu mere snævre geografiske markeder, herunder Sjælland eller særskilte geografiske markeder for de dele af Sjælland, der er allokeret til hhv. Titan og Volvo Danmark, i sammenhæng med Volvo Danmarks distributionssystem.²¹⁶
357. Styrelsen vurderer, at den endelige afgrænsning af de geografiske markeder for reparation og vedligehold af lastbiler af mærkerne Volvo og Renault i dette tilfælde kan stå åbent, da fusionen

²¹¹ Det skyldes dels, at Titan i det kontrafaktiske scenarie vil fortsætte sine aktiviteter som uafhængig reparatør eller reparatør autoriseret under et andet mærke og derfor vil have begrænsede muligheder for at udføre komplicerede reparationer, jf. punkt 630, og dels at lastbilejere med reparations- og vedligeholdelsesaftaler typisk vil få håndteret både simple og komplicerede reparationer og vedligehold hos det værksted, hvor de har indgået aftalen.

²¹² Jf. Kommissionens afgørelse af Kommissionens afgørelse af den 29. oktober 2020, COMP/M.9720 - *Volvo Cars/Upplands Motor*, (henvisnings sag), punkt 35, Kommissionens afgørelse af den 12. maj 2011, COMP/M. 6063 - *Itochu/Speedy*, punkt 19, Kommissionens afgørelse af den 11. september 2000, COMP/M. 2087- *Feu Vert/Carrefour/Autocenter Delauto*, punkt 9-10, og Kommissionens afgørelse af den 31. maj 1999, COMP/M.1526 - *Ford/Kwik-Fit*, punkt 11.

²¹³ Jf. Kommissionens afgørelse af 28. oktober 2021 i M.10412 - *Scania Sverige/ Din Bil Sverige / Bilmetro*, punkt 36.

²¹⁴ Konkurrencerådets afgørelse af 26. marts 2014, CAD opfordrer medlemsværksteder til at boykotte Autobutlers udbudsportal, www.autobutler.dk, punkt 114 og 119

²¹⁵ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 5. juli 2022, *Godkendelse af Ejner Hessel A/S' overtagelse af aktiviteter fra Mercedes-Benz Danmark A/S og Mercedes-Benz Danmark A/S*, afsnit 2.1.4.2.

²¹⁶ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 189.

ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses til Danmark eller mere snævert til landsdele eller regioner, jf. 768 nedenfor.

358. Til brug for vurderingen tager styrelsen dog udgangspunkt i et nationalt marked samt et snævrere geografisk marked for Sjælland og øerne.

5.1.3.3.3 Delkonklusion (reparation og vedligehold af lastbiler)

359. Styrelsen konkluderer på baggrund af ovenstående, at den endelige afgrænsning af produktmarkedet kan holdes åbent, idet fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses i separate markeder for hhv. Volvo- og Renault lastbiler eller i hhv. simple/komplicerede reparationer af disse lastbiler. Til brug for vurderingen kan der, efter styrelsens opfattelse, tages udgangspunkt i separate markeder for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler. Vurdering sker dog for Volvo og Renault samlet, hvilket er uddybet i punkt 606 nedenfor.
360. Styrelsen konkluderer desuden, at den endelige afgrænsning af de geografiske markeder for reparation og vedligehold af lastbiler af mærkerne Volvo og Renault i dette tilfælde kan stå åbent, da fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses til Danmark eller mere snævert til lokale områder eller landsdele. Styrelsen tager dog til brug for vurderingen udgangspunkt i et nationalt marked samt et snævrere geografisk marked for Sjælland og øerne.

5.1.3.3.4 Markedet for detailsalg af reservedele til lastbiler

361. Som nævnt ovenfor har Kommissionen i forhold til reservedele til motorkøretøjer i praksis sondret mellem i) fremstilling af, ii) engrosdistribution af og iii) detailsalg af reservedele til motorkøretøjer.²¹⁷
362. Ligesom for engrosdistribution af reservedele, har Kommissionen tidligere fundet, at detailsalg af reservedele i forbindelse med personbiler og varevogne er et mærkespecifikt marked.²¹⁸ Kommissionen har endvidere overvejet at segmentere markedet yderligere efter forskellige kategorier af køretøjer i hhv. i) lette køretøjer (personbiler og lette erhvervskøretøjer) og ii) tunge køretøjer, men har ladet den endelige markedsafgrænsning stå åben.²¹⁹
363. Kommissionen har, ikke i tidligere afgørelser, taget stilling til et marked for detailsalg af reservedele til lastbiler. Kommissionen har dog henvist en fusion, *Scania Sverige/Din Bil Sverige/Bilmetro (2021)*, til behandling hos konkurrencemyndigheden i Sverige, Konkurrencerådet, på basis af bl.a. et potentielt marked for detailsalg af originale reservedele til tunge lastbiler af mærket Scania.²²⁰

²¹⁷ Jf. Kommissionens afgørelse af 23. juli 2019, sag M.9389 *Porsche Holding Salzburg / Siva / Soauto*, punkt 11-18. Kommissionens afgørelse af 10. september 2018, i sag M.9070 - *Eurocar / Vicentin*, punkt 9 og 11. og 12. Kommissionens afgørelse af 13. november 2012, M.6718 - *Toyota Tsusho Corpo-ration/CFAO*, punkt 20-23; og Kommissionens afgørelse af 29. oktober 2020, M.9720 - *Volvo Cars/Upplands Motor* (henvisningssag), punkt 20.

²¹⁸ Jf. Kommissionens afgørelse af 23. juli 2019, sag M.9389 *Porsche Holding Salzburg / Siva / Soauto*, punkt 17, Kommissionens afgørelse af 10. september 2018, M.9070 *Eurocar/Vicentini*, punkt 9 og 10; og Kommissionens afgørelse af 1. august 2018, M.8963 *Eurocar/Bonaldi*, punkt 11. Kommissionens afgørelse af 17. juni 2020 i sag M.9839 - *VGRD/AUTO WICHERT ASSETS*, punkt 31.

²¹⁹ Kommissionens afgørelse af 10. september 2018 i sag M.9070 - *Eurocar/Vicentini*, punkt 11 og 12. Kommissionens afgørelse af 1. august 2018 i sag M.8963 *Eurocar/Bonaldi*, punkt 9 og 10 og Kommissionens afgørelse af 29. oktober 2020 i sag M.9720 - *Volvo Cars/Upplands Motor* (henvisningssag), punkt 22.

²²⁰ Jf. Kommissionens afgørelse af 28. oktober 2021 i M.10412 - *Scania Sverige/ Din Bil Sverige / Bilmetro*, punkt 36.

364. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i tidligere praksis taget udgangspunkt i et marked for detailsalg af reservedele til lastbiler med producentens mærke, men lod den endelige markedsafgrænsning stå åben.²²¹
365. Parterne har ikke konkret taget stilling til afgrænsning af et marked for detailsalg af reservedele til lastbiler, jf. punkt 347. Parterne har dog anført, at parterne ikke anser det for plausibelt at definere særskilte relevante produktmarkeder for forskellige typer reservedele.²²²
366. Styrelsens kundeundersøgelse indikerer, at en stor del af respondenterne køber alternativer til OEM-reservedele fra andre leverandører end autoriserede Volvo- og Renault-forhandlere, især fra danske uafhængige reservedelsleverandører. Kundeundersøgelsen viser bl.a., at [40-50] pct. af respondenterne køber deres reservedele fra andre danske reservedelsleverandører fx Europart Danmark, Refako, Besko m.v., [10-20] pct. af respondenterne køber direkte fra reservedelsproducenter og [10-20] pct. af respondenterne køber fra uafhængige værksteder.²²³ Endvidere lægger [0-5] pct. af respondenterne vægt på at det værksted, de anvender, bruger "originale reservedele"²²⁴. Styrelsens undersøgelse indikerer dermed, at der kan være en vis substitution mellem de reservedele, som det autoriserede netværk forhandler og andre reservedele.
367. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der til brug for vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger kan tages udgangspunkt i et marked for detailsalg af originale reservedele (dvs. OEM-reservedele, OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet) til Volvo- og Renault-lastbiler. Den endelige afgrænsning af produktmarkedet kan dog holdes åbent, da fusionen ikke vil hæmme konkurrencen betydeligt på snævre mærkespecifikke markeder, jf. punkt 774, på et snævert marked for OEM-reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler, jf. punkt 772, eller på et bredere marked omfattende ikke-originale reservedele, jf. punkt 788.

5.1.3.3.5 Afgrænsning af geografisk marked - detailsalg af reservedele til lastbiler

368. Kommissionen har i tidligere praksis overvejet, om markedet for detailsalg af originale- og ikke-originale-reservedele enten kan være EØS-dækkende, nationalt eller endda mere snævert end nationalt, men Kommissionen har ladet den endelige markedsafgrænsning stå åben.²²⁵

²²¹ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 5. juli 2022, *Godkendelse af Ejner Hessel A/S' overtagelse af aktiviteter fra Mercedes-Benz Danmark A/S og Mercedes-Benz Danmark A/S*, afsnit 2.1.3.1.3.

²²² Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 186. Jf. desuden Kommissionens supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer (EØS-relevant tekst) (2010/C 138/05), punkt 18.

²²³ [40-50] pct. har angivet, at de køber reservedele fra forhandlere af Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark. Det har været muligt for respondenterne at markere flere forhandlere, hvorfor totalen af andelen ikke summer til 100 pct.

²²⁴ Styrelsen er opmærksom på, at "originale reservedele" betegnes som reservedele produceret af original producenten, og at "reservedele af matchende kvalitet" derfor ikke normalt er omfattet herunder. Styrelsen betegner dog i denne afgørelse OES- og OEM-reservedele samt matchende kvalitet, som "originale reservedele". Styrelsen bemærker hertil, at sondringen ikke har betydning for styrelsens vurdering af denne fusion.

²²⁵ Jf. Kommissionens afgørelse af 17. juni 2020, i sag COMP/M. 9839 – *VGRD / Auto Wichert Assets*, Kommissionens afgørelse af 23. juli 2019 i sag M.9389 – *Porsche Holding Salzburg / Siva / Soauto*, punkt 26, Kommissionens afgørelse af 1. august 2018, M.8963 – *Eurocar/Bonaldi*, punkt 14, som henviser til Kommissionens afgørelse af 26. november 2014, M.7401 – *Blackstone/Alliance BV/Alliance Automotive Group*, M.6718 – *Toyota Tsusho Corporation/CFAO*, punkt 22; samt M.5250 – *Porsche/Volkswagen*. Kommissionens afgørelse af 13. november 2012

369. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har tidligere taget udgangspunkt i et nationalt marked for detailsalg af originale reservedele til lastbiler med lastbilproducentens mærke, men lod den endelige markedsafgrænsning stå åben.²²⁶
370. Parterne har ikke konkret taget stilling til den geografiske afgrænsning af et marked for detailsalg af reservedele, men har anført, at et potentielt separat marked for eftersalgssydler (indeholdende både salg af reservedele samt af reparation og vedligeholdelse) skal afgrænses nationalt med henvisning til de samme forhold, som vedrører den geografiske afgrænsning af et marked for detailsalg af lastbiler, jf. punkt 332, og anfører hertil, at det ikke er plausibelt at definere endnu mere snævre geografiske markeder, herunder særskilte geografiske markeder for de dele af Sjælland, der er allokeret til hhv. Titan og Volvo Danmark, i sammenhæng med Volvo Danmarks distributionssystem.²²⁷
371. Styrelsen konkluderer på baggrund af ovenstående, at den endelige afgrænsning af de geografiske markeder for detailsalg af originale reservedele²²⁸ til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler, i dette tilfælde kan stå åbent, da fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses til Danmark eller snævert til Sjælland og øerne, jf. punkt 789. Styrelsen tager til brug for vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger udgangspunkt i et marked afgrænset til Danmark samt et snævre marked afgrænset til Sjælland

5.1.3.3.6 Delkonklusion (detailsalg af reservedele til lastbiler)

372. Styrelsen tager til brug for vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger udgangspunkt i et marked for originale reservedele (OEM-reservedele, OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet) til Volvo- og Renault-lastbiler afgrænset til Danmark. Den endelige markedsafgrænsning kan dog holdes åben, da fusionen ikke vil hæmme konkurrencen betydeligt på et mere snævert afgrænset produktmarked (OEM-reservedele) eller mere snævert geografisk marked (Sjælland).

5.1.4 Detailmarkeder for busser

373. Begge parter er aktive for så vidt angår reparation og vedligehold af busser og detailsalg af reservedele til busser i Danmark. Volvo Danmark har disse aktiviteter gennem Volvo Danmarks vertikalt integrerede forhandlere/værksteder i Hovedstadsregionen, i Nordsjælland og i Nordjylland. Titan er i dag autoriseret reparatør af Volvo-busser fra værksteder på Sjælland og Øerne.
374. Volvo Danmark har oplyst, at Volvo Danmark indtil 2019 havde aktiviteter med salg af Volvo-busser, men besluttede at stoppe salget af Volvo-busser i Danmark og andre lande bl.a. som følge af [xxx]²²⁹ Titan har ikke, og har ikke tidligere haft, aktiviteter med salg af Volvo-busser.
375. Da det er styrelsens vurdering, at Titan i det kontrafaktiske scenarie heller ikke vil have aktiviteter med salg af busser eller alene have begrænset salg af busser (eksempelvis brugte busser eller busser af et andet mærke), har styrelsen ikke undersøgt fusionens virkninger på et eller flere potentielle markeder for detailsalg af busser. Styrelsen vil dog, som for lastbiler,

²²⁶ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 5. juli 2022, *Godkendelse af Ejner Hessel A/S' overtagelse af aktiviteter fra Mercedes-Benz Danmark A/S og Mercedes-Benz Danmark A/S*, afsnit 2.1.3.1.3.

²²⁷ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 189.

²²⁸ Dvs. OEM-reservedele, OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet.

²²⁹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 9.

foretage en vurdering af, om der kan afgrænses et samlet systemmarked for detailsalg af busser og relateret eftersalgsservice.

5.1.4.1 Vurdering af et samlet systemmarked for busser

376. For så vidt angår denne fusion, lægger parterne – ligesom for lastbiler – til grund, at parternes aktiviteter vedrørende busser indgår i et systemmarked, der består af detailsalg af nye og brugte busser (det primære marked) og salg af reparation og vedligehold samt detailsalg af reservedele til busser (de sekundære markeder).²³⁰
377. Styrelsen tager også her udgangspunkt i Kommissionens retningslinjer mv.²³¹ og praksis, hvor der fremhæves tre forhold, som er relevante at undersøge som led i en vurdering af, om der kan afgrænses et samlet systemmarked, jf. punkt 237. Der er tale om, i) hvorvidt kunderne tager højde for de samlede levetidsomkostninger, ii) hvorvidt kunderne har mulighed for at reagere hurtigt og direkte på det primære marked, hvis der sker prisstigninger på de sekundære markeder, samt iii) konkurrerende virksomheders eventuelle position på de sekundære markeder. Der henvises til afsnit 5.1.3.1.3 for en uddybende forklaring af de tre forhold.
378. På baggrund af styrelsens markedsundersøgelser er de tre forhold undersøgt for nye og brugte busser. Det skal nævnes, at der er væsentligt færre respondenter i styrelsens undersøgelse blandt konkurrenter, som er aktive med hhv. salg og eftersalgsservice af busser, og blandt kunder, som har købt busser, hvilket gør resultaterne mere usikre.

De samlede levetidsomkostninger

379. Hvorvidt kunderne kan tage højde for de samlede levetidsomkostninger i forbindelse med køb af en bus afhænger bl.a. af, hvor let eller vanskeligt det er for kunderne at skabe sig et samlet overblik over de forventede omkostninger til reparation og vedligehold over bussens levetid forud for købet. Styrelsens markedsundersøgelse viser, at omtrent 40 pct. af kunderne synes, det var "let" eller "meget let" at få overblik over de forventede omkostninger til reparation og vedligehold i bussens levetid, da de købte bussen. Dette gør sig gældende både for nye og brugte busser, og det er omtrentligt på niveau med lastbilkundernes overblik, jf. tabel 5.1.
380. Serviceaftaler indgået ved købet af en bus er betydeligt mindre udbredt for busser end lastbiler. I 2018 blev [xxx] Volvo-turistbusser solgt med en serviceaftale.²³² I 2021 havde Volvo Danmark [xxx] aktive serviceaftaler på busser i 2021.²³³ Da en serviceaftale er med til at sikre kunderne et overblik over de forventede omkostninger til reparation og vedligehold, taler dette imod, at det er let for kunderne at danne sig et overblik over de samlede levetidsomkostninger. Desuden vurderer hovedparten af buskunderne i styrelsens markedsundersøgelse, at de forventer, at de samlede omkostninger til reparation og vedligehold i bussens levetid udgør under 40 pct. af anskaffelsesprisen. Disse forhold indikerer umiddelbart, at der ikke kan afgrænses et systemmarked.

Mulighed for hurtig og direkte reaktion

381. Som beskrevet i punkt 265, er det styrelsens vurdering, at kriteriet for, hvorvidt kunderne har mulighed for en hurtig og direkte reaktion, skal fortolkes således, at reaktionen i efterspørgslen

²³⁰ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 190 ff.

²³¹ Jf. Kommissionens supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer (EØS-relevant tekst) (2010/C 138/05) og Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked, EFT C372 af 9. dec. 1997.

²³² Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 194.

²³³ Jf. parternes svar af 29. juni 2021 på styrelsens spørgsmål 39.

efter primærproduktet (her busser) skal være tilstrækkelig hurtig og direkte til, at den kan disciplinere virksomhedens prissætning på eftersalgsservice.

382. Der er en relativt høj andel af Volvo Danmarks kunder, der vil skifte busmærke ved en prisstigning på reparation og vedligehold. Således har [70-80] pct. af Volvo-bus-kunderne i styrelsens markedsundersøgelse svaret, at de ville have købt en bus af et andet mærke, hvis priserne på reparation og vedligehold var steget varigt med 10 pct. inden deres seneste køb.
383. Kundernes tilkendegjorte reaktion kan umiddelbart indikere, at der potentielt kan afgrænses et systemmarked for busser. Her kan nævnes samme forbehold som for undersøgelsen af kundernes reaktion på lastbilmarkedet, jf. afsnit 5.1.3.1.3.3. Disse forbehold er fx, at der er tale om respondenternes tilkendegivelse i forhold til en hypotetisk situation, hvor beslutningen kan ligge mange år tilbage, og hvor respondenterne i det hypotetiske valg har kendskab til prisniveauerne for reparationer og vedligehold for de forskellige busmærker. Det er usandsynligt, at det sidste forhold vil være opfyldt, jf. diskussion om kundernes indsigt i prisniveauet på eftersalgsmarkedene.

Konkurrerende virksomheders position på de sekundære markeder

384. Som vist i tabel 5.4, køber en stor andel af lastbilkunderne en serviceaftale samtidig med, at de køber lastbil. Dette gør sig ikke i samme grad gældende for busser, hvor flere buskunder foretager en stor del af reparationer og vedligehold selv og/eller køber disse ydelser ad hoc.
385. For nye busser har 58 pct. af respondenterne i styrelsens undersøgelse svaret, at de typisk ikke stiller krav om, at forhandlere skal inkludere et tilbud om serviceaftale ved køb af en ny bus. For brugte busser er tallet 88 pct. af respondenterne. Nogle buskunder køber dog – i forbindelse med buskøbet eller på et senere tidspunkt – reparation og vedligeholdelsesaftaler, der dækker visse typer af reparationer.
386. Som nævnt er det betydeligt mindre udbredt at indgå serviceaftaler ved køb af en bus i forhold til køb af en lastbil. Samtidig udtrykker 60-75 pct. af respondenterne, at de køber reparation og vedligehold ad hoc (når behovet opstår). Desuden er det forholdsvis udbredt blandt buskunder, at disse udfører en række reparations- og vedligeholdelsesydelser selv. Det er en markant indikation af, at der ikke kan afgrænses et systemmarked, men at eftersalgsmarkedet/markederne kan afgrænses fra det primære marked (salg af busser).
387. Desuden har 16 værksteder (fraregnet Autohuset Vestergaard, som også udfører reparations- og vedligeholdelsesydelser på Volvo-busser), i styrelsens markedsundersøgelse angivet, at de tilbyder reparation og vedligehold af Volvo-busser, dvs. at de alene er tilstede på det sekundære marked. Derudover er Titan i dag alene aktiv på eftersalgsmarkedene for busser, da Titan ikke sælger busser.
388. Styrelsen vurderer derfor samlet set, at markedsundersøgelserne ikke understøtter, at der kan afgrænses et systemmarked for detailsalg af busser og eftersalgsservice.
389. På baggrund af ovenstående er det derfor styrelsens vurdering, at der ikke kan afgrænses et samlet systemmarked for detailsalg af busser og relateret eftersalgsservice.²³⁴ Styrelsen vil til brug for vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger tage udgangspunkt i separate markeder for eftersalgsservice men vil inddrage systemmarkedseffekterne (dvs. samspillet mellem primærmarkederne og sekundærmarkederne/eftersalgsmarkeder) i den

²³⁴ Styrelsen har ikke undersøgt en eventuel segmentering på bustype (rutebus, fjernbus og turistbus). En sådan segmentering foretages heller ikke af parterne i anmeldelsen. Det skyldes, at de fleste rutebusser og fjernbusser sælges via udbud, hvorom parterne ikke har viden om priserne på markedet. En eventuel segmentering vil desuden ikke have betydning for styrelsens vurdering, da Titan ikke er aktiv på det primære marked for nogen bustyper.

konkurrencemæssige vurdering af fusionens effekt på separate primære og sekundære markeder, hvor dette er relevant. Der redegøres nærmere for afgrænsning af disse separate produktmarkeder i de følgende afsnit.

5.1.4.2 Markedet for eftersalgsservice til busser

390. Kommissionen har i praksis afgrænset et separat marked for reparation og vedligehold af motorkøretøjer (for personbiler). Her er markedet for reparation og vedligehold af motorkøretøjer fx blevet afgrænset separat i forhold til markeder for detailsalg af reservedele.²³⁵
391. I forhold til reservedele til motorkøretøjer, har Kommissionen i praksis sondret mellem i) fremstilling, ii) engrosdistribution og iii) detailsalg af reservedele til motorkøretøjer.²³⁶
392. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i en tidligere fusionsafgørelse, vedrørende eftersalgsservice til lastbiler, sondret mellem markedet for detailsalg af reservedele til lastbiler og markedet for reparation og vedligehold af lastbiler.²³⁷
393. Styrelsens undersøgelser indikerer, at der er tale om to separate markeder. Eksempelvis findes der grossister, der har detailsalg af reservedele, men ikke tilbyder reparation og vedligehold af busser, hvorfor udbudsforholdene er forskellige på de to markeder.
394. Endelig er der tale om, at kunder, der efterspørger reparation og vedligehold, får leveret en service, mens kunder der efterspørger reservedele får leveret et fysisk produkt (reservedele) og efterfølgende selv må håndtere reparationen, hvilket begrænser efterspørgselssubstitutionen mellem køb af reparations- og vedligeholdelsesydelser og køb af reservedele.
395. Der redegøres for afgrænsning af de separate produktmarkeder i de følgende afsnit.

5.1.4.2.1 Markedet for reparation og vedligehold af busser

396. Kommissionen har, i en række tidligere sager, undersøgt produktmarkeder vedrørende busser. Kommissionens praksis vedrører primært busproducenterne, herunder markeder vedrørende produktion og levering af busser.²³⁸ I disse afgørelser har Kommissionen segmenteret produktion og levering af busser yderligere i tre kategorier efter bussernes anvendelsesformål: i) rutebusser (bybusser), ii) fjernbusser eller iii) turistbusser på basis af, at busser typisk designes med henblik på en specifik transporttype. Ifølge Kommissionens praksis udgør disse tre kategorier af busser separate produktmarkeder.

²³⁵ Jf. Kommissionens afgørelse af den 29. oktober 2020, COMP/M.9720 - *Volvo Cars/Upplands Motor*, (henvisningssag), punkt 23, Kommissionens afgørelse af den 12. maj 2011, COMP/M. 6063 - *Itochu/Speedy*, punkt 9, Kommissionens afgørelse af den 11. september 2000, COMP/M. 2087- *Feu Vert/Carrefour/Autocenter Delauto*, punkt 7, og Kommissionens afgørelse af den 31. maj 1999, COMP/M.1526 - *Ford/Kwik-Fit*, punkt 9.

²³⁶ Jf. Kommissionens afgørelse af 13. november 2012, M.6718 - *Toyota Tsusho Corporation/CFAO*, punkt 20-23 og Jf. Kommissionens afgørelse af 29. oktober 2004, M.9720 - *Volvo Cars/Upplands Motor*, punkt 23-27.

²³⁷ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 5. juli 2022, Godkendelse af Ejner Hessel A/S' overtagelse af aktiviteter fra Mercedes-Benz Danmark A/S og Mercedes-Benz Danmark A/S afsnit 2.1.4.

²³⁸ Jf. Kommissionens afgørelse af 13. juni 2008 i sag M.5157, *Volkswagen/Scania*, punkt 15-16. Kommissionens afgørelse af 20. december 2006 i sag M.4336, *MAN/Scania*, punkt 26-30. Kommissionens afgørelse af 1. september 2000 i sag M.1980, *Volvo/Renault*, punkt 16-17 og Kommissionens afgørelse af 15. marts 2000 i sag M.1672, *Volvo/Scania*, punkt 230.

397. Som det fremgår ovenfor, har Kommissionen, så vidt angår *personbiler* og *varebiler*, generelt sondret mellem hhv. i) *produktion og levering*, ii) *engrosdistribution* og iii) *detailsalg*²³⁹. Kommissionen har i *VWFS/PON Holding* beskrevet, at den ene fusionspart på engrosniveau er aktiv inden for import og salg af lastbiler og busser til forhandlere, som har et efterfølgende salg af lastbiler og busser på detailniveau, men Kommissionen tog ikke endelig stilling til, om der kunne afgrænses separate markeder.²⁴⁰
398. Kommissionen har ikke tidligere taget stilling til, hvorvidt der eksisterer markeder for eftersalgsservice til busser, dvs. for reparation og vedligehold af og detailsalg af reservedele til busser.
399. Konkurrencerådet har tidligere undersøgt forskellige markeder for buskørsel,²⁴¹ men Konkurrencerådet/Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ikke tidligere praksis, som omhandler markedet for reparation og vedligehold af busser.
400. Parterne har, som for lastbiler overordnet, anført, at Kommissionens og Konkurrencerådets praksis, for så vidt angår afgrænsning af separate mærkespecifikke markeder for reparation og vedligehold ift. personbiler, efter parternes opfattelse, heller ikke er relevant ift. busser.²⁴² Det skyldes, efter parternes opfattelse, at karakteristika for de relevante markeder for busser er anderledes end for personbiler, idet parterne mener, at der eksisterer et systemmarked for busser.
401. Parterne har videre anført, at hvis der eksisterer markeder for detailsalg af reparation- og vedligeholdelsesydelser for busser og reservedele til busser, har parterne ikke taget stilling til, om og eventuelt hvordan det/de relevante produktmarked(er) skal segmenteres yderligere.²⁴³
402. Parterne har henvist til, at parterne *for det første* er usikre på, om de relevante markeder er mærkespecifikke, eller omfatter alle mærker af busser.²⁴⁴ Parterne er *for det andet* usikre på, hvorvidt markederne skal segmenteres yderligere efter hver kategori af busser (efter anvendelsesformål), eller om disse markeder omfatter alle segmenter af busser uanset anvendelsesformål. Parterne har videre anført, at hvis der er tale om mærkespecifikke eftersalgsmarkeder, er konkurrenceforholdene, efter parternes opfattelse, ens på tværs af de forskellige kategorier af busser, hvorfor det, efter parternes opfattelse, ikke er nødvendigt at segmentere markedet for reparation og vedligehold af busser yderligere efter anvendelsesformål.
403. Endelig har parterne anført, at parterne heller ikke finder det plausibelt at segmentere et eventuelt marked for reparation og vedligehold af busser yderligere på baggrund af forskellige typer af reparationer (fx simple/komplicerede reparationer), som Kommissionen har overvejet for personbiler.²⁴⁵

²³⁹ Jf. Kommissionens afgørelse af 23. juli 2019 i sag M.9389 – *Porsche Holding Salzburg / Siva / Soauto*, Kommissionens afgørelse af 18. oktober 2019 i sag M.9462 – *Emil Frey Group / Autocommerce / Avto Triglav / AC-Mobil*, Kommissionens afgørelse af 21. december 2020 i sag M.9730 – *FCA/PSA*, Kommissionens afgørelse af 19. december 2011 i sag M.6403 – *Volkswagen/KPI Polska/Skoda Auto Polska/VW Bank Polska/VW Leasing Polska*.

²⁴⁰ Jf. Kommissionens afgørelse af 27. marts 2013 M. 6763 – *VWFS/Pon Holdings B.V. / Pon Equipment Rental & Lease*, punkt 28-29.

²⁴¹ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 21. april 2021 om *Polaris' erhvervelse af Egons, Larsensbus, Papuga Bus og Papuga A/S*.

²⁴² Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 190-191, jf. punkt 122-136.

²⁴³ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 210.

²⁴⁴ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 210-211.

²⁴⁵ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 212.

404. I styrelsens kundeundersøgelse er kunderne blevet spurgt om, på hvilket værksted deres virksomhed typisk får udført ikke-akutte hhv. simple og komplicerede reparationer på deres Volvo-busser. Svarprocenterne for respondenternes svar mht., om de vælger et autoriseret Volvo- og Renault- værksted eller et uafhængigt værksted til at udføre hhv. simple/komplicerede reparationer afviger noget mellem de to typer reparationer. For simple reparationer har [30-40] pct. af respondenterne svaret, at de ville vælge et autoriseret Volvo-værksted, mens [40-50] pct. ville vælge et uafhængigt værksted, og [0-5] pct. ville vælge et autoriseret værksted af en anden producent.²⁴⁶ For komplicerede reparationer har [40-50] pct. af respondenterne svaret, at de ville vælge et autoriseret Volvo-værksted, mens [30-40] pct. ville vælge et uafhængigt værksted, og [5-10] pct., ville vælge et autoriseret værksted af en anden producent.²⁴⁷ Der er således en højere andel af buskunderne, som ville vælge et autoriseret værksted til at udføre komplicerede reparationer end simple reparationer.
405. Parterne har, for så vidt angår busser, anført de samme argumenter vedr. hhv. simple og komplicerede reparationer, jf. punkt 402 ovenfor, samt anført, at uafhængige reparatører kan anskaffe det udstyr, som er nødvendigt for også at udføre komplicerede reparationer inden for en relativ kort tidsramme og ved begrænsede investeringer.²⁴⁸
406. Styrelsen konkluderer på baggrund af ovenstående, at den endelige afgrænsning af produktmarkedet for reparation og vedligehold af Volvo-busser kan stå åbent, da fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om produktmarkedet afgrænses mere snævert efter anvendelsesformål for busserne eller efter typen af reparationer (simple/komplicerede).
407. Til brug for vurderingen af denne fusion tager styrelsen udgangspunkt i et marked for reparation og vedligehold af Volvo-busser.

5.1.4.2.2 Afgrænsning af geografisk marked - reparation og vedligehold af busser

408. Kommissionen har i tidligere praksis om produktion af busser undersøgt det geografiske omfang af markederne for rute- og fjernbusser. I tidligere praksis blev der antaget nationale markeder²⁴⁹, og spørgsmålet om, hvorvidt Tyskland og Østrig udgjorde et enkelt geografisk marked, blev holdt åbent. Kommissionen har i tidligere praksis konkluderet²⁵⁰, at Irland og hvert af de nordiske lande (Sverige, Finland, Norge og Danmark) udgjorde separate geografiske markeder for hhv. rute- og fjernbusser. For resten af EØS blev den præcise definition af de relevante geografiske markeder holdt åben. I en anden afgørelse vedrørende markederne for rute- og fjernbusser²⁵¹ baserede Kommissionen sin sine vurdering på nationale markeder samtidig med, at Kommissionen lod det præcise geografiske omfang af de relevante markeder stå åbent i de regioner i EØS, som ikke var berørt af den pågældende transaktion.²⁵²
409. Kommissionen har ikke tidligere taget stilling til den geografiske afgrænsning af markedet for reparation og vedligehold af busser.

²⁴⁶ Jf. styrelsens kundeundersøgelse. Hertil kommer, at 8 pct. har svaret "Andet" og [10-20] pct. har svaret "Ved ikke". Svarene skal endvidere fortolkes med forbehold, idet der samlet set er kun er 73 gennemførte besvarelser.

²⁴⁷ Jf. styrelsens kundeundersøgelse. Hertil kommer, at 7 pct. har svaret "Andet" og [10-20] pct. har svaret "Ved ikke". Svarene skal endvidere fortolkes med forbehold, idet der samlet set er kun er 73 gennemførte besvarelser.

²⁴⁸ Jf. parternes svar af 15. august 2022 på styrelsens spørgsmål af 9. august 2022 (spørgsmål 6).

²⁴⁹ Jf. Kommissionens afgørelse af 14. februar 1995, sag nr. M.477, *Mercedes-Benz / Kässbohrer*, punkt 39.

²⁵⁰ Jf. Kommissionens afgørelse af 15. marts 2000, sag nr. M.1672 *Volvo/Scania*, punkt 28.

²⁵¹ Jf. Kommissionens afgørelse af 20. juni 2001, sag nr. M.2201, *MAN / Auwärter*, punkt 2.1.

²⁵² Jf. Kommissionens afgørelse af 20. juni 2001, sag nr. M.2201, *MAN / Auwärter*, punkt 2.1.

-
410. Konkurrencerådet har ikke tidligere praksis, der omhandler reparation og vedligehold af busser, og har derfor ikke tidligere taget stilling til den geografiske afgrænsning af dette marked.
411. Parterne har ikke konkret taget stilling til den geografiske afgrænsning af et marked for reparation og vedligeholdelse, men har anført, at et potentielt separat marked for eftersalgssydler (indeholdende både salg af reservedele samt reparation og vedligeholdelse) skal afgrænses nationalt med henvisning til de samme forhold, som vedrører den geografiske afgrænsning af et marked for detailsalg af lastbiler, jf. punkt 332, og anfører hertil, at det ikke er plausibelt at definere endnu mere snævre geografiske markeder, herunder Sjælland eller særskilte geografiske markeder for de dele af Sjælland, der er allokeret til hhv. Titan og Volvo Danmark, i sammenhæng med Volvo Danmarks distributionssystem.²⁵³
412. Styrelsen konkluderer på baggrund af ovenstående, at den endelige afgrænsning af det geografiske marked for reparation og vedligehold af Volvo-busser kan stå åbent, da fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses til Danmark eller mere snævert til lokale områder eller landsdele (fx Sjælland), jf. punkt 625 og afsnit 5.2.4.2.3 nedenfor.
413. Styrelsen tager dog til brug for vurderingen udgangspunkt i et nationalt marked samt et snævrere geografisk marked for Sjælland.

5.1.4.2.3 Delkonklusion (reparation og vedligehold for busser)

414. Styrelsen konkluderer på baggrund af ovenstående, at den endelige afgrænsning af, hvorvidt produktmarkedet for reparation og vedligehold af Volvo-busser udgør et overordnet marked, eller kan segmenteres mere snævert efter anvendelsesformål eller efter typen af reparationer (simple/ komplicerede) for disse busser, kan stå åbent, da fusionen uanset afgrænsningen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt. Til brug for vurderingen af denne fusion tager styrelsen udgangspunkt i et marked for reparation og vedligehold af Volvo-busser.
415. Styrelsen konkluderer videre, at den endelige afgrænsning af de geografiske markeder for reparation og vedligehold af Volvo-busser kan stå åbent, da fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses til Danmark eller mere snævert til lokale områder eller landsdele (fx Sjælland). Styrelsen tager dog til brug for vurderingen udgangspunkt i et nationalt marked samt et snævrere geografisk marked for Sjælland.

5.1.4.2.4 Markedet for detailsalg af reservedele til busser

416. Som nævnt ovenfor har Kommissionen i forhold til reservedele til motorkøretøjer i praksis sondret mellem i) fremstilling af, ii) engrosdistribution af og iii) detailsalg af reservedele til motorkøretøjer.²⁵⁴
417. Ligesom for engrosdistribution af reservedele, har Kommissionen tidligere fundet, at detailsalg af reservedele til personbiler og varevogne er et mærkespecifikt marked.²⁵⁵ Kommissionen har

²⁵³ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 205.

²⁵⁴ Jf. Kommissionens afgørelse af 23. juli 2019, sag M.9389 *Porsche Holding Salzburg / Siva / Soauto*, punkt, 11-18. Kommissionens afgørelse af 10. september 2018, i sag M.9070 - *Eurocar / Vicentin*, punkt 9 og 11. og 12. Kommissionens afgørelse af 13. november 2012, M.6718 - *Toyota Tsusho Corpo-ration/CFAO*, punkt 20-23; og Kommissionens afgørelse af 29. oktober 2020, M.9720 - *Volvo Cars/Upplands Motor* (henvisningssag), punkt 20.

²⁵⁵ Jf. Kommissionens afgørelse af 23. juli 2019, sag M.9389 *Porsche Holding Salzburg / Siva / Soauto*, punkt 17, Kommissionens afgørelse af 10. september 2018, M.9070 *Eurocar/Vicentini*, punkt 9 og 10; og Kommissionens

endvidere overvejet at segmentere markedet yderligere efter forskellige kategorier af køretøjer i hhv.: i) lette køretøjer (personbiler og lette erhvervskøretøjer) og ii) tunge køretøjer, men har ladet den endelige markedsafgrænsning stå åben.²⁵⁶

418. Konkurrencerådet/Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ikke tidligere praksis om detailsalg af reservedele til busser.
419. Parterne har ikke konkret taget stilling til afgrænsning af et marked for detailsalg af reservedele til busser, punkt jf. 347. Parterne har dog anført, at parterne ikke anser det for plausibelt at definere særskilte relevante produktmarkeder for forskellige typer reservedele.²⁵⁷
420. Som ved lastbiler indikerer styrelsens markedsundersøgelse, at en stor del af respondenterne køber alternativer til OEM-reservedele fra andre leverandører end autoriserede Volvo-forhandlere, især fra danske uafhængige reservedelsleverandører. Markedsundersøgelsen viser bl.a., at [70-80] pct. af kunderne køber deres reservedele fra andre danske reservedelsleverandører fx Europart Danmark, Refako, Besko mv. [20-30] pct. køber direkte fra reservedelsproducenter og [10-20] pct. fra uafhængige værksteder.²⁵⁸ Endvidere lægger kun 2 pct. vægt på, at det værksted, de anvender, bruger "originale reservedele". Styrelsens undersøgelse indikerer dermed, at der kan være en vis substitution mellem de reservedele som det autoriserede netværk forhandler og andre reservedele.
421. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der, til brug for vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger, kan tages udgangspunkt i et marked for detailsalg af originale reservedele (dvs. OEM-reservedele, OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet) til Volvo-busser. Den endelige afgrænsning af produktmarkedet kan dog holdes åbent, da fusionen ikke vil hæmme konkurrencen betydeligt hverken på et snævert marked for OEM-reservedele til Volvo-busser eller på et bredere marked omfattende ikke-originale reservedele, jf. punkt 833.

5.1.4.2.5 Afgrænsning af geografisk marked - detailsalg af reservedele til busser

422. Kommissionens praksis vedrørende busser omhandler produktion af busser jf. punkt 408 ovenfor. Kommissionen har ikke tidligere taget stilling til den geografiske afgrænsning af markedet for detailsalg af reservedele til busser.
423. Konkurrencerådet har ikke tidligere praksis, der omhandler reservedele til busser og har derfor ikke tidligere taget stilling til den geografiske afgrænsning af dette marked.
424. Parterne har ikke konkret taget stilling til den geografiske afgrænsning af et marked for detailsalg af reservedele, men har anført, at et potentielt separat marked for eftersalgsydelser (indeholdende både salg af reservedele samt reparation og vedligeholdelse) skal afgrænses nationalt med henvisning til de samme forhold, som vedrører den geografiske afgrænsning af et marked for detailsalg af lastbiler, jf. punkt 411, og anfører hertil, at det ikke er plausibelt at definere endnu mere snævre geografiske markeder, herunder Sjælland eller et særskilte

afgørelse af 1. august 2018, M.8963 *Eurocar/Bonaldi*, punkt 11. Kommissionens afgørelse af 17. juni 2020 i sag M.9839 – VGRD/AUTO WICHERT ASSETS, punkt 31

²⁵⁶ Kommissionens afgørelse af 10. september 2018 i sag M.9070 - *Eurocar/Vicentini*, punkt 11 og 12. Kommissionens afgørelse af 1. august 2018 i sag M.8963 *Eurocar/Bonaldi*, punkt 9 og 10 og Kommissionens afgørelse af 29. oktober 2020 i sag M.9720 – *Volvo Cars/Upplands Motor (henvisningssag)*, punkt 22.

²⁵⁷ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 186. Se desuden Kommissionens supplerende retningslinjer for vertikale begrænsninger i aftaler om salg og reparation af motorkøretøjer og om distribution af reservedele til motorkøretøjer, punkt 18.

²⁵⁸ 49 pct. har angivet, at de køber reservedele fra forhandlere af Volvo-busser i Danmark. Det har været muligt for respondenterne at sætte markere flere forhandlere, hvorfor totalen af andelen ikke summer til 100 pct.

geografiske markeder for de dele af Sjælland, der er allokeret til hhv. Titan og Volvo Danmark, i sammenhæng med Volvo Danmarks distributionssystem.²⁵⁹

425. Parterne har videre anført, at hvis der eksisterer markeder for detailsalg af reparations- og vedligeholdelsesydelser for busser og reservedele til busser, har parterne ikke taget stilling til, om og eventuelt hvordan det/de relevante markeder skal segmenteres yderligere. Parterne har derfor både taget udgangspunkt i et nationalt marked og et regionalt marked for Sjælland.²⁶⁰
426. Styrelsen vurderer, at den endelige afgrænsning af det geografiske marked for detailsalg af reservedele til Volvo-busser kan stå åbent, da fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses til Danmark eller snævert til Sjælland og øerne, jf. punkt 832. Styrelsen tager til brug for vurderingen udgangspunkt i et nationalt og mere snævert marked (Sjælland) for detailsalg af originale reservedele til Volvo-busser.

5.1.4.2.6 Delkonklusion (detailsalg af reservedele til busser)

427. Styrelsen tager til brug for vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger udgangspunkt i et marked for originale reservedele (OEM-reservedele, OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet) til Volvo- og Renault-lastbiler afgrænset til Danmark samt regionalt (Sjælland og øerne). Den endelige markedsafgrænsning kan dog holdes åben, da fusionen ikke vil hæmme konkurrencen betydeligt på snævrere eller bredere afgrænsede markeder, jf. punkt 833 og 834.

5.2 Vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger

428. 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 Vurderingskriterier og teori

429. De danske regler om fusionskontrol fremgår af konkurrencelovens kapitel 4. Det følger heraf, at alle fusioner, der opfylder omsætningstærsklerne i § 12, stk. 1, eller henvises fra Europa-Kommissionen til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, skal anmeldes til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen og godkendes af Konkurrencerådet, forinden de må gennemføres, jf. § 12 c, stk. 5.
430. Fusionskontrollen består i en undersøgelse af, om fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, jf. SIEC-testen²⁶¹, 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.”

²⁵⁹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 213 og 205.

²⁶⁰ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 210 og 356 samt tabel 15 og 17.

²⁶¹ SIEC er en forkortelse for Significant Impediment of Effective Competition.

431. Det betyder, at vurderingskriteriet, dvs. om fusionen hæmmer eller ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er ens for sager, hvor fusionen hhv. godkendes eller forbydes.
432. Retten i Første Instans har udtalt, at vurderingen af en fusions virkninger indebærer, at der skal foretages *"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."*²⁶²
433. 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 alene 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.²⁶³
434. 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'."*^{264 265}
435. Retten i Første Instans har videre udtalt, at konkurrencemyndigheden ved sin vurdering af fusionens virkninger ikke kan tage udgangspunkt i en generel formodning for, at en fusion ikke 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."*²⁶⁶
436. 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.²⁶⁷

5.2.2 Vurderingen af det kontrafaktiske scenarie

437. Det følger af Kommissionens retningslinjer for vurderingen af horisontale og ikke-horisontale fusioner, at: *"Når Kommissionen vurderer en fusions konkurrencemæssige virkninger,*

²⁶² Jf. Retten i Første Instans' dom af 3. april 2003 i sag T-342/00, *Petrolessence SA*, punkt 102.

²⁶³ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 14. maj 2008, *Lemvig-Müllers overtagelse af Brdr. A & O Johansen*, punkt 769.

²⁶⁴ Jf. Opinion of advocate general Kokott af 13. december 2007 i sag C-413/06 P, *Bertelsmann/Sony*, punkt 216.

²⁶⁵ 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)*, punkt 45, 48 og 51.

²⁶⁶ Jf. Retten i Første Instans' dom af 14. december 2005 i sag T-210/01, *General Electric*, punkt 61.

²⁶⁷ Jf. FT 2004-05, Tillæg A, s. 1647, v.sp.

sammenligner den de konkurrenceforhold, som den anmeldte fusion ville medføre, med de forhold, der ville gøre sig gældende, hvis fusionen ikke gennemføres.²⁶⁸ [styrelsens understregning].

438. Ved styrelsens vurdering af, om fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal styrelsen således vurdere, hvordan konkurrencesituationen forventes at være på markedet med fusionen (fusionsscenariet) sammenlignet med, hvordan konkurrencesituationen forventes at være uden fusionens gennemførelse (det kontrafaktiske scenarie), jf. bilag 7.3.1. Styrelsen sammenligner de to scenarier for derved at vurdere, om fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt.
439. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner fastslår, at: "I de fleste tilfælde er det mest relevant at sammenligne med de eksisterende konkurrenceforhold på fusionstidspunktet, når man skal vurdere en fusions virkninger."²⁶⁹ [styrelsens understregning]. At det er de eksisterende konkurrenceforhold på fusionstidspunktet (status quo), man skal sammenligne med følger desuden også af Kommissionens og Rettens praksis.²⁷⁰
440. Det følger dog af både Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner, at: "Under visse omstændigheder kan Kommissionen dog tage hensyn til de forventede fremtidige ændringer på markedet, som i rimelig grad kan forudsiges. Når den skal vurdere, hvad der er en relevant sammenligning, kan den især tage hensyn til den sandsynlige virksomhedstilgang eller -afgang, hvis fusionen ikke gennemføres."²⁷¹ [styrelsens understregning]. Dette understøttes i øvrigt også af praksis.²⁷²
441. Det er videre fastslået af Retten i Første Instans, at Kommissionens bedømmelse af en fusions forenelighed med fællesmarkedet udelukkende skal foretages "på grundlag af de faktiske og retlige omstændigheder, der foreligger på tidspunktet for anmeldelsen af fusionen, og ikke på grundlag af hypotetiske forhold, hvis økonomiske rækkevidde ikke kan vurderes på det tidspunkt, hvor beslutningen træffes".²⁷³ [styrelsens understregning].
442. Fastlæggelsen af det kontrafaktiske scenarie beror dermed på en konkret vurdering af de faktiske og retlige omstændigheder, som med tilstrækkelig sandsynlighed kan lægges til grund i den enkelte sag.
443. Derudover følger det af praksis, at "i det omfang, der er foretaget fusionsspecifikke dispositioner, skal uden-fusionsscenariet fastlægges uden inddragelse af disse".²⁷⁴ Hvis der imidlertid er tale om "dispositioner, der ville være blevet gennemført også uden fusionen, vil de skulle medgå i uden-fusionsscenariet".²⁷⁵

²⁶⁸ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser, (2004 C 31/5), punkt 9, og Kommissionens retningslinjer for vurdering af ikke-horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (2008/C 265/07), punkt 20.

²⁶⁹ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser, (2004 C 31/5), punkt 9.

²⁷⁰ Jf. fx Kommissionens afgørelse i M.8444, ArcelorMittal/Ilva, punkt 409 og den i fodnote 284 nævnte praksis.

²⁷¹ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser, (2004 C 31/5), punkt 9.

²⁷² Jf. fx Kommissionens afgørelse i M.8444, ArcelorMittal/Ilva, punkt 409.

²⁷³ Jf. Retten i Første Instans' dom af 19. maj 1994 i sag T-2/93, *Air France*, punkt 70. Sagen omhandler dog jurisdiktionsspørgsmål, men formuleres i generelle vendinger, som Retten senere hen henviser til.

²⁷⁴ Jf. Konkurrencerådets godkendelse af 22. maj 2014 TIFS 13/13057 (Ernst & Young overtager KPMG Danmark) punkt 374, jf. Kommissionens afgørelse af 26. januar 2011 i sagen COMP/M.5830, Olympic/Aegean Airlines.

²⁷⁵ Jf. Konkurrencerådets godkendelse af 22. maj 2014 TIFS 13/13057 (Ernst & Young overtager KPMG Danmark) punkt 375, jf. Kommissionens afgørelse af 26. januar 2011 i sagen COMP/M.5830, Olympic/Aegean Airlines.

444. I nærværende sag skal det bemærkes, at man i tidligere praksis har opereret med flere sandsynlige scenarier i forbindelse med fastlæggelsen af det relevante kontrafaktiske scenarie, når det ikke har været muligt at fastslå hvilket et, der har været mest sandsynligt.²⁷⁶
445. I de følgende afsnit vil styrelsen først redegøre for parternes synspunkter om det kontrafaktiske scenarie, og derefter vil styrelsen foretage en vurdering af, hvad der udgør det kontrafaktiske scenarie i denne sag.²⁷⁷ Styrelsen vurderer i det følgende:
- » Volvo Danmarks opsigelse af Titan som autoriseret Volvo- og Renault-forhandler
 - » Titans ageren efter Volvo Danmarks opsigelse, såfremt fusionen ikke gennemføres, herunder:
 - » Nedlukning af Titan
 - » Salg til en af de øvrige Volvo- og Renault-forhandlere
 - » Autorisation som forhandler eller reparatør under et andet lastbilmærke
 - » Autorisation som reparatør under Volvo, men uden forhandlerautorisation
 - » Uafhængig reparatør

5.2.2.1 Volvo Danmarks opsigelse af Titan som autoriseret forhandler

5.2.2.1.1 Parternes anbringender vedr. Volvo Danmarks opsigelse af Titan

446. Parterne har i forbindelse med anmeldelsen oplyst [xxx],²⁷⁸ og at Volvo Danmark [xxx]. Titan har hertil angivet, at Titan i den forbindelse [xxx].²⁷⁹
447. Parterne har i anmeldelsen anført, at hvis fusionen ikke gennemføres, vil Volvo Danmark således [xxx].²⁸⁰ Titans geografiske område dækker lige nu Lolland-Falster samt Syd- og Vestsjælland,²⁸¹ jf. Figur 5.2.
448. Ifølge parterne vil det kontrafaktiske scenarie af den grund være [xxx], da Volvo Danmark [xxx].
449. Parterne har som dokumentation for det kontrafaktiske scenarie indsendt en række oplysninger og interne dokumenter, som omhandler baggrunden for Volvo Danmarks opsigelse af Titan – herunder analyser af [xxx] – interne dokumenter, der redegør for det tidsmæssige forløb, økonomiske analyser og Volvo Danmarks [xxx] i tilfælde af, at fusionen ikke gennemføres.
450. Overordnet kan der ud fra parternes interne dokumenter fastlægges nedenstående tidsforløb i forbindelse med Volvo Danmarks opsigelse af Titan:

²⁷⁶ Jf. Kommissionens afgørelse af 28. august 2009 i sagen COMP/M.5440, Lufthansa/Austrian Airlines, afsnit VII, samt Kommissionens afgørelse af 1. juli 2002 i sagen COMP/M.2810, Deloitte & Touche/Andersen UK, punkt 54.

²⁷⁷ Styrelsen har ikke taget stilling til, hvorvidt der er forhold i forhandlerkontrakten, som giver anledning til, at forhandlerkontrakten ikke vil falde inden for betingelserne for fritagelse efter gruppefritagelsen for vertikale aftaler, herunder Volvo Danmarks opsigelse og evt. udelukkelse af Titan som autoriserede reparatør. På den baggrund er der ikke i nærværende tale om en konkret og endelig stillingtagen til, om der for Volvo Danmarks selektive distributionssystem foreligger et salgssystem, som er fritaget efter gruppefritagelsen for vertikale aftaler.

²⁷⁸ Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 67.

²⁷⁹ Jf. Titans svar af 3. november 2021 på styrelsens spørgsmål 1 af 15. oktober 2021.

²⁸⁰ Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 36.

²⁸¹ Jf. Bilag 9 til parternes fusionsanmeldelse, side 18.

- » [xxx].²⁸² [xxx].²⁸³
- » [xxx].²⁸⁴ [xxx].²⁸⁵
- » [xxx].²⁸⁶
- » [xxx].²⁸⁷
- » [xxx].²⁸⁸
- » [xxx].²⁸⁹ [xxx].²⁹⁰
- » [xxx].²⁹¹
- » [xxx].²⁹²
- » 12. februar 2021: Parterne underskrev fusionsaftalen.²⁹³

451. Det fremgår af opsigelsen af Titan som autoriseret forhandler og reparatør, at opsigelsen vil ske med virkning fra [xxx], hvorefter Titan ikke længere vil indgå i Volvo Danmarks forhandlernetværk.

452. I det følgende vil nedenstående blive gennemgået:

- » Parternes dokumentation vedr. Volvo Danmarks opsigelse af Titan i afsnit 5.2.2.1.1.1,
- » [xxx] etablere egne værksteder m.v. i Titans område i afsnit 5.2.2.1.1.2,
- » Styrelsens vurdering af Volvo Danmarks opsigelse af Titan samt Volvo Danmarks plan, hvis fusionen ikke gennemføres i afsnit 5.2.2.1.2,
- » Titans ageren efter Volvo Danmarks opsigelse i afsnit 5.2.2.2,
- » Styrelsens vurdering af Titans ageren i afsnit 5.2.2.2.1 og afsnit 5.2.2.2.2,
- » Konklusion om det relevante kontrafaktiske scenarie i afsnit 5.2.2.3.

5.2.2.1.1.1 Opsigelsen af Titan som autoriseret forhandler og værksted for Volvo- og Renault-lastbiler samt Volvo-busser

453. Opsigelsen skulle oprindeligt være trådt i kraft den [xxx] i henhold til opsigelsesvarslet på to år i forhandleraftalen, men pga. omstændighederne med Covid-19, samt fordi forhandlingerne om Volvo Danmarks overtagelse af Titan trak ud, blev opsigelsens ophørstidspunkt første gang udskudt til den [xxx] efter gensidig aftale. Denne udskydelse skete forud for parternes anmeldelse af fusionen til styrelsen. Volvo Danmark og Titan aftalte senere igen at udskyde opsigelsens ophørstidspunkt til den 1. juli 2022 og senere igen til den [xxx]. Parterne har dokumenteret, at de to seneste udskydelser skyldes, at styrelsen ikke havde afsluttet behandlingen af fusionen.²⁹⁴ [xxx]. [xxx].²⁹⁵

²⁸² Jf. Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 3 af 15. oktober 2021, punkt 9.

²⁸³ Jf. Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål af 15. oktober 2021, bilag 1, side 7, samt bilag 9, side 12, til parternes fusionsanmeldelse, jf. Volvo Danmarks svar af 30. maj 2022 på styrelsens spørgsmål 1 af 18. maj 2022, punkt 1.

²⁸⁴ Jf. Bilag 2 til Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 3 af 15. oktober 2021, punkt 10-11.

²⁸⁵ Jf. Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 3 af 15. oktober 2021, punkt 12.

²⁸⁶ Jf. Bilag 4 og 5 til Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 3 af 15. oktober 2021, punkt 13.

²⁸⁷ Jf. Volvo Danmarks svar af 30. maj 2022 på styrelsens spørgsmål af 18. maj 2022, bilag 2, side 2.

²⁸⁸ Jf. Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 3 af 15. oktober 2021, punkt 14-15.

²⁸⁹ Jf. Bilag 6 til Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 3 af 15. oktober 2021, punkt 16.

²⁹⁰ Jf. Bilag 24 og 31 til Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 3 af 15. oktober 2021, punkt 35-37 og 45.

²⁹¹ Jf. Bilag 34 til Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 3 af 15. oktober 2021, punkt 46.

²⁹² Jf. Bilag 36 til Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 3 af 15. oktober 2021, punkt 49.

²⁹³ Jf. Bilag 1 til parternes fusionsanmeldelse, side 20.

²⁹⁴ Jf. Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 3 af 15. oktober 2021, punkt 54-61 samt bilag 12 og 23 til parternes fusionsanmeldelse.

²⁹⁵ Jf. Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 8 af 15. oktober 2021, punkt 104.

454. Volvo Danmark har anført, at opsigelsen af Titan ikke er fusionsspecifik. Til støtte herfor har Volvo Danmark forklaret, at opsigelsen af forhandleraftalen ikke er en nødvendig disposition for fusionen, og ifølge parterne, er opsigelsen derfor ikke fusionsspecifik.²⁹⁶
455. Volvo Danmark valgte at opsig Titan den [xxx], [xxx]²⁹⁷
456. [xxx]²⁹⁸, [xxx].

Figur 5.1 **Volvo intern opgørelse af forhandlernes lokale markedsandele fra 2015-2019**

[xxx]

Kilde: Bilag 6 til parternes fusionsanmeldelse, side 4.

457. [xxx]²⁹⁹ [xxx].³⁰⁰
458. [xxx]
459. Volvo Danmark opsigde derfor Titan, da [xxx].³⁰¹ Ifølge Volvo Danmark er opsigelsen af Titan således nødvendig, for at Volvo Danmark kan [xxx], såfremt fusionen ikke kan gennemføres.

5.2.2.1.1.2 [xxx] etablere egne værksteder m.v. i Titans område

460. Volvo Danmark har, som nævnt, angivet, at hvis fusionen ikke gennemføres, vil Volvo Danmark fastholde opsigelsen af Titan [xxx].
461. Volvo Danmarks [xxx]. [xxx],³⁰² [xxx].
462. Det fremgår af Volvo Danmarks strategiplan for [xxx].³⁰³ [xxx].³⁰⁴
463. Volvo Danmark foretog [xxx]. Volvo Danmark har dog kendskab til Titans detailsalg af lastbiler, leasing af lastbiler, salg af reservedele, samt reparation og vedligehold udført gennem en serviceaftale, hvilket har givet Volvo Danmark indblik i aktiviteterne i Titans område samt mulighed for at vurdere rentabilitet. Samtidig har Volvo Danmark erfaring fra eget detailsalg, da Volvo Danmark selv er både forhandler og reparatør, hvorfor Volvo Danmark derfor har det nødvendige kendskab og ekspertise.

²⁹⁶ Jf. Volvo Danmarks svar af 1. april 2022 på styrelsens spørgsmål 7 af 21. marts 2022, punkt 12.

²⁹⁷ Jf. Bilag 6, side 4, til parternes fusionsanmeldelse

²⁹⁸ Bilag 6 til parternes fusionsanmeldelse, side 4.

²⁹⁹ Bilag 6 til parternes fusionsanmeldelse, side 4.

³⁰⁰ Bilag 6 til parternes fusionsanmeldelse, side 4 og 5.

³⁰¹ Jf. Bilag 18 til parternes fusionsanmeldelse, afsnit 6.1.

³⁰² Jf. Bilag 1 til Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål af 15. oktober 2021.

³⁰³ Jf. Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 3 af 15. oktober 2021, punkt 13 samt parternes fusionsanmeldelse, bilag 9.

³⁰⁴ [xxx]

464. Volvo Danmark har herudover angivet, at Volvo Danmark [xxx].³⁰⁵
465. Volvo Danmark har angivet [xxx]³⁰⁶ I 2005 oprettede Volvo Danmark et nyt Volvo Truck Center i Hillerød. [xxx].³⁰⁷
466. [xxx].³⁰⁸ [xxx]³⁰⁹ [xxx].³¹⁰
467. Grundet fremdriften i forhandlingerne med Titan gik Volvo Danmark [xxx].³¹¹ Volvo Danmark har dog i maj 2022 orienteret styrelsen om, at Volvo Danmark [xxx].³¹² [xxx].³¹³ [xxx].³¹⁴
468. [xxx].³¹⁵ [xxx].³¹⁶ [xxx].³¹⁷
469. Som anført ovenfor har Volvo Danmark en formodning om, at Titan, i tilfælde af at fusionen ikke gennemføres, [xxx].³¹⁸

5.2.2.1.2 Styrelsens vurdering af Volvo Danmarks opsigelse af Titan

5.2.2.1.2.1 Om Volvo Danmarks opsigelse af Titan er fusionsspecifik

470. Inden fusionen er Titan autoriseret Volvo- og Renault-forhandler. Som nævnt ovenfor er Titan dog opsagt som autoriseret forhandler, og opsigelsen træder i kraft den [xxx]. Afgivelsen af opsigelsen fremgår af parternes interne dokumenter, som beskrevet ovenfor, og opsigelsen er derfor en disposition, som både er dokumenteret og effektueret, samt begrundet i, [xxx], jf. punkt 456 og 457
471. I denne sag skal det vurderes, om det er sandsynligt, at Volvo Danmark fastholder opsigelsen af Titan, og herefter om det er sandsynligt, at Volvo Danmark [xxx].
472. For at vurdere om opsigelsen kan lægges til grund i det kontrafaktiske scenarie, skal det, som nævnt i afsnit 5.2.2, først fastslås, om opsigelsen er fusionsspecifik. Det skyldes, at det kun er ikke-fusionsspecifikke dispositioner, der kan lægges til grund i vurderingen af det kontrafaktiske scenarie.
473. Som argumentation for, at opsigelsen ikke er fusionsspecifik, har parterne gjort gældende og dokumenteret, at Volvo Danmark [xxx].³¹⁹ [xxx] forhandlingerne om overtagelsen af Titan,

³⁰⁵ Jf. Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 4 af 15. oktober 2021, punkt 80.

³⁰⁶ Jf. Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 4 af 15. oktober 2021, punkt 77.

³⁰⁷ Volvo etablerede endvidere et Volvo Truck Center i Århus. Volvo fik intern godkendelse [xxx], og anlægget var operationel [xxx]. Volvo anmodede om byggetilladelse [xxx], der blev godkendt i december 2008. Det tog i alt [xxx] at bygge samt forberede åbningen af anlægget. Omkostningerne forbundet med etableringen var på [xxx] kr., jf. Volvo Danmarks svar af 30. maj 2022 på styrelsens spørgsmål 4 af 18. maj 2022, punkt 9-10.

³⁰⁸ Jf. Bilag 35, side 2, til Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 3 af 15. oktober 2021, punkt 47.

³⁰⁹ Jf. Bilag 50 til Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål af 15. oktober 2021.

³¹⁰ Jf. Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 4 af 15. oktober 2021, punkt 79.

³¹¹ Jf. Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 7 af 15. oktober 2021, punkt 93.

³¹² Jf. Volvo Danmarks svar af 30. maj 2022 på styrelsens spørgsmål af 18. maj 2022, punkt 34.

³¹³ Jf. Volvo Danmarks svar af 30. maj 2022 på styrelsens spørgsmål af 18. maj 2022, bilag 5 og 6.

³¹⁴ Jf. Volvo Danmarks svar af 30. maj 2022 på styrelsens spørgsmål af 18. maj 2022, punkt 35.

³¹⁵ Jf. Volvo Danmarks svar af 30. maj 2022 på styrelsens spørgsmål af 18. maj 2022, punkt 36-37.

³¹⁶ Jf. Volvo Danmarks svar af 30. maj 2022 på styrelsens spørgsmål af 18. maj 2022, punkt 38.

³¹⁷ Jf. Volvo Danmarks svar af 30. maj 2022 på styrelsens spørgsmål af 18. maj 2022, punkt 39-40.

³¹⁸ Jf. Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 7 af 15. oktober 2021, punkt 96-99.

³¹⁹ Jf. Volvo Danmarks svar af 30. maj 2022 på styrelsens spørgsmål 1 af 18. maj 2022, punkt 1.

hvorfor opsigelsen ikke var en disposition, der var nødvendig for, at Volvo Danmark ville kunne overtage Titan.

474. Volvo Danmark har herudover dokumenteret over for styrelsen, at Volvo Danmark [xxx],³²⁰ [xxx].³²¹
475. Endeligt er det relevant at bemærke, at opsigelsen ikke er en del af selve fusionsaftalen, men er en separat disposition. Opsigelsen er uafhængig af fusionens gennemførelse. Parterne har dokumenteret gennem interne dokumenter, at der har været tale om en separat disposition, som ikke er nødvendig for, at [xxx], samtidig med at Volvo Danmark har dokumenteret, at det er begrundet i, [xxx].
476. På baggrund af interne dokumenter er det styrelsens vurdering, at opsigelsen vil ske uanset om fusionen måtte gennemføres eller ej. Det er derfor styrelsens vurdering, at opsigelsen ikke er fusionsspecifik.

5.2.2.1.2.2 Fastholdelse af opsigelsen af Titan som autoriseret forhandler og værksted for Volvo- og Renault-lastbiler samt Volvo-busser

477. Da opsigelsen af Titan, efter styrelsens vurdering, ikke er fusionsspecifik, skal det dernæst vurderes, hvorvidt det er sandsynligt, at Volvo Danmark vil fastholde opsigelsen af Titan, hvis fusionen ikke gennemføres, eller om Volvo Danmark i stedet vil indgå en ny aftale med Titan om at (for)blive autoriseret Volvo- og Renault-forhandler.
478. *Det, der taler for, at Volvo Danmark kunne have incitament til ikke at fastholde opsigelsen af Titan og i stedet indgå en ny forhandleraftale med Titan med henblik på at fortsætte som før opsigelsen oprindeligt blev afgivet, er [xxx].*
479. Volvo Danmark har dog, [xxx]
480. [xxx] vil alternativt kunne afhjælpes med, at Volvo Danmark og Titan aftaler at forlænge opsigelsen. [xxx], så kan det lægges til grund, at Titan vil gå med til dette. Parterne har i øvrigt gjort det før, hvorfor det ikke kan udelukkes, at parterne igen vil forlænge opsigelsen, hvor Volvo Danmark samtidigt vil have mulighed for at etablere sig i Titans område i denne periode.
481. *Det, der taler for, at Volvo Danmark har incitament til at fastholde opsigelsen af Titan, er, at Volvo Danmark netop opsagde Titan, [xxx].*
482. [xxx].³²² Styrelsen bemærker derfor, at opsigelsen var en reel mulighed og [xxx], og Volvo Danmark har inden fusionsaftalen kom endeligt på plads [xxx].
483. Volvo Danmark har fastholdt denne mulighed under styrelsens behandling af fusionen, og [xxx], jf. punkt 450.
484. Styrelsen har herudover overvejet, hvorvidt opsigelsen af Titan udelukkende er blevet anvendt som forhandlingstaktik fra Volvo Danmarks side i forbindelse med forhandlingerne om fusionen. Volvo Danmark valgte at opsiges Titan, selvom parterne var blevet enige om at indlede forhandlingerne om fusionen, hvilket Volvo Danmark kunne bruge som et middel til at presse Titan i de videre forhandlinger. Det, der taler imod dette, er, at Volvo Danmark har

³²⁰ Jf. Bilag 9 til parternes fusionsanmeldelse, side 2.

³²¹ Jf. Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 5 af 15. oktober 2021, punkt 86.

³²² Jf. Bilag 1, 4 og 5 til Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål af 15. oktober 2021.

dokumenteret, at der internt i Volvo Danmark har været [xxx].³²³ Det ville ikke have været nødvendigt for Volvo Danmark, at foretage disse dispositioner, hvis opsigelsen udelukkende skulle bruges til at presse Titan i forhandlingerne om fusionen. [xxx].

485. Det er styrelsens vurdering, at det ikke kan udelukkes, at opsigelsen har været en del af en forhandlingstaktik, men styrelsen finder samtidig, at opsigelsen ikke udelukkende er afgivet af denne grund. Opsigelsen er en disposition, som Volvo Danmark har [xxx] [xxx], hvis parterne ikke kunne nå til enighed om fusionsforhandlingerne, eller hvis fusionen ikke endeligt ville kunne gennemføres.
486. Styrelsen finder derfor på baggrund af ovenstående, at det er sandsynligt, at Volvo Danmark vil fastholde opsigelsen af Titan i tilfælde af, at fusionen ikke gennemføres. Der er ikke noget i Volvo Danmarks interne materiale, der taler for, at Volvo Danmark [xxx] hvis fusionen ikke gennemføres. Styrelsen har derfor ikke fundet nogen indikationer på, at parterne ikke [xxx]. Styrelsen har derudover lagt vægt på, at parterne har dokumenteret, at opsigelsen først blev afgivet, da parterne ikke kunne blive enige i forhandlingerne om fusionen, og ikke tilbage i [xxx], da forhandlingerne om fusionen første gang blev indledt.
487. På baggrund af ovenstående vurderer styrelsen dermed, at Volvo Danmarks opsigelse af Titan er en fremtidig ændring, der kan forudsiges i rimelig grad, og som derfor kan lægges til grund som en faktisk og retlig omstændighed i det kontrafaktiske scenarie.

5.2.2.1.2.3 Etableringen af egne værksteder i Titans område

488. Som redegjort for ovenfor er det styrelsens vurdering, at Volvo Danmark vil fastholde opsigelsen af Titan i tilfælde af, at fusionen ikke gennemføres, hvorfor det allerede af den grund kan fastslås, at det relevante kontrafaktiske scenarie i denne fusion ikke er status quo. Styrelsen skal derfor vurdere om, og i hvilket omfang, Volvo Danmark [xxx], da dette, ifølge parterne, vil være en del af det relevante kontrafaktiske scenarie.

Figur 5.2 Nuværende placering af Volvo Truck Center og Titan Lastvogne på Sjælland, [xxx]

[xxx]

[xxx]

489. Volvo Danmark [xxx], jf. punkt 466. [xxx].
490. I en strategiplan for [xxx] fra Volvo Danmark var det oprindeligt tiltænkt, [xxx].³²⁴ [xxx].³²⁵ [xxx].

³²³ Dette ses endvidere af den interne godkendelse af Volvo Danmarks strategi af Volvo Danmarks [xxx], Jf. Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 3 af 15. oktober 2021, punkt 13 og bilag 5 samt opdateringen af strategien fra 2018, Jf. Volvo Danmarks svar af 30. maj 2022 på styrelsens spørgsmål af 18. maj 2022, bilag 2, side 2.

³²⁴ Volvo Danmarks svar af 8. februar 2022 på styrelsens spørgsmål 3 af 15. oktober 2021, punkt 13.

³²⁵ Volvo har ikke begrundet, hvorfor de valgte ikke at fortsætte med denne plan i [xxx]. Volvo har i stedet henvist til, at [xxx].

-
491. Volvo Danmark har [xxx],³²⁶ jf. Figur 5.2
492. [xxx].³²⁷
493. Opsigelsen af Titan træder i kraft [xxx], og ifølge [xxx][xxx].
494. [xxx].
495. Volvo Danmark har [xxx].³²⁸
496. Volvo Danmark har oplyst til styrelsen, at [xxx].³²⁹
497. Endeligt er det værd at bemærke, at Volvo Danmark, som nævnt i punkt 463, både har indblik i aktiviteterne i Titans område, samt erfaring selv som forhandler og reparatør, hvorfor Volvo Danmark derfor har alle de rette forudsætninger for at træde ind i Titans område.
498. Det vil sige, at Volvo Danmark samtidig eller kort tid efter opsigelsen er trådt i kraft [xxx]. Volvo Danmark vil i denne periode kunne forhandle og servicere lastbiler hos deres to eksisterende lokationer i Hillerød og Taastrup og dermed udvide sin tilstedeværelse på Sjælland.

Figur 5.3 Nuværende placering af Volvo Truck Center [xxx]

[xxx]

[xxx]

Kilde: Styrelsens illustration udarbejdet med Google Maps. Oplysningerne i figuren er baseret på parternes fusionsanmeldelse punkt 6 og 19, samt bilag 6 til Volvo Danmarks svar af 30. maj 2022 på styrelsens spørgsmål af 18. maj 2022.

499. Det vil, som nævnt, forventeligt være forbundet med omkostninger for Volvo Danmark både at etablere midlertidige anlæg og samtidig etablere permanente anlæg. Styrelsens vurderer, at Volvo Danmark som alternativ har mulighed for, at forsøge at indgå aftale om en forlængelse af opsigelsen med Titan, [xxx].

5.2.2.1.3 Delkonklusion

500. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at Volvo Danmark vil etablere permanente anlæg i Titans område, hvis fusionen ikke gennemføres[xxx]. Det er dog samtidig styrelsens vurdering, at Volvo Danmark, ved at etablere midlertidige anlæg, har mulighed for at være tilstede i Titans område, fra opsigelsen træder i kraft, eller gennem en eventuel yderligere forlængelse af opsigelsen af forhandlerkontrakten med Titan. Dette vil kunne sikre tilstedeværelsen af en autoriseret Volvo- og Renault-forhandler og -værksted indtil de permanente bygninger er klar til brug. Volvo Danmark vil derfor kunne etablere sig på en måde,

³²⁶ Jf. Volvo Danmarks svar af 30. maj 2022 på styrelsens spørgsmål af 18. maj 2022, bilag 5.

³²⁷ Jf. Volvo Danmarks svar af 30. maj 2022 på styrelsens spørgsmål af 18. maj 2022 punkt 35-38.

³²⁸ Jf. Volvo Danmarks svar af 30. maj 2022 på styrelsens spørgsmål af 18. maj 2022, bilag 6.

³²⁹ Jf. Volvo Danmarks svar af 30. maj 2022 på styrelsens spørgsmål af 18. maj 2022 punkt 39-41.

hvor Volvo Danmark overtager al aktivitet angående detailsalg af Volvo- og Renault-lastbiler på Sjælland, samt en betydelig andel af Titans kunder, der køber reparations- og vedligeholdelsesydelser, men dette vil afhænge af, hvordan Titan tilpasser virksomheden, efter opsigelsen træder i kraft, jf. de følgende afsnit.

501. Det er på den baggrund styrelsens vurdering, at det kan lægges til grund, at Volvo Danmark i det kontrafaktiske scenarie vil fastholde opsigelsen af Titan og etablere sig i Titans område, således at Titan ophører som autoriseret Volvo- og Renault-forhandler [xxx], eller relativt kort herefter (svarende til den periode det tager Volvo at etablere permanente anlæg). Det vil i de følgende afsnit blive undersøgt, hvordan Titan mest sandsynligt vil agere i den situation, hvor deres forhandleraftale med Volvo Danmark udløber [xxx].

5.2.2.2 Titans ageren efter Volvo Danmarks opsigelse

502. Styrelsen har bedt Titan forholde sig til, hvad Titan har mulighed for og incitament til, hvis fusionen ikke gennemføres. Titan har over for styrelsen oplyst,³³⁰ at hvis fusionen ikke gennemføres, vil Titan enten:

- » [xxx]
- » [xxx]

503. Titan har hertil angivet, at Titan ikke har mulighed for at vurdere, hvilket af [xxx], der vil være det mest sandsynlige.³³¹ Titan har ikke kunne dokumentere disse scenarier, herunder hvad der nærmere konkret vil ske i scenarierne. Styrelsens vurdering nedenfor er derfor baseret på egne undersøgelser og antagelser.

504. Ud over ovenstående muligheder har styrelsen bedt Titan forholde sig til Titans muligheder for, og hvorvidt Titan har incitament til at fortsætte enten som:³³²

- » [xxx]
- » [xxx]
- » [xxx]

505. I det følgende vil det blive gennemgået, om styrelsen finder det mest sandsynligt, at Titan vil forlade markedet ved at lukke ned, eller om styrelsen finder det mest sandsynligt, at Titan har mulighed for samt incitament til at blive på markedet, og i så fald i hvilken form.

5.2.2.2.1 Vurdering af scenariet, hvor Titan forlader markedet i form af nedlukning

5.2.2.2.1.1 Titans anbringender vedr. nedlukning af Titan

506. Titan har angivet, at hvis fusionen ikke gennemføres, og [xxx]. Titan har angivet, at [xxx].³³³ Titan har i forlængelse heraf oplyst, at [xxx].

507. Det skal hertil bemærkes, at Titan, som nævnt ovenfor, ikke har indsendt nogen former for interne dokumenter, der understøtter ovenstående anbringender. Styrelsen har af den grund foretaget vurderingen af dette scenarie på baggrund af egne analyser i det følgende afsnit.

³³⁰ Jf. Titans svar af 3. november 2021 på styrelsens spørgsmål 1 af 15. oktober 2021.

³³¹ Jf. Titans svar af 3. november 2021 på styrelsens spørgsmål 1 af 15. oktober 2021.

³³² Jf. Styrelsens spørgsmål 1 af 15. oktober 2021.

³³³ Jf. Titans svar af 3. november 2021 på styrelsens spørgsmål 1 af 15. oktober 2021.

5.2.2.2.1.2 Styrelsens vurdering af sandsynligheden for nedlukning af Titan

508. Titan har som nævnt ovenfor anført, at [xxx].
509. [xxx].³³⁴ [xxx].
510. [xxx].³³⁵ [xxx] det er styrelsens vurdering, at Titan [xxx].
511. Det er styrelsens vurdering, at der eksisterer alternativer til nedlukning – eventuelt i en tilpasset form hvad angår anlæg og medarbejdere m.v. – som er mulige og kommercielt forsvarlige for Titan, [xxx].
512. Efter styrelsens vurdering kan det således være muligt for Titan at fortsætte på markedet som i) salg af forretningen til en af de øvrige Volvo- og Renault-forhandlere, ii) autoriseret forhandler eller reparatør under et andet lastbilmærke, iii) autoriseret Volvo-reparatør, iv) uafhængig reparatør, eller v) salg til en anden aktør.
513. Det er styrelsens vurdering, at Titan også ville kunne sælge til en anden aktør, der ville kunne fortsætte i Titans område, idet Titan vil have et økonomisk incitament til at sælge til en anden aktør frem for at lukke alle forhandlingsstederne ned. [xxx]. Det er derfor styrelsens vurdering, at Titan vil have en større interesse og økonomisk incitament til at sælge virksomheden til en anden aktør frem for en nedlukning.
514. Det er derfor styrelsens vurdering, at nedlukning ikke er det mest sandsynlige scenarie for Titan, da Titan vil have et økonomisk incitament til at fortsætte i en anden form.
515. Det er endvidere styrelsens vurdering, at hvis Titan valgte at lukke virksomheden, ville det kontrafaktiske scenarie svare nogenlunde til fusionsscenariet, [xxx].
516. Det skal på den baggrund vurderes, hvilket af de scenarier, hvor Titan bliver på markedet i en anden form, der er mest sandsynligt.

5.2.2.2.2 Vurdering af scenarierne, hvor Titan forbliver på markedet

517. For så vidt angår Titans muligheder for at forblive på markedet i en anden form er nedenstående muligheder blevet overvejet:
- » Salg til en af de øvrige Volvo-forhandlere
 - » Autorisation som forhandler eller reparatør under et andet lastbilmærke
 - » Autorisation som reparatør under Volvo, men uden forhandlerautorisation
 - » Uafhængig reparatør

5.2.2.2.2.1 Salg til en af de øvrige Volvo- og Renault-forhandlere

5.2.2.2.2.1.1 Titans anbringender

518. Titan har angivet, at det kan være en [xxx]³³⁶ [xxx]

³³⁴ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser, (2004 C 31/5), punkt 90.

³³⁵ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser, (2004 C 31/5), punkt 91.

³³⁶ Jf. Titans svar af 3. november 2021 på styrelsens spørgsmål 1 af 15. oktober 2021.

5.2.2.2.1.2 Styrelsens vurdering

519. Titan har selv angivet, at [xxx] og fortsætte som en autoriseret forhandler.³³⁷
520. Det er styrelsens vurdering, at [xxx], [xxx], og det er Volvo Danmark, der skal indgå en forhandleraftale med en af de øvrige Volvo- og Renault-forhandlere for Titans område.
521. Det er derfor ikke et sandsynligt scenarie, at Titan ville sælge til en af de øvrige Volvo- og Renault-forhandlere.

5.2.2.2.2 Autorisation som forhandler eller reparatør under et andet lastbilmærke

5.2.2.2.2.1 Titans anbringender

522. Titan har angivet, at [xxx] samtlige eksisterende lastbilmærker allerede er repræsenteret i de samme geografiske områder, som Titan er beliggende i.³³⁸
523. Titan har anført, at der er visse lastbilmærker, der ikke, på nuværende tidspunkt, er repræsenteret i Danmark. Det er Titans opfattelse, at årsagen til dette er, at der i Danmark er krav om høj kvalitet og driftssikkerhed, som afholder øvrige lastbilmærker for at træde ind på det danske marked. [xxx].³³⁹
524. Titan har endvidere forholdt sig til, [xxx]. For at blive autoriseret reparatør har lastbilproducenterne opstillet nogle kvalitative krav, der skal være opfyldt, før en reparatør kan blive autoriseret. Titan har bemærket, at det er lastbilproducenten, der i sidste ende træffer beslutning om, hvorvidt Titan ville kunne blive autoriseret reparatør.³⁴⁰
525. Titan har angivet, at [xxx].³⁴¹
526. Titan mener [xxx].

5.2.2.2.2.2 Styrelsens vurdering

527. Titans mulighed for – enten på egen hånd eller via/efter frasalg til ny ejer – at blive autoriseret under et andet lastbilmærke omfatter både muligheden for at opnå autorisation som forhandler af og/eller reparatør af lastbiler et andet lastbilmærke end Volvo og Renault.
528. Disse scenarier omfatter også Titans mulighed for at blive solgt til en anden eksisterende aktør, der ville kunne blive autoriseret under et andet lastbilmærke.
529. I det følgende vil det først blive gennemgået, hvad der er styrelsens vurdering af i) Titans mulighed og incitament for at blive autoriseret *forhandler* under et andet mærke og dernæst ii) Titans mulighed og incitament for at blive autoriseret *reparatør* under et andet mærke.

³³⁷ Som angivet ovenfor har styrelsen ikke taget stilling til, hvorvidt der er forhold i forhandlerkontrakten, som giver anledning til, at forhandlerkontrakten ikke vil falde inden for betingelserne for fritagelse efter gruppefritagelsen for vertikale aftaler, herunder Volvo Danmarks opsigelse af Titan som autoriseret forhandler og reparatør. På den baggrund er der ikke i nærværende tale om en konkret og endelig stillingtagen til, om der for Volvo Danmarks selektive distributionssystem foreligger et salgssystem, som er fritaget efter gruppefritagelsen for vertikale aftaler.

³³⁸ Jf. Titans svar af 3. november 2021 på styrelsens spørgsmål 1 af 15. oktober 2021.

³³⁹ Jf. Titans svar af 18. november 2021 på styrelsens spørgsmål 2 af 9. november 2021.

³⁴⁰ Jf. Titans svar af 25. maj 2022 af styrelsens spørgsmål af 17. maj 2022.

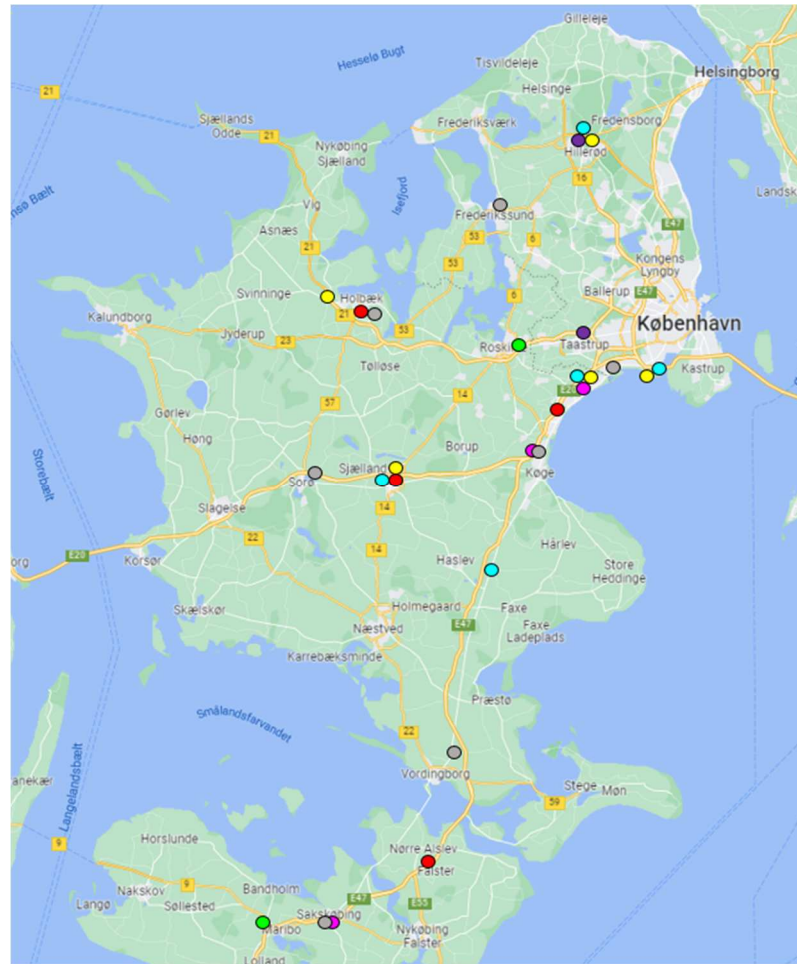
³⁴¹ Jf. Titans svar af 25. maj 2022 af styrelsens spørgsmål af 17. maj 2022.

Autoriseret forhandler under et andet lastbilmærke (enten som Titan eller via salg til en autoriseret forhandler)

530. Titan har oplyst, at de øvrige lastbilmærker allerede er aktive i Titans område, samt at de lastbilmærker, der ikke allerede er til stede i Danmark, [xxx]. [xxx].
531. Styrelsens undersøgelser viser, at de store lastbilmærker, som Scania, MAN, IVECO, Mercedes-Benz og DAF er til stede flere steder på Sjælland, jf. Figur 5.4. Det fremgår dog af kortet, at ikke alle lastbilmærker har lige stor repræsentation på Sjælland, herunder i Titans områder. Det kan derfor ikke udelukkes, at producenterne MAN, Mercedes, DAF eller IVECO kunne være interesseret i at overtage en eller flere af Titans værksteder eller lade Titan opnå autorisation under sig, hvor de ikke allerede selv er til stede. [xxx].
532. Det er hertil relevant at bemærke, at Volvo Danmark [xxx] kan tale for, at forhandlere autoriseret under andre lastbilmærker potentielt også kunne være interesseret i at overtage særligt de udsalgssteder/værksteder, hvor forhandlerne ikke umiddelbart er repræsenteret særligt i forvejen. Hvis et lastbilmærke var interesseret i at udvide forretningen, ville det være muligt, igennem et opkøb af Titan, at overtage de eksisterende anlæg, udstyr og medarbejdere i disse områder, hvor lastbilmærket fx ikke allerede selv er til stede. Dette ville være et alternativ til, at lastbilmærket selv skulle undersøge mulige anlæg, der evt. ville kræve en tilpasning i forhold til salgssted og værksted, herudover købe udstyr, ansætte kvalificerede medarbejdere osv.³⁴²

³⁴² [xxx]

Figur 5.4 Nuværende placering af Volvo Truck Center, Titan Lastvogne samt parternes konkurrenter



Note: ● Volvo Truck Center, ● Titan Lastvogne, ● MAN, ● Mercedes, ● IVECO, ● DAF, ● Scania

Kilde: Styrelsens illustration udarbejdet med Google Maps. Oplysningerne i figuren er baseret på parternes fusionsanmeldelse punkt 6 og 19, samt Volvo Danmarks svar af 16. februar 2022 på styrelsens spørgsmål af 25. januar 2022.

De økonomiske konsekvenser ved at opnå autorisation under en anden lastbilproducent

533. Som konsekvens af, at Volvo Danmark har opsagt Titans forhandleraftale, vil Titan ikke længere være en del af Volvo Danmarks servicenetværk, når opsigelsen effektueres. Kunder, der har indgået en serviceaftale – fx Guld, Sølv eller Blå – med Titan eller en anden autoriseret Volvo- og Renault-forhandler, vil derfor ikke kunne anvende deres serviceaftale hos Titan fremadrettet. Styrelsens vurderer derfor, at Titan vil miste en væsentlig andel af deres lastbilkunder, idet ca. [xxx] pct. af lastbilkunder, der kører Volvo eller Renault, har indgået serviceaftaler til deres lastbiler.³⁴³ Styrelsen forventer, at langt størstedelen af disse kunder vil

³⁴³ Jf. Parternes svar af 6. maj 2022 på styrelsens spørgsmål 1 af 3. maj 2022.

anvende andre Volvo- og Renault-autoriserede værksteder, da serviceaftalerne typisk dækker en periode på 4-10 år fra indgåelsen. Dette understøttes af resultaterne af styrelsens kundeundersøgelse, som viser, at [60-70] pct. af Titans kunder, med en serviceaftale, har svaret, at de vil få udført service hos et andet autoriseret Volvo- og Renault-værksted, hvis Titan lukkede permanent.³⁴⁴ Det faktiske antal kunder, som skifter, vil formentlig være større, da Volvo Danmark vil etablere sig i Titans område, hvilket ikke indgik som en forudsætning i spørgsmålet i kundeundersøgelsen.

534. Det er dog styrelsens vurdering, at Titan vil kunne beholde en del af de kunder, der køber reparationer og vedligehold ad hoc (dvs. kunder der køber reparations- og vedligeholdelsesydelser, der ikke er dækket af en serviceaftale). Styrelsens kundeundersøgelse viser, at der er en diversion ratio fra Titan for reparation og vedligehold ad hoc til *"et værksted autoriseret af en anden lastbilproducent end Volvo/Renault"* på [5-10] pct., hvilket understøtter, at værksteder autoriseret af et andet lastbilmærke er et relevant alternativ for en mindre del af Titans kunder. Styrelsen bemærker dog, at denne andel ikke nødvendigvis er retvisende for, hvor mange ad hoc-kunder Titan kan fastholde i dette scenarie, da Titan i dette scenarie ikke vil stoppe sine aktiviteter på markedet, men i stedet fortsætte som autoriseret forhandler og værksted under et andet lastbilmærke. For kunderne vil Titan fortsat være til stede i et eller flere af de samme anlæg med mekanikere med et stort kendskab til Volvo- og Renault-lastbiler og Volvo-busser, hvorfor Titan potentielt ville kunne fastholde en større andel af de nuværende ad hoc kunder.³⁴⁵
535. Titan havde i 2020 en omsætning på [xxx]. kr. fra reparations- og vedligeholdelsesydelser til lastbiler og [xxx] kr. fra reparations- og vedligeholdelsesydelser til busser, hvor ydelserne ikke er omfattet af serviceaftaler. Det er dog styrelsens vurdering, at Titan ikke vil kunne fastholde alle nuværende ad hoc-kunder, da Volvo Danmark vil være etableret i de samme områder, og dermed vil kunne overtage en del af disse kunder.
536. Titan vil, som autoriseret forhandler af et andet lastbilmærke, kunne skabe en vis omsætning. Det er styrelsens vurdering, at Titan i det tilfælde vil have omsætning fra detailsalg af lastbiler og busser, reparation og vedligehold samt reservedele.
537. Det er derfor styrelsens vurdering, at det vil være et muligt scenarie for Titan at blive autoriseret forhandler under et andet lastbilmærke, og at Titan vil have incitament til dette. Titan vil derved kunne skabe en vis omsætning, da Titan vil blive en del af et andet autoriseret netværk. Herudover vil Titan også kunne fastholde en vis andel af deres nuværende Volvo- og Renault-kunder. Det er styrelsens vurdering, at et andet lastbilmærke vil kunne have incitament til at have Titan som autoriseret forhandler eller at opkøbe Titan, både pga. den geografiske placering samt [xxx].
538. Det er endvidere styrelsens vurdering, at Titan vil kunne lægge et konkurrencepres på Volvo Danmark i relation til reparationer og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler samt Volvo-busser, om end Titans betydning forventeligt vil være reduceret betydeligt sammenlignet med situationen før fusionen. Som autoriseret forhandler af et andet lastbilmærke, vil Titan

³⁴⁴Der var herudover [0-5] pct. af respondenter, der svarede, at de i så fald ville håndtere alle reparationer og service af på eget værksted, [5-10] pct. af respondenter ville håndtere visse reparation- og serviceydelser på eget værksted og købe visse reparation- og serviceydelser på eksterne værksteder, når behovet opstod, [10-20] pct. af respondenterne ville ikke indgå nye reparations- og servicekontrakter med et andet værksted, men i stedet købe reparations- og serviceydelser, når behovet opstod, [5-10] pct. af respondenterne ville købe reparations- og servicekontrakter hos et autoriseret værksted under en anden lastbilproducent, [5-10] pct. af respondenterne ville købe reparations- og servicekontrakter hos et uafhængigt værksted, og [0-5] pct. har svaret "andet".

³⁴⁵Det skal hertil bemærkes, at Titan over tid potentielt kunne miste en andel af de Volvo- og Renault-kunder, der køber reparation og vedligehold ad hoc, da Volvo Danmark har angivet, at [xxx] pct. af de kunder, der køber reparationer og vedligehold ad hoc uden for serviceaftalen, anvender det samme autoriserede værksted, de benytter ved reparationer og vedligehold, der er omfattet af serviceaftalen, se punkt 636 nedenfor.

udelukkende have aktiviteter med reparation og vedligehold af ad hoc-kunder af Volvo- og Renault-lastbiler og Volvo-busser, da Volvo Danmark ved etablering i områderne med egne forhandlere, vil overtage en del af Titans ad hoc-kunder samt de kunder, der har indgået en serviceaftale med Volvo.

539. Det er styrelsens vurdering, at [xxx]. I dette tilfælde skønner styrelsen, at Titan på et marked for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler vil opnå en markedsandel på [0-5] pct. på et marked afgrænset til Danmark, og en markedsandel på [5-10] pct. på et marked afgrænset til Sjælland og øerne, jf. tabel 5.9. Beregningen af parternes markedsandele for markedet for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler er beskrevet i bilag 7, afsnit 7.6.1.

Tabel 5.9 Forventede markedsandele på et marked for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler – Titan som autoriseret forhandler under et andet lastbilmærke

	Danmark (pct.)	Sjælland og øerne (pct.)
Titan	[0-5]	[5-10]
Volvo	[50-60]	[60-70]

Note: Metode til opgørelse af markedsandele er beskrevet i bilag 2.

Kilde: Styrelsens beregninger ud fra styrelsens markedsundersøgelse blandt fusionsparternes konkurrenter

540. På et marked for detailsalg af originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler, skønner styrelsen, at Titan vil opnå en markedsandel på omkring [0-5] pct. på et marked afgrænset til Danmark, og en markedsandel på [0-5] pct. på et marked afgrænset til Sjælland og øerne, jf. tabel 5.10. Beregningen af parternes markedsandele for markedet for detailsalg af originale reservedele for Volvo- og Renault-lastbiler er beskrevet i bilag 7, afsnit 7.6.2.

Tabel 5.10 Forventede markedsandele på et marked for detailsalg af originale reservedele for Volvo- og Renault-lastbiler – Titan som autoriseret forhandler under et andet lastbilmærke

	Danmark (pct.)	Sjælland og øerne (pct.)
Titan	[0-5]	[0-5]
Volvo	[60-70]	[80-90]

Note: Metode til opgørelse af markedsandele er beskrevet i bilag 2.

Kilde: Styrelsens beregninger ud fra styrelsens markedsundersøgelse blandt fusionsparternes konkurrenter

541. Det er endvidere styrelsens vurdering, at Titan på et marked for reparation og vedligehold af Volvo-busser vil opnå en markedsandel på [0-5] pct. på et marked afgrænset til Danmark, og en markedsandel på [0-5] pct. på et marked afgrænset til Sjælland og øerne, jf. tabel 5.11. Beregningen af parternes markedsandele for markedet for reparation og vedligehold af Volvo-busser er beskrevet i bilag 7, afsnit 7.6.3

Tabel 5.11 Forventede markedsandele på markedet for reparation og vedligehold af Volvo-busser – Titan som autoriseret forhandler under et andet lastbilmærke

	Danmark (pct.)	Sjælland og øerne (pct.)
Titan	[0-5]	[0-5]
Volvo	[40-50]	[70-80]

Note: Metode til opgørelse af markedsandele er beskrevet i bilag 2.

Kilde: Styrelsens beregninger ud fra styrelsens markedsundersøgelse blandt fusionsparternes konkurrenter

542. På et marked for detailsalg af reservedele til Volvo-busser, skønner styrelsen, at Titan vil opnå en markedsandel på [0-5] pct. på et marked afgrænset til Danmark, og en markedsandel på [0-5] pct. på et marked afgrænset til Sjælland og øerne, se tabel 5.12. Beregningen af parternes markedsandele for markedet for detailsalg af originale reservedele til Volvo-busser beskrevet i bilag 7, afsnit 7.6.4.

Tabel 5.12 Forventede markedsandele på et marked for detailsalg af originale reservedele til Volvo-busser – Titan som autoriseret forhandler under et andet lastbilmærke

	Danmark (pct.)	Sjælland og øerne (pct.)
Titan	[0-5]	[0-5]
Volvo	[50-60]	[60-70]

Note: Metode til opgørelse af markedsandele er beskrevet i bilag 2.

Kilde: Styrelsens beregninger ud fra styrelsens markedsundersøgelse blandt fusionsparternes konkurrenter

Autoriseret reparatør under et andet lastbilmærke (enten som Titan eller via salg til en anden autoriseret reparatør)

543. Titan vil alternativt kunne blive autoriseret reparatør under et andet lastbilmærke. Lastbilproducenterne stiller krav til, hvornår en reparatør kan blive autoriseret, og hvis Titan lever op til disse krav, vil dette være en mulighed for Titan, hvis en af lastbilproducenterne kunne være interesseret i dette.
544. Titan vil dog i denne situation ikke være forhandler, hvorfor Titan vil miste omsætning fra detailsalg og klargøring af Volvo- og Renault-lastbiler, og Titan vil heller ikke have omsætning fra detailsalg og klargøring fra det pågældende lastbilmærke. Som angivet ovenfor havde Titan i 2020 en omsætning på [xxx]. kr. fra detailsalg af tunge Volvo- og Renault-lastbiler, hvorfor Titan vil miste denne del af den samlede omsætning som autoriseret reparatør under et andet lastbilmærke.
545. I forhold til reparationer og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler og Volvo-busser, er det styrelsens vurdering, at Titan i dette tilfælde kun vil kunne beholde en del af deres nuværende kunder. Det at Titan, i dette scenarie, ikke vil have detailsalg af Volvo- og Renault-lastbiler vil

medføre, at Titan mister en vigtig salgskanal for værkstedet. Parterne har redegjort for, at en [xxx] andel af kunderne ofte benytter det værksted, hvor lastbilen er købt, se punkt 636.

546. Dog vil Titan, som autoriseret reparatør under et andet lastbilmærke, kunne skabe et nyt kundenetværk for de kunder, der har lastbiler eller busser af det pågældende mærke, inklusive kunder, der har serviceaftaler med lastbilmærket. Det er derfor styrelsens vurdering, at Titan ville kunne opnå en vis omsætning for reparation og vedligehold af det pågældende mærkes kunder, der køber reparations- og vedligeholdelsesydelse under en serviceaftale eller ad hoc. Herudover vil Titan også have mulighed for at have salg af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler, Volvo-busser, dog i et mindre omfang end i dag, og til det pågældende lastbilmærke.
547. Da Titan i dette tilfælde ikke vil have detailsalg af lastbiler, vil Titan være nødsaget til at tilpasse deres nuværende anlæg. En del af Titans anlæg bliver brugt til detailsalg af lastbiler og en del af værkstedet bliver brugt til klargøring af lastbiler, hertil vil Titan skulle afskedige salgspersonale samt mekanikere, der ikke længere ville være brug for.
548. På baggrund af ovenstående er det derfor styrelsens vurdering, at det vil være et muligt scenarie for Titan, at blive autoriseret reparatør under et andet lastbilmærke, da der vil være et økonomisk incitament for Titan, selvom Titan vil miste omsætning fra detailsalg. Det er endvidere styrelsens vurdering, at et andet lastbilmærke potentielt kunne have interesse i at have Titan som autoriseret reparatør eller ved opkøb, både pga. den geografiske placering samt [xxx].
549. Titan vil også i dette scenarie kunne lægge et vist konkurrencepres på Volvo Danmark i relation til reparationer og vedligeholdelsesydelse af Volvo- og Renault-lastbiler samt Volvo-busser, om end Titans betydning også i dette tilfælde vil være reduceret betydeligt sammenlignet med situationen før fusionen. Titan vil også her primært fokusere på ad hoc-opgaver, da Volvo Danmark ved etablering i områderne med egne forhandlere, vil overtage en del af Titans ad hoc-kunder samt de kunder, der har indgået en serviceaftale med Volvo.

5.2.2.2.2.3 Autorisation som reparatør under Volvo, men uden forhandlerautorisation

5.2.2.2.2.3.1 Titans anbringender

550. For så vidt angår muligheden for at blive autoriseret reparatør under Volvo, men i så fald uden forhandlerautorisation, [xxx].
551. Titan har til dette anført [xxx].

5.2.2.2.2.3.2 Styrelsens vurdering

552. Såfremt Titan kan fortsætte deres aktiviteter på eftersalgsmarkederne som autoriseret reparatør af Volvo- og Renault-lastbiler og Volvo-busser og dermed forblive i Volvo Danmarks distributionsnetværk, vil Titan bl.a. opnå de samme fordele i forhold til anskaffelse af originale reservedele og deltagelse i Volvo Danmarks serviceaftalenetværk med de øvrige autoriserede forhandlere.
553. For at Titan kan [xxx], [xxx]. [xxx].³⁴⁶ [xxx].³⁴⁷
554. Det er styrelsens vurdering, at det ikke kan udelukkes, at det kan være økonomisk rentabelt for Titan[xxx], at fortsætte som autoriseret Volvo- værksted fra et eller flere af deres fire

³⁴⁶ Jf. Titans svar af 20. juni 2022 på styrelsens spørgsmål 1 af 15. juni 2022.

³⁴⁷ Jf. Volvo Danmarks svar af 30. maj 2022 på styrelsens spørgsmål 9 af 24. maj, 2022, punkt 24.

- nuværende værksteder. Det skyldes bl.a., at Titan som autoriseret værksted fortsat vil indgå i Volvo Danmarks serviceaftalenetværk og derfor fortsat vil kunne servicere Volvo- og Renault-lastbiler med gældende serviceaftaler. Dertil kommer, at Titan, som autoriseret værksted også vil kunne opnå de særlige fordele for så vidt angår adgangen til OEM-reservedele.
555. Det er dog ikke op til Titan alene at afgøre, da Volvo Danmark ville skulle acceptere en potentiel ansøgning fra Titan om at fortsætte som autoriseret reparatør.³⁴⁸ Volvo Danmark har [xxx].³⁴⁹
556. Volvo Danmark har dog oplyst, [xxx].
557. Da Volvo Danmark [xxx] [xxx], er det styrelsens vurdering, at det ikke vil være interessant for Volvo Danmark at udnævne Titan som permanent autoriseret reparatør på Sjælland og øerne. Det kan dog ikke udelukkes, at Titan vil kunne fortsætte som autoriseret reparatør i en [xxx] periode [xxx]³⁵⁰, [xxx].
558. Styrelsen vurderer, at det ikke er sandsynligt, at Volvo Danmark vil udnævne Titan som permanent autoriseret reparatør – uanset om Titan opfylder betingelserne i reparatøraftalen eller ej – i en situation, hvor fusionen ikke gennemføres. [xxx] og korrespondance mellem Volvo Danmark og Titan, [xxx].³⁵¹ [xxx].³⁵² [xxx]. Derimod viser bl.a. en intern strategiplan fra [xxx], at Volvo Danmark [xxx].
559. *For det andet* vurderer styrelsen, at Volvo Danmarks [xxx]. Dette ses bl.a. med Nyboes Auto på Bornholm, hvor styrelsen bemærker, at Nyboes Auto blev udnævnt som autoriseret værksted af Volvo Danmark i forbindelse med, at Titan lukkede sin afdeling på Bornholm i 2019. Derudover findes der et eksempel på, at Volvo Danmark heller ikke har interesse i at udnævne autoriserede værksteder i områder, hvor Volvo Danmark ikke selv er til stede. Da Titan lukkede sine salgs- og værkstedsaktiviteter i Slagelse, forsvandt kundernes mulighed dermed også for at få serviceret deres Volvo- og Renault-lastbiler på et autoriseret værksted i Slagelse og omegn.³⁵³ Volvo Danmark undlod efterfølgende selv at åbne et værksted eller autorisere et værksted i Slagelse, hvilket må formodes, at skyldes, at [xxx].³⁵⁴
560. Efter nedlukningen af Titan i Slagelse startede [xxx] et uafhængigt værksted, Eisensøe ApS, og har siden haft succes med at udvide forretningen.³⁵⁵
561. Direkte adspurgt om Eisensøe kunne have interesse i at blive autoriseret reparatør i Volvo-netværket svarede Eisensøe:

[xxx]³⁵⁶

³⁴⁸ [xxx].

³⁴⁹ Jf. Volvo Danmarks svar af 4. juli 2022 på styrelsens spørgsmål 2 af 29. juni 2022, punkt 5.

³⁵⁰ [xxx].

³⁵¹ Jf. Titans svar af 29. juni 2022 på styrelsens spørgsmål af 27. juni 2022, bilag af 6. januar 2020.

³⁵² Jf. Volvo Danmarks svar af 30. maj 2022 på styrelsens spørgsmål 1 af 18. maj 2022, punkt 1.

³⁵³ Det nærmeste Volvo- og Renault-autoriseret værksted var derefter i Ringsted.

³⁵⁴ Styrelsen er opmærksom på, at dette eksempel ikke direkte viser, at Volvo Danmark har interesse i ikke at tildele autorisation til værksteder i de områder, hvor Volvo Danmark allerede er til stede, da eksemplet omhandler Titans område. Styrelsen vurderer dog, at eksemplet kan understøtte, at Volvo Danmark generelt ikke har interesse i at tildele autorisation til værksteder i områder, hvor de allerede har tildelt autorisation til forhandlere, uanset om der er tale om områder, hvor der er eksterne forhandlere til stede, eller om der er tale om områder, hvor et Volvo Truck Center er til stede.

³⁵⁵ Jf. styrelsens møde med Eisensøe ApS den 15. juni 2022.

³⁵⁶ Jf. styrelsens møde med Eisensøe ApS den 15. juni 2022.

-
562. Ovenstående underbygger efter styrelsens vurdering, at [xxx].
563. Styrelsen har overvejet, om den manglende aktivitet fra Volvo-autoriserede forhandlere og værksteder i og omkring Slagelse skyldes, at området er økonomisk mindre attraktivt at drive forretning i. Interne dokumenter hos Volvo Danmark [xxx].³⁵⁷
564. *For det tredje* er det styrelsens vurdering, at Volvo Danmarks[xxx] på Sjælland og øerne. Det skyldes bl.a., at en udnævnelse af et eller flere autoriserede værksteder på Sjælland og øerne, [xxx]. Derudover kan der opstå mangel på lastbilmekanikere til Volvo Danmarks planlagte centre, såfremt et eller flere af Titans værksteder fortsætter sin drift.
565. Det er på baggrund af ovenstående styrelsens vurdering, at selv hvis Titan – [xxx] – måtte have en interesse i at fortsætte som autoriseret værksted i Volvo Danmarks autoriserede netværk fra et eller flere af Titans nuværende værksteder, er det ikke sandsynligt, at Volvo Danmark har incitament til at udnævne Titan som autoriseret værksted, [xxx] og uanset [xxx] i Titan. [xxx]. Styrelsen vurderer derfor, at det ikke er sandsynligt, at Titan vil kunne fortsætte som autoriseret værksted i Danmark under Volvo.

5.2.2.2.4 Titan som uafhængig reparatør

5.2.2.2.4.1 Titans anbringender

566. Titan har angivet, at [xxx]³⁵⁸. Herudover har Titan anført, [xxx].³⁵⁹ Titan har endvidere anført, [xxx].³⁶⁰
567. [xxx].
568. Titan har endvidere anført, [xxx].³⁶¹ [xxx].³⁶²
569. Titan har angivet, at [xxx], [xxx], [xxx].³⁶³

5.2.2.2.4.2 Styrelsens vurdering

570. Titan har, som nævnt, gjort gældende, [xxx].
571. Titan vil også i dette scenarie [xxx].
572. Titan vil herudover også miste omsætning fra de kunder, der har en serviceaftale med Volvo Danmark, da disse kunder vil skulle benytte en autoriseret reparatør.
573. Det er styrelsens vurdering, at Titan vil kunne beholde en del af de nuværende kunder, der køber reparations- og vedligeholdelsesydelser ad hoc. Det er dog styrelsens vurdering, at Titan vil miste den del af ad hoc-kunderne, der vil foretrække at benytte et autoriseret værksted frem for en uafhængig reparatør. [xxx].

³⁵⁷ Jf. Volvo Danmarks svar af 30. maj 2022 på styrelsens spørgsmål 11 af 24. maj 2022, punkt 35.

³⁵⁸ Jf. Titans svar af 3. november 2021 på styrelsens spørgsmål 1 af 15. oktober 2021.

³⁵⁹ Jf. Titans svar af 25. maj 2022 af styrelsens spørgsmål af 17. maj 2022.

³⁶⁰ Jf. Titans svar af 25. maj 2022 af styrelsens spørgsmål af 17. maj 2022.

³⁶¹ [xxx]. Titan vil som uafhængig reparatør ikke have denne mulighed, [xxx], og Titan vil ikke have mulighed for at returnere ikke-anvendte reservedele Jf. Titans svar af 25. maj 2022 af styrelsens spørgsmål af 17. maj 2022.

³⁶² Jf. Titans svar af 18. november 2021 på styrelsens spørgsmål 1 af 9. november 2021.

³⁶³ Jf. Titans svar af 18. november 2021 på styrelsens spørgsmål 1 af 9. november 2021.

-
574. Styrelsens kundeundersøgelse viser, at der er en diversion ratio fra Titan for reparationer og vedligehold ad hoc til uafhængige værksteder på [30-40] pct., hvilket understøtter, at Titan, som en uafhængig reparatør, er et relevant alternativ for den del af Titans kunder, der køber reparationer og vedligehold ad hoc. Styrelsen bemærker dog, at denne andel ikke nødvendigvis er retvisende for, hvor mange ad hoc-kunder Titan, som uafhængig reparatør, reelt kan fastholde i dette scenarie, da Titan i dette scenarie ikke vil være permanent lukket, som spørgsmålet i kundeundersøgelsen beroede på, hvorfor Titan potentielt kunne beholde en større andel af disse kunder. I dette scenarie er der derfor en vis sandsynlighed for, at en del af Titans nuværende kunder også vil vælge Titan, i det omfang at Titan kan fortsætte med alle eller nogle af de samme anlæg og samme medarbejdere m.v., da kunderne allerede har opbygget en relation til disse.
575. Hvis Titan blev uafhængig reparatør, er det styrelsens vurdering, at Titan ville have mulighed for at skabe en rentabel virksomhed. Det ses af styrelsens konkurrentundersøgelse, at uafhængige værksteder har aktiviteter og genererer en omsætning inden for reparationer og vedligehold af bl.a. Volvo- og Renault- lastbiler og Volvo-busser, og det underbygger, at det kunne være muligt og kommercielt interessant for Titan at blive en uafhængig reparatør.
576. Et godt eksempel på dette er Eisensøe ApS. Eisensøe ApS er aktiv og har en rentabel forretning gennem et enkelt værksted med bl.a. salg af reparations- og vedligeholdelsesydelse af lastbiler og busser,³⁶⁴ herunder særligt til Volvo- og Renault-lastbiler. Eisensøe ApS havde i 2020 en omsætning fra salg af reparations- og vedligeholdelsesydelse til lastbiler på [xxx] kr., hvoraf ca. [xxx]. kr. var fra Volvo- og Renault-lastbiler, samt en omsætning på [xxx] kr. til busser, hvoraf [xxx]. kr. var fra Volvo-busser. Et andet eksempel er Ølstykke Auto, der bl.a. er aktiv med reparations- og vedligeholdelsesydelse af lastbiler. Ølstykke Auto havde i 2020 en omsætning fra salg af reparations- og vedligeholdelsesydelse til lastbiler på [xxx]. kr., hvoraf [xxx] kr. var fra Volvo- og Renault-lastbiler.
577. Titans omsætning fra reparation og vedligehold (ikke omfattet af en serviceaftale) af Volvo- og Renault-lastbiler fra 2020 var på [xxx] kr. Selvom der er tale om en [xxx], hvis man sammenligner med fx Eisensøe ApS, vil det stadig være en mulighed for Titan at blive uafhængig reparatør.
578. Ud over selv at blive uafhængig reparatør, vil Titan også vil kunne blive solgt til en anden uafhængig reparatør. [xxx], hvorfor en uafhængig reparatør, der ønsker at udvide, kan overtage alle eller nogle af Titans anlæg og medarbejdere m.v. Det kunne også være en mulighed at sælge til en ny aktør, der ønsker at træde ind på markedet, dette kunne fx være en ansat hos Titan, der ønsker at starte egen virksomhed, som med Eisensøe ApS, som nævnt i punkt 560.
579. Det er således styrelsens vurdering, at det kunne være et muligt scenarie for Titan at fortsætte som uafhængig reparatør, [xxx]. Det er ikke sikkert, at Titan ville kunne fastholde samtlige af sine anlæg, men det kunne potentielt stadig være kommercielt interessant for Titan, selvom det kun var et enkelt eller to anlæg, Titan ville fastholde. Det ville endvidere også være muligt for Titan at sælge til en anden aktør.³⁶⁵
580. Det er styrelsens vurdering, at Titan i dette scenarie ville kunne lægge et vist konkurrencepres på Volvo Danmark i relation til reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler samt Volvo-busser. Det er styrelsens vurdering, at Titans markedsstyrke, som uafhængig reparatør vil være reduceret betydeligt sammenlignet med situationen før fusionen, [xxx], samt som følge af at Titans aktiviteter primært vil fokusere på ad hoc-kunder, da Titan ikke vil kunne servicere de kunder, der har indgået en serviceaftale. Volvo Danmark og Volvo Danmarks øvrige

³⁶⁴ Jf. Eisensøe ApS årsrapport for perioden 1. januar til 31. december 2021.

³⁶⁵ [xxx].

autoriserede reparatører vil derfor overtage de kunder, der har indgået en serviceaftale samt de kunder, der ønsker at benytte en autoriseret reparatør.³⁶⁶

581. Styrelsen skønner, at Titan på et marked for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler vil opnå en markedsandel på [0-5] pct. på et marked afgrænset til Danmark, og en markedsandel på [0-5] pct. på et marked afgrænset til Sjælland og øerne, jf. tabel 5.13.

Tabel 5.13 Forventede markedsandele på et marked for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler – Titan som uafhængig reparatør

	Danmark (pct.)	Sjælland og øerne (pct.)
Titan	[0-5]	[0-5]
Volvo	[50-60]	[60-70]

Note: Metode til opgørelse af markedsandele er beskrevet i bilag 7.6.

Kilde: Styrelsens beregninger og estimater ud fra styrelsens markedsundersøgelse blandt fusionsparternes konkurrenter.

582. På et nationalt marked for detailsalg af originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler, skønner styrelsen, at Titan vil opnå en markedsandel på [0-5] pct. på et marked afgrænset til Danmark, og en markedsandel på [0-5] pct. på et marked afgrænset til Sjælland og øerne, jf. tabel 5.14.

Tabel 5.14 Forventede markedsandele på et marked for detailsalg af originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler – Titan som uafhængig reparatør

	Danmark (pct.)	Sjælland og øerne (pct.)
Titan	[0-5]	[0-5]
Volvo	[60-70]	[80-90]

Note: Metode til opgørelse af markedsandele er beskrevet i bilag 7.6.

Kilde: Styrelsens beregninger og estimater ud fra styrelsens markedsundersøgelse blandt fusionsparternes konkurrenter.

583. Det er endvidere styrelsens vurdering, at Titan på et marked for reparation og vedligehold af Volvo-busser vil opnå en markedsandel på [0-5] pct. på et marked afgrænset til Danmark, og en markedsandel på [0-5] pct. på et marked afgrænset til Sjælland og øerne, jf. tabel 5.15.

³⁶⁶ [xxx].

Tabel 5.15 **Forventede markedsandele på markedet for reparation og vedligehold af Volvo-busser – Titan som uafhængig reparatør**

	Danmark (pct.)	Sjælland og øerne (pct.)
Titan	[0-5]	[0-5]
Volvo	[40-50]	[70-60]

Note: Metode til opgørelse af markedsandele er beskrevet i bilag 7.6.

Kilde: Styrelsens beregninger og estimater ud fra styrelsens markedsundersøgelse blandt fusionsparternes konkurrenter.

584. På et marked for detailsalg af originale reservedele til Volvo-busser, skønner styrelsens, at Titan vil opnå en markedsandel på [0-5] pct. på et marked afgrænset til Danmark, og en markedsandel på [0-5] pct. på et marked afgrænset til Sjælland og øerne, jf. tabel 5.16.

Tabel 5.16 **Forventede markedsandele på et marked for detailsalg af originale reservedele til Volvo-busser – Titan som uafhængig reparatør**

	Danmark (pct.)	Sjælland og øerne (pct.)
Titan	[0-5]	[0-5]
Volvo	[50-60]	[60-70]

Note: Metode til opgørelse af markedsandele er beskrevet i bilag 7.6.

Kilde: Styrelsens beregninger og estimater ud fra styrelsens markedsundersøgelse blandt fusionsparternes konkurrenter.

5.2.2.2.3 Endelig vurdering af Titans ageren

585. Det er på baggrund af ovenstående afsnit styrelsens vurdering, at det ikke er et sandsynligt scenarie, at Titan kan sælge sine aktiver til en af de øvrige Volvo- og Renault-forhandlere. Det er endvidere styrelsens vurdering, at nedlukning ikke er det mest sandsynlige scenarie for Titan.
586. Det er styrelsens vurdering, at der vil være en kommerciel interesse og et økonomisk incitament for Titan til at fortsætte i en anden form og/eller at sælge til en anden aktør, bl.a. da der findes eksempler på, at det er muligt at skabe en rentabel virksomhed ud fra eksempelvis ét enkelt værksted, som fx Eisensøe ApS eller Ølstykke Auto.
587. Hertil er det også relevant at bemærke, at Titan allerede er etableret i områderne med en kundebase, herunder også kunder, der ikke har indgået en serviceaftale, [xxx], og at der dermed kan være incitament for en anden aktør til at overtage hele eller dele af Titans anlæg.
588. I lyset af disse alternative muligheder er det efter styrelsens vurdering ikke oplagt, at Titan skulle vælge at lukke virksomheden, hvis fusionen ikke kan gennemføres, og Titans aktiviteter dermed ikke overtages af Volvo Danmark, [xxx]. Styrelsen finder, at det samlet set er mere sandsynligt, at Titan vil udnytte én af de alternative muligheder eller en kombination heraf [xxx].

-
589. Det er derfor styrelsens vurdering, at Titan har følgende muligheder:
- » At blive autoriseret forhandler og/eller reparatør under et andet mærke, eller
 - » At blive uafhængig reparatør
590. Det er dog vanskeligt at afklare, hvilken af disse to muligheder, der er mest sandsynligt, da det bl.a. afhænger af andre aktørers interesse i at udvide deres forretning med nye anlæg, samt om Titan lever op til de krav, som andre lastbilproducenter har fastlagt for at kunne blive autoriseret forhandler eller -reparatør.
591. Styrelsen lægger, i vurderingen af fusionens effekter som udgangspunkt, til grund, at Titan vil fortsætte som uafhængig reparatør. Det skyldes, at fusionseffekterne vil være størst i scenariet, hvor Titan fortsætter som uafhængig reparatør sammenlignet med scenariet, hvor Titan fortsætter som autoriseret reparatør under et andet lastbilmærke.
592. Denne vurdering foretages bl.a. på baggrund af, at styrelsens markedsundersøgelser viser, at [xxx].³⁶⁷
593. Styrelsen bemærker desuden, at [xxx].³⁶⁸
594. Endeligt har styrelsen også baseret sin vurdering på, at de autoriserede forhandlere og reparatører primært har fokus på ét lastbilmærke (det mærke, de er autoriseret for), mens uafhængige reparatører har et bredere markedsfokus, da de har fokus på alle mærker, herunder Volvo og Renault. I det følgende gennemgås styrelsens samlede konklusion angående det kontrafaktiske scenarie.

5.2.2.3 Konklusion

595. Som anført er det styrelsens vurdering, at Volvo Danmark – hvis fusionen ikke gennemføres – fastholder opsigelsen af Titan, og at Volvo Danmark vil etablere sig i Titans område. Styrelsen har hertil vurderet, hvilken betydning Volvo Danmarks etablering vil have, samt hvilke muligheder Titan har i denne situation, hvor opsigelsen af Titan træder i kraft [xxx].
596. Styrelsen vurderer på baggrund af ovenstående, at Titan, [xxx], har mulighed for at fortsætte i en anden form som enten i) autoriseret forhandler eller reparatør under et andet lastbilmærke, eller ii) som uafhængig reparatør.
597. Det er således styrelsens vurdering, at Titan fortsat vil være til stede på markedet i en anden form, og derfor vil fastholde en aktivitet inden for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler og Volvo-busser samt have aktiviteter med detailsalg af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler og Volvo-busser.

5.2.3 Vurdering af markedet for detailsalg af lastbiler

598. Som nævnt i afsnit 5.1.3.2.1.1 er markedet for detailsalg af lastbiler blevet overvejet segmenteret efter bl.a. vægtklasse, efter salg af nye hhv. brugte lastbiler og efter anvendelsesformål.
599. En segmentering efter vægtklasse vil indebære, at eventuelle markeder for detailsalg af hhv. lette lastbiler (med en bruttovægt under 5 tons) og mellemvægt lastbiler (med en bruttovægt

³⁶⁷ Jf. styrelsens markedsundersøgelse for lastbilkunder.

³⁶⁸ Dette ses af styrelsens undersøgelse blandt fusionsparternes konkurrenter.

mellem 5 og 16 tons) i Danmark ikke er horisontalt berørte markeder, da parternes samlede markedsandele på disse markeder er hhv. [0-5] pct. og [5-10] pct.³⁶⁹ Disse potentielle markeder vil derfor ikke blive behandlet yderligere.

600. Styrelsens undersøgelser viser, at parternes samlede markedsandel på et eventuelt snævert marked for detailsalg af brugte tunge lastbiler i Danmark er [10-20] pct.³⁷⁰, hvorfor dette eventuelle marked heller ikke vil være horisontalt berørt, og derfor ikke bliver behandlet yderligere.³⁷¹
601. Styrelsens undersøgelser viser endvidere, at parterne på et eventuelt snævert marked for nye, tunge lastbiler (>16 tons) har en samlet markedsandel på [10-20] pct., hvorfor dette eventuelle marked heller ikke vil være horisontalt berørt af fusionen.
602. Ved en eventuel segmentering af tunge lastbiler efter anvendelsesformål vil parternes samlede markedsandel være højest på et eventuelt segment for detailsalg af bygge- og anlægs-/entreprenørlastbiler i Danmark og udgøre [10-20] pct., hvorfor dette eventuelle marked principielt er horisontalt berørt. Heraf udgør Titans markedsandel med udgangspunkt i deres nuværende forretning, som autoriseret Volvo- og Renault-forhandler [0-5] pct. Det er styrelsens vurdering, at fusionen ikke giver anledning til betænkeligheder på dette segment, dels som følge af, at parternes markedsandel ikke er større end [10-20] pct. og dels som følge af, at overlappet er relativt begrænset og vurderes at være væsentligt mindre end [0-5] pct., som følge af, at Titan er opsagt som autoriseret forhandler af Volvo- og Renault-lastbiler i det kontrafaktiske scenarie og vurderes at fortsætte sine aktiviteter som uafhængig reparatør eller autoriseret under et andet lastbilmærke, jf. afsnit 5.2.2.3 ovenfor. Et eventuelt marked for detailsalg af bygge- og anlægs-/entreprenørlastbiler vil derfor ikke blive berørt yderligere. For de øvrige segmenter kategoriseret efter anvendelsesformål gælder, at parternes markedsandel vil være under [10-20] pct. Disse eventuelle segmenter vil derfor heller ikke blive berørt yderligere.
603. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på et marked for detailsalg af lastbiler i Danmark, herunder på eventuelle snævrere markeder segmenteret efter størrelse, anvendelsesformål eller nye hhv. brugte lastbiler.

5.2.4 Vurdering af markedet for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler

604. Volvo Danmark og Titan er i dag begge aktive inden for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler. Det er styrelsens vurdering, at Titan i det kontrafaktiske scenarie også vil være aktiv med reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler som uafhængigt værksted eller som værksted autoriseret under et andet lastbilmærke – dog i væsentlig mindre grad end i dag, jf. afsnit 5.2.2.3 ovenfor. Styrelsen lægger dog i vurderingen af fusionens effekter til grund, at Titan vil fortsætte som uafhængigt værksted, jf. 5.2.2.2.3.
605. Det er styrelsens vurdering, at der skal tages udgangspunkt i et mærkespecifikt marked for reparation og vedligehold af hhv. Volvo- og Renault-lastbiler på et geografisk marked afgrænset til Danmark eller mere snævert afgrænset til Sjælland og øerne, jf. afsnit 5.1.3.3.1 ovenfor.

³⁶⁹ Markedsandele er parternes estimater, jf. Parternes fusionsanmeldelses punkt 182.

³⁷⁰ Markedsandelen er beregnet på baggrund af svarene i styrelsens markedsundersøgelse blandt parternes konkurrenter og parternes egne omsætningsoplysninger oplyst i tabel 20 i bilag 17.

³⁷¹ Det er styrelsens vurdering, at parternes fælles markedsandel på et eventuelt marked for brugte lastbiler omfattende alle vægtklasser er mindre end [10-20] pct., da generelt sælger færre lette og mellemvægt lastbiler end tunge lastbiler.

606. Styrelsen vurderer dog, at markedsforholdene på mærkespecifikke markeder for reparation og vedligehold af hhv. Volvo- og Renault-lastbiler er relativt ensartede,³⁷² og vurderer på den baggrund fusionens virkninger på et samlet marked for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler.

5.2.4.1 Markedsandele og HHI

607. Ifølge Kommissionens retningslinjer kan markedsandele på 50 pct. eller mere i sig selv være et tegn på en dominerende stilling, mens markedsandele mellem 25 og 40 pct. kan give anledning til konkurrenceproblemer afhængigt af de konkrete markedsforhold, herunder antallet af konkurrenter og deres styrke, kapacitetsbegrænsninger eller det forhold, at fusionsparterne eller deres produkter er nære substitutionsprodukter.³⁷³
608. På et marked for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler afgrænset til Danmark vurderer styrelsen, at Volvo Danmark vil opnå en markedsandel på [50-60] pct. i fusionsscenariet, jf. tabel 5.17. Fusionen giver anledning til en stigning i Volvo Danmarks markedsandel på ca. [0-5] pct. sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie, hvor Titan fortsætter som uafhængig reparatør af lastbiler. Styrelsens opgørelse viser til sammenligning, at Volvo Danmark og Titan i dag har markedsandele på hhv. [40-50] pct. og [10-20] pct.³⁷⁴
609. Styrelsen har til brug for beregning af Titans markedsandele i det kontrafaktiske scenarie taget udgangspunkt i, at Titan vil opnå en omsætning, [xxx].³⁷⁵

Tabel 5.17 **Markedsandele og HHI: Markedet for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler – Danmark**

	Fusionsscenariet: Markedsandel (pct.)	Det kontrafaktiske scenarie: Markedsandel (pct.)
Volvo Danmark	[50-60]	[50-60]
Titan Lastvogne	-	[0-5]
Parterne samlet	[50-60]	-
Autohuset Vestergaard A/S	[20-30]	[20-30]
Skifter Lastbil A/S	[10-20]	[10-20]
Im. Stiholt A/S	[0-5]	[0-5]
Truck Center Kolding ApS	[0-5]	[0-5]
Nordsjællands Diesel A/S	[0-5]	[0-5]
Svebølle Auto Service ApS	[0-5]	[0-5]

³⁷² De enkelte reparationer og serviceelementer er umiddelbart ikke helt ensartede fra lastbilmærke til lastbilmærke, bl.a. fordi reservedelene kan være forskellige. Der må derfor antages at være en forholdsvis begrænset efterspørgsels substitution mellem reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler. På udbudssiden gælder der dog for både reparationer af Volvo- hhv. Renault-lastbiler, at de samme fire værksteder på hvert mærkespecifikt marked er autoriseret til at reparere og vedligeholde Volvo- hhv. Renault-lastbiler. Dertil kommer, at styrelsens konkurrentundersøgelse viser, at stort set lige mange værksteder tilbyder reparation og vedligehold af Volvo- hhv. Renault-lastbiler.

³⁷³ 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), punkt 17-18.

³⁷⁴ Disse markedsandele fremgår ikke af Tabel 5.17. Markedsandelene er beregnet på baggrund af oplysninger om parternes detailsalg af reservedele oplyst i fusionsanmeldelsen og konkurrenters salg oplyst i konkurrentundersøgelsen.

³⁷⁵ Styrelsen har foretaget en følsomhedsanalyse af markedsandele på et Sjællandsk marked i bilag 7.6.1.

P. Christensen A/S	[0-5]	[0-5]
Kudsk Nissum	[0-5]	[0-5]
Ikast Lastvognsservice	[0-5]	[0-5]
St. Binderup Auto I/S	[0-5]	[0-5]
Eisensøe ApS	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[0-5]	[0-5]
Total	100	100
HHI	[3.000-4.000]	[3.000-4.000]
Delta HHI	[<150]	

Kilde: Styrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenter og parternes fusionsanmeldelse, bilag 17, tabel 10.

610. På et marked afgrænset til Danmark, vil HHI efter fusionen stige til [3.000-4.000]. Ændringen i HHI ift. det kontrafaktiske scenarie vil være [<150] og holder sig dermed inden for Kommissionens grænseværdier for, hvornår det er usandsynligt, at en fusion vil medføre horisontale konkurrencemæssige betænkeligheder.
611. På et marked for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler afgrænset til Sjælland og øerne, vurderer styrelsen, at Volvo Danmark, vil opnå en markedsandel på [70-80] pct. i fusionsscenariet, jf. tabel 5.18. Fusionen giver anledning til en stigning i Volvo Danmarks markedsandel på ca. [0-5] pct. sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie, hvor Titan fortsætter som uafhængig reparatør af lastbiler på Sjælland.³⁷⁶

Tabel 5.18 - Markedsandele og HHI: Markedet for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler – Sjælland og øerne

	Fusionsscenariet: Markedsandel (pct.)	Det kontrafaktiske scenarie: Markedsandel (pct.)
Volvo Danmark	[70-80]	[60-70]
Titan Lastvogne	-	[0-5]
Parterne samlet	[60-70]	-
Nordsjællands Diesel A/S	[10-20]	[10-20]
Svebølle Auto Service ApS	[5-10]	[5-10]
Eisensøe ApS	[0-5]	[0-5]
BBC A/S	[0-5]	[0-5]
Øvrige ¹	[5-10]	[5-10]
Total	100	100
HHI	[5.000-6.000]	[4.000-5.000]

³⁷⁶ Metoden til opgørelsen af Titans markedsandele på et Sjællandsk marked er beskrevet i punkt 609.

Delta HHI

[≥ 150]

Note 1: Kategorien "Øvrige" består foruden af en række uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærker, som har reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler også af styrelsens estimat over omsætning fra reparatører, som styrelsen ikke har indhentet omsætning fra. Styrelsen er bekendt med minimum 11 værksteder på Sjælland, som ikke har deltaget i Konkurrentundersøgelsen, men som efter styrelsens vurdering kan have aktiviteter med reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler.

Kilde: Styrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenter og parternes oplysninger.

612. På et marked afgrænset til Sjælland og øerne, vil HHI efter fusionen stige til [5.000-6.000]. Ændringen i HHI i forhold til det kontrafaktiske scenarie vil være [≥ 150], jf. tabel 5.18.
613. I opgørelsen af markedsandele er koncernintern omsætning relateret til reparationer og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler ikke medtaget for værksteder, som udover at reparere og vedligeholde tredjeparters lastbiler, også reparerer og vedligeholder lastbiler ejet af koncernforbundne selskaber. Medregnes denne omsætning, vil Titan og Volvo Danmark have markedsandele på [0-5] pct. og [50-60] pct. på et marked afgrænset til Sjælland og øerne. HHI vil stige med [≥ 150] til [3.000-4.000].³⁷⁷
614. HHI og ændringen i HHI i forhold til det kontrafaktiske scenarie ligger dermed over de af Kommissionen fastsatte tærskler for, hvornår det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige betænkeligheder.³⁷⁸
615. Analysen af HHI og ændringen i HHI afhænger dermed, jf. ovenfor, i høj grad af, hvilket geografisk marked, der lægges til grund for vurderingen. Styrelsen vil derfor i de følgende afsnit supplere vurderingen af risikoen for ensidige virkninger med andre analyser, herunder en analyse af ændringen i prisincitament (IPR-analyse), som er uafhængig af markedsafgrænsning.

5.2.4.2 Ensidede virkninger – reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler

616. På et marked for reparation og vedligehold af hhv. Volvo- og Renault-lastbiler har kunderne mulighed for at vælge mellem at købe en reparations- og vedligeholdelsesaftale, som dækker visse reparations- og vedligeholdelsesydelser eller købe reparations- og vedligeholdelsesydelserne *ad hoc* efterhånden, som behovet opstår.
617. Styrelsen vil i det følgende foretage en vurdering af risikoen for ensidige virkninger over for hhv. kunder, der køber reparation og vedligehold over en aftale og kunder, der køber reparation

³⁷⁷ Styrelsen er bekendt med at to værksteder – Nordsjællands Diesel og Svebølle Auto – som udover at reparere og vedligeholde tredjeparters lastbiler også reparerer og vedligeholder lastbiler ejet af koncernforbundne selskaber. Nordsjællands Diesels havde i 2020 en omsætning relateret til reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler (fra salg til interne og eksterne kunder) på [xxx]. kr. på Sjælland og værkstedet generer dermed samlet en omsætning, som er omtrent [xxx], som Volvo Danmarks omsætning fra deres to værksteder på Sjælland ([xxx] kr.).

³⁷⁸ Styrelsen har foretaget en følsomhedsanalyse af markedsandele, hvor det i stedet lægges til grund at Titans omsætning vil svare til to gange omsætningen hos det uafhængige værksted, der har den største omsætning relateret til reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler på Sjælland og øerne, og som ikke er en del af en større koncernomsætningen. I dette scenarie vil Titan og Volvo Danmark opnå markedsandele på hhv. [5-10] pct. og [60-70] pct. på et marked afgrænset til Sjælland og øerne. HHI vil stige med [≥ 150] til [5.000-6.000], jf. bilag 7.6. I dette tilfælde ligger HHI og ændringen i HHI i forhold til det kontrafaktiske scenarie også over de af Kommissionen fastsatte tærskler for, hvornår det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige betænkeligheder.

og vedligehold ad hoc. Det bemærkes dog, at der kan være et sammenfald, idet kunder, der køber reparation og vedligehold, også i et større omfang kan købe vedligehold ad hoc, fx hvis kunden har tegnet en mindre dækkende reparations- og vedligeholdelsesaftale.

5.2.4.2.1 Risiko for ensidige virkninger på reparations- og vedligeholdelsesaftaler til Volvo- og Renault-lastbiler

618. Både Volvo Danmark og Titan tilbyder i dag reparations- og vedligeholdelsesaftaler. Det er dog styrelsens vurdering, at Titan i det kontrafaktiske scenarie som uafhængig reparatør vil ophøre med at tilbyde reparations- og vedligeholdelsesaftaler til Volvo- og Renault-lastbiler, jf. afsnit 572.
619. Fusionen indebærer dermed ikke et horisontalt overlap mellem parterne for så vidt angår salg af reparations- og vedligeholdelsesaftaler til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler.
620. Styrelsen vurderer dog, at der kan eksistere et konkurrencepres mellem på den ene side Volvo Danmarks udbud af reparations- og vedligeholdelsesaftaler til Volvo- og Renault-lastbiler og på den anden side Titans udbud af *ad hoc* reparations- og vedligeholdelsesydelser til Volvo- og Renault-lastbiler, som vil blive internaliseret som følge af fusionen. Det er dog styrelsens vurdering, at konkurrencepresset mellem parterne for så vidt angår salg af disse ydelser vil være relativt begrænset.
621. Det skyldes, at købsbeslutningen vil variere mellem de to måder at indkøbe reparation og vedligeholdelsesydelser. Når en kunde eksempelvis har lagt sig fast på at købe reparation og vedligehold gennem en serviceaftale, vil kunden typisk indgå aftalen over en længere periode, typisk med en varighed på 4-7 år.³⁷⁹ Det kan derfor være vanskeligt og forbundet med omkostninger for kunden at opsiges aftalen for i stedet at købe reparation og vedligehold ad hoc. Omvendt, hvis kunden fra starten køber reparation og vedligehold ad hoc, kan det være omkostningsfuldt for kunden på et senere tidspunkt at tegne en reparations- og vedligeholdelsesaftale til lastbilen, idet lastbilens stand i et vist omfang vil være ukendt, hvorfor værkstederne forventeligt vil indregne et risikotillæg til en eventuel reparations- og vedligeholdelsesaftale, da værkstedet kan have svært ved at få indsigt i lastbilens stand.³⁸⁰
622. Desuden vil Volvo Danmark, i forbindelse med salg af reparations- og vedligeholdelsesaftaler, være underlagt et vist konkurrencepres fra andre forhandlere af reparations- og vedligeholdelsesaftaler. Eksempelvis har kunderne mulighed for at købe reparations- og vedligeholdelsesaftaler fra andre værksteder i Volvo Danmarks autoriserede netværk. Reparations- og vedligeholdelsesaftalerne giver lastbilejere fri adgang til at anvende et hvilket som helst autoriseret værksted i Danmark, jf. punkt 100. Kunderne har derfor mulighed for at indhente tilbud på og indgå reparations- og vedligeholdelsesaftaler til deres Volvo- og Renault-lastbiler hos de øvrige autoriserede Volvo- og Renault-værksteder, og værkstederne har mulighed for at konkurrere med hinanden, eksempelvis ved at tilbyde rabatter på reparations- og vedligeholdelsesaftalerne.³⁸¹
623. Derudover vil Volvo Danmark være underlagt et konkurrencepres fra forhandlere af andre lastbilmærker for så vidt angår salg af reparations- og vedligeholdelsesaftaler. Eksempelvis viser styrelsens kundeundersøgelse, at 76 pct. af respondenterne typisk indhenter tilbud på

³⁷⁹ I styrelsens kundeundersøgelse har 74 pct. af respondenterne angivet, at den typiske varighed for reparations- og vedligeholdelsesaftaler til virksomhedens lastbiler er 4-7 år.

³⁸⁰ Dette understøttes af, at kun [xxx] pct. af de solgte brugte lastbiler hos Volvo Danmark i 2020 blev solgt med en reparations- og vedligeholdelsesaftale. Kilde: parternes fusionsanmeldelse, punkt 128.

³⁸¹

Styrelsens undersøgelser viser, at Autohuset Vestergaard og Skifter Lastbil til sammen havde en omsætning på [xxx] mio. kr. fra salg af reparations- og vedligeholdelsesaftaler i Danmark i 2020. De to selskabers omsætning udgjorde [xxx] pct. af omsætningen fra salg af reparations- og vedligeholdelsesaftaler i Volvo Danmarks autoriserede net i 2020.

lastbiler fra forhandlere af forskellige mærker, når de køber nye lastbiler. Heraf indhenter 69 pct. af respondenterne typisk også tilbud på reparations- og vedligeholdelsesaftaler i forbindelse med tilbudsindhentningen på lastbilerne.

624. Det er på den baggrund styrelsens vurdering, at kundernes fokus på de samlede omkostninger (anskaffelsespris og forventede udgifter til reparation og vedligehold), er medvirkende til at disciplinere Volvo Danmark til ikke at hæve priserne på reparations- og vedligeholdelsesaftaler, da en ensidig prisstigning på reparations- og vedligeholdelsesaftaler kan resultere i Volvo Danmark mister en del af det samlede salg af lastbil og reparations- og vedligeholdelsesaftaler.
625. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at fusionen ikke giver anledning til ensidige virkninger for så vidt angår salg af reparations- og vedligeholdelsesaftaler til Volvo- og Renault-lastbiler.

5.2.4.2.2 Risiko for ensidige virkninger på ad hoc reparation og vedligehold til Volvo- og Renault-lastbiler

626. 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 markedsmagt, som sætter virksomheden i stand til ensidigt at anvende denne markedsmagt til fx at hæve priserne, i sammenligning med den markedsmagt, som fusionsparterne vurderes at have i det kontrafaktiske scenarie. Dette hænger typisk sammen med skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling.
627. I det følgende vil styrelsen vurdere risikoen for højere priser som følge af den planlagte fusion.

5.2.4.2.2.1 Parterne er ikke tætte konkurrenter i det kontrafaktiske scenarie

628. Volvo Danmark og Titan er tætte konkurrenter på Sjælland i dag, jf. beskrivelsen af diversion ratios i afsnit 5.2.4.2.2.1.1 nedenfor. Det skyldes bl.a., at Volvo Danmark og Titan leverer ensartede produkter i dag, herunder salg af Volvo- og Renault-lastbiler samt salg af serviceaftaler i forbindelse med salg af Volvo- og Renault-lastbiler og ad hoc salg af reparation og vedligehold (primært af Volvo- og Renault-lastbiler).
629. Dette vil dog ikke være tilfældet i det kontrafaktiske scenarie, hvor styrelsen vurderer, at Titan ikke kan fortsætte som Volvo- og Renault-autoriseret værksted. Styrelsen lægger i stedet til grund, at Titan vil fortsætte som et uafhængigt værksted med betydelig mindre aktivitet end i dag inden for Volvo- og Renault-lastbiler, jf. afsnit 5.2.4.
630. I forhold til reparation og vedligehold, kan Titan i det kontrafaktiske scenarie ikke udføre ydelser, der er dækket af serviceaftaler for Volvo- og Renault-lastbiler eller tilbyde serviceaftaler på vegne af Volvo Danmark, som også giver kunderne adgang til at få udført reparation og vedligehold hos Volvo Danmark og de andre autoriserede reparatører. Titan vil alene kunne tilbyde egne serviceaftaler, der giver adgang til at få udført ydelser på Titans eget værksted. Det skyldes netop, at Titans status som autoriseret Volvo- og Renault-værksted bortfalder i det kontrafaktiske scenarie. Det betyder, at Titan og Volvo Danmark ikke vil lægge noget konkurrencepres på hinanden fsva. serviceaftaler og ydelser dækket af serviceaftaler i det kontrafaktiske scenarie. Det vil således kun være i forhold til ad hoc reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler at fusionsparterne fortsat lægger et vist konkurrencepres på hinanden i det kontrafaktiske scenarie.
631. Styrelsen vurderer, at dette har den konsekvens, at konkurrencepreset i forhold til ad hoc reparationer og vedligehold fra Titan til Volvo Danmark vil være lavere i det kontrafaktiske scenarie i forhold til i dag. Det skyldes *for det første*, at der er indikationer på, at mange kunder foretrækker et autoriseret værksted også i forhold til ad hoc reparationer, særligt for visse typer
-

- af reparationer. Parterne vurderer selv, at kunderne er bevidste om, at et autoriseret værksted har mere konkret teknisk erfaring med Volvo- og Renault-lastbiler.³⁸²
632. Dette understøttes af en forespørgsel hos brancheorganisationen DTL (Dansk Transport og Logistik), hvor en repræsentant har skønnet, at prisniveauet overordnet set er [xxx] pct. højere for ad hoc reparationer hos et autoriseret værksted frem for et uafhængigt værksted.³⁸³ Hvis produkterne umiddelbart er ens i kundernes øjne, burde en sådan prisforskel ikke kunne opretholdes.
633. *For det andet*, vurderer parterne, at der er visse former for træning og udstyr til brug for komplicerede reparationer, som flere uafhængige værksteder ikke har adgang til, fordi det ikke kan svare sig for dem at oplære personale i de pågældende reparationer og udstyr.³⁸⁴ Dette understøttes af Dansk Bilbrancheråd³⁸⁵ som har oplyst, at de uafhængige værksteder primært betragter sig selv som konkurrenter til de autoriserede værksteder for så vidt angår mekaniske reparationer, og i væsentligt mindre grad som konkurrenter til de autoriserede værksteder, når det gælder elektroniske reparationer.³⁸⁶
634. *For det tredje*, yder Volvo Danmark en toårig garanti på OEM-reservedele, når disse installeres i forbindelse med en reparation på et Volvo- og Renault-autoriseret værksted eller et andet autoriseret værksted. Hvis samme reservedele købes *over-the-counter* af uafhængige værksteder og installeres i kundernes lastbiler, vil der typisk kun være ét års garanti.³⁸⁷ Der er dog principielt en undtagelse, hvis den uafhængige mekaniker har gennemført et Volvo-godkendt træningsprogram, der vil berettiggte samme toårige garanti, men det er de færreste uafhængige værksteder, der lever op til dette.³⁸⁸
635. *For det fjerde*, sælges alle nye Volvo- og Renault-lastbiler med *telematics* udstyr, der kan overføre oplysninger omkring køretøjets brug til Volvo Danmark, hvis lastbilkunden har tegnet et "Uptime care" abonnement.³⁸⁹ Volvo Danmark informerer dernæst forhandleren, som solgte lastbilen i sin tid, om, at der kan være behov for visse reparationer eller vedligeholdelsesydelser på den pågældende lastbil. Forhandleren kan dernæst kontakte kunden.³⁹⁰ Parterne har overfor styrelsen redegjort for, at de fleste lastbiler med "Uptime care" abonnement vælger at få foretaget de ydelser, som programmet gør opmærksom på, hos den forhandler, der kontakter kunden.
636. Derudover har parterne redegjort for, at en forholdsvis stor andel af ad hoc serviceydelser, altså reparationer og vedligehold, som ikke falder ind under serviceaftaler, ofte foretages hos det autoriserede værksted, hvor lastbilkunden har en serviceaftale i forvejen.³⁹¹ Således vurderer parterne, at [xxx] pct. af de lastbilkunder, der har en "blå" eller "sølv" serviceaftale, også benytter lejligheden til at få udført reparation og vedligehold, der ikke falder ind under deres

³⁸² Jf. Parternes svar på styrelsens spørgsmål af 19. august 2022, modtaget d. 24. august 2022, punkt 14.

³⁸³ Baseret på mailkorrespondance med repræsentanter fra DTL i august 2022.

³⁸⁴ Jf. Parternes svar på styrelsens spørgsmål af 19. august 2022, modtaget d. 24. august 2022, punkt 15.

³⁸⁵ Dansk Bilbrancheråd er Danmarks største brancheorganisation for bl.a. auto- og lastbilværksteder.

³⁸⁶ Jf. referat af Skype-møde med Dansk Bilbrancheråd, den 5. august 2021, side 2.

³⁸⁷ Jf. Parternes svar på styrelsens spørgsmål af 19. august 2022, modtaget d. 24. august 2022, punkt 16.

³⁸⁸ Jf. Parternes uddybende svar sendt på mail d. 24. august 2022.

³⁸⁹ Uptime Care indgår som en del af Blå-, Sølv- og Guld-serviceaftaler. Det er også muligt at tilkøbe Uptime Care separat fra serviceaftalerne. [xxx] pct. af alle leverede Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark i 2020 (svarende [xxx] Volvo- og Renault-lastbiler) havde et Uptime Care tilknyttet. I 2021 var andelen [xxx] pct. (svarende til [xxx] Volvo- og Renault-lastbiler).

³⁹⁰ Jf. anmeldelsens punkt 561.

³⁹¹ Jf. Parternes svar på styrelsens spørgsmål af 19. august 2022, modtaget d. 24. august 2022.

serviceaftale, når lastbilen er inde i forbindelse med et servicetjek eller servicereparation.³⁹² Dette understøttes af styrelsens egne analyser af værkstedsdata leveret af parterne. Analyserne viser, at de kunder, der i perioden 2018-2020 i større eller mindre omfang har fået udført reparation og vedligehold på en serviceaftale, samtidigt har foretaget [60-70] pct. af deres samlede indkøb på et Volvo Truck Center ad hoc. Det vil sige, at selv de kunder, der benytter sig af serviceaftaler, køber gennemsnitligt flere ydelser ad hoc hos Volvo Truck Center, end de får udført under en serviceaftale. Lignende mønster genfindes for Titans kunder. Dette understøttes ligeledes af Dansk Bilbrancheråd, som har oplyst, at deres medlemmer –herunder uafhængige værksteder – oplever, at det kan være vanskeligt at sælge serviceeftersyn og reparationer til lastbilkunder, der er bundet af reparations- og vedligeholdelsesaftaler indgået med autoriserede forhandlere.³⁹³

637. I forhold til tilfælde, hvor værkstedet – i forbindelse med et serviceeftersyn – bliver opmærksomme på et behov for anden reparation, som ikke er dækket af serviceaftalen, og giver tilbud på at udføre denne reparation, vurderer parterne, at [xxx] pct. af kunderne accepterer Volvo Danmarks tilbud.³⁹⁴ De resterende [xxx] pct. får den identificerede reparation foretaget andetsteds eller vælger ikke at foretage reparationen.
638. I det kontrafaktiske scenarie vil Volvo Danmark og Titan således sælge produkter, der er væsentligt differentierede i forhold til i dag. Det er således efter styrelsens vurdering et begrænset konkurrencepres, som Volvo Danmark internaliserer ved køb af Titan, i forhold til det konkurrencepres mellem parterne, som alligevel forsvinder hvis fusionen ikke gennemføres.
639. Volvo Truck Centre har i dag – og vil også i fusionsscenariet have – en stærk position for så vidt angår komplicerede reparationer (fx elektroniske reparationer), som især udføres af autoriserede værksteder. I det kontrafaktiske scenarie vil Titan derimod fortsætte uden Volvo autorisation, hvorfor Titan vil have vanskeligere ved at gøre sig gældende mht. at tilbyde komplicerede reparationer af Volvo- og Renault-lastbiler men fortsat vil kunne tilbyde simple (fx mekaniske) reparationer.
640. På baggrund af ovenstående vurderer styrelsen, at selvom Volvo Danmark og Titan er forholdsvis tætte konkurrenter i dag, vil dette ikke være tilfældet i det kontrafaktiske scenarie, hvor Titan vil yde et begrænset konkurrencepres på Volvo.
641. Styrelsen har estimeret Titans markedsandel i det kontrafaktiske scenarie til [0-5] pct. på et nationalt marked og [0-5] pct. på et marked afgrænset til Sjælland og øerne, jf. afsnit 5.2.4.1. Disse markedsandele er indikatorer for Titans markedsmagt i det kontrafaktiske scenarie og dermed indirekte en indikator for det konkurrencepres, som Titan lægger på de øvrige konkurrenter. Markedsandelene afspejler imidlertid udelukkende Titans estimerede størrelse i den kontrafaktiske scenarie, og de tager derfor ikke højde for hvor tæt en konkurrent Titan er til Volvo Danmark.
642. Eftersom styrelsen vurderer, at Volvo Danmark og Titan ikke er særligt tætte konkurrenter i det kontrafaktiske scenarie, er det ligeledes styrelsens vurdering, at de estimerede markedsandele overvurderer det konkurrencepres, som Titan vil lægge på Volvo Danmark, hvis fusionen ikke gennemføres. Der eksisterer i forvejen en række uafhængige værksteder i kort geografisk afstand fra Volvo Danmarks filialer, som allerede i dag lægger et vist

³⁹² Det samme gør sig gældende for [xxx] pct. af lastbilkunderne med "guld" serviceaftale, men parterne vurderer, at dette primært drejer sig om reparationer af fx anhænger eller tredjepartsudstyr, fordi "guld" serviceaftalen dækker alle reparationer på det udstyr, som Volvo har leveret, jf. parternes svar på styrelsens spørgsmål af 19. august 2022, modtaget d. 24. august 2022, punkt 21 og 22.

³⁹³ Jf. referat af Skype-møde med Dansk Bilbrancheråd, den 5. august 2021, side 3.

³⁹⁴ Jf. parternes svar på styrelsens spørgsmål af 19. august 2022, modtaget d. 24. august 2022, punkt 22.

konkurrencepres på Volvo Danmark. Det er efter styrelsens vurdering ikke sandsynligt, at Titans status som uafhængigt værksted i det kontrafaktiske scenarie vil bidrage til en væsentlig forøgelse af det samlede konkurrencepres fra uafhængige værksteder.

643. Idet styrelsen på denne baggrund vurderer, at Titans estimerede markedsandele i det kontrafaktiske scenarie overvurderer det konkurrencepres, som Titan lægger på Volvo Danmark, hvis fusionen ikke gennemføres, indebærer dette, at forskellen i HHI mellem fusionsscenariet og det kontrafaktiske scenarie (dvs. [<150] og [≥ 150] på henholdsvis et nationalt og et Sjællandsk marked, jf. afsnit 5.2.4.1) ligeledes er overvurderet.

5.2.4.2.2.1.1 Diversion ratios

644. Styrelsen har beregnet diversion ratios mellem parterne og fra parterne til deres konkurrenter til brug for vurderingen af fusionens virkninger og til brug for beregningen af de illustrative prisstigninger (IPR) i afsnit 5.2.4.2.2.³⁹⁵ Diversion ratios angiver, hvor relativt tætte konkurrenter fusionsparterne er på markedet for reparation og vedligeholdelse. Høje diversion ratios indikerer, at der med fusionen forsvinder et relativt stort konkurrencepres mellem parterne, hvilket alt andet lige kan medføre incitament til forholdsvis store prisstigninger.³⁹⁶
645. Resultaterne viser, at der i dag er relativt høje diversion ratios mellem parterne for så vidt angår ad hoc reparation og vedligehold. Tages der udgangspunkt i et dansk marked, er diversion ratio fra Volvo Danmark til Titan [20-30] pct., mens diversion ratio fra Titan til Volvo Danmark er [40-50] pct. Tages der udgangspunkt i et sjællandsk marked er diversion ratio fra Volvo Danmark til Titan [50-60] pct., mens diversion ratio fra Titan til Volvo Danmark svarer til diversion ratio beregnet på nationalt niveau, dvs. [40-50] pct., da Titan alene har aktiviteter på Sjælland og Falster, jf. Tabel 5.19.

Tabel 5.19 Diversion ratios fra Volvo Danmark til værksteder i Danmark og på Sjælland og øerne

Diversion ratio fra Volvo Truck Center til	Danmark, pct.	Sjælland og øerne Pct.
Et uafhængigt værksted	[20-30]	[10-20]
Et værksted autoriseret af en anden producent end Volvo/Renault	[10-20]	[5-10]
Titan Lastvogne	[20-30]	[50-60]
Skifter Lastbil	[10-20]	[0-5]
Autohuset Vestergaard	[10-20]	[10-20]
Andet	[10-20]	[10-20]

³⁹⁵ Styrelsens beregninger er baseret på svar fra kundeundersøgelsen på spørgsmålet: "Forestil dig, at alle Volvo Truck Center-afdelinger hhv. Titans afdelinger var permanent lukket da jeres virksomhed skulle foretage jeres seneste køb af reparations- og serviceydelser (ikke omfattet af en reparations- og vedligeholdelsesaftale). Hvilket andet værksted ville jeres virksomhed i stedet for have anvendt ved det seneste køb af ydelserne?"

³⁹⁶ Diversion ratios er et relativt begreb, idet diversion ratios viser hvilke virksomheder, der er de tætteste konkurrenter på markedet. Diversion ratios fortæller derimod ikke noget om konkurrencepresset i absolut forstand, og prisstigningsincitamentets størrelse vil særligt afhænge af hvor prisfølsomme kunderne på markedet er.

Anm.: For Sjælland og øerne er diversion ratios beregnet for de kunder, der har besvaret styrelsens spørgeskema, og som har angivet, at deres lastbiler typisk kører fra eller har base på Sjælland og øerne. Det skal understreges, at der skal tages et forbehold for de beregnede diversion ratios for Sjælland og øerne. Det skyldes, at de beregnede diversion ratios for Sjælland er baseret på forholdsvis få respondenter – 87 og 91 respondenter for hhv. Volvo Danmark og Titan – hvoraf hhv. 27 respondenter og 19 respondenter har svaret "ved ikke". Hvis der fx ses bort fra kategorien af "Ved ikke"-besvarelser, er der 60 respondenter, hvilket er få respondenter at lægge til grund for beregningerne. Resultaterne skal derfor fortolkes med forsigtighed. De beregnede diversion ratios for Danmark er baseret på svar fra 230 respondenter for Volvo Danmark – hvoraf 86 respondenter har svaret "ved ikke". Hvis der ses bort fra kategorien af "Ved ikke"-besvarelser, er der således 144 respondenter, der har svaret på spørgsmålet.

Kilde: Styrelsens kundeundersøgelse

Tabel 5.20 **Diversion ratios fra Titan til værksteder i Danmark og på Sjælland og øerne**

Diversion ratio fra Titan til:	Danmark/Sjælland og øerne, pct.
Et uafhængigt værksted	[30-40]
Et værksted autoriseret af en anden producent end Volvo/Renault	[5-10]
Volvo Truck Center	[40-50]
Autohuset Vestergaard	[0-5]
Andet	[10-20]

Note: Diversion ratios er baseret på svar fra 91 respondenter for Titan – hvoraf 19 respondenter har svaret "ved ikke". Hvis der ses bort fra kategorien af "Ved ikke"-besvarelser, er der således 72 respondenter, der har svaret på spørgsmålet. Det skal understreges, at der skal tages et forbehold for de beregnede diversion ratios. Det skyldes, at de beregnede diversion ratios er baseret på forholdsvis få respondenter (72 svar foruden respondenter, der har svaret "ved ikke"). Resultaterne skal derfor fortolkes med forsigtighed.

Kilde: Styrelsens kundeundersøgelse.

646. Diversion ratios ses oftest som et udtryk for det relative konkurrencepres som virksomhederne (særligt fusionsparterne) lægger på hinanden. De er med andre ord udtryk for, hvor stor en andel af det samlede konkurrencepres, hver konkurrent repræsenterer. Diversion ratios fra Volvo Danmark til Titan på hhv. [20-30] pct. og [50-60] pct. (afhængig af om diversion ratios beregnes på baggrund af alle danske kunder eller kun de kunder, der har base på Sjælland), kan derfor fortolkes således, at Titan repræsenterer hhv. [20-30] pct. og [50-60] pct. af det samlede konkurrencepres, som alle konkurrenter i dag lægger på Volvo Danmark.
647. Når Titan efter styrelsens vurdering lægger et væsentligt mindre konkurrencepres på Volvo Danmark i det kontrafaktiske scenarie, jf. afsnit 5.2.4.2.2.1, betyder det således, at det *samlede* konkurrencepres på Volvo Danmark er tilsvarende mindre. Dette skyldes især, at Volvo Danmark i det kontrafaktiske scenarie er den eneste autoriserede Volvo- og Renault-reparatør på Sjælland, og at der derfor ikke er grundlag for at formode, at andre (uafhængige) værksteder kan erstatte det konkurrencepres som Titan i dag (som autoriseret Volvo- og Renault-reparatør) lægger på Volvo Danmark.
648. Tilsvarende kan diversion ratios fra Volvo Danmark til Titan fortolkes således, at Volvo Danmark i dag repræsenterer [40-50] pct. af det samlede konkurrencepres på Titan. Det er styrelsens vurdering, at også Volvo Danmarks konkurrencepres på Titan reduceres betydeligt i det kontrafaktiske scenarie. Dog er det ikke ensbetydende med, at det *samlede* konkurrencepres på Titan reduceres i helt samme omfang. Dette skyldes, at de øvrige (uafhængige) værksteder

efter styrelsens vurdering vil erstatte en del af det konkurrencepres, som Volvo Danmark i dag lægger på Titan, eftersom Titan i det kontrafaktiske scenarie som uafhængigt værksted vil udbyde et produkt, der er mere sammenligneligt med andre uafhængige værksteder.

649. Styrelsen foretager en mere konkret vurdering og kvantificering af ovenstående forhold i forbindelse med beregningen af IPR, jf. afsnit 5.2.4.2.2.2 nedenfor.

5.2.4.2.2.2 Illustrative Price Rise (IPR)

650. For at analysere risikoen for højere priser har styrelsen beregnet indikatorer for *Illustrative Price Rise* (herefter IPR). IPR er en økonomisk beregningsmetode, der har til formål at vise, i hvilket omfang den fusionerede virksomhed har incitament til at hæve priserne som følge af fusionen. IPR-indikatoren kombinerer således effekten af, at fusionen på den ene side medfører et tab af konkurrence mellem parterne, og at fusionen på den anden side potentielt kan generere fusionsspecifikke effektivitetsgevinster.
651. Metoden bygger på en række økonomiske antagelser, herunder at virksomhederne søger at maksimere deres profit og sælger differentierede produkter. IPR-indikatorerne er udledt på baggrund af en statisk model, der forudsætter at øvrige markedsforhold er uændrede. Metoden tager således ikke højde for dynamiske effekter af fusionen, som fx virksomhedernes mulige repositionering på markedet, effekten af potentiel konkurrence, eller betydningen af adgangsbarrierer. Det er derfor nødvendigt at fortolke IPR-analysens resultater under hensyntagen til mulige dynamiske effekter.
652. En fordel ved IPR-metoden er, at den er uafhængig af, hvordan markedet er afgrænset. Resultaterne bliver således ikke påvirket af, om markedet afgrænses bredere eller snævrere. IPR-indikatorerne tager derimod højde for konkurrencepresset fra alle produkter og tjenester, hvad enten de er en del af det relevante marked eller ej.³⁹⁷
653. IPR-indikatorerne knytter sig til de specifikke produkter, som parterne udbyder, og det er muligt, at fusionen kan have forskellige effekter på forskellige produkter. I det omfang den fusionerede virksomhed kan prisdifferentiere på tværs af fx geografi eller kundegrupper, kan produkter henvendt til forskellige kunder betragtes som særskilte produkter. Således kan IPR-indikatorerne fx vise de lokale effekter, der vil være gældende, hvis den fusionerede virksomhed har mulighed for at prisdifferentiere på tværs af geografi.
654. Standardmetoden til beregning af IPR (herefter Standardmodellen) er velbeskrevet i den økonomiske litteratur, og beregning af IPR er fast praksis i vurdering af ensidige virkninger af en horisontal fusion.³⁹⁸ Der er imidlertid to årsager til, at Standardmodellen efter styrelsens vurdering ikke er helt retvisende i denne sag. *For det første* tager Standardmodellen ikke højde for systemmarkedseffekterne, dvs. den mulige sammenhæng der er mellem salg af en ny lastbil og den efterfølgende efterspørgsel efter reparation og vedligehold af lastbilen. *For det andet*

³⁹⁷ Modelteknisk er konkurrencepresset fra alle produkter samlet set repræsenteret i kundernes prisfølsomhed, som er en af de centrale parametre i IPR-analysen. Kundernes prisfølsomhed er typisk estimeret på baggrund af salgsdata eller, som i denne sag, kalibreret på baggrund af oplysninger om parternes bruttoavancer, jf. bilag 7.2.

³⁹⁸ Jf. fx Shapiro, Carl (2010), "Unilateral Effects Calculations" eller Hausman, Jerry, Serge Moresi og Mark Rainey (2011), "Unilateral effects of mergers with general linear demand", *Economics Letters* 111: 119-121. En mulig standardmetode til beregning af IPR er at anvende "antitrust" pakken i R. Pakken er udviklet af Charles Taragin og Michael Sandfort ved Anitrust Division, U. S. Department of Justice, jf. fx Konkurrencerådets afgørelser af 27. februar 2019, "*Royal Unibrews køb af Cult*", og af 24. juni 2020, "*SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*". Antitrust-pakken indeholder funktioner til beregninger af en fusionssimulation. Hvis der kun inkluderes data for fusionsparterne svarer dette til en IPR-beregning.

beregner Standardmodellen virkningen af en fusion i forhold til status quo, og den kan ikke umiddelbart tage højde for det kontrafaktisk scenarie, der er lagt til grund i denne sag.

655. Styrelsen har derfor udviklet en ny model til beregning af IPR (herefter Systemmarkedsmodellen), der tager udgangspunkt i Standardmodellen, og som herudover inddrager systemmarkedseffekter og betydningen af det kontrafaktisk scenarie.
656. Modellen er baseret på en antagelse af lineær efterspørgsel. Det er påvist i den økonomiske litteratur, at IPR-indikatoren er følsom over for antagelsen om efterspørgselsfunktionens form, og at den lineære efterspørgselsfunktion tenderer til at resultere i forholdsvis lave prisstigninger.³⁹⁹ Det er derfor fast praksis at betragte IPR baseret på en lineær efterspørgselsfunktion som et underkantsskøn for prisstigninger, og i visse sager beregnes herudover IPR baseret på en såkaldt iso-elastisk efterspørgselskurve, som kan betragtes som et overkantsskøn.⁴⁰⁰
657. Det har ikke været muligt inden for rammerne af denne sag at udvikle en systemmarkedsmodel baseret på en iso-elastisk efterspørgselskurve. Dette skyldes, at den iso-elastiske IPR er væsentlig mere kompliceret at udvikle og beregne end den lineære.⁴⁰¹ Det er derfor styrelsens formodning, at de IPR-indikatorer, der indgår i vurderingen i denne sag, kan betragtes som underkantsskøn.⁴⁰²
658. I det følgende beskrives kort, hvordan Systemmarkedsmodellen inddrager systemmarkedseffekter og det kontrafaktiske scenarie. Systemmarkedsmodellen er beskrevet nærmere og dokumenteret i bilag 7.2.

5.2.4.2.2.1 Systemmarkedseffekter

659. Selvom styrelsen i denne sag tager udgangspunkt i separate markeder for hhv. detailsalg af lastbiler og reparation og vedligehold af Volvo og Renault lastbiler, er det alligevel relevant at inddrage systemmarkedseffekter i vurderingen af fusionens virkninger. Dette skyldes, at prissætningen på begge markeder potentielt er påvirket af systemmarkedseffekterne, uanset om systemmarkedseffekterne er tilstrækkeligt stærke til, og af en sådan art, at der kan afgrænses et egentligt systemmarked, jf. afsnit 5.1.3 og særligt Boks 5.1.⁴⁰³
660. Systemmarkedseffekterne virker gennem to forskellige kanaler. *For det første* har salg af nye lastbiler en positiv effekt på den efterfølgende efterspørgsel efter reparation og vedligehold – jo flere lastbiler der bliver solgt, desto flere lastbiler skal efterfølgende serviceres. Denne kanal betegnes i det følgende "den forhandlerbaserede systemmarkedseffekt", da denne effekt primært afspejler at forhandlerne, i deres fastsættelse af anskaffelsesprisen på lastbiler, tager

³⁹⁹ Jf. fx Crooke, Philip, Luke Froeb, Steven Tschantz og Gegory Werden (1999), "Effects of Assumed Demand Form on Simulated Postmerger Equilibria", *Review of Industrial Organization* 15: 205 – 217.

⁴⁰⁰ Jf. fx Konkurrencerådets afgørelser af 5. november 2018, *Trygs køb af Alka*, og af d. 24. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*. Det er af tekniske årsager ikke altid muligt at beregne meningsfulde IPR-indikatorer, fx hvis selv de lineære prisstigninger er meget høje. I sådanne tilfælde er det praksis blot at fortolke den lineære IPR som et underkantsskøn og lade den øvre grænse for prisstigningsincitamentet stå åben.

⁴⁰¹ Den iso-elastiske efterspørgselsfunktion er ikke-lineær, hvilket betyder, at det ikke er muligt at udlede en analytisk løsning på virksomhedernes prisoptimering. I stedet skal ligevægten simuleres numerisk.

⁴⁰² Styrelsen bemærker dog at denne formodning er præget af en vis usikkerhed i denne sag. Det skyldes, at det fortsat er usikkert hvilken indflydelse systemmarkedseffekterne og det kontrafaktiske scenarie har på resultaterne under antagelse af forskellige funktionelle former for efterspørgslen. Det er ikke nødvendigvis givet, at erfaringer fra analyser af en fusions virkninger i Standardmodellen kan ekstrapoleres direkte til den udvidede Systemmarkedsmodel.

⁴⁰³ Denne fremgangsmåde er i øvrigt helt i overensstemmelse med fast praksis, hvor IPR-analyser også tager højde for det konkurrencepres, der måtte være fra produkter, der ikke er en del af det relevante marked. Det er i denne forstand at en IPR-analyse er uafhængig af markedsafgrænsningen, jf. pkt. 652 ovenfor.

højde for at øget salg af lastbiler potentielt skaber større efterspørgsel på forhandleres tilknyttede værksted.

661. *For det andet* kan prissætningen på reparation og vedligehold have en afsmittende effekt på efterspørgslen efter lastbiler. I det omfang kunderne tager højde for de forventede efterfølgende udgifter til vedligehold i deres beslutning om indkøb af lastbil, kan en prisstigning på reparation og vedligehold medføre en reduceret efterspørgsel efter lastbiler. Denne kanal kaldes herefter "den kundeaserede systemmarkedseffekt", da effekten er betinget af kundernes forventninger og adfærd.
662. Begge kanaler skaber en gensidig afhængighed mellem salg af lastbiler og reparation/vedligeholdelse, som påvirker prissætningen på begge produkter.⁴⁰⁴ Den konkrete fusion mellem Volvo Danmark og Titan internaliserer konkurrencepresset mellem parterne fsva. reparation og vedligehold af lastbiler.⁴⁰⁵ Dette medfører et opadgående pres på priserne på reparation og vedligeholdelse. Samtidigt giver den tætte sammenhæng mellem salg af lastbiler og reparation/vedligehold et incitament til at reducere prisen på lastbiler.
663. *Den forhandlerbaserede systemmarkedseffekt* bevirker, at Volvo Danmark ved overtagelsen af Titans værksteder, som følge af fusionen, kan forvente at udføre en større andel af al reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler. Det betyder, at der efter fusionen er større sandsynlighed for, at salg af en ny lastbil vil resultere i større efterspørgsel efter reparation og vedligehold på ét af Volvo Danmarks værksteder. Dette giver Volvo Danmark et incitament til at sælge flere lastbiler ved at reducere anskaffelsesprisen. Det gælder særligt, hvis den fusionerede virksomhed efter fusionen øger værkstedspriserne, og derved opnår højere fortjeneste på reparation og vedligeholdelse.⁴⁰⁶
664. *Den kundeaserede systemmarkedseffekt* vil alt andet lige bidrage til at disciplinere Volvo Danmarks incitament til at hæve priserne på reparation og vedligehold som følge af fusionen.⁴⁰⁷ Hvis kunderne i stort omfang tager højde for de forventede udgifter til reparation og vedligehold i forbindelse med deres køb af lastbil, kan en stigning i værkstedspriserne resultere i Volvo Danmark mister kunder til andre lastbilmærker, hvilket både medfører tab på fortjenesten fra produktion og salg af lastbilen og – på længere sigt – tab på fortjenesten fra den efterfølgende reparation og vedligehold. Dette svarer i praksis til, at kundernes effektive prisfølsomhed på lang sigt er højere, end hvis kunderne ikke tager højde for de forventede udgifter til reparation og vedligehold i deres beslutning om køb af lastbil.

⁴⁰⁴ Systemmarkedseffekterne har visse fællestræk med to-sidede markeder, hvor netværkseksternaliteter skaber en komplementaritet mellem to forskellige markeder, jf. fx Rochet og Tirole (2003), "Platform Competition in Two-sided Markets", *Journal of the European Economic Association*, vol 1(4): 990-1029 eller Armstrong (2006), "Competition in two-sided markets", *RAND Journal of Economics* 37(3): 668-691. En væsentlig forskel er dog, at ved to-sidede markeder henvender virksomheden sig typisk til forskellige kundegrupper på de to markeder, mens det typisk er de samme kunder, der opererer på begge sider af et systemmarked, og hvor det primære og det sekundære marked snarere er tidsmæssigt adskilt.

⁴⁰⁵ Fusionen fjerner også konkurrencepresset mellem parterne fsva. detailsalg af lastbiler. Styrelsen har imidlertid valgt ikke at prioritere at implementere detailsalg af lastbiler i modellen, jf. pkt. 680 nedenfor.

⁴⁰⁶ Der er herudover en mindre feedbackeffekt mellem anskaffelsesprisen og prisen på reparation og vedligehold: Et fald i anskaffelsesprisen øger efterspørgslen efter nye lastbiler - og dermed efter reparation og vedligehold - hvilket giver incitament til yderligere opjusteringer af værkstedspriserne (og dermed yderligere kompensation gennem lavere anskaffelsespris). Denne sekundære feedbackeffekt bliver mindre og mindre ved hvert feedback-loop, hvorfor de optimale priser hurtigt opnår en ny ligevægt.

⁴⁰⁷ Forbeholdet, "alt andet lige" skyldes, at alt andet *ikke* er lige i de kvantitative beregninger af IPR fordi antagelsen om den kundeaserede systemmarkedseffekt påvirker kalibreringen af modellens parametre, jf. pkt. 732 - 734 nedenfor og bilag 7.2. Hvis det antages at den kundeaserede systemmarkedseffekt påvirker Volvo Danmarks prissætning, afspejler de observerede priser og bruttoavance, at Volvo Danmarks kunder er *mindre* prisfølsomme end ellers antaget. At Volvo Danmarks kunder er mindre prisfølsomme resulterer i et øget incitament til at hæve priserne efter fusionen, hvilket modvirker den disciplinerende effekt af den kundeaserede systemmarkedseffekt.

665. Den økonomiske litteratur på området påpeger, at den kundebaseerede systemmarkedseffekt kan være så kraftig, at den helt kan afholde en virksomhed fra at udnytte sin markedsmagt til at hæve priserne på det sekundære marked.⁴⁰⁸ Virksomhedens prissætning på det sekundære marked er i dette tilfælde disciplineret af konkurrencen på det primære marked, og de kombinerede primære og sekundære markeder kan betragtes som et samlet systemmarked. Selvom styrelsen ikke tager endelig stilling til om der kan afgrænses et samlet systemmarked i denne fusionsvurdering, tager styrelsen i vurderingen af fusionens virkninger udgangspunkt i separate primære og sekundære markeder. Dette skyldes, at der efter styrelsens vurdering ikke er tilstrækkeligt belæg for at kunne afgrænse et samlet systemmarked i henhold til Kommissionens retningslinjer og praksis, jf. afsnit 5.1.3.1.
666. Som nævnt ovenfor er IPR-metoden generelt uafhængig af markedsafgrænsningen. Dette er også tilfældet for afgrænsningen af et muligt systemmarked. Systemmarkedseffekterne inddrages direkte i IPR-beregningerne i det omfang, de er afspejlet i de gældende priser, bruttoavancer og andre observerede data. Bilag 7.2 beskriver hvordan systemmarkedseffekterne konkret er implementeret i modellen.

5.2.4.2.2.2 Det kontrafaktiske scenarie

667. Fusionens virkninger skal måles i forhold til det kontrafaktiske scenarie, der i denne sag afviger fra status quo, jf. afsnit 5.2.2. IPR-beregningen skal således måle Volvo Danmarks incitament til at hæve priserne efter fusionen i forhold til de priser, som parterne har incitament til at tage i det kontrafaktiske scenarie. De optimale priser i det kontrafaktiske scenarie kan principielt være højere eller lavere end i status quo.
668. De optimale priser i det kontrafaktiske scenarie er ikke observerbare, og de skal derfor simuleres på samme måde, som de optimale priser efter fusionen kan beregnes ved hjælp af IPR-metoden. Volvo Danmarks incitament til at hæve priserne efter fusionen relativt til det kontrafaktiske scenarie kan således beregnes som forskellen mellem prisstigningsincitamentet i det kontrafaktiske scenarie sammenlignet med fusionsscenarioet.
669. Denne metode er tidligere anvendt i vurderingen af fusionen mellem Jysk Holding A/S og IDdesign A/S fra 2013.⁴⁰⁹ Her vurderede Konkurrencerådet, at det mest sandsynlige kontrafaktiske scenarie var, at IDdesign ville gå konkurs. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen beregnede, med det udgangspunkt, hvor store de illustrative prisstigninger ville være i det kontrafaktiske scenarie, og sammenlignede de illustrative prisstigninger i fusionsscenarioet med dette.
670. Styrelsen anlægger i nærværende sag grundlæggende den samme metode til at beregne incitamentet til prisstigninger i det kontrafaktiske scenarie som i Jysk/IDdesign. I sagen blev det vurderet, at hvis IDdesign gik konkurs, ville det konkurrencepres, som virksomheden lægger på alle konkurrenter forsvinde, hvilket i beregningerne modelleres som en reduktion i kundernes prisfølsomhed hos hver konkurrent svarende til det konkurrencepres, som IDdesign i status quo lægger på den pågældende konkurrent.

⁴⁰⁸ Jf. fx Shapiro (1995), "Aftermarkets and Consumer Welfare: Making Sense of Kodak", *Antitrust Law Journal* 63(2): 483-512 og Borenstein, m. fl. (1995), "Antitrust Policy in Aftermarkets", *Antitrust Law Journal* 63(2): 455-482. Shapiro viser, at med fuldt informerede og rationelle forbrugere er det optimalt for en virksomhed med markedsmagt på eftersalgsmarkedet at prissætte ved marginalomkostningerne på eftersalgsmarkedet og i stedet trække så meget overskud som muligt ud af primærmarkedet. Borenstein m. fl. nuancerer dette resultat ved at påpege, at virksomheden godt kan have et incitament til at prissætte over marginalomkostningerne på eftersalgsmarkedet, hvis det ikke er muligt for virksomheden at forpligte sig troværdigt til at fastsætte kompetitive priser. Dog vil det være optimalt for virksomheden at forsøge at binde sig selv til lave priser på eftersalgsmarkedet, fx gennem bindende servicekontrakter. Se også fodnote 426 nedenfor.

⁴⁰⁹ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 25. september 2013, "Jysks Erhvervelse af enekontrol med IDdesign A/S".

-
671. I nærværende sag er der i det kontrafaktiske scenarie ikke tale om en konkurs. Styrelsen lægger i stedet til grund, at Titan opsiges som autoriseret forhandler og reparatør af Volvo- og Renault-lastbiler, samt at Titan fortsætter som uafhængig reparatør af Volvo- og Renault-lastbiler. Dette vil efter styrelsens vurdering have potentielle økonomiske virkninger på tre forskellige områder:
672. *For det første* medfører opsigelsen af Titan som autoriseret Volvo- og Renault-reparatør, at konkurrencepresset mellem Volvo Danmark og Titan mindskes som følge af øget produktdifferentiering, jf. afsnit 5.2.4.2.2.1. Systemmarkedsmodellen splitter den øgede produktdifferentiering op i et horisontalt og et vertikalt element, der har forskellig betydning for fusionens virkninger. Øget horisontal produktdifferentiering indebærer, at parterne i det kontrafaktiske scenarie er mindre tætte konkurrenter, mens den vertikale produktdifferentiering afspejler styrelsens vurdering af, at kunderne generelt foretrækker et autoriseret værksted til reparation og vedligehold af deres lastbil frem for et uafhængigt værksted, alt andet lige. Styrelsen bemærker, at det i praksis kan være vanskeligt konceptuelt at skelne skarpt mellem, hvad der i denne sag kan betragtes som horisontal og som vertikal produktdifferentiering. De komponeringen sker derfor primært for mere præcist at kunne analysere betydningen af den øgede produktdifferentiering.
673. Reduktionen i konkurrencepresset mellem parterne, som følge af øget produktdifferentiering i det kontrafaktiske scenarie (det horisontale element), er modelleret på samme måde som Jysk/IDdesign, med den forskel, at der i nærværende sag er tale om en væsentligt reduktion, men ikke en fuldstændig eliminering, af konkurrencepresset, jf. afsnit 5.2.4.2.2.1 ovenfor.
674. Den øgede vertikale produktdifferentiering implementeres som en forskel i kundernes opfattelse af kvaliteten på reparation og vedligehold på hhv. et autoriseret og et uafhængigt værksted. Hvis kvaliteten på et produkt stiger uden en tilsvarende stigning i produktets pris, svarer det til et fald i den kvalitetsjusterede pris – kunden oplever at få mere for pengene. Tilsvarende vil et fald i kvaliteten uden kompensation opleves som en kvalitetsjusterede prisstigning. Forståelsesmæssigt er dette analog til, hvordan prisen pr. kg. på et produkt stiger, hvis pakkestørrelsen på produktet falder (givet samme pris pr. pakke).
675. Den vertikale produktdifferentiering er implementeret i Systemmarkedsmodellen med udgangspunkt i denne forståelse: Et fald i kundernes opfattede kvalitet af reparation og vedligehold hos Titan som følge af, at Titan i det kontrafaktiske scenarie skifter status fra autoriseret værksted til uafhængigt værksted, er modelleret som en stigning i den kvalitetsjusterede – eller den "autoriseret-ækvivalente" – pris på reparation og vedligehold hos Titan (givet samme fakturapris).
676. *For det andet* har det betydning for systemmarkedseffekterne, at Titan i det kontrafaktiske scenarie ikke er autoriseret forhandler af Volvo- og Renault-lastbiler. Opsigelsen af Titan som autoriseret forhandler betyder, at Titans prissætning af reparation og vedligehold i det kontrafaktiske scenarie ikke i samme grad som i dag er disciplineret af konkurrencen med andre lastbilmærker på markedet for salg af lastbiler (primærmarkedet). Samtidig er det styrelsens vurdering, at Volvo Danmark vil overtage Titans salg af Volvo- og Renault-lastbiler på Sjælland, hvilket indebærer, at Volvo Danmark også i det kontrafaktiske scenarie vil have incitament til at kompensere en prisstigning på reparation og vedligehold med en reduktion i anskaffelsesprisen på en lastbil ligesom efter en fusion, jf. afsnit 5.2.4.2.2.2.1 ovenfor.⁴¹⁰
677. *For det tredje* er det styrelsens vurdering, at Titan i det kontrafaktiske scenarie vil opleve en stigning i omkostningerne til indkøb af originale reservedele, når Titan som uafhængigt

⁴¹⁰ Dette er som nævnt en af årsagerne til at styrelsen har valgt ikke at implementere detailsalg af lastbiler i modellen: Der er ikke noget horisontalt overlap mellem parterne i det kontrafaktiske scenarie.

værksted ikke længere kan købe originale reservedele direkte fra Volvo Danmark engros, men i stedet er nødsaget til at købe originale reservedele detail på lige linje med andre uafhængige værksteder.⁴¹¹ Dette svarer til at introducere dobbeltmarginalisering på reservedele, og det er modelteknisk implementeret som en form for effektivitetstab i det kontrafaktiske scenarie.

678. Bilag 7.2 beskriver i nærmere detaljer og dokumenterer, hvordan det kontrafaktiske scenarie er implementeret i modellen.

5.2.4.2.2.3 Definition af analysescenarier

679. Styrelsen har i denne sag beregnet IPR for tre produkter:

- (i) Produktion og engrossalg af Volvo/Renault lastbiler
- (ii) *Ad hoc* reparation og vedligehold på et Volvo Danmark værksted
- (iii) *Ad hoc* reparation og vedligehold på et Titan værksted

680. For at simplificere en allerede kompliceret analyse, ses der bort fra salg af lastbiler i detailedet, jf. bilag 7.2. Det er styrelsens vurdering, at denne simplificering ikke har en væsentlig betydning for analysens resultater. Dette skyldes dels, at bruttoavancen i detailedet [xxx]⁴¹², og dels at Titan i det kontrafaktiske scenarie ikke er autoriseret forhandler af Volvo- og Renault-lastbiler og at Volvo Danmark har overtaget Titans nuværende detailsalg af Volvo og Renault lastbiler i det kontrafaktiske scenarie. Det betyder at konkurrencepresset mellem Titans og Volvo Danmarks detailsalg af lastbiler forsvinder uanset om fusionen gennemføres eller ej. Det konkurrencepres, der i dag findes mellem Volvo Danmark og Titan på markedet for detailsalg af lastbiler har derfor ikke væsentlig betydning for analysens resultater. Produktet, Volvo- og Renault-lastbiler, kan fortolkes som produktion, engrossalg og detailsalg af Volvo- og Renault-lastbiler.
681. Produktet lastbiler repræsenterer således Volvo Danmarks aggregerede salg af Volvo- og Renault- lastbiler på det danske marked. Produkterne, *ad hoc* reparation og vedligeholdelse, omfatter de vedligeholdelsesydelser, som hhv. Volvo Danmark og Titan udfører på deres værksteder, inklusive de reservedele, der tilgår i forbindelse med ydelsen. Produkterne omfatter således ikke reservedele solgt detail. Produkterne omfatter alene de ydelser, der udføres og betales *ad hoc*, og der indgår dermed ikke de ydelser, der udføres under garanti, eller som dækkes af en serviceaftale.
682. IPR-beregningerne er baseret på en række datainput, herunder diversion ratios, relative priser og solgte mængder, bruttoavancer og forventede effektivitetsgevinster. Datainput anvendt i analyserne er præsenteret i bilag 7.2.
683. Styrelsen har defineret et hovedscenarie, der sammenfatter de modelantagelser og datainput, som, styrelsen vurderer, er mest retvisende. Styrelsen bemærker imidlertid, at disse antagelser er karakteriseret af usikkerhed og har derfor foretaget følsomhedsanalyser for at afdække, hvilken betydning usikkerheden har for resultaterne.

⁴¹¹ Jf. Volvo Danmarks besvarelse af styrelsens spørgsmål modtaget d. 31. august 2022.

⁴¹² Styrelsen har beregnet bruttoavancerne i Volvo Danmarks og Titans detailsalg af lastbiler baseret på data for salgspris og direkte omkostninger på alle lastbiler solgt i perioden 2018-2020. Beregningerne viser at Volvo Danmark og Titan i perioden tjente en bruttoavance på salg af tunge lastbiler på henholdsvis [xxx] pct. og [xxx] pct. i gennemsnit. [xxx] at bruttoavancen ud over fortjeneste også skal dække faste omkostninger til relateret til detailsalg af lastbiler, herunder fx udgifter til lokalfaciliteter, salgspersonale, mm.

-
684. Hoved- og følsomhedsscenerierne er karakteriseret ved variationer på følgende områder:
- (i) *National eller lokal prissætning*: Hovedscenariet antager, at Volvo Danmark fastsætter værkstedspriser på nationalt plan. Et følsomhedsscenario viser resultaterne under antagelse af lokal prissætning. Antagelsen er vurderet nærmere i afsnit 5.2.4.2.2.2.7.
 - (ii) *Systemmarkedseffekter*: Det er styrelsens vurdering, at Volvo Danmark tager højde for, at salg af lastbiler medfører øget efterspørgsel efter reparation og vedligehold (den forhandlerbaserede systemmarkedseffekt). Styrelsen vurderer derimod, at det ikke er sandsynligt, at kunderne i væsentlig grad tager højde for forventede udgifter til reparation og vedligehold i forbindelse med køb af lastbil (den kunde-baserede systemmarkedseffekt). Dette skyldes, at en antagelse om kunde-baserede systemmarkedseffekter ikke er konsistent med observerede data i denne sag. [xxx]. Ifølge styrelsens beregninger [xxx], jf. bilag 7.2. Hovedscenariet antager derfor, at den kunde-baserede systemmarkedseffekt ikke er aktiv. Et følsomhedsscenario viser resultaterne af en IPR-beregning med begge systemmarkedseffekter (resultaterne fra en IPR-beregning uden systemmarkedseffekter er vist i bilag 7.2).
 - (iii) *Graden af horisontal produkt-differentiering i det kontrafaktiske scenarie*: Det er styrelsens vurdering, at konkurrencepresset mellem fusionsparterne reduceres kraftigt i det kontrafaktiske scenarie, jf. afsnit 5.2.4.2.2.1 ovenfor. Det er vanskeligt at kvantificere denne reduktion i konkurrencepresset præcist. Styrelsen har i hovedscenariet anlagt et forsigtigt skøn af, at konkurrencepresset på Volvo Danmark falder med 75 pct. mens konkurrencepresset på Titan falder med det halve af dette (dvs. godt 37 pct.). Dette bygger på styrelsens vurdering af at konkurrencepresset på Volvo Danmark vil være reduceret mere end konkurrencepresset på Titan, eftersom Volvo Danmark i det kontrafaktiske scenarie er den eneste autoriserede Volvo- og Renault- reparatør på Sjælland, mens Titan i det kontrafaktiske scenarie vil være i tættere konkurrence med andre uafhængige reparatører. Følsomhedsscenerier viser betydningen af hhv. en større og mindre grad af produkt-differentiering, dvs. at konkurrencepresset på Volvo Danmark og Titan i det kontrafaktiske scenarie reduceres hhv. mere og mindre.
 - (iv) *Graden af vertikal produkt-differentiering i det kontrafaktiske scenarie*: Det er styrelsens vurdering, at kunderne i et vist omfang foretrækker reparation og vedligehold hos et autoriseret værksted frem for ydelser fra et uafhængigt værksted, alt andet lige, jf. afsnit 5.2.4.2.2.1. I hovedscenariet antages således, at kunderne anser reparation og vedligehold på et uafhængigt værksted for at være 10 pct. mindre værd end tilsvarende ydelser på et autoriseret Volvo- og Renault værksted. Et følsomhedsscenario undersøger betydningen af en større vertikal produkt-differentiering (resultaterne fra en IPR-beregning uden vertikal produkt-differentiering er vist i bilag 7.2).
 - (v) *Betydningen af status som autoriseret forhandler*: Følsomhedsanalysen inden for dette område undersøger, hvilken betydning det har for resultaterne, at Titan i det kontrafaktiske scenarie mister en potentielt vigtig salgskanal i forhold til reparation og vedligeholdelse, når Titan ikke længere er autoriseret forhandler af Volvo- og Renault-lastbiler.⁴¹³ Dette bygger på formodningen om, at der kan være en tendens til at en Volvo Danmark/Titan kunde vælger at få vedligeholdt lastbilen hos den autoriserede forhandler/reparatør, som har solgt lastbilen til kunden. Hovedscenariet antager, at det har moderat betydning for efterspørgslen efter reparation og vedligeholdelse, at et værksted er tilknyttet en autoriseret forhandler af Volvo- og Renault-lastbiler. Følsomhedsscenerier præsenteret i 7.2 undersøger effekten af at hhv. øge eller mindske denne betydning. Styrelsen har ikke indhentet konkret dokumentation for denne formodning, men følsomhedsanalyserne viser,

⁴¹³ Bemærk at pkt. (v) undersøger betydningen af Titans status som autoriseret *forhandler*, mens pkt. (iv) handler om Titans status som autoriseret *værksted*.

at antagelsen kun har marginal effekt på resultaterne, jf. bilag 7.2, og styrelsen har derfor ikke prioriteret en nærmere undersøgelse af dette forhold.

5.2.4.2.2.4 Resultater

IPR i styrelsens hovedscenarie

685. Styrelsen vurderer, at Volvo Danmark sandsynligvis vil have et incitament til at hæve prisen på reparation og vedligehold efter fusionen relativt til det kontrafaktiske scenarie, jf. Tabel 5.21. IPR er således beregnet til ca. [0-5] pct. på både Volvo Danmarks og Titans værksteder. Samtidigt har Volvo Danmark incitament til delvist at kompensere kunderne ved at reducere anskaffelsesprisen på en ny lastbil, svarende til en beregnet IPR på ca. -[5-0] pct. Hvis disse prisstigninger bliver gennemført, resulterer dette i en mindre stigning på [0-5] pct. i de samlede levetidsomkostninger, dvs. omkostninger til køb og reparation og vedligeholdelse i lastbilens levetid, for kunder, der får foretaget reparation og vedligehold på Volvo Danmarks værksteder.

Tabel 5.21 **Illustrative Price Rise i pct. i Hovedscenariet**

	Volvo Danmark	Titan
Reparation og vedligeholdelse	[0-5]	[0-5]
Lastbiler		-[5-0]
Samlede levetidsomkostninger	[0-5]	[0-5]

Note: Tallene i tabellen angiver Volvo Danmarks incitament til at hæve prisen, målt som prisstigningen i pct. af det pågældende produkt i fusionsscenarioet relativt til det kontrafaktiske scenarie. Særligt for prisstigningsincitamentet på Titans værksteder gælder at prisstigningen er målt relativt til den kvalitetsjusterede pris i det kontrafaktiske scenarie. Denne justering er foretaget for at gøre Titans ydelse i det kontrafaktiske scenarie sammenligneligt med Titans ydelse i fusionsscenarioet. Prisstigningen på Titans værksteder er således direkte sammenligneligt med prisstigningen på Volvo Danmarks værksteder. Den beregnede ændring i udgiften til de samlede levetidsomkostninger er beregnet som den samlede effekt af en prisstigning på reparation og vedligeholdelse kombineret med et fald i prisen på lastbiler, målt i pct. af de samlede levetidsomkostninger.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens egne beregninger

IPR for Titan er kvalitetsjusterede

686. IPR-indikatorerne for Titans værksteder i tabel 5.21 - tabel 5.24 måler prisstigningsincitamentet relativt til de kvalitetsjusterede priser i det kontrafaktiske scenarie. Det er som nævnt styrelsens vurdering, at kunderne alt andet lige [xxx], jf. afsnit 5.2.4.2.2.1 ovenfor. Dette har betydning for efterspørgslen efter reparation og vedligehold på Titans værksteder i det kontrafaktiske scenarie, eftersom Titan i det kontrafaktiske scenarie opsiges som autoriseret forhandler.
687. Dette forhold implementeres i modellen som en forskel i kundernes opfattelse af kvaliteten af reparation og vedligehold på hhv. Titans og Volvo Danmarks værksteder i det kontrafaktiske scenarie. Det betyder, at den kvalitetsjusterede pris på reparation og vedligehold på Titans uafhængige værksted i det kontrafaktiske scenarie er højere end den fakturapris, som kunden reelt betaler, jf. pkt. 674 - 675 ovenfor.
688. Det er fast praksis, at måle IPR som følge af en fusion givet at produkterne er de samme før og efter fusionen. Denne forudsætning er implicit bygget ind i en standard IPR analyse, der måler prisincitamentet efter fusionen i forhold til status quo. Et muligt incitament til at ændre på produkternes karakteristika - herunder produkternes kvalitet - tages generelt ikke med i beregningerne men indgår i stedet i den samlede vurdering som et separat kvalitativt element.

689. Det vil derfor ikke være i overensstemmelse med praksis at beregne IPR som ændringen i prisincitamentet relativt til Titans fakturapriser i det kontrafaktiske scenarie, eftersom IPR i så fald ville måle forskellen mellem priserne på to forskellige produkter: Titans ydelser som autoriseret værksted i fusionsscenariet og Titans ydelser som uafhængigt værksted i det kontrafaktiske scenarie. Det er således for at gøre IPR-beregningerne konsistent med tidligere praksis at prisstigningsincitamentet for Titans værksteder kvalitetsjusteres og derved måles i "autoriseret-ækvivalenter".

- Fusionsparterne har incitament til at hæve priserne uanset om fusionen gennemføres eller ej*
690. Den beregnede IPR dækker over, at Volvo Danmark har et væsentligt incitament til at hæve priserne efter fusionen, men at det også, efter styrelsens vurdering, er sandsynligt, at priserne vil være højere i det kontrafaktiske scenarie end de er i dag, jf. Tabel 5.22. Den beregnede IPR er givet som forskellen mellem fusionsscenariet og det kontrafaktiske scenarie.

Tabel 5.22 Beregnet incitament til prisstigninger i fusionsscenariet og det kontrafaktiske scenarie (pct.)

	Fusionsscenariet		Det kontrafaktiske scenarie	
	Volvo	Titan	Volvo	Titan
Reparation og vedligeholdelse	[10-20]	[20-30]	[5-10]	[10-20]
Lastbiler		-[5-0]		-[5-0]
Samlede levetidsomkostninger	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]

Note: Tallene i tabellen angiver Volvo Danmarks incitament til at hæve prisen, målt som prisstigningen i pct. af det pågældende produkt i fusionsscenariet hhv. det kontrafaktiske scenarie. Særligt for prisstigningsincitamentet på Titans værksteder gælder, at prisstigningen er målt relativt til den kvalitetsjusterede pris i det kontrafaktiske scenarie. Priserne på Titans værksteder i fusionsscenariet er derimod ikke justeret, da Titans værksteder fortsat er autoriseret Volvo og Renault reparatører (og overtaget af Volvo Danmark) i fusionsscenariet. Kvalitetsjustering er foretaget for at gøre Titans ydelse i det kontrafaktiske scenarie sammenligneligt med Titans ydelse i fusionsscenariet. Prisstigningen på Titans værksteder er således direkte sammenligneligt med prisstigningen på Volvo Danmarks værksteder. Den beregnede ændring i udgiften til de samlede levetidsomkostninger er beregnet som den samlede effekt af en prisstigning på reparation og vedligeholdelses kombineret med et fald i prisen på lastbiler, målt i pct. af de samlede levetidsomkostninger.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens egne beregninger.

691. Det fremgår, at Volvo Danmark har incitament til at hæve priserne på Titans værksteder med mere end på egne værksteder efter fusionen i forhold til i dag (jf. kolonnen Fusionsscenariet i Tabel 5.22). Dette skyldes primært, at det konkurrencepres, som Volvo Danmark i dag lægger på Titan, er væsentligt større end det konkurrencepres, som Titan lægger på Volvo Danmark på nationalt plan, jf. Tabel 5.19 og Tabel 5.20.
692. Både Volvo Danmark og Titan har ifølge beregningerne også incitament til at hæve priserne på reparation og vedligehold i det kontrafaktiske scenarie (jf. kolonnen Det kontrafaktiske scenarie i Tabel 5.22). Dette skyldes, at konkurrencepreset på Volvo Danmark og Titan efter styrelsens vurdering reduceres væsentligt i det kontrafaktiske scenarie, fordi Titan ikke længere har status som autoriseret værksted, og parternes produkter dermed bliver mere differentierede, jf. pkt. 671 ovenfor. Dette gælder særligt for Volvo Danmark, der i det kontrafaktiske scenarie bliver det eneste autoriserede Volvo- og Renault- værksted på Sjælland.
693. At Titans kvalitetsjusterede priser i det kontrataktiske scenarie er højere end Volvo Danmarks skyldes især to forhold: Før det første oplever Titan højere omkostninger til indkøb af originale reservedele i det kontrafaktiske scenarie, jf. pkt. 677 ovenfor.

694. For det andet, har Titan kun incitament til delvist at kompensere kunderne (i form af lavere priser) for den reduktion i den opfattede kvalitet, der efter styrelsens vurdering sker, når Titan ikke længere har status som autoriseret Volvo- og Renault- værksted. Det vil sige, at hvis kvaliteten af Titans produkt falder med 10 pct., har Titan incitament til at reducere fakturaprisen med mindre end 10 pct.⁴¹⁴ Når Titan har incitament til at reducere fakturaprisen med mindre end nedgangen i kvaliteten, svarer det til, at Titans kvalitetsjusterede pris er højere i det kontrafaktiske scenarie, end den er i dag.
695. Fusionens virkninger målt ved IPR i Tabel 5.21 er givet som det incitament, Volvo Danmark har til at hæve priserne efter fusionen, i forhold til det incitament til at hæve priserne, som Volvo Danmark og Titan alligevel vil have, selvom fusionen ikke bliver gennemført (dvs. det kontrafaktiske scenarie). Det betyder, at der efter styrelsens vurdering er risiko for, at priserne på reparation og vedligehold af Volvo- og Renault- lastbiler stiger, *uanset* om fusionen gennemføres eller ej. Det er tilsvarende styrelsens vurdering, at Volvo Danmark har incitament til at reducere anskaffelsesprisen på Volvo- og Renault- lastbiler, *uanset* om fusionen gennemføres eller ej. IPR-beregningerne i Tabel 5.21 er således udtryk for, at prisstigningsincitamenterne, hvis fusionen ikke bliver gennemført, er næsten lige så store som efter en fusion. Målt i forhold til de samlede levetidsomkostninger (dvs. inklusiv anskaffelsespris og forventet reparation og vedligehold i lastbilens levetid) er resultatet næsten det samme, om fusionen gennemføres eller ej.
- IPR viser begrænset effekt på de samlede levetidsomkostninger*
696. Styrelsens beregninger af IPR viser, at fusionen mellem Volvo Danmark og Titan sandsynligvis vil have begrænset effekt på de samlede levetidsomkostninger ved at købe og vedligeholde en lastbil, jf. Tabel 5.21. Den beskedne effekt på de samlede levetidsomkostninger, beregnet som en IPR på [0-5] pct., dækker over stigning i prisen på reparation og vedligehold kombineret med et fald i anskaffelsesprisen på en ny lastbil.
697. Det er fast praksis i vurdering af en fusion, at konkurrencefremmende virkninger og prisfald på ét marked normalt ikke kan opveje konkurrenceskadelige effekter i form af prisstigninger på et andet marked. Det er imidlertid styrelsens vurdering, at det i denne sag kan være retvisende at sammenveje de konkurrencefremmende og de konkurrenceskadelige virkninger ved at tage udgangspunkt i effekten på de samlede levetidsomkostninger.⁴¹⁵
698. Dette skyldes, at der er en meget tæt sammenhæng mellem det primære marked for salg af lastbiler og det sekundære marked for reparation og vedligehold. Særligt har det betydning, at det ikke er meningsfuldt at købe Volvo- og Renault-specifikke vedligeholdelsesydelse uden en Volvo- eller Renault- lastbil. Det vil derfor være de samme kunder, der på den ene side lider skade i form af højere udgifter til reparation og vedligeholdelse, som samtidigt drager nytte af lavere priser på udskiftning af lastbilen eller anskaffelse af en ny lastbil.
699. Styrelsen bemærker dog, at kunderne i sagens natur kun kan drage nytte af de lavere anskaffelsespriser i forbindelse med fremtidige køb af Volvo- og Renault- lastbiler. Det betyder, at kunderne i praksis ikke bliver "kompenseret" for de højere priser på reparation og vedligehold fsva. den eksisterende bestand af Volvo- og Renault- lastbiler. Således kan kunder,

⁴¹⁴ Når en virksomhed oplever et fald i efterspørgslen må virksomheden enten acceptere et mindre salg til samme pris eller samme salg til lavere pris, eller en kombination af lavere pris og mindre salg. Det vil typisk være optimalt for virksomheden at afbalancere effekten af efterspørgselsnedgangen på både salg og pris, således at både pris og salg reduceres, men hver især i mindre omfang end det fulde fald i efterspørgslen.

⁴¹⁵ Styrelsen bemærker i den forbindelse at det i hovedscenariet antages, at kunderne ikke tager højde for de forventede udgifter til reparation og vedligehold ved køb af lastbil, og at der derved ikke er grundlag for at afgrænse et systemmarked. Volvo Danmarks incitament til delvist at kompensere kunderne for prisstigningen på reparation og vedligehold med en reduktion af anskaffelsesprisen på lastbilen er således ikke afhængig af om der afgrænses et systemmarked eller ej, og det kan derfor efter styrelsens vurdering være retvisende at tage udgangspunkt i de samlede levetidsomkostninger uanset om der afgrænses et systemmarked eller ej.

der netop har købt en ny lastbil umiddelbart før, fusionen gennemføres, risikere at møde prisstigninger i en årrække, indtil lastbilen skal udskiftes igen.

700. Det er således styrelsens vurdering, at den beregnede IPR for de samlede levetidsomkostninger kan ses som indikator for fusionens virkninger på længere sigt, men at den samlede vurdering af fusionens virkninger herudover skal tage højde for den kortsigtede virkning af, at den eksisterende vognpark af Volvo- og Renault- lastbiler efter fusionen bliver dyrere at vedligeholde i lastbilernes resterende levetid.
701. Endelig bemærker styrelsen, at det ikke kan udelukkes, at den relative prisændring som følge af fusionen kan fremskynde kundens beslutning om at udskifte sin lastbil. Denne effekt kan være skadelig for kunden, hvis det medfører, at en fortsat funktionel lastbil skrottes for tidligt, men den kan også have gavnlige effekter, hvis en ny lastbil er mere effektiv i drift (fx i form af lavere brændstofforbrug og mindre behov for vedligeholdelse). Det er dog styrelsens vurdering, at den relative prisændring i den konkrete sag er for lille til, at det kan have en væsentlig betydning for kundens beslutning om at udskifte deres lastbil.

5.2.4.2.2.5 Følsomhedsanalyse

702. Styrelsen bemærker, at IPR-beregningerne i denne sag er præget af usikkerhed. Det er i overensstemmelse med fast praksis at iagttage behørig forsigtighed i fortolkningen af resultaterne af en IPR analyse, eftersom alle kvantitative analyser er baseret på en række antagelser.⁴¹⁶ Der er imidlertid særlige forhold i denne sag, der giver anledning til yderligere forsigtighed:
703. *For det første* måles fusionens virkninger i forhold til et kontrafaktisk scenarie, der afviger fra status quo. Status quo kan i sagens natur observeres (evt. estimeres) med væsentligt mindre grad af usikkerhed end et alternativt kontrafaktisk scenarie, der skal simuleres på samme måde som fusionsscenariet. Det vil sige, hvor der i en standard IPR-analyse i forhold til status quo primært er usikkerhed vedrørende fusionsscenariet, er der herudover i denne sag også usikkerhed vedrørende det kontrafaktiske scenarie.⁴¹⁷
704. *For det andet* er analysen foretaget med anvendelse af en model, som styrelsen har udviklet specielt til dette formål. Der er forholdsvis begrænset praksis for at kvantificere betydningen af et kontrafaktisk scenarie, der afviger fra status quo⁴¹⁸, og styrelsen er ikke bekendt med tidligere fusionsafgørelser, der forsøger at kvantificere betydningen af systemmarkedseffekter. Resultaterne skal derfor fortolkes ud fra, at metoderne til at implementere systemmarkedseffekter og det alternative kontrafaktiske scenarie ikke er afprøvet og gennemtestet i samme omfang som Standardmodellen.
705. *For det tredje* bygger Systemmarkedsmodellen i denne sag på flere antagelser og datainput end der typisk lægges til grund i en standard IPR-beregning, herunder særligt hvor meget konkurrencepresset på Volvo Danmark og Titan vurderes at mindskes i det kontrafaktiske scenarie (dvs. graden af produktdifferentiering) og i hvilket omfang systemmarkedseffekterne

⁴¹⁶ Både kvantitative og kvalitative analyser af virkningerne af en fusion er præget af usikkerhed. En af de væsentlige fordele ved kvantitative analyser er, at ofte det kan være nemmere at afdække mere præcist, hvori usikkerheden består, og hvilken betydningen det kan have for vurderingen.

⁴¹⁷ Noget af denne usikkerhed må formodes at påvirke begge scenarier på omtrent samme måde, hvilket betyder at en del af usikkerheden "udlignes" i forskellen mellem de to scenarier. Fx er det styrelsens formodning at usikkerheden vedrørende antagelsen om efterspørgselsfunktionens form påvirker beregningerne i de to scenarier på tilsvarende måde, jf. fodnote 402. Det er dog alligevel styrelsens vurdering, at usikkerheden alt andet lige er større, når fusionens virkningerne måles i forhold til et andet kontrafaktisk scenarie, end i en standard analyse relativt til status quo.

⁴¹⁸ Styrelsen er kun bekendt med Konkurrencerådets afgørelse af 25. september 2013, *Jysks Erhvervelse af Enekontrol med IDDesign A/S*. Systemmarkedsmodellen udviklet i nærværende sag anvender grundlæggende samme metode til at analysere betydningen af det kontrafaktiske scenarie, som metoden anvendt i Jysk/IDDesign.

vurderes at disciplinere fusionsparternes fastsættelse af priserne på reparation og vedligehold. Der er således flere usikkerhedsmomenter at tage højde for i denne sag i forhold til en standard IPR-beregning.

706. *For det fjerde* er der i denne sag en betydelig usikkerhed om præcis hvilken rolle Titan vil spille i det kontrafaktiske scenarie, jf. afsnit 5.2.2.2. IPR er i hovedscenariet beregnet i forhold til et kontrafaktisk scenarie, hvor Titan fortsætter som uafhængigt værksted. Styrelsen kan dog ikke udelukke, at Titan kan komme til at indtage en anden rolle, hvis fusionen ikke gennemføres, hvilket kan have betydning for resultaterne.
707. Systemmarkedsmodellen bidrager til at konkretisere ovennævnte usikkerheder, og den giver mulighed for at analysere, hvilken betydning de enkelte usikkerhedsmomenter har for IPR-beregningernes resultater. Styrelsen har således gennemført en følsomhedsanalyse af de væsentligste usikkerhedsfaktorer under følgende overskrifter:
- (i) Alternative kontrafaktiske scenarier
 - (i) National vs. lokal prissætning
 - (ii) Betydningen af systemmarkedseffekter
 - (iii) Graden af produktdifferentiering i det kontrafaktiske scenarie
708. Styrelsen vil i det følgende kort redegøre for betydningen af disse usikkerhedsfaktorer. En mere detaljeret følsomhedsanalyse kan findes i bilag 7.2.

5.2.4.2.2.2.6 Alternative kontrafaktiske scenarier

709. Det relevante kontrafaktiske scenarie er i denne sag præget af usikkerhed. Det er efter styrelsens vurdering meget sandsynligt, at Titan er opsagt som autoriseret forhandler og reparatør af Volvo og Renault lastbiler, hvis fusionen ikke gennemføres, hvorfor status quo ikke er et relevant kontrafaktisk scenarie, jf. afsnit 5.2.2.1. Det er imidlertid mere usikkert præcis hvilken rolle Titan vil spille i det kontrafaktiske scenarie, jf. afsnit 5.2.2.2.
710. Styrelsen lægger til grund for vurderingen, at Titan sandsynligvis fortsætter som uafhængigt værksted, men det er efter styrelsens vurdering ikke usandsynligt, at Titan alternativt kan opnå autorisation under et andet lastbilmærke.
711. Det kan heller ikke udelukkes, at det ikke vil lykkes for Titan at fortsætte som uafhængig værksted eller opnå autorisation under et andet lastbilmærke, og at Titan i stedet lukker ned i det kontrafaktiske scenarie. [xxx]. Dette er dog efter styrelsens vurdering ikke det mest sandsynlige kontrafaktiske scenarie, jf. afsnit 5.2.2.2.1.2.
712. For at afdække betydningen af denne usikkerhed, har styrelsen opstillet følsomhedsscenarier, der antager alternative kontrafaktiske scenarier.
713. Det er styrelsens vurdering, at et kontrafaktisk scenarie, hvor Titan bliver autoriseret under et andet lastbilmærke, vil have stort set samme virkninger, som hvis Titan fortsætter som uafhængigt værksted med den forskel, at fusionsparterne om muligt vil lægge et endnu mindre konkurrencepres på hinanden i dette alternative kontrafaktiske scenarie, jf. afsnit 5.2.2.2.3. Også her er det dog vanskeligt at kvantificere, præcist hvor meget konkurrencepres mellem parterne reduceres i dette scenarie. Følsomhedsanalysen af graden af horisontal produktdifferentiering i afsnit 5.2.4.2.2.2.9 nedenfor viser, at dette alternative kontrafaktiske scenarie ville resultere i en lavere IPR end i hovedscenariet, jf. Tabel 5.26.
-

714. Hvis Titan alternativt skulle forlade markedet ved nedlukning, hvis fusionen ikke gennemføres, giver fusionen endnu mindre incitament til at hæve priserne på reparation og vedligehold relativt til dette kontrafaktiske scenarie i sammenligning med hovedscenariet, jf. Tabel 5.23. Beregningerne viser, at fusionen i dette tilfælde kan resultere i et marginalt fald i de samlede levetidsomkostninger sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie. Det vil sige, at hvis de beregnede prisændringer blev gennemført, ville kunderne på længere sigt være (marginalt) bedre tjent med fusionen mellem Volvo Danmark og Titan, end hvis fusionen ikke blev gennemført og Titan i stedet lukkede ned.

Tabel 5.23 IPR relativt til at Titan forlader markedet ved nedlukning

	Volvo Danmark
Reparation og vedligehold	[0-5]
Lastbiler	-[5-0]
Samlede levetidsomkostninger	-[5-0]

Note: Tallene i tabellen angiver Volvo Danmarks incitament til at hæve prisen, målt som prisstigningen i pct. af det pågældende produkt i fusionsscenarioet relativt til det kontrafaktiske scenarie. Den beregnede ændring i udgiften til de samlede levetidsomkostninger er beregnet som den samlede effekt af en prisstigning på reparation og vedligeholdelses kombineret med et fald i prisen på lastbiler, målt i pct. af de samlede levetidsomkostninger.

Følsomhedsscenarioet antager at konkurrencepresset fra Titan forsvinder helt ved Titans nedlukning.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens egne beregninger

5.2.4.2.2.7 National vs. lokal prissætning

715. Hovedscenariet antager national prissætning, hvilket vil sige, at Volvo Danmark efter fusionen sætter de samme priser på reparation og vedligehold i alle filialer i hele landet. Følsomhedsscenarioet *Lokal prissætning* antager, at Volvo Danmark er i stand til at prisdifferentiere mellem værkstederne på Sjælland og værksteder i andre dele af landet. Analysen viser, at Volvo Danmark har et incitament til at hæve prisen mere efter fusionen, hvis prisstigningerne kan begrænses til Sjælland, mens priserne i Nordjylland holdes konstante, jf. Tabel 5.24. Dette skyldes, at Titan lægger et væsentligt større konkurrencepres på Volvo Danmarks sjællandske værksteder end på Volvo Danmarks nordjyske værksteder.

Tabel 5.24 IPR med lokal prissætning (incitament til prisstigning i pct.)

	Volvo Danmark	Titan
Reparation og vedligeholdelse	[5-10]	[5-10]
Lastbiler		-[5-0]
Samlede levetidsomkostninger	[0-5]	[0-5]

Note: Tallene i tabellen angiver Volvo Danmarks incitament til at hæve prisen, målt som prisstigningen i pct. af det pågældende produkt i fusionsscenarioet relativt til det kontrafaktiske scenarie. Særligt for prisstigningsincitamentet på Titans værksteder gælder at prisstigningen er målt relativt til den kvalitetsjusterede pris i det kontrafaktiske scenarie. Denne justering er foretaget for at gøre Titans ydelse i det kontrafaktiske scenarie sammenligneligt med Titans ydelse i fusionsscenarioet. Prisstigningen på Titans værksteder er således direkte sammenligneligt med prisstigningen på Volvo Danmarks værksteder. Den beregnede ændring i udgiften til de samlede levetidsomkostninger er beregnet som den samlede effekt af en prisstigning på reparation og vedligeholdelses kombineret med et fald i prisen på lastbiler, målt i pct. af de samlede levetidsomkostninger.

Scenariet "Lokal prissætning" anvender diversion ratios beregnet på baggrund af sjællandske kunder, jf. tabel 5.19 og tabel 5.20.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens egne beregninger.

-
716. Styrelsen vurderer dog, at flere forhold taler for, at Volvo Danmark opererer ud fra en national prissætningsstruktur, som også vil gøre sig gældende i fusionsscenarioet.
717. *For det første* har parterne overfor styrelsen redegjort for, at priser for reparation og vedligehold (både pris for arbejdstimer og reservedele) hos [xxx].⁴¹⁹
718. For alle *ad hoc* reparations- og serviceydelser er der [xxx].
719. Volvo Danmark har desuden redegjort for, at [xxx].
720. Styrelsens egne analyser af detaljerede fakturadata for reparation og vedligehold leveret af Volvo Danmark understøtter Volvo Danmarks oplysninger. Styrelsen har således beregnet bruttoavancer for de enkelte Volvo Danmark filialer på tværs af landet. Selvom der er en mindre variation i den gennemsnitlige bruttoavance mellem filialer er der efter styrelsens vurdering ingen tegn på, at denne variation skulle afspejle forskelle i konkurrenceforholdene for de enkelte filialer. [xxx].
721. Styrelsen bemærker i den forbindelse, at der er en vis variation i bruttoavancen på tværs af forskellige typer af reparationer, og en del af variationen på tværs af filialer kan derfor skyldes tilfældige udsving i, hvilke reparationer der i den betragtede periode er blevet udført på det analyserede værksteder. Styrelsen har derfor også analyseret variationen i priserne på specifikke reservedele⁴²⁰ på tværs af filialer. Analysen viser en væsentlig mindre variation på tværs af filialer, og heller ikke denne mindre variation synes umiddelbart at have nogen relation til konkurrenceforholdene. [xxx].
722. *For det andet*, så oplever Volvo Danmark en "kommerciel barriere" for prisdifferentiering på tværs af filialer forskellige steder i landet. Det skyldes, at mange kunder er til stede flere steder i landet, hvor de forventer at opleve samme pris for samme ydelse hos de forskellige Volvo Truck Centers, som de anvender.
723. *For det tredje*, [xxx].
724. *For det fjerde*, [xxx]⁴²¹

⁴¹⁹Jf. Volvo Danmarks svar på styrelsens spørgsmål stillet d. 19. august 2022, modtaget d. 24. august 2022.

⁴²⁰Reservedele er i datamaterialet identificeret ved specifikke varekoder, der er sammenlignelige på tværs af alle Volvo Danmarks og Titans filialer. Det er derved muligt at studere priserne på den præcist samme reservedel i forskellige dele af landet.

⁴²¹Konkurrencerådet inddrog lignende forhold i vurderingen af fusionen mellem STARK og Jens Schultz, jf. Konkurrencerådets afgørelse af 24. februar 2021, *STARK Danmark A/S' erhvervelse af Jens Schultz A/S*, pkt. 458. Det var her styrelsens vurdering, at nationale rabatordninger kan være med til at skabe kundeloyalitet blandt professionelle kunder, [xxx].

-
725. Det bemærkes dog, at styrelsen fortolker Volvo Danmarks prispolitik således, at [xxx]. Det kan således ikke afvises, at Volvo Danmarks værksteder på Sjælland i fusionsscenarioet vil have mindre tilskyndelse til at give rabatter i forhold til værksteder i Nordjylland. Her skal dog nævnes, at der fortsat vil være den kommercielle barriere for prisforskelle, som nævnes i punkt 722 ovenfor.
726. Styrelsen vurderer, at ovenstående forhold taler for, at Volvo Danmark prissætter på nationalt niveau, og at der derfor skal tages udgangspunkt i national prissætning for reparation og vedligehold.
727. Det er på baggrund af ovenstående styrelsens vurdering, at Volvo Danmark i dag opererer med national prissætning, herunder rabatter, der primært er baseret på nationale rabatsatser. Det kan ikke helt afvises, at Volvo Danmark kan have incitament til at afvige fra national prissætning efter fusionen for i højere grad at kunne optimere prissætningen ud fra lokale konkurrenceforhold. Styrelsen bemærker dog, i) at det i så fald ifølge Volvo Danmarks oplysninger vil [xxx], ii) at det ifølge Volvo Danmarks oplysninger [xxx], samt iii) at dette skulle være motiveret af muligheden for kunne opnå en forholdsvis lille ekstra fortjeneste.⁴²² Styrelsen vurderer derfor, at det er mere sandsynligt, at Volvo Danmark vil bibeholde den nuværende prisstrategi med national prissætning, end at Volvo Danmark vil ændre prisstrategien for at kunne prissætte lokalt.
728. Alternativt kan virkninger svarende til lokal prissætning udmøntes i form af færre og mindre diskretionære rabatter og/eller forringet serviceniveau eller kvalitet hos Volvo Danmarks filialer. Heller ikke dette kan helt afvises. Dog bemærker styrelsen i) [xxx], jf. pkt. 720 - 721 ovenfor, ii) at Volvo Danmarks lokale filialer ved at forringe serviceniveau eller kvalitet vil påtage sig en risiko for at forringe Volvos brandværdi og kundernes opfattelse af den vertikale differentiering mellem autoriseret og uafhængig reparation og vedligehold, iii) at Volvo Danmarks krav og standarder til Volvo og Renault autorisation af et værksted sætter begrænsninger for, hvor meget de enkelte filialer kan reducere kvaliteten af reparationsydelserne, samt at iv) [xxx]. Styrelsen vurderer derfor, at det er mere sandsynligt at Volvo Danmarks incitament til at hæve priserne efter fusionen vil ske gennem en stigning i de nationale priser, end at Volvo Danmark vil lade lokale virkninger ske gennem færre diskretionære rabatter eller kvalitets- og serviceforringelser.

5.2.4.2.2.8 Betydningen af systemmarkedseffekter

729. Styrelsen vurderer, at kunderne ikke i væsentligt omfang tager højde for de forventede udgifter til reparation og vedligehold når de køber lastbil, og hovedscenariet antager derfor, at der ikke er kundebaserede systemmarkedseffekter, jf. afsnit 5.2.4.2.2.3 ovenfor. I scenariet *systemmarkedseffekter* antages det, at prissætningen til dels er påvirket af kundebaserede systemmarkedseffekter, således at 47 pct. af kunderne i scenariet tager højde for de forventede udgifter til reparation og vedligehold ved køb af ny lastbil.⁴²³

⁴²² Lokal prissætning ville ifølge IPR-beregningerne indebære, at Volvo Danmark opnår en større fortjeneste på reparation og vedligehold på Sjælland, men Volvo Danmark ville også sænke anskaffelsesprisen en smule mere. Samlet set kan den samlede værdi for Volvo Danmark af en solgt lastbil på Sjælland anslås til at være ca. [xxx] pct. højere under lokal prissætning i forhold til national prissætning (forskellen i stigningen i de samlede levetidsomkostninger i de to scenarier). Dette overslag kan betragtes som et overkantsskøn, da det ikke tager højde for at de højere priser på reparation og vedligehold på Sjælland kan tilskynde nogle kunder (der nyder godt af en lavere anskaffelsespris) til at vælge at benytte et uafhængigt værksted til reparation og vedligehold af lastbilen i stedet for et Volvo Truck Center.

⁴²³ Det svarer til den andel af respondenterne, der i styrelsens markedsundersøgelse har angivet at de tager højde for forventede udgifter til reparation og vedligeholdelse ved køb af ny lastbil.

Tabel 5.25 IPR med systemmarkedseffekter (incitament til prisstigning i pct.)

	Volvo Danmark	Titan
Reparation og vedligeholdelse	[10-20]	-[10-5]
Lastbiler		-[5-0]
Samlede levetidsomkostninger	[0-5]	-[5-0]

Note: Tallene i tabellen angiver Volvo Danmarks incitament til at hæve prisen, målt som prisstigningen i pct. af det pågældende produkt i fusionsscenarioet relativt til det kontrafaktiske scenarie. Særligt for prisstigningsincitamentet på Titans værksteder gælder at prisstigningen er målt relativt til den kvalitetsjusterede pris i det kontrafaktiske scenarie. Denne justering er foretaget for at gøre Titans ydelse i det kontrafaktiske scenarie sammenligneligt med Titans ydelse i fusionsscenarioet. Prisstigningen på Titans værksteder er således direkte sammenligneligt med prisstigningen på Volvo Danmarks værksteder. Den beregnede ændring i udgiften til de samlede levetidsomkostninger er beregnet som den samlede effekt af en prisstigning på reparation og vedligeholdelse kombineret med et fald i prisen på lastbiler, målt i pct. af de samlede levetidsomkostninger.

Scenariet "Systemmarkedseffekter" antager at 47 pct. af kunderne tager højde for forventede udgifter til reparation og vedligehold når de køber lastbil

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens egne beregninger.

730. Beregningerne viser, at Volvo Danmark efter fusionen har et incitament til at hæve priserne mere på Volvo Danmarks værksteder, mens incitamentet er mindre på Titans værksteder, jf. Tabel 5.25. Der er to forskellige forklaringer på dette resultat:
731. Prisfaldet på Titans produkt (angivet i autoriseret-ækvivalente priser, jf. pkt. 686 - 689 ovenfor) kan forklares ved, at Titans prissætning i det kontrafaktiske scenarie er væsentligt mindre disciplineret af systemmarkedseffekterne end i dag (og i fusionsscenarioet), eftersom Titan i det kontrafaktiske scenarie er opsagt som autoriseret forhandler af Volvo- og Renault- lastbiler. Som uafhængigt værksted kan Titan ikke nødvendigvis forvente, at en reduktion i værkstedsprisen vil medføre øget efterspørgsel efter Volvo- og Renault- lastbiler, og at dette på længere sigt har en væsentlig afsmittende effekt på efterspørgslen efter reparation og vedligehold på ét af Titans uafhængige værksteder. Af samme årsag er Titan som uafhængigt værksted i mindre grad hæmmet af frygten for, at en prisstigning på reparation og vedligehold vil reducere efterspørgslen efter Volvo- og Renault- lastbiler, og dermed på længere sigt reducere efterspørgslen efter Titans reparationsydelser.⁴²⁴ Det vil sige, at Titans' priser forventes at stige mere i det kontrafaktiske scenarie og virkningen af fusionen relativt til det kontrafaktiske scenarie er derfor mindre.
732. Volvo Danmarks incitament til at hæve priserne mere på Volvo Danmarks værksteder, hvis der tages højde for systemmarkedseffekter, kan forekomme kontraintuitivt. Man kunne formode at systemmarkedseffekterne i stedet ville hæmme prisstigningerne som følge af fusionen.
733. Når effekten er modsat, hvad man kunne forvente, skyldes det, at det må formodes, at en mulig kundebaseret systemmarkedseffekt allerede er indregnet i de observerede priser og

⁴²⁴ Styrelsen bemærker, at denne effekt er betinget af, at Titans status som autoriseret forhandler har en vis betydning for sammenhængen mellem salg af lastbiler og efterspørgslen efter reparation og vedligeholdelse hos Titan. Hvis det ikke har nogen betydning, at Titan i dag er autoriseret forhandler af Volvo/Renault lastbiler, så bliver Titan påvirket af systemmarkedseffekterne på samme måde i det kontrafaktiske scenarie og i fusionsscenarioet, og effekten på Titans prissætning vil være højere i dette scenarie.

bruttoavancer i dag. Økonomisk teori forudsiger, at hvis kunderne i omfattende grad tager højde for forventede udgifter til reparation og vedligehold i forbindelse med køb af ny lastbil, så ville Volvo Danmark have incitament til at tage en meget lav pris på reparation og vedligehold og i stedet basere fortjenesten på en højere anskaffelsespris⁴²⁵: kunder med fuldkommen forudseenhed vil være i stand til at gennemskue, at det godt kan betale sig at betale mere for lastbilen, hvis den efterfølgende vedligehold er væsentligt billigere.⁴²⁶

734. Dette mønster kan imidlertid ikke observeres i data. Styrelsens analyse af data for priser og omkostninger på reparations- og vedligeholdelsesydelser viser en forholdsvis høj bruttoavance på [xxx] pct. og [xxx] pct. på *ad hoc* reparation og vedligehold på hhv. Titans og Volvo Danmarks værksteder. Selv uden systemmarkedseffekternes disciplinerende effekt indikerer de forholdsvis høje bruttoavancer, at kunderne ikke er særligt prisfølsomme. Hvis det tillige antages, at de høje bruttoavancer er disciplineret af systemmarkedseffekter indebærer det, at kunderne i realiteten er endnu mindre prisfølsomme. En beregning af IPR under antagelse af mindre prisfølsomme kunder resulterer i større prisstigninger.
735. Styrelsen bemærker, at selvom antagelsen om systemmarkedseffekter medfører incitament til højere prisstigninger på Volvo Danmarks værksteder, så er denne stigning delvist kompenseret af et øget prislefald på anskaffelsesprisen, således at stigningen i de samlede levetidsomkostninger er noget mindre.
736. Det er som nævnt styrelsens vurdering at dette følsomhedsscenario ikke er et sandsynligt scenario, eftersom antagelsen om at kunderne i stort omfang tager højde for de forventede udgifter til reparation og vedligehold ved køb af lastbil ikke er understøttet af de observerede data, jf. afsnit 5.2.4.2.2.3 og pkt. 734 ovenfor. Dette følsomhedsscenario er primært inkluderet for at illustrere, hvilken betydning antagelsen har for analysens resultater.

5.2.4.2.2.9 Graden af produktdifferentiering i det kontrafaktiske scenario

737. Hovedscenariet bygger på antagelser af, at konkurrencepresset mellem Volvo Danmark og Titan mindskes med 75 pct. i det kontrafaktiske scenario, og at kunderne generelt anser reparation og vedligehold af Volvo og Renault lastbiler på uafhængige værksteder for at være 10 pct. mindre værd end tilsvarende ydelser på et autoriseret Volvo og Renault værksted. Det er imidlertid vanskeligt præcist at kvantificere disse størrelser, og styrelsen har derfor foretaget følsomhedsberegninger for at illustrere hvilken betydning parametrene størrelse har for resultaterne, jf. Tabel 5.26.

⁴²⁵ Det er netop af denne årsag, at markedsmagt på det sekundære marked ikke nødvendigvis er konkurrenceskadeligt, hvis der er tale om et samlet systemmarked. Det er dette tilfælde konkurrencen på det primære marked, der bestemmer hvor stort et overskud virksomhederne kan trække ud af markedet.

⁴²⁶ Jf. fx Shapiro (1995), "Aftermarkets and Consumer Welfare: Making Sense of Kodak", *Antitrust Law Journal* 63(2): 483-512 og Borenstein, m. fl. (1995), "Antitrust Policy in Aftermarkets", *Antitrust Law Journal* 63(2): 455-482. Shapiro viser at en virksomhed teoretisk set har incitament til at sætte prissætte det sekundære produkt på niveau med marginalomkostningerne, mens Borenstein m.fl. viser at virksomheden har incitament til forpligte sig selv til en meget lav pris, fx gennem bindende serviceaftaler, hvis det er muligt. Årsagen til at det bedst kan betale sig for virksomheden, at hente fortjenesten på lastbilen snarere end reparation og vedligeholdelse er, at prisen på reparation og vedligeholdelse har indflydelse på hvor meget vedligeholdelse det kan betale sig at købe: Jo mindre prisen på vedligeholdelse er, desto mere er kunden tilbøjelig til at passe godt på lastbilen og desto større værdi vil lastbilen have for kunden over dens levetid. Og jo større værdi lastbilen har for kunden, desto højere anskaffelsespris kan Volvo Danmark opkræve.

Tabel 5.26 IPR med varieret grad af produktdifferentiering i det kontrafaktiske scenarie

	Volvo Danmark	Titan
Større horisontal differentiering		
Reparation og vedligeholdelse	[0-5]	[0-5]
Lastbiler		-[5-0]
Samlede levetidsomkostninger	[0-5]	[0-5]
Mindre horisontal differentiering		
Reparation og vedligeholdelse	[5-10]	[5-10]
Lastbiler		-[5-0]
Samlede levetidsomkostninger	[0-5]	[0-5]
Større vertikal differentiering		
Reparation og vedligeholdelse	[0-5]	[0-5]
Lastbiler		-[5-0]
Samlede levetidsomkostninger	[0-5]	-[5-0]

Note: Tallene i tabellen angiver Volvo Danmarks incitament til at hæve prisen, målt som prisstigningen i pct. af det pågældende produkt i fusionsscenarioet relativt til det kontrafaktiske scenarie. Særligt for prisstigningsincitamentet på Titans værksteder gælder at prisstigningen er målt relativt til den kvalitetsjusterede pris i det kontrafaktiske scenarie. Denne justering er foretaget for at gøre Titans ydelse i det kontrafaktiske scenarie sammenligneligt med Titans ydelse i fusionsscenarioet. Prisstigningen på Titans værksteder er således direkte sammenligneligt med prisstigningen på Volvo Danmarks værksteder. Den beregnede ændring i udgiften til de samlede levetidsomkostninger er beregnet som den samlede effekt af en prisstigning på reparation og vedligeholdelses kombineret med et fald i prisen på lastbiler, målt i pct. af de samlede levetidsomkostninger.

Scenariet "Mindre horisontal differentiering" antager, at konkurrencepresset mellem Volvo Danmark og Titan reduceres med 60 pct. i det kontrafaktiske scenarie modsat 75 pct. i hovedscenariet.

Scenariet "Større horisontal differentiering" antager, at konkurrencepresset mellem Volvo Danmark og Titan reduceres med 90 pct. i det kontrafaktiske scenarie modsat 75 pct. i hovedscenariet.

Scenariet "Større vertikal differentiering" antager, at kunderne opfatter reparation og vedligehold på et uafhængigt værksted for at være 20 pct. mindre værd end tilsvarende ydelser på et autoriseret værksted, modsat 10 pct. i hovedscenariet

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens egne beregninger.

738. I scenariet *mindre horisontal differentiering* undersøger styrelsen betydningen af, at konkurrencepresset mellem parterne i det kontrafaktiske scenarie reduceres med 60 pct., mens scenariet *større horisontal differentiering* antager, at konkurrencepresset reduceres med 90 pct. Ligesom i hovedscenariet antages effekten på Titan i begge scenarier at være det halve af effekten på Volvo Danmark, dvs. en reduktion i konkurrencepresset på henholdsvis 30 pct. og 45 pct.
739. Følsomhedsanalysen viser, at det har nogen betydning for resultaterne, at variere graden af horisontal differentiering mellem parterne i det kontrafaktiske scenarie, jf. Tabel 5.24. I scenariet *større horisontal differentiering* mindskes konkurrencepresset på fusionsparterne i endnu højere grad i det kontrafaktiske scenarie, hvilket indebærer at begge parter vil have større incitament til at hæve priserne på reparation og vedligehold hvis fusionen ikke gennemføres. Fusionen har derfor lidt mindre virkninger relativt til det kontrafaktiske scenarie. Det modsatte er tilfældet i scenariet mindre horisontal differentiering. Styrelsen bemærker dog, at forskellen i effekten på de samlede levetidsomkostninger er forholdsvis beskednen. Dette

skyldes, at Volvo Danmarks incitament til at sænke anskaffelsesprisen på lastbiler varierer på tilsvarende vis og dermed bidrager til afdæmpe antagelsens betydningen for resultaterne.

740. Scenariet *større vertikal differentiering* antager, at kunderne anser reparation og vedligehold på uafhængige værksteder for at være 20 pct. mindre værd end tilsvarende ydelser på et autoriseret Volvo og Renault værksted. Følsomhedsanalysen viser, at denne antagelse primært har betydning for incitamentet til at hæve priserne på reparation og vedligeholdelse – målt i kvalitetsjusterede "autoriseret-ækvivalente" priser - på Titans værksteder efter fusionen relativt til det kontrafaktiske scenarie. Dette skyldes, at Titan kun har incitament til delvist at kompensere kunderne (i form af lavere priser) for den reduktion i den opfattede kvalitet, der efter styrelsens vurdering sker, når Titan ikke længere har status som autoriseret Volvo og Renault værksted, jf. pkt. 694 ovenfor. Det vil sige, at Titan vil sætte højere kvalitetsjusterede priser, hvis fusionen ikke gennemføres, i dette følsomhedsscenario sammenlignet med hovedscenariet, og effekten af fusionen relativt til det kontrafaktiske scenarie er derfor tilsvarende mindre.
741. Det er som tidligere nævnt vanskeligt at kvantificere, præcist hvor meget konkurrencepresset på fusionsparterne falder i det kontrafaktiske scenarie. Det er styrelsens vurdering, at der er tale om en betydelig reduktion i konkurrencepresset, jf. afsnit 5.2.4.2.2.1, og det er muligt, at det forsigtige skøn anlagt i hovedscenariet undervurderer effekten af, at Titan opsiges som autoriseret Volvo og Renault reparatør.
742. Til understøttelse heraf bemærker styrelsen, at Titan sandsynligvis vil have en meget lille tilstedeværelse på markedet i det kontrafaktiske scenarie – efter styrelsens vurdering [0-5] pct. af et nationalt marked for reparation og vedligehold af Volvo og Renault lastbiler, jf. afsnit 5.2.4.1. Endvidere bemærker styrelsen, at Volvo Danmark allerede i dag ligger geografisk tæt på en række mindre uafhængige værksteder, og at der ikke er noget, der indikerer, at Titan som uafhængigt værksted skulle bidrage væsentligt til det konkurrencepres som de øvrige uafhængige værksteder samlet set lægger på Volvo Danmark i dag.
743. Fsva. Titan er det som nævnt styrelsens vurdering, at konkurrencepresset på Titan i det kontrafaktiske scenarie falder mindre end konkurrencepresset på Volvo Danmark. Titans ydelser som uafhængigt værksted bliver mere differentieret fra Volvo Danmarks autoriserede reparation og vedligehold, hvilket i væsentligt omfang reducerer det konkurrencepres, som Volvo Danmark i dag lægger på Titan. Men samtidigt bliver Titans ydelser og konkurrenceforhold mere sammenlignelige med de øvrige uafhængige værksteder, og det er derfor sandsynligt, at Titan i det kontrafaktiske scenarie oplever et større konkurrencepres fra de øvrige uafhængige værksteder.
744. Det er imidlertid styrelsens vurdering, at det større konkurrencepres fra uafhængige værksteder ikke fuldt ud erstatter det konkurrencepres fra Volvo Danmark, der forsvinder i det kontrafaktiske scenarie. Dette skyldes, at autoriseret reparation og vedligehold efter styrelsens vurdering er et væsentligt mere homogent produkt end reparation og vedligehold på forskellige uafhængige værksteder. Volvo Danmark har fastlagt forholdsvis skrappe krav og standarder, som værksteder skal overholde, før de kan opnå autorisation som Volvo og Renault reparatør, jf. afsnit 4.3. Dette bevirker, at kunderne kan have en forventning om, at ydelsen er nogenlunde den samme uanset hvilket Volvo- og Renault-autoriserede værksted, kunden vælger at benytte. Kunderne har ikke nødvendigvis tilsvarende opfattelse af, at alle uafhængige værksteder kan levere samme ensartede kvalitet og serviceniveau, da der ikke stilles samme krav eller standarder til uafhængige værksteder. Det betyder, at en kunde, der har erfaring med et givet uafhængigt værksted og godt kendskab til værkstedets mekanikere, kan være forholdsvis tilbageholdende med at skifte til et andet uafhængigt værksted hvis priserne stiger, hvis kunden ikke har samme erfaring med andre værksteder. Omvendt kan en kunde, der benytter et autoriseret værksted, være mere tilbøjelig til at skifte til andet autoriseret værksted. Det er derfor efter styrelsens vurdering sandsynligt, at Volvo Danmark i dag lægger et større
-

konkurrencepres på Titan end det konkurrencepres, de uafhængige værksteder vil lægge på Titan i det kontrafaktiske scenarie.

745. Selvom styrelsen finder det mest sandsynligt at konkurrencepreset på fusionsparterne falder betydeligt i det kontrafaktiske scenarie som afspejlet i hovedscenariet, så anerkender styrelsen, at der er en vis usikkerhed om præcist i hvilket omfang konkurrencepreset mindskes. Resultaterne skal derfor fortolkes under hensyntagen til denne usikkerhed.

5.2.4.2.2.10 Samlet vurdering af IPR-analysens resultater

746. Sammenfattende viser ovenstående IPR-analyse, at Volvo Danmark efter fusionen har incitament til at hæve priserne på reparation og vedligeholdelse af Volvo og Renault lastbiler og samtidigt reducere anskaffelsesprisen på nye Volvo og Renault lastbiler. Dette gælder uanset om fusionen gennemføres eller ej. De to modsatrettede prisændringer opvejer næsten hinanden, således at der er en begrænset risiko for, at kunderne kan komme til at opleve en stigning i de samlede levetidsomkostninger på længere sigt. Reduktionen i anskaffelsesprisen kan dog ikke opveje prisstigningen på reparation og vedligehold fsva. den eksisterende bestand af Volvo og Renault lastbiler, jf. afsnit 5.2.4.2.2.2.4.
747. Dette taler for at skelne mellem fusionens virkninger på kort sigt, gældende for den eksisterende bestand af Volvo og Renault lastbiler, og fusionens virkninger på lang sigt for de kunder, der køber lastbil efter den mulige reduktion i anskaffelsesprisen. Volvo Danmarks incitament til at hæve priserne på reparation og vedligehold ligger således til grund for fusionens virkninger på kort sigt, mens styrelsen vurderer, at effekten på de samlede levetidsomkostninger er relevant for vurderingen af fusionens virkninger på lang sigt.
748. Styrelsen finder det på den baggrund mest sandsynligt, at risikoen for konkurrenceskadelige virkninger på lang sigt er lille, illustreret ved en IPR for de samlede levetidsomkostninger på [0-5] pct. i hovedscenariet. Selvom IPR-analysen er præget af usikkerhed, ændrer styrelsens følsomhedsanalyse ikke grundlæggende ved denne vurdering, jf. afsnit 5.2.4.2.2.2.5 - 5.2.4.2.2.2.9 ovenfor.
749. Samtidigt kan det ifølge IPR-beregningerne ikke afvises, at fusionen kan medføre visse konkurrenceskadelige virkninger på kort sigt fsva. den eksisterende bestand af Volvo og Renault lastbiler, illustreret ved en IPR for reparation og vedligehold på ca. [0-5] pct. i hovedscenariet.
750. Det kan ikke på forhånd afvises, at en beregnet IPR på [0-5] pct. i sig selv kan tale for, at fusionen vurderes at give anledning til betydelige konkurrencebegrænsende virkninger – særligt ikke når denne IPR er beregnet på baggrund af en antagelse om lineær efterspørgsel, som i henhold til praksis kan betragtes som et underkantsskøn.
751. Konkurrencerådet har i tidligere sager vurderet, at en fusion hæmmede den effektive konkurrence betydeligt på baggrund af forholdsvis lave IPR-indikatorer sammenholdt med række andre kvantitative og kvalitative elementer. Fx vurderede Konkurrencerådet i Tryg/Alka, at en beregnet IPR på ned til [xxx] pct. under antagelse af lineær efterspørgsel kunne indebære en risiko for betydelige konkurrencebegrænsende virkninger set i lyset af en række andre faktorer i den konkrete sag, herunder primært at fusionen fjerner en særlig konkurrenceskabende faktor.⁴²⁷
752. Omvendt har Konkurrencerådet i andre sager vurderet, at en fusion med en højere beregnet IPR ikke hæmmede den effektive konkurrence betydeligt, eftersom andre kvantitative og

⁴²⁷ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 5. november 2018, *Trygs køb af Alka*. Fusionen blev godkendt på baggrund af tilsagn.

kvalitative faktorer pegede i modsat retning. Fx vurderede Konkurrencerådet i STARK/Jens Schultz, hvor styrelsen beregnede IPR på op til [5-10] pct. under antagelse af lineær efterspørgsel, at fusionen ikke gav anledning til betænkeligheder, set i lyset af en række andre faktorer i den konkrete sag, herunder primært at den fusionerede virksomhed i høj grad blev disciplineret af potentiel konkurrence.⁴²⁸

753. Det er styrelsens vurdering, at der i denne sag er en række konkrete faktorer, der taler *imod*, at den beregnede IPR i sig selv indikerer en betydelig risiko for konkurrenceskadelige virkninger.
754. *For det første* er det som nævnt styrelsens vurdering, at fusionens potentielle konkurrenceskadelige virkning primært rammer nuværende kunder fsva. deres eksisterende beholdning af Volvo og Renault lastbiler i lastbilernes resterende levetid. Det er således styrelsens vurdering, at kunderne ikke på længere sigt vil opleve væsentlige stigninger i deres samlede omkostninger til køb og vedligehold af lastbiler, eftersom Volvo Danmark efter fusionen har incitament til delvist at kompensere for de højere priser på reparation og vedligehold med lavere anskaffelsespriser på Volvo og Renault lastbiler.
755. *For det andet* bemærker styrelsen, at de beregnede prisstigninger alene relaterer sig til *ad hoc* reparation og vedligehold, mens styrelsen ikke ser nogen betydelig risiko for prisstigninger på serviceaftaler, jf. afsnit 5.2.4.2.2. Det betyder, at kunder, der benytter sig af serviceaftaler⁴²⁹, alene vil opleve prisstigninger på den *ad hoc* reparation og vedligeholdelse, der ikke er dækket af kundens serviceaftale. Disse kunders samlede udgifter til reparation og vedligehold vil derfor stige mindre, end IPR-beregningerne indikerer. Således viser styrelsens analyser af data for salg af reparation og vedligehold fra Volvo Danmarks filialer, at de kunder, der anvender serviceaftaler, gennemsnitligt får dækket ca. [xxx] pct. af deres samlede reparation og vedligehold under aftalen, jf. pkt. 636 ovenfor. Det vil sige, at de kunder, der anvender serviceaftaler, gennemsnitligt vil opleve ca. [xxx] pct. af den beregnede prisstigning. Omvendt vil de kunder, der benytter sig af serviceaftaler, fortsat nyde godt af den fulde gevinst af reduktionen i anskaffelsesprisen. Det er dog ikke alle Titans kunder, der benytter sig af serviceaftaler. Styrelsens analyse af værkstedsdata leveret af Titan viser, at omkring [xxx] pct. af Titans kunder har fået foretaget reparation og vedligehold under en serviceaftale i perioden 2018-2020, samt at ydelser dækket af serviceaftaler samlet set svarer til omkring [xxx] pct. af den samlede omsætning.
756. *For det tredje* har det betydning for styrelsens vurdering, at det kontrafaktiske scenarie i denne sag afviger fra status quo. I tidligere sager har Konkurrencerådet oftest vurderet, at det relevante kontrafaktiske scenarie er status quo, hvilket indebærer en formodning om, at ingen forbrugere stilles ringere end i dag, hvis fusionen ikke gennemføres. Denne formodning holder ikke, når det kontrafaktiske scenarie afviger fra status quo. Der kan være nogle kundegrupper, der lider skade, hvis fusionen ikke bliver gennemført, ligesom der kan være andre kundegrupper, der lider skade som følge af fusionen.
757. Konkret i denne sag er det styrelsens vurdering, at der kan være en betydelig andel af Titans kunder, som vil blive ramt hvis fusionen ikke gennemføres. Det er styrelsens vurdering, at Titan vil være opsagt som autoriseret forhandler og reparatør af Volvo- og Renault- lastbiler [xxx], [xxx], jf. afsnit 5.2.2.1.2. Det betyder, at de af Titans kunder, der foretrækker autoriseret reparation og vedligehold frem for service på et uafhængigt værksted, kan være nødsaget til at

⁴²⁸ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 24. februar 2021, STARK Danmark A/S' erhvervelse af Jens Schultz A/S.

⁴²⁹ Ifølge styrelsens analyse af værkstedsdata leveret af fusionsparterne, har hhv. [xxx] pct. og [xxx] pct. af Volvo Danmarks og Titans kunder benyttet sig af servicekontrakter i perioden 2018-2020. Disse kunder tegner sig for hhv. [xxx], pct. og [xxx] pct. af Volvo Danmarks og Titans samlede salg af reparation og vedligehold i denne periode.

køre (længere) til et autoriseret Volvo Truck Center, indtil Volvo Danmark får etableret egne filialer i de pågældende områder. [xxx].

758. At dette kan have en væsentlig betydning for visse kunder afspejles af, at flere respondenter i styrelsens markedsundersøgelse lægger mere vægt på afstand til værkstedet end på prisen, når de skal vælge værksted.⁴³⁰ Ligeledes indikerer de høje diversion ratios (på ca. [40-50] pct.) fra Titan til Volvo Danmark, at en stor andel af Titans kunder foretrækker autoriseret reparation og vedligehold frem for tilsvarende ydelser på et uafhængigt værksted. Der vil således også i det kontrafaktiske scenarie være skadelige effekter over for visse kunder, der allerede har købt en lastbil og skal have den repareret på et autoriseret værksted, som først bliver (delvist) kompenseret på længere sigt.
759. *For det fjerde* er der fortsat usikkerhed om, præcist hvilken rolle Titan vil spille, hvis fusionen ikke gennemføres, jf. afsnit 5.2.4.2.2.6. Styrelsen har lagt til grund for vurderingen, at Titan i det kontrafaktiske scenarie vil fortsætte som uafhængigt værksted, men et alternativt kontrafaktisk scenarie kan ikke helt udelukkes. Hvis Titan i stedet autoriseres under et andet lastbilmærke eller helt forlader markedet gennem nedlukning ([xxx]), kan kunderne risikere større prisstigninger, hvis fusionen ikke gennemføres, end beregnet i hovedscenariet.
760. Det er på baggrund af ovenstående styrelsens vurdering, at IPR-beregningerne under hensyntagen til de konkrete omstændigheder og usikkerheder i denne sag ikke i sig selv taler for, at fusionen medfører en betydelig risiko for ensidige konkurrenceskadelige virkninger.

5.2.4.2.2.3 Potentiel konkurrence – vurdering af adgangsbARRIERER

761. Parterne har anført, at det kræver relativt høje investeringer at etablere sig som både forhandler af nye lastbiler og autoriseret reparatør af lastbiler, idet reparatøren skal leve op til producentens kvalitative kriterier, for så vidt angår hhv.: i) en eller flere fysiske lokaliteter (værksteder), ii) medarbejdere (til eftersalg), iii) lager (fx reservedele) og iv) værktøj.⁴³¹
762. Parterne har dog også anført, at omkostningerne ved at etablere en ny reparatør, der kun er aktiv inden for eftersalgsservice af lastbiler – især i form af en uafhængig reparatør – er væsentligt lavere.⁴³² Parterne har videre anført, at etablering af et nyt uafhængigt værksted også kan etableres inden for en relativt kort tidshorizont. Endelig har parterne henvist til, at for reparatører, som i forvejen er aktive inden for eftersalgsservice af andre mærker af lastbiler (dvs. som fx allerede har en lokation og nogle værktøjer), vil omkostningerne ved at tilbyde eftersalgsservice for flere mærker være endnu lavere. For sådanne reparatører vil en udvidelse til at tilbyde eftersalgsservice for flere mærker af lastbiler efter parternes opfattelse kunne gøres inden for en endnu kortere tidshorizont.⁴³³
763. Parterne har anslået, at såfremt reparatøren allerede har fundet egnede lejelokale til et værksted, så vil det efter parternes opfattelse realistisk set være muligt at etablere en ny uafhængig reparatør med det nødvendige udstyr, træning mv.⁴³⁴ til at foretage simple

⁴³⁰ 30 pct. af respondenterne har angivet "Kort afstand til værkstedet", som en faktor virksomhederne lægger vægt på, når de skal vælge værksted, som skal udføre reparation og service på lastbilerne. Denne faktor er kun overgået af "Tillid til værkstedet", som 32 pct. af respondenterne har angivet. Til sammenligning angav 14 pct. af respondenterne at lave priser på reparationer" havde stor betydning for valg af værksted. Det har været muligt at angive op til tre faktorer.

⁴³¹ Jf. parternes anmeldelse punkt 545.

⁴³² Jf. parternes anmeldelse punkt 546.

⁴³³ Jf. parternes anmeldelse punkt 546.

⁴³⁴ Parterne har henvist til, at det kræver udstyr, værktøj, tekniske oplysninger, uddannelse og reservedele for at kunne udføre simple reparationer (fx ift. bremses, styring, kobling, generator, startmekanisme, bæltter, lufttørrer og lys), jf. anmeldelsen punkt 548.

reparationer på Volvo- og Renault- lastbiler for mellem 0,5-1 mio. DKK (for det første år) og indenfor en tidshorisont på få måneder.⁴³⁵ For yderligere 2-2,5 mio. DKK og inden for en tidshorisont på 6 måneder, vil det efter parternes opfattelse realistisk set være muligt at erhverve sig det relevante udstyr mv.⁴³⁶ til at udføre mere komplicerede reparationer på Volvo- og Renault- lastbiler. Hvis der er tale om en eksisterende uafhængig reparatør af andre lastbilmærker, vil en sådan reparatør efter parternes opfattelse for mellem 100.000-500.000 DKK inden for få uger kunne tilbyde simple reparationer på Volvo- og Renault- lastbiler. Sådanne reparatører ville efter parternes opfattelse for mellem 2-2,5 mio. DKK kunne tilbyde komplicerede reparationer på Volvo- og Renault- lastbiler.

764. Styrelsen er bekendt med i hvert fald et eksempel, hvor en tidligere ansat hos et autoriseret værksted har startet sit eget uafhængige værksted med fokus på reparation og vedligehold af det mærke, som reparatøren havde erfaring med, jf. punkt 560. Der kan også være tale om, at uafhængige værksteder, som allerede har erfaring med reparation af et par lastbilmærker, som udvider deres udbud af efterservice til at omfatte flere mærker.
765. Eisensøe Aps er et uafhængigt værksted i Slagelse, som blev etableret i 2017 [xxx], efter Titan lukkede Titans afdeling i Slagelse. Ejeren af Eisensøe startede sin virksomhed med en enkelt mobil servicevogn, der gjorde virksomheden i stand til at køre ud til kunderne for at udføre service. Ejeren lejede sig i første omgang ind i et mindre garageanlæg. Efterhånden voksede Eisensøe og løbende udvidelser betød, at Eisensøe erhvervede ejerskabet af garageanlægget og udvidede anlægget. Eisensøe har i dag 20 ansatte og tilbyder reparation og vedligehold af både Volvo, Renault og andre mærker lastbiler og busser.⁴³⁷
766. Et andet uafhængigt værksted, Nordsjællands Diesel, har investeret i et nyt værksted, der blev indviet den 3. september 2022.⁴³⁸ Nordsjællands Diesels nyetablerede værksted forventes bemannet af 35-40 mekanikere, der ikke alene vil servicere SCT Transports egne 600 køretøjer, men også vil tilbyde service af eksterne selskabers lastbiler.⁴³⁹
767. Eksemplerne med Eisensøe og Nordsjællands Diesel viser, at der kan være relativt lave adgangsbarrierer forbundet med at træde ind på markedet hhv. at udvide eksisterende aktiviteter på markedet. Det er derfor sandsynligt, at Eisensøe og andre uafhængige værksteder vil udvide, eller at nye reparatører vil træde ind på markedet, hvis Volvo Danmark ensidigt hæver priserne på især simple reparationer og service, som de uafhængige værksteder typisk har gode muligheder for at konkurrere om.

5.2.4.2.3 Konklusion vedrørende ensidige virkninger

768. Det er på baggrund af ovenstående styrelsens samlede vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt for så vidt angår reparation og vedligehold af hhv. Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark eller Sjælland og øerne.
769. Styrelsen lægger i denne vurdering særligt vægt på:

⁴³⁵ Jf. parternes anmeldelse punkt 548.

⁴³⁶ Parterne har henvist til, at det kræver supplerende udstyr (som fx en tester), specialiseret udstyr, tekniske oplysninger, uddannelse og reservedele for at kunne udføre komplicerede reparationer og vedligeholdelse (fx ift. drivline og udskiftning af kontrolenheder), jf. anmeldelsen punkt 548.

⁴³⁷ Jf. referater af styrelsens telefonmøder med Eisensøe ApS hhv. den 9. juni 2021 og den 15. juni 2022.

⁴³⁸ Nordsjællands Diesel indgår som datterselskab i transportselskabet SCT Koncernen, som bl.a. omfatter selskabet SCT Transport.

⁴³⁹ SCT Transports opslag på Facebook af 17. august 2022.

- at Titan som uafhængigt værksted i det kontrafaktiske scenarie ikke vil tilbyde reparation og vedligehold under de autoriserede Volvo og Renault serviceaftaler, hvorfor konkurrencepresset mellem parterne fsva. reparation og vedligehold udført under serviceaftaler forsvinder eller reduceres kraftigt, jf. afsnit 5.2.4;
- at ændringen i HHI efter fusionen i forhold til det kontrafaktiske scenarie på et marked afgrænset til Danmark er under de grænser, som Kommissionen har fastlagt for, hvornår en fusion formodes at kunne hæmme konkurrencen betydeligt, jf. afsnit 5.2.4.1;
- at selvom ændringen i HHI på et marked afgrænset til Sjælland og øerne overstiger de grænser, som Kommissionen har fastlagt for, hvornår en fusion formodes at kunne hæmme den effektive konkurrence betydeligt, så er det styrelsens vurdering, at ændringen i HHI i denne sag overvurderer stigningen i Volvo Danmarks markedsmagt (i forhold til det kontrafaktiske scenarie), eftersom Titan også i det kontrafaktiske scenarie lægger et betydeligt mindre konkurrencepres på Volvo Danmark, jf. afsnit 5.2.4.2.2.1;
- at styrelsens IPR-beregninger, der tager højde for systemmarkedseffekter og måler virkningen af fusionen i forhold til det kontrafaktiske scenarie, viser en meget begrænset stigning i de samlede levetidsomkostninger ved at eje og vedligeholde en Volvo- og Renault- lastbil hos Volvo Danmarks værksteder, og at fusionen på den baggrund vurderes at have begrænsede virkninger på lang sigt, jf. afsnit 5.2.4.2.2.2.4;
- at Volvo Danmark efter styrelsens vurdering ikke har en strategisk interesse i at udnytte et muligt incitament til at sætte højere priser på Sjælland og øerne end i andre dele af landet, jf. afsnit 5.2.4.2.2.2.7.; samt
- at mens styrelsen på baggrund af IPR-beregningerne ikke helt kan afvise, at nogle kunder kommer til at opleve konkurrenceskadelige virkninger af fusionen på kort sigt, som følge af prisstigninger på reparation og vedligehold, så kan styrelsen heller ikke afvise, at visse kunder kommer til at opleve skadevirkninger i det kontrafaktiske scenarie som følge af opsigelsen af Titan som autoriseret værksted, jf. afsnit 5.2.4.2.2.2.4.

5.2.5 Vurdering af markedet for detailsalg af originale reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler

770. Volvo Danmark og Titan er i dag begge stort set udelukkende aktive inden for detailsalg af originale OEM-reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler.⁴⁴⁰ Detailsalg af reservedele defineres som såkaldt "over-the-counter-salg", dvs. salg, hvor kunderne alene køber reservedelen og ikke samtidigt køber montering af reservedelene hos værkstedet.
771. Titan vil i det kontrafaktiske scenarie ikke have mulighed for at indkøbe OEM-reservedele med henblik på videresalg gennem Volvo Danmarks autoriserede netværk. Det skyldes, at Titan i det kontrafaktiske scenarie er opsagt som autoriseret forhandler og reparatør og dermed mister muligheden for at indkøbe OEM-reservedele til lastbiler fra Volvo og Renault med henblik på videresalg, jf. afsnit 5.2.2.1.2. [xxx]:^{441, 442}

[xxx].⁴⁴³

⁴⁴⁰ I praksis og i Kommissionens supplerende retningslinjer for motorkøretøjer (2010/C 138/05) lægges op til, at reservedele til motorkøretøjer overordnet kan grupperes i OEM-reservedele, OES-reservedele, reservedele af tilsvarende kvalitet samt reservedele af ringere kvalitet, jf. afsnit 4.5 ovenfor. OEM og OES er originale reservedele, hvor eneste forskel er, at OEM-delen bærer motorkøretøjsproducentens logo/mærke, det vil her sige hhv. Volvo og Renault OEM-reservedele. Volvo Danmark distribuerer på engrosniveau stort set kun OEM-reservedele til de værksteder, der indgår i det autoriserede netværk. Som udgangspunkt vil Volvo Danmark kun distribuere OES-reservedele, i de tilfælde hvor OEM-reservedelene ikke er på lager, jf. anmeldelsen punkt 282.

⁴⁴¹ [xxx].

⁴⁴² I det omfang Titan vil være i stand til at parallelimportere OEM-reservedele, vil Titan dog kunne sælge OEM-reservedele. Styrelsen vurderer dog, at Titans muligheder herfor er meget begrænsede.

⁴⁴³ [xxx].

-
772. På et eventuelt snævert produktmarked for detailsalg af OEM-reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler, vil der således ikke være et horisontalt overlap mellem parterne.
773. Titan har dog mulighed for at sælge andre typer reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler i det kontrafaktiske scenarie, herunder OES-reservedele, reservedele af matchende kvalitet, samt andre reservedele af anden kvalitet.
774. Styrelsen tager til brug for vurderingen udgangspunkt i et marked for detailsalg af originale reservedele (dvs. OEM-reservedele, OES-reservedele samt reservedele af matchende kvalitet) til Volvo- og Renault-lastbiler under ét, da særskilte analyser af produktmarkeder for detailsalg af reservedele til hhv. Volvo-lastbiler og Renault-lastbiler ikke vil få væsentlig betydning for vurderingen.⁴⁴⁴
775. På et eventuelt bredere produktmarked omfattende både originale og ikke-originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler, vil parterne have en lavere fælles markedsandel end på et marked for originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler, da Volvo Danmark ikke har detailsalg af ikke-originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler.⁴⁴⁵

5.2.5.1 Markedsandele og HHI

776. Ifølge Kommissionens retningslinjer kan markedsandele på 50 pct. eller mere i sig selv være et tegn på en dominerende stilling, mens markedsandele mellem 25 og 40 pct. kan give anledning til konkurrenceproblemer afhængigt af de konkrete markedsforhold, herunder antallet af konkurrenter og deres styrke, kapacitetsbegrænsninger eller det forhold, at fusionsparterne eller deres produkter er nære substitutionsprodukter.⁴⁴⁶
777. Efter fusionen vil Volvo Danmark opnå en markedsandel på [60-70] pct. på et marked for detailsalg af originale reservedele afgrænset til Danmark. Fusionen giver alene anledning til en stigning i Volvo Danmarks markedsandel på [0-5] pct., jf. Tabel 5.27. Styrelsens opgørelse viser til sammenligning, at Volvo Danmark og Titan i dag har markedsandele på hhv. [40-50] pct. og [10-20] pct.⁴⁴⁷

⁴⁴⁴ Det bemærkes, i) at Volvo Danmark er importør og distributør af både originale reservedele til Volvo-lastbiler og Renault-lastbiler, hvorfor Titan i det kontrafaktiske scenarie vil være afskåret fra at indkøbe og videresælge OEM-reservedele til begge mærker, og ii) at styrelsens undersøgelser viser, at der eksisterer en relativt ensartet købsadfærd blandt kunder, der køber reservedele til Volvo-lastbiler, men ikke Renault-lastbiler og kunder, der køber Renault-lastbiler, men ikke Volvo-lastbiler og iii) at der er en generel tendens til, at forhandlere af reservedele både sælger reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler.

⁴⁴⁵ Jf. parternes svar af 20. juli 2022.

⁴⁴⁶ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 17-18.

⁴⁴⁷ Disse markedsandele fremgår ikke af Tabel 5.27. Markedsandelene er beregnet på baggrund af oplysninger om parternes detailsalg af reservedele oplyst i fusionsanmeldelsen og konkurrenters salg oplyst i konkurrentundersøgelsen.

Tabel 5.27 **Markedsandele og HHI: Markedet for detailsalg af originale reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark**

	Markedsandele – fusion (pct.)	Markedsandel – det kontrafaktiske scenarie (pct.)
Volvo Truck Center ¹	[60-70]	[60-70]
Titan Lastvogne		[0-5]
Skifter Lastbil A/S	[10-20]	[10-20]
Autohuset Vestergaard A/S	[5-10]	[5-10]
Truck Center Kolding ApS	[5-10]	[5-10]
Øvrige ²	[5-10]	[5-10]
HHI	[4.000-5.000]	[4.000-5.000]
Delta-HHI	<150	

Note 1: Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at Titan, som uafhængigt værksted i det kontrafaktiske scenarie ikke kan sælge Volvo og Renault OEM-reservedele på detailmarkedet. Det er desuden styrelsens vurdering, at Titan i det kontrafaktiske scenarie vil have en omsætning på markedet for detailsalg af OES-reservedele og reservedele af matchende og anden kvalitet, der svarer til omsætningen for et uafhængigt værksted.

Det er som udgangspunkt styrelsens vurdering, at Titan i det kontrafaktiske scenarie vil have en omsætning på markedet for detailsalg af OES-reservedele og reservedele af matchende og anden kvalitet, der svarer til omsætningen hos det uafhængige værksted (som ikke er koncernforbundet med et transportselskabet) med den største omsætning på Sjælland og øerne. [xxx] har med en omsætning på [xxx] kr. den største omsætning blandt disse uafhængige værksteder. Styrelsen har dog som et konservativt skøn lagt til grund, at Titans omsætning svarer til omsætningen hos et andet værksted, [xxx]. [xxx] havde i 2020 en omsætning af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler på ca. [xxx] kr.

Note 2: Øvrige omfatter 12 selskaber, som styrelsen har indhentet oplysninger fra, herunder Scangaard, Jens E Biler, Ølstrykke Auto, Nordsjællands Diesel A/S, Eisensøe ApS og Scan Parts ApS.

Anm. 1: Markedsandelene er beregnet på baggrund af parternes og konkurrenternes angivelse af omsætning i styrelsens markedsundersøgelse. Respondenterne er blevet bedt om at angive omsætning fra salg af (alle typer) reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler, og kan derfor omfatte omsætning fra salg af ikke-originale reservedele. Styrelsens vurderer, at omsætning relateret til ikke-originale reservedele i opgørelsen er marginal. Eksempelvis udgør omsætningen fra de i dag fire Volvo- og Renault-autoriserede forhandlere – som stort set udelukkende sælger originale reservedele – [xxx] pct. af opgørelsen. Dertil kommer, at styrelsen vurderer, at størstedelen af de øvrige aktørers salg⁴⁴⁸ udgør originale reservedele.

Anm. 2: Styrelsen har alene indhentet oplysninger fra et udsnit af markedet. Da styrelsen ikke har modtaget omsætningsoplysninger fra alle værksteder, vil totalmarkedet i opgørelsen være underestimeret. Det vurderes ikke at have betydning for vurderingen, da styrelsen har indhentet oplysninger fra de største aktører i markedet samt flere mindre aktører.

Kilde: Markedsandelene er beregnet på baggrund af oplysninger om parternes detailsalg af reservedele oplyst i fusionsanmeldelsen og konkurrenters salg oplyst i konkurrentundersøgelsen.

778. HHI vil med fusionen stige med [<150] til et niveau på [4.000-5.000], jf. Tabel 5.27. Dermed ligger ændringen i HHI under de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer. Små ændringer i estimatet for Titans omsætning i det kontrafaktiske scenarie kan ændre niveauet for og ændringen i HHI, hvorfor beregningen skal tages med forbehold. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i forlængelse heraf foretaget en nærmere vurdering af risikoen for ensidige virkninger på markedet for detailsalg af reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler.

⁴⁴⁸ Jf. bl.a. samtale med [xxx], 23. august 2022.

5.2.5.2 Ensidige virkninger

779. 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 markedsmagt, som sætter virksomheden i stand til ensidigt at anvende denne markedsmagt til fx at hæve priserne. Dette hænger typisk sammen med skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling.
780. Efter fusionen vil Volvo Danmark opnå en samlet markedsandel på markedet for detailsalg af originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark på [60-70] pct. Volvo Danmark vil dermed være den klart største aktør på markedet, herunder markant større end den næststørste aktør, Skifter Lastbil, som har en markedsandel på [10-20] pct. og den tredjestørste aktør, Autohuset Vestergaard, som har en markedsandel på [5-10] pct. Udover disse to aktører, viser styrelsens undersøgelser, at ét værksted, som ikke er autoriseret under Volvo Danmark har en markedsandel på [5-10] pct., mens andre uafhængige værksteder, værksteder autoriseret under andre mærker og forhandlere af reservedele har marginale markedsandele på under [5-10] pct., jf. Tabel 5.27 herover.
781. På trods af Volvo Danmarks markante markedsandel efter fusionen bemærkes det, at selve overlappet mellem parterne er marginalt og udgør blot [0-5] pct.
782. Som følge af, at Titan ikke indgår i Volvo Danmarks autoriserede netværk i det kontrafaktiske scenarie og dermed ikke har mulighed for at sælge OEM-reservedele, jf. punkt 771, vil Titan og Volvo Danmark ikke konkurrere med hinanden om salg af OEM-reservedele i det kontrafaktiske scenarie. Titan har dog mulighed for at forhandle eksempelvis OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet, som i mange tilfælde, vil kunne erstatte OEM-reservedele, jf. punkt 189. Styrelsens undersøgelser viser dog, at lastbilkunder kun i mindre omfang køber reservedele fra uafhængige værksteder hhv. værksteder autoriseret under andre mærker, idet kun 16 pct. hhv. 11 pct. af respondenterne har angivet, at de køber reservedele hos uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærker, jf. Tabel 5.28. Derimod svarer mere end halvdelen af respondenterne, at de køber reservedele til Volvo- eller Renault-lastbiler hos hhv. forhandlere autoriseret af Volvo og Renault hhv. danske reservedelsleverandører.

Tabel 5.28 **Fordeling af svar på spørgsmålet: "Hos hvilke typer af virksomheder køber I reservedele til jeres Volvo/Renault-lastbiler?"**

	Pct.
Forhandlere autoriseret af Volvo og Renault	53
Uafhængige værksteder	16
Forhandlere autoriseret af andre mærker end Volvo og Renault	11
Danske reservedelsleverandører*	50
Udenlandske reservedelsleverandører (fx. VOS Truckparts)	3
Reservedelsproducenter	15
Andre	8

* Omfatter fx Europart Danmark, Refako, Topidan-Bremsomat, Besko, Ermax, Techno Danmark, EVZ Transmission, Scanparts, Uhrenholt Lastvognsreservedele og KPH Handel.

Note: 329 respondenter har svaret på spørgsmålet. Respondenter der alene har svaret "Ved ikke" er fraregnet. Det har været muligt at angive mere end ét svar på spørgsmålet, hvorfor summen af svarandelene overstiger 100 pct.

Kilde: Styrelsens undersøgelse blandt parternes kunder.

-
783. Styrelsens undersøgelser viser endvidere, at alene [xxx] pct. hhv. [xxx] pct. af de respondenter, der har købt reservedele hos de autoriserede Volvo- og Renault-værksteder også har købt reservedele til deres Volvo- eller Renault-lastbiler hos et uafhængigt værksted hhv. hos et værksted autoriseret under et andet mærke.⁴⁴⁹
784. Ovenstående viser efter styrelsens vurdering, at uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærker spiller mindre roller på markedet, og indikerer samtidig, at uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærker lægger et begrænset konkurrencepres på de autoriserede Volvo- og Renault-værksteder, herunder Volvo Truck Center.
785. Det er ligeledes styrelsens vurdering, at markedsandelene angivet i Tabel 5.27 og kundernes købsfærd angivet i tabel 5.28 viser, at Volvo Danmark vil være underlagt et væsentligt større konkurrencepres fra de øvrige autoriserede Volvo- og Renault-værksteder⁴⁵⁰ og danske leverandører af reservedele⁴⁵¹ end det konkurrencepres, som Titan vil lægge på Volvo Danmark i det kontrafaktiske scenarie.
786. Derudover er det styrelsens vurdering, at det generelt ikke er vanskeligt at købe reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler fra andre forhandlere end Volvo Danmark og Titan. Eksempelvis fremgår det af kundeundersøgelsen, at alene 7 pct. af de respondenter, der selv foretager reparationer på deres Volvo- eller Renault-lastbiler, og som har angivet, at der er væsentlige barrierer forbundet med selv at udføre reparation og vedligehold af deres Volvo- og Renault-lastbiler angiver, at det er svært at skaffe reservedele. Dette understøtter efter styrelsens vurdering, at det generelt ikke er vanskeligt at skaffe reservedele.

Eventuelle regionale virkninger

787. På et snævrere geografisk marked afgrænset til Sjælland og øerne vurderer styrelsen, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt. Det skyldes dels, at overlappet mellem parterne også på et marked afgrænset til Sjælland og øerne vil være beskedent (under [0-5] pct.), dels at styrelsens undersøgelser underbygger at konkurrencepresset mellem uafhængige værksteder (som Titan i det kontrafaktiske scenarie) og autoriserede Volvo- og Renault-værksteder (som Volvo Danmark) er relativt begrænset, og dels at styrelsens

⁴⁴⁹ Selvom disse tal ikke kan fortolkes som diversion ratios mellem parterne, da der kan være flere årsager til kundernes købsadfærd, så viser tallene, at kunderne ikke typisk køber reservedele fra de autoriserede Volvo- og Renault-forhandlere og hhv. uafhængige værksteder og autoriserede værksteder under andre mærker. Det kan indikere, at kunderne efterspørger visse typer reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler hos de autoriserede Volvo- og Renault-forhandlere og efterspørger andre typer reservedele til deres Volvo- og Renault-lastbiler hos uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærker.

⁴⁵⁰ Skifter Lastbil og Autohuset Vestergaard.

⁴⁵¹ Herunder Europart Danmark, Refako, Tobidan-Bremsomat, Besko, Ermax, Techno Danmark, EVZ Transmission, Scanparts, Uhrenholt Lastvognsreservedele og KPH Handel.

undersøgelser viser, at det generelt ikke er vanskeligt at købe reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler på Sjælland og øerne.⁴⁵²

5.2.5.2.1 Konklusion på vurdering af ensidige virkninger

788. På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige virkninger på et marked for detailsalg af originale reservedele (dvs. OEM-reservedele, OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet) til Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark. Det er ligeledes styrelsens vurdering, at fusionen heller ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige virkninger på et snævert marked for detailsalg af OEM-reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler, da Titan som konsekvens af opsigelsen som autoriseret Volvo- og Renault-forhandler mister muligheden for at indkøbe disse gennem Volvo Danmarks distributionsnetværk eller på et bredere marked omfattende ikke-originale reservedele, idet Volvo Danmark ikke forhandler ikke-originale reservedele.
789. Det er ligeledes styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige virkninger på mærkespecifikke separate markeder for detailsalg af reservedele til Volvo-lastbiler hhv. Renault-lastbiler eller på et snævrere geografisk marked afgrænset til Sjælland og øerne.

5.2.6 Vurdering af markedet for reparation og vedligehold af Volvo-busser

790. Volvo Danmark og Titan er i dag begge aktive inden for reparation og vedligehold af Volvo-busser. Titans aktiviteter er dog relativt begrænset og sker kun fra Titans værksteder i Holbæk og i Nørre Alslev. Titans omsætning relateret til reparation og vedligehold af busser udgjorde alene [xxx]. kr. i 2020. Det er styrelsens vurdering, at Titan i det kontrafaktiske scenarie også vil være aktiv med reparation og vedligehold af busser men dog i væsentlig mindre omfang end i dag, jf. afsnit 5.2.2.2.4.2 ovenfor.
791. Det er styrelsens vurdering, at der skal tages udgangspunkt i et mærkespecifikt marked for reparation og vedligehold af Volvo-busser på et geografisk marked afgrænset til Danmark eller mere snævert afgrænset til Sjælland og øerne, jf. 5.1.4.2.2 ovenfor.

5.2.6.1 Markedsandele og HHI

792. Ifølge Kommissionens retningslinjer kan markedsandele på 50 pct. eller mere i sig selv være et tegn på en dominerende stilling, mens markedsandele mellem 25 og 40 pct. kan give anledning til konkurrenceproblemer afhængigt af de konkrete markedsforhold, herunder antallet af konkurrenter og deres styrke, kapacitetsbegrænsninger eller det forhold, at fusionsparterne eller deres produkter er nære substitutionsprodukter.⁴⁵³
793. På et marked for reparation og vedligehold af Volvo-busser afgrænset til Danmark vurderer styrelsen, at Volvo Danmark, vil opnå en markedsandel på [40-50] pct. i fusionsscenariet, jf. Tabel 5.29. Fusionen giver anledning til en stigning i Volvo Danmarks markedsandel på ca. [0-5] pct. sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie, hvor Titan fortsætter som uafhængig

⁴⁵² Eksempelvis har otte ud af de ti af de nævnte reservedelsleverandører nævnt i fodnote 451 afdelinger på Sjælland.

⁴⁵³ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 17-18.

reparatør af busser. Styrelsens opgørelse viser til sammenligning, at Volvo Danmark og Titan i dag har markedsandele på hhv. [30-40] pct. og [50-10] pct.⁴⁵⁴

Tabel 5.29 Markedsandele og HHI: Markedet for reparation og vedligehold af Volvo-busser – Danmark

	Fusionsscenariet: Markedsandel (pct.)	Det kontrafaktiske scenarie: Markedsandel (pct.)
Volvo Danmark	[40-50]	[40-50]
Titan Lastvogne ¹	-	[0-5]
Parterne samlet	[40-50]	[40-50]
Autohuset Vestergaard A/S	[20-30]	[20-30]
Dansk bus reparation	[10-20]	[10-20]
Vejstruprød busimport Aps	[5-10]	[5-10]
Ølstykke auto / Villy Larsen's autoforetning	[5-10]	[5-10]
BHS Service Center A/S	[0-5]	[0-5]
Øvrige ²	[0-5]	[0-5]
HHI	[2.500-3.000]	[2.500-3.000]
Delta HHI	[<150]	

Note 1: Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at forholdet mellem Titans omsætning relateret til reparation og vedligehold af Volvo-busser og Volvo- og Renault-lastbiler i det kontrafaktiske scenarie som udgangspunkt vil være det samme, som forholdet er i dag. I dag udgør omsætningen fra reparation og vedligehold af Volvo-busser godt [xxx] pct. af omsætningen relateret til reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler. Titans omsætning relateret til reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler er skønnet til godt [xxx] mio. kr., jf. bilag 7.6.1. Titans omsætning til reparation og vedligehold af busser skønnes derfor som udgangspunkt til ca. [xxx] kr. Estimeret på ca. [xxx]. Styrelsen har af forsigtighedshensyn lagt til grund, at Titan vil opnå en omsætning på [xxx] kr., og altså dermed [xxx].

Med en omsætning for reparation og vedligehold af Volvo-busser på [xxx] kr. er forholdet mellem omsætningen relateret til reparation og vedligehold af Volvo-busser hhv. Volvo- og Renault-lastbiler hos Titan i det kontrafaktiske scenarie [xxx] pct. og udgør derfor en væsentlig større andel af omsætningen relateret til reparation og vedligehold af lastbiler i det kontrafaktiske scenarie end i dag. Styrelsen betragter omsætningen som et øvre estimat for Titans omsætning i det kontrafaktiske scenarie.

Note 2: "Øvrige" omfatter seks selskaber, herunder uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre busmærker.

Kilde: Styrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenter og parternes fusionsanmeldelse, bilag 1, tabel 14.

794. På et marked afgrænset til Danmark vil HHI efter fusionen stige til [2.000-3.000]. Ændringen i HHI ift. det kontrafaktiske scenarie vil være [<150], og holder sig dermed inden for Kommissionens grænseværdier for, hvornår det er usandsynligt, at en fusion vil medføre horisontale konkurrencemæssige betænkeligheder.
795. På et marked for reparation og vedligehold af Volvo-busser afgrænset til Sjælland og øerne vurderer styrelsen, at Volvo Danmark, vil opnå en markedsandel på [70-80] pct. i fusionsscenariet, jf. Tabel 5.30. Fusionen giver anledning til en relativt begrænset stigning i

⁴⁵⁴ Disse markedsandele fremgår ikke af Tabel 5.29. Markedsandelene er beregnet på baggrund af oplysninger om parternes detailsalg af reservedele oplyst i fusionsanmeldelsen og konkurrenters salg oplyst i konkurrentundersøgelsen.

Volvo Danmarks markedsandel på ca. [0-5] pct. sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie, hvor Titan fortsætter som uafhængig reparatør af busser på Sjælland og øerne.

Tabel 5.30 Markedsandele og HHI: Markedet for reparation og vedligehold af Volvo-busser – Sjælland og øerne

	Fusionsscenariet: Markedsandel (pct.)	Det kontrafaktiske scenarie: Markedsandel (pct.)
Volvo Danmark	[70-80]	[70-80]
Titan Lastvogne ¹	[0-5]	[0-5]
Parterne samlet	[70-80]	[70-80]
Vejstruprød Busimport ApS	[5-10]	[5-10]
Ølstykke auto / Villy Larsen's autoforretning	[5-10]	[5-10]
Dansk Bus reparation	[0-5]	[0-5]
BBC A/S	[0-5]	[0-5]
Øvrige ²	[0-5]	[0-5]
HHI	[6.000-7.000]	[5.000-6.000]
Delta HHI	[>150]	

Note 1: Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at forholdet mellem Titans omsætning relateret til reparation og vedligehold af Volvo-busser og Volvo- og Renault-lastbiler i det kontrafaktiske scenarie som udgangspunkt vil være det samme, som forholdet er i dag. I dag udgør omsætningen fra reparation og vedligehold af Volvo-busser godt [xxx] pct. af omsætningen relateret til reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler. Titans omsætning relateret til reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler er skønnet til godt [xxx] mio. kr., jf. bilag 7.6.1. Titans omsætning til reparation og vedligehold af busser skønnes derfor som udgangspunkt til ca. [xxx] kr. Estimeret på ca. [xxx]. Styrelsen har af forsigtighedshensyn lagt til grund, at Titan vil opnå en omsætning på [xxx] kr., og altså dermed [xxx].

Med en omsætning for reparation og vedligehold af Volvo-busser på [xxx] kr. er forholdet mellem omsætningen relateret til reparation og vedligehold af Volvo-busser hhv. Volvo- og Renault-lastbiler hos Titan i det kontrafaktiske scenarie [xxx] pct. og udgør derfor en væsentlig større andel af omsætningen relateret til reparation og vedligehold af lastbiler i det kontrafaktiske scenarie end i dag. Styrelsen betragter omsætningen som et øvre estimat for Titans omsætning i det kontrafaktiske scenarie.

Note 2: "Øvrige" omfatter uafhængige værksteder og autoriserede værksteder med estimerede markedsandele, der ikke overstiger [xxx] pct. på Sjælland og øerne.

Kilde: Styrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenter og parternes fusionsanmeldelse, bilag 1, tabel 16.

796. På et marked afgrænset til Sjælland og øerne vil HHI efter fusionen stige til [6.000-7.000]. Ændringen i HHI ift. det kontrafaktiske scenarie vil være [>150], jf. Tabel 5.30.
797. HHI og ændringen i HHI ift. det kontrafaktiske scenarie ligger over de af Kommissionen fastsatte tærskler for, hvornår det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige betænkeligheder.
798. Volvo Danmark vil uafhængigt af den geografiske markedsafgrænsning opnå en markedsandel på over [20-30] pct. på et marked for service og reparation af Volvo-busser. Det kan således ikke på baggrund af markedsandele udelukkes, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.

799. Titans afdelinger er alle lokaliseret på Sjælland og øerne, og både HHI, ændringen i HHI og Volvo Danmarks markedsandel efter fusionen indebærer, at det ikke usandsynligt, at fusionen vil medføre konkurrencemæssige betænkeligheder på et marked afgrænset til Sjælland og øerne.
800. Styrelsen vurderer dog, at risikoen for ensidige virkninger skal foretages på et marked afgrænset til Danmark, fordi styrelsen finder det sandsynligt, at Volvo Danmark fastholder sin nationale prissætningspolitik i fusionsscenariet. På et geografisk marked afgrænset til Danmark har fusionen umiddelbart ingen større virkning på ændring i HHI og i markedsandele.

5.2.6.2 Ensidede virkninger – reparation og vedligehold af Volvo-busser

801. Buskunder, der skal have serviceret deres Volvo-busser har mulighed for at købe en reparations- og vedligeholdelsesaftaler eller købe serviceydelserne ad hoc, ligesom tilfældet er for lastbilkunder, jf. punkt 99.
802. Til forskel for markedet for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler er markedet for reparation og vedligehold af Volvo-busser kendetegnet ved, at meget få kunder tegner serviceaftaler til deres Volvo-busser. Titan og Volvo Danmark havde således i 2020 en omsætning fra salg af reparations- og vedligeholdelsesaftaler til Volvo busser på hhv. ca. [xxx] kr. og [xxx] kr.⁴⁵⁵ Volvo Danmark og Titan havde pr 29. juni 2021 hhv. [xxx] og [xxx] aktive reparations og vedligeholdelsesaftaler til Volvo-busser.⁴⁵⁶ En af årsagerne til, at buskunder i mindre omfang tegner reparations og vedligeholdelsesaftaler end kunder, der har købt lastbiler, er, at en relativt større andel af de kunder, der køber busser, selv klarer alle/nogle reparationer og vedligehold (in-house), jf. punkt 113. Titan og Volvo Danmark havde i 2020 omsætning fra salg af ad hoc serviceydelser til Volvo busser på hhv. [xxx] mio. kr. og [xxx]. kr. De fleste busejere, der køber reparation og vedligehold til deres Volvo-busser køber dermed ydelserne ad hoc.⁴⁵⁷
803. På baggrund heraf, vil styrelsen ikke sondre mellem salg af reparations- og vedligeholdelsesaftaler hhv. salg af ad hoc services til Volvo-busser i vurderingen, som styrelsens har gjort ovenfor vedrørende markedet for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler, jf. afsnit 5.2.4.2 ovenfor.

5.2.6.2.1 Risiko for ensidede virkninger

804. 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 markedsmagt, som sætter virksomheden i stand til ensidigt at anvende denne markedsmagt til fx at hæve priserne. Dette hænger typisk sammen med skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling

5.2.6.2.1.1 Parterne er ikke tætte konkurrenter

805. Det er styrelsens vurdering, at konkurrencepresset mellem parterne allerede i dag er relativt begrænset og også vil være det i det kontrafaktiske scenarie, hvor Titan fortsætter som uafhængigt værksted.

⁴⁵⁵ Jf. parternes svar af 6. maj 2022.

⁴⁵⁶ Jf. parternes svar af 29. juni 2021.

⁴⁵⁷ Derudover foretager en væsentlig andel af busejerne visse reparationer og vedligeholdelsesopgaver på egne værksteder. 61 pct. af respondenterne i kundeundersøgelsen har eksempelvis svaret, at de anvender deres egne værksteder og vedligehold og eksterne værksteder til reparation af deres Volvo-busser til busser købt som nye. 7 pct. har svaret at de udelukkende anvender egne værksteder, mens 36 pct. har svaret at de udelukkende anvender eksterne værksteder til busser købt som nye.

806. Parterne har til brug for anmeldelsen udarbejdet catchment areas, der angiver inden for hvilke områder 80 pct. af deres omsætning relateret til reparation og vedligehold af Volvo-busser tættest på de enkelte værksteder på Sjælland finder sted.
807. Kun Titans værksteder i Holbæk og Nørre Alslev er autoriserede værksteder af Volvo-busser. De to øvrige værksteder i Ringsted hhv. Karlslunde er ikke autoriserede reparatører af Volvo-busser og yder derfor kun meget sjældent og i meget begrænset omfang reparation og vedligehold af Volvo-busser.⁴⁵⁸
808. Det har ikke været muligt på et meningsfuldt grundlag at beregne diversion ratios mellem parterne inden for reparation og vedligehold af Volvo-busser. Det skyldes, at datagrundlaget fra kundeundersøgelsen er yderst begrænset. Eksempelvis har styrelsen kun modtaget svar på spørgsmål relateret til beregning af diversion ratios fra én og to respondenter, der har købt ad hoc service hos hhv. et Volvo Truck Center og Titan.⁴⁵⁹
809. Som alternativ, har styrelsen vurderet konkurrencepresset mellem parterne ved en analyse af catchment areas for hver af parternes værksteder på Sjælland og øerne.⁴⁶⁰
810. Catchment areas fremgår af Figur 5.5. Af figuren fremgår det, [xxx].⁴⁶¹

Figur 5.5 Catchment areas for parternes værksteder

[xxx]

Note 1: De blå cirkler angiver inden for hvilket område 80 pct. af omsætningen relateret til reparation og vedligehold af Volvo-busser (tættest på værkstedet) finder sted for hvert af Volvo Truck Centers værksteder. De lyserøde cirkler angiver inden for hvilket område 80 pct. af omsætningen relateret til reparation og vedligehold af Volvo-busser (tættest på værkstedet) finder sted for Titans værksteder i hhv. Holbæk og Nørre Alslev. Titans værksteder i Karlslunde og i Ringsted er ikke autoriserede reparatører af Volvo-busser og [xxx]. De grønne cirkler angiver placeringen af uafhængige værksteder/værksteder autoriseret under andre mærker.

Noter 2: [xxx].

Kilde: Kortet er udarbejdet af fusionsparterne, som en del af deres svar den 16. februar 2022.

811. Baseret på opgørelsen af catchment areas er det styrelsens vurdering, at parterne i dag ikke er særlig tætte konkurrenter, for så vidt angår reparation og vedligehold af Volvo-busser.⁴⁶² Det gælder for parternes aktiviteter på Sjælland og øerne og dermed også for et marked afgrænset til Danmark.

⁴⁵⁸ Jf. parternes svar af 16. februar 2022, punkt 52.

⁴⁵⁹ Styrelsen vurderer, at det meget lave datagrundlag primært skyldes, at markedet for reparation og vedligehold målt på antal af kunder er relativt lille, hvilket bl.a. kan hænge sammen med, at Volvo Danmark besluttede at ophøre med at importere Volvo-busser til Danmark i 2019, jf. punkt 374.

⁴⁶⁰ Parterne har for hvert værksted opgjort inden for hvilket område 80 pct. af deres omsætning relateret til reparation og vedligehold af Volvo-busser (tættest på værkstedet) finder sted.

⁴⁶¹ Titan har oplyst, at det kun er værkstederne i Holbæk og Nørre Alslev, der har autorisation til at reparere og vedligeholde Volvo-busser. Kilde: parternes svar af 15. februar 2022, punkt 52.

⁴⁶² Styrelsen vurderer, at det meget lave datagrundlag primært skyldes, at markedet for reparation og vedligehold målt på antal af kunder er relativt lille, hvilket bl.a. kan hænge sammen med, at Volvo Danmark besluttede at ophøre med at importere Volvo-busser til Danmark i 2019, jf. punkt 374.

812. Det er styrelsens vurdering, at parterne i det kontrafaktiske scenarie heller ikke vil være tætte konkurrenter, hvor Titan fortsætter sine aktiviteter som uafhængigt værksted, jf. punkterne umiddelbart herunder.
813. [xxx].

Tabel 5.31 **Kørselstid mellem Titans autoriserede Volvo-bus-værksteder og Volvo Truck Center på Sjælland**

	Kørselstid (minutter) fra Titan, Holbæk til	Kørselstid (minutter) fra Titan Nr. Alslev til
Volvo Truck Center, Taastrup	30	66
[xxx]	[xxx]	[xxx]
Volvo Truck Center, Hillerød	56	87
[xxx]	[xxx]	[xxx]

Kilde: Forventet kørselstid på Google Maps.

814. Det er på baggrund af ovenstående styrelsens vurdering, at det øgede konkurrencepres mellem parterne, [xxx], som indikeret på Figur 5.5.
815. Derudover skifter Titans serviceprodukt karakter, da Titan i det kontrafaktiske scenarie fortsætter som uafhængigt værksted. Den øgede produktdifferentiering kan ligeledes være med til at reducere konkurrencepresset mellem parterne i det kontrafaktiske scenarie, eksempelvis som følge af, at der kan være serviceydelser, som Titan ikke vil være i stand til at tilbyde som følge af, at de mister deres autorisation.
816. Baseret på opgørelsen af catchment areas, [xxx] og det forhold, at Titans serviceydelser i det kontrafaktiske scenarie differentieres fra Volvo Danmarks serviceydelser, er det styrelsens vurdering, at parterne ikke vil er tætte konkurrenter i det kontrafaktiske scenarie, hvor Titan fortsætter som uafhængigt værksted.

5.2.6.2.2 Konklusion ensidige virkninger –reparation og vedligehold af Volvo-busser

817. Det er på baggrund af ovenstående styrelsens vurdering at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, for så vidt angår reparation og vedligehold af Volvo-busser. Styrelsen lægger i vurderingen særligt vægt på, at parterne allerede i dag ikke er tætte konkurrenter og heller ikke vurderes at være det i det kontrafaktiske scenarie, hvor Titan enten fortsætter som et uafhængigt værksted eller et værksted autoriseret under et andet busmærke.

5.2.7 Vurdering af markedet for detailsalg af originale reservedele til Volvo-busser

818. Detailsalg af reservedele defineres også for busser som "over-the-counter-salg", dvs. salg, hvor kunderne alene køber reservedelen og ikke samtidigt køber montering af reservedelene hos

værkstedet. Volvo Danmark og Titan er i dag begge stort set udelukkende aktive inden for detailsalg af originale OEM-reservedele til Volvo-busser.⁴⁶³

819. Ligesom for detailsalg af reservedele til lastbiler, vil Titan i det kontrafaktiske scenarie ikke have mulighed for at indkøbe OEM-reservedele gennem Volvo Danmarks autoriserede netværk med henblik på videresalg, jf. punkt 771. På et eventuelt snævert produktmarked for detailsalg af OEM-reservedele til Volvo-busser, vil der således ikke – eller alene i et yderst begrænset omfang – være et horisontalt overlap mellem parterne.⁴⁶⁴
820. Titan har dog mulighed for at sælge andre typer reservedele til Volvo-busser i det kontrafaktiske scenarie, herunder OES-reservedele, reservedele af matchende kvalitet, samt andre reservedele af anden kvalitet. Derfor tager styrelsen til brug for vurderingen udgangspunkt i et bredt marked for detailsalg af originale reservedele (OEM-reservedele, OES-reservedele samt reservedele af matchende kvalitet) til Volvo-busser.
821. På et eventuelt bredere produktmarked omfattende både originale og ikke-originale reservedele til Volvo-busser, vil parterne have en lavere fælles markedsandel end på et marked for originale reservedele til Volvo-busser, da Volvo Danmark alene har et yderst begrænset salg af ikke-originale reservedele til Volvo-busser, jf. punkt 818.

5.2.7.1 Markedsandele og HHI

822. Ifølge Kommissionens retningslinjer kan markedsandele på 50 pct. eller mere i sig selv være et tegn på en dominerende stilling, mens markedsandele mellem 25 og 40 pct. kan give anledning til konkurrenceproblemer afhængigt af de konkrete markedsforhold, herunder antallet af konkurrenter og deres styrke, kapacitetsbegrænsninger eller det forhold, at fusionsparterne eller deres produkter er nære substitutionsprodukter.⁴⁶⁵
823. Efter fusionen vil Volvo Danmark opnå en markedsandel på [50-60] pct. på et marked for detailsalg af originale reservedele afgrænset til Danmark. Fusionen giver alene anledning til en marginal stigning i Volvo Danmarks markedsandel på [0-5] pct. ift. det kontrafaktiske scenarie, jf. Tabel 5.32. Styrelsens opgørelse viser til sammenligning, at Volvo Danmark og Titan i dag har markedsandele på hhv. [40-50] pct. og [10-20] pct.⁴⁶⁶

⁴⁶³ Volvo Danmark [xxx] ikke-originale reservedele til Volvo-busser, og Titan har oplyst, [xxx], jf. parternes svar af 20. juli 2022.

⁴⁶⁴ I det omfang Titan vil være i stand til at parallelimportere OEM-reservedele, vil Titan dog kunne sælge OEM-reservedele. Styrelsen vurderer dog, at Titans muligheder herfor er meget begrænsede.

⁴⁶⁵ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner, punkt 17-18.

⁴⁶⁶ Disse markedsandele fremgår ikke af Tabel 5.32. Markedsandelene er beregnet på baggrund af oplysninger om parternes detailsalg af reservedele oplyst i fusionsanmeldelsen og konkurrenters salg oplyst i konkurrentundersøgelsen.

Tabel 5.32 **Markedsandele og HHI: Markedet for detailsalg af originale reservedele til Volvo-busser i Danmark**

	Markedsandele – fusion (pct.)	Markedsandel – det kontrafaktiske scenarie (pct.)
Volvo Truck Center ¹	[50-60]	[50-60]
Titan Lastvogne		[0-5]
Autohuset Vestergaard A/S	[20-30]	[20-30]
Dansk Busreparation	[5-10]	[5-10]
EVZ Transmission	[5-10]	[5-10]
Vejstruprød Busimport Aps	[0-5]	[0-5]
Ølstykke Auto	[0-5]	[0-5]
Øvrige ³	[0-5]	[0-5]
HHI	[3.000-4.000]	[3.000-4.000]
Delta-HHI	[<150]	

Note 1: Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at forholdet mellem Titans detailsalg af reservedele til Volvo-busser og Volvo- og Renault-lastbiler i det kontrafaktiske scenarie som udgangspunkt vil være det samme, som forholdet er i dag, hvor omsætningen fra detailsalget af reservedele til Volvo-busser udgjorde knap [xxx] af omsætningen af detailsalget af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler. Styrelsen vurderer, at Titan vil have et detailsalg af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler på omtrent [xxx] kr. i det kontrafaktiske scenarie, jf. bilag 7.6.2. Dermed ville Titans detailsalg af reservedele til Volvo-busser i det kontrafaktiske scenarie i udgangspunktet udgøre [xxx] kr. I forhold til de øvrige virksomheder, der har svaret på styrelsens markedsundersøgelse, så spænder detailsalget af reservedele til Volvo-busser fra [xxx] kr. til [xxx] kr. for uafhængige virksomheder baseret på Sjælland. [xxx]. Denne virksomhed adskiller sig også fra de øvrige værksteder [xxx]. I ovenstående tabel er Titans samlede detailsalg af reservedele til Volvo-busser af forsigtighedshensyn anslået til at udgøre [xxx], i det kontrafaktiske scenarie.

Note 2: Øvrige omfatter to selskaber, som styrelsen har indhentet oplysninger fra, nemlig Scan Parts Aps og BHS Servicecenter A/S.

Anm. 1: Markedsandelene er beregnet på baggrund af parternes og konkurrenternes angivelse af omsætning i styrelsens markedsundersøgelse. Respondenterne er blevet bedt om at angive omsætning fra salg af (alle typer) reservedele til Volvo-busser, og kan derfor omfatte omsætning fra salg af ikke-originale reservedele. Styrelsens vurderer, at omsætning relateret til ikke-originale reservedele i opgørelsen er marginal. Eksempelvis udgør omsætningen fra de i dag fire Volvo- og Renault-autoriserede forhandlere – som stort set udelukkende sælger originale reservedele – [70-80] pct. af opgørelsen. Dertil kommer, at styrelsen vurderer, at størstedelen af de øvrige aktørers salg udgør originale reservedele.

Anm. 2: Styrelsen har alene indhentet oplysninger fra et udsnit af markedet. Da styrelsen ikke har modtaget omsætningsoplysninger fra alle værksteder, vil totalmarkedet i opgørelsen være underestimeret. Det vurderes ikke at have betydning for vurderingen, da styrelsen har indhentet oplysninger fra de største aktører i markedet samt flere mindre aktører.

Kilde: Markedsandelene er beregnet på baggrund af oplysninger om parternes detailsalg af reservedele oplyst i fusionsanmeldelsen og konkurrenters salg oplyst i konkurrentundersøgelsen.

824. HHI vil med fusionen stige med [<150] til et niveau på [3.000-4.000], jf. Tabel 5.32. Dermed ligger ændringen i HHI under de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.
825. Små ændringer i estimatet for Titans omsætning i det kontrafaktiske scenarie kan ændre niveauet for og ændringen i HHI, hvorfor beregningen skal tages med forbehold. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i forlængelse heraf foretaget en nærmere vurdering af risikoen for ensidige virkninger på markedet for detailsalg af reservedele til Volvo-busser.

5.2.7.2 Ensidige virkninger

826. 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 markedsmagt, som sætter virksomheden i stand til ensidigt at anvende denne markedsmagt til fx at hæve priserne. Dette hænger typisk sammen med skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling.
827. Efter fusionen vil Volvo Danmark, via salg gennem deres Volvo Truck Centre opnå en samlet markedsandel på markedet for detailsalg af reservedele til Volvo-busser i Danmark på [50-60] pct., jf. Tabel 5.32. Volvo Danmark vil dermed være den største aktør på markedet, mens den næststørste aktør, Autohuset Vestergaard, vil have en markedsandel på [20-30] pct. Ud over disse aktører vil en håndfuld aktører have markedsandele på [0-5] til [5-10] pct., mens enkelte aktører har markedsandele på [0-5] pct. tilsammen.
828. På trods af Volvo Danmarks markedsandel efter fusionen bemærkes det, at selve overlappet mellem parterne er marginalt og vurderes til at udgøre blot [0-5] pct.
829. Selvom Titan og Volvo Danmark ikke vil konkurrere med hinanden om salg af OEM-reservedele i det kontrafaktiske scenarie, jf. punkt 771, så har Titan mulighed for at forhandle OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet, jf. punkt 189. Styrelsens undersøgelser viser dog, at buskunder kun i mindre omfang køber reservedele fra uafhængige værksteder hhv. værksteder autoriseret under andre mærker, idet kun 17 pct. hhv. 5 pct. af respondenterne har angivet, at de køber reservedele hos uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærker, jf. Tabel 5.33. Derimod svarer knap halvdelen af respondenterne, at de køber reservedele til Volvo-busser hos forhandlere autoriseret af Volvo, mens godt 70 pct. svarer, at de køber reservedele til Volvo-busser hos danske reservedelsleverandører.

Tabel 5.33 **Fordeling af svar på spørgsmålet: "Fra hvilke typer af virksomheder køber I reservedele til jeres Volvo-busser?"**

	Pct.
Forhandlere autoriseret af Volvo Danmark i Danmark	54
Uafhængige værksteder i Danmark	17
Forhandlere autoriseret af andre mærker end Volvo Danmark	5
Danske reservedelsleverandører ¹	78
Udenlandske reservedelsleverandører (fx. VOS Truckparts)	10
Reservedelsproducenter	22
Andre	5

Note¹: Danske reservedelsleverandører omfatter fx Europart Danmark, Refako, Topidan-Bremsomat, Besko, Ermax, Techno Danmark, EVZ Transmission, Scanparts, Uhrenholt Lastvognsreservedele og KPH Handel.

Anm.: 78 respondenter har svaret på spørgsmålet. Respondenter, der alene har svaret "Ved ikke", er fraregnet. Det har været muligt at angive mere end ét svar på spørgsmålet, hvorfor summen af svarandelene overstiger 100 pct.

Kilde: Styrelsens undersøgelse blandt parternes kunder.

-
830. Ovenstående viser efter styrelsens vurdering, at uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærker spiller mindre roller på markedet for detailsalg af reservedele til Volvo-busser, og indikerer samtidig, at uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærker lægger et begrænset konkurrencepres på de autoriserede Volvo-værksteder, herunder Volvo Truck Center.
831. Det er ligeledes styrelsens vurdering, at markedsandelene og kundernes købsfærd viser, at Volvo Danmark vil være underlagt et væsentligt større konkurrencepres fra Autohuset Vestergaard, og danske leverandører af reservedele end det konkurrencepres, som Titan vil lægge på Volvo Danmark i det kontrafaktiske scenarie.

Eventuelle regionale virkninger

832. På et snævrere geografisk marked afgrænset til Sjælland og øerne vurderer styrelsen, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt. Det skyldes, at overlappet mellem parterne på et marked afgrænset til Sjælland og øerne vil være marginalt ([0-5] pct.), og at styrelsens undersøgelser underbygger, at konkurrencepresset mellem uafhængige værksteder (som Titan) og autoriserede Volvo- og Renault-værksteder for så vidt angår detailsalg af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler er relativt begrænset – også på Sjælland.

5.2.7.2.1 Konklusion på vurdering af ensidige virkninger

833. På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige virkninger på et marked for detailsalg af originale reservedele (dvs. OEM-reservedele, OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet) til Volvo-busser i Danmark. Det er ligeledes styrelsens vurdering at fusionen heller ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige virkninger hverken på et snævert marked for detailsalg af OEM-reservedele til Volvo-busser, da Titan som konsekvens af opsigelsen som autoriseret Volvo-forhandler mister muligheden for at indkøbe disse gennem Volvo Danmarks distributionsnetværk eller på et bredere marked omfattende ikke-originale reservedele, idet Volvo Danmark kun i et marginalt omfang forhandler ikke-originale reservedele til Volvo-busser.
834. Det er ligeledes styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige virkninger på et snævrere geografisk marked afgrænset til Sjælland og øerne.

5.2.8 Vertikale forbindelser

835. Fusionen indebærer flere vertikale forbindelser mellem fusionsparterne. Det følger af, at Volvo Danmark har aktiviteter med engrossalg af originale reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler hhv. Volvo-busser, mens Titan har aktiviteter med detailsalg af Volvo- og Renault-
-

lastbiler, reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler og Volvo-busser samt detailsalg af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler og Volvo-busser.⁴⁶⁷

836. Fusionen giver dermed anledning til følgende vertikale forbindelser:
1. Volvo Danmarks aktiviteter med engrossalg af originale reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler (upstream) og Titans aktiviteter med reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler.
 2. Volvo Danmarks aktiviteter med engrossalg af originale reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler (upstream) og Titans aktiviteter med detailsalg af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler.
 3. Volvo Danmarks aktiviteter med engrossalg af originale reservedele til hhv. Volvo-busser (upstream) og Titans aktiviteter med reparation og vedligehold af Volvo-busser.
 4. Volvo Danmarks aktiviteter med engrossalg af originale reservedele til hhv. Volvo-busser (upstream) og Titans aktiviteter med detailsalg af reservedele til Volvo-busser.
837. Styrelsen vil vurdere risikoen for inputafskærmning i de følgende afsnit.

5.2.8.1 Vurdering af risikoen for inputafskærmning af reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler

838. Fusionen indebærer vertikale relationer for så vidt angår salg af reservedele, jf. punkt 836 ovenfor, idet Volvo Danmark er aktiv med engrossalg af originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler og både Volvo Danmark, via *Volvo Truck Center*, og Titan er aktive med reparation og vedligehold af hhv. Volvo- og Renault-lastbiler og OTC-salg af reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler.
839. Styrelsen har vurderet om risikoen for inputafskærmning kan hæmme konkurrencen betydeligt på de fire downstream markeder – hvor Titan og Volvo Danmark har aktiviteter, og hvor der er en vertikal relation til Volvo Danmarks engrossalg af reservedele – samlet.⁴⁶⁸ Det skyldes, at analyserne relateret til parternes aktiviteter på de fire downstream-markeder generelt er de samme. Hvor det er relevant, vil styrelsen fremhæve væsentlige forskelle i analyserne på de enkelte markeder.
840. Idet Titan i det kontrafaktiske scenarie ikke kan fortsætte som autoriseret reparatør i Volvo Danmarks distributionsnetværk, vil Titan som følge af, at Volvo Danmark opererer med et selektivt distributionssystem, ikke længere have adgang til Volvo- og Renault-mærkede originale-reservedele via "engrosledet" hos Volvo Danmark.⁴⁶⁹ Titan vil således skulle købe OEM-reservedele hos forhandlere i det autoriserede Volvo-reparatørnet (dvs. Volvo Danmarks egen forhandler *Volvo Truck Center*, Skifter Lastbil, Autohuset Vestergaard eller Nyboes Auto),

⁴⁶⁷ Fusionen giver også anledning til vertikale forbindelser mellem Volvo Danmarks aktiviteter med operationel og finansiell leasing af lastbiler (upstream) og Titans aktiviteter med formidling af leasingydelser til lastbiler (downstream). Parternes aktiviteter hermed vurderes dog ikke at give anledning til vertikalt berørte markeder og bliver derfor ikke behandlet yderligere, jf. punkt 836.

⁴⁶⁸ Der er tale om følgende fire markeder: i) markedet for reparation og vedligehold af Volvo-lastbiler, ii) markedet for reparation og vedligehold af Renault-lastbiler, iii) markedet for detailsalg af reservedele til Volvo-lastbiler og iv) markedet for detailsalg af reservedele til Renault-lastbiler

⁴⁶⁹ Det er styrelsens vurdering, at Titan i det kontrafaktiske scenarie vil være opsagt som autoriseret Volvo- og Renault forhandler og reparatør og at Volvo Danmark vil etablere egne autoriserede udsalgssteder og værksteder i Titans nuværende geografiske områder, såfremt fusionen ikke gennemføres, jf. afsnit 5.2.2.3. Det er ligeledes styrelsens vurdering, at Titan i det kontrafaktiske scenarie fortsat vil have aktiviteter med reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler og OTC-salg af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler, men dog i betydeligt mindre omfang end i dag, enten som uafhængigt værksted eller som værksted autoriseret under et andet lastbilmærke, jf. punkt 596.

parallelimportere reservedele fra udenlandske autoriserede forhandlere eller reparatører eller købe andre typer reservedele, fx OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet.

5.2.8.1.1 Markedsandele og HHI

841. 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 2000.⁴⁷⁰
842. På et marked for engrossalg af originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark havde Volvo Danmark i 2020 en markedsandel på [60-70] pct.⁴⁷¹ På dette marked har parterne ikke overlappende horisontale aktiviteter.
843. På et marked for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark vil Volvo Danmark efter fusionen opnå en markedsandel på [50-60] pct., mens HHI efter fusionen vil ligge på [3.000-4.000], jf. punkt 610 ovenfor. På et tilsvarende produktmarked afgrænset til Sjælland og øerne vil Volvo Danmark opnå en markedsandel på [70-80] pct., mens HHI efter fusionen vil ligge på [5.000-6.000], jf. punkt 611 ovenfor.
844. På et marked for detailsalg af originale reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark vil Volvo Danmark efter fusionen opnå en markedsandel på [60-70] pct., mens HHI efter fusionen vil ligge på [4.000-5.000], jf. punkt 827 ovenfor.
845. Dermed ligger både markedsandele og niveauet for HHI over de af Kommissionen fastsatte tærskler for, hvornår det er usandsynligt at en vertikal fusion vil give anledning til konkurrencemæssige problemer.⁴⁷²
846. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i forlængelse heraf foretaget en nærmere vurdering af risikoen for inputafskærmning af reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler.

5.2.8.1.2 Inputafskærmning af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler

847. 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).
848. Der er tre forhold, der skal undersøges i forbindelse med vurderingen af, om en konkurrenceskadelig inputafskærmning er sandsynlig⁴⁷³:
- (i) om den fusionerede virksomhed har mulighed for at afskærme adgangen til input,
 - (ii) om den fusionerede enhed vil have incitament til det og

⁴⁷⁰ 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").

⁴⁷¹ Markedsandelen er baseret på parternes estimat i annex 17 til parternes fusionsanmeldelse.

⁴⁷² Det følger af 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"), 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.

⁴⁷³ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 32.

(iii) om det vil skade konkurrencen downstream betydeligt.

849. 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.
850. Som følge af de for branchen særegne forhold, hvor autoriserede værksteder i Volvo-distributionsnetværket har adgang til OEM-reservedele via distributionsnettet, mens de øvrige værksteder og forhandlere ikke har adgang til OEM-reservedele gennem Volvo-distributionsnetværket, vil styrelsen foretage en vurdering af risikoen for inputafskærmning af reservedele over for følgende to kunde-/værkstedstyper: 1) autoriserede reparatører af Volvo-hhv. Renault-lastbiler, som indgår i Volvo-distributionsnetværket og 2) uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre lastbilmærker.

5.2.8.1.2.1 Værksteder, der indgår i Volvo Danmarks autoriserede netværk

851. For så vidt angår muligheden for inputafskærmning af værksteder i det autoriserede netværk kan det ikke udelukkes, at Volvo Danmark allerede i dag har mulighed for at afskærme adgangen til OEM-reservedele. Det er dog styrelsens vurdering, at Volvo Danmarks muligheder for inputafskærmning ikke ændrer sig som følge af fusionen. Det skyldes, at Titan som uafhængigt værksted eller værksted autoriseret under et andet lastbilmærke i det kontrafaktiske scenarie ikke indgår i Volvo Danmarks distributionsnet, og der sker dermed ingen ændring i antallet af værksteder i distributionsnettet, som følge af fusionen. Fusionen ændrer dermed ikke på Volvo Danmarks muligheder for at afskærme værkstederne som indgår i distributionsnettet. [xxx].⁴⁷⁴ Volvo Danmark har dermed en interesse i, at medlemmerne af det autoriserede distributionsnetværk anvender OEM-reservedele anskaffet via distributionsnetværket.
852. For så vidt angår incitamentet til input afskærmning af værksteder i det autoriserede netværk, har parterne anført, at Volvo Danmark efter transaktionen stadig vil være afhængig af de to autoriserede forhandlere, Skifter Lastbil og Autohuset Vestergaard, for at kunne dække hele Danmark for så vidt angår reparation og vedligeholdelse.⁴⁷⁵ Mange kunder anser generelt tætheden af det autoriserede reparatørnet, som kunder kan bruge, for at være en vigtig konkurrencefaktor. Da Volvo Danmark ikke selv har værksteder i store dele af Jylland herunder i Sønderjylland og visse områder af Midtjylland og på Fyn, vil Volvo Danmark fortsat være afhængig af Skifter Lastbil (Vest- og Sønderjylland) og Autohuset Vestergaard (Østjylland og Fyn) for at kunne tilbyde et bredt nationalt netværk af autoriserede reparatører.⁴⁷⁶ Dette understøttes af kundeundersøgelsen, hvor kort afstand til værkstedet var den anden væsentligste årsag til respondenternes valg af værksted.⁴⁷⁷
853. Styrelsen bemærker, at fusionen ikke får betydning for konkurrencen i Jylland, på Fyn og på Bornholm (hvor Nyboes Auto har opnået autorisation fra Volvo Danmark som autoriseret reparatør af Volvo- og Renault-lastbiler), da Titan ikke er tilstede i disse områder. Fusionen ændrer dermed ikke Volvo Danmarks incitament til at afskærme de øvrige Volvo- og Renault-autoriserede værksteders adgang til reservedele, da Volvo Danmark har en interesse i at Volvo- og Renault-lastbiler fortsat kan serviceres på autoriserede værksteder og at lastbilkunderne

⁴⁷⁴ [xxx]

⁴⁷⁵ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 387.

⁴⁷⁶ Et kort over de nuværende autoriserede Volvo- og Renault-forhandlere og værksteders geografiske placering findes i afsnit 4,

⁴⁷⁷ 30 pct. af respondenterne har angivet "Kort afstand til værkstedet", som en faktor virksomhederne lægger vægt på. Når de skal vælge værksted, som skal udføre reparation og service på lastbilerne. Denne faktor er kun overgået af "Tillid til værkstedet", som 32 pct. af respondenterne har angivet. Det har været muligt at angive op til tre faktorer.

har let adgang til reservedele gennem værksteder i det autoriserede netværk i de områder, hvor Volvo Danmark ikke selv er tilstede med et Volvo Truck Center.

854. Det er på baggrund af ovenstående styrelsens vurdering, at fusionen ikke indebærer øget risiko for afskærmning af OEM-reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler til værksteder i Volvo Danmarks autoriserede distributionsnetværk. Dette følger af, at fusionen ikke øger Volvo Danmarks incitament til at afskærme værkstedernes adgang til reservedele.

5.2.8.1.2.2 Værksteder, der ikke indgår i Volvo Danmarks autoriserede netværk

855. Volvo Danmarks salg af OEM-reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler til uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre lastbilmærker sker via *Volvo Truck Center*, jf. punkt 130. Volvo Danmark kategoriserer selv denne form for salg til uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre lastbilmærker som detailsalg.⁴⁷⁸
856. [xxx].
857. [xxx].⁴⁷⁹
858. Det betyder, at uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærker ikke har mulighed for at købe OEM-reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler fra Volvo Danmark eller andre autoriserede reservedelsforhandlere i Volvo Danmarks distributionsnetværk med henblik på efterfølgende detailsalg af reservedelene. Dermed er der allerede i dag tale om en fuldstændig eller tæt ved fuldstændig afskærmning af de uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre lastbilmærkers adgang til at videresælge OEM-reservedele.
859. Styrelsen vil derfor i det følgende vurdere om fusionen giver anledning til øget risiko for inputafskærmning for så vidt angår salg af OEM-reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler til uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærker, som indkøber reservedelene med henblik på at tilbyde reparation og service af Volvo- og Renault-lastbiler.

5.2.8.1.2.2.1 Indkøb af OEM-reservedele med henblik på at reparere og vedligeholde Volvo- og Renault-lastbiler

860. Som nævnt, sker salget af OEM-reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler til uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærker via Volvo Danmarks detailforretning, *Volvo Truck Center*, og de øvrige forhandlere i distributionsnetværket.
861. Det er styrelsens vurdering, at Volvo Danmark allerede i dag delvist har mulighed for at afskærme de uafhængige værksteders adgang til OEM-reservedele. [xxx] ([xxx]) var [xxx] pct.⁴⁸⁰ Volvo Danmark har oplyst, at avancerne på OEM-reservedele solgt internt til Volvo Truck Center og eksternt til de autoriserede reparatører – Skifter Lastbil og Autohuset Vestergaard – i gennemsnit var [xxx] pct. i 2021.⁴⁸¹ Ved salg til de autoriserede netværk udgør avancen i første omgang [xxx] pct. (ved salget der sker internt i Volvo Danmark til et Volvo Truck Center) tillagt en yderligere avance på [xxx] pct. ved salg til værksteder udenfor distributionssystemet.

⁴⁷⁸ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 513.

⁴⁷⁹ Jf. [xxx] og svar fra parterne af 20. juli 2022.

⁴⁸⁰ [xxx] pct.

⁴⁸¹ Jf. parternes svar af 18. august 2022, tabel 2 og tabel 3.

-
862. Der er dermed tale om, at Volvo Danmark allerede i dag delvist afskærmer adgangen til reservedele over for de uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærker ved at [xxx].
863. De uautoriserede værksteder har udover hos Volvo Danmark mulighed for at købe OEM-reservedele fra de andre værksteder i Volvo Danmarks autoriserede netværk, dvs. Skifter Lastbil, Autohuset Vestergaard og Nyboes Auto.
864. Desuden har værkstederne også mulighed for at købe andre typer reservedele, fx OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet hos andre danske eller udenlandske forhandlere af reservedele. At disse reservedele ofte er substituerbare med OEM-reservedele understøttes bl.a. af resultaterne i konkurrentundersøgelsen, hvor de uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre lastbilmærker generelt finder det økonomisk rentabelt at anvende andre producenters reservedele i stedet for OEM-reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler.⁴⁸²
865. Det er på den baggrund styrelsens vurdering, at fusionen ikke ændrer på Volvo Danmarks mulighed for at afskærme de uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærkers adgang til reservedele, end tilfældet er i dag. Det skyldes, at fusionen ikke giver anledning til at Volvo Danmark opnår en øget markedsstyrke i forhold til salg af OEM-reservedele til de uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærker.
866. Det er endvidere styrelsens vurdering, at fusionen ikke giver Volvo Danmark øget incitament til at afskærme de uafhængige værksteders adgang til OEM-reservedele med henblik på at servicere Volvo- og Renault-lastbiler, da en eventuel yderligere afskærmning ikke vil være rentabel.
867. Det skyldes for det første, at Volvo Danmark med overtagelsen af Titan alene vil forøge sin markedsandel på markedet for reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler med [0-5] pct. på et marked afgrænset til Danmark og med [0-5] pct. på et marked afgrænset til Sjælland og øerne sammenholdt med det kontrafaktiske scenarie, hvor Titan fortsætter som uafhængigt værksted.
868. Den begrænsede stigning i Volvo Danmarks markedsandel sammenholdt med det kontrafaktiske scenarie indebærer, at den øgede avance som Volvo Danmark vil kunne opnå på downstreammarkedet ved en yderligere afskærmning vil være relativt begrænset.
869. Volvo Danmark har som nævnt i forvejen en [xxx] avance på salg af reservedele til uafhængige værksteder på ca. [xxx] pct. Det er dermed sandsynligt, at en yderligere afskærmning – fx i form af yderligere prisstigninger – vil føre til at upstream-efterspørgslen afledes til andre forhandlere af OEM-reservedele, fx Skifter Lastbil og Autohuset Vestergaard eller til forhandlere af OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet. Volvo Danmark risikerer dermed at miste salg med [xxx].
870. Styrelsen vurderer derfor, at det er sandsynligt, at en umiddelbar øget fortjeneste som følge af en eventuel prisstigning som følge af en afskærmende strategi ikke vil kunne kompensere for den tabte fortjeneste, som følge af, at en del af de uafhængige værksteder og værksteder autoriserede under andre lastbilmærker i stedet vælger at købe reservedelene hos andre

⁴⁸² For simple reparationer har 71 pct. af respondenterne angivet, at det "ofte" eller "meget ofte" er økonomisk rentabelt for dem at anvende andre producenters (også kopiproducenters) reservedele i stedet for originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler. For komplekse reparationer har 50 pct. svaret at det "ofte" eller "meget ofte" er økonomisk rentabelt for dem at anvende andre producenters (også kopiproducenters) reservedele i stedet for originale reservedele til Volvo-lastbiler.

forhandlere herunder eksempelvis Skifter Lastbil og Autohuset Vestergaard eller andre danske eller udenlandske forhandlere af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler.

871. Styrelsen vurderer på den baggrund, at Volvo Danmark ikke har incitament til at afskærme de uafhængige værksteder yderligere, da de uafhængige værksteder har mulighed for at foretage deres indkøb af OEM-reservedele fra andre forhandlere herunder Skifter Lastbil og Autohuset Vestergaard.
872. Det er på baggrund af ovenstående styrelsens vurdering, at fusionen ikke indebærer øget risiko for afskærmning af reservedele til uafhængige værksteder. Det skyldes primært, at Volvo Danmarks muligheder for at afskærme værkstedernes adgang til reservedele yderligere er begrænsede og ikke ændres som følge af fusionen. Det er endvidere styrelsens vurdering, at Volvo Danmark ikke har incitament til at afskærme de uafhængige værksteders adgang til OEM-reservedele yderligere, som følge af, at Volvo Danmark med fusionen alene opnår en begrænset stigning i markedsandelen sammenholdt med det kontrafaktiske scenarie og en afskærmende strategi dermed ikke vil være rentabel.

5.2.8.1.2.3 Konklusion på vurdering af risiko for inputafskærmning af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler

873. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at fusionen ikke giver anledning til øget risiko for afskærmning af reservedele på markedet for salg af originale reservedele til hhv. Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark. Det gælder uanset om markedet betragtes snævert og alene udgøres af OEM-reservedele eller om markedet betragtes bredere til at omfatte andre reservedele, fx OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet.

5.2.8.2 Vurdering af risikoen for input afskærmning af reservedele til Volvo-busser

874. Som anført i punkt 835 indebærer fusionen vertikale relationer for så vidt angår salg af reservedele, da Volvo Danmark er aktiv med engrossalg af originale reservedele til Volvo-busser og både Volvo Danmark, via Volvo Truck Center, og Titan er aktive med reparation og vedligehold af Volvo-busser og OTC-salg af reservedele til Volvo-busser.
875. Styrelsen har vurderet om risikoen for inputafskærmning kan hæmme konkurrencen betydeligt på de to downstream markeder – hvor Titan og Volvo Danmark har aktiviteter, og hvor der er en vertikal relation til Volvo Danmarks engrossalg af reservedele – samlet.⁴⁸³ Det skyldes, at analyserne relateret til parternes aktiviteter på de to downstream-markeder generelt er de samme. Hvor det er relevant, vil styrelsen fremhæve væsentlige forskelle i analyserne på de enkelte markeder.
876. Idet Titan i det kontrafaktiske scenarie ikke kan fortsætte som autoriseret reparatør i Volvo Danmarks distributionsnetværk, vil Titan som følge af, at Volvo Danmark opererer med et selektivt distributionssystem, ikke længere have adgang til Volvo- og Renault-mærkede originale-reservedele via "engrosledet" hos Volvo Danmark.⁴⁸⁴ Titan vil således skulle købe OEM-reservedele hos forhandlere i det autoriserede Volvo-reparatørnet (dvs. Volvo Danmarks egen forhandler *Volvo Truck Center*, Skifter Lastbil, Autohuset Vestergaard eller Nyboes Auto),

⁴⁸³ Der er tale om følgende to markeder: i) markedet for reparation og vedligehold af Volvo-busser og ii) markedet for detailsalg af reservedele til Volvo-busser.

⁴⁸⁴ Det er styrelsens vurdering, at Titan i det kontrafaktiske [xxx], såfremt fusionen ikke gennemføres, jf. afsnit 5.2.2.3. Det er ligeledes styrelsens vurdering, at Titan i det kontrafaktiske scenarie fortsat vil have aktiviteter med reparation og vedligehold af Volvo-busser og OTC-salg af reservedele til Volvo-busser, men dog i betydeligt mindre omfang end i dag, [xxx] busmærke, jf. punkt 596.

parallelimportere reservedele fra udenlandske autoriserede forhandlere eller reparatører eller købe andre typer reservedele, fx OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet.

5.2.8.2.1 Markedsandele og HHI

877. På et marked for engrossalg af originale reservedele til Volvo-busser i Danmark havde Volvo Danmark i 2020 en markedsandel på ca. [90-100] pct.⁴⁸⁵ På dette marked har parterne ikke overlappende horisontale aktiviteter.
878. På et marked for reparation og vedligehold af Volvo-busser i Danmark vil Volvo Danmark efter fusionen opnå en markedsandel på [40-50] pct., mens HHI efter fusionen vil ligge på [2.500-3.000], jf. punkt 793 ovenfor. På et tilsvarende produktmarked afgrænset til Sjælland og øerne vil Volvo Danmark opnå en markedsandel på [70-80] pct., mens HHI efter fusionen vil ligge på [6.000-7.000], jf. punkt 795 ovenfor.
879. På et marked for detailsalg af originale reservedele til Volvo-busser i Danmark vil Volvo Danmark efter fusionen opnå en markedsandel på [50-60] pct., mens HHI efter fusionen vil ligge på [3.000-4.000], jf. punkt 823 ovenfor.
880. Dermed ligger både markedsandele og niveauet for HHI over de af Kommissionen fastsatte tærskler for, hvornår det er usandsynligt, at en vertikal fusion vil give anledning til konkurrencemæssige problemer jf. punkt 841 ovenfor.
881. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i forlængelse heraf foretaget en nærmere vurdering af risikoen for inputafskærmning af reservedele til Volvo-busser.

5.2.8.2.2 Inputafskærmning af reservedele til Volvo-busser

882. For at vurdere om fusionen giver anledning til øget risiko for input afskærmning vil styrelsen i det følgende undersøge i) om Volvo Danmark opnår mulighed for at afskærme adgangen til OEM-reservedele, ii) om Volvo Danmark har incitament til at afskærme adgangen til OEM-reservedele og iii) om det vil skade konkurrencen på downstream-markederne betydeligt, jf. punkt 848.
883. Som følge af de for branchen særegne forhold, hvor autoriserede værksteder i Volvo-distributionsnetværket har adgang til OEM-reservedele via distributionsnettet, mens de øvrige værksteder og forhandlere ikke har adgang til OEM-reservedele gennem Volvo-distributionsnetværket, vil styrelsen foretage en vurdering af risikoen for inputafskærmning af reservedele over for følgende to kunde-/værkstedstyper: 1) autoriserede reparatører af Volvo-busser, som indgår i Volvo-distributionsnetværket og 2) uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre busmærker.

5.2.8.2.2.1 Værksteder der indgår i Volvo Danmarks autoriserede netværk

884. For så vidt angår muligheden for input-afskærmning af værksteder i det autoriserede netværk kan det ikke udelukkes, at Volvo Danmark allerede i dag har mulighed for at afskærme adgangen til OEM-reservedele. Det er dog styrelsens vurdering, at Volvo Danmarks muligheder for at afskærme reservedele ikke ændrer sig som følge af fusionen. Det skyldes, at Titan som uafhængigt værksted i det kontrafaktiske scenarie ikke indgår i Volvo Danmarks distributionsnet, og der dermed ikke sker nogen ændring i antallet af værksteder i distributionsnettet, som følge af fusionen. Fusionen ændrer dermed ikke på Volvo Danmarks muligheder for at afskærme værkstederne, som indgår i distributionsnettet. De autoriserede

⁴⁸⁵ Markedsandelen er baseret på parternes estimat i tabel 5 i parternes fusionsanmeldelse.

værksteder i Volvo Danmarks distributionsnet [xxx].⁴⁸⁶ Volvo Danmark har dermed en interesse i, at medlemmerne af det autoriserede distributionsnetværk anvender OEM-reservedele anskaffet via distributionsnetværket.

885. For så vidt angår incitamentet til input-afskærmning af værksteder i det autoriserede netværk, har parterne anført, at Volvo Danmark efter transaktionen stadig vil være afhængig af de to autoriserede forhandlere, Skifter Lastbil og Autohuset Vestergaard, for at kunne dække hele Danmark for så vidt angår reparation og vedligeholdelse.⁴⁸⁷ Ifølge Volvo Danmark anser mange kunder generelt tætheden af det autoriserede reparatørnet, som kunderne kan bruge, for at være en vigtig konkurrencefaktor. Dette understøttes af de beregnede catchment areas, hvoraf det fremgår, at [xxx]. Da Volvo Danmark ikke selv har værksteder i store dele af Jylland herunder i Sønderjylland og visse områder af Midtjylland og på Fyn, vil Volvo Danmark fortsat være afhængigt af særligt Autohuset Vestergaard, som gennem datterselskabet *Bus Center Vest A/S* har betydelige aktiviteter på detailmarkederne for så vidt angår reparation og vedligehold samt salg af reservedele for at kunne tilbyde et nationalt netværk af autoriserede reparatører.⁴⁸⁸
886. Styrelsen bemærker, at fusionen ikke får betydning for konkurrencen i Jylland, på Fyn og på Bornholm, da Titan ikke er tilstede i disse områder. Fusionen ændrer dermed ikke Volvo Danmarks incitament til at afskærme de øvrige Volvo- og Renault-autoriserede værksteders adgang til reservedele, da Volvo Danmark har en interesse i at Volvo-busser fortsat kan serviceres på autoriserede værksteder og buskunderne har let adgang til reservedele hos reparatører i det autoriserede netværk i de områder, hvor Volvo Danmark ikke selv er tilstede med et Volvo Truck Center.
887. Det er på baggrund af ovenstående styrelsens vurdering, at fusionen ikke indebærer øget risiko for afskærmning af OEM-reservedele til Volvo-busser til værksteder i Volvo Danmarks autoriserede distributionsnetværk. Det følger af, at fusionen ikke øger Volvo Danmark incitament til at afskærme værkstedernes adgang til OEM-reservedele.

5.2.8.2.2.2 Værksteder der ikke indgår i Volvo Danmarks autoriserede netværk

888. Volvo Danmarks salg af OEM-reservedele til Volvo-busser til uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre busmærker sker ligesom for reservedele til lastbiler via Volvo Truck Center, jf. punkt 855 ovenfor. Volvo Danmark kategoriserer selv denne form for salg til værksteder uden for det autoriserede netværk som detailsalg.
889. [xxx].
890. [xxx].⁴⁸⁹
891. Dermed er der ligesom for lastbiler allerede i dag tale om en fuldstændig eller tæt på fuldstændig afskærmning af de uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre busmærkers adgang til køb af OEM-reservedele til Volvo-busser engros. Reservedele kan dog købes af de uafhængige værksteder på "detailedet", jf. afsnit 5.2.8.2.2.1.
892. Styrelsen vil derfor i det følgende vurdere om fusionen giver anledning til øget risiko for inputafskærmning for så vidt angår salg af OEM-reservedele til Volvo-busser til uafhængige

⁴⁸⁶ [xxx].

⁴⁸⁷ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 390.

⁴⁸⁸ Et kort over de nuværende autoriserede Volvo- og Renault-forhandlere og værksteders geografiske placering findes i afsnit 4.2.3.

⁴⁸⁹ Jf. [xxx] og svar fra parterne af 20. juli 2022.

værksteder og værksteder autoriseret under andre mærker, som indkøber reservedelene med henblik på at tilbyde reparation og service af Volvo-busser.

5.2.8.2.2.1 Indkøb af OEM-reservedele med henblik på at reparere og vedligeholde Volvo-busser

893. Som nævnt, sker salget af OEM-reservedele til Volvo-busser til værksteder uden for Volvo Danmarks distributionssystem via Volvo Danmarks detailforretning, *Volvo Truck Center*, og de øvrige forhandlere i distributionsnetværket.
894. Det er styrelsens vurdering, at Volvo Danmark allerede i dag delvist afskærme de uafhængige værksteders adgang til OEM-reservedele. Volvo Danmark har oplyst, [xxx]⁴⁹⁰, jf. punkt 861.
895. [xxx]. Der er dermed tale om, at Volvo Danmark allerede i dag afskærmer adgangen til reservedele over for de uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærker ved [xxx].
896. De uautoriserede værksteder har udover hos Volvo Danmark mulighed for at købe OEM-reservedele fra de andre værksteder i Volvo Danmarks autoriserede netværk, dvs. Skifter Lastbil, Autohuset Vestergaard og Nyboes Auto.
897. Desuden har værkstederne også mulighed for at købe andre typer reservedele, fx OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet hos andre danske eller udenlandske forhandlere af reservedele. At disse reservedele ofte er substituerbare med OEM-reservedele understøttes bl.a. af resultaterne i konkurrentundersøgelsen, hvor de uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre busmærker generelt finder det økonomisk rentabelt at anvende andre producenters reservedele i stedet for OEM-reservedele til Volvo-busser.⁴⁹¹
898. Det er på den baggrund styrelsens vurdering, at fusionen ikke ændrer på Volvo Danmarks mulighed for at afskærme de uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærkers adgang til reservedele, end tilfældet er i dag. Det skyldes, at fusionen ikke giver anledning til at Volvo Danmark opnår en øget markedsstyrke i forhold til salg af OEM-reservedele til de uafhængige værksteder og værksteder autoriseret under andre mærker.
899. Det er endvidere styrelsens vurdering, at fusionen ikke giver Volvo Danmark øget incitament til at afskærme de uafhængige værksteders adgang til OEM-reservedele med henblik på at servicere Volvo-busser, da en eventuel yderligere afskærmning ikke vil være rentabel.
900. Det skyldes for det første, at Volvo Danmark med overtagelsen af Titan alene vil forøge sin markedsandel på markedet for reparation og vedligehold af Volvo-busser med ca. [0-5] pct. på et marked afgrænset til Danmark og med [0-5] pct. på et marked afgrænset til Sjælland og øerne sammenholdt med det kontrafaktiske scenarie, hvor Titan fortsætter som uafhængigt værksted.
901. Den begrænsede stigning i Volvo Danmarks markedsandel sammenholdt med det kontrafaktiske scenarie indebærer, at den øgede avance som Volvo Danmark vil kunne opnå på downstream-markedet ved en yderligere afskærmning vil være relativt begrænset.

⁴⁹⁰ Parternes svar af 29.08.2022 på styrelsens spørgsmål af 26.09.2022.

⁴⁹¹ For simple reparationer har 67 pct. af respondenterne angivet, at det "ofte" eller "meget ofte" er økonomisk rentabelt for dem at anvende andre producenters (også kopiproducenters) reservedele i stedet for originale Volvo-reservedele til -busser. For komplicerede reparationer har 53 pct. svaret at det "ofte" eller "meget ofte" er økonomisk rentabelt for dem at anvende andre producenters (også kopiproducenters) reservedele i stedet for originale Volvo reservedele til busser.

-
902. Volvo Danmark har i forvejen en [xxx] avance på salg af reservedele til uafhængige værksteder på ca. [xxx] pct., jf. punkt 861. Det er dermed sandsynligt, at en yderligere afskærmning – fx i form af yderligere prisstigninger – vil føre til at upstream-efterspørgslen afledes til andre forhandlere af OEM-reservedele, fx Skifter Lastbil og Autohuset Vestergaard eller til forhandlere af OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet. Volvo Danmark risikerer dermed at miste salg med [xxx].
903. Styrelsen vurderer derfor, at det er sandsynligt, at en umiddelbar øget fortjeneste som følge af en eventuel prisstigning som følge af en afskærmende strategi ikke vil kunne kompensere for den tabte fortjeneste, som følge af, at en del af de uafhængige værksteder og værksteder autoriserede under andre busmærker i stedet vælger at købe reservedelene hos andre forhandlere herunder eksempelvis Skifter Lastbil og Autohuset Vestergaard eller andre danske eller udenlandske forhandlere af reservedele til Volvo-busser.
904. Styrelsen vurderer på den baggrund, at Volvo Danmark ikke har incitament til at afskærme de uafhængige værksteder yderligere, da de uafhængige værksteder har mulighed for at foretage deres indkøb af OEM-reservedele fra andre forhandlere herunder Skifter Lastbil og Autohuset Vestergaard.
905. Det er på baggrund af ovenstående styrelsens vurdering, at fusionen ikke indebærer øget risiko for afskærmning af reservedele til uafhængige værksteder. Det skyldes primært, at Volvo Danmarks muligheder for at afskærme værkstedernes adgang til reservedele yderligere er begrænsede og ikke ændres som følge af fusionen. Det er endvidere styrelsens vurdering, at Volvo Danmark ikke har incitament til afskærme de uafhængige værksteders adgang til OEM-reservedele yderligere, som følge af, at Volvo Danmark med fusionen alene opnår en begrænset stigning i markedsandelen sammenholdt med det kontrafaktiske scenarie og en afskærmende strategi dermed ikke vil være rentabel.

5.2.8.2.2.3 Konklusion på vurdering af risiko for inputafskærmning af reservedele til Volvo-busser

906. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at fusionen ikke giver anledning til øget risiko for afskærmning af reservedele på markedet for salg af originale reservedele til Volvo-busser i Danmark. Det gælder uanset om markedet for salg af reservedele betragtes snævert og alene udgøres af OEM-reservedele eller om markedet betragtes bredere til at omfatte andre reservedele, fx OES-reservedele og reservedele af matchende kvalitet.
-

6. Konklusion

907. 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. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har på den baggrund godkendt Volvo Danmark A/S' erhvervelse af alle Titan Lastvogne A/S' aktiver og rettigheder vedrørende detailsalg af og levering af eftersalgssydler i relation til lastbiler og busser hos Titans fire forhandlere, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 1, jf. stk. 2, 1. pkt.
908. Konkurrencerådet træffer følgende afgørelse:
909. Det meddeles fusionsparterne, at Volvo Danmark A/S' erhvervelse af alle Titan Lastvogne A/S' aktiver og rettigheder vedrørende detailsalg af og levering af eftersalgssydler i relation til lastbiler og busser hos Titans fire forhandlere ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt sammenlignet med, hvis fusionen ikke gennemføres, og at fusionen derfor godkendes, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 1, jf. stk. 2, 1. pkt.
-

7. Bilag

7.1 Uddybende analyser vedrørende afgrænsning af et samlet systemmarked

Styrelsen har overvejet, om der kan afgrænses et samlet systemmarked for detailsalg af lastbiler med tilhørende service og reparation eller om der skal afgrænses separate markeder for hhv. detailsalg af lastbiler og eftersalgsservice på baggrund af forskellige relevante segmenteringer. Det er sammenfattende styrelsens vurdering at der i denne sag ikke er væsentlig variation i kundernes adfærd på tværs af forskellige segmenteringer, hvorfor styrelsen ikke finder anledning til at træffe forskellige konklusioner for særlige segmenter. Nedenfor opsummeres kort resultater fra styrelsens markedsundersøgelse til understøttelse af denne konklusion.

7.1.1 Tager kunderne højde for de samlede omkostninger, "TCO"

Segmentering på vægtklasser

910. Styrelsen har i undersøgelsen blandt kunderne spurgt et større antal kunder, der har købt nye lastbiler, hvor let eller vanskeligt det var at få overblik over de forventede omkostninger til reparation og service i løbet af lastbilens levetid. Styrelsen finder at der er meget lille variation i besvarelsene på tværs af forskellige vægtklasser, jf. tabel 7.1.

Tabel 7.1 - Er det let eller vanskeligt at få overblik over de forventede omkostninger til reparation og service i løbet af lastbilens levetid - (Nye lastbiler)

Adfærd	Tunge lastbiler (Pct.)	Lette/Mellemvægt lastbiler (Pct.)
Let eller meget let	49	45
Hverken let/vanskeligt	35	37
Vanskeligt/Meget vanskeligt	16	19

Note: For kategorien "tunge lastbiler" er beregningerne baseret på 590 svar (fraregnet "ved ikke"). For kategorien "lette/mellemvægt lastbiler" er beregningerne baseret på 208 svar (fraregnet "ved ikke").

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens kundeundersøgelse.

911. I styrelsens undersøgelse er kunderne også blevet spurgt om hvilke omkostningsposter, der indgik i deres overvejelser ved deres seneste køb af lastbil. Heller ikke her har styrelsen konstateret nogen væsentlig forskel på tværs af vægtklasse, jf. tabel 7.2.

Tabel 7.2 - **Hvilke omkostningsposter indgik i jeres overvejelse vedrørende valg af lastbil ved jeres seneste køb af lastbil – (Nye lastbiler)**

Adfærd	Tunge lastbiler (Pct.)	Lette/mellemvægt lastbiler (Pct.)
Forventede udgifter til (1) indkøb af reparation og service eller (2) reservedele i lastbilens levetid	36	36

Note: For kategorien "tunge lastbiler" er beregningerne baseret på 807 svar (fraregnet "ved ikke"). For kategorien "lette/mellemvægt lastbiler" er beregningerne baseret på 199 svar (fraregnet "ved ikke").

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens kundeundersøgelse.

912. Styrelsen har i sin undersøgelse bedt kunderne om at tænke tilbage på deres seneste køb af en Volvo- og Renault- lastbil, og svare på, om kunderne indgik en reparations- og serviceaftale samtidig med deres køb af lastbilen. Undersøgelsen viser meget lille forskel på tværs af vægtklasse, jf. Tabel 7.3.

Tabel 7.3 - **Indgik I en reparations- og/eller serviceaftale samtidig med købet af lastbilen? – (Nye lastbiler)**

Adfærd	Tunge lastbiler (Pct.)	Lette/mellemvægt lastbiler (Pct.)
Nej, vi har ikke købt en serviceaftale	[xxx]	[xxx]
Ja, vi købte en reparations- og/eller serviceaftale samtidig med købet af lastbilen	[xxx]	[xxx]

Note

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens kundeundersøgelse.

913. På baggrund af ovenstående er der efter styrelsens vurdering taler spørgsmålet om hvorvidt kunderne tager højde for de samlede omkostninger ved køb af lastbil ikke for at segmentere markedet yderligere i forhold til vægtklasser.

7.1.2 Mulighed for hurtig og direkte reaktion på prisstigning

914. Styrelsen har foretaget yderligere analyser af resultaterne fra markedsundersøgelsen med henblik på at afdække en evt. variation i besvarelserne på tværs af lastbilens vægtklasse og anvendelsesformål. Resultaterne præsenteret i Tabel 7.4, Tabel 7.5, Tabel 7.6 og Tabel 7.8 viser alle en forholdsvis lille variation i forhold til vægtklasse og anvendelsesformål. Styrelsen vurderer på den baggrund, at der ikke er grundlag for at segmentere et evt. systemmarked yderligere i forskellige vægtklasser eller anvendelsesformål.

Tabel 7.4 - Andelen for de forventede omkostninger til reparation og service i hele lastbilens levetid ud af anskaffelsesprisen

Adfærd	Tunge lastbiler (Pct.)	Lette/mellemvægt lastbiler (Pct.)
Anslår at omkostningerne er mindre end 40 pct. af anskaffelsesprisen	78	76
Anslår at omkostninger er større end 40 pct. af anskaffelsesprisen	22	24

Note: 762 respondenter har angivet svar for "tunge" (fraregnet "ved ikke"). 117 respondenter har angivet svar for "mellemvægt" (fraregnet "ved ikke"), og 57 har angivet svar for "lette" fraregnet "ved ikke".

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens kundeundersøgelse.

Tabel 7.5 - Skifteadfærd ved prisstigning på service og reparation ved fremtidig køb, nye og brugte lastbiler

	Nye lastbiler (Pct.)	Brugte lastbiler (Pct.)
Skifte lastbilmærke hurtigst muligt	[10-20]	[10-20]
Skifte lastbilmærke, når den nuværende er slidt op	[50-60]	[50-60]
Beholde lastbilen og også fremadrettet købe Volvo/Renault	[20-30]	[20-30]
Andet	[5-10]	[5-10]
Ved ikke	[30-40]	[40-50]

Note 1: For kategorien "nye lastbiler" er beregningerne baseret på 493 svar (fraregnet "ved ikke"). For kategorien "brugte lastbiler" er beregningerne baseret på 262 svar (fraregnet "ved ikke").

Note 2: Det har ikke været muligt at uddybe svarmuligheden "Andet".

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens kundeundersøgelse.

Tabel 7.6 – Skifteadfærd ved prisstigning på service og reparation ved fremtidig køb, efter anvendelsesformål

	Langturs- lastbiler	Distributi- ons- lastbiler	Bygge- /Entreprenør- lastbiler	Specialform- åls- Lastbiler*
	(Pct.)	(Pct.)	(Pct.)	(Pct.)
Skifte lastbilmærke hurtigst muligt	[10-20]	[10-20]	[10-20]	[0-5]
Skifte lastbilmærke, når den nuværende er slidt op	[50-60]	[50-60]	[60-70]	[40-50]
Beholde lastbilen og også fremadrettet købe Volvo/Renault	[10-20]	[10-20]	[10-20]	[0-5]
Andet	[0-5]	[5-10]	[5-10]	[20-30]**
Ved ikke	[30-40]	[30-40]	[40-50]	[40-50]

Note 1: Beregningerne for de enkelte kategorier bygger på følgende antal besvarelser fraregnet "ved ikke": Langturslastbiler: 134 besvarelser, distributionslastbiler: 173 besvarelser, bygge/entreprenørlastbiler: 208 besvarelser og specialformålslastbiler: 27 besvarelser.

Note 2: Det har ikke været muligt at uddybe svarmuligheden "Andet".

* Beregningerne for kategorien "Specialformålslastbiler" bygger på 27 svar. Resultaterne for denne kategori skal derfor tages med væsentlige forbehold.

** Respondenterne har ikke uddybet deres svar.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens kundeundersøgelse.

Tabel 7.7 Skifteadfærd ved prisstigning på service og reparation ved fremtidige køb, efter vægtklasse

	Tunge lastbiler (pct.)	Lette/mellemvægt lastbiler (pct.)
Skifte lastbilmærke hurtigst muligt	[10-20]	[10-20]
Skifte lastbilmærke, når den nuværende er slidt op	[50-60]	[40-50]
Beholde lastbilen og også fremadrettet købe Volvo/Renault	[20-30]	[30-40]
Andet	[5-10]	[5-10]
Ved ikke	[30-40]	[40-50]

Note: For kategorien "tunge lastbiler" er beregningerne baseret på 619 svar (fraregnet "ved ikke"). For kategorien "lette/mellemvægt lastbiler" er beregningerne baseret på 136 svar (fraregnet "ved ikke"). Kategorien "lette" er slået sammen med kategorien "mellemvægt", da kun 27 respondenter har svaret for kategorien lette (fraregnet "ved ikke").

Note 2: Det har ikke været muligt at uddybe svarmuligheden "Andet".

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens kundeundersøgelse.

7.1.3 Skifteadfærd ved prisstigning på service og reparation af Volvo- og Renault-lastbiler

Tabel 7.8 - Skifteadfærd ved prisstigning på service og reparation ved seneste køb, efter vægtklasse

	Lastbiler generelt (pct.)	Tunge lastbiler (pct.)	Lette/mellemvægt lastbiler (pct.)
Vi ville i stedet have købt en lastbil af et andet mærke	[50-60]	[50-60]	[40-50]
Vi ville fortsat have købt lastbilen fra Volvo/Renault og accepteret prisstigningen på 10 % på reparation og service	[30-40]	[30-40]	[30-40]
Vi ville have undladt at købe en lastbil	[5-10]	[5-10]	[10-20]
Andet	[5-10]	[5-10]	[5-10]

Note: 1.214 respondenter har svaret for kategorien "Lastbiler generelt", heraf har 482 respondenter svaret "ved ikke", svarende til 40 pct. af respondenterne. 940 respondenter har svaret for kategorien "Tunge lastbiler", heraf har 338 respondenter svaret "ved ikke", svarende til [xxx] pct. af respondenterne. 274 respondenter har svaret for kategorien "lette/mellemvægt lastbiler", heraf har 144 respondenter svaret "ved ikke", svarende til [xxx] pct. af respondenterne.

For kategorien "nye lastbiler" er beregningerne baseret på 602 svar (fraregnet "ved ikke"). For kategorien "brugte lastbiler" er beregningerne baseret på 130 svar (fraregnet "ved ikke").

Anm.: [Tekst]

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens kundeundersøgelse.

7.2 IPR med systemmarkedseffekter

915. Bilaget vedlægges separat som bilag A.

7.3 Vurderingskriterier

916. 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.
917. Fusionskontrollen består i en undersøgelse af, om fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, jf. SIEC-testen⁴⁹², 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."*
918. Det betyder, at vurderingskriteriet, dvs. om fusionen hæmmer eller ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er ens for sager, hvor fusionen hhv. godkendes eller forbydes.
919. 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.⁴⁹³
920. Retten i Første Instans og EF-Domstolen har ved flere lejligheder udtalt sig om beviskrav i fusionssager. Bl.a. 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.'"*^{494 495}
921. 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 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*

⁴⁹² SIEC er en forkortelse for Significant Impediment of Effective Competition.

⁴⁹³ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 14. maj 2008, Lemvigh-Müllers overtagelse af Brdr. A & O Johansen, punkt 769.

⁴⁹⁴ Jf. Opinion of advocate general Kokott af 13. december 2007 i sag C-413/06 P, *Bertelsmann/Sony*, punkt 216.

⁴⁹⁵ 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)*, punkt 45, 48 og 51.

derimod, at Kommissionen altid skal træffe en utvetydig afgørelse i den ene eller den anden retning.”⁴⁹⁶

922. 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.⁴⁹⁷
923. 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.”⁴⁹⁸* 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.
924. 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”*.⁴⁹⁹
925. Ud over 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.

7.3.1 Det kontrafaktiske scenarie

926. 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.
927. 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.⁵⁰⁰
928. Kommissionen har bl.a. i afgørelsen vedrørende *EDF/Segebel* anført, at:

⁴⁹⁶ Jf. Retten i Første Instans' dom af 14. december 2005 i sag T-210/01, *General Electric*, punkt 61.

⁴⁹⁷ Jf. FT 2004-05, Tillæg A, s. 1647, v.sp.

⁴⁹⁸ Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 9 og for ikke-horisontale fusioner, punkt 20.

⁴⁹⁹ Jf. Retten i Første Instans' dom af 3. april 2003 i sag T-342/00, *Petrolessence SA*, punkt 102.

⁵⁰⁰ 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."⁵⁰¹

929. 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.
930. 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.⁵⁰²

7.3.2 Den tidsmæssige ramme for vurdering af fusionen

931. Det følger af Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner, at når Kommissionen skal vurdere en fusions konkurrencemæssige virkninger, sammenligner den som udgangspunkt de konkurrenceforhold som den anmeldte fusion ville medføre, med de forhold, der ville gøre sig gældende, hvis fusionen ikke gennemførtes. *"I de fleste tilfælde er det mest relevant at sammenligne med de eksisterende konkurrenceforhold på fusionstidspunktet, når man skal vurdere en fusions virkninger."⁵⁰³* [styrelsens fremhævnning]
932. Under visse omstændigheder kan Kommissionen eller myndigheden dog tage hensyn til forventede fremtidige ændringer på markedet, som i rimelig grad kan forudsiges. Dette følger af Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner, hvor det fremgår: *"Under visse omstændigheder kan Kommissionen dog tage hensyn til de forventede fremtidige ændringer på markedet, som i rimelig grad kan forudsiges."⁵⁰⁴* [styrelsens fremhævnning]
933. Retten har fastslået, at Kommissionens bedømmelse af en fusions forenelighed med fællesmarkedet udelukkende skal foretages *"på grundlag af de faktiske og retlige omstændigheder, der foreligger på tidspunktet for anmeldelsen af fusionen, og ikke på grundlag af hypotetiske forhold, hvis økonomiske rækkevidde ikke kan vurderes på det tidspunkt, hvor beslutningen træffes."⁵⁰⁵* [styrelsens fremhævnning]
934. I Kommissionens sag *Procter & Gamble*, undersøgte Kommissionen, om udviklingsperspektiverne for det geografiske marked for hygiejnebind indebar, at markedet skulle afgrænses til Vesteuropa (frem for et nationalt marked). I sin begrundelse for, at et fællesmarked heller ikke var noget, der vil blive en realitet inden for en overskuelig fremtid (i sagen tre år), lagde Kommissionen bl.a. vægt på, at der var tale om et følsomt marked præget af

⁵⁰¹ Jf. Kommissionens afgørelse af 12. november 2009 i sag COMP/M.5549, *EDF/Segebel*, punkt 66.

⁵⁰² 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.

⁵⁰³ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 9, samt Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 20.

⁵⁰⁴ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 9 samt Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 20.

⁵⁰⁵ Jf. Retten i Første Instans' kendelse i sag T-2/93, *Air France*, pr. 70. Sagen omhandler dog jurisdiktionsspørgsmål, men formuleres i generelle vendinger og som Retten senere hen henviser til.

stor mærke-loyalitet, og at udbyderne derfor ikke straks kunne gå over til at sælge europæiske mærker uden at tabe markedsandele.⁵⁰⁶

935. Kommissionen konkluderer derefter:

*"The timescale for a possible Europeanization of the market exceeds the relevant perspective to be established by the Commission under the Merger Regulation and the assumption that markets will indeed become European at the end of this period must be regarded in the light of the evidence as by no means certain. The fact that, in the longer term, the sanitary towel market may, in fact, become European cannot therefore be taken into account at present."*⁵⁰⁷ [styrelsens fremhævning]

936. Udgangspunktet er, at Kommissionen – og derved også Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen – vurderer virkningerne ud fra de eksisterende konkurrenceforhold på fusionstidspunktet. Konkurrencemyndigheden har alene pligt til at tage hensyn til forventede fremtidige ændringer, såfremt ændringerne i rimelig grad kan forudsiges. Det gælder eksempelvis også fremtidige ændringer, som vil kunne føre til en anden – fx en bredere – afgrænsning af det relevante marked. Under alle omstændigheder gælder der umiddelbart et vidt skøn for konkurrencemyndigheden i forhold til at lægge sig fast på den tidsmæssige ramme, som en fusion skal vurderes i lyset af.

937. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen kan altså alene tage hensyn til fremtidige ændringer, hvis disse med rimelig grad kan forudsiges. Det følger således af *Air France*-dommen, som citeret i pkt. 933 ovenfor, at Kommissionens bedømmelse af fusioner skal foretages på grundlag af faktiske og retlige omstændigheder, og ikke på grundlag af hypotetiske forhold, hvis rækkevidde ikke kan vurderes på det tidspunkt, hvor beslutningen træffes. Det vil sige, at der ikke må være tale om usikre eller hypotetiske forhold, herunder en tendens til, at udviklingen går i en vis retning. Endvidere skal der være en vis sikkerhed for, hvorledes udviklingen vil ske, samt at der er tale om faktiske og retlige omstændigheder, hvor den økonomiske rækkevidde kan vurderes.

7.4 Horisontale forbindelser

938. 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:⁵⁰⁸

- (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).

939. Ved vurderingen af fusionens ensidige og koordinerede virkninger tages der bl.a. udgangspunkt i markedsandele, niveauet for Herfindahl-Hirschman-Indekset (HHI) efter fusionen og

⁵⁰⁶ Jf. Kommissionens beslutning af 21. juni 1994 i sag IV/M.430, *Procter & Gamble*, punkt 104.

⁵⁰⁷ Jf. Kommissionens beslutning af 21. juni 1994 i sag IV/M.430, *Procter & Gamble*, punkt 104.

⁵⁰⁸ Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 22.

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.

7.4.1 Markedsandele og HHI

940. Som nævnt er en strukturel indikator for konkurrencepreset parternes markedsandele samt koncentrationsgraden beregnet ved HHI. De relative markedsandele og koncentrationsgraden på de relevante markeder kan give en indledende indikation af det konkurrencepres, som virksomhederne udøver på hinanden.
941. 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, at⁵⁰⁹:
- 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
942. 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 150.⁵¹⁰
943. 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.⁵¹¹
944. Markedsandele og HHI efter fusionen skal sammenholdes med situationen i det kontrafaktiske scenarie. Som nævnt i bilag 7.1 ovenfor er det efter styrelsens vurdering mest relevant at sammenholde markedsandele og HHI efter fusionen med status quo.

⁵⁰⁹ Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 17-18.

⁵¹⁰ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 19-20.

⁵¹¹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 21.

7.4.2 Ensidige virkninger

945. 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 virkninger, hindre den effektive konkurrence betydeligt gennem en enkelt virksomheds etablering eller styrkelse af en dominerende stilling.⁵¹²
946. 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.⁵¹³
947. 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.
948. Følgende faktorer indgår bl.a. 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.⁵¹⁴
 - Fusionsparterne er nære – men ikke nødvendigvis nærmeste – konkurrenter; jo større substitutionsgrad mellem fusionsdeltagernes produkter, desto større sandsynlighed for, at prisen øges.⁵¹⁵
 - Kundernes muligheder for at skifte leverandør er begrænsede, især hvis et skifte er forbundet med store omkostninger, eller der kun er få alternative leverandører.⁵¹⁶
 - Konkurrenterne vil sandsynligvis ikke forøge udbuddet, hvis priserne stiger, eksempelvis fordi konkurrenterne møder adgangsbarrierer, herunder kapacitetsbegrænsninger.⁵¹⁷
 - 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 finansiell styrke.⁵¹⁸
 - 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

⁵¹² Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 25, 1. punktum.

⁵¹³ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 25, 2. punktum og fusionsforordningens betragtning 25.

⁵¹⁴ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 27.

⁵¹⁵ 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.

⁵¹⁶ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 31.

⁵¹⁷ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 32-34.

⁵¹⁸ 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.

dynamiske konkurrenceforhold på en betydelig måde, især når markedet i forvejen er koncentreret.⁵¹⁹

949. Ovenstående faktorer behøver ikke alle være til stede, for at ensidige virkninger er sandsynlige, og det skal ikke betragtes som en udtømmende liste.⁵²⁰
950. 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.

7.4.3 Koordinerede virkninger

951. Ved koordinerede virkninger er der – i modsætning til ensidige virkninger – tale om, at profitabiliteten ved den fusionerede enheds handlinger afhænger af en stiltiende koordinering med andre virksomheder på markedet. Fx vil profitabiliteten af en prisstigning fra den fusionerede enheds side kunne afhænge af, hvorvidt andre store aktører vælger at følge en sådan prisstigning. Den fusionerede enhed vil derfor skulle tage øvrige aktørers forventede adfærd med i de strategiske overvejelser. For at der kan være tale om koordinerede virkninger, skal fusionen gøre det mere sandsynligt, at virksomheder, der ikke koordinerede deres adfærd før fusionen, nu vil foretage en sådan koordinering, uden at de indgår en egentlig aftale herom, eller at en allerede eksisterende koordinering, som følge af fusionen, bliver mere stabil, mere effektiv eller lettere at gennemføre.
952. Et led i vurderingen af, om en given fusion skal godkendes, er derfor at afgøre, i) om der er risiko for, at markedets aktører fremover stiltiende vil koordinere deres adfærd, og ii) om risikoen for koordinering øges ved fusionen. Koordineringen kan ske på flere måder, fx ved fastlæggelse af salgspriser eller -mængder eller ved opdeling af markeder.
953. Af Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner fremgår om koordinerende virkninger, at:

*"b) 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)."*⁵²¹

954. Hvis en fusion fører til, at der er risiko for, at den fusionerede virksomhed samt øvrige virksomheder på markedet vil udøve en stiltiende, koordineret adfærd, vil der være tale om koordinerede virkninger. Det kan fx udmønte sig i, at de koordinerende virksomheder hæver priserne – uden eksplicit at aftale dette.
955. I *Airtours* opstillede Retten tre kumulative betingelser for, hvornår der er tale om koordinerede virkninger⁵²². Kommissionen har i sine retningslinjer for horisontale fusioner præciseret de tre *Airtours*-betingelser, således at retningslinjerne opstiller fire kriterier, der dækker alle tre

⁵¹⁹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 37.

⁵²⁰ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 26.

⁵²¹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 22.

⁵²² Retten i Første Instans' dom af 6. juni 2002 i sag T-342/99, *Airtours mod Kommissionen*, punkt 62. Betingelserne er stort set blevet bekræftet af EF-Domstolen i dom af 10. juli 2008 i sag C-413/06 P, *Impala II*.

betingelser fra *Airtours*. Disse fire kriterier skal således alle være opfyldt, for at der er tale om koordinerede virkninger⁵²³. De fire kriterier fra Kommissionens horisontale retningslinjer er:

- (i) Det skal være muligt for parterne at etablere koordineringsbetingelser,
- (ii) Afvigelser fra koordineringen skal kunne kontrolleres af de øvrige parter,
- (iii) De øvrige parter skal kunne opstille (troværdige) disciplinære foranstaltninger ved afvigelser og
- (iv) Parter, der står uden for koordineringen, må ikke kunne bringe de forventede resultater af koordineringen i fare.

956. Hvis – og kun hvis – de fire betingelser alle er opfyldt og fusionen bidrager til opfyldelsen, kan det konkluderes, at fusionen øger risikoen for koordinerende virkninger. Nedenfor foretages en nærmere gennemgang af betingelserne, som er beskrevet i Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.⁵²⁴

(i) Etablering af koordineringsbetingelser

957. Det er ikke tilstrækkeligt, at virksomheder, der ønsker at koordinere, har stor gennemsigthed med hensyn til hinandens forhold. Betingelsen kan kun være opfyldt, hvis de underliggende strukturer på markedet er indrettet sådan, at der findes en fælles reference, som virksomhederne kan gøre til genstand for koordineringen. Det kan fx være priser eller kundedeling på baggrund af geografiske områder. Jo enklere og mere stabile de økonomiske forhold er, desto lettere er det generelt for virksomhederne at etablere koordineringsbetingelser.⁵²⁵ Derfor er opfyldelsen af denne betingelse nødvendig for, at koordinering overhovedet kan opstå.

(ii) Kontrol af afvigelser

958. Betingelsen kan kun være opfyldt, hvis gennemsigtheden omkring referencepunktet for koordineringen, fx priser, er tilstrækkelig stor til, at eventuelle afvigelser fra koordineringen hurtigt vil blive opdaget.⁵²⁶ Muligheden for hurtigt at opdage eventuelle afvigelser er essentiel for stabiliteten af koordinering. Dette skyldes, at virksomheder, der indgår i koordinering, konstant vil være fristede af at afvige fra koordineringen, fx ved at sænke priserne. Det er således nødvendigt at redegøre for, hvordan de koordinerende virksomheder kan overvåge hinanden.

(iii) Disciplinære foranstaltninger

959. Det skal være muligt at straffe en virksomhed, der afviger fra koordineringsbetingelserne. Denne betingelse er sammen med betingelsen om kontrol af afvigelser nødvendig for at sikre, at de koordinerende virksomheder ikke fristes til at afvige fra koordineringen. *For det første* skal sanktionen ved afvigelse fremstå klart for de koordinerende virksomheder, *for det andet* skal sanktionen være troværdig, og *for det tredje* skal sanktionen kunne igangsættes tilpas hurtigt⁵²⁷. En sanktion kan eksempelvis være at lægge et fuldt konkurrencemæssigt pres på en koordinerende virksomhed, som afviger fra koordineringsbetingelserne, herunder fx ved at målrette bestemte kundegrupper.

⁵²³ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 41.

⁵²⁴ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 44-57.

⁵²⁵ Jf. fx Kommissionens beslutning af 31. januar 2001 i sag COMP/M.2097, *SCA/Metsä Tissue*, punkt 148.

⁵²⁶ Jf. fx Kommissionens beslutning af 20. december 2002 i sag COMP/M.2389, *Shell/DEA*, punkt 112-115.

⁵²⁷ Jf. fx Kommissionens beslutning af 16. april 2008 i sag COMP/M.4980, *ABF/GBI Business* punkt 244-246.

- (iv) *Reaktioner fra udenforstående virksomheder*
960. Denne betingelse er nødvendig for at sikre, at koordineringen, der fx kan resultere i et højt prisniveau, ikke får nye virksomheder til at træde ind på markedet. Betingelsen kan kun være opfyldt, hvis der kan redegøres for, at fx udenlandske virksomheder ikke vil have mulighed for at etablere sig på markedet, selvom fx prisniveauet umiddelbart ville gøre en sådan etablering attraktiv. Således er opfyldelsen af betingelsen om reaktioner fra udenforstående virksomheder nødvendig for, at koordineringen ikke bryder sammen på grund af pres udefra.

7.4.3.1 Relevante markedskarakteristika

961. Ved afgørelsen af, hvorvidt de fire kumulative betingelser er opfyldt, og dermed hvorvidt risikoen for koordinering øges ved fusionen, lægges vægt på en række markedskarakteristika. Det er imidlertid usandsynligt, at alle markedskarakteristika peger i samme retning, det vil sige enten peger i retning af eller væk fra en risiko for koordinering. Det vil derimod normalt være nødvendigt at foretage en afvejning af de karakteristika, der taler for, og de karakteristika, der taler imod en risiko for koordinering⁵²⁸. I boks 7.1 nedenfor gennemgås en række markedskarakteristika, som skal inddrages i en sådan vurdering.

Boks Markeds- karakteristika	7.1	<i>1) Koncentrationsniveau</i>
		Jo færre virksomheder, der findes på et marked, desto lettere vil det alt andet lige være at koordinere. Dette skyldes, at der bliver færre virksomheder at holde øje med for så vidt angår koordinationsniveauet, fx prisniveauet, og eventuelle afvigelser fra koordineringen. Desuden falder sandsynligheden for, at der findes en eller flere virksomheder, som ikke ønsker at koordinere.
		<i>2) Adgangsbarrierer</i>
		Jo højere adgangsbarrierer, der findes på et givent marked, desto sværere bliver det for potentielle konkurrenter at træde ind på markedet og bryde koordineringen. Derfor betyder høje adgangsbarrierer, at koordineringen bliver mere stabil, idet kun virksomheder, som allerede findes på markedet, kan true koordineringen.
		<i>3) Gennemsigtighed</i>
		Jo større gennemsigtighed, der findes på et marked, desto lettere bliver det for virksomheder, som indgår i koordinering, at (1) observere og tilpasse sig det aktuelle koordinationsniveau, fx prisniveau, og at (2) identificere virksomheder, som afviger fra koordinationsniveauet. Gennemsigtighed kan have mange forskellige dimensioner og er en af de helt grundlæggende forudsætninger for koordinering. Det vigtige er, at der er gennemsigtighed om præcis det eller de forhold, som koordineringen sigter efter. Hvis koordineringen drejer sig om priser, skal de koordinerende virksomheder have kendskab til hinandens priser. Det kan fx ske ved (1) faste, offentligt tilgængelige prislister, (2) hyppige udbud, der kan afprøve prisniveauet, (3) kunder, som indhenter tilbud fra flere leverandører og bruger dem til at forhandle om priserne, (4) prisindeks, fx på udenlandske råvarebørser, som danner grundlag for prisen på forarbejdede varer, (5) prisportaler på Internettet udviklet af kunde- /forbrugerorganisationer eller (6) branchestatistik om priser eller omsætning. Gennemsigtigheden på et marked påvirkes af en lang række forskellige faktorer. I de følgende tre punkter gives nogle eksempler:
		<i>3a) Udvikling i efterspørgslen</i>
		Jo mere stabilt efterspørgslen udvikler sig, desto lettere bliver det at identificere afvigelser fra koordineringen. Dette skyldes, at afvigelser ikke vil blive forvekslet med fald i efterspørgslen. Eksempelvis vil en virksomhed, der indgår i koordinering og pludselig mister en væsentlig del af sin omsætning, straks tro, at en konkurrent må have afvejet fra

⁵²⁸ Jf. Domstolens afgørelse af 10. juli 2008 i dommen Bertelmann and Sony v. Impala, Case C-413/06 P, punkt 125-126.

koordineringen, hvis efterspørgslen normalt udvikler sig stabilt. Således bidrager en stabil udvikling i efterspørgslen til gennemsigtheden. Omvendt vil store udsving i efterspørgslen gøre det vanskeligt for en virksomhed at vurdere, om den fx har mistet markedsandele til en konkurrent, der har afvejet fra koordineringen, eller om den generelle efterspørgsel er faldet.

3b) Størrelse og hyppighed af transaktioner

Jo mindre og jo hyppigere transaktionerne på et marked er, desto bedre vil koordinerende virksomheder kunne observere koordinationsniveauet, fx prisniveauet, og tilpasse sig hertil, og desto hurtigere vil koordinerende virksomheder opdage eventuelle afvigelser fra koordineringen. Således bidrager små og hyppige transaktioner til at øge gennemsigtheden. Hertil kommer, at det gør det mindre attraktivt at afvige fra koordineringen, idet der ikke vil være en stor gevinst forbundet med at afvige, fx fordi virksomheden ved at afvige opnår en stor og langvarig kontrakt. På denne måde gør små og hyppige transaktioner koordineringen mere stabil.

3c) Produkthomogenitet

Jo større produkthomogenitet, desto lettere kan koordinerende virksomheder sammenligne deres produkter og rette sig ind efter et fælles niveau for koordineringen. Eksempelvis kan det være vanskeligt for to producenter af hhv. low- og high-end produkter, på samme marked, at koordinere priserne. Det skyldes, at det vil være vanskeligt at finde én pris at koordinere om. Således vil en høj grad af produkthomogenitet øge gennemsigtheden og dermed mulighederne for koordinering.

4) Symmetri af markedsandele

Jo mere symmetriske markedsandelene blandt de koordinerende virksomheder er, desto mere ensartede incitamenten har de til at fortsætte koordineringen. Virksomheder med små markedsandele har, alt andet lige, et større incitament til at afvige fra koordineringen end virksomheder med store markedsandele. Det skyldes, (1) at virksomheder med små markedsandele får en mindre del af gevinsten ved at koordinere end virksomheder med store markedsandele, og (2) at virksomheder med små markedsandele potentielt kan kapre flere nye kunder og dermed større gevinster ved at afvige fra koordineringen, end virksomheder med store markedsandele. Alt i alt indebærer symmetri af markedsandele, at gevinster og tab ved hhv. koordinering og afvigelse vil være nogenlunde lige store for de koordinerende virksomheder. Dermed virker symmetri af markedsandele, og særligt fravær af virksomheder med små markedsandele, befordrende for koordinering.

5) Symmetri af omkostninger

Jo mere symmetriske omkostninger, desto lettere vil koordinerende virksomheder have ved at finde et fælles niveau for koordineringen, fx et prisniveau. Et sådant niveau for koordineringen kunne opstå ved brug af en fast fælles mark-up i forbindelse med prissætningen. Hertil kommer, at symmetriske omkostninger, ligesom det var tilfældet med symmetriske markedsandele, har den effekt, at gevinster og tab ved hhv. koordinering og afvigelse vil være nogenlunde lige store for de koordinerende virksomheder. Alt i alt virker symmetriske omkostninger befordrende for koordinering.

6) Faste kundeforhold

Jo flere faste kundeforhold, desto lettere vil koordinerende virksomheder have ved at koordinere i form af markedsdeling. Hvis der findes kunder, som typisk foretager deres indkøb hos en bestemt virksomhed, vil det være lettere at identificere de enkelte kunders leverandører. Koordinering i form af markedsdeling vil dermed eksempelvis kunne ske ved, at eksisterende kunder forbliver hos deres faste leverandør.

7) Stærke kunder

Jo færre stærke kunder, desto mindre pres på de koordinerende virksomheder for at bryde koordineringen. Stærke kunder kan have forhandlingsmagt over for de koordinerende

virksomheder, og stærke kunder vil kunne lægge pres på en koordinerende virksomhed for at bryde niveauet for koordineringen, fx ved at sænke priserne. Dermed vil fravær af stærke kunder virke befordrende for koordineringen.

8) Konkurrenter med "maverick" egenskaber

Såfremt virksomheder med "maverick egenskaber", det vil sige virksomheder med en særligt aggressiv konkurrenceadfærd, opererer på markedet, kan det være vanskeligt for de koordinerende virksomheder at opretholde den koordinerende adfærd.

9) Gengældelsesmuligheder

Jo bedre muligheder for gengældelse mod virksomheder, der afviger fra koordineringen, desto mindre risiko for afvigelser i det hele taget, og desto bedre mulighed for at opretholde koordineringen. Troværdige gengældelsesmuligheder er kendetegnet ved, at de skader afvigende virksomheder i et sådant omfang, at det på lang sigt er mere økonomisk rationelt at deltage i koordineringen, end at afvige⁵²⁹. Gengældelse kan fx bestå i en lokal priskrig i et geografisk afgrænset område, hvor den afvigende virksomhed hører hjemme, eller en priskrig rettet specifikt mod den afvigende virksomheds kunder.

10) Strukturelle forbindelser

Jo flere strukturelle forbindelser mellem de koordinerende virksomheder, desto mindre incitament til at afvige fra koordineringen og desto bedre mulighed for at opretholde koordineringen. Strukturelle forbindelser mellem virksomheder indebærer, at gevinster og tab i nogen grad udlignes virksomhederne imellem. Derfor vil en virksomhed, der overvejer at afvige fra koordineringen og dermed påføre sine konkurrenter et tab, skulle medregne en del af dette tab som sit eget, ligesom en del af gevinsten ved afvigelsen skal tilskrives konkurrenterne. Alt i alt bliver tilbøjeligheden til at afvige fra koordineringen mindre.

11) Vertikal integration

Jo mere vertikal integration mellem de koordinerende virksomheder og hhv. deres kunder og leverandører, desto bedre kendskab til de øvrige koordinerende virksomheders omkostnings- og afsætningsforhold og desto større gennemsigtighed. Således kan vertikal integration gøre det lettere at enes om et punkt for koordineringen og desuden gøre det lettere hurtigt at identificere virksomheder, der afviger fra koordineringen. Således er vertikal integration med til at stabilisere koordinering.

12) Innovation

Jo større innovationschok, desto større incitament til at afvige fra koordineringen. Dette skyldes, at en virksomhed, der på grund af innovation bliver væsentligt mere effektiv eller kan tilbyde et væsentligt bedre produkt, vil kunne vinde betydelige markedsandele ved at afvige fra koordineringen. Således vil store og pludselige innovationschok kunne føre til afvigelser og dermed destabilisere koordineringen. Derimod vil gradvis eller kontinuerlig innovation, det vil sige uden større chok i en enkelt virksomhed, ikke virke underminerende for koordineringen.

13) Kontakt på flere markeder

Hvis de koordinerende virksomheder har aktiviteter på flere markeder, vil der (også) være mulighed for at gennemføre disciplinære foranstaltninger på et eller flere af disse. Det øger mulighederne for at straffe en virksomhed, der afviger fra koordineringen, og dermed vil de disciplinære foranstaltninger være mere troværdige.

14) Kapacitetsbegrænsninger

⁵²⁹ Jf. Rettens afgørelse i Impala v. Commission, Case T-464/04, dom af 13. juli 2006, punkt 466.

Jo højere grad af kapacitetsudnyttelse, desto ringere mulighed har de koordinerende virksomheder for at afvige fra koordineringen. Dermed vil fuld kapacitetsudnyttelse blandt alle koordinerende virksomheder betyde, at koordineringen bliver mere stabil, mens ledig kapacitet gør den enkelte virksomhed, som indgår i koordinering, mere tilbøjelig til at afvige. Incitamentet til at afvige fra en koordinering styrkes også, hvis virksomhederne har en asymmetrisk fordeling af overskudskapacitet.

På den anden side vil ledig kapacitet også gøre virksomhederne, som indgår i koordineringen, bedre i stand til at gengælde eventuelle afvigelser. Såfremt fordelingen af overskudskapacitet er asymmetrisk, svækkes dette argument dog, da virksomhederne i så fald ikke råder over de samme gengældelsesmekanismer.

7.5 Vertikale forbindelser

962. Fusioner med vertikale forbindelser kan hæmme den effektive konkurrence betydeligt gennem ensidige og/eller koordinerede virkninger.
963. 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.
964. 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.
965. 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.

7.5.1 Markedsandele og HHI

966. Markedsandelene og HHI bruges bl.a. til at vurdere, om den fusionerede virksomhed opnår en betydelig markedsstyrke (hvilket ikke nødvendigvis betyder dominans) på mindst ét af de berørte markeder.
967. 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 2000.⁵³⁰
968. 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:

⁵³⁰ 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").

-
- 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,
 - d) der er tegn på tidligere eller eksisterende koordinering i praksis, som letter koordinering, på markedet efter fusionen.⁵³¹
969. Markedsandele og HHI anvendes som et første tegn på, at der ikke er tale om konkurrencemæssige problemer, men det indebærer ikke nogen retlig formodning.⁵³²

7.5.2 Ensidige virkninger

970. 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.

7.5.2.1 Inputafskærmning

971. 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).
972. Der er tre forhold, der skal undersøges i forbindelse med vurderingen af, om en konkurrenceskadelig inputafskærmning er sandsynlig:
- (iv) om den fusionerede virksomhed har mulighed for at afskærme adgangen til input,
 - (v) om den fusionerede enhed vil have incitament til det og
 - (vi) om det vil skade konkurrencen downstream betydeligt.⁵³³
973. 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*
974. 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.

⁵³¹ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 26.

⁵³² Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 27.

⁵³³ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 32.

975. 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.
976. 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.⁵³⁴
- (ii) *Incitament til at afskærme adgangen til input*
977. 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.⁵³⁵
978. 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.⁵³⁶
- (iii) *Den sandsynlige virkning for den effektive konkurrence*
979. 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.⁵³⁷
980. 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.
981. 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.

⁵³⁴ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 38.

⁵³⁵ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 40-41.

⁵³⁶ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 42.

⁵³⁷ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 47-57.

-
982. 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.
983. Virkningen 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.

7.5.2.2 Kundeafskærmning

984. Kundeafskærmning kan forekomme, når en udbyder upstream fusionerer med en stor kunde på downstream-markedet. Dette kan give den fusionerede virksomhed mulighed for at hindre konkurrenterne på upstream-markedet i at få adgang til et tilstrækkeligt kundegrundlag og dermed mindske deres evne eller incitament til at konkurrere.
985. Ved vurderingen af om en konkurrenceskadelig kundeafskærmning er sandsynlig, skal det undersøges:
- (i) om den fusionerede virksomhed har mulighed for at afskærme adgangen til downstream-markederne,
 - (ii) om den ville have incitament til at afskærme downstream-markederne og
 - (iii) om det ville skade kunderne på downstream-markedet betydeligt.
986. Nedenfor foretages en nærmere gennemgang af betingelserne, som er beskrevet i Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner.⁵³⁸
- (i) Mulighed for at afskærme adgangen til downstream-markederne*
987. Kundeafskærmning kan fx forekomme, hvis den fusionerede virksomhed beslutter at købe hele sin mængde inputs hos sin egen upstream-afdeling og dermed undlader at købe fra upstream-konkurrenterne. Den kan også mindske sine indkøb hos upstream-konkurrenterne eller foretage indkøb hos dem på mindre favorable vilkår, end den ville have gjort uden fusionen.
988. For at kundeafskærmning kan give anledning til problemer, skal den vertikale fusion involvere en virksomhed, som er en betydelig kunde på downstream-markedet. Hvis der efter fusionen fortsat er et tilstrækkeligt tilgængeligt kundegrundlag, vil der typisk ikke opstå konkurrenceproblemer.
- (ii) Incitament til at afskærme adgangen til downstream-markederne*
989. Incitamentet til afskærmning afhænger af, om det vil være en rentabel strategi. Den fusionerede virksomhed skal afveje de mulige omkostninger ved ikke at købe produkterne hos upstream-konkurrenter og de mulige indtægtsfordele ved at gøre det.
990. Derudover afhænger incitamentet til kundeafskærmning af, om den fusionerede virksomheds upstream-afdeling kan profitere fra et eventuelt højere prisniveau som følge af afskærmningen af upstream-konkurrenterne fra et tilstrækkeligt kundegrundlag. Incitamentet bliver også større, jo mere den fusionerede virksomheds downstream-afdeling kan forventes at profitere fra højere priser på downstream-markederne som følge af afskærmningen.

⁵³⁸ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 58-77.

(iii) Den sandsynlige virkning for den effektive konkurrence

991. Ved at hindre upstream-konkurrenternes adgang til et betydeligt kundegrundlag, kan fusionen forringe deres konkurrencemuligheder. Dette kan øge input-omkostningerne for downstream-konkurrenterne og dermed stille dem dårligere i konkurrencen. Dermed kan den fusionerede virksomhed få mulighed for at hæve priserne på downstream-markedet og herigennem hæmme den effektive konkurrence betydeligt.
992. Kun i de tilfælde hvor en tilstrækkelig del af upstream-produktionen berøres af den vertikale fusion, kan fusionen hæmme den effektive konkurrence betydeligt. Hvis der fortsat er en række upstream-konkurrenter, som ikke berøres, kan disse virksomheder sikre et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres og hindre en prisforhøjelse på hhv. upstream- og downstream-markedet.

7.5.2.3 Adgang til kommercielt følsomme oplysninger

993. Gennem en vertikal fusion kan den fusionerede virksomhed få adgang til kommercielt følsomme oplysninger om konkurrenternes upstream- eller downstream-aktiviteter. Ved for eksempel at blive leverandør til en downstream-konkurrent kan en virksomhed få afgørende oplysninger, som giver den mulighed for at føre en mindre aggressiv prispolitik på downstream-markedet til skade for forbrugerne. Det kan også stille konkurrenterne dårligt i konkurrencen og dermed afskrække dem fra at trænge ind og ekspandere på markedet.⁵³⁹

7.5.3 Koordinerede virkninger

994. Vertikale fusioner kan medføre øget symmetri mellem virksomhederne på markedet. Dette kan gøre koordinering mere sandsynlig, idet det bliver lettere at nå frem til en fælles forståelse af koordineringsbetingelserne. Tilsvarende kan en vertikal fusion øge gennemsigtigheden på markedet og dermed lette koordinering mellem de resterende markedsaktører.
995. Koordinerede virkninger i vertikale fusioner vurderes på samme måde som ved horisontale fusioner. Det skal således undersøges, hvorvidt de fire betingelser, som er beskrevet i Kommissionens retningslinjer for horisontale såvel som ikke-horisontale fusioner, er opfyldt:
- i) Det skal være muligt for parterne at etablere koordineringsbetingelser,
 - ii) Afvigelser fra koordineringen skal kunne kontrolleres af de øvrige parter,
 - iii) De øvrige parter skal kunne opstille (troværdige) disciplinære foranstaltninger ved afvigelser og
 - iv) Parter, der står uden for koordineringen, må ikke kunne bringe de forventede resultater af koordineringen i fare.⁵⁴⁰
996. Analysen af betingelserne er gennemgået under afsnittet om horisontale fusioner, og der henvises derfor til bilag 7.4.3 for en nærmere gennemgang af betingelserne.

⁵³⁹ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 78.

⁵⁴⁰ Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 81.

7.6 Opgørelse af Titans markedsandele i det kontrafaktiske scenarie

997. Til brug for vurderingen af fusionens virkninger på de markeder, hvor styrelsen vurderer, at der vil være enten et horisontalt overlap eller en vertikal forbindelse mellem parterne, har styrelsen foretaget et kvalificeret skøn over Titans forventede omsætning i det kontrafaktiske scenarie. Dette er nødvendigt, fordi styrelsen tager udgangspunkt i et andet kontrafaktisk scenarie end status quo.
998. Styrelsen har foretaget et kvalificeret skøn over Titans samlede omsætning i et kontrafaktisk scenarie, hvor Titan fortsætter som uafhængigt værksted.

7.6.1 Titans aktiviteter med reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler

999. I forhold til reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler, så er der en række faktorer, der kan påvirke Titans omsætning på forskellig vis i det kontrafaktiske scenarie.
1000. På den ene side har Titan i dag relationer til en stor del af deres kunder. Det kan betyde, at nogle af kunderne ønsker at købe reparation og vedligehold hos Titan, selvom Titan mister sin autorisation. Derudover kan afstand til et alternativt værksted påvirke kundernes tilskyndelse til at fortsætte som kunde hos Titan.
1001. På den anden side er det sandsynligt, at en stor andel af Titans nuværende kunder vil anvende et Volvo Truck Center i stedet for Titan, hvis Titan mister sin autorisation. Særligt må de kunder, som har indgået en reparations- og vedligeholdelsesaftale med Volvo Danmark via Titan, forventes at anvende aftalen hos en af de øvrige værksteder i Volvo Danmarks distributionsnet, herunder de Volvo Truck Centre, som styrelsen vurderer vil etablere sig i Titans nuværende område i det kontrafaktiske scenarie. Desuden viser styrelsens beregning af diversion ratios, at [40-50] pct. – og dermed en væsentlig del af Titans nuværende ad hoc service-kunder – vil vælge et Volvo Truck Center, hvis Titan lukkede permanent. Selvom Titan ikke lukker permanent, men fortsætter som uautoriseret værksted i det kontrafaktiske scenarie, er det styrelsens vurdering, at resultaterne indikerer, at en markant del af Titans nuværende kunder vil skifte til Volvo Truck Center for så vidt angår reparations- og vedligeholdelsesydelser i det kontrafaktiske scenarie. Dertil kommer, at Volvo Danmark [xxx] i Titans nuværende område vil være geografisk tættere placeret på Titans nuværende kunder i forhold til i dag, hvorfor det ikke synes at være urealistisk, at flere vil skifte til et Volvo Truck Center, hvis Titan ikke fortsætter som autoriseret værksted.
1002. Desuden vil Titan miste muligheden for at modtage information om eventuelt behov for vedligehold for de lastbiler, hvor kunden har indgået en Uptime-aftale med Volvo-Danmark. Denne aftale sender information til Volvo Danmark, når lastbilen forventeligt skal serviceres, fx efter et kørt antal kilometer, og denne information videresendes til den autoriserede forhandler, der har solgt lastbilen, således at forhandleren kan kontakte kunden og tilbyde et service. Dertil kommer, at der er visse komplicerede reparationer, som Titan forventeligt vil have vanskeligt ved at udføre, da de fx kræver adgang til diagnoseudstyr.
1003. Endelig vurderer styrelsen, at mange fremtidige ejere af Volvo- og Renault-lastbiler, som indgår reparations- og vedligeholdelsesaftaler i forbindelse med købet af lastbilerne, vil have en stærk tilknytning til værkstedet hos den forhandler, hvor de køber lastbilen.
1004. Styrelsen har til brug for beregning af Titans markedsandele i det kontrafaktiske scenarie taget udgangspunkt i, at Titan vil opnå en omsætning, der svarer til det uafhængige værksted, der har den største omsætning relateret til reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler på Sjælland og som ikke er en del af en større koncern og derfor har en stor omsætning med intern reparation og vedligehold (som fx Nordsjællands Diesel eller Svebølle Auto, der begge er ejet
-

af virksomheder med aktivitet indenfor transport og logistik) og som har deltaget i styrelsens konkurrentundersøgelse. [xxx] har angivet, at de i 2020 samlet havde et salg af reparations- og vedligeholdelsesydelser til Volvo- og Renault-lastbiler på ca. [xxx] kr. og er det uafhængige værksted, som havde den største omsætning.

1005. Styrelsen har derudover lagt til grund for vurderingen, at den resterende del af Titans nuværende omsætning vil tilfalde Volvo Danmark i det kontrafaktiske scenarie. Det skyldes, som beskrevet ovenfor, at styrelsen vurderer, at Volvo Danmark vil etablere Volvo Truck Centre i Titans nuværende område, og at Titans nuværende kunder med reparations- og vedligeholdelsesaftaler har mulighed for at bruge dem hos et Volvo Truck Center. Det kan dog ikke udelukkes, at en del af den nuværende omsætning i stedet vil tilfalde helt andre værksteder. Styrelsens vurderer, dog at langt størstedelen vil tilfalde Volvo Truck Center.

Følsomhedsberegninger

1006. Da opgørelsen af Titans omsætning relateret til reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler i det kontrafaktiske scenarie er forbundet med en betydelig usikkerhed, har styrelsen foretaget en følsomhedsanalyse heraf.
1007. Lægges det til grund, at Titan vil opnå en større omsætning end i hovedscenariet, der svarer til to gange omsætningen hos det uafhængige værksted, der har den største omsætning relateret til reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler på Sjælland og øerne, og som ikke er en del af en større koncern, vil Titan og Volvo Danmark opnå markedsandele på hhv. [5-10] pct. og [60-70] pct. på et marked afgrænset til Sjælland og øerne. HHI vil stige med [>150] til [5.000-6.000].
1008. I dette scenarie er det lagt til grund, at Titan vil tilbyde reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler fra [xxx]. [xxx]), hvis fusionen ikke gennemføres, er det styrelsens forventning, at der sandsynligvis vil være plads til, at Titan maksimalt kan generere omsætning svarende til omsætningen hos [xxx]. Antallet af værksteder i Titans område i det kontrafaktiske scenarie – hvor der således vil være [xxx] og [xxx]. Styrelsen vurderer, at dette estimat udgør et øvre skøn for Titans omsætning i det kontrafaktiske scenarie.⁵⁴¹
1009. Det er styrelsens vurdering, at følsomhedsanalysen ikke vil få betydning for vurderingen af fusionen, jf. konklusionen på afsnit 5.2.4.2.3, hvor det bl.a. fremgår, at Volvo Danmark efter styrelsens vurdering ikke har mulighed for at udnytte et muligt incitament til at sætte højere priser på Sjælland og øerne end i andre dele af landet.

⁵⁴¹ Styrelsen bygger denne vurdering på endnu en alternativ beregning af Titans omsætning i det kontrafaktiske scenarie, hvor Titan opnår en tilsvarende omsætning. I dette alternativ lægges det til grund, at: i) Hele Titans omsætning fra salg af reparations- og vedligeholdelsesydelser til Volvo- og Renault-lastbiler overtages af Volvo Danmark, da Titan ikke vil have mulighed for tilbyde deres nuværende kunder fortsat brug af disse aftaler, ii) [xxx] pct. af Titans ad hoc omsætning overtages af Volvo Danmark, da Titan har oplyst, at omkring [xxx] pct. af deres ad hoc omsætning genereres af kunder med en servicekontrakt, og iii) den resterende del af ad hoc omsætningen (dvs. [xxx] pct.) deles [xxx] mellem Titan og Volvo Danmark, da styrelsen vurderer, at Volvo Danmark åbner nye Volvo Truck Centre i Titans område. Med denne metode er Titans omsætning fra salg af reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler opgjort til [xxx] kr. og Titan vil derfor også ud fra denne metode opnå en markedsandel på [5-10] pct. på et marked afgrænset til Sjælland og øerne. Dette estimat betragtes som et øvre estimat. Det skyldes, at det i beregningen lægges til grund, at alle Titans værksteder fortsætter deres aktiviteter som uafhængige værksteder. Derudover lægges det til grund, at de kunder, der udgør de [xxx] pct. af Titans ad hoc omsætning, er indifferente mellem autoriseret reparation og vedligehold hos de nyetablerede Volvo Truck Centre i Titans område og uautoriseret reparation og vedligehold hos Titan. I realiteten vil flere sandsynligvis foretrække et autoriseret produkt, da de i dag foretrækker autoriseret service (hos Titan) frem for service hos uafhængige værksteder.

7.6.2 Titans aktiviteter med detailsalg af originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler

1010. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at Titan som uafhængigt værksted i det kontrafaktiske scenarie ikke kan sælge Volvo- og Renault-OEM-reservedele på detailmarkedet, da Titan vil være afskåret fra at kunne købe OEM-reservedele fra Volvo Danmark eller værkstederne i det autoriserede Volvo-distributionsnetværk med henblik på videresalg, jf. afsnit 5.2.2.2.4.1 ovenfor.
1011. Det er som udgangspunkt styrelsens vurdering, at Titan i det kontrafaktiske scenarie vil have en omsætning på markedet for detailsalg af OES-reservedele og reservedele af matchende og anden kvalitet, der svarer til omsætningen hos det uafhængige værksted (som ikke er koncernforbundet med et transportselskab) med den største omsætning på Sjælland og øerne. [xxx] har med en omsætning på [xxx] kr. den største omsætning blandt disse uafhængige værksteder.
1012. Styrelsen har dog som et konservativt skøn lagt til grund, at Titans omsætning svarer til omsætningen hos et andet værksted, [xxx]. [xxx] havde i 2020 en omsætning af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler på ca. [xxx] kr.⁵⁴²
1013. På den baggrund lægges til det grund for vurderingen, at Titan vil opnå en omsætning på [xxx] kr. inden for detailsalg af reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler.
1014. Det lægges endvidere til grund for vurderingen, at Volvo Danmark overtager den resterende del af Titans nuværende omsætning fra detailsalg af originale reservedele.
1015. Titan vil dermed opnå en markedsandel for detailsalg af originale reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler i Danmark på [0-5] pct. og Volvo Danmark vil opnå en markedsandel på [60-70] pct.

7.6.3 Titans aktiviteter med reparation og vedligehold af Volvo-busser

1016. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at forholdet mellem Titans omsætning relateret til reparation og vedligehold af Volvo-busser og Volvo- og Renault-lastbiler i det kontrafaktiske scenarie som udgangspunkt vil være det samme, som forholdet er i dag.
1017. I dag udgør omsætningen fra reparation og vedligehold af Volvo-busser godt [xxx] pct. af omsætningen relateret til reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler.
1018. Titans omsætning relateret til reparation og vedligehold af Volvo- og Renault-lastbiler er skønnet til godt [xxx] kr., jf. punkt 1004. Titans omsætning til reparation og vedligehold af busser skønnes derfor som udgangspunkt til ca. [xxx] kr. Estimatet på ca. [xxx].
1019. Styrelsen har af forsigtighedshensyn lagt til grund, at Titan vil opnå en omsætning på [xxx] kr., og altså dermed [xxx].
1020. Med en omsætning for reparation og vedligehold af Volvo-busser på [xxx] kr. er forholdet mellem omsætningen relateret til reparation og vedligehold af Volvo-busser hhv. Volvo- og Renault-lastbiler hos Titan i det kontrafaktiske scenarie [xxx] pct. og udgør derfor en væsentlig større andel af omsætningen relateret til reparation og vedligehold af lastbiler i det

⁵⁴² Det bemærkes, at respondenterne i undersøgelsen har angivet deres omsætning af alle reservedele til Volvo- og Renault-lastbiler, hvorfor det ikke kan udelukkes, at [xxx] omsætning også omfatter salg af ikke-originale reservedele.

kontrafaktiske scenarie end i dag. Styrelsen betragter omsætningen som et øvre estimat for Titans omsætning i det kontrafaktiske scenarie.

7.6.4 Titans aktiviteter med detailsalg af reservedele til Volvo-busser

1021. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at forholdet mellem Titans detailsalg af reservedele til Volvo-busser og Volvo- og Renault-lastbiler i det kontrafaktiske scenarie som udgangspunkt vil være det samme, som forholdet er i dag, hvor omsætningen fra detailsalget af reservedele til Volvo-busser udgjorde knap [xxx] pct. af omsætningen af detailsalget af reservedele til Volvo- og Renault lastbiler.
1022. Det fremgår af punkt 1012, at styrelsen vurderer, at Titan vil have et detailsalg af reservedele til Volvo- og Renault lastbiler på omtrent [xxx] kr. i det kontrafaktiske scenarie. Dermed vil Titans detailsalg af reservedele til Volvo-busser i det kontrafaktiske scenarie i udgangspunktet udgøre [xxx] kr.
1023. I forhold til de øvrige virksomheder, der har svaret på styrelsens markedsundersøgelse, spænder detailsalget af reservedele til Volvo-busser fra [xxx] kr. til [xxx] kr. for uafhængige virksomheder baseret på Sjælland. Styrelsen vurderer, at særligt virksomheden med et detailsalg på [xxx].
1024. Til brug for vurderingen har styrelsen af forsigtighedshensyn lagt til grund, at Titans samlede detailsalg af originale reservedele til Volvo-busser udgør [xxx], i det kontrafaktiske scenarie.

7.7 Volvo Danmarks undersøgelser af mulige placeringer til anlæg i Titans område

1025. Dette bilag vedlægges separat til afgørelsen, som bilag B.
-