Anmodning fra Ditas om ophævelse af tilsagn

Konkurrencerådets møde den 24. september 2008

J.nr. 4/0120-0500-0024/lp/kb

1. Resumé

1. Den 24. april 2002 godkendte Konkurrencerådet en fusion mellem to indkøbsforeninger inden for byggematerialer, Dendek A.m.b.a. og Ditas A/S. Da fusionen gav den fusionerede enhed en dominerende stilling på markedet, blev godkendelsen dog givet på betingelse af, at parterne afgav en række tilsagn. Enkelte af disse tilsagn er efterfølgende ændret ved rådets afgørelse af 31. maj 2006.

2. Det fusionerede selskab, Ditas A.m.b.a. (Ditas), har nu anmodet om at få ophævet tilsagnene.

3. Anmodningen er begrundet i, at Ditas ikke længere indtager en dominerende stilling på noget relevant marked, idet Bygma-kæden er udtrådt af Ditas pr. 31. december 2007, et forhold, der vil blive bestyrket yderligere, når DLH Træ og Byg A/S ligeledes udtræder af Ditas pr. 31. december 2008.

4. Ved behandling af fusionssagen i 2002 fandt Konkurrencerådet, at fusionen ville skabe en dominerende stilling på to relevante markeder, nemlig *markedet for trælast/tømmerhandleres forsyning af det professionelle marked (entreprenører/håndværkere) med byggematerialer* samt *markedet for indkøb af byggematerialer, der hovedsageligt videredistribueres via trælast/tømmerhandlere.*

5. Rådet fandt endvidere, at fusionen kunne hæmme den effektive konkurrence betydeligt, medmindre gennemførelsen heraf blev betinget af nødvendige og relevante tilsagn fra parterne. De fusionerende parter afgav på den baggrund en række tilsagn.

6. Ditas var ved afgivelse af tilsagnene i 2002 og ved vurderingen af tilsagnene i 2006 uenig i rådets markedsafgrænsning (ved ændring af tilsagnene i 2006 var det i højere grad ændrede markedsstrukturer end en væsentlig reduktion af Ditas' andele af markedet, der lå til grund for anmodningen).

7. Ditas har fortsat en anden opfattelse af, hvordan de relevante markeder bør afgrænses, men har i sin anmodning om ophævelse af tilsagnene desuden gjort gældende, at selv ved en anvendelse af de kriterier, som rådet lagde til grund i fusionssagen fra 2002, er Ditas' markedsposition nu sådan, at Ditas heller ikke under disse omstændigheder indtager en dominerende stilling på noget relevant marked.

8. Styrelsen er enig med Ditas i, at uanset om det er Ditas' markedsafgrænsning eller rådets markedsafgrænsning i fusionssagen, der lægges til grund, er Ditas ikke længere dominerende på noget relevant marked.

9. På den baggrund er der efter styrelsens opfattelse ikke længere grundlag for at opretholde tilsagnene.

10. Ditas vil naturligvis også fremover være forpligtet til at overholde konkurrencelovens bestemmelser, herunder § 6, og vil således være underlagt de samme forpligtelser, der gælder for andre frivillige ikke-dominerende kæder, jf. bl.a. Konkurrencestyrelsens kædevejledning fra august 2005.[1]

11. For at understrege dette forhold er der efter drøftelser mellem Ditas og styrelsen opnået enighed om, at Ditas udsender et brev til andelshaverne, der understreger Ditas' forpligtelser efter konkurrencelovgivningen. Brevet, der er citeret i afgørelsen, udgør en del af sagens afgørelsesgrundlag.

2. Afgørelse

12. Det meddeles Ditas,

at de tilsagn, som Ditas efter Konkurrencerådets afgørelser af 24. april 2002, henholdsvis 31. maj 2006, er underlagt, ophæves.

Afgørelsen har virkning fra 24. september 2008 og fremover.

3. Sagsfremstilling

3.1. Indledning

13. Ditas har henvendt sig til styrelsen med anmodning om at få ophævet de tilsagn, som Ditas afgav i forbindelse med rådets godkendelse i 2002 af fusionen mellem de tidligere indkøbsforeninger Ditas A/S og Dendek A.m.b.a., og som senere delvist er ændret ved rådets afgørelse af 31. maj 2006.

14. Ditas har især begrundet anmodningen med, at det tidligere Ditas-medlem, byggevarekæden Bygma, er udtrådt af indkøbsselskabet med udgangen af 2007, og at Ditas derfor ikke længere indtager en dominerende stilling.

15. Ditas har endvidere oplyst, at også DLH Træ og Byg A/S (DLH) udtræder af Ditas med udgangen af 2008.

3.2. Parten

16. Ditas har oplyst, at efter Bygmas udtræden er Ditas bygget op omkring 170 tømmerhandlere.[2] En stor del af disse driver ud over tømmerhandlen tillige byggemarkeder og har afdelinger med salg af beslag og værktøj til professionelle.

17. Ifølge Ditas' hjemmeside er de centrale funktioner i Ditas A.m.b.a. indkøb, import, it, uddannelse og økonomi. Ditas Gruppen omfatter datterselskabet XL-BYG, som er Danmarks største byggemarkedskæde.

3.3. Fusionssagen fra 2002 samt revurdering af tilsagnene i 2006

18. Ved rådets behandling af fusionen i 2002 blev det lagt til grund, at fusionsparternes samlede markedsandel på afsætningsmarkedet for trælast-/tømmerhandleres forsyning af det professionelle marked (entreprenører og håndværkere) med byggematerialer udgjorde ca. [50-60 pct.]

19. Der fandtes ikke konkrete tal for indkøbsmarkedet (dvs. markedet for indkøb af byggematerialer, der afsættes gennem trælast- og tømmerhandlere). Men det skønnedes, at markedsandelene på dette indkøbsmarked svarede nogenlunde til andelene på afsætningsmarkedet, hvilket betød, at Ditas/Dendeks samlede andel af indkøbsmarkedet blev anslået til at udgøre omkring [45-55 pct.]

20. Rådet konstaterede i fusionssagen, at fusionen ville skabe en dominerende stilling på de nævnte markeder, der ville hæmme den effektive konkurrence betydeligt, medmindre dette blev imødegået gennem nødvendige og relevante tilsagn fra parterne.

21. De fusionerende parter afgav en række tilsagn. Tilsagnene skulle tjene til at sikre adgangen til markedet for byggematerialer for leverandører, de skulle sikre leverandørernes muligheder for at sælge til andre kunder end trælasthandlere, det være sig direkte til entreprenører og andre udførende og til andre handlende herunder til internethandlere, og endelig skulle de sikre medlemmernes adgang til selv at afgøre, hvilke varer de ville føre, og fra hvilke leverandører disse varer skulle komme.

22. I 2005 henvendte Ditas sig til styrelsen for at få en ny vurdering af de afgivne tilsagn.

23. Som begrundelse for ønsket henviste Ditas til, at der siden fusionen i 2002 var sket en udvikling i markedet, som betød, at forudsætningerne for tilsagnene var ændret.

24. Ditas pegede bl.a. på, at der i de forløbne år havde været en øget tendens til internationalisering, der i sig selv betød, at Ditas' markedsposition ikke længere kunne anses for dominerende, og at ca. 30 forretninger var blevet afhændet siden fusionen, heraf 16 til én af Ditas største konkurrenter, Danske Trælast A/S (i dag DT Group).

25. Af hensyn til selskabets konkurrenceevne ønskede Ditas derfor især at få mulighed for at fastsætte et basissortiment på kerneprodukterne i en trælasthandel, som medlemmerne er forpligtet til at føre, og som Ditas kunne kræve, at medlemmerne aftog i henhold til aftaler indgået mellem Ditas og de pågældende leverandører af produkterne.

26. Rådet imødekom Ditas' ønske på dette punkt. Af afgørelsen fremgik således, at rådet kunne imødekomme ønsket om, *"at Ditas, som enhver anden indkøbsforening, vil kunne forpligte sine medlemmer til at føre et vist basissortiment, som købes ind hos Ditas aftaleleverandører i henhold til Ditas aftaler hermed, jf. Konkurrencestyrelsens vejledning til frivillige kæder fra august 2005".*

27. Herudover ønskede Ditas sig løst fra et tilsagn, der vedrører adgangen til at indgå individuelle bonusaftaler med leverandørerne. Tilsagnet gik ud på, at Ditas ikke måtte aftale samhandelsvilkår med leverandører om at anvende optjeningsperioder for individuel bonus, der overstiger et kvartal, og ikke måtte anvende rabatspænd over 0-5 pct.

28. Rådet imødekom ikke dette ønske fuldt ud, men tillod, at Ditas i stedet aftaler individuel bonus på årsbasis med sine leverandører, forudsat at bonusskalaen er en inkrementel bonus (dvs. at bonusprocent for køb over en grænse kun anvendes på købet ud over denne grænse). Desuden blev den højest tilladte (marginale) bonus hævet til maksimum 7 pct.

3.4. De nugældende fusionstilsagn

29. Efter Konkurrencerådets afgørelse den 31. maj 2006 gælder som vilkår for Konkurrencerådets godkendelse af fusionen mellem Dendek og Ditas følgende tilsagn:

"1**. Medlemmernes indkøb**

Den fusionerede virksomhed forpligtes til at indføje følgende bestemmelse i sine vedtægter:

"Andelshaverne har altid ret til at foretage indkøb direkte hos leverandører, der ikke har indgået aftale med Selskabet.

Andelshaverne kan ikke pålægges pligt til ikke at handle med bestemte leverandører."

Herudover forpligtes den fusionerede virksomhed i sine samhandelsvilkår med leverandører af byggematerialer til ikke - hverken direkte eller indirekte - at forpligte leverandørerne til at lade al handel gå igennem indkøbssamarbejdet.

Endvidere forpligtes den fusionerede virksomhed til ikke – hverken direkte eller indirekte – at påvirke leverandørernes valg af andre kunder og leverandørens valg af samhandelsvilkår og metoder med disse kunder, herunder f.eks. salg til entreprenører, håndværkere og salg via internet-markedspladser.

Endeligt forpligtes den fusionerede virksomhed til i sine samhandelsvilkår og samhandelsaftaler, der gælder for 2003 og fremover, at indføje følgende bestemmelse:

"Samhandelsaftalen/vilkårene er ikke til hinder for leverandørens salg til andre."

2. Bonus- og rabatordninger

Den fusionerede virksomhed forpligtes til maksimalt at anvende kvartalsvise optjeningsperioder i samhandelsaftaler og samhandelsvilkår, der gælder for 2003 og fremover, med leverandører af byggematerialer, jf. bilag 1, ved beregning og opgørelse af individuelle rabatter og bonus, og den fusionerede virksomhed forpligtes til, i disse samhandelsaftaler/vilkår, at indføre et maksimalt rabatspænd på mellem 0-5 %,.

Ved "individuelle rabatter og bonus" forstås bonus og rabatter, som beregnes og opgøres efter en progressiv skala baseret på medlemmets samlede indkøb af byggematerialer gennem det fusionerede selskab over en nærmere periode. Derimod er foreningsbonus eller funktionsbestemte bonus og rabatter ikke omfattet af disse vilkår og disse kan således aftales ved siden af som et supplement til den individuelle rabat/bonus.

Ditas kan alternativt vælge med den enkelte leverandør at aftale bestemmelser om individuel bonus, der anvender året som optjeningsperiode, forudsat at bonusskalaen er en inkrementel bonus. Den højeste (marginale) bonus må ikke overstige 7 pct.

Da det ikke kan udelukkes, at den fusionerede virksomhed i visse situationer af kommercielle grunde kan se sig nødsaget til at anvende en længere optjeningsperiode eller et større rabatspænd, er dette muligt, forudsat at der foreligger saglige grunde herfor, og forudsat at dette forinden er godkendt af Konkurrencerådet.

3. Optagelse af nye andelshavere

Det udkast til vedtægter for den fusionerede virksomhed, som forventes at blive vedtaget på generalforsamlingen, indeholder i pkt. 4 en række betingelser for optagelse af nye andelshavere, der for så vidt pkt. 4.7 – 4.11 er en enslydende med bestemmelser i Dendeks vedtægter, som tidligere er blevet godkendt af Konkurrencestyrelsen den 12. november 2001 i form af en ikke-indgrebserklæring i medfør af konkurrencelovens § 9.

Som det fremgår af vedtægternes pkt. 4.5 træffes beslutning om indtræden af nye andelshavere af den fusionerede virksomheds bestyrelse efter saglige og ikke-diskriminerende kriterier. Hvilke kriterier bestyrelsen kan og skal lægge til grund er nærmere uddybet i vedtægternes pkt. 4.6-4.9.

Den fusionerede virksomhed forpligter sig til at ophæve pkt. 4.9. i udkastet til vedtægter.

Herudover har den fusionerede virksomhed overfor Konkurrencerådet oplyst, at bestyrelsen særligt vurderer om nye andelshavere opfylder de økonomiske betingelser for optagelse.

Ved optagelse af nye forretninger, som ikke i forvejen er knyttet til den fusionerede virksomhed, stilles der typisk krav om en bankgaranti svarende til fire ugers indkøb, baseret på den pågældende forretnings hidtidige omsætning.

Som vedtægternes pkt. 4.1 er formuleret, er det en forudsætning, at nye medlemmer er lagerførende trælast og bygningsartikelforhandler.

I den forbindelse har den fusionerede virksomhed overfor Konkurrencerådet tilkendegivet, at vedtægternes pkt. 4.1. ikke er til hinder for, at et medlem også handler via internettet. Hvorvidt de enkelte medlemmer vil benytte internettet er helt op til det enkelte medlem og bestyrelsen vil ikke udelukke et nyt medlem optagelse fordi den pågældende også vil handle via internettet.

Den fusionerede virksomhed forpligter sig dog til at udforme sine vedtægter, således at det fremgår, at den fusionerede virksomhed ikke på forhånd må afvise nogen alene fordi de er internethandlere og eventuelt ikke er lagerførende, men skal vurdere på saglige og ikke-diskriminerende vilkår, hvorvidt disse skal optages og hvilke regler der skal gælde for disse medlemmer. De nævnte regler skal godkendes af Konkurrencestyrelsen i forhold til, hvorvidt de er saglige og Konkurrencestyrelsens afgørelse herom kan påklages til Konkurrenceankenævnet, idet denne afgørelse træffes i henhold til konkurrencelovens § 12 e, stk. 2, nr. 3."

4. Høring

30. Udkast til dette notat har været i partshøring hos Ditas' advokat, der har haft enkelte rettelser af faktuel karakter. Disse rettelser er indarbejdet i notatet.

5. Vurdering

5.1. De relevante markeder og Ditas' markedsstilling

5.1.1. Fusionssagens afgrænsning af de relevante markeder og fusionsparternes markedsstilling

31. I fusionssagen blev de relevante markeder, der alle blev defineret som nationale i geografisk udstrækning, afgrænset til:

- Trælast/tømmerhandleres forsyning af det professionelle marked (entreprenører/håndværkere) med byggematerialer
- Markedet for indkøb af byggematerialer, der hovedsageligt videredistribueres via trælast/tømmerhandlere
- Trælast-/tømmerhandleres forsyning af forbrugerne (gør-det-selv markedet)

32. Rådet fandt, at fusionsparterne var dominerende på de to første af disse markeder.

33. Rådet fandt således, at fusionsparternes samlede markedsandel på førstnævnte marked – salg til professionelle – udgjorde ca. [50-60 pct.].

34. Med hensyn til det andet marked – indkøb af byggematerialer, der hovedsageligt videredistribueres via trælast/tømmerhandlere – fandtes der som tidligere nævnt ingen opgørelser, der med sikkerhed kunne anvendes til beregning af markedsandele. Men rådet vurderede, at *"et godt skøn over markedsandelene må være markedsandelene i salget af de samme varer til professionelle kunder, jf. tabel 5 (…). Det fusionerede selskab vil således stå for ca. [45-55 pct.] af indkøbene til det danske marked af disse varer".*

35. På det tredje marked – trælast-/tømmerhandleres salg til gør-det-selv forbrugere – fandtes parterne, med en markedsandel på under [25-35 pct.] ikke at indtage en dominerende stilling.

5.1.2. Ditas' markedsstilling efter Bygmas udtræden pr. 31.12. 2007 og efter DLH's kommende udtræden pr. 31.12.2008

36. Ditas' anmodning til styrelsen om revurdering og ophævelse af tilsagnene er som nævnt begrundet i Bygmas udtræden af Ditas indkøbssamarbejdet pr. 31. december 2007. Ditas har oplyst, at Bygma omfatter 43 forretninger, og at udmeldingen betyder, at Ditas mister ca. xx pct. af sin indkøbsvolumen og omsætning.

37. Ditas var ved afgivelse af tilsagnene i 2002 uenig i rådets markedsafgrænsning. Ditas' synspunkter blev gentaget i forbindelse med revurdering af tilsagnene i 2006, og også i forbindelse med den nu modtagne anmodning om ophævelse af tilsagnene har Ditas påpeget denne uenighed.

38. For det første henviser Ditas til, at Ditas er en indkøbsforening, og at det derfor efter Ditas' opfattelse ikke giver mening at tale om Ditas' position på afsætningsmarkedet, hvor Ditas ikke er aktiv.

39. For det andet mener Ditas, at udgangspunktet for vurderingen af Ditas' styrke på indkøbsmarkedet er ukorrekt, fordi en meget stor del af medlemmernes køb [30-40 pct.] sker uden om Ditas indkøbssamarbejdet. Ditas finder det derfor alene relevant *" … at inddrage de mængder Ditas indkøber og ikke de mængder, som medlemmerne indkøber uden om Ditas. Ditas kan ikke "bruge" disse mængder i relation til forhandlingerne med leverandører."*

40. På den baggrund har Ditas beregnet sin markedsandel på indkøbsmarkedet til ca. [10-20 pct.], en andel, der ifølge Ditas vil falde yderligere med et par procent efter DLH's udtræden pr. 31. december 2008.

41. Herudover har Ditas tilkendegivet, at såfremt Ditas overhovedet skal anses for at være aktiv på salgsmarkedet, vil Ditas' andel af et sådant marked alene udgøre omkring [15-25 pct.] - ud fra samme princip om, at kun [60-70 pct.] af medlemmernes salg hidrører fra varer, leveret via Ditas.

42. Også i andre henseender er Ditas uenig i markedsafgrænsningerne, men Ditas har dog også gjort gældende, at selv ved en anvendelse af de kriterier, som rådet lagde til grund i fusionssagen i 2002, er Ditas' markedsposition nu sådan, at Ditas heller ikke under disse omstændigheder indtager en dominerende stilling på noget relevant marked.

43. Ved at følge samme udregningsmodel, som rådet anvendte i fusionssagen, når Ditas således frem til, at Ditas i dag – efter Bygmas udtræden – har en markedsandel på under [30-40 pct.] af et afsætningsmarked, der er defineret som markedet for trælast- og tømmerhandleres salg af byggematerialer til professionelle, og at denne markedsandel vil falde til knapt [25-35 pct.], når DLH ikke længere er en del af Ditas fra og med 1. januar 2009.

44. De tal, som Ditas har anvendt til beregningerne er omsætningstal fra 2006, og oplysningerne (ud over Ditas' egne omsætningstal) er baseret på offentligt tilgængelige regnskabstal kombineret med et vist omfang af skøn.

45. Konkurrencestyrelsen har indhentet oplysninger om omsætningstal for 2007 fra såvel Ditas som fra de øvrige aktører af betydning på markedet.[3] På denne baggrund har styrelsen beregnet virksomhedernes markedsandele i 2007 samt deres skønnede andel af markedet for salg til professionelle i 2008 og efter 1. januar 2009, jf. nedenstående tabel:

Tabel 1. Ditas' skønnede andele af afsætningsmarkedet efter Bygmas udtræden 01.01.08 og efter DLH's udtræden 01.01.09.

	Omsætning i 2007	Markedsandele i 2007	Skønnede	Skønnede

	(mia. kr.)	(pct.)	markedsandele i 2008 (pct.)	markedsandele efter 01.01.09 (pct.)
Ditas	xx	[45-55]	[30-40]	[25-35]
DT Group*	xx	[30-40]	[30-40]	[30-40]
Bygma	xx	(del af Ditas)	[10-20]	[10-20]
Danbuy	xx	[10-20]	[10-20]	[10-20]
DLH	xx	(del af Ditas)	(del af Ditas)	[0-10]
Total	**21,7**	**100**	**100**	**100**

Kilde: Oplysningerne er indhentet direkte fra virksomhederne og baseret på deres 2007-regnskaber.

*DT Groups omsætningstal dækker regnskabsåret 2006-2007 (1/8-31/7)

46. Som det fremgår, har Ditas i dag en andel af markedet på ca. [30-40 pct.] – en andel, som forventes at falde yderligere til ca. [25-35 pct.] når DLH udtræder ved årsskiftet.

47. Anvendelse af omsætningstal fra 2007 til beregning af markedsandele i 2008 og 2009 efterlader naturligvis en vis grad af usikkerhed, da det forudsætter en uændret forholdsmæssig fordeling af markedet.

48. Men der er ikke andre faktorer, som indikerer, at Ditas markedsandele skal ansættes højere. Tværtimod vil andelen være lidt lavere, hvis der medtages tal fra andre ikke-kædetilsluttede trælast- og tømmerhandlere.

49. Konkurrencestyrelsen har ikke lavet en tilsvarende beregning over andelene på indkøbsmarkedet, da der ikke umiddelbart findes anvendelige tal. Men som nævnt har rådet tidligere lagt til grund, at Ditas' indkøbsstyrke ikke overstiger, men ligger lidt under selskabets styrke på afsætningsmarkedet. Det skyldes dels, at den forholdsmæssige andel af de her omhandlede virksomheders indkøb til afsætning på det private marked er stort set ens, at der på dette marked også optræder andre aktører, som fx Bauhaus, og at Ditas' medlemmer faktisk dækker en del af deres behov gennem indkøb uden om Ditas.

50. Ifølge praksis er der formodning for, at der forligger dominerende stilling ved en markedsandel på over 50 pct., mens en andel under 25 pct. omvendt giver formodning for, at virksomheden ikke er dominerende.

51. Vurderingen af, om der foreligger dominans, er dog ikke alene baseret på en virksomheds markedsandele, men må ske ud fra en helhedsbedømmelse af alle faktorer på markedet, der har betydning for, om virksomheden indtager en sådan position, at den kan hindre effektiv konkurrence på markedet.

52. Vurderingen af dominans ved en markedsstyrke mellem 25 og 50 pct. afhænger især af antallet af de øvrige aktører på markedet og deres forholdsmæssige styrke.

53. På de hér omhandlede markeder er Ditas i konkurrence med bl.a. kapitalkæden DT Group, og det er Konkurrencestyrelsens opfattelse, at der hverken markedsstrukturelt eller på anden vis, er faktorer, der taler for, at Ditas med markedsandele på maksimalt [30-40 pct.] kan siges at besidde en sådan magtposition, som forudsat for, at der kan statueres dominans. Fx er der ingen eller kun beskedne kapacitetsbegrænsninger, og der er heller ikke nogen stor forskel i styrkeforholdet mellem Ditas og Ditas' nærmeste konkurrenter.

54. Styrelsen er derfor enig med Ditas i, at uanset om det er Ditas' markedsafgrænsning eller rådets markedsafgrænsning i fusionssagen, der lægges til grund, er Ditas efter Bygmas udtræden ikke længere dominerende på noget relevant marked – et forhold, der vil bestyrkes yderligere ved DLH's udtræden med udgangen af 2008.

55. På den baggrund har styrelsen fundet, at spørgsmålet om markedsdefinition kan stå åbent, da endelig afklaring heraf ikke er nødvendig for vurdering af sagen.

5.2. Styrelsens vurdering af de tilsagn, som Ditas i dag er underlagt

56. Som det fremgår, var det fusionens skabelse af en dominerende stilling på markedet for salg af byggematerialer til professionelle og på markedet for indkøb af byggematerialer, der ville hæmme den effektive konkurrence betydeligt, og som begrundede de omhandlede tilsagn.

57. Da Ditas efter Bygmas udtræden ikke længere kan anses for dominerende på noget relevant marked – et forhold, der yderligere vil bestyrkes efter DLH's udtræden – er der efter styrelsens opfattelse ikke længere grundlag for at opretholde tilsagnene.

58. Det bør i den forbindelse bemærkes, at det i øvrigt vil være juridisk ukorrekt og i strid med formålet med fusionstilsagn, hvis en virksomhed, der ikke længere er dominerende, skal efterleve et sæt skærpede regler i forhold til sine konkurrenter på markedet.

59. Ditas vil naturligvis også fremover være forpligtet til at overholde konkurrencelovens generelle bestemmelser, herunder § 6, og vil således være underlagt de samme forpligtelser, der gælder for andre frivillige ikke-dominerende kæder, jf. bl.a. Konkurrencestyrelsens vejledning til frivillige kæder fra august 2005. Dette indebærer blandt andet,

- at Ditas ikke kan forpligte andelshaverne til at undlade at handle med bestemte leverandører (boykot) medmindre der undtagelsesvist måtte være en saglig begrundelse herfor,
- at Ditas ikke kan nægte medlemmer at sælge over internettet,
- at Ditas ikke kan nægte optagelse af nye andelshavere, hvis det eneste formål er at beskytte eksisterende medlemmer imod konkurrence (total områdebeskyttelse).

60. For at understrege det forhold, at Ditas naturligvis også fremover skal overholde konkurrencelovens § 6, er der efter drøftelser mellem Ditas og styrelsen opnået enighed om, at Ditas – når rådet har truffet beslutning i sagen – udsender et brev til andelshaverne, der understreger Ditas' forpligtelser efter konkurrencelovgivningen. Brevet, der udgør en del af sagens afgørelsesgrundlag, har følgende ordlyd:

"[Andelshaver]

Med vedlagte redegørelse vil jeg gerne orientere jer om en glædelig udvikling i en efterhånden længevarende dialog med Konkurrencestyrelsen.
Ditas har siden 2002 været underlagt nogle ekstra begrænsninger konkurrenceretligt fordi Konkurrencerådet mente Ditas fik en stor indkøbsmagt. Disse begrænsninger bliver nu ophævet, og Ditas er således betydeligt mere frit stillet i relation til blandt andet hvordan vi udformer rabatvilkår i leverandøraftaler og diverse medlemsforhold. Det vil gøre Ditas stærkere i konkurrencen og på sigt være en væsentlig fordel for Ditas og hver enkelt andelshaver.
Efter aftale med Konkurrencestyrelsen sender vi til alle andelshavere med dette brev en kort beskrivelse af sagen og også af de almindelige konkurrenceregler, som Ditas fortsat skal overholde.

Med venlig hilsen
Jens Sørensen
Adm. direktør

Forløbet
Ditas har i en periode været i dialog med Konkurrencestyrelsen omkring de forpligtelser, som Ditas blev pålagt ved fusionen i 2002 mellem de gamle selskaber Dendek Amba og Ditas A/S, der lagdes sammen i det nystiftede selskab Ditas Amba.

Efter Konkurrencerådets vurdering opnåede Ditas en dominerende stilling, hvorfor godkendelsen var betinget af at Ditas accepterede nogle såkaldte tilsagn. Tilsagnene indebar, at Ditas i visse henseender forpligtede sig til at indføje bestemte begrænsninger på sit råderum i Ditas' vedtægter og regulerede også forhold som fx Ditas' rabataftaler.

Fusionstilsagnene blev i 2006 lempet, men fra efteråret 2007 har Konkurrencestyrelsen og Ditas igen været i dialog om fusionstilsagnene på baggrund af en henvendelse fra Ditas. Ditas bad således om at få revurderet hvorvidt Ditas indtog en dominerende stilling.

Ditas er af den opfattelse, at Ditas - efter at store medlemmer er udtrådt og Ditas' markedsandel dermed er reduceret - under alle omstændigheder ikke længere er dominerende, og at der derfor ikke længere er grundlag for fusionstilsagnene.

Ditas og Konkurrencestyrelsen var i de tidligere sager ikke enige om markedsdefinitionerne, men parterne er nu enige om, at Ditas uanset markedsafgrænsningen ikke længere indtager nogen dominerende stilling. Ditas og Konkurrencestyrelsen er derfor også enig om, at der ikke længere er grundlag for fusionstilsagnene.

På den baggrund har Konkurrencerådet besluttet, at Ditas' tilsagn ophæves. Dette er særdeles glædeligt, da Ditas hermed får mulighed for at forhandle bedre vilkår hjem til medlemmerne og fordi Ditas og medlemmerne vil være stærkere i konkurrencen.

Den retlige betydning af tilsagnenes ophævelse

Som følge af ophævelsen er Ditas ligestillet med andre frivillige kæder i relation til de konkurrenceretlige regler, hvilket indebærer at Ditas fortsat til hver en tid skal overholde de almindelige regler i konkurrenceloven, herunder konkurrencelovens § 6, der gælder for alle virksomheder.

Kort opsummeret indebærer dette på de områder, der hidtil har været underlagt Ditas' fusionstilsagn, at medlemmerne af Ditas i deres aftale med hinanden i Ditas' vedtægter skal iagttage følgende:

- Ditas ligestilles med andre ikke-kapitalkæder, som ikke er dominerende, for så vidt angår reguleringen af Andelshavernes indkøb, hvilket indebærer, at

- ***Ditas har ret til at fastlægge et basis-sortiment som Andelshaverne skal købe igennem Ditas.***
- ***Ditas kan ikke forpligte Andelshaverne til at undlade at handle med bestemte leverandører (boykot) medmindre der undtagelsesvist måtte være en saglig begrundelse herfor.***

- ***Ditas er frit stillet i relation til medlemsoptagelse, men kan dog ikke nægte optagelse, hvis det eneste formål er at give eksisterende medlemmer fuld områdebeskyttelse.***

- ***Ditas kan ikke nægte medlemmer at sælge over internettet.***

- ***Ditas er frit stillet i relation til udformning af bonus- og rabat-bestemmelser i leverandøraftaler, herunder i relation optjeningsperioder."***

61. På den baggrund finder styrelsen, at de i sagen omhandlede tilsagn bør ophæves.

6. Afgørelse

62. Det meddeles Ditas,

at de tilsagn, som Ditas efter Konkurrencerådets afgørelser af 24. april 2002, henholdsvis 31. maj 2006, er underlagt, ophæves.

Afgørelsen har virkning fra 24. september 2008 og fremover.

[1] Godkendt af Konkurrencerådet på mødet den 31. august 2005.

[2] Bygma omfatter ca. 45 forretninger og udmeldelsen betyder ifølge Ditas, at man mister ca. xx pct. af sin indkøbsvolumen og omsætning.

[3] I fusionen indgik også Bauhaus og "andre trælast- og tømmerhandlere" i beregningerne. Bauhaus blev dog vurderet ikke at have noget salg til professionelle, mens "omsætningen fra "andre trælast- og tømmerhandlere" blev anslået til 0,7 mia. kr. Bauhaus har over for styrelsen verificeret, at virksomheden fortsat alene er rettet mod salg til private og derfor ikke (i hvert fald kun i minimalt omfang) har afsætning til professionelle. Styrelsen har ikke kontaktet "andre trælast- og tømmerhandlere". Men der er tale om et meget lille antal virksomheder, der står uden for de organiserede indkøbssamarbejder, og der er intet, der tyder på, at omsætningen fra dette segment er øget siden 2002 – tværtimod. Styrelsen har derfor valgt at udelade denne gruppe fra beregningen.