Klage over Pradan Auto Import A/S

Journal nr. 3/1120-0100-1129/FI/LPML

Rådsmødet d. 31. august 2005

Resumé

1. Tage Winther, indehaver af T.W. Autodele, klagede d. 11. juni 2004 til Konkurrencestyrelsen over, at Pradan Auto Import A/S (herefter Pradan) misbrugte sin dominerende stilling på markedet for originale reservedele til biler af mærket Škoda.

2. Konkret klages der over at Pradan Auto Import A/S har anvendt ulovlige loyalitetsrabatter i form af købsmålsrabatter, som har gjort det umuligt for alternative leverandører at få noget salg til de autoriserede reparatører.

3. Det rabatsystem der klages over har som minimum fungeret siden 1. januar 2002. Et nyt rabatsystem, fælles for alle SMC´s fire mærker (Audi, VW, Seat og Škoda) trådte i kraft pr. 17. september 2004. SMC bestrider at det indklagede system var ulovligt. Det er derfor relevant at få vurderet det indklagede system, for at få fastlagt retsstillingen på området.

4. Sagen omhandler omsætning af reservedele inden for Danmark. Konkurrencebegrænsningerne har kun ringe indflydelse på mængden af reservedele der importeres. Derfor er der ikke tale om nogen mærkbar samhandelspåvirkning, og sagen behandles derfor alene efter konkurrenceloven (§ 11).

5. Det relevante marked er afgrænset som markedet for originale Škoda-reservedele i Danmark. Pradan Auto Import indtager en dominerende stilling på dette marked.

6. Sagen har mange lighedspunkter med en afgørelse i Rådet og Ankenævnet fra 2003. Ved kendelse afsagt 18. august 2003 fandt Konkurrenceankenævnet, at Skandinavisk Motor Co. A/S havde anvendt et rabatsystem, der havde en sådan loyalitetsvirkning og kundebindingseffekt, at der forelå misbrug af dominerende stilling[1]. Da det endvidere ikke var godtgjort, at rabatsystemet omkostningsmæssigt afspejlede de fordele og den værdi, der for Skandinavisk Motor Co. A/S var forbundet med rabatordningen, fandt Konkurrenceankenævnet, at der forelå misbrug af dominerende stilling i strid med konkurrencelovens § 11.

7. Pradan Auto Import A/S har siden 1. maj 1999 været en del af Semler Gruppen, sammen med bl.a. Skandinavisk Motor Co. A/S. Fra foråret 2004[2] har Skandinavisk Motor Co. A/S overtaget bl.a. importen af Škoda fra Pradan.

8. Styrelsen finder at Pradan Auto Import A/S ved at anvende det nævnte rabatsystem har misbrugt sin dominerende stilling til at holde konkurrenterne ud af markedet, jf. konkurrencelovens § 11, stk. 1. Yderligere er der med købsmålsrabatten og de tilknyttede rabatter blevet anvendt ulige vilkår for ydelser af samme værdi overfor handelspartnere, som derved blev stillet ringere i konkurrencen. Det er et misbrug af dominerende stilling, jf. konkurrencelovens § 11, stk. 1, jf. stk. 3, nr. 3.

Afgørelse

9. Det af Pradan Auto Import A/S anvendte rabatsystem udgør et misbrug af dominerende stilling efter § 11, stk. 1, jf. stk. 3 nr. 3, idet det havde til formål at holde konkurrenterne ude af markedet.

Høring

10. Udkast til Konkurrencestyrelsens afgørelse har, jf. konkurrencelovens § 15 a, været i høring hos indklagede i sagen Pradan Auto Import A/S, der nu er fusioneret ind i Skandinavisk Motor Co. A/S. Hovedpunkterne i høringssvarene er indarbejdet og kommenteret under de relevante punkter i notatet. Det bemærkes, at de i høringssvarene anførte referencer til styrelsens afgørelse ikke stemmer overens med nummereringen i nærværende notat.

11.

12. Indklagede har yderligere indsendt Kommissionens begrundede forslag til ændring af direktiv 98/71 om mønsterbeskyttelse, vedlagt en række svar på "Frequently Asked Questions" og indklagedes egne kommentarer.

13. Dette er kommenteret på de relevante steder i notatet.

Sagsfremstilling

14. Tage Winther, indehaver af T.W. Autodele, klagede d. 11. juni 2004 til Konkurrencestyrelsen over, at Pradan Auto Import A/S (herefter Pradan) misbrugte sin dominerende stilling på markedet for originale reservedele til biler af mærket Škoda.

15. Klager hævdede, at Pradan Auto Import A/S anvendte rabatsystemer, der gjorde det umuligt for ham at sælge til autoriserede Škoda-reparatører, på trods af at han var langt billigere på stort set alle produkter.

16. Konkurrencestyrelsen udbad sig derfor oplysninger fra Pradan, om de rabatsystemer de anvendte i samhandelsforholdet med deres autoriserede reparatører (autoriserede Škoda-reparatører).

17. Et af de rabatsystemer Pradan anvendte var baseret på købsmål. Det blev beregnet ud fra antallet af 0-5 år gamle biler hjemmehørende i den enkelte reparatørs område, og hvor stor en del af Pradans samlede reservedelssalg den enkelte reparatør på denne baggrund "burde" have tegnet sig for.

18. Opnåelse af købsmålet var en betingelse for dels at få købsmålsrabatten, dels for at få andre rabatter, og dels for ikke at få et vanskeligere købsmål i året efter.

19. Autoriserede reparatører vil altid have et stort indkøb hos den autoriserede importør. Dels fordi det ofte er svært at få reservedele til helt nye biler andre steder, og dels fordi de er forpligtet til fra denne at få leveret dele til reparationer omfattet af garanti, gratis service og tilbagekaldelse. Det er derfor en mindre del af det samlede indkøb, en alternativ leverandør skal konkurrere på.

20. Det var på den baggrund at klager mente, at Pradan Auto Import A/S´ rabatsystem forhindrede adgangen til markedet for alternative leverandører.

Virksomhederne

T.W. Autodele

21. T.W. Autodele indehaves af Tage Winther, der siden 1994 har parallelimporteret originale reservedele og ekstraudstyr til Skoda-biler.

Pradan Auto Import A/S

22. Pradan Auto Import A/S er ansvarlig for salgs-, service- og marketingorganisationen fsva. Škoda i Danmark. Pradan har et forhandlernet med 56 autoriserede udsalgssteder og 71 autoriserede værksteder (servicepartnere) i Danmark. Kun én af forhandlerne har ikke tillige en service/reparatørkontrakt.

23. Pradan var tidligere ansvarlig for import af Škoda, men siden Pradan blev fusioneret ind i Skandinavisk Motor Co.[3], har Skandinavisk Motor Co. været ansvarlig for importen af såvel Škoda og SEAT, samt som hidtil VW og Audi (pr. 23. april 2004)[4].

Markedsbeskrivelse

Produktmarkedet.

24. Konkurrencerådet har i Opel-sagen[5] vurderet Opel Danmarks ydelse af rabat ved de autoriserede forhandleres køb af reservedele hos Opel Danmark. I Opel-sagen blev det relevante produktmarked afgrænset til engrossalg af originale Opel reservedele[6].

25. I Opel-sagen blev begrebet ”originale Opel reservedele” forstået som ”reservedele godkendt af Opel-fabrikken”. I sagen omfattede originale Opel reservedele derfor både reservedele importeret af Opel Danmark og fabriksgodkendte parallelimporterede reservedele.

26. Markedsafgrænsningen i Opel Danmark sagen er i overensstemmelse med markedsafgrænsningen i Rådets afgørelse af 21. juni 2000, Tage Winthers klage over Pradan Auto Import, jf. pkt. 101. Konkurrenceankenævnet stadfæstede ved kendelse af 31. maj 2001 Rådets afgørelse.

27. I SMC-sagen[7] blev produktmarkedet afgrænset som engrossalg af originale VW-reservedele og VW-reservedele af tilsvarende kvalitet[8]. Principielt var Konkurrencestyrelsen af den opfattelse, at markedet kunne afgrænses snævrere, nemlig som markedet for originale reservedele – svarende til afgrænsningerne i ovennævnte sager, som blev besluttet af Konkurrencerådet og stadfæstet af Konkurrenceankenævnet. Men da SMC utvivlsomt også var dominerende på det bredere marked, og det derfor ikke var afgørende, om den ene eller den anden markedsafgrænsning blev lagt til grund, fandt styrelsen det ikke afgørende i denne sag at fastholde den snævre afgrænsning.

28. Der er generelt betydelig uigennemsigtighed omkring begreberne originale og uoriginale reservedele samt reservedele af tilsvarende kvalitet.

29. Kommissionens forordning (EF) nr. 1400/2002 forsøger at skabe juridisk klarhed over begreberne. Heri defineres "originale reservedele" som dele, der kvalitetsmæssigt svarer til de komponenter, der bruges ved samling af et motorkøretøj, og som fremstilles efter motorkøretøjsproducentens specifikationer[9].

30. Et nyt begreb "reservedele af tilsvarende kvalitet" introduceres også i forordningen. Begrebet dækker over reservedele, der fremstilles af en virksomhed, der på et hvilket som helst tidspunkt kan certificere, at de pågældende dele kvalitetsmæssigt svarer til de komponenter, der bruges eller blev brugt ved samlingen af motorkøretøjet[10].

31. Styrelsen er af den opfattelse, at originale Škoda-reservedele og Škoda-reservedele af tilsvarende kvalitet tilhører forskellige produktmarkeder i konkurrencelovens forstand.

32. Før ikrafttrædelsen af 1400/2002 var der i branchen en forståelse af begreberne "originale/uoriginale reservedele", som var skabt af branchen selv. Det var lykkedes bilproducenterne at få udbredt den forståelse, at "originale" reservedele var reservedele leveret gennem deres distributionssystem, og derfor af en særligt høj kvalitet. Dette til trods for, at de dele, der var "originale", i de fleste tilfælde var produceret af de samme underleverandører som de "uoriginale". Bilproducenterne fik altså skabt det indtryk, at der kunne være store kvalitetsmæssige forskelle på to dele, der var produceret på den samme fabrik.

33. Det er den opfattelse, forordning 1400/2002 forsøger at gøre op med, ved at definere begrebet "originale reservedele" bredere[11].

34. Betegnelsen "reservedele af tilsvarende kvalitet" har tilsyneladende sværere ved at slå igennem. Her skelner branchen stadig mellem "originale" (om end gradvist mere i forordningens end i den traditionelle forstand) og "uoriginale" dele – uden at anvende den kvalitative status som "reservedele af tilsvarende kvalitet" er blevet tildelt af forordning 1400/2002[12]. Dette understreges af handelsmønstrene for de alternative leverandører, som retter deres markedsføring mod Škoda-specialiserede værksteder (nuværende eller i det mindste tidligere autoriserede Škoda-reparatører). T.W. Autodele og PM Parts handler stort set udelukkende med originale dele[13] (hhv. 95 % og 100 % vedkommende). Derimod solgte FTZ som har de mærkeneutrale/flermærke værkstederne som primære kunder, reservedele til Škoda-biler (der i et vist omfang også overlappede med reservedele til Audi, VW og Seat) for [...] kr.; men kun *originale* Škoda-reservedele[14] for [...] kr. – eller 0,2 % af deres salg.

35. Det er Konkurrencestyrelsens vurdering, at markedssituationen er den, at produktmarkederne stadig er adskilt i ét for originale reservedele (i forordning 1400/2002´s bredere forstand), i ét for uoriginale reservedele af tilsvarende kvalitet og i ét for uoriginale reservedele der ikke er af tilsvarende kvalitet.

36. Det kan dog ikke ganske udelukkes, at der i nogle tilfælde vil være en vis konkurrence mellem originale reservedele og reservedele af tilsvarende kvalitet. Pradans andel af salget til detailleddet i Danmark udgør 77,4 % på markedet for originale reservedele. Pradans andel af det samlede salg af originale reservedele og reservedele af tilsvarende kvalitet udgør 50,0 %.

37. I forhold til opgørelsen af markedsandele er det dog værd at bemærke, at når omsætningerne for reservedele af tilsvarende kvalitet medregnes, indgår salg af dele, der kan bruges til flere forskellige bilmærker (Škoda, Seat, Audi og VW), med en meget væsentlig andel.

38. På markedet for *originale* reservedele, har Pradan jf. tabel 1 en markedsandel på 77,4 %. Hvis *hele* omsætningen af *alle* dele af "tilsvarende kvalitet" medregnes, udgør Pradans markedsandel 50,0 %. Dette tal er vel at mærke ikke retvisende i forhold til Pradans markedsandel hvad angår de Škoda-specifikke dele, da nævneren også indeholder salg til Audi, VW osv. Den Škoda-specifikke markedsandel vil ligge væsentlig tættere på de 77,4 % end på de 50,0 %. I 2003 omsatte markedets aktører således:

Tabel 1: Markedsandele for leverandører af Škoda-reservedele i Danmark[15].

Aktør	**Omsætning i kr. – Originale dele**	**Markeds-andel**	**Omsætning i kr. – Originale dele og dele af tilsvarende kvalitet.**	**Markeds-andel**
Pradan	51.013.500	77,4 %	51.013.500	50,0 %
TWA	[...]	[...]	[...]	[...]
Mekonomen	[...]	[...]	[...]	[...]
FTZ	[...]	[...]	[...]	[...]
PM Parts	[...]	[...]	[...]	[...]
I alt	**65.886.141**	**100 %**	**102.022.692**	**100 %**

39. Der findes dog også en lang række reservedele – særligt til nyere biler – som ikke produceres i kopiform. Her fås altså kun de originale dele (i forordning 1400/2002´s bredere forstand).

40. Klager i sagen, Tage Winther, har udarbejdet lister der viser hans skøn over dele der med stor sikkerhed bliver produceret alternativt (markerede med sort), dele der muligvis bliver produceret alternativt (markerede med gråt) og dele der efter Tage Winthers oplysninger ikke produceres alternativt (ikke markerede).

41. Konkurrencestyrelsen er samlet set af den opfattelse, at produktmarkedet skal afgrænses som markedet for originale Škoda-reservedele (i forordning 1400/2002´s bredere forstand)[16].

42. Det anføres i høringssvaret fra Pradan, at den andel af de reservedele som Pradan har solgt til de autoriserede reparatører til brug ved garantireparationer og andre importørbetalte reparationer, ikke skal medregnes ved beregningen af Pradans markedsandel. Reparatørerne har ikke mulighed for at vælge leverandør til disse reservedele, men er forpligtet til at få dem leveret fra Pradan. De udgør derfor et ganske særligt marked.

43. Det er Konkurrencestyrelsens opfattelse, at dette salg bør medregnes ved beregningen af Pradans markedsandel, og dermed ved vurderingen af Pradans markedsstyrke.

44. De muligheder Pradan har for stordriftsfordele – eksempelvis ved indkøb og levering - mindskes ikke, men forstærkes af, at Pradan er garanteret afsætning af en betydningsfuld andel af de reservedele Pradan indkøber. At Pradan ikke kan udsættes for konkurrence på dette salg, gør ikke Pradans markedsstyrke mindre end markedsandelen indikerer, men derimod større.

45. Det anføres i Kommissionens begrundede forslag til ændring af direktiv 98/71 om mønsterbeskyttelse, at bilproducenterne (og dermed importørerne på de nationale markeder) vil have et monopol på de mønsterbeskyttede dele (udvendige dele, såsom karrosseridele, ruder, lygter o.l.). Det bemærkes i denne forbindelse, at der faktisk at tale om et stort antal relevante markeder indenfor det ovenfor definerede, idet "reservedele" omfatter en lang række produkter, der ikke kan substituere hinanden (en kilerem er således ikke substituerbar med en forskærm). Markedsstyrken skal i princippet vurderes på disse markeder, jf. punkterne 72-73.

Det geografiske marked

46. Det anføres i høringssvaret, at det geografiske marked ikke kan afgrænses til et nationalt, men derimod skal afgrænses som et marked der dækker Norden eller muligvis hele det fælleseuropæiske marked.

47. Det danske reservedelsmarked adskiller sig væsentligt fra de øvrige landes markeder i EU. Resultatet af adskillige undersøgelser viser entydigt, at prisniveauet for reservedele i Danmark er det højeste i Europa.

48. Resultaterne fra de internationale prisundersøgelser bestrides ikke i branchen. Tværtimod fastslår branchen, at det er nødvendigt at tage højere priser for reservedele i Danmark som en naturlig konsekvens af de lave avancer på salget af nye biler, der er en følge af den høje danske registreringsafgift.

49. Det anføres i Kommissionens begrundede forslag til ændring af direktiv 98/71 om mønsterbeskyttelse, at reservedelspriserne på mønsterbeskyttede dele er højere i de lande der har mønsterbeskyttelse[17], end i de lande der ikke har.

50. De europæiske forsikringsselskaber, der forsikrer biler, og på europæisk plan bruger ca. 127,5 mia. kr. pr. år på autoreservedele i forbindelse med reparation af autoskader, udarbejder årligt en rapport om priserne på reservedele[18].

51. Gennem deres europæiske organisation CEA (Comité Européen des Assurances) er der hvert år gennem de seneste år blevet gennemført en undersøgelse af reservedelspriserne på et udvalg af 12 skadesdele på nogle af de mest populære bilmærker. Modellerne er valgt ud fra, at de skal være til stede på alle de undersøgte markeder i en standardversion, så en sammenligning er mulig.

52. I tabel 2 er vist et index over forskellene i reservedelspriserne i 15 europæiske lande på grundlag af den årlige rapport fra CEA.

Tabel 2: Korrigeret index for gennemsnitspris på 12 reservedele i 15 europæiske lande[19].

Land	**Index**

Tyskland	100
Spanien	104
Frankrig	108
Østrig	109
Tjekkiet	102
Italien	110
Belgien	111
Sverige	124
Ungarn	109
Grækenland	114
UK	105
Finland	124
Schweiz	120
Norge	137
Danmark	**129**
Gennemsnit	**114**

53. De betydelige prisforskelle for reservedele indikerer, at Danmark udgør et selvstændigt relevant geografisk marked i konkurrencelovens forstand.

54. Styrelsens undersøgelse fra 2001 viste, at værkstederne ikke foretog selvstændig parallelimport. Grunden var, anførte værkstederne, at det ikke passer sammen med den måde værkstederne fungerer på. Værkstederne angav, at hvis man skal købe ind i form af parallelimport, er det nødvendigt at ligge med et lager med mange reservedele. Værkstederne ønsker ikke at opbygge større lagre af reservedele og har ofte brug for at skaffe sig en reservedel med meget kort varsel. Hertil kommer, at der ofte er ustabilitet i udenlandske leverandørers leverancer, så det ikke altid er muligt at få reservedelene, når de skal bruges[20].

55. Værkstedernes behov for hurtig levering og deres mangel på lagerkapacitet er ikke blevet mindre. Prisforskellene i forhold til udlandet er faldet (Danmark lå på index 155 i år 2000). Dette har gjort det mindre rentabelt selv at parallelimportere. Incitamentet – prisforskellen – er blevet markant mindre.

56. De betydelige prisforskelle for reservedele samt detailleddets forretningsgang og præferencer indebærer, at Danmark udgør et selvstændigt relevant geografisk marked i konkurrencelovens forstand.

57. I alle hidtidige sager om autoreservedele i Danmark er det geografiske marked blevet fastlagt til Danmark: Konkurrencerådets afgørelse af 28. november 2001 om Opel Danmarks rabatsystem[21], Konkurrencerådets afgørelse af 19. juni 2002[22] fastholdt ved Konkurrenceankenævnets afgørelse af 18. august 2003 om Skandinavisk Motor Co.´s rabatsystem, Konkurrencerådets afgørelse af 21.

juni 2000[23] fastholdt ved Konkurrenceankenævnets kendelse af 31. maj 2001 om Pradan Auto Imports auditering af reservedelslagre.

58. Det fremgår af Kommissionens begrundede forslag til ændring af direktiv 98/71 om mønsterbeskyttelse, at markedet for så vidt angår de dele der er beskyttet af mønsterbeskyttelse, er forvredet, idet nogle lande (heriblandt Danmark) yder denne mønsterbeskyttelse, mens nogle lande ikke gør. Kommissionen konkluderer således, at "I automobilsektoren, som er den sektor der er mest berørt, fungerer det indre marked for nye biler, men ikke for reservedele til dem".

Samhandelspåvirkning

59. Det er Konkurrencestyrelsens vurdering, at sagen ikke mærkbart påvirker samhandelen mellem medlemsstaterne. I denne vurdering har Konkurrencestyrelsen særligt lagt vægt på, at aftalen ikke omfatter flere medlemsstater, at aftalen ikke vedrører eksport og kun indirekte berører import.

Pradans stilling på det relevante marked

60. Af EF-Domstolens praksis fremgår det, at der er tale om dominans, når en virksomheds økonomiske magtposition sætter virksomheden i stand til at hindre, at der opretholdes en effektiv konkurrence på det relevante marked, idet den kan udvise en i betydeligt omfang uafhængig adfærd overfor sine konkurrenter og kunder og i sidste instans over forbrugerne. En sådan stilling udelukker ikke, at der består en vis konkurrence, men den sætter det dominerende firma i stand til at, om end ikke bestemme, så dog i det mindste mærkbart at øve indflydelse på de vilkår, hvorunder konkurrenten udvikler sig, og under alle omstændigheder i vidt omfang i stand til at handle uden af skulle tage hensyn hertil og uden at denne adfærd er til skade for virksomheden[24].

61. Dominans er derfor styrke til at forhindre effektiv konkurrence. En sådan styrke kan omfatte evnen til at eliminere eller kraftigt svække den eksisterende konkurrence eller at forhindre potentielle konkurrenter i at komme ind på markedet[25].

62. Det relevante marked i den foreliggende sag er markedet for originale reservedele i Danmark.

63. Pradan solgte i 2003 reservedele for 51.013.500 kr. Det svarer til en markedsandel på 77,4 % på markedet for originale reservedele.

64. Udover Pradan findes der på markedet fire aktører af nævneværdig størrelse. Sammen med Pradan må disse aktører antages at have 99-100 % af markedet. De fire øvrige aktører er klager i sagen, T.W. autodele samt PM Parts, Mekonomen og FTZ. Disse aktører er fastlagt ved rundspørge til værksteder specialiseret i Škoda.

65. Pradan har som den eneste mulighed for at autorisere reparatører og forhandlere som hhv. autoriserede Škoda-reparatører, og som autoriserede Škoda-forhandlere.

66. Autorisationen som reparatør skal gives til alle, der opfylder de objektive betingelser[26]. De har mulighed for, jf. forordning 1400/2002, artikel 1, stk. 1, litra b)[27], at forpligte de autoriserede reparatører til at købe 30 % af deres varer hos dem.

67. Autorisationen som forhandler kan Pradan frit bestemme over – og opsige med to års varsel. Den underliggende trussel om opsigelse af forhandlerkontrakten er derfor en faktor af betydning, idet de fleste (ca. 75 %) af de autoriserede reparatører også er forhandlere – og nødigt vil undvære den del af deres forretning. Typisk vil de have foretaget store investeringer i at få deres lokaler indrettet på en særlig måde efter Škodas anvisninger. Værdien af disse investeringer er stort set udelukkende forbundet med goodwill. En goodwill der forsvinder, hvis autorisationen ikke fornys.

68. Muligheden for at autorisere reparatører og forhandlere – som udgør langt den største del af kundegrundlaget på markedet for originale Škoda-reservedele, og Škoda-reservedele af tilsvarende kvalitet – er således en faktor af stor betydning ved den samlede vurdering af Pradans markedsstyrke.

69. Tidligere praksis har fundet, at Pradan indtog en dominerende stilling på markedet for originale reservedele: Konkurrencerådets afgørelser af 21. juni 2000 og 28. november 2001, samt Konkurrenceankenævnets kendelse af 31. maj 2001.

70. End ikke en markedsandel på 77,4 % på markedet for originale reservedele giver et helt dækkende billede af Pradans styrke på markedet. Pradan sælger *kun* til autoriserede reparatører. Pradans markedsandel blandt disse er tættere på 100 %, mens de alternative leverandører må konkurrere om de uautoriserede reparatører. De autoriserede reparatører er særligt attraktive kunder, fordi de har foretaget så forholdsvis store investeringer for at specialisere sig i netop Škoda og derfor er meget loyale overfor produktet.

71. Som ovenfor anført vil en markedsandel på 50 % normalt i sig selv udgøre beviset for, at der foreligger en dominerende stilling. Pradans markedsandel er på det relevante marked 77,4 %.

72. Som det fremgår af Kommissionens begrundede forslag til ændring af direktiv 98/71 om mønsterbeskyttelse, vil bilproducenten, og dermed importøren, på en række reservedele have et monopol, fordi de har eneret til at fremstille disse dele.

73. Som det fremgår af Ankenævnets kendelse i LK-sagen[28], kan der statueres misbrug af dominerende stilling på et marked, hvor det er fastslået at der foreligger en dominerende stilling på nogle af de produkter, der tilhører produktmarkedet, men hver for sig udgør selvstændige, ikke-substituerbare produktmarkeder.

74. Pradans særlige forhold til de autoriserede forhandlere/reparatører skal medtages ved vurderingen af Pradans markedsstyrke. Pradan har mulighed for at fratage de reparatører, der tillige er forhandlere deres forhandlerstatus. En betragtelig del af disse reparatørers goodwill er forbundet med deres forhandlerstatus, som de derfor er stærkt interesseret i at bevare. Herudover kan Pradan kræve af de autoriserede reparatører, at de udelukkende anvender dele leveret af Pradan i forbindelse med reparationer omfattet af garanti, gratis service og tilbagekaldelser.

75. I praksis står importørerne i en stærk position overfor reparatørerne. Det forhold indgik med stor vægt ved Konkurrencerådets afgørelse af 21. juni 2000, hvor der blev meddelt påbud om at ophøre med at foretage fysisk kontrol af reparatørernes lagre. Afgørelsen blev stadfæstet af Konkurrenceankenævnet ved kendelse af 31. maj 2001. I kendelsen bemærkede ankenævnet, at det ikke kunne kritiseres, at Konkurrencerådet - med henblik på en stillingtagen til, om der forelå grundlag for at skride ind i medfør af Konkurrencelovens § 11 - havde lagt til grund, at Pradan

havde foretaget fysisk kontrol af Škodaforhandlernes reservedelslagre for at se, om der var reservedele fra andre leverandører.

76. Pradan har med en markedsandel på det relevante marked på 77,4 %, og deres betydelige indflydelse på en stor del af køberne, en dominerende stilling.

77. Det anføres i høringssvaret at forhandlerne af nye biler, og udvælgelsen heraf, intet har at gøre med autorisationsordningen for reparatører.

78. Det er Konkurrencestyrelsens opfattelse, at de to ordninger i høj grad er forbundne. Af de 72 autoriserede reparatører i Danmark, er de 54 tillige autoriserede forhandlere, mens det altså kun er de 18 der ikke er det.

79. En autoriseret forhandler kan opsiges med to års varsel – eller med et års varsel, i tilfælde af en gennemgribende reorganisering af netværket[29]. Hvis en forhandler opsiges, mister han muligheden for den indtægt der hidrører fra salget af biler. Herudover mister han den direkte adgang til nye eftermarkedskunder, idet en stor andel af bilkøbere får serviceret og repareret deres bil, der hvor de har købt den.

80. Til illustration af betydningen af indtjeningen fra eftermarkedet, nævner McKinsey rapport fra 2003, at bilfabrikkerne tjener mere end *dobbelt* så meget på at sælge reservedele som på at sælge nye biler[30]. Forholdet må antages at være endnu mere skævt i Danmark som følge af afgiftsforholdenes prispåvirkning.

81. De 54 autoriserede Škoda-reparatører, der tillige er autoriserede forhandlere, har således en åbenbar interesse i ikke at komme på kant med Škoda-importøren.

82. Hvad angår de autoriserede reparatører, så har de en åbenbar interesse i at bevare deres autorisation som Škoda-reparatører. Autorisationen giver ret til at markedsføre sig med brug af Škodas varemærker, og den giver adgang til at udføre reparationer omfattet af garanti, gratis service og tilbagekaldelser (ydelser, som importøren betaler for). Herudover giver autorisationen også en væsentlig bedre stilling på markedet for reparation af nye biler (0-4 år gamle), idet ejere af nye biler, der selv skal betale for reparationen, hovedsageligt får foretaget denne på et autoriseret værksted[31]. Når der er tale om forsikringsdækket arbejde, bliver reparationen ligeledes i størstedelen af tilfældene foretaget på et autoriseret værksted[32]. Autoriserede reparatører reparerer således først og fremmest biler af det pågældende mærke, og vil derfor miste det meste af deres kundekreds, hvis de mister deres autorisation.

83. Autoriserede reparatører kan ikke opsiges, så længe de opfylder de objektive, saglige kriterier, fastlagt af importøren[33]. Kontrakten kan dog hæves, hvis der er tale om væsentlig misligholdelse. En sådan ophævelse vil i overensstemmelse med det ovenfor anførte medføre et tab af goodwill. Den goodwill skal genopbygges, mere eller mindre fra bunden, hvis ophævelsen senere viser sig at have været uberettiget.

84. Det er derfor ikke ualmindeligt, at reparatører agerer som om de i praksis er udsat for et pres, som de burde være beskyttet imod. Eksempler på det er Konkurrencerådets afgørelse af 21. juni 2000 fastholdt ved Konkurrenceankenævnets kendelse af 31. maj 2001 om Pradan Auto Imports

auditering af reservedelslagre og Konkurrencerådets afgørelse af 25. maj 2005 – Bertelsen Bilers klage over Toyota Danmark A/S[34].

85. Motorkøretøjsforordningens indførelse er en konsekvens af, at erfaringerne med selve autobranchen har vist et behov for strengere regler end de generelle regler for vertikale aftaler i Kommissionens Forordning (EF) nr. 2790/1999[35]. Autoriserede reparatører og forhandlere står således generelt svagere i forholdet til importøren, end aftagere gør generelt i andre vertikale samhandelsforhold.

86. Det fremgår af Kommissionens begrundede forslag til ændring af direktiv 98/71 om mønsterbeskyttelse, at en ophævelse af mønsterbeskyttelsen på reservedele (ydre dele) ifølge Kommissionens opfattelse på sigt vil medføre et mere dynamisk marked og dermed en forbedret konkurrencesituation. Kommissionen påpeger dog, at selv på liberaliserede markeder som eksempelvis Det Forenede Kongerige, har producenterne indtil [16/09/2004] bibeholdt 95% af hovedmarkedet for karrosseridele. Kommissionen er af den holdning, af mønsterbeskyttelsen er en medvirkende årsag til producenternes (og dermed importørernes) fastholdelse af deres monopolstilling på den relevante del af eftermarkedet.

87. Pradan Auto Import A/S har derfor en dominerende stilling på markedet for originale Škoda-reservedele i Danmark. Dels fordi de har en dominerende stilling på markedet generelt, med en markedsandel på 77,4%, og dels fordi de på en række områder har et monopol, enten i kraft af mønsterbeskyttelse, eller i kraft af eksklusivaftaler med producenten. Disse monopoler vil også eksistere, hvis markedet afgrænses bredere, som markedet for originale reservedele og dele af tilsvarende kvalitet. I den forbindelse bemærkes det, at mange dele kun produceres i en original udgave[36]. Pradan Auto Import A/S´s handlinger skal derfor vurderes i forhold til konkurrencelovens § 11.

Beskrivelse af adfærden

88. Pradan har oplyst at: ”[...] den faste rabat suppleres af kampagnebestemte ekstrarabatter, der ydes på baggrund af det samlede køb af reservedele, i et givet kvartal. Den seneste ekstrarabatkampagne er beskrevet i vedlagte ”Reservedelsinformation nr. 32/04” af 3. maj 2004”.

89. Pradan uddybede efterfølgende, at ekstrarabat-”kampagnen”, uden undtagelse var blevet iværksat hver tredje måned siden 1. januar 2002 og således reelt havde løbet kontinuerligt siden[37]. Det rabatsystem der klages over har som minimum fungeret siden 1. januar 2002. Et nyt rabatsystem, fælles for alle SMC´s fire mærker (Audi, VW, Seat og Škoda) trådte i kraft pr. 17. september 2004. SMC bestrider at indklagede system var ulovligt. Det er derfor relevant at få vurderet det indklagede system, for at få fastlagt retsstillingen på området.

Købsmålsrabatten

90. ”Ekstrarabatkampagnen” var bygget op omkring en *købsmålsrabat*. Hvis reparatøren opnåede hans købsmål, udbetaltes et ”markedsføringstilskud” på 5 % netto af det totale køb i det relevante kvartal. Hvis forhandleren var Škoda ISO certificeret servicepartner steg markedsføringstilskuddet til 6 %. Alle Škoda-forhandlere er nu ISO-certificerede[38].

91. Herudover gav opfyldelsen af købsmålet mulighed for at få udbetalt en "*ekstrarabat*" (altså "ekstra" i forhold til "ekstrarabatkampagnen") på såkaldte servicedele. Servicedele omfattede ifølge rabatinformationen varegrupperne B, C, D, F og N; men i praksis kunne Pradan ikke udskille salget af "servicedele", så dette salg blev ansat til 35 % af det samlede salg. Rabatten blev altså givet på 35 % af det samlede køb – uden at 35% af det samlede køb nødvendigvis kunne henføres til køb af disse dele.

92. Ekstrarabatsystemet var i hele perioden bygget op om trinvise rabatstigninger fra 1 – 5 %. Grænsebeløbene har dog ændret sig lidt. Til illustration anføres satserne for perioden 1. januar 2002 – 31. marts 2002 og for perioden 1. april 2004 – 30. juni 2004:

Tabel 1: Pradans trinvise ekstrarabat

1. januar 2002 – 31. marts 2002	**1. april 2004 – 30 juni 2004**	
à 119.000	75.001 – 127.000	1 % ekstrarabat
119.001 – 176.000	127.001 – 188.000	2 % ekstrarabat
176.001 – 232.000	188.001 – 248.000	3 % ekstrarabat
232.001 – 290.000	248.001 – 310.000	4 % ekstrarabat
290.001 à	310.001 à	5 % ekstrarabat

93. Den angivne ekstrarabat blev ydet på det beskrevne interval. Havde en reparatør eksempelvis købt reservedele for 570.000 kr. i kvartalet 1. april 2004 til 30. juni 2004 blev købet af "servicedele" ansat til 199.500 kr. (35 % af 570.000). Så ville der blive udbetalt 3 % rabat på de 11.499 kr. der oversteg 188.001 kr., der ville blive udbetalt 2 % rabat på den del af købet der lå mellem 127.001 kr. og 188.000 kr., og der ville blive udbetalt 1 % rabat på den del af købet der lå mellem 75.001 kr. og 127.000 kr.

94. Det er et afgørende element af vurderingen af købsmålsrabatten i forhold til § 11, at købsmålet skulle være opfyldt, for at man kunne komme i betragtning til denne "ekstrarabat".

95. Som en sidste konsekvens af købsmålets opnåelse, udbetaltes *yderligere 3 % ekstrarabat* af det totale merkøb (den del der oversteg købsmålet).

96. Købsmålets opnåelse gav altså tre fordele:

1. Ret til 5 % eller 6 % "markedsføringstilskud" af nettokøbet i det indeværende kvartal.
2. Ret til "ekstrarabat" på servicedele – trinvist stigende med op til 5 % rabat på sidste del af købet.
3. Ret til 3 % yderligere rabat (altså samlet 8 % eller 9 %) på den del af købet, der oversteg købsmålet.

Købsmålets fastsættelse

97. Købsmålet fastsattes således: For de servicepartnere der i perioden 1. oktober (to år før) til 30. september (året før) havde opnået min. 90 % af landsgennemsnit i køb pr. bil i 5 års vognparken, fastsattes købsmålet som en ¼ af det realiserede køb i perioden med et fradrag på 10 % og et prisstigningstillæg på 3,5 %.

98. Reelt skulle man altså i det indeværende kvartal købe mindst lige så meget, som man købte i et gennemsnitligt kvartal året før – minus 10 % + 3,5 %.

99. For de servicepartnere, der i samme periode **ikke** havde opnået min. 90 % af landsgennemsnit i køb pr. bil i 5 års vognparken, fastsattes købsmålet som en ¼ af det realiserede køb i perioden (et kvartal) med et prisstigningstillæg på 3,5 %.

100. De skulle altså købe mindst lige så meget, som de købte i et gennemsnitligt kvartal året før - plus 3,5 %[39].

101. "5 års vognparken" opgjordes på baggrund af statistikker fra brancheforeningen De Danske Bilimportører og omfattede alle biler af mærket Škoda, der var indregistreret første gang i Danmark i de 5 år, der lå forud for den valgte referencedato. Det samlede antal Škoda-biler i denne "5 års vognpark" var med henblik på Pradan´s beregninger efterfølgende blevet fordelt mellem de autoriserede Škoda-service-partnere på baggrund af den enkelte servicepartners geografiske område, som var tildelt den enkelte servicepartner (og forhandler) i de kontrakter, der udløb pr. 30. september 2003. "Landsgennemsnittet i køb pr. bil i 5 års vognparken" var således blevet beregnet ved at dividere det samlede reservedelsindkøb foretaget hos Pradan med det samlede antal biler i "5 års vognparken" på landsplan. Den enkelte autoriserede servicepartners gennemsnitlige reservedelsindkøb pr. bil i "5 års vognparken" beregnedes på samme måde ved at dividere den enkeltes samlede reservedelsindkøb i perioden hos Pradan med den del af "5 års vognparken", der var registreret i det område, der indtil udgangen af september måned 2003 var den enkelte servicepartners tildelte geografiske område.

102. Købsmålsrabatten havde altså til formål at sikre, at Pradan skulle levere 90 – 100 % af den mængde reservedele Pradan havde leveret året før. At dømme efter den tilfredshed med indkøb og rabatudbetalinger, som Pradan selv gav udtryk for i deres breve til reparatørerne, havde købsmålsrabatten den ønskede effekt. Det var derfor stort set umuligt for alternative leverandører at komme til at levere Škoda-reservedele til de autoriserede reparatører.

103. Det anføres i høringssvaret, at det ikke har været umuligt for alternative leverandører at komme til at levere Škoda-reservedele til de autoriserede reparatører, med henvisning til at tabel 1 (ovenfor) viser, at Pradans markedsandel på originale reservedele "kun" er 77,4 %.

104. Til dette bemærker Konkurrencestyrelsen, at de originale reservedele Pradan har solgt, udelukkende er solgt til de autoriserede reparatører, mens de originale reservedele solgt af de alternative leverandører primært er solgt til uautoriserede reparatører. Pradans andel af salget af reservedele til de autoriserede reparatører må derfor lægges til grund at ligge væsentligt højere end 77,4 %.

Vurdering

105. En virksomheds ydelse af rabat og bonus vil som oftest være udtryk for en ensidig handling fra virksomhedens side og vurderes derfor efter konkurrencelovens § 11. I det følgende vil Pradans ekstrarabatsystem derfor blive vurderet i forhold til konkurrencelovens § 11.

106. En købsmålsrabat, som den Pradan har praktiseret, er egnet til at lukke adgangen til markedet. De autoriserede reparatører er blevet ansporet til at foretage hele deres indkøb hos Pradan. Det er

sket ved, at man på baggrund af deres hidtidige omsætning har fastsat købsmål, som udgjorde enten 90 eller 100 % (i begge tilfælde + 3,5 %) af deres køb hos Pradan i en tilsvarende periode året før. Et sådant system gør det meget vanskeligt for en alternativ leverandør at konkurrere på en del af det samlede salg, da den rabat den alternative leverandør yder, skal modsvare den rabat reparatøren kunne have fået på det *samlede* salg.

107. Følgende eksempel kan illustrere bindingen: En autoriseret reparatør (som har opnået ISO certificering som servicepartner) købte i perioden 1. oktober 2002 til 30. september 2003 reservedele for 3,9 mio. kr. I eksemplet antages, at han dermed opfyldte kravet om at opnå minimum 90 % af landsgennemsnittet i køb pr. bil i 5 års vognparken.

108. Hans købsmål i indeværende kvartal er derfor fastsat til ¼ af 3,9 mio.kr. minus 10% + prisstigningstillægget på 3,5%: 3.900.000 kr. x 0,25 x 0,9 x 1,035 = 908.212,50 kr.

109. Han har indkøbt for 800.000 kr. og overvejer nu at foretage indkøb for 108.212,50 kr. for at opnå købsmålet. Gør han det, vil det udløse et "markedsføringstilskud" på 6 % af 908.212,50 kr.: 54.492,75 kr.

110. Før købet udgør hans køb af "servicedele" 35% af 800.000 kr. (jf. rabatbetingelserne), nemlig 280.000 kr. Han er ikke berettiget til nogen rabat på dette køb, da han ikke har opnået købsmålet. Foretager han ekstrakøbet, så købsmålet opnås, udgør hans køb af "servicedele" 35 % af 908.212,50 kr. hvilket er 317.874,40. Han er så berettiget til følgende ekstrarabat (jf. tabel 2):

1 % af 51.999 (interval	:	519,99 kr.
2 % af 60.999 (interval	:	1219,98 kr.
3 % af 59.999 (interval	:	1799,97 kr.
4 % af 61.999 (interval	:	2479,96 kr.
5 % af 7873,4 (interval	:	393,67 kr.
I alt	:	6413,57 kr.

111. Indkøbet for 108.212,50 kr. udløser altså en "ekstrarabat" på 6413,57 kr. Samlet udløser indkøbet på 108.212.50 kr. en udbetaling fra importøren på 60.906,32 kr. (54.492,75 + 6.413,57).

112. Hvis en alternativ leverandør skulle konkurrere om dette salg, skulle han yde en rabat på 56 % - for bare at matche prisen. Reparatøren har så stadig det problem, at han skal nå hans købsmål, hvis han året efter vil have mulighed for at opnå rabat ved 90 % i stedet for 100 % af årets købsmål.

113. De vilkår er umulige for de alternative leverandører at konkurrere med. Rabatsystemet har således objektivt til formål, at Pradan fastholder deres meget store andel af salget til de autoriserede reparatører.

114. Det anføres i høringssvaret, at indklagede ikke er enig med styrelsen i, at virkningerne af rabatsystemet er så dramatiske, som illustreret af styrelsen ovenfor.

115. Styrelsen har med eksemplet forsøgt at illustrere, at konkurrencen på marginalkøbet udelukkes. Pradan er i forvejen sikret et meget stort salg til reparatørerne, bl.a. grundet deres eneret til at levere dele til garanti, gratis service og reparation, og grundet mønsterbeskyttelsen af nogle dele. Mange nye dele vil også kun kunne leveres gennem det autoriserede netværk, da de dels er så nye, at de ikke er blevet kopierede endnu, og dels fordi bilproducenten har en eksklusivaftale med reservedelsproducenten (som er underleverandør ved fremstillingen af bilen).

116. Det er derfor kun på marginalkøbet der kan opstå konkurrence. Den konkurrence forvrides eller fjernes helt af det rabatsystem Pradan har anvendt.

117. Herudover medfører systemet også prisdiskriminering af samhandelspartnere, som har indflydelse på konkurrencen mellem disse. En reparatør kan eksempelvis opnå en meget stor rabat ved køb for X kroner, hvis dette beløb ligger over hans købsmål, idet han får markedsføringstilskuddet, ekstrarabatten og evt. 3 % ekstrarabatten for den del af købet, der ligger over hans købsmål, mens en anden reparatør ingen rabat får på et køb for X kroner, fordi hans købsmål var større end X.

118. Det er et misbrug af dominerende stilling i strid med § 11, stk. 3, nr. 3, når en virksomheds rabat- og bonusordninger hindrer konkurrenters adgang til markedet ved at afskære disse fra at komme i kontakt med den dominerende virksomheds kunder, og ikke har sparede omkostninger som grundlag.

119. Sådanne rabatter tager sigte på at gøre det mest muligt attraktivt for den dominerende virksomheds kunder at foretage samtlige af deres indkøb hos virksomheden. Det problematiske – set ud fra en konkurrenceretlig vinkel – i ydelsen af sådanne rabatter er kundebindingseffekten og dermed afskærmning af konkurrencen, idet den dominerende virksomheds position yderligere forstærkes. Typiske eksempler herpå er loyalitetsrabatter som dem Pradan her har anvendt (også kaldet troskabsrabatter), som ydes netop med det formål at tilskynde af, at kunden foretager alle eller betydelige dele af sine indkøb hos den dominerende virksomhed.

120. En konkurrent, som ønsker at dække en eventuel mindre del af den pågældende kundes behov, vil ikke kunne nøjes med at yde en rabat, der procentmæssigt svarer til loyalitetsrabatten, men vil skulle yde en uforholdsmæssig højere rabat for, at kunden overhovedet skulle fatte interesse for konkurrenten – taget i betragtning, at kunden kan risikere at miste loyalitetsrabatten, som netop er baseret på, at kunden foretager indkøbene hos den dominerende virksomhed. For konkurrenten vil ydelsen af en sådan rabat for en uforholdsmæssig lille mængde være aldeles urentabelt"[40].

Referenceperioden

121. I praksis har referenceperiodens længde haft indflydelse på vurderingen af, hvor problematisk et rabatsystem er blevet anset for at være. Ved en referenceperiode på tre måneder vil der kun kunne gribes ind overfor relativt højere rabatter, end hvis referenceperioden var eksempelvis et år[41].

122. Det anføres i høringssvaret, at forordning 1400/2002 (Motorkøretøjsforordningen) ikke er et udslag af, at der stilles særligt skrappe krav til aktørerne i motorkøretøjsbranchen. 1400/2002 er udstedt som en gruppefritagelsesforordning, fordi Kommissionen i 2002 fortsat vurderede, at helt særlige forhold gjorde sig gældende inden for motorkøretøjsbranchen. Så særlige er disse forhold, at

konkurrencebegrænsninger der ellers ville være forbudt efter Traktatens artikel 81, alligevel må tillades.

123. Konkurrencestyrelsen bemærker hertil, at de generelle regler for vertikale aftaler er beskrevet i den generelle gruppefritagelse for sådanne aftaler i forordning (EF) nr. 2790/1999. Kommissionen besluttede imidlertid på baggrund af erfaringer indsamlet indenfor motorkøretøjsbranchen, at der inden for denne branche var behov for strengere regler end bestemmelserne i Kommissionens forordning (EF) nr. 2790/1999[42]. Af Motorkøretøjsforordningen fremgår det: *"[…] at der inden for denne branche er behov for regler, som er strengere end bestemmelserne i Kommissionens forordning (EF) nr. 2790/1999 af 22. december 1999 om anvendelse af EF-traktatens artikel 81, stk. 3, på kategorier af vertikale aftaler og samordnet praksis*"[43].

124. Motorkøretøjsforordningen er således et udslag af, at der stilles strengere krav til aktørerne i motorkøretøjsbranchen.

125. Det er på ingen måde udelukket at gribe ind overfor loyalitetsrabatter med en referenceperiode på tre måneder, især ikke når der er tale om marginale købsmålsrabatter af en størrelse som i denne sag. I dom afsagt af Retten i Første Instans, *Irish Sugar*[44] blev et rabatsystem med en referenceperiode på tre måneder fundet at være et misbrug af dominerende stilling[45]. Retten lagde i sin afgørelse vægt på, at *"[…] Rabatten er ikke baseret på nogen økonomisk ydelse, der begrunder denne fordel, men tilsigter at fjerne eller begrænse køberens frie mulighed for at vælge forsyningskilder og blokere for andre leverandørers adgang til markedet"* ***[46]***. Herefter henviser Retten til dommens præmis 114, hvori der henvises til *Michelin*-dommen[47] (præmis 73) og *Hoffmann-La Roche*-dommen[48] (præmis 90). Af *Irish Sugar* kan derfor udledes, at gældende praksis omkring ulovlige rabatter og misbrug af dominerende stilling kan anvendes fuldt ud - også ved referenceperioder på tre måneder.

126. Endelig er det værd at bemærke, at de negative konsekvenser af ikke at opnå købsmålet, kan mærkes i langt mere end tre måneder. "Købsmålet" skal ganske vist opnås for perioder af tre måneder ad gangen; men hvorvidt købsmålet rent faktisk opnås, har indflydelse på rabatmulighederne et helt år, idet købsmålet – som ovenfor anført – fastsættes til 90 % *eller* til 100 % af det foregående års køb, alt efter om man i referenceåret før opnåede min. 90 % af landsgennemsnittet.

127. Det anføres i høringssvaret, at den praksis Konkurrencestyrelsen henviser til i nærværende notat (dansk såvel som EU-praksis) ikke er særlig velegnet til at udgøre et grundlag for vurderingen af det af Pradan anvendte rabatsystem.

128. Det anføres i høringssvaret, at købsmålsberegningen har været gennemsigtig og letpåvirkelig, og at rabatsystemet derved ikke har haft nogen loyalitetsskabende effekt.

129. Det er Konkurrencestyrelsens opfattelse, at købsmålsberegningen ikke var gennemsigtig, men tværtimod egnet til at skabe en sådan grad af forvirring og usikkerhed, at det eneste der har fremstået som klart og sikkert var, at det at samle sine køb hos Pradan var en fornuftig ide.

Dansk praksis

Skandinavisk Motor Co. A/S.

130. Af relevant dansk praksis kan nævnes Konkurrenceankenævnets kendelse af 18. august 2003 i sag j.nr. 02-171.944, Skandinavisk Motor Co. A/S (SMC) mod Konkurrencerådet. Her blev SMC kendt skyldige i misbrug af dominerende stilling i strid med konkurrencelovens § 11, for at have anvendt et rabatsystem, der havde store ligheder med det, som Pradan Auto Import A/S har anvendt.

131. SMC havde bl.a. implementeret en købsmålsrabat. Forhandlerne fik en rabat på [...] % af det totale reservedelskøb i kvartalet, hvis forhandlerens totale reservedelskøb oversteg købsmålet.

132. Købsmålet blev beregnet som forhandlerens køb i samme kvartal året før med et fradrag på 25 % og et prisstigningstillæg på 2,3%[49].

133. Til sammenligning var Pradans system væsentlig mere restriktivt, idet der kun for nogles vedkommende gives et fradrag i købsmålet, og da kun på 10%. Yderligere udgør prisstigningstillægget for Pradans vedkommende 3,5%.

134. Konkurrenceankenævnet stadfæstede i sin kendelse Konkurrencerådets afgørelse, hvorefter SMC´s rabatsystem udgjorde et misbrug af dominerende stilling, idet rabatsystemet tilsigtede, at forhandlerne foretog samtlige eller hovedparten af deres indkøb af reservedele hos SMC, og dermed hindrede alternative reservedelsleverandørers adgang til kunderne, jf. konkurrencelovens § 11, stk. 1, jf. § 11, stk. 3, nr. 1.

EU-praksis

Michelin

135. Fra EU-praksis er blandt andet *Michelin*-sagen[50] af relevans. Domstolen stadfæstede Kommissionens beslutning om, at Michelin havde overtrådt Traktatens art. 86 (82) ved at binde forhandlerne til sig ved hjælp af rabatter, der byggede på salgsmål[51]. Selvom forskellen i rabatsatserne ved gennemførsel af maksimumssalgsmålet og manglende gennemførsel af minimumssalgsmålet var meget beskedne (mellem 0,2 pct. og 0,4 pct.), førte systemet alligevel til, at forhandlerne blev udsat for et betydeligt pres for at opnå Michelins salgsmål[52]. I forhold til Pradans rabatsystem er det værd at bemærke, at Pradans købsmålsrabat er mellem 12,5 og 30 gange *større* end Michelins (5 % / 0,4 % hhv. 6 % / 0,2 %).

136. EF-Domstolen udtalte i Michelin-sagen, at "vedrørende anvendelsen af artikel 86 (82) på en rabatordning, der bygger på salgsmål, skal først bemærkes, at artikel 86 (82) med det deri indeholdte forbud mod misbrug af dominerende stilling på markedet […] er rettet mod de former for adfærd, som er egnet til at påvirke strukturen på et marked, hvor der netop som følge af den omhandlede virksomheds tilstedeværelse foregår en mindre stærk konkurrence, og som skaber hindringer for opretholdelsen eller en skærpelse af den konkurrence, der stadig findes på markedet, idet der anvendes metoder, der adskiller sig fra, hvad der må anses for normalt i forbindelse med erhvervsdrivendes udbud af varer og tjenesteydelser".[53]

137. Kommissionen – hvis afgørelse blev opretholdt af EF-domstolen - udtalte i sin behandling af sagen, at den fremover ville kræve:

138. "… at ethvert rabatsystem, som NBIM anvender for nye dæk til lastvogne og busser, osv. bør være udformet på en sådan måde, at der, bortset fra kortfristede foranstaltninger, ikke ydes nogen

rabat, som ikke står i direkte forbindelse med en faktisk formindskelse af producentens omkostninger; godtgørelsen til forhandlerne af Michelin-dæk skal svare til de funktioner, de faktisk udøver, og de tjenesteydelser, de faktisk præsterer, og som mindsker producentens byrder…" [54]

Virgin/British Airways

139. Kommissionens afgørelse i denne sag blev opretholdt ved Retten i Første Instans[55]. Kommissionen fastlagde følgende princip, efter en gennemgang af Domstolens domme i *Hoffmann-la Roche*[56]og *Michelin*[57]:

140. "…en dominerende udbyder kan yde rabatter, der har relation til en effektivitetsgevinst, f.eks. rabatter ved afgivelse af store ordrer, der giver udbyderen mulighed for at producere store partier af sit produkt, men at der ikke må gives rabatter eller andre incitamenter for at styrke loyaliteten, dvs. for at hindre, at aftageren foretager indkøb hos en konkurrent til den dominerende udbyder. […] Tilsammen fastslår de to domme, at en dominerende virksomhed kun må yde rabatter som modydelse for effektivitetsgevinster og ikke som modydelse for loyalitet, og de fastslår desuden, at de pågældende to rabatordninger er af den type, der belønner loyalitet snarere end effektivitet. …"

141. Praksis på området er, at dominerende firmaer må tilbyde rabatter, som modydelse for effektivitetsgevinster som det dominerende firma selv har, og som står i forhold hertil. Rabatsystemer må ikke være loyalitetsfremmende eller have anden kundebindende effekt. Dominerende firmaer må ikke bruge disse rabatformer til at fastholde kunder eller på anden måde lukke markedet for nye konkurrenter.

Konklusion

142. Pradan har en meget stærk, dominerende stilling på det relevante marked. Dels i kraft af deres markedsandel, dels i kraft af deres samhandelsforhold og status som autorisationsgiver til en meget stor del deres potentielle kunder.

143. Pradan har udviklet og opereret et rabatsystem, som har haft til formål at fastholde deres markedsandel og dermed holde evt. konkurrenter ude af markedet.

144. Rabatsystemet er købsmålsbestemt og er baseret på Pradans årlige salg af reservedele fordelt på antallet af indregistrerede Škoda-biler i Danmark gennem de seneste fem år. Her er de solgte reservedelskvoter fordelt på de enkelte reparatører. Rabatsystemet præmierer herefter de reparatører, der indkøber en sådan mængde, at Pradans stilling på markedet fastholdes. De reparatører, der ikke indkøber en sådan mængde, skal øge deres indkøb året efter, for at kvalificere sig til rabatten.

145. Opnås købsmålet, belønnes man udover købsmålsrabatten med muligheden for "ekstrarabat" og "merkøbsrabat". Disse rabatter er ikke i sig selv ulovlige; men deres betydning for loyalitetsvirkningen af den ulovlige købsmålsrabat, skal medtages i vurderingen.

146. Den samlede rabat, som købsmålets opnåelse og evt. ekstrarabat og merkøbsrabat udløser, er af en sådan størrelse, at det ikke er realistisk for konkurrenter at kunne konkurrere på marginalkøb. En helt ny markedsaktør skal således med det samme overtage hele salget. Det er ikke realistisk på et normalt marked – og slet ikke på et marked hvor aftagerne er så bundet til konkurrenten som

tilfældet er med autoriserede reparatører og bilimportører. At overtage hele salget umuliggøres yderligere af, at reparatørerne er forpligtede til at indkøbe reservedele fra importøren til brug ved reparationer dækket af garanti, gratis service og tilbagekaldelser.

147. Pradans rabatsystem har således haft til formål at fastholde Pradans markedsandel, og holde nye aktører ude af markedet.

148. Det kan konkluderes, at Pradan Auto Import A/S (nu Skandinavisk Motor Co. A/S) har misbrugt selskabets dominerende stilling, jf. konkurrencelovens § 11, på markedet for originale Škoda-reservedele ved anvendelse af en række ikke-omkostningsbetingede rabatformer. Misbrugets formål har været at fastholde Pradan Auto Import A/S´ meget store, dominerende markedsandel, ved at lukke tilgangen til markedet for alternative reservedelsleverandører.

Afgørelsen er indbragt for Konkurrenceankenævnet den 20. december 2005.

---

[1] Herefter: ”SMC-sagen”.
[2] 23. april 2004.
[3] Sammen med Skanco A/S, der er ansvarlig for importen af SEAT.
[4] Indtil 1. maj 1999 var Pradan Auto Import A/S 100\% ejet af Nichri Holding & Finans A/S, der tillige ejer Hyundai Bil Import A/S, Honda Auto Import A/S, BMW Import A/S, Chrysler Import Danmark A/S og Nordic Car Import A/S (Nic. Christiansen Gruppen).
Hele aktiekapitalen i Pradan Auto Import A/S blev den 1. maj 1999 erhvervet af Semler Holding A/S, der i forvejen for 100\% ejer Skandinavisk Motor Co. A/S.
[5] Konkurrencerådets afgørelse af 28. november 2001, Opel Danmarks rabatsystem. Sagen omhandlede et nyt rabatsystem som Opel Danmark fik godkendt af Konkurrencerådet, efter at have været i dialog med Konkurrencestyrelsen om udformningen heraf. Opels tidligere rabatsystem mente styrelsen havde været i strid med konkurrencelovens § 11.
[6] Jf. pkt. 51 i Rådets afgørelse i Opel-sagen.
[7] Konkurrenceankenævnets afgørelse af 18. august 2003, i sag j.nr. 02-171.944.
[8] Konkurrencerådets afgørelse af 19. juni 2002 pkt. 42 – 44 og pkt. 57 – 62. Rådets afgørelse blev stadfæstet af ankenævnet, ved kendelse af 18. august 2003.
[9] Kommissionens forordning (EF) art. 1, stk. 1, litra t): " originale reservedele" : reservedele, som kvalitetsmæssigt svarer til de komponenter, der bruges til samling af et motorkøretøj, og som fremstilles efter motorkøretøjsproducentens specifikationer og produktionsstandarder for fremstilling af komponenter eller reservedele til det pågældende motorkøretøj. Dette omfatter reservedele, der fremstilles på samme produktionsanlæg som disse komponenter. Medmindre der føres bevis for det modsatte, antages det, at dele udgør originale reservedele, hvis reservedelsproducenten certificerer, at reservedelene kvalitetsmæssigt svarer til de komponenter, der bruges til samling af det pågældende køretøj og er fremstillet efter motorkøretøjsproducentens specifikationer og produktionsstandarder.
[10]Kommissionens forordning (EF) art. 1, stk. 1, litra u): " reservedele af tilsvarende kvalitet" : udelukkende reservedele, der fremstilles af en virksomhed, som på et hvilket som helst tidspunkt kan certificere, at de pågældende dele kvalitetsmæssigt svarer til de komponenter, der bruges eller blev brugt til samling af det pågældende motorkøretøj.
[11] ”Originale reservedele” blev tidligere forstået som reservedele, leveret af den autoriserede importør (bilimportøren). I kommissionens forordning 1400/2002, art. 1, stk. 1, litra t, defineres

originale reservedele nu bredere: ”" originale reservedele" : reservedele, som kvalitetsmæssigt svarer til de komponenter, der bruges til samling af et motorkøretøj, og som fremstilles efter motorkøretøjsproducentens specifikationer og produktionsstandarder for fremstilling af komponenter eller reservedele til det pågældende motorkøretøj. Dette omfatter reservedele, der fremstilles på samme produktionsanlæg som disse komponenter. Medmindre der føres bevis for det modsatte, antages det, at dele udgør originale reservedele, hvis reservedelsproducenten certificerer, at reservedelene kvalitetsmæssigt svarer til de komponenter, der bruges til samling af det pågældende køretøj og er fremstillet efter motorkøretøjsproducentens specifikationer og produktionsstandarder”.
[12] I kommissionens forordning 1400/2002, art. 1, stk. 1, litra t, defineres ”reservedele af tilsvarende kvalitet” således: ”" reservedele af tilsvarende kvalitet" : udelukkende reservedele, der fremstilles af en virksomhed, som på et hvilket som helst tidspunkt kan certificere, at de pågældende dele kvalitetsmæssigt svarer til de komponenter, der bruges eller blev brugt til samling af det pågældende motorkøretøj.”
[13] Som defineret i forordning 1400/2002, art. 1, stk. 1, litra t.
[14] Som defineret i forordning 1400/2002, art. 1, stk. 1, litra t.
[15] De relevante tal er alle indhentet fra parterne selv.
[16] Styrelsen anfører dog, at selv hvis markedet afgrænses bredere, så en del eller hele omsætningen af reservedele af tilsvarende kvalitet medregnes, herunder også de dele der reelt er beregnet på brug i biler af andre mærker (eks. Audi, Seat, VW) så vil Pradans markedsandel udgøre *mindst* 50 % - og således stadig være så stor, at dominerende stilling foreligger.
[17] **Danmark**, Cypern, Estland, Finland, Frankrig, Litauen, Malta, Polen, Portugal, Slovakiet, Slovenien, Sverige, Tjekkiet, Tyskland og Østrig.
[18] Forsikringsselskaberne har en betydelig interesse i omkostningerne til reservedele, da prisen på reservedele påvirker forsikringspræmien for kunderne.
[19] ”Spare Parts Price Survey at 1 January 2004”, udarbejdet af Comité Européen des Assurances. Tilsvarende tal for 2005 ligger endnu ikke klar.
[20] Kilde: Konkurrencstyrelsen undersøgelse ”Aftaler og priser på aftaleområdet”, 2001 – særligt p. 67 ff.
[21] Pkt. 62 i Rådets afgørelse.
[22] Pkt. 53 i Rådets afgørelse.
[23] Pkt. 101 i Rådets afgørelse.
[24] Hoffmann-La Roche mod Kommissionen, sag 85/76, Saml. 1979 side 00461.
[25] Kommissionens beslutning af 19. december 1990, Soda – Solvay, EFT. NR L 152 af 15/06/1991, pkt. 41.
[26] Disse kriterier er som hovedregel meget omkostningskrævende at opfylde, og det er meget sjældent at en reparatør der ikke tillige er autoriseret forhandler eller i det mindste autoriseret reparatør for et andet mærke, bliver autoriseret reparatør.
[27] Kommissionens forordning (EF) nr. 1400/2002, om anvendelse af traktatens artikels 81, stk. 3, på kategorier af vertikale aftaler og samordnet praksis inden for motorkøretøjsbranchen. Jf. forordningens præambel nr. 2, er den blevet indført fordi der inden for autobranchen er behov for regler, der er strengere end bestemmelserne i Kommissionens forordning (EF) nr. 2790/1999 af 22. december 1999 om anvendelse af EF-traktatens artikel 81, stk. 3, på kategorier af vertikale aftaler og samordnet praksis. Af samme årsag er forordning 1400/2002 strengere end den foregående på området – nr. 1475/1995.
Forordningen regulerer bl.a. samhandelsforholdet mellem de nationale bilimportører og deres autoriserede reparatører og forhandlere. Herudover fastlægger den i hvilket omfang uautoriserede reparatører skal have adgang til tekniske oplysninger, værktøj, testudstyr og lignende.

[28] Ankenævnets kendelse af 17. maj 2002 i sag j.nr. 01-44.406 LK A/S mod Konkurrencerådet.
[29] Herudover kan en forhandlerkontrakt hæves i tilfælde af væsentlig misligholdelse, i overensstemmelse dansk rets almindelige regler.
[30] McKinsey Quarterly 2003 number 1.
[31] 80 % ifølge en undersøgelse baseret på Autoindex 2004. 16.000 danske bilister blev gennem Jubii´s internetportal spurgt: "Hvor stor en del af din service og reparationer køber du fra et autoriseret værksted". Besvarelserne er blevet sammenholdt med AC Nielsens database "Bilmonitor" for at kontrollere, at der er tale om et repræsentativt udsnit.
[32] Konkurrencestyrelsens rundspørge til forsikringsselskaberne, november-december 2004 viste, at ca. 70 % af alle reparationer på nye biler (0-4 år gamle) foretages på autoriserede værksteder. Hovedparten af alle danske forsikringsselskaber blev spurgt – Tryg, ALKA, Fair og If var i stand til at svare.
[33] Jf. Motorkøretøjsforordningens art. 3, stk. 1.
[34] Pt. under behandling ved Konkurrenceankenævnet.
[35] Jf. Motorkøretøjsforordningens præambel, pkt. 1-3.
[36] Jf. pkt. 39-40 ovenfor.
[37] Pradan oplyste samtidig, at et nyt system var planlagt til at træde i kraft 1. juli 2004, og ville træde i kraft senest 1. oktober 2004. Det trådte i kraft 17. september 2004.
[38] Ved ISO-certificering menes "*… i henhold til Škoda Auto´s definerede normer…".* Alle "blivende forhandlere" skulle være tilmeldt ISO-processen den 1. oktober 2003 og have gennemført certificering absolut senest 30. september 2004.
[39] For at få udbetalt markedsføringstilskud og ekstrarabat, skal servicepartneren nu – i den seneste kampagne - som minimum have købt reservedele for et nettobeløb på 75.000 kr. (og have opnået købsmålet). Tidligere skulle man blot opfylde købsmålet.
[40] Jf. bl.a. Kirsten Levinsen (2. udgave), s. 369, Richard Whish (4. udgave) s. 639 ff., og Andreas Christensen m.fl. (1. udgave) side 514 ff.
[41] I Michelin-dommen lå rabatsatserne således mellem 0,2-0,4 % - Michelin mod Kommissionen, sag 32/81, Saml. 1983 side 3461.
[42] Motorkøretøjsforordningens præambel, nr. 1-3.
[43] Præamblens punkt 2.
[44] Dom afsagt af Retten i Første Instans d. 7. oktober 1999. Sag T-228/97 – Samling af Afgørelser 1999 side II-02969.
[45] *Irish Sugar* præmis 212-214.
[46] Sidste punktum i *Irish Sugar* præmis 214.
[47] Michelin mod Kommissionen, sag 32/81, Saml. 1983 side 3461.
[48] Hoffmann-La Roche mod Kommissionen, sag 85/76, Saml. 1979 side 00461.
[49] Bemærk, at købsmålet fastsættes ud fra købet *af SMC* året før. Det samme har været tilfældet i flere af de konkurrencesager, der har været om loyalitetsrabatter. Hvis købsmålene sættes ud fra forhandlerens totale indkøb året før, kan virkningen principielt være den samme (bortset fra at det kan være problematisk, at leverandøren har kendskab til forhandlerens samlede indkøb).
[50] EF-Domstolens dom af 9. november 1983, sag C-322/81 - Samling af Afgørelser 1983 side 3461.
[51] Samme dom, præmisserne 84-86.
[52] Samme dom, præmis 80 sammenholdt med præmis 82. Det bemærkes, at Michelins salgsmålsrabat havde året som referenceperiode. Kommissionen har endvidere grebet ind over for en bonus for opfyldt salgsmål på 1,5 pct. og 2 pct. af den årlige fakturerede nettoomsætning, jf. pkt. 311 i Kommissionens beslutning af 20. juni 2001, Michelin.
[53] Samme dom, præmis 70.

[54] Kommissionens beslutning af 7. oktober 1981 om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 86 (nu 82). EF-Tidende nr. L 353 af 09/12/1981 s. 0033 – 0047.
[55] Dom afsagt af Retten i Første Instans d. 17. december 2003. Sag T-219/99 – Samling af Afgørelser 2003 side 00000.
[56] EF-Domstolens dom af 13. februar 1979, sag 85/76 – Samling af Afgørelser 1979 side 00461.
[57] Se note 6.