

Udskriftsdato: 8. januar 2026

VEJ nr 9079 af 11/01/2019 (Gældende)

Vejledning om konkurrenceloven Vejledning om forbuddene mod konkurrencebegrænsende aftaler og misbrug af dominerende stilling

Ministerium: Erhvervsministeriet

Journalnummer: Erhvervsmin.,
Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, j.nr. 18/13428

Vejledning om konkurrenceloven

Vejledning om forbuddene mod konkurrencebegrænsende aftaler og misbrug af dominerende stilling

Forord

Formålet med denne vejledning er at fremme konkurrencen i Danmark ved at udbrede kendskabet til og forståelsen af konkurrencereglerne.

Vejledningen forsøger at give en enkel og lettilgængelig introduktion til konkurrencereglerne.

Vejledningen forsøger ikke at behandle alle dele af konkurrencereglerne eller alle typer af konkurrence-lovsovertrædelser. Vejledningen fokuserer på de typer af overtrædelser, som det vil være relevant for de fleste virksomheder at have kendskab til.

Vejledningen beskriver helt overordnet, hvad der er forbudt, og hvad virksomhederne risikerer, hvis de overtræder konkurrencereglerne. Derimod er det ikke formålet med vejledningen at give en detaljeret gennemgang af, hvornår konkurrencereglerne er overtrådt. Det vil i øvrigt altid kræve en konkret vurdering fra sag til sag.

Vejledningen indeholder også information om, hvornår virksomheders konkurrenter eller leverandører eventuelt bruger ulovlige midler i konkurrencen, og der derfor kan være grund til at klage til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

God læselyst!

Jakob Hald

Direktør

Indhold

Kapitel 1 - Formålet med konkurrencereglerne

Kapitel 2 - Forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler

2.1 Generelt

2.2 Hvornår er der en aftale?

2.3 Karteller

2.4 Hvornår er en aftale konkurrencebegrænsende?

2.5 Eksempler på konkurrencebegrænsende aftaler

2.5.1 Priskoordinering

2.5.2 Tilbudskarteller

2.5.3 Markedsdeling

2.5.4 Begrænsning af produktion m.v.

2.5.5 Informationsudveksling

2.6 Konkurrencebegrænsende aftaler i forhandlerforhold

2.6.1 Prisaftaler

2.6.2 Markedsdelingsaftaler

2.7 Undtagelser fra forbuddet

- 2.7.1 Bagatelregel
- 2.7.2 Aftaler, der har gavnlige effekter

Kapitel 3 - Forbuddet mod misbrug af dominerende stilling

- 3.1 Generelt
- 3.2 Hvornår er en virksomhed dominerende?
- 3.3 Hvornår er der tale om misbrug?
- 3.4 Eksempler på adfærd, der kan udgøre et misbrug
 - 3.4.1 Eksklusivaftaler
 - 3.4.2 Priser og rabatter
 - 3.4.3 Avancepres ("margin squeeze")
 - 3.4.4 Ulige vilkår for ydelser af samme værdi
 - 3.4.5 Krav om køb af tillægsydelse
 - 3.4.6 Urimelige forretningsvilkår
 - 3.4.7 Leveringsnægtelse
 - 3.4.8 Urimeligt høje priser

Kapitel 4 - Konsekvensen af at overtræde konkurrenceloven

- 4.1 Virksomheder
- 4.2 Personer
- 4.3 Offentliggørelse
- 4.4 Kontrolundersøgelser
- 4.5 Erstatning
- 4.6 Straflempelse i kartelsager

Kapitel 5 - EU-konkurrencereglerne

- 5.1 Kort om EU-konkurrencereglerne
- 5.2 Hvor skal man klage?

Bilag 1 - Oversigt over praksis

Kapitel 1 - Formålet med konkurrencereglerne

En effektiv konkurrence gavner både forbrugerne og virksomhederne og styrker den samlede danske økonomi. En effektiv konkurrence er en vigtig forudsætning for, at vi kan have nogle velfungerende markeder med et varieret udbud af varer af en høj kvalitet og til en konkurrencedygtig pris.

Boks 1.1 - Konkurrencelovens § 1

"Loven har til formål at fremme en effektiv samfundsmæssig ressourceanvendelse gennem virksom konkurrence til gavn for virksomheder og forbrugere. "

I konkurrenceloven findes der regler, som skal forhindre erhvervsvirksomhed, som begrænser den effektive konkurrence.

Boks 1.2 - Konkurrenceloven gælder kun for erhvervsvirksomheder

Ved erhvervsvirksomhed forstås enhver form for økonomisk aktivitet. Det er uden betydning, hvilken juridisk form erhvervsvirksomheden har, og om formålet er at opnå økonomisk gevinst eller ej.

Loven indeholder to centrale forbud – et forbud mod konkurrencebegrænsende aftaler mellem virksomheder (§ 6), og et forbud mod at virksomheder misbruger deres dominerende stilling (§ 11).

Konkurrencen bliver begrænset, hvis fx producenterne af en vare aftaler at sælge til den samme pris. På den måde kommer forbrugerne og andre virksomheder til at betale en pris for varen, som er højere, end den ville have været, hvis producenterne havde konkurreret om at sælge varen til den billigste pris. Dette er ikke blot til skade for de enkelte forbrugere og virksomheder, men også for samfundsøkonomien.

Vejledningen beskriver i afsnit 2 forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler og i afsnit 3 forbuddet mod misbrug af dominerende stilling. I afsnit 4 beskrives konsekvenserne ved overtrædelse af forbuddene. I afsnit 5 beskrives EU's konkurrenceregler mens afsnit 6 indeholder en oversigt over relevante adresser og links.

Konkurrenceloven indeholder bl.a. også regler om fusionskontrol og konkurrenceforvridende offentlig støtte. Disse regler er ikke beskrevet i denne vejledning, men yderligere oplysninger herom kan findes på Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens hjemmeside www.kfst.dk.

Boks 1.3 Spørgsmål og klager til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen besvarer gerne spørgsmål, og modtager oplysninger om konkurrenceforhold.

Du kan også klage til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen. Kontakt os på tlf. nr.: 4171 5000, eller skriv til kfst@kfst.dk.

Hvis du har oplysninger om karteller eller andre konkurrencelovsovertrædelser, kan du også ringe til: 4193 9495 eller skrive til tipos@kfst.dk

Kapitel 2 - Forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler

2.1 Generelt

Forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler er overtrådt, når:

1. der er en aftale, en samordnet praksis eller en vedtagelse mellem to eller flere virksomheder, og
2. denne aftale m.v. er konkurrencebegrænsende.

Boks 2.1 - Konkurrencelovens § 6

”§ 6 Det er forbudt for virksomheder m.v. at indgå aftaler, der direkte eller indirekte har til formål eller til følge at begrænse konkurrencen.

Stk. 2. Aftaler efter stk. 1 kan f.eks. bestå i

1. at fastsætte købs- eller salgspriser eller andre forretningsbetingelser,
 2. at begrænse eller kontrollere produktion, afsætning, teknisk udvikling eller investeringer,
 3. at opdele markeder eller forsyningskilder,
 4. at anvende ulige vilkår for ydelser af samme værdi over for handelspartnere, som derved stilles ringere i konkurrencen,
 5. at stille som vilkår for indgåelsen af en aftale, at medkontrahenten godkender tillægsydelser, som efter deres natur eller ifølge handelssædvane ikke har forbindelse med aftalens genstand,
 6. at to eller flere virksomheder samordner deres konkurrencemæssige adfærd gennem oprettelsen af et joint venture,
- eller
7. at fastsætte bindende videresalgspriser eller på anden måde søge at få en eller flere handelspartnere til ikke at fravige vejledende salgspriser.

Stk. 3. Stk. 1 gælder også for vedtagelser inden for sammenslutninger af virksomheder og samordnet praksis mellem virksomheder.

(...)”

EU-traktatens artikel 101 indeholder et tilsvarende forbud.

2.2 Hvornår er der en aftale?

Der er en aftale, når to eller flere virksomheder har et samarbejde, hvor de direkte eller indirekte koordinerer deres adfærd på markedet. Det er uden betydning, hvilken form aftalen har.

En aftale kan være indgået skriftligt eller mundtligt. Fx vil en telefonsamtale, hvor to konkurrenter bliver enige om at tage de samme priser, være forbudt på samme måde som en skriftlig aftale.

Det er også forbudt, hvis virksomheder på anden måde samordner deres praksis. Det kan fx være, at virksomhederne udveksler lister med deres priser og derfor ikke længere handler uafhængigt af hinanden. Dette medfører en koordinering (en samordning af virksomhedernes praksis), selvom virksomhederne ikke har indgået en traditionel aftale.

Der er også tale om en ulovlig aftale, hvis en virksomhed efter pres har deltaget i en konkurrencebegrænsende aftale.

Forbuddet gælder også, hvis fx en brancheforening udsender en mail til sine medlemmer med en form for anbefaling til medlemmerne om at anvende samme pristillæg eller samme prisberegning.

Boks 2.2 - Koncernforbundne virksomheder

Konkurrenceloven gælder ikke for aftaler, der er indgået mellem virksomheder inden for samme koncern.

2.3 Karteller

Karteller er de alvorligste konkurrencebegrænsninger. Et kartel er en ulovlig koordinering blandt to eller flere virksomheder i samme omsætningsled, som har aftalt eller samordnet deres adfærd om, at de ikke skal konkurrere med hinanden for dermed at kunne få en højere pris for deres produkter, end de ellers ville kunne få uden koordineringen. En kartelaftale, der indgås forsætligt, og er af grov beskaffenhed, kan straffes med fængsel.

Boks 2.3 - Hvad er et kartel?

Der er tale om et kartel, når virksomhederne i samme omsætningsled fx koordinerer:

- priser, avancer eller lign. for salget eller videresalget af varer eller tjenesteydelser, begrænsninger i produktion eller salg,
- opdeling af markeder eller kunder,
- tilbud på en bestemt ordre, sådan at det er koordineret, hvem der byder lavest.

Karteller er en alvorlig form for økonomisk kriminalitet. Virksomheder og fx virksomhedernes bestyrelsesformænd eller overordnede ansatte, som fx en direktør, kan straffes med bøde eller i alvorlige tilfælde fængsel for at have deltaget i et kartel. I særlige tilfælde kan ansatte i mere underordnede stillinger også pålægges bøder eller fængselsstraf. En person skal selv have handlet forsætligt for at kunne komme i fængsel. En person eller en virksomhed kan godt straffes for at tilskynde andre til at indgå i et kartel.

I 2013 blev bødestrafen for at overtræde konkurrenceloven forøget. Ved meget alvorlige overtrædelser kan der gives bøder på 20 mio. kr. eller derover til virksomheder og bøder på 200.000 kr. eller derover til personer.

Virksomheder og personer, der deltager eller har deltaget i et kartel, kan søge om nedsættelse af bøden eller fængselsstraffen mod, at de oplyser Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen om kartellet og medvirker til dets opklaring.

Se også www.kfst.dk, hvor der er yderligere information om, hvad virksomheder eller en person skal gøre, hvis de ønsker at melde sig ud af et kartel.

2.4 Hvornår er en aftale konkurrencebegrænsende?

En aftale er konkurrencebegrænsende, når den begrænser, hindrer eller fordrejer konkurrencen.

Udgangspunktet er, at konkurrerende virksomheder skal handle uafhængigt af hinanden. Virksomheder, der udveksler oplysninger om deres konkurrenceadfærd eller koordinerer deres konkurrenceadfærd, får en kunstig fordel på markedet. Denne fordel består i, at de mindsker usikkerheden om deres konkurrenters adfærd på markedet, eller at de helt eller delvist holder op med at konkurrere med hinanden. Derved opstår konkurrencevilkår, som ikke svarer til markedets normale vilkår.

Det er dog ikke alle aftaler, der er ulovlige. Fx vil en aftale mellem to virksomheder om at indkøbe visse produkter i fællesskab med det formål at opnå en mere fordelagtig pris ofte ikke være konkurrencebegrænsende.

2.5 Eksempler på konkurrencebegrænsende aftaler

Nedenfor er der givet en række typiske eksempler på konkurrencebegrænsende aftaler mellem konkurrenter. Listen er ikke udtømmende. Der er således mange typer af koordinering, som kan begrænse konkurrencen, og som derfor som udgangspunkt er forbudte.

2.5.1 Priskoordinering

Det er lovligt, at en virksomhed orienterer sig om markedet og konkurrenternes priser, når virksomheden skal fastsætte sine egne priser.

Det er derimod ikke lovligt, hvis en virksomhed og dens konkurrenter udveksler oplysninger om deres priser. Det er en alvorlig overtrædelse af konkurrenceloven, som kan blive straffet med bøde eller – i grovere tilfælde – med fængsel.

En priskoordinering kan fx gå ud på

- koordinering af købs- eller salgspriser,
- koordinering af prisændringer, herunder af kronebeløb, procentsats eller index for prisændringer,
- koordinering af rabatter,
- udveksling af prisoplysninger, og/eller
- vejledning fra en brancheforening til medlemmerne om beregning af priser, prisændringer eller om medlemmers aktuelle eller fremtidige priser.

Boks 2.4 - Eksempler på ulovlig priskoordinering

Telemobilia

Tre mindre virksomheder, der forhandlede mobiltelefoner, aftalte via e-mail, at de ville anvende de samme salgs- og fragtpreiser for de mobiltelefoner, de solgte på en webportal. Aftalerne strakte sig over ca. 3 måneder. Alle tre virksomheder fik bøder på op til 125.000 kr., og direktørerne fik bøder på op til 25.000 kr. Bødestrafen for overtrædelser af konkurrenceloven er siden blevet forøget, ligesom kartelaftaler i dag kan resultere i fængselsstraf.

Dansk Autogenbrug (DAG)

DAG er brancheforening for en række certificerede autoophuggere. Direktøren for DAG havde i juli 2002 sendt en mail ud til medlemmerne med en vejledning om, hvordan de skulle beregne prisen for bl.a. miljøbehandling af biler. DAGs formål med vejledningen var at sikre autoophuggerne en vis minimumspris. DAG fik en bøde på 50.000 kr. Bødestrafen for overtrædelser af konkurrenceloven er siden blevet forøget, ligesom kartelaftaler i dag kan resultere i fængselsstraf.

Danfoss

Danfoss A/S havde sammen med fire konkurrenter i perioden 2004 - 2007 aftalt bl.a. procentsatser for prisstigninger, tidspunkter for prisstigningerne og de priser, som skulle anvendes over for specielle

kunder. EU-Kommissionen pålagde Danfoss en bøde på 90 mio. euro (svarende til ca. 675 mio. danske kroner).

2.5.2 Tilbudskarteller

Det er en grov overtrædelse af konkurrenceloven, som kan blive straffet med bøde eller – i grovere tilfælde – med fængsel, hvis virksomheder koordinerer, hvad de skal byde på en licitation eller et udbud. Hvis de virksomheder, der afgiver tilbud, på forhånd koordinerer, hvem der skal afgive det laveste bud, vil der ikke længere være konkurrence mellem dem.

Boks 2.5 - Eksempler på ulovlige tilbudskarteller

El-kartellet

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen havde via kontrolundersøgelser hos en række el-installatører fundet dokumentation for, at elinstallatørerne havde koordineret deres tilbud på licitationer. Når el-installatørerne deltog i et udbud, havde de på forhånd koordineret, hvem der skulle byde lavest og til hvilken pris. De øvrige skulle bare byde over, så den lavest bydende var sikker på at vinde. El-installatørerne havde i nogle ”sortbøger” ført regnskab over, hvis ”tur” det var til at vinde de enkelte licitationer. Dette havde stået på igennem årtier.

De 204 elinstallatørvirksomheder, der deltog i kartellet, blev idømt bøder for i alt 25,6 mio. kr. Bødestrafen for overtrædelser af konkurrenceloven er siden blevet forøget, ligesom kartelaftaler kan resultere i fængselsstraf.

Storkøbenhavnske byggekarteller

Ved kontrolundersøgelser afdækkede Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, at en række entreprenørvirksomheder havde aftalt priser forud for afgivelsen af tilbud på byggeprojekter i Storkøbenhavn til en samlet værdi af 400-500 millioner kroner. 25 virksomheder og 21 ledende medarbejdere betalte efterfølgende bøder for et sammenlagt beløb på 31 mio. kr. Bødestrafen for overtrædelser af konkurrenceloven er siden blevet forøget, ligesom kartelaftaler i dag kan resultere i fængselsstraf.

Troels Jørgensen A/S

Entreprenørvirksomhed koordinerede priser med en konkurrent, i forbindelse med afgivelse af bud på et rensningsanlæg. Virksomheden vedtog en bøde på 3,2 mio. kr. Derudover vedtog to personer fra to forskellige virksomheder i sagen hver en personlig bøde på 100.000 kr.

2.5.3 Markedsdeling

En aftale om markedsdeling indebærer, at nogle virksomheder bliver enige om at opdele et eller flere markeder imellem sig. Det betyder, at de ikke behøver at konkurrere med hinanden og derfor fx kan tage en højere pris for deres varer.

Det er en grov overtrædelse af konkurrenceloven, hvis virksomheder aftaler at opdele markeder.

Markedsdeling kan fx gå ud på følgende:

- Tre konkurrenter koordinerer, at de sælger deres varer i hver deres område, således at én sælger på Sjælland, én sælger på Fyn og én sælger i Jylland.

Markedsdeling kan også gå ud på at opdele kunder (en kundedelingsaftale):

- To producenter af den samme type vare aftaler ikke at handle med hinandens kunder.

Boks 2.6 - Eksempler på ulovlige markedsdelingsaftaler m.v.

SAS/Maersk

I 2000 gennemførte EU-Kommissionen, med hjælp fra Konkurrencestyrelsen, kontrolbesøg hos SAS og Maersk. Under kontrolbesøgene blev der fundet dokumentation for, at SAS og Maersk i mere end 2 år bl.a. havde aftalt at dele markedet for udenlandske flyvninger mellem sig. Fx var det aftalt, at SAS skulle have eneret på ruterne fra København til udlandet, mens Maersk skulle have eneret på ruter fra Billund til udlandet.

Der var tale om en alvorlig overtrædelse af EU's konkurrenceregler, og SAS og Maersk blev idømt bøder på 39,3 mio. euro, hhv. 13, 1 mio. euro (svarende til henholdsvis 295 mio. danske kroner og 98 mio. danske kroner).

Lokalbanksagen

En række lokalbanker på Sjælland og Møn havde aftalt ikke at etablere filialer i de byer, hvor de hver især havde deres hovedsæde og ikke at opsøge hinandens kunder. Herudover havde de også udvekslet informationer om deres aktuelle pris- og gebyrpolitik, hvilket gav dem en konkurrencefordel, som ikke svarede til forholdene under normal konkurrence. Aftalen strakte sig over minimum 3 år.

Lokalbankerne fik påbud om at stoppe det ulovlige samarbejde og en bøde på 4 mio. kr.

Miljølaboratoriesagen

To miljølaboratorier havde aftalt at fordele to offentlige udbud af laboratorieundersøgelser fra henholdsvis Miljøcenter Roskilde og Miljøcenter Nykøbing Falster mellem sig. Det ene miljølaboratorie skulle byde på Miljøcenter Roskildes udbud, mens det andet skulle byde på Miljøcenter Nykøbing Falsters udbud. Hvert miljøcenter vandt det pågældende udbud.

Miljølaboratorierne blev hver især idømt bøder på 500.000 kr., og de to direktører blev hver især pålagt bøder på 25.000 kr. Bødestraffen for overtrædelser af konkurrenceloven er siden blevet forøget, ligesom kartelaftaler i dag kan resultere i fængselsstraf.

MCD's aftaler med Mediabroker m.fl.

MCD og fire mediebureauer, der stod for distribution af adresseløse forsendelser (reklamer og tryksager) til slutkunder, havde bl.a. aftalt et gensidigt forbud mod, at de tog kontakt til hinandens kunder i mere end 3 år. Konkurrencerådet fandt i 2011, at kundedelingsaftalen var en overtrædelse af

såvel konkurrencelovens § 6 som EU-traktatens artikel 101. Virksomhederne fik påbud om at ophæve aftalen.

2.5.4 Begrænsning af produktion m.v.

Det er en grov overtrædelse af konkurrenceloven, som kan straffes med bøde eller fængsel, hvis konkurrerende virksomheder aftaler at begrænse deres produktion. Hvis der produceres færre varer, begrænses udbuddet, og det kan presse priserne op. Når virksomheder aftaler at begrænse produktionen af varer, bliver den frie konkurrence sat ud af kraft.

Et eksempel på begrænsning af produktion kan være, at producenterne af en bestemt type vare bliver enige om kvoter for, hvor meget de hver især producerer.

Boks 2.7 - Eksempler på aftaler om begrænsning af produktion

Dansk Kartoffelproducentforening

Som følge af dårlig indtjening havde Dansk Kartoffelproducentforening opfordret sine medlemmer til at begrænse produktionen ved bl.a. at undlade at grave kartofler op. Foreningen blev idømt en bøde på 500.000 kr., og foreningens tidligere formand blev idømt en personlig bøde på 25.000 kr. Bødestraffen for overtrædelser af konkurrenceloven er siden blevet forøget, ligesom kartelaftaler i dag kan resultere i fængselsstraf.

Beef Industry Development Society (BIDS)

I den irske forarbejdningsindustri for oksekød var der en stor overkapacitet omkring år 2000. BIDS blev stiftet for at reducere overkapaciteten med 25 pct., bl.a. ved at indgå aftale mellem producenter om betaling af kompensation for at nedsætte produktionen. Aftalen blev anmeldt til den irske konkurrencemyndighed, og der blev i forbindelse med, at spørgsmålet om aftalens lovlighed blev forelagt den irske højesteret forelagt præjudicielle spørgsmål til Domstolen. Domstolen udtalte, at selvom parterne i aftalen ikke havde haft som subjektiv hensigt at begrænse konkurrencen, havde aftalen til formål at begrænse konkurrencen.

2.5.5 Informationsudveksling

Det vil som udgangspunkt være en alvorlig overtrædelse af konkurrenceloven, hvis virksomheder udveksler informationer om deres priser eller markedsstrategier. Det samme gælder, hvis udvekslingen sker gennem en brancheforening. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har lavet en vejledning om brancheforeningers informationsudveksling, som findes på www.kfst.dk ("Informationsaktiviteter i brancheforeninger").

Konkurrencebegrænsende informationsudveksling, der som udgangspunkt er i strid med loven, kan fx gå ud på:

- udveksling af oplysninger mellem konkurrenter om, hvilken pris de vil sælge deres varer til,
- udveksling af informationer om, hvornår og hvilke markedstiltag konkurrenter vil lave, og/eller
- information fra en brancheforening til medlemmerne, som giver indsigt i et eller flere medlemmers individuelle og aktuelle eller fremtidige priser.

Boks 2.8 - Eksempler på informationsudveksling

Smart Card Chips

Fire virksomheder havde på markedet for smart card chips udvekslet informationer om den generelle prisfastsættelse, om priser til særlige kunder, kontraktsforhandlinger, produktionskapacitet og virksomhedernes fremtidige adfærd på markedet i 2003 - 2005. EU-Kommissionen pålagde tre af virksomhederne bøder på i alt 138 mio. euro (svarende til godt 1 mia. danske kroner).

Betonelementforeningens medlemsstatistik

Foreningen havde hvert kvartal til medlemmerne udsendt en statistik, der for en række produktkategorier indeholdt oplysninger om samlet omsætning målt i volumen og i værdi, omsætning pr. enhed samt en prognose over omsætningen de næstfølgende to kvartaler. Statistikken var opdelt geografisk i Danmark øst og vest for Storebælt samt med totaltal for hele landet. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen fandt, at specielt tallene for Østdanmark byggede på oplysninger fra yderst få virksomheder. Der var derfor stor risiko for, at medlemsvirksomhederne øst for Storebælt fik mulighed for at indhente oplysninger om nære konkurrenters markedsandele, omsætning og salgspriser, hvilket kunne medføre en ændring af virksomhedernes adfærd og begrænse konkurrencen. På denne baggrund ændrede foreningen statistikken, således at den kun omfattede totaltal fra alle medlemsvirksomheder i hele landet.

Dansk Skovforenings Handelsudvalg

Medlemmerne af Dansk Skovforenings Handelsudvalg havde i en periode på i hvert fald 2 år udvekslet detaljerede oplysninger om aktuelle danske og udenlandske priser på træ, herunder generelle forventninger til fremtidige priser på træ. Oplysningerne gjorde det muligt at forudse hinandens påtænkte markedsadfærd. Konkurrencerådet fandt, at informationsudvekslingen umiddelbart var i strid med konkurrencelovens § 6, men sagen blev afsluttet med tilsagn, som imødekom de konkurrenceretlige betænkeligheder.

Banan-sagen

Tre bananimportører havde udvekslet oplysninger om faktorer i fastsættelsen af referencepriser for bananer, pristendenser samt indikationer om de fremtidige referencepriser i perioden 2000 - 2002. Derved havde importørerne afsløret, hvilken strategi de forventede at følge, hvilket var ulovlig informationsudveksling. Kommissionen pålagde bøder på 60 mio. euro (svarende til ca. 450 mio. danske kroner) i sagen.

2.6 Konkurrencebegrænsende aftaler i forhandlerforhold

Forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler gælder ikke bare for aftaler mellem virksomheder, der er konkurrenter. Forbuddet gælder også for virksomheder, som ikke er konkurrenter – fx en aftale mellem en leverandør og en forhandler om faste videresalgspriser.

Boks 2.9 - Eksempler på ulovlige forhandleraftaler vedr. priser

Witt Hvidevarer

Witt Hvidevarer A/S havde som dansk distributør for en amerikansk producent af robotstøvsugere indgået ulovlige aftaler med sine forhandlere, der indebar, at forhandlerne skulle overholde bestemte videresalgspriser på produkter fra den amerikanske producent. Witt Hvidevarer havde også medvirket til at forhindre parallelimport af robotstøvsugere fra andre lande til Danmark.

Witt Hvidevarer vedtog en bøde på 1,1 mio. kr., og to ledende medarbejdere accepterede hver især bøder på 20.000 kroner. Bødestraffen for overtrædelser af konkurrenceloven er siden blevet forøget.

Opel Danmark

Opel Danmark A/S havde instrueret Opelforhandlere i at benytte minimumspriser ved forhandlernes videresalg af brugte leasing-, udlæjnings- og demobiler i en periode på næsten 4 år. Opel Danmark A/S vedtog en bøde på 8,25 mio. kr. Ved bødefastsættelsen blev der bl.a. lagt vægt på, at Opel Danmark A/S selv havde henvendt sig til myndighederne.

Forbrugerelektronik

EU-Kommissionen traf i 2018 afgørelse om, at fire producenter af forbrugerelektronik i strid med forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler havde pålagt deres onlineforhandlere faste- eller mindstepriser. De fire producenter havde overvåget forhandlerne med henblik på at kontrollere, at de fulgte de krævede priser. Hvis forhandlerne afveg fra priserne, blev de straffet bl.a. ved at blive afskåret fra at få leveret de pågældende produkter. EU-Kommissionen pålagde de fire producenter bøder for mere end 111 mio. euro i alt (svarende til ca. 835 mio. danske kroner).

2.6.1 Prisaftaler

Det er en grov overtrædelse af konkurrenceloven, hvis en leverandør stiller krav til en eller flere af sine forhandlere om, at de skal sælge varerne til en pris, som leverandøren har fastsat ("bindende videresalgspriser").

Som udgangspunkt må en leverandør derimod godt meddele vejledende udsalgspriser til en forhandler, forudsat:

- at forhandleren frit kan fastsætte sine egne priser,
- at forhandleren frit kan give rabatter,
- at forhandleren frit kan annoncere med de priser, som forhandleren ønsker at sælge til (herunder også på internettet), og
- at leverandøren ikke kræver indsigt i de priser eller rabatter, som forhandleren giver.

2.6.2 Markedsdelingsaftaler

Hvis en leverandør og en forhandler har en markedsandel på mindre end 30 pct., er det tilladt, at leverandøren tildeler sine forhandlere bestemte geografiske områder, hvor de har eneret til at sælge. Leverandøren kan i givet fald også godt forbyde en forhandler at kontakte kunder fra en anden forhandlers eneretsområde ("forbud mod aktivt salg").

Hvis leverandøren eller forhandleren har en markedsandel på over 30 pct., kan det være tilladt at give forhandlere et eneretsområde. Det vil imidlertid afhænge af en konkret vurdering af, hvordan konkurrencen

er på markedet (og herunder af leverandørens markedsandel og styrke), og hvor meget en eneretsaftale vil begrænse konkurrencen.

Uanset markedsandelene, kan det være en grov overtrædelse af konkurrenceloven, hvis en leverandør har nedlagt et absolut forbud mod, at en forhandler sælger varer til kunder uden for et bestemt geografisk område. En leverandør kan under visse omstændigheder stille krav om, at en forhandler, der har et eneretsområde, ikke selv opsøger kunder i et andet eneretsområde (forbud mod aktivt salg). Leverandøren må imidlertid normalt ikke forbyde en forhandler at sælge til kunder fra et andet eneretsområde, hvis det er kunderne selv, der kontakter forhandleren (forbud mod passivt salg). Tilsvarende gælder for forbud mod, at forhandlere sælger via internettet.

Boks 2.10 - Eksempel på ulovligt forbud mod internetsalg

Matas A/S

Matas havde et forbud mod, at uafhængige Matasforhandlere måtte sælge deres varer via internettet. Baggrunden for forbuddet var, at Matas ønskede at sikre sit image og brand.

Forbuddet var både i strid med konkurrencelovens § 6 og et tilsagn, som Matas tidligere havde afgivet i forbindelse med en fusion. Matas accepterede at fjerne forbuddet og erstattede det i stedet med kvalitetskrav til forhandlernes hjemmeside, som kunne sikre Matas' image og brand.

2.7 Undtagelser fra forbuddet

2.7.1 Bagatelregel

Konkurrencelovens § 7 indeholder en bagatelgrænse. I henhold til denne bestemmelse vil en konkurrencebegrænsende aftale mellem virksomheder, der er aktuelle eller potentielle konkurrenter, hvor aftaledeltagerne tilsammen har en markedsandel på under 10 pct., ikke være omfattet af forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler, medmindre samarbejdet har til formål at begrænse konkurrencen.

Er virksomhederne ikke konkurrenter (fx en leverandør og en forhandler), vil de være omfattet af bagatelreglen hvis de hver især har en markedsandel der ikke overstiger 15 pct.

Bagatelreglen finder anvendelse, hvis en aftale alene har "til følge" at begrænse konkurrencen. Hvis aftalen derimod i sig selv er egnet til, dvs. har til formål, at begrænse konkurrencen, finder bagatelreglen ikke anvendelse. Det gælder normalt fx konkurrencebegrænsende aftaler mellem konkurrenter om priser eller markedsdeling.

	Markedsandel	
Indholdet af aftalen	Mellem konkurrenter	Mellem ikke-konkurrenter
Aftalen har til følge at begrænse konkurrencen	10 pct.	15 pct.
Aftalen har til formål at begrænse konkurrencen	Ingen bagatelgrænse - forbuddet finder anvendelse	Ingen bagatelgrænse - forbuddet finder anvendelse

For at kende virksomhedernes markedsandele er det nødvendigt at afgrænse "det relevante marked". For mere om markedsafgrænsningen, se boks 3.2.

Boks 2.11 - Eksempel på en mærkbar konkurrencebegrænsende aftale

Expedia

Onlinerejsebureauet Expedia havde sammen med det statslige franske jernbaneselskab SNCF lavet et joint venture, der skulle sælge togbilletter og rejser over internettet. Gennem dette samarbejde opnåede Expedia en særlig adgang til SNCF's hjemmeside, som andre rejseagenter var udelukket fra.

Expedia mente, at den markedsandelstærskel på 10 pct., som også gælder efter EU-Kommissionens "bagatelmeddelelse", ikke var overskredet med den indgåede aftale, og at der ikke var tale om en mærkbar konkurrencebegrænsning. Expedia og SNCF var konkurrenter på markedet for online rejsebureautjenester. EU-Domstolen fandt, at da aftalen havde til formål at begrænse konkurrencen, udgjorde den i sig selv en mærkbar begrænsning af konkurrencen.

2.7.2 Aftaler, der har gavnlige effekter

Ikke alle konkurrencebegrænsende aftaler er forbudte. I særlige tilfælde kan en konkurrencebegrænsende aftale være tilladt, hvis der er positive virkninger af aftalen, som opvejer de negative konkurrencebegrænsende virkninger. Det kræver imidlertid, at aftalen opfylder en række betingelser, som fremgår af konkurrencelovens § 8 og EU-traktatens artikel 101, stk. 3. En konkurrencebegrænsende aftale kan være tilladt, hvis den;

- bidrager til at styrke effektiviteten i produktionen eller distributionen af varer eller tjenesteydelser
- sikrer forbrugerne en rimelig andel af fordelene
- ikke pålægger virksomhederne begrænsninger, som er unødvendige for at opnå disse mål
- ikke udelukker en væsentlig del af konkurrencen.

En konkurrencebegrænsende aftale er kun tilladt, hvis alle fire betingelser er opfyldt. Det er som udgangspunkt muligt for alle konkurrencebegrænsende aftaler at blive fritaget, hvis betingelserne er opfyldt. Det er virksomhedernes eget ansvar at vurdere, om en konkurrencebegrænsende aftale er fritaget. Det er også virksomhederne, som skal dokumentere, at betingelserne er opfyldt i en evt. konkurrencesag. Det er kun objektive fordele, der kan tages hensyn til, når det skal vurderes, om en konkurrencebegrænsende aftale kan opnå en individuel fritagelse. Herudover skal det kunne forklares, hvori effektivitetsgevinsterne består, hvorfor den konkurrencebegrænsende aftale er nødvendig for at opnå effektivitetsgevinsterne, hvordan forbrugerne får en rimelig andel af effektivitetsgevinsterne, og hvordan den konkurrencebegrænsende aftale ikke giver virksomhederne mulighed for at udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de berørte produkter.

Boks 2.12 - Eksempel på en aftale, der havde gavnlige effekter

Telekommunikationsindustrien indgik i 2003 en aftale om prisberegningsprincipper for lejebetaling for fællesudnyttelse af master til radio. Aftalen var konkurrencebegrænsende da den indeholdt koordinering af faste priser, som havde til formål eller til følge at begrænse konkurrencen. Aftalen blev fritaget, fordi den øgede den effektive udnyttelse af den eksisterende infrastruktur, og forbrugerne blev sikret billigere priser i form af lavere etableringsomkostninger og bedre udnyttelse af de eksisterende master. Derudover gik aftalen ikke videre end krævet for at opnå fordelene, og konkurrencen

blev ikke udelukket, da alle aktørerne havde mulighed for at anvende aftalekomplekset og få adgang til masterne.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vil ikke rejse en konkurrencesag, hvis styrelsen umiddelbart kan vurdere, at betingelserne er opfyldt.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen kan fritage en aftale, som virksomheder har anmeldt til styrelsen. Hvis aftalen har samhandelspåvirkning, kan styrelsen undlade at behandle anmeldelsen.

Ud over muligheden for en individuel fritagelse i konkurrencelovens § 8 findes der også de såkaldte gruppefritagelser, som på udvalgte områder undtager visse typer af aftalevilkår fra forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler.

Boks 2.13 - Gruppefritagelser

Der findes gruppefritagelser for følgende aftaletyper:

- Forsknings- og udviklingsaftaler
- Specialiseringsaftaler
- Vertikale aftale¹
- Produktions- eller distributionsled.
- Vertikale aftaler inden for motorkøretøjsbranchen
- Teknologioverførselsaftaler
- Visse aftaler mellem linjerederier.

Se gruppefritagelserne på www.kfst.dk

¹ En vertikal aftale er en aftale som er indgået mellem virksomheder inden for forskellige produktions- eller distributionsled.

Kapitel 3 - Forbuddet mod misbrug af dominerende stilling

3.1 Generelt

Forbuddet mod misbrug af dominerende stilling er overtrådt, når:

1. en virksomhed har en dominerende stilling på markedet, og
2. virksomheden misbruger denne stilling

Det er ikke ulovligt for en virksomhed at have en dominerende stilling på markedet. Det er misbruget heraf, der er forbudt.

Det er også lovligt for en dominerende virksomhed at konkurrere og endda konkurrere intenst for at møde konkurrencen fra konkurrenterne. En dominerende virksomhed har imidlertid en særlig forpligtelse til

ikke at skade den effektive konkurrence. Derfor må en dominerende virksomhed ikke agere på en sådan måde, at det lægger hindringer i vejen for en effektiv og ufordrejet konkurrence.

Boks 3.1 - Konkurrencelovens § 11

”Det er forbudt for en eller flere virksomheder m.v. at misbruge en dominerende stilling.

Stk. 2. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen skal efter forespørgsel erklære, hvorvidt en eller flere virksomheder indtager en dominerende stilling, jf. dog stk. 7. Meddeler Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, at en virksomhed ikke indtager en dominerende stilling, er meddelelsen bindende, indtil Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen tilbagekalder den.

Stk. 3. Misbrug efter stk. 1 kan f.eks. foreligge ved

- 1. direkte eller indirekte påtvingelse af urimelige købs- eller salgspriser eller af andre urimelige forretningsbetingelser,*
- 2. begrænsning af produktion, afsætning eller teknisk udvikling til skade for forbrugerne,*
- 3. anvendelse af ulige vilkår for ydelser af samme værdi over for handelspartnere, som derved stilles ringere i konkurrencen eller*
- 4. at det stilles som vilkår for indgåelse af en aftale, at medkontrahenten godkender tillægsydelser, som efter deres natur eller ifølge handelssædvane ikke har forbindelse med aftalens genstand.*

Stk. 4. Med henblik på at bringe overtrædelser af stk. 1 til ophør kan Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen udstede påbud, jf. § 16. For at imødekomme de betænkeligheder, som Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i relation til stk. 1, kan styrelsen endvidere gøre tilsagn, som virksomheden har afgivet, bindende, jf. § 16 a, stk. 1.

(...)”

EU-traktatens artikel 102 indeholder et tilsvarende forbud.

3.2 Hvornår er en virksomhed dominerende?

En virksomhed er dominerende, når den har en sådan stilling på markedet, at den i høj grad kan handle uafhængigt af sine konkurrenter og kunder. Små og mellemstore virksomheder kan derfor også være dominerende.

Hvorvidt en virksomhed har en dominerende stilling på et marked afhænger af, hvordan konkurrencen på det pågældende marked er. Det vil bl.a. være af betydning, hvor stor en markedsandel virksomheden har på det pågældende marked. Samtidig er det væsentligt, hvor store og effektive virksomhedens konkurrenter er, og om det er vanskeligt for andre virksomheder at komme ind eller ekspandere på markedet – fx som følge af strukturelle eller lovgivningsmæssige barrierer.

Det, at en virksomhed har en stor markedsandel, er derfor ikke det samme som, at virksomheden er dominerende. Det vil afhænge af det marked, som virksomheden er aktiv på.

Boks 3.2 - Markedsafgrænsning

For at kende en virksomheds markedsandel er det nødvendigt at afgrænse "det relevante marked".

Der skal først afgrænses et "produktmarked". Produktmarkedet består af det produkt (vare eller tjenesteydelse), som virksomheden muligvis er den dominerende leverandør af og de konkurrerende produkter, der findes. Ved afgrænsningen heraf vil det afgørende være, om der er nogle produkter, der er relativt tætte substitutter eller alternativer for forbrugerne. Samtidig spiller såkaldt udbudssubstitution en rolle, dvs. om fx virksomheder hurtigt kan omlægge deres produktion og dermed komme ind og spille en rolle på det pågældende marked.

Dernæst skal der afgrænses et "geografisk marked". Det geografiske marked er det område, hvor de pågældende produkter (varer eller tjenesteydelser) sælges, som har rimeligt ensartede konkurrencevilkår, og som kan skelnes fra de tilstødende områder, fordi konkurrencevilkårene dér er anderledes.

Hvis en virksomhed har en markedsandel på 50 pct. eller mere, er der en formodning for dominans. En virksomhed, som har en markedsandel på mindre end 50 pct., kan - afhængig af markedsforholdene - være dominerende.

Det er ikke kun en virksomhed, der sælger varer eller tjenesteydelser, som kan have en dominerende stilling. En virksomhed, der køber varer eller tjenesteydelser, kan også i særlige tilfælde have en dominerende stilling ("købermagt"). Hvis en virksomhed har en dominerende stilling i kraft af købermagt, kan det fx vise sig ved, at virksomheden kan diktere de priser og vilkår, der skal gælde, når virksomheden køber ind, eller når den dominerende virksomheds konkurrenter skal købe ind.

I særlige tilfælde kan to eller flere virksomheder tilsammen have en dominerende stilling ("kollektiv dominans").

Boks 3.3 - Eksempel på kollektiv dominans

Taxiselskaber (Taxa Motor)

Seks storkøbenhavnske taxiselskaber havde et samarbejde om, at de gensidigt accepterede at modtage og klare hinandens taxiboner/-kort som betaling. I 2005 valgte fem af disse taxiselskaber på samme tid at opsiges deres samarbejde med det 6. taxiselskab, Taxa Motor. Dette betød bl.a., at kunderne ikke længere kunne bruge Taxa Motors taxiboner som betaling, når de kørte med taxa fra et af de andre selskaber.

Konkurrencerådet fandt, at de fem storkøbenhavnske taxiselskaber havde en kollektiv dominerende stilling på markedet for clearing af taxiboner. Konkurrencerådet fandt også, at de havde misbrugt denne stilling ved at udelukke Taxa Motor fra samarbejdet – med den konsekvens, at det blev væsentligt mindre attraktivt for virksomheder at have Taxa Motor som taxi-selskab. De fem storkøbenhavnske taxiselskaber fik påbud om at genoptage clearing-samarbejdet med Taxa Motor på saglige, rimelige og ikke-diskriminerende vilkår.

3.3 Hvornår er der tale om misbrug?

En dominerende virksomhed kan misbruge sin stilling, hvis den udnytter sin position ved at anvende andre midler end i den normale konkurrence. En virksomhed, der har en dominerende stilling, har en særlig forpligtelse til ikke at skade en effektiv og ufordrejet konkurrence.

Et misbrug af dominerende stilling går typisk ud på, at den dominerende virksomhed søger:

- at skade konkurrenter eller holde dem ude af markedet, fx ved at tilbyde konkurrenternes kunder særligt store rabatter (såkaldt ”ekskluderende” eller ”afskærmende” misbrug), eller
- at udnytte, at virksomheden ikke er udsat for konkurrence ved fx at tage urimeligt høje priser til skade for forbrugerne i sidste ende (”udnyttende misbrug”).

Boks 3.4 - Eksempler på misbrug

RUKO A/S

RUKO havde en dominerende stilling på det danske marked for låseprodukter.

RUKO's konkurrent, EVVA, havde vundet ordren på at levere låse til et større byggeprojekt i København. Efterfølgende tilbød RUKO bygherren, at RUKO kunne overtage gennemførelsen af ordren, og at RUKO i den forbindelse gratis ville udskifte alle de EVVA- låse, der allerede var blevet installeret. Bygherren accepterede ikke tilbuddet. Konkurrencerådet fandt, at RUKO havde misbrugt sin dominerende stilling ved at have søgt at begrænse andre låseleverandørers adgang til det danske marked.

Arla Foods

Supermarkedet Metro Cash & Carry havde i anledning af virksomhedens fødselsdag bedt Arla om et økonomisk tilskud til at føre en fødselsdagskampagne. Arla indvilgede i at give 200.000 kr. til kampagnen på den betingelse, at Metro stoppede sit samarbejde med Hirtshals Andelsmejeri.

Byretten fandt, at Arla havde misbrugt sin dominerende stilling ved at forsøge at presse Hirtshals Andelsmejeri ud som leverandør til Metro Cash & Carry. Arla blev idømt en bøde på 5 mio. kr. Bødestrafen for overtrædelser af konkurrenceloven er siden blevet forøget.

Der kan være en saglig grund til, at en dominerende virksomhed handler, som den gør – og det kan i visse tilfælde betyde, at en handling ikke skal ses som et misbrug.

En saglig grund kan eksempelvis være, at en adfærd er objektivt nødvendig, hvis virksomheden er forpligtet til at tage højde for nogle eksterne objektive krav, som eksempelvis sundhedsregulering eller tekniske krav. En saglig grund kan desuden være, at en dominerende virksomhed i rimeligt omfang kan forsvare sine handelsinteresser, hvis de trues. Det vil eksempelvis kunne være at møde en konkurrents lavere pris med det formål at bevare sine faste kunder, forudsat at det er proportionalt. Herudover kan der foreligge effektivitetsfordele, hvis den dominerende virksomhed kan dokumentere, at de sandsynlige effektivitetsgevinster som adfærden kan medføre, opvejer de sandsynlige negative virksomheder på konkurrencen, og at effektivitetsgevinsterne også er til gavn for forbrugerne. Det er den dominerende virksomhed, som skal godtgøre eventuelle saglige grunde.

3.4 Eksempler på adfærd, der kan udgøre et misbrug

Nedenfor er der givet en række eksempler på, hvad der kan udgøre et misbrug af dominerende stilling.

Der kan være andre typer af adfærd end de nævnte, som udgør et misbrug.

3.4.1 Eksklusivaftaler

Der kan være tale om et misbrug, hvis en dominerende virksomhed indgår eksklusivaftaler med sine kunder.

En eksklusivaftale går ud på, at en producent af en vare aftaler med sine kunder, at de kun må købe den pågældende vare hos producenten – og at de ikke må købe tilsvarende produkter fra producentens konkurrenter.

Boks 3.5 - Eksempler på eksklusivaftaler

Van den Bergh Foods

Van den Bergh Foods var den dominerende producent af is og ispinde i Irland. Virksomheden havde i flere år stillet fryserne til rådighed for detailhandlere. Det var dog på betingelse af, at fryserne kun blev brugt til opbevaring af is fra Van den Bergh Foods.

De fleste detailhandlere havde kun plads til én fryser, og de ønskede ofte ikke at udskifte den fryser, som Van den Bergh Foods havde stillet til rådighed for dem gratis. "Fryseraftalerne" omfattede 83 pct. af de detailhandlere, og derfor var der kun 17 pct. frie detailhandlere tilbage, som konkurrenterne kunne handle med. "Fryseraftalerne" havde den samme virkning, som hvis Van den Bergh Foods havde indgået eksklusivaftaler med sine kunder. EU-Kommissionen gav derfor Van den Bergh Foods påbud om at ophæve den eksklusivitet, som var en konsekvens af "fryseraftalerne".

Ritzaus Bureau

Konkurrencerådet fandt umiddelbart, at en pligt for MetroXpress til at aftage Ritzaus Nyhedstjeneste i 4½ år var en eksklusivaftale. Det beløb, som MetroXpress årligt skulle betale, var af en sådan størrelse, at det ikke ville være rentabelt for MetroXpress samtidig at aftage nyhedstjenester fra en anden leverandør. Endvidere var opsigelsesgebyret så højt, at det kunne medføre, at en opsigelse ikke fandt sted. Ritgau havde allerede bundet 60-70 pct. af markedet.

Ritgau afgav tilsagn om, at aftalen kunne opsiges med 12 måneders varsel, uden at en opsigelse udløste en særskilt betaling. Konkurrencerådet valgte på den baggrund at afslutte sagen ved at gøre tilsagnene bindende.

3.4.2 Priser og rabatter

Udgangspunktet er, at lave priser er godt for forbrugerne. Det er derfor som udgangspunkt lovligt for en dominerende virksomhed at give rabatter eller prisnedslag til sine kunder. Lave priser og rabatter kan dog – i nogle tilfælde – være skadelige for konkurrencen og udgøre et misbrug.

En dominerende virksomhed vil eksempelvis kunne misbruge sin stilling, hvis den benytter urimeligt lave priser i en længere periode med henblik på at fortrænge konkurrenter. Tilsvarende kan en dominerende virksomhed binde kunderne til at handle hos sig ved at give dem rabat, hvis de samler deres køb hos den dominerende virksomhed.

Boks 3.6 - Post Danmark – priser og rabatter

Post Danmark

Post Danmark gav priser og rabatter på direct mail (enslydende breve som afsendes i større mængder fra samme afsender til en gruppe særligt udvalgte adressater), som var loyalitetsskabende og markeds-afskærmende. Rabatsystemet var kumulerende, således at kunderne havde incitament til at vælge Post Danmark og fravælge konkurrenter, idet kunderne kunne miste hhv. opnå en betydelig rabat hvis de kom under/over det næste rabattrin, fordi rabatændringen gjaldt alle forsendelserne og ikke kun forsendelser under/over det givne rabattrin. Konkurrencerådet fandt, at rabat- og prisadfærden var et misbrug af dominerende stilling. Afgørelsen er stadfæstet af Konkurrenceankenævnet, og sagen har verseret ved Sø- og Handelsretten, hvor den blev hævet af Post Danmark efter, at EU-Domstolen havde afsagt dom om præjudicielle spørgsmål.

Misbrug kan opstå i forskellige situationer, fx hvis:

- »En dominerende virksomhed tilbyder rabatter, som er afhængige af, at kunderne dækker hele eller en væsentlig del af deres behov for et produkt hos den dominerende virksomhed (dog forudsat, at rabatterne ikke skyldes tilsvarende omkostningsmæssige besvarelser fx besparelser som følge af køb af store mængder).
- En dominerende virksomhed tilbyder konkurrentens kunder en pris, der er lavere end den, som den dominerende virksomhed i øvrigt tilbyder sine egne kunder – for at den dominerende virksomhed kan overtage konkurrentens kunder (”selektive priser/rabatter”). Hvis den selektivt lave pris (inklusive rabatter) ikke dækker de væsentligste omkostninger, der kan henføres til afsætningen af varen eller tjenesteydelsen, kan der være tale om misbrug, hvis denne prispolitik uden objektiv begrundelse medfører, at konkurrenten faktisk eller sandsynligvis elimineres.
- En dominerende virksomhed giver forskellige rabatter til kunder, som er indbyrdes konkurrenter – og det ikke har en omkostningsmæssig begrundelse. Hvis to kunder, som er indbyrdes konkurrenter, får forskellige rabatter, vil den kunde, som får mest rabat, have færrest omkostninger, og dermed få en konkurrencefordel (”diskrimination af samhandelspartnere”).
- En dominerende virksomhed sælger sine produkter til en pris, der ligger under omkostningerne, og som er så lav, at en lige så effektiv konkurrent ikke har mulighed for at konkurrere – og derfor i værste fald udelukkes fra markedet (”urimeligt lave priser”).

Den dominerende virksomhed har mulighed for at påberåbe sig, at dens adfærd enten er objektivt nødvendig – fx af sundheds- eller sikkerhedsmæssige grunde, der er forbundet med det pågældende produkts art – eller skaber betydelige effektivitetsfordele.

3.4.3 Avancepres (”margin squeeze”)

En dominerende virksomhed kan misbruge sin stilling i form af et avancepres, når den sælger produkter på et up-stream-marked (marked for ”råmateriale”) og samtidig er integreret på et down-stream-marked (marked for følge/slutprodukter), hvor den er i konkurrence med virksomheder, som også er aftagere af produktet på up-stream-markedet. Avancepres sker ved, at den dominerende virksomhed opkræver en pris på up-stream-markedet, som kun er marginalt lavere end den slutpris, som den dominerende virksomhed selv opkræver hos slutkunderne på down-stream-markedet. Konkurrenten på down-stream-markedet, som aftager produktet på up-stream-markedet (og ofte vil have dette som væsentligt input), vil dermed ikke kunne opnå en passende fortjeneste på down-stream-markedet, uanset om konkurrenten er lige så effektiv som den dominerende virksomhed.

Boks 3.7 - Eksempel på avancepres

TDC's priser på bredbånd

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen havde betænkeligheder ved, om TDC havde udøvet avancepres ved at sælge adgang til deres kobberinfrastruktur til bredbånd til deres konkurrenter på engrosmarkedet. TDC var samtidig selv aktiv på detailmarkedet for bredbånd. Betænkelighederne gik på, om forskellen mellem TDC's engrospriser for adgang til kobberinfrastrukturen og TDC's detailpriser på bredbånd til slutkunderne var så lille, at det ikke var muligt for en lige så effektiv virksomhed at konkurrere med TDC på dele af detail-bredbåndsmarkedet. TDC afgav tilsagn om at iværksætte tiltag for at sikre, at der ikke skete avancepres, bl.a. ved at dokumentere en tilstrækkelig forskel på prissætningen, således at en lige så effektiv konkurrent ikke udelukkes fra markedet. Styrelsen fandt, at betænkelighederne var imødekommet, og tog derfor ikke endeligt stilling til om TDC var dominerende og om der var sket et misbrug.

3.4.4 Ulige vilkår for ydelser af samme værdi

Hvis en dominerende virksomhed anvender ulige vilkår for ydelser af samme værdi over for handelspartnere, kan det være et misbrug. Ulige vilkår kan både vedrøre diskriminerende priser (se afsnit 3.4.2) og andre former for diskriminerende forretningsvilkår.

Boks 3.8 - Eksempel på ulige vilkår

CPH Go

Københavns Lufthavn stillede en række krav til flyselskaber for brugen af lavpristerrminalen CPH Go. Betingelserne indebar, at en række flyselskaber i praksis var henvist til at bruge de dyrere faciliteter i lufthavnen.

Der blev bl.a. stillet krav om:

- at bagage fra passagerer, som skiftede fly i Københavns Lufthavn, ikke måtte håndteres i CPH Go (transferbagage). Samtidig var der krav om, at bagage fra CPH Go skulle håndteres på et ældre bagageanlæg (BF2). Anlægget kunne ikke håndtere transferbagage.
- at flyselskaberne og deres personale ikke måtte benytte containere til at laste fly med bagage.
- at kun fly med et vingspænd på 24-36 meter måtte bruge CPH Go.

Konkurrencerådet fandt, at kravene var diskriminerende og derved stillede visse flyselskaber dårligere end andre, når det gjaldt adgangen til CPH Go. Det forvred konkurrencen mellem selskaberne. Der var heller ikke objektive begrundelser for kravene. Københavns Lufthavn havde derfor misbrugt sin dominerende stilling.

3.4.5 Krav om køb af tillægsydelse

Det kan være et misbrug, hvis en dominerende virksomhed – uden saglig grund – kræver, at en kunde for at købe én vare, også skal købe en anden vare, en såkaldt tillægsydelse. Dette er tilfældet, hvis den dominerende virksomhed dermed forsøger at sammenkoble to separate produkter, som ikke naturligt hører sammen.

En sådan kobling af to separate produkter kan ske på flere måder. Det kan være, at den dominerende virksomhed direkte kræver, at køberen køber begge produkter – eller nægter at levere produkterne sepa-

rat. Det kan også være, at den dominerende virksomhed giver en ”pakkerabat”, som gør det ufordelagtigt at købe produkterne separat.

Det kan tillige være et misbrug, hvis en dominerende virksomhed ved at koble salg af to separate produkter sammen dermed afskærer sine konkurrenter fra helt eller delvist at handle med kunderne.

Boks 3.9 - Eksempler på krav om køb af tillægsydelse

Microsoft

Microsoft var med en markedsandel på 90 pct. den dominerende producent af pc-styresystemer. Microsoft konkurrerede samtidig med en række andre producenter om at levere softwareproduktet media players.

Når Microsoft solgte sit dominerende produkt, styresystemet ”Windows”, fulgte Microsofts media player ”Windows Media Player” også med. Det var umuligt for kunderne at købe de to produkter separat.

EU-Kommissionen fandt, at Microsoft havde misbrugt sin dominerende stilling på markedet for pc-styresystemer ved at sammenkoble de to separate produkter i mindst 5 ½ år. Det skyldtes, at koblingen af de to produkter gav Microsoft en konkurrencefordel, som gjorde det vanskeligt for andre producenter af media players at konkurrere.

Viterra Energy Service – varmemålere

Viterra Energy Service var dominerende på markedet for varmemålere i Danmark og en leverandør af målere af mærket ”daprimo”.

En andelsboligforening skulle have udskiftet defekte varmemålere. Det var et lovkrav, at alle varmemålere i en ejendom skulle være af samme mærke. Derfor ønskede andelsboligforeningen, at de nye varmemålere skulle være af mærket ”daprimo” – ligesom de øvrige. Andelsboligforeningen stod i øvrigt selv for varmemåleraflæsning og havde et konsulentfirma til at lave varmeregnskabet for ejendommen.

Viterra Energy Services nægtede at levere varmemålere til foreningen, medmindre andelsboligforeningen accepterede, at Viterra Energy Services fremover også foretog varmeaflæsning og udfærdigede varmeregnskab. Konkurrencerådet fandt, at Viterra Energy Service havde misbrugt sin dominerende stilling ved at sammenkæde salget af varmemålere med levering af måleraflæsning og tvinge kunderne til at købe begge ydelser.

3.4.6 Urimelige forretningsvilkår

Hvis en dominerende virksomhed anvender urimelige forretningsvilkår over for sine samhandelspartnere, kan det også være et misbrug. Det kan fx være urimeligt lange opsigelsesvarsler eller andre urimelige begrænsninger i samhandelspartnernes handlefrihed.

Boks 3.10 - Eksempel på urimelige forretningsvilkår

Rørforeningens vvs-katalog

Rørforeningen, som er en brancheorganisation for vvs-grossister, udgav et katalog over vvs-artikler på det danske marked. Rørforeningen havde en dominerende stilling, idet vvs-kataloget var det eneste samlede register over vvs-artikler i Danmark.

Vvs-kataloget blev brugt ved de fleste indkøb af vvs-udstyr. Hvis en leverandør ønskede at sælge vvs-udstyr, var det vigtigt, at udstyret fremgik af kataloget over vvs-artikler. Både nye og gamle leverandører ønskede derfor at få deres vvs-produkter optaget i kataloget – og det uanset, om de var medlemmer af Rørforeningen eller ej.

Rørforeningen havde nogle betingelser for optagelse af nye produkter i kataloget. En af disse var, at et nyt produkt kun kunne optages i kataloget, hvis det blev forhandlet af to af foreningens medlemmer. Denne betingelse betød, at Rørforeningens medlemmer kunne blokere for optagelse af nye produkter fra leverandører, som ikke var medlem af foreningen.

Herudover var der også nogle af optagelsesbetingelserne, som diskriminerede imellem de vvs-leverandører, der var medlemmer af foreningen, og de der ikke var det. Medlemmerne havde på forskellig vis nemmere adgang til at få deres produkter optaget i vvs-kataloget.

Konkurrencerådet fandt, at Rørforeningen havde misbrugt sin dominerende stilling ved at stille urimelige og diskriminerende optagelsesbetingelser. Rørforeningen fik derfor påbud om at ændre optagelsesbetingelserne.

3.4.7 Leveringsnægtelse

Som udgangspunkt må en virksomhed selv bestemme, hvem virksomheden ønsker at handle med og levere til. Dette gælder også dominerende virksomheder. Det kan dog være et misbrug, hvis en dominerende virksomhed – uden saglig grund – enten nægter at levere eller standser sine leveringer til en virksomhed.

Det kan fx være tilfældet, hvis køberen er afhængig af den vare, som den dominerende virksomhed sælger, og leveringsnægtelsen derfor kan føre til, at køberen udelukkes fra markedet eller svækkes ganske væsentligt. Det kan også være tilfældet, hvis den dominerende virksomhed uden saglig grund standser leveringen til en eksisterende samhandelspartner.

Det vil også kunne være tilfældet, hvis den dominerende virksomhed kun vil levere på betingelser, der er så urimelige, at det svarer til at nægte levering.

Boks 3.11 - Eksempel på leveringsnægtelse

Deutz

Den tyske motorproducent Deutz AG forhindrede, at DSB fik leveret reservedele til sine IC3-tog fra andre end Deutz' forhandlernetværk.

DSB forsøgte i 2010 at opnå en aftale med Deutz og Deutz' danske forhandler, Diesel Motor Nordic, om renovering af Deutz-motorerne i IC3-tog, men DSB kunne ikke acceptere pris og andre vilkår. DSB indgik på den baggrund i stedet aftale med et konsortium bestående af fire mindre danske virksomheder. Konsortiet kunne imidlertid ikke selv skaffe de aftalte reservedele til DSB, fordi Deutz havde blokeret for levering af dem. I stedet måtte DSB købe reservedelene til en højere pris hos Deutz' danske forhandler.

Konkurrencerådet fandt, at Deutz havde misbrugt sin dominerende stilling. Sagen blev indbragt for Konkurrenceankenævnet som stadfæstede rådets afgørelse. Sagen verserer nu for Sø- og Handelsretten.

3.4.8 Urimeligt høje priser

Alle virksomheder må som udgangspunkt frit fastsætte prisen på deres varer. I særlige tilfælde kan det dog være et misbrug, hvis en dominerende virksomhed kræver en urimeligt høj pris for sine varer/tjenesteydelser.

Boks 3.12 - Eksempel på urimeligt høje priser

CD Pharma

Virksomheden Amgros I/S, der indkøber lægemidler til de danske, offentlige sygehuse, indgik efter udbud en kontrakt med Orifarm A/S om levering af et vestibulerende lægemiddel syntocinon i et år til en pris på 43 kr. pr. pakke. Forud for kontraktens start meddelte Orifarm, at man ikke kunne levere. Amgros foretog derfor erstatningskøb hos CD Pharma AB, som var den eneste alternative leverandør af syntocinon på det danske marked. Knap en måned efter den første leverance hævede CD Pharma prisen fra 45 kr. til 945 kr. pr. pakke syntocinon. CD Pharma opretholdt prisen i ca. 6 måneder, hvorefter prisen blev sænket til 225 kr.

Konkurrencerådet fandt, at CD Pharma havde misbrugt sin dominerende stilling ved at have hævet prisen med 2000 pct. i en 6 måneders periode. Konkurrenceankenævnet har stadfæstet afgørelsen.

United Brands

EU-Kommissionen og EU-Domstolen har i hhv. 1975 og 1978 truffet afgørelse om at United Brands havde misbrugt sin dominerende stilling ved at tage urimeligt høje priser for bananer. United Brands havde taget urimeligt høje priser i nogle medlemsstater, og havde desuden opkrævet væsentligt forskellige priser i forskellige medlemsstater, uden at der var en objektiv begrundelse. I nogle tilfælde var der en prisforskel på op til 100 pct.

I forbindelse med dommen blev det bl.a. etableret, at der i forbindelse med vurderingen af om en pris er urimeligt høj, skal foretages en sammenligning af salgsprisen og produktionsprisen og om der består et urimeligt forhold mellem de afholdte omkostninger og den opkrævede pris. Dernæst skal det vurderes, om prisen enten i sig selv eller set i forhold til konkurrerende varer er urimelig.

Kapitel 4 - Konsekvensen af at overtræde konkurrenceloven

4.1 Virksomheder

Virksomheder, der overtræder konkurrenceloven, risikerer:

- at få påbud om at bringe overtrædelsen til ophør,
- at få en bøde (ved meget alvorlige overtrædelser er der mulighed for bøder på 20 mio. kr. eller derover) og
- at skulle betale erstatning til dem, der har lidt et tab på grund af den ulovlige aftale.

Endvidere risikerer virksomheder, der overtræder forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler, at blive udelukket fra en offentlig udbudsproces.

Samtidig er aftaler, der er indgået i strid med konkurrencelovens forbud mod konkurrencebegrænsende aftaler, ugyldige.

En virksomhed kan straffes med bøde, hvis overtrædelsen har været forsætlig eller groft uagtsom. Det er politiet – dvs. Statsadvokaten for Særlig Økonomisk og International Kriminalitet – som efterforsker og rejser tiltale i sager om bødestraf for overtrædelse af konkurrenceloven.

Det er virksomheden og dens ledelse, der er ansvarlig for, at loven overholdes. Det betyder, at hvis en medarbejder handler i strid med loven, uden at ledelsen har kendskab hertil, så er virksomheden som udgangspunkt alligevel ansvarlig for overtrædelsen.

4.2 Personer

Personer, der overtræder konkurrenceloven, risikerer:

- at få en bøde (ved meget alvorlige overtrædelser er der mulighed for bøder på 200.000 kr. eller derover)
- at få en fængselsstraf (hvis den pågældende har deltaget i en kartelaftale).

En virksomheds ledelse – fx bestyrelsesformanden eller en overordnet ansat som direktøren – kan blive straffet med personlige bøder, hvis ledelsen har deltaget i eller undladt at skride ind over for en konkurrencebegrænsende adfærd. I særlige tilfælde kan ansatte i mere underordnede stillinger pålægges bøder.

Hvis der er tale om en kartelaftale, der er indgået forsætligt, og som er af grov beskaffenhed, kan den person, der har indgået eller medvirket til kartelaftalen, idømmes fængsel i op til 1 år og 6 måneder. Under særligt skærpende omstændigheder kan straffen stige med fængsel i op til 6 år. I helt ekstraordinære tilfælde kan straffen stige med fængsel i op til 9 år. I særlige tilfælde kan der også nedlægges påstand om fængselsstraf for underordnede medarbejdere.

En person skal selv have handlet forsætligt for at komme i fængsel. Man kan altså ikke komme i fængsel for andres forsætlige overtrædelser. Ledelsen i en virksomhed kan dog ikke slippe for fængsel ved at overlade gennemførelsen af en kartelaftale til underordnede medarbejdere. En person kan også blive straffet for at have tilskyndet andre til at indgå i et kartel.

4.3 Offentliggørelse

Når der træffes afgørelse i en sag om overtrædelse af konkurrenceloven – enten i form af påbud eller bøder – har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen pligt til at offentliggøre afgørelsen med navnene på de involverede virksomheder. Personers navne udelades derimod.

Offentliggørelsen sker typisk ved, at Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen udsender en pressemeddelelse og offentliggør afgørelsen på styrelsens hjemmeside.

Boks 4.1 - Eksempler på bøder

Elindco Byggefirma A/S

Byggefirmaet Elindco havde i en periode i 2007 – 2009 indgået konkurrencebegrænsende aftaler ved at have udvekslet priser med konkurrenter, inden der skulle afgives bud på en række entrepriser. Elindco vedtog et bødeforlæg på 10 mio. kr.

Canett Furniture A/S

Møbelfirmaet Canett havde indgået konkurrencebegrænsende aftaler ved i sine retningslinjer over for forhandlerne at stille krav om, at Canett's vejledende priser skulle overholdes som mindstepriser ved videresalg til forbrugerne. Aftalerne var indgået i en periode på næsten to år. Canett Furniture A/S blev idømt en bøde på 600.000 kr.

Olympus Danmark

I ca. 2 år havde Olympus Danmark A/S været ansvarlig for, at nogle medarbejdere ved aftaler med forhandlere havde anvendt et såkaldt kickback-system, hvorefter forhandlernes avancer afhang af overholdelsen af bestemte priser ved videresalget af produkterne. Olympus vedtog en bøde på 3,6 mio. kr.

Arla Foods

Supermarkedet Metro Cash & Carry havde i anledning af virksomhedens fødselsdag bedt Arla Foods Amba om et økonomisk tilskud til at føre en fødselsdagskampagne. Arla indvilligede i at give 200.000 kr. til kampagnen på den betingelse, at Metro stoppede sit samarbejde med Hirtshals Andelsmejeri.

Byretten fandt, at Arla havde misbrugt sin dominerende stilling ved at forsøge at ekskludere Hirtshals Andelsmejeri fra markedet. Arla blev idømt en bøde på 5 mio. kr. Bødestrafen for overtrædelser af konkurrenceloven er siden blevet forøget.

4.4 Kontrolundersøgelser

Når Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen undersøger, om der eventuelt er sket en overtrædelse af konkurrenceloven eller straffeloven, har styrelsen mulighed for – på baggrund af en retskendelse – at foretage kontrolundersøgelser hos en eller flere virksomheder. Der kan både foretages kontrolundersøgelser hos den eller de virksomheder, som formodes evt. at have overtrådt konkurrenceloven, og hos andre virksomheder.

Ved en kontrolundersøgelse har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen ret til at få adgang til alle lokaler og til at gennemse regnskaber, forretningspapirer, computere m.v.

Politiet har også mulighed for at gennemføre ransagninger hos dem, der mistænkes for at medvirke til en overtrædelse af konkurrenceloven.

4.5 Erstatning

Udover påbud, bødestraf og fængselsstraf kan en overtrædelse af konkurrencereglerne også medføre, at kunder eller andre som har lidt tab på grund af en konkurrencebegrænsende aftale anlægger sag om erstatning for tabet. Behandlingen af erstatningssager for overtrædelser af konkurrencereglerne har siden 2016 været reguleret i en særlig lov: Lov nr. 1541 af 13. december 2016. Loven fastsætter regler for at søge erstatning, når virksomheder eller personer har lidt et tab på grund af en konkurrencelovsovertrædelse. Eksemplerne i boks 4.2 nedenfor er fra før 2016.

Boks 4.2 - Eksempler på erstatningssager for overtrædelse af konkurrencereglerne

DSB – GT Linien

DSB var ejer af Rødby og Gedser Havn. GT Linien A/S drev færgeruten Gedser-Travemünde, som konkurrerede med færgeruten Rødby-Puttgarden, som DSB Rederi A/S drev.

DSB havde opkrævet havneafgifter af GT Linien, men DSB havde ikke opkrævet tilsvarende afgifter af DSB Rederi A/S eller af Deutsche Bundesbahn, som også havde trafik til havnene.

Højesteret fandt, at DSB som offentlig virksomhed og ejer af havnene havde en dominerende stilling. Højesteret fandt samtidig, at DSB havde misbrugt denne dominerende stilling ved at diskriminere mellem GT Linien og DSB's eget rederi og Deutsche Bundesbahn. Denne diskrimination havde stillet GT Linien dårligere i konkurrencen.

Højesteret fastsatte skønsmæssigt erstatningen til 10 mio. kr. samt renter for det lidte tab.

Cheminova – Akzo Nobel

EU-Kommissionen pålagde Akzo Nobel en bøde for at have overtrådt forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler i TEUF artikel 101. Akzo Nobel havde deltaget i et kartel med sine konkurrenter om tildeling af markedsandele, kundedeling, samordning af prisforhøjelser, udveksling af omsætnings- og prisoplysninger m.v., som strakte sig over mindst 15 år. Cheminova A/S havde købt kemikalier fra Akzo Nobel og anlagde sag om erstatning for det tab, som Cheminova havde lidt ved at betale overpriser til Akzo Nobel. Sø- og Handelsretten tilkendte Cheminova en erstatning på 10,7 mio. kr. for det lidte tab.

4.6 Straflempelse i kartelsager

Karteller udgør en alvorlig form for økonomisk kriminalitet, og derfor er der et særligt behov for at stoppe disse.

Både personer og virksomheder, der har deltaget i et kartel, har mulighed for at ansøge om straflempelse – og dermed enten slippe helt for bødestraf eller fængsel eller få bøden nedsat. For at opnå straflempelse skal ansøgeren oplyse om sin deltagelse i kartellet og give Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen oplysninger, der kan hjælpe med til at opklare og stoppe kartellet.

For at kunne få en sådan straflempelse skal ansøgeren være villig til at samarbejde fuldt ud med Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen. Det er samtidig en betingelse, at ansøgeren stopper med at deltage i kartellet fra det tidspunkt, hvor der ansøges om straflempelse.

Se også www.kfst.dk, hvor der er yderligere information om straflempelse, og hvad virksomheder kan gøre, hvis de ønsker at melde sig ud af et kartel.

Kapitel 5 - EU-konkurrencereglerne

5.1 Kort om EU-konkurrencereglerne

EU-traktatens artikel 101 og 102 indeholder et forbud mod konkurrencebegrænsende aftaler og et forbud mod misbrug af dominerende stilling. Forbuddene svarer til konkurrencelovens forbud i § 6 og § 11, og

de danske konkurrenceregler fortolkes i overensstemmelse med EU-traktaten og praksis fra EU-Domstolen.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen påser overholdelsen i Danmark af forbuddene i EU-traktaten og i konkurrenceloven.

Konkurrencelovens forbud anvendes, når der er tale om overtrædelser, der kun påvirker konkurrencen i Danmark. Forbuddene i EU-traktaten anvendes, når der er tale om overtrædelser, der også kan påvirke samhandlen mellem EU's medlemsstater – fx en konkurrence-begrænsende aftale mellem en dansk, en svensk og en tysk virksomhed, eller et misbrug af dominerende stilling, der kan påvirke konkurrencen i de andre EU-lande.

Hvis der er tale om større sager – som fx et kartel, der omfatter virksomheder i Belgien, Danmark, Frankrig, Italien og Spanien – vil det være EU-Kommissionen, som behandler sagen.

EU-Kommissionen har mulighed for at give bøder, der er væsentligt større end dem der hidtil er blevet udmålt i Danmark.

Boks 5.1 - Eksempel på bøder efter EU-konkurrencereglerne

Lastbilproducent-kartellet

EU-Kommissionen pålagde lastbilproducenterne Volvo/Renault, Daimler, Iveco, DAF og Scania bøder på i alt 3,8 mia. euro (Svarende til ca. 28,5 mia. danske kroner) for i over 14 år at have haft et kartel, hvor virksomhederne bl.a. koordinerede priser. Daimler alene blev pålagt en bøde på over 1 mia. euro (svarende til ca. 7,5 mia. danske kroner). Virksomheden MAN havde også deltaget i kartellet, men blev ikke pålagt en bøde, da virksomheden fik straflempe for at have oplyst EU-Kommissionen om kartellet.

Danske virksomheder er igennem årene også blevet pålagt bøder af EU-Kommissionen.

Boks 5.2 - Eksempler på bøder til danske virksomheder

Aalborg Portland

Aalborg Portland A/S havde sammen med en lang række andre europæiske cementfabrikanter deltaget i et ulovligt kartelsamarbejde vedrørende hvid og grå cement. Kartelsamarbejdet havde bl.a. haft til formål at opdele markederne. Aalborg Portland A/S blev pålagt en bøde på ca. 2,35 mio. euro (svarende til ca. 17,5 mio. danske kroner).

SAS/Maersk

EU-Kommissionen havde under kontrolundersøgelser hos SAS og Maersk fundet dokumentation for, at SAS og Maersk bl.a. havde aftalt, at SAS skulle have eneret på flyruter ud af København, mens Maersk skulle have eneret på flyruter ud af Jylland. Denne markedsdelingsaftale udgjorde en alvorlig overtrædelse af EU's konkurrenceregler, og SAS og Maersk blev idømt bøder på 39, 3 mio. euro, hhv. 13,1 mio. euro (svarende til henholdsvis ca. 295 mio. danske kroner og 98 mio. danske kroner).

Danfoss

Danfoss A/S havde deltaget i et kartel med fire andre producenter af kølekompressorer. Virksomhederne havde koordineret deres prispolitik og på møder udvekslet fortrolige oplysninger. Danfoss A/S blev pålagt en bøde på 90 mio. euro (svarende til ca. 675 mio. danske kroner).

5.2 Hvor skal man klage?

Du kan altid klage til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen. Styrelsen kan dog vurdere, om din klage giver tilstrækkelig anledning til, at sagen undersøges nærmere – bl.a. under hensyntagen til, om sagen har samfundsmæssig og økonomisk betydning, om den er af principiel karakter samt sagens grovhed.

Hvis en klage omhandler en konkurrencebegrænsende adfærd, der også vedrører andre EU-lande, tager Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen stilling til, hvilke regler der skal anvendes.

Hvis det er relevant, kan Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen også videresende klagen til EU-Kommissionen eller en konkurrencemyndighed i en anden EU-medlemsstat.

Kapitel 6 - Adresser, links m.v.

På Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens hjemmeside kan du finde yderligere information om konkurrence-loven og afgørelser fra Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, Konkurrencerådet og Konkurrenceanke-nævnet. Her findes også vejledning om fx karteller, straflempelse, konsortiesamarbejder og udveksling af informationer mellem virksomheder.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

Adresse	Carl Jacobsens Vej 35 2500 Valby
Telefon	+45 4171 5000
Hjemmeside	www.kfst.dk
E-mail	kfst@kfst.dk

EU-Kommissionen

Adresse	European Commission Competition DG Place Madou, Madouplein 1 1210 Saint-Josse-ten-Noode/Sint-Joost-ten-Node Belgien
Telefon	00 800 6 7 8 9 10 11

(Europe Direct -
Gratis opkald)

Hjemmeside http://ec.europa.eu/competition/index_en.html

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, den 11. januar 2019

JAKOB HALD

Oversigt over praksis*Overskrift til formateret tekst*

Her kan du finde mere præcise informationer om de afgørelser, domme m.v., som er nævnt i vejledningen. Først er afgørelser og domme fra EU angivet, i kronologisk rækkefølge, og herefter er afgørelser, domme og bødevedtagelser fra Konkurrencerådet og de danske domstole angivet, ligeledes i kronologisk rækkefølge.

◇

Konkurrencerådets møde 31. maj 2000	Viterra Energy Service-varmemålere
Bl.a. Dom fra Københavns Byret mod Høyrup & Clemmensen A/S, af 19. november 2001 og dom fra Retten på Frederiksberg mod Alliance-EIFA (A/S EIF) af 13. december 2001	El-kartellet
Konkurrencerådets møde 19. december 2001	RUKO A/S
Konkurrencerådets møde af 29. oktober 2003	Prisberegningsprincipper for leje af fællesudnyttelse af radiomaster
Konkurrencerådets møde den 28. januar 2004	Betonelementforeningens medlemsstatistik
UfR 2005.2171 H	DSB – GT Linien
Dom Fra Københavns Byret, af 28. februar 2005	Dansk Autogenbrug
Konkurrencerådets møde 27. april 2005	Rørforeningens vvs-katalog
Dom fra Retten i Århus af 10. februar 2006	Arla Foods
Konkurrencerådets møde 31. maj 2006	Taxiselskaber (Taxa Motor)
Konkurrencerådets afgørelse af 28. marts 2007	Lokalbanksagen
Dom fra Retten i Roskilde, af 27. november 2007	Telemobilia
Konkurrencerådets afgørelse af 23. april 2008	Matas A/S
Konkurrencerådets afgørelse af 24. juni 2009	Post Danmark - Direct mail
Konkurrencerådets afgørelse af 25. november 2009	Dansk Skovforenings Handelsudvalg
Konkurrencerådets afgørelse af 24. november 2010 samt bødeforlæg af 9. juli 2014	Witt Hvidevarer
Dom fra Retten i Glostrup, af 25. marts 2011	Miljølaboratorie-sagen
Konkurrencerådets afgørelse af 25. maj 2011	MCD's aftaler med Mediabroker m.fl.
Dom fra Retten i Kolding af 6. september 2011	Dansk Kartoffelproducentforening
Konkurrencerådets afgørelse af 21. december 2011	CPH GO
Konkurrencerådets afgørelse af 27. juni 2012	Ritzaus Bureaus levering af nyhedstjeneste
Konkurrencerådets afgørelse af 18. december 2012	TDC's priser på bredbånd
Konkurrencerådets afgørelse af 12. juni 2013 og KAN kendelse af 9. december 2013	Deutz
Bødeforlæg af 3. november 2014	Elindco Byggefirma A/S
Bl.a. bødeforlæg til Tømrer- og Snedkerfirmaet P. Winther Jespersen A/S, af 16. april 2015, bødeforlæg til Jakon A/S af 18. december 2014 og dom fra Østre Landsret mod Juul & Nielsen af 12. maj 2016.	Storkøbenhavnske byggekarteller
Bødeforlæg af 13. oktober 2016	Opel Danmark A/S
Dom fra Retten i Holstebro af 15. december 2016	Canett Furniture A/S

Bødeforlæg af 22. marts 2017	Olympus Danmark
Bødeforlæg af 11. januar 2018	Troels Jørgensen A/S
Konkurrencerådets afgørelse af 30. januar 2018 og Konkurrenceankenævnets kendelse af 29. november 2018.	CD Pharma

