

Stockholms tingsrätt

## Ansökan om stämning

### Kärande

Konkurrensverket, 103 85 STOCKHOLM

### Svarande

1. AB Bil-Bengtsson, org.nr 556071-9212, Box 1530, 271 00 YSTAD

Ombud: advokaterna AA och BB, Advokatfirman Glimstedt, Box 1027, 251 10 HELSINGBORG

2. Bildeve AB, org.nr 556083-8251, Box 22042, 250 22 HELSINGBORG

Ombud: advokaten CC, Advokatfirman Wagenius & Partners, Box 1397, 251 13 HELSINGBORG

3. Bilia Personbilar AB, org.nr 556063-1086, 169 80 SOLNA

Ombud: advokaterna DD och EE, Advokatfirman Vinge KB, Box 11025, 404 21 GÖTEBORG

4. Bil-Månsson i Skåne AB, org.nr 556256-7965, Box 181, 241 23 ESLÖV

Ombud: advokaterna AA och BB, Advokatfirman Glimstedt, Box 1027, 251 10 HELSINGBORG

5. Göinge Bil AB, org.nr 556268-9181, Box 24, 281 21 HÄSSLEHOLM

Ombud: advokaterna AA och BB, Advokatfirman Glimstedt, Box 1027, 251 10 HELSINGBORG

6. Johan Ahlberg Bil AB, org.nr 556057-5598, Box 192, 341 24 LJUNGBY

Ombud: advokaterna AA och BB, Advokatfirman  
Glimstedt, Box 1027, 251 10 HELSINGBORG

7. Kristianstads Automobil AB, org.nr 556101-7533, Box 540,  
291 25 KRISTIANSTAD

Ombud: advokaterna AA och BB, Advokatfirman  
Glimstedt, Box 1027, 251 10 HELSINGBORG

8. Skånebil Personbilar AB, org.nr 556594-3155, Box 1155, 252 22 ÄNGELHOLM

Ombud: advokaterna AA och BB, Advokatfirman  
Glimstedt, Box 1027, 251 10 HELSINGBORG

## Saken

Konkurrensskadeavgift enligt 26 § konkurrenslagen (1993:20)

---

## Yrkande

1. Konkurrensverket yrkar att tingsrätten jämlikt 26 § konkurrenslagen (KL) förpliktar företagen AB Bil-Bengtsson, Bildeve AB, Bilia Personbilar AB, Bil-Månsson i Skåne AB, Göinge Bil AB, Johan Ahlberg Bil AB, Kristianstads Automobil AB och Skånebil Personbilar AB att betala konkurrensskadeavgift med följande belopp:

AB Bil-Bengtsson	5 800 000 kr
Bildeve AB	8 500 000 kr
Bilia Personbilar AB	121 700 000 kr
Bil-Månsson i Skåne AB	4 800 000 kr
Göinge Bil AB	5 100 000 kr
Johan Ahlberg Bil AB	3 000 000 kr
Kristianstads Automobil AB	3 900 000 kr
Skånebil Personbilar AB	4 700 000 kr

## Grunder

2. Företagen AB Bil-Bengtsson, Bildeve AB, Bilia Personbilar AB, Bil-Månsson i Skåne AB, Göinge Bil AB, Johan Ahlberg Bil AB, Kristianstads Automobil AB och Skånebil Personbilar AB har uppsåtligen eller av oaktsamhet överträtt förbuden i 6 § KL respektive artikel 81 i EG-fördraget genom att ingå avtal eller tillämpa samordnat förfarande som har haft till syfte eller resultat att hindra, begränsa eller snedvrída konkurrensen på den svenska eller den gemensamma marknaden på ett märkbart sätt. Dessa avtal eller samordnade förfaranden kan påverka handeln mellan medlemsstater inom den gemensamma marknaden.

AB Bil-Bengtsson, Bildeve AB, Bilia Personbilar AB, Bil-Månsson i Skåne AB, Göinge Bil AB, Kristianstads Automobil AB och Skånebil Personbilar AB har

- I. direkt eller indirekt fastställt försäljningspriser och rabatter på nya Volvo och Renault personbilar och
- II. delat upp marknaden avseende försäljning av nya Volvo och Renault personbilar.

AB Bil-Bengtsson, Bildeve AB, Bilia Personbilar AB, Bil-Månsson i Skåne AB, Göinge Bil AB, Johan Ahlberg Bil AB, Kristianstads Automobil AB och Skånebil Personbilar AB har

- III. direkt eller indirekt fastställt inköps- och försäljningspriser på begagnade personbilar.

Överträdelsen, som inte är ringa, har ägt rum under perioden den 4 juni 1998 – den 10 december 2002.

## Lagrum

3. För perioden den 4 juni 1998 – den 10 december 2002 åberopas 6 § KL. För perioden den 1 januari 2001 – den 10 december 2002 åberopas även artikel 81 i EG-fördraget och 2 § lagen (1994:1845) om tillämpning av Europeiska gemenskapernas konkurrens- och statsstödsregler.

## Bakgrund

4. Den 18 november 2002 fick Konkurrensverket del av ett e-brev som skickats från en återförsäljare av Volvo och Renault personbilar i Skåne (Kristianstads Automobil AB) till sju andra återförsäljare (AB Bil-Bengtsson, Bildeve AB, Bilia Personbilar AB, Bil-Månsson i Skåne AB, Göinge Bil AB, Johan Ahlberg Bil AB och

Skånebil Personbilar AB) av samma bilmärken i Skåne och Blekinge.

E-brevet gav verket anledning att misstänka att återförsäljarna ägnade sig åt någon form av överträdelse av KL. Därför genomförde verket, med tillstånd av Stockholms tingsrätt<sup>1</sup>, den 10 december 2002 en undersökning enligt 47 § KL hos nämnda återförsäljare.

## Marknaden

### Allmänt om marknaden

- Den 31 december 2002 var drygt 4 miljoner personbilar i trafik i Sverige. Det största fabrikkatet var Volvo, med 979 084 personbilar (cirka 25 procent av samtliga personbilar) i trafik. Därefter kom Volkswagen, Saab och Ford som vardera representerade runt tio procent av samtliga personbilar i trafik.

### Försäljning av nya bilar

- Nybilförsäljningen i Sverige, liksom i övriga europeiska länder, är i allmänhet uppbyggd kring en generalagent för varje bilfabrikat. Denne säljer personbilarna till auktoriserade återförsäljare som saluför ett eller ett fåtal fabrikkat. Volvo Personbilar Sverige AB (Volvo, Renault, Land Rover och Jaguar) är den största generalagenten i Sverige, följd av Svenska Volkswagen (Audi, Porsche, Seat, Skoda och Volkswagen) och Saab Opel Sverige AB (Opel, Cadillac, Chevrolet och Saab). År 2002 inregistrerades 254 589 nya personbilar i Sverige, varav 67 819 av fabrikkaten Volvo och Renault.<sup>2</sup> Andelen Volvo och Renault av de totala inregistreringarna har varit stabil de senaste åren.<sup>3</sup> De berörda företagens försäljning av nya personbilar från försäljningsställen i Skåne och Blekinge utgjorde 3,1 procent av det totala antalet sålda nya personbilar i Sverige år 2002.<sup>4</sup> Motsvarande siffra för de berörda företagens totala försäljning utgjorde 9,5 procent av det totala antalet sålda nya personbilar i Sverige år 2002.
- De berörda företagens försäljning<sup>5</sup> av nya personbilar sker i hög grad till kunder bosatta i det egna distriktet eller i övriga distrikt i Skåne och Blekinge (se tabell 1). Företagens respektive försäljning till distrikt utanför Skåne och Blekinge varierar mellan 5 och 17 procent. Av försäljningen till distrikt utanför Skåne och Blekinge går en stor andel (cirka 800 personbilar) till Stockholmsområdet. Det beror till stor del på att vid försäljningen av tjänstebilar registreras arbetsgivaren som köpare.

<sup>1</sup> Stockholms tingsrätts beslut den 9 december 2002 i mål nr Ä 19871-02

<sup>2</sup> Motorbranschen, nr 1-2/2003, s. 70. Enligt Volvo Personbilar Sverige AB var nybilförsäljningen av Volvo och Renault något lägre, 66 805 personbilar.

<sup>3</sup> Se t.ex. Inregistreringsstatistik 1999, Bilindustriföreningen, s. 1

<sup>4</sup> Motorbranschen, nr 1-2/2003, s. 70

<sup>5</sup> Med berörda företags försäljning avses här och fortsättningsvis företagens försäljning från försäljningsställen i Skåne och Blekinge. Bilia Personbilar AB och Johan Ahlberg Bil AB har även försäljningsställen utanför Skåne och Blekinge.

Är företaget registrerat i Stockholm registreras personbilen således som såld till Stockholm, även om den anställde är bosatt i Skåne eller Blekinge.<sup>6</sup>

**Tabell 1 De berörda företagens försäljning av nya personbilar av fabriken Volvo och Renault utanför det egna distriktet år 2002**

Total försäljning (antal)	Försäljning övriga distrikt i Skåne och Blekinge (antal)	Försäljning övriga distrikt i Skåne och Blekinge (andel)	Försäljning utanför Skåne och Blekinge (antal)	Försäljning utanför Skåne och Blekinge (andel)
7 833	1 186	15 %	1 063	13 %

Källa: Volvo Personbilar Sverige AB<sup>7</sup>

8. Försäljningen in i distrikten i Skåne och Blekinge från distrikt i övriga Sverige är mindre än utförsäljningen.<sup>8</sup>

#### **Privatimport nya bilar**

9. Privatimporten av nya personbilar har ökat sedan Sveriges inträde i EU år 1995, men är fortfarande mycket liten i jämförelse med den totala försäljningen av nya personbilar i Sverige. År 2002 uppgick privatimporten till 13 576 nya personbilar<sup>9</sup>, vilket motsvarar drygt fem procent av försäljningen av nya personbilar i Sverige. Privatimporten av nya personbilar till Skåne och Blekinge uppgick samma år till sju procent av antalet registrerade nya personbilar i området (se tabell 2).
10. Numera behöver inte någon tullavgift betalas om bilen importeras från ett annat EU-land, varifrån större delen av importen sker. Privatimporten är dock förknippad med vissa administrativa kostnader. Exempelvis uppkommer ofta kostnader för avregistrering, utförselregistrering, tillfällig försäkring och tillfällig registrering.<sup>10</sup> Dessutom är det i regel mer tidskrävande för köparen. Det förekommer att försäkringsbolag ställer särskilda krav när det gäller privatimporterade person-

<sup>6</sup> Enligt uppgifter från Bilia, vars utförsäljning till Stockholmsområdet uppgick till cirka 400 personbilar år 2002.

<sup>7</sup> Statistiken rör företagens försäljning. Den statistik som de enskilda återförsäljarna har tagit fram skiljer sig något från Volvo Personbilar Sverige AB:s statistik. Den generella bilden av försäljningen är dock densamma, varför endast Volvo Personbilar Sverige AB:s statistik redovisas.

<sup>8</sup> Volvo Personbilar Sverige AB

<sup>9</sup> Förstagångsregistrerade bilar av årsmodell 2002. Att bilen är förstagångsregistrerad innebär att den inte tidigare varit registrerad i Sverige. Normalt har den dock varit registrerad i ursprungslandet.

<sup>10</sup> Baserat på uppgifter från Bilprovningen.

bilar, t.ex. att nycklar skall kodas om och att registreringsnumret skall ingraveras i bilens rutor.<sup>11</sup>

11. Reklamationer av personbilar kan vara mer komplicerade vid privatimport jämfört med personbilar som köpts i Sverige. Detta, tillsammans med det faktum att personbilar som är avsedda för försäljning i ett annat land inte alltid har den utrustning (rostskydd, halvljusautomatik, eluppvärmda stolar m.m.) som är standard i bilar avsedda för den svenska marknaden<sup>12</sup>, förklarar troligen varför privatimporten är begränsad trots prisskillnader inom EU.<sup>13</sup> Exempelvis är priserna på personbilar exklusive skatter i snitt högre på flertalet nya bilmodeller i Sverige än i Danmark, även om prisskillnaderna varierar kraftigt mellan olika bilmodeller.<sup>14</sup>

**Tabell 2 Privatimporterade bilar till södra Sverige år 2002**

Distrikt	Privatimport (antal nya personbilar) till kunder i Skåne och Blekinge	Försäljning till kunder i Skåne och Blekinge (antal nya personbilar)	Total försäljning (antal nya personbilar) till kunder i Skåne och Blekinge	Privatimportens andel av total försäljning <sup>15</sup> (andel)
Eslöv	170	1 480	1 650	10 %
Helsingborg	467	5 569	6 036	8 %
Hässleholm	142	2 136	2 278	6 %
Karlshamn	218	3 370	3 588	6 %
Kristianstad	167	2 147	2 314	7 %
Malmö	1 252	14 643	15 895	8 %
Sjöbo	122	2 222	2 344	5 %
Ängelholm	187	2 505	2 692	7 %
Summa	2 725	34 072	36 797	7 %

Källa: Volvo Personbilar Sverige AB<sup>16</sup>

<sup>11</sup> Se t.ex. uppgifter från If.

<sup>12</sup> Se bl.a. Inter-Global AB:s försäljningsprislista, nr 1 2003, s. 45.

<sup>13</sup> Enligt Europeiska kommissionens sammanställning från juli 2003 av tillverkarens rekommenderade återförsäljarpriser var prisskillnaderna mellan de dyraste och billigaste länderna upp till 40 procent.

<sup>14</sup> Enligt kommissionens sammanställning från juli 2003 var t.ex. priset (exklusive skatter) på en Volvo S60 drygt tio procent högre i Sverige än i Danmark i maj 2003, medan prisskillnaden på Volvo XC90 var betydligt mindre, drygt en procent. Danmarks skattesats är betydligt högre än den svenska. Importören av en ny personbil till Sverige betalar den svenska skattesatsen.

<sup>15</sup> Beräknat som andel av summan av den nationella försäljningen och privatimporten.

<sup>16</sup> Enligt VPS är det oklart vilken definition av nya personbilar som används i statistiken. Enligt statistik från SCB uppgick år 2002 privatimporten till Skåne och Blekinge av personbilar tillverkade år 2002 till 2 421. Antalet nyregistreringar till kunder bosatta i Skåne och Blekinge uppgick enligt Vroom AB till 35 967 personbilar, samtidigt som

### **Inköp av begagnade bilar**

12. Auktoriserade återförsäljare säljer i regel både nya och begagnade personbilar. Köp av en ny personbil innebär, förutom den betydande prisskillnaden, för kunden bl.a. lägre servicekostnader, ofta större pålitlighet<sup>17</sup> och mer omfattande garantier, jämfört med att köpa en begagnad personbil. Därtill kommer att kunden har större möjlighet att välja utrustningsnivå m.m. vid köp av ny bil.
13. Återförsäljares handel med begagnade personbilar kan delas in i inköp och försäljning. Inköpen sker till största delen från privatpersoner i samband med att dessa köper nya eller begagnade personbilar av återförsäljarna, s.k. inbyten. Inbyten av personbilar är således tätt förknippade med bilhandlares försäljning av personbilar. Vid inbyten kvittas återförsäljarens köpeskilling för den inbytta bilen mot försäljningspriset för den nya bilen, varvid kunden betalar mellanskillnaden.
14. Istället för att byta in den begagnade personbilen kan privatpersonen separera försäljning och inköp. Inbytet innebär emellertid en avsevärd förenkling av transaktionen i och med att privatpersonen inte själv behöver finna en köpare till personbilen, utforma köpekontrakt och dylikt.
15. År 2002 skedde cirka 85 procent av de berörda företagens inköp av begagnade personbilar som inbyten. Företagens respektive andelar varierar mellan 82 och 92 procent.

### **Försäljning av begagnade bilar**

16. Försäljning av begagnade personbilar sker, förutom från bilhandeln, även från privatpersoner och andra juridiska personer (t.ex. leasingföretag). Därutöver förekommer privatimport av begagnade personbilar.
17. Totalt såldes 1 480 983 begagnade personbilar i Sverige år 2002. Bilhandeln svarade för cirka 23 procent (345 242 bilar) av försäljningen av begagnade personbilar i Sverige. Utöver de auktoriserade märkeshandlarna finns ett antal fristående bilhandlare som säljer begagnade personbilar. Märkeshandeln (medlemmar i Motorbranschens Riksförbund) stod år 2002 för cirka 68 procent av bilhandelns försäljning av begagnade personbilar.<sup>18</sup>

---

försäljningen från bilhandel registrerad i regionen uppgick till 34 926 personbilar. Enligt Vroom AB justeras statistiken för försäljningar från bilhandel i Skåne och Blekinge inte för försäljning som går direkt från centrallager som är beläget utanför regionen till kund, vilket kan påverka siffran. Vroom AB bedömer dock att statistiken har god validitet.

<sup>17</sup> Se t.ex. Competition Commission, Storbritannien, 2000, New cars - the supply of new motor cars within the UK, s. 142.

<sup>18</sup> Statistik från Vroom AB, ett företag som arbetar med information om bilmarknaden. Privatimporterade personbilar inkluderade. Försäljningen är, enligt Vroom AB,

18. Bilhandlares (auktoriserade såväl som fristående handlare) försäljning av begagnade personbilar skiljer sig från handeln med begagnade personbilar mellan privatpersoner på flera punkter. Bilhandlare är bl.a. skyldiga att följa andra regler än privatpersoner, t.ex. konsumentköplagen och konsumentkreditlagen. Bilhandeln erbjuder också ofta åtaganden i form av garantier.<sup>19</sup> Vidare är genomsnittsåldern på de personbilar bilhandeln saluför betydligt lägre än de personbilar privatpersoner säljer.<sup>20</sup> Bilhandlare erbjuder dessutom ofta finansiering av bilen.
19. Den totala försäljningen år 2002 av begagnade personbilar i Skåne och Blekinge var 216 716 personbilar, varav 50 344 från bilhandeln.<sup>21</sup> De berörda företagens försäljning av begagnade personbilar uppgick samma år till 9 615 personbilar.<sup>22</sup> Detta motsvarade 2,8 procent av det totala antalet sålda begagnade personbilar av bilhandeln i Sverige år 2002.
20. Enligt vissa av de berörda företagen är prisnivån på begagnade personbilar lägre i Skåne och Blekinge än i övriga Sverige. De berörda företagens försäljning av begagnade personbilar sker framför allt till kunder bosatta i Skåne och Blekinge. Företagens försäljning av begagnade personbilar till distrikt utanför Skåne och Blekinge uppgår till 9 procent (se tabell 4). Försäljningen för respektive berört företag varierar därvid mellan 6 procent och 19 procent.

---

överskattad på grund av att transfereringar av fordon mellan bilhandlare och transaktioner till juridiska personer som bedriver skrotningsverksamhet ingår i statistiken. Begagnade personbilar är definierade som personbilar äldre än sex månader.

<sup>19</sup> Inter-Global AB

<sup>20</sup> Motorbranschen nr 6-7 juni 2002, s. 38 ff

<sup>21</sup> Vroom AB, se fotnot 17 Försäljning av begagnade bilar till kunder i Skåne och Blekinge uppgick samma år till 202 297 personbilar, varav 46 277 från bilhandel (Vroom AB).

<sup>22</sup> Enligt de berörda företagen



**Tabell 4 Uppskattad försäljning av begagnade personbilar utanför det egna distriktet år 2002**

Total försäljning (antal)	Försäljning övriga distrikt i Skåne och Blekinge (antal)	Försäljning övriga distrikt i Skåne och Blekinge (andel)	Försäljning utanför Skåne och Blekinge (antal)	Försäljning utanför Skåne och Blekinge (andel)
9 615	2 236	23 %	882	9 %

Källa: De berörda företagen<sup>23</sup>

#### **Privatimport begagnade bilar**

21. År 2002 uppgick den totala privatimporten av begagnade personbilar till Sverige till 24 582<sup>24</sup>, vilket motsvarade knappt två procent av den totala försäljningen av begagnade personbilar i Sverige. Privatimporten av begagnade personbilar<sup>25</sup> till Skåne och Blekinge uppgick år 2002 till 3 571, vilket motsvarar mindre än två procent av den totala försäljningen av begagnade personbilar i Skåne och Blekinge.

#### **Volvo Personbilar Sverige AB och dess distributionsnät för personbilar**

22. Volvo Personbilar Sverige AB (VPS) är ett helägt dotterbolag till Volvo Personvagnar AB. VPS är generalagent för Volvo och Renault i Sverige. VPS distributionsnät är på den svenska marknaden indelat i 69 geografiskt avgränsade s.k. avtalsdistrikt. För vart och ett av dessa avtalsdistrikt föreligger separata återförsäljaravtal för Volvo (personbilar) respektive Renault (personbilar och lätta transportbilar). Dessa återförsäljaravtal innehåller av sammanlagt 38 företag, vilket innebär att ett och samma företag kan kontrollera fler än ett avtalsdistrikt. Exempelvis innehar Bilja Personbilar AB återförsäljaravtal (Volvo respektive Renault) för fem olika avtalsdistrikt i Sverige.

#### **Volvohandlarföreningen ekonomisk förening**

23. Volvohandlarföreningen ekonomisk förening (VHF), Västra Frölunda, har till ändamål att tillvarata och främja sina medlemmars gemensamma intressen i deras egenskap av auktoriserade återförsäljare för VPS, Volvo Lastvagnar Sverige AB och Volvo Bussar Sverige AB. VHF hade i mars 2003 drygt 80 medlemmar.

<sup>23</sup> Statistiken utgörs av uppskattningar av respektive återförsäljare.

<sup>24</sup> Personbilar av årsmodell 2001 och äldre. Den totala privatimporten uppgick år 2002 till 38 158 personbilar, vilket motsvarar knappt tre procent av den totala försäljningen av begagnade personbilar i Sverige.

<sup>25</sup> Registreringsår 2001 och tidigare, SCB.

24. VHF utövar sin verksamhet genom organen föreningsstämma, styrelse, PV-styrelse, LV-styrelse och kommittéer. Övergripande frågor rörande föreningens organisation och förvaltning handläggs av styrelsen. Frågor rörande huvudsakliga affärsområden handläggs av de av föreningsstämman utsedda PV- respektive LV-styrelserna samt kommittéerna. Föreningens medlemmar är indelade i sex regionala grupper. Frågor av endast lokal räckvidd handläggs inom vederbörlig regional grupp. Grupp 1 utgörs av den s.k. Skånegruppen, vars medlemmar utgörs av de berörda företagen utom Johan Ahlberg Bil AB.
25. Skånegruppen träffas cirka fyra gånger per år. Representanterna i gruppen utgörs av respektive återförsäljares verkställande direktörer, som vanligtvis har med sig sina försäljningschefer vid gruppens möten. Återförsäljarna brukar mellan sig utse vem som skall vara ordförande och sekreterare för ett år i taget. Enligt återförsäljarna skall Skånegruppen främst ses som ett informationsforum och en kontaktlänk till VHF och VPS. Normalt deltar även personer från VHF, främst verkställande direktören och i Skånegruppens möten. Ofta inbjuds även olika föredragshållare, bl.a. från VPS och Volvofinans. Enligt VHF diskuteras övergripande frågor för hela Volvohandeln vid de regionala gruppernas möten.

#### **De berörda företagen**

26. De berörda företagen är samtliga auktoriserade återförsäljare av personbilar av fabriken Volvo och Renault i distrikt belägna i Skåne och Blekinge. Därutöver bedriver de försäljning av begagnade personbilar samt inköp av begagnade personbilar.

#### *AB Bil-Bengtsson*

27. Bil-Bengtsson, Ystad, har fullserviceanläggningar i Ystad, Sjöbo och Simrishamn. Företaget har fyra helägda dotterbolag; Centralgaraget i Ystad AB, Automobilfirma C A Winqvist AB, Bilhuset Österlen AB och Österlens Lastvagns AB. Företagets nettoomsättning år 2002 uppgick till 379 miljoner kronor.

#### *Bildeve AB*

28. Bildeve bedriver bilförsäljningsverksamhet inom Helsingborg och Landskrona.<sup>26</sup> Bildeve, liksom systerföretagen Lastbilsbolaget Bildeve AB, Bildeve Tjänste AB och Sundsporten Fastigheter AB, är helägda dotterbolag till Bildevehuset AB, som i sin tur är dotterbolag till Bildeve Intressenter AB. Företagets nettoomsättning år 2002 uppgick till 556 miljoner kronor.

---

<sup>26</sup> Uppgift från [www.bildeve.se](http://www.bildeve.se)

*Bilia Personbilar AB*

29. Bilia Personbilar AB (Bilia) ägs till 100 procent av Bilia AB. Bilia AB bedriver verksamhet avseende personbilsförsäljning i Sverige, Norge och Danmark. Bilia AB är Nordens största återförsäljare av Volvo och Renault och är börsnoterat. I Sverige säljer Bilia även personbilar av märket Ford. Bilia har anläggningar på 37 ställen i Sverige. I huvudsak är Bilia aktivt i storstadsregionerna. I Skåne bedrivs verksamheten i Malmö med omnejd av Bilia, Region Syd, Malmö. Företagets nettoomsättning år 2002 uppgick till 7 904 miljoner kronor.

*Bil-Månsson i Skåne AB*

30. Bil-Månsson i Skåne AB (Bil-Månsson), Eslöv, är dotterbolag till Göran Månsson Bil AB. Moderbolaget bedriver ingen verksamhet. Bil-Månsson har ett systerbolag, Bil Månsson Lätta Transporter AB. Bil-Månsson bedriver försäljning och service vid anläggningar i Hörby och Eslöv. Företagets nettoomsättning år 2002 uppgick till 312 miljoner kronor.

*Göinge Bil AB*

31. Göinge Bil är ett helägt dotterbolag till Göinge Bil Invest AB, som utöver Göinge Bil även äger Göinge Bil Lastvagnar AB, Förvaltnings AB Paddeln samt Cross- & Enduroshopen i Hässleholm AB. Göinge Bil bedriver verksamhet i Hässleholm, Markaryd, Osby och Älmhult.<sup>27</sup> Företagets nettoomsättning år 2002 uppgick till 334 miljoner kronor.

*Johan Ahlberg Bil AB*

32. Johan Ahlberg Bil AB (Ahlberg Bil), Karlshamn, finns representerat på sex orter i Blekinge och Småland, nämligen Karlskrona, Ronneby, Karlshamn, Sölvesborg, Olofström och Ljungby. Johan Ahlberg Bil är ett helägt dotterbolag till Johan Ahlberg AB. Moderbolaget bedriver ingen verksamhet. Företagets nettoomsättning år 2002 uppgick till 496 miljoner kronor.

*Kristianstads Automobil AB*

33. Kristianstads Automobil AB (Kristianstads Automobil), Kristianstad, bedriver försäljningsverksamhet i Kristianstad. Dotterbolagen Kristianstads Automobil Personvagnar AB och systerbolaget Kristianstads Automobil Lastvagnar AB ägs till 100 procent av Kristianstads Automobil. Företagets nettoomsättning år 2002 uppgick till 258 miljoner kronor.

*Skånebil Personbilar AB*

34. Skånebil Personbilar AB (Skånebil), Ängelholm, bedriver försäljning i Ängelholm och Klippan. Skånebil jämte systerföretaget Skånebil Lastvagnar AB, ägs till 100

---

<sup>27</sup> Uppgift från [www.goingebil.se](http://www.goingebil.se)

procent av Skånebil AB. Företagets nettoomsättning år 2002 uppgick till 308 miljoner kronor.

### **Prissättning**

35. De berörda företagen samt VPS och VHF har lämnat följande beskrivning av prissättningsprocessen.

#### *Nya personbilar*

36. VPS informerar återförsäljarna av Volvo och Renault personbilar om produkter och rekommenderade priser genom utskick av s.k. Regler & Riktlinjer. Av Regler & Riktlinjer framgår även den kalkyl som ligger till grund för det rekommenderade priset.<sup>28</sup>
37. Vid kampanjer och vid introduktion av nya modeller går prissättningen till på följande sätt. VPS produktavdelning föreslår ett rekommenderat pris som VPS informerar återförsäljarna om i PV-rådet. Återförsäljarna ges därmed möjlighet att genom PV-rådet framföra sin uppfattning innan det rekommenderade priset fastställs. Därefter beslutar VPS om det rekommenderade priset och återförsäljarna informeras, genom Regler & Riktlinjer, om det rekommenderade priset.
38. När återförsäljare fastställer utgångspriset på nya bilar, dvs. det pris som återförsäljaren marknadsför, tar återförsäljarna i regel hjälp bl.a. av det rekommenderade pris som framgår av Regler & Riktlinjer. Andra faktorer som inverkar på priset är bl.a. egna affärsmässiga mål och konkurrenters priser. Vid återförsäljarnas prissättning förekommer begreppet *lokalt påslag*, vilket avser att täcka kostnader för att iordningställa bilen efter leverans från VPS. Sådana kostnader kan vara leveransservice, mattor, spolarvätska, bensin, tvätt, registreringsavgift, polering m.m.
39. Vid kampanjer kallas i regel det av VPS rekommenderade priset för nettopris. Nettopris innebär att återförsäljarnas inköpspris och marginal är reducerade.
40. Vanligtvis prutar kunderna på utgångspriset vid köp av bil. Vid kampanjer är dock kundernas möjlighet att pruta normalt mindre.

#### *Begagnade personbilar*

41. Vid prissättning av begagnade bilar använder företagen i regel inköps-/inbytesprislister (s.k. gröna listor) och försäljningsprislister (s.k. vita listor). Företagen har tillgång till flera olika prislister för begagnade bilar, såsom Auto-data, InterGlobal och VHF:s prislista (den s.k. Volvohandlarlistan). Sistnämnda lista baseras på statistik över begagnatförsäljning inom VPS distributionsnät.

---

<sup>28</sup> Återförsäljarens inköpspris, skrotnings-/miljöavgift, pålägg, leveranskostnad m.m.

Utöver prislister beaktas även utbudet på webbsidor med bilannonser, lagersituation m.m. vid prissättningen.

42. Utöver de prislister som är tillgängliga för en vidare krets av återförsäljare finns en prislista sammanställd med utgångspunkt i andra listor och anpassad till situationen i Skåne.<sup>29</sup>
43. Även vid försäljning av begagnade bilar prutar kunderna vanligtvis. Några av företagen tillämpar dock s.k. nettoprissättning, vilket innebär att priset är särskilt lågt redan från början och anges "prutat och klart". Viss rabatt kan emellertid lämnas även vid nettoprissättning.

### **Omständigheter**

44. Under denna rubrik görs en kronologisk redogörelse över de omständigheter som är av betydelse i målet. Konkurrensverkets bedömning av vad som utgör överträdelser av 6 § KL och artikel 81 i EG-fördraget framgår under den rättsliga bedömningen.

#### *Mötet den 4 juni 1998*

45. Den 4 juni 1998 ägde ett möte rum i Göteborg mellan återförsäljarna i Skånegruppen. Vid mötet beslutades att använda av Volvo utgivna priser på nya bilar av modell Volvo S80 och kalla dem introduktionspriser samt att ingen rabatt skulle lämnas på bil eller option<sup>30</sup>.
46. Mötesdeltagarna informerades om att Bildeve sänkt värderingen på vissa märken och modeller. Beträffande nya bilar informerades att Bilias Syd lämnade vissa angivna kronrabatter på Volvo och att Bildeves annonspris på viss Volvomodell var 235 000 kr. Vidare förespråkades en maximal kronrabatt på 10 000 kr till kunder utanför återförsäljarens distrikt.
47. Vid mötet överenskomms också att vissa angivna bilmärken och modeller skulle justeras med överenskomna procentsatser i förhållande till den s.k. Autodata-listan, som används vid inbyte och försäljning av begagnade bilar.

#### *Telefaxet den 30 september 1998*

48. Den 30 september 1998, samma dag som ett möte i Skånegruppen ägde rum, informerades försäljningschefen vid Bil-Månsson försäljningschefen vid Skånebil via telefax om vilka maximala rabatter Bil-Månsson tillämpade vid försäljning av nya bilar till kunder inom respektive utom

<sup>29</sup> Konkurrensverkets kommentar: listan benämns Skånelistan eller Begagnatlistan.

<sup>30</sup> Med option torde avses tillval, såsom metalliclack, skinnklädsel, dragkrok eller annan extrautrustning.

det egna distriktet. Informationen omfattade även vilka prislistor Bil-Månsson använde vid inbyte av begagnade bilar samt hur inbytes- respektive försäljningspriset justerades i förhållande till prislistorna för olika bilmärken och modeller.

*Mötet den 30 augusti 1999*

49. Vid möte i Skånegruppen den 30 augusti 1999 i Hässleholm, där representanter för samtliga återförsäljare i Skånegruppen närvarade, enades gruppen om att vid annonsering av nybilspriser tillämpa de av VPS rekommenderade priserna med tillägg av 3 000 kr minus en rabatt om maximalt fem procent, med undantag för Volvo S80, för vilken ingen rabatt skulle lämnas. Vid senare möten, den 30 november 1999, den 11 maj och den 11 oktober 2000, följdes överenskommelsen upp.

*Mötet den 30 november 1999*

50. Vid möte i Skånegruppen den 30 november 1999 i Laholm, där representanter för samtliga återförsäljare i Skånegruppen närvarade, var gruppen enig om att annonsering med fem procents rabatt fungerat och att de avsåg att fortsätta med detta koncept.

*Mötet den 15 mars 2000*

51. Den 3 februari 2000 föreslog Bilia i brev till övriga i Skånegruppen att det lokala påslaget på Renault skulle höjas med 300 kr på grund av finansiering av "Clip-verktyget". Bilia föreslog att frågan skulle diskuteras vid följande möte i Skånegruppen den 15 mars 2000. Vidare informerade Bilia om att Bilia avvaktade med tidigare aviserade prishöjningar på två Renault-modeller till senare tidpunkt. Vid mötet den 15 mars 2000 i Helsingborg diskuterade gruppen det lokala påslaget. Gruppen kom överens om lokala påslag, för Volvo 3 000 kr och för Renault 2 000 kr + 300 kr ("Clip").

*Mötet den 11 maj 2000*

52. Vid möte i Skånegruppen den 11 maj 2000 i Simrishamn, där representanter för Bil-Bengtsson, Bildeve, Göinge Bil, Kristianstads Automobil och Skånebil var representerade, uppmärksammades att Bilia inte följde annonseringsöverenskommelsen den 30 augusti 1999 avseende rabatten på fem procent. Bildeves vd utsågs att kontakta Bilia angående detta.

*Mötet den 23 augusti 2000*

53. Vid ett möte i Skånegruppen den 23 augusti 2000 i Båstad, där samtliga representanter för återförsäljarna i Skånegruppen utom Bilia närvarade, enades gruppen om att gemensamt göra en "prisdrive" på en viss variant av Volvo S80 till priset 239 900 kr.

*Mötet den 11 oktober 2000*

54. Den 11 oktober 2000 ägde ett möte mellan representanter för återförsäljarna i Skånegruppen rum i Malmö. Resultatet av mötet blev att de lokala påslagen bestämdes till 3 000 kr för Volvo och 3 300 kr för Renault. Dessutom antogs en gemensam policy som innebar att återförsäljarna vid försäljning av bilar skulle ge en maximal rabatt på sex till sju procent till kunder i det egna distriktet och maximalt fem procent till kunder från andra återförsäljares distrikt. Överenskommelsen från den 30 augusti 1999 diskuterades på nytt. Fortfarande gällde rabattnivån fem procent vid annonsering av nya bilar. Dock skulle kampanjer som avvek från detta vara tillåtna i vissa fall. Vidare kom gruppen överens om priset på viss variant av Volvo S80 (322 900 kr) samt att någon rabatt inte skulle lämnas. Såvitt avser begagnade bilar skulle mer ovanliga märken justeras ned med 20 procent i förhållande till prislistan.

*Mötet i oktober/november 2000*

55. Säljcheferna (försäljningschef, marknadschef eller motsvarande) för återförsäljarna i Skånegruppen träffades i oktober eller november 2000 i syfte att stämma av priserna på begagnade bilar. Vid mötet utarbetades gemensamma inbytes- och försäljningsprislistor avseende begagnade bilar, Begagnatlistan. Det beslutades att säljcheferna fortsättningsvis skulle träffas regelbundet.

*Mötet i januari 2001*

56. I januari 2001 ägde ett möte rum mellan representanter för återförsäljarna i Skånegruppen. Vid mötet gjordes en översyn av Begagnatlistan.

*Mötet den 5 september 2001*

57. Vid ett möte i Ängelholm den 5 september 2001, mellan representanter för återförsäljarna i Skånegruppen och Ahlberg Bil, uppdaterades och utvecklades Begagnatlistan, bland annat genom att nya årsmodeller lades till. Inför mötet samlades detaljerad information om respektive återförsäljares lagernivå på begagnade bilar in, i syfte att användas vid mötet som underlag för prissättningen.<sup>31</sup> Resultatet av mötet blev att Begagnatlistan uppdaterades, varefter den distribuerades till återförsäljarna i Skånegruppen av försäljningschefen vid Skånebil den 27 september 2001.

*Mötet den 8 november 2001*

58. Den 8 november 2001 träffades återförsäljarna i Skånegruppen och Ahlberg Bil i Helsingborg, för att diskutera priserna i Begagnatlistan. Som underlag för diskussionerna användes lagerstatistik för respektive återförsäljare. Efter mötet distribu-

---

<sup>31</sup> Informationen som begärdes omfattade totalt lager och lager för vissa angivna märken och modeller för de olika återförsäljarna.

erades Begagnatlistan till mötesdeltagarna med de förändringar som överenskommits vid mötet.

*E-postkommunikationen mars 2002*

59. Inför ett möte mellan återförsäljarna i Skånegruppen och Ahlberg Bil i Eslöv den 21 mars 2002 samlade försäljningschefen vid Skånebil in detaljerad statistik avseende övriga återförsäljares lager av begagnade bilar och dessas åsikter om prisbilden på begagnade bilar. Inför mötet skickades också och försäljningschefens vid Bildeve förslag till justeringar av Begagnatlistan. De föreslagna justeringarna avsågs att diskuteras vid mötet.

*E-postkommunikationen maj 2002*

60. Försäljningscheferna vid Skånebil och Bildeve kom, i slutet av maj 2002, överens om att priserna i Begagnatlistan skulle klara sig till slutet av sommaren samma år och att det därför inte fanns något behov av att återförsäljarna träffades förrän efter semestrarna. Detta meddelade den 29 maj 2002 till de övriga återförsäljarna. Dessa upplystes samtidigt om att Skånebil och Bildeve avsåg att sänka inbytespriset på vissa angivna Volvo-modeller med 5 000 kr. bad därvid de övriga att meddela hur de "gör med inbytespriserna på" angivna bilmodeller. Samma dag sänkte Kristianstads Automobil inbytespriset på de angivna bilmodellerna med 5 000 kr och meddelade detta till

*Mötet den 17 oktober 2002*

61. Den 21 augusti 2002 skickade försäljningschefen vid Skånebil ett e-brev till Skånegruppen angående Begagnatlistan. meddelade att det var dags att justera listan och att han skulle göra ett förslag till ny lista inför möte den 17 oktober 2002. Den 26 augusti 2002 skickade ut den justerade Begagnatlistan, som hade utarbetats tillsammans med "Jonas och Roland i Helsingborg". Övriga återförsäljare uppmanades i brevet att kontrollera listan och återkomma med justeringar. Den 17 oktober 2002 hölls ett möte med Skånegruppen hos Ahlberg Bil i Sölvesborg. Resultatet av mötet blev att Begagnatlistan uppdaterades. Den nya listan skickades ut per e-brev den 22 oktober 2002.

*E-postkommunikationen november 2002*

62. Den 7 november 2002 skickade försäljningschefen vid Kristianstads Automobil ett e-brev till Skånegruppen samt Ahlberg bil där han frågar om de ska "lägga på 3000kr ... som vanligt" och angav priser på ett antal Volvo-modeller. Därefter tillämpade Bil-Månsson dessa priser.



## Rättslig bedömning

### Allmänt om förbuden i 6 § KL respektive artikel 81 i EG-fördraget

63. Enligt 6 § KL och artikel 81 i EG-fördraget är avtal och samordnade förfaranden mellan företag samt beslut av sammanslutningar av företag förbjudna om de har till syfte att hindra, begränsa eller snedvrیدا konkurrensen på marknaden på ett märkbart sätt eller om de ger ett sådant resultat.
64. Förbuden i 6 § KL respektive artikel 81 i EG-fördraget gäller särskilt sådana avtal som innebär att inköps- eller försäljningspriser eller andra affärsvillkor direkt eller indirekt fastställs. Prisöverenskommelser innebär till sin natur att konkurrensen begränsas, eftersom priset är det viktigaste medlet för konkurrens. Förbudet mot prissamarbete omfattar även samarbete om rabatter, marginaler, påslag eller rekommenderade priser.<sup>32</sup>

### Gruppundantagen för distribution av motorfordon<sup>33</sup>

65. Såväl den svenska regeringen som Europeiska kommissionen (kommissionen) har utfärdat förordningar om gruppundantag för grupper av avtal som normalt sett uppfyller förutsättningarna för individuella undantag. Uppfylls föreskrifterna i ett gruppundantag är avtalet automatiskt undantaget från förbuden i 6 § KL respektive artikel 81 i EG-fördraget.
66. Gruppundantagen för distribution av motorfordon tar sikte på den vertikala avtalsrelationen mellan en fordonsleverantör och dennes auktoriserade återförsäljare<sup>34</sup>. Eventuella horisontella avtal eller förfaranden *mellan* fordonsleverantörer eller återförsäljare omfattas inte av gruppundantagen.

---

<sup>32</sup> Prop. 1992/93:56 s. 73

<sup>33</sup> Inom EU trädde en ny förordning om distribution av motorfordon (Kommissionens förordning (EG) nr 1400/2002 av den 31 juli 2002 om tillämpning av artikel 81.3 i fördraget på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden inom motorfordonssektorn.) ikraft den 1 oktober 2002 och ett motsvarande svenskt gruppundantag gäller sedan den 1 januari 2003 (Förordning (2002:871) om gruppundantag enligt 17 § konkurrenslagen (1993:20) för vertikala avtal inom motorfordonssektorn.). För avtal som var i kraft före dessa datum och som uppfyllde villkoren i tidigare gruppundantag (Kommissionens förordning (EG) nr 1475/95 om distribution av motorfordon respektive förordning (1996:65) om gruppundantag enligt 17 § konkurrenslagen (1993:20) för försäljnings- och serviceavtal för motorfordon.) fanns en övergångsperiod till och med den 30 september 2003.

<sup>34</sup> Artikel 2 p. 1 Kommissionens förordning (EG) nr 1400/2002 av den 31 juli 2002 om tillämpning av artikel 81.3 i fördraget på grupper av vertikala avtal och samordnade förfaranden inom motorfordonssektorn

### Avtal eller samordnat förfarande

67. Ett avtal i konkurrensrättslig mening kan ha formen av såväl formellt bindande muntliga eller skriftliga överenskommelser mellan två eller flera företag som arrangemang där ett företag frivilligt åtar sig att begränsa sin frihet att agera på marknaden.<sup>35</sup> Även s.k. gentlemen's agreements och andra informella överenskommelser omfattas av det konkurrensrättsliga avtalsbegreppet.<sup>36</sup> Minimikravet för att det skall vara fråga om ett avtal torde vara att det uttryckts en gemensam avsikt från berörda parter att agera på marknaden på ett visst sätt.<sup>37</sup>
68. Ett samordnat förfarande förutsätter en samordning mellan företag som, utan att anses ha ingått ett avtal, faktiskt samarbetar på ett sådant sätt att förhållandena på marknaden inte överensstämmer med de förhållanden som normalt sett skulle ha varit för handen utan samordningen. Begreppet samordnat förfarande skall förstås mot bakgrund av att varje företag förutsätts självständigt bestämma sin policy och hur företaget avser att agera på marknaden. Ett sådant oberoende berövar inte företagen rätten att ensidigt anpassa sig till konkurrenternas nuvarande och förutsebara handlande. Emellertid utesluter detta varje direkt eller indirekt kontakt mellan företagen med syfte eller effekt att antingen påverka en faktisk eller potentiell konkurrents uppträdande på marknaden eller att avslöja för en sådan konkurrent hur man beslutat sig för att uppträda eller överväger att uppträda på marknaden.<sup>38</sup>
69. Avtalskriteriet är uppfyllt när företag deltar i ett samarbete som har till syfte att begränsa konkurrensen samtidigt som företagen fortsätter att vara aktiva på marknaden. Det kan nämligen antas att de företag som deltar i förfarandet och som fortsätter att vara aktiva på marknaden tar hänsyn till de uppgifter som de har lämnat till varandra när de bestämmer sitt beteende på marknaden. Detta

---

<sup>35</sup> Prop. 1992/93:56 s. 71 och MD 2003:2 *Uponor*

<sup>36</sup> Prop. 1992/93:56, s. 71 och Förstainstansrättens dom den 6 april 1995 i mål T-141/89 *Tréfileurope Sales SARL mot Europeiska kommissionen*, REG 1995, s. II-791, p. 95-97

<sup>37</sup> Carlsson K m.fl., *Konkurrenslagen – En kommentar*, 1999, s. 87 f., Förstainstansrättens dom den 17 december 1991 i mål T-7/89 *Hercules Chemicals NV mot Europeiska kommissionen*, REG 1991, s. II-1711, p. 256 och Förstainstansrättens dom den 20 april 1999 i förenade målen T-305-307/94 m.fl. *Limburgse Vinyl Maatschappij NV m.fl. mot Europeiska kommissionen (PVC II)*, REG 1999, s. II-931, p. 715

<sup>38</sup> EG-domstolens dom den 16 december 1975 i förenade målen 40-48/73 m.fl. *Suiker Unie*, REG 1975, s. 1663, p. 4, 173 och 174, Förstainstansrättens dom den 17 december 1991 i mål T-7/89 *Hercules Chemicals NV mot Europeiska kommissionen*, REG 1991, s. II-1711, p. 258 samt prop. 1992/93:56, s. 71

gäller i än högre grad när överläggningar har skett regelbundet under en lång period.<sup>39</sup>

70. En överträdelse av 6 § KL eller artikel 81 i EG-fördraget kan bestå av en samverkan mellan företag som utgör ett avtal, ett samordnat förfarande eller en kombination av dem.<sup>40</sup> En överträdelse som pågått under lång tid och som består av flera olika avtal eller samordnade förfaranden kan enligt praxis ses som en enda fortlöpande överträdelse av 6 § KL eller artikel 81 i EG-fördraget. Avtalen och de samordnade förfarandena utgör därvid tillsammans en överenskommelse om hur företagen skall agera på en viss marknad. Det krävs inte att företagen formellt har enats om ett enda fortlöpande avtal eller samordnat förfarande utan det är tillräckligt att företagen agerar i enlighet med gemensamt skapade rutiner. Överenskommelsen kan vidare varieras och ändras utan att bedömningen att avtalen eller de samordnade förfarandena utgör en enda överträdelse förändras.<sup>41</sup>
71. Ett företag anses som part i överenskommelsen även om det har mer eller mindre tillfälliga reservationer mot att vara med i överenskommelsen eller till och med avser att fuska genom att inte följa överenskommelsen. Ett företag kan bli ansvarigt för hela överenskommelsen inklusive de delar som företaget självt inte direkt har medverkat i. Parternas skilda intressen kan också medföra att full samstäm-

---

<sup>39</sup> EG-domstolens dom den 8 juli 1999 i mål C-49/92 *Europeiska kommissionen mot Anic Partecipazioni SpA*, REG 1999, s. I-4125, p. 121 och 126

<sup>40</sup> Se bl.a. kommissionens beslut av den 23 april 1986, IV/31.149 *Polypropylene*, EGT L 230, s. 1 (överklagat och ogiltigförklarat på grund av fel i det administrativa förfarandet genom Förstainstansrättens dom den 17 december 1991 i mål T-7/89 *Hercules Chemicals NV mot Europeiska kommissionen*, REG 1991, s. II-1711), kommissionens beslut 91/297/EEG den 19 december 1990, IV/33.133 *Soda-ash/Solvay ICI*, EGT nr L 152, 1991, s. 1 (överklagat och ogiltigförklarat på grund av fel i det administrativa förfarandet genom Förstainstansrättens dom den 29 juni 1995 i mål T-30 och 36/91 *Solvay SA respektive Imperial Chemical Industries plc mot Europeiska kommissionen*, REG 1995 s. II-1775 respektive II-1847), EG-domstolens dom den 8 juli 1999 i mål C-49/92 *Europeiska kommissionen mot Anic Partecipazioni SpA*, REG 1999, s. I-4125 och MD 1997:8 *Petroleumhandelns Riksförbund*.

<sup>41</sup> Se bl.a. kommissionens beslut 89/190/EEC den 21 december 1988, IV/31.865 *PVC*, EGT L 74/1, 1989, s. 1; Förstainstansrättens dom den 10 mars 1992 i mål T-14/89 *Montedipe SpA mot Europeiska gemenskapernas kommission*, REG 1992, s. II-1155; EG-domstolens dom den 8 juli 1999 i mål C-49/92 *Europeiska kommissionen mot Anic Partecipazioni SpA*, REG 1999, s. I-4125; Förstainstansrättens dom den 11 mars 1999 i mål T-141/94 *Thyssen Stahl AG mot Europeiska kommissionen*, REG 1999 s. II-347/EG-domstolens dom den 2 oktober 2003 i mål C-194/99 P; Förstainstansrättens dom den 14 maj 1998 i mål T-311/94 *BPB de Eendracht NV mot Europeiska kommissionen*, REG 1998 s. II-01129 och Förstainstansrättens dom den 15 mars 2000 i mål T-25/95 m.fl. *Cimenteries CBR m.fl. mot Europeiska kommissionen* REG 2000 s. II-00491/EG-domstolens dom den 7 januari 2004 i mål C-204/00 P. Se också MD 2003:2 *Uponor*.

mighet inte råder i alla frågor. Det kan också förekomma interna konflikter och rivalitet utan att bedömningen i fråga om avtal föreligger ändras.<sup>42</sup>

72. Ett företag som passivt deltar vid ett möte som har till syfte att begränsa konkurrensen, men som genom att delta vid mötet utan att offentligt ta avstånd från dess innehåll och därigenom låter övriga deltagare tro att företaget samtycker till mötets innehåll och resultat, anses ha deltagit i ett avtal eller samordnat förfarande.<sup>43</sup>

### Syfte eller resultat att begränsa konkurrensen

73. För att ett samarbete mellan företag skall omfattas av förbuden i 6 § KL respektive artikel 81 i EG-fördraget krävs att samarbetets syfte eller resultat varit att hindra, begränsa eller snedvrída konkurrensen. Ett samarbete vars syfte är att begränsa konkurrensen är förbjudet i sig.<sup>44</sup> Detta innebär att ett företag kan övertráda 6 § KL eller artikel 81 i EG-fördraget redan genom att ingå ett konkurrensbegränsande avtal. Avtalet behöver alltså inte faktiskt ha tillämpats.<sup>45</sup>
74. Bedömningen av huruvida ett konkurrensbegränsande syfte legat till grund för ett samarbete sker utifrån objektiva kriterier. Med syfte avses således inte avtalsparternas subjektiva avsikter utan vad som i sig framstår som målet med ett avtal av ifrågavarande slag.<sup>46</sup> Om den naturliga och uppenbara följdén av ett avtal är att konkurrensen begränsas, är det också avtalets syfte enligt 6 § KL och artikel 81 i

---

<sup>42</sup> Ibid.

<sup>43</sup> EG-domstolens dom den 16 december 1975 i förenade målen 40-48/73 m.fl. *Suiker Unie*, REG 1975, s. 1663; EG-domstolens dom den 14 juli 1981 i mål 172/80 *Gerhard Züchner mot Bayerische Vereinsbank AG*, REG 1981 s. 2021; Förstainstansrättens dom den 14 maj 1998 i mål T-311/94 *BPB de Eendracht NV mot Europeiska kommissionen*, REG 1998 s. II-01129; Förstainstansrättens dom den 15 mars 2000 i mål 25/95 m.fl. *Cimenteries CBR m.fl. mot Europeiska kommissionen* REG 2000 s. II-00491/EG-domstolens dom den 7 januari 2004 i mål C-204/00 P; kommissionens beslut av den 23 april 1986, IV/31.149 *Polypropylene*, EGT L 230, s. 1 (överklagat och ogiltigförklarat på grund av fel i det administrativa förfarandet genom Förstainstansrättens dom den 17 december 1991 i mål T-7/89 *Hercules Chemicals NV mot Europeiska kommissionen*, REG 1991, s. II-1711); kommissionens beslut 89/190/EEC den 21 december 1988, IV/31.865 *PVC*, EGT L 74/1, 1989, s. 1 och kommissionens beslut 89/191/EEC den 21 december 1988, IV/31.866, *LdPE*, EGT L 74/21, 17/03/1989 s. 21-44

<sup>44</sup> Se bl.a. MD 2003:2 *Uponor*

<sup>45</sup> Carlsson m.fl. s. 98

<sup>46</sup> Prop. 1992/93:56, s. 72 f. och EG-domstolens dom den 28 mars 1984 i förenade målen 29 och 30/83 *Compagnie royale asturienne des mines SA och Rheinzink GmbH mot Europeiska gemenskapernas kommission*, REG 1984, s. 1679, p. 26

EG-fördraget.<sup>47</sup> Vissa typer av avtal, såsom horisontella avtal om priser och marknadsuppdelning, anses i sig ha till syfte att begränsa konkurrensen.<sup>48</sup>

75. Det kan vidare presumeras att ett avtal eller ett samordnat förfarande som har till syfte att hämma konkurrensen även har ett konkurrensbegränsande resultat på den relevanta marknaden om avtalet eller det samordnade förfarandet faktiskt genomförs. Detta gör sig särskilt gällande i en överträdelse som har pågått under lång tid och som utgörs av avtal eller samordnade förfaranden vilka till sin natur har haft till syfte att hindra, begränsa eller snedvrída konkurrensen. Någon kvantitativ beräkning av resultatet är inte nödvändig.<sup>49</sup>

### Märkbarhet

#### *Allmänt om relevant marknad*

76. En förutsättning för att ett konkurrensbegränsande avtal skall omfattas av förbudet i 6 § KL respektive artikel 81 i EG-fördraget är att det begränsar konkurrensen på ett märkbart sätt, dvs. har ekonomiska verkningar av någon betydelse. Företagens storlek och marknadsandel på den relevanta marknaden är därvid av vikt.
77. Beräkningen av ett företags marknadsandel förutsätter att den relevanta marknaden i såväl produkthänseende som geografiskt hänseende har avgränsats. Kommissionen har givit ut ett tillkännagivande om tillvägagångssättet vid definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning.<sup>50</sup> Marknadsdomstolen har i flera avgöranden hänvisat till kommissionens metod även vid tillämpningen av KL.<sup>51</sup>
78. Den relevanta produktmarknaden omfattar de produkter som köparna anser vara utbytbara, dvs. sådana produkter som på grund av pris, funktion och egenskaper

<sup>47</sup> Carlsson m.fl., s. 98

<sup>48</sup> Se bl.a. prop. 1992/93:56, sid. 73 f. och Förstainstansrättens dom den 15 september 1998 i förenade målen T-374, 375, 384 och 388/94 *European Night Services m.fl. mot Europeiska kommissionen*, REG 1998, s. II-03141, EG-domstolens dom i förenade målen 56 och 58/64 *Consten/Grundig*, REG 1966, s. 299, EG-domstolens dom i mål C-49/92 *Anic Partecipazioni*, REG 1999, s. I-4125 och EG-domstolens dom i mål C-199/92 *Hüls AG*, REG 1999, s. I-4287

<sup>49</sup> Se bl.a. kommissionens beslut den 2 juli 2002 i ärende nr K.37.519 *Metionin* (2003/674/EG)

<sup>50</sup> Europeiska kommissionens tillkännagivande om definition av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning, EGT nr C 372, 9.12.1997, s. 5

<sup>51</sup> Se bl.a. MD 1998:15 *Posten*

i övrigt kan tillfredsställa samma behov hos köparen. I bedömningen av relevant produktmarknad beaktas även substitutionsmöjligheterna på utbudssidan.<sup>52</sup>

79. Personbilsmarknaden kan delas in i segment baserade på vissa karakteristika hos personbilarna, såsom längd, motorstorlek, tjänstevikt, pris m.m.<sup>53</sup>
80. Frågan om marknadsavgränsning på personbilsmarknaden har bl.a. utretts i fråga om den brittiska bilmaknaden.<sup>54</sup> Genom studier av prisvariationer på begagnade och nya personbilar och sammanställning av leverantörernas åsikter i frågan blev slutsatsen att nya och begagnade personbilar utgör två skilda marknader.
81. Den relevanta geografiska marknaden definieras som området inom vilket de aktuella företagen tillhandahåller varor eller tjänster samt inom vilket konkurrensförhållandena är tillräckligt homogena och skilda från angränsande områden.<sup>55</sup> Marknadsdomstolen har tidigare fastslagit att utgångspunkten vid avgränsningen av den relevanta geografiska marknaden bör vara det område inom vilket företagen tillhandahåller varor.<sup>56</sup>
82. I en rapport som gjorts på uppdrag av kommissionen har det bedömts att personbilsmarknaden inte är integrerad i Europa, dvs. att de olika marknaderna i vart fall inte omfattar mer än en medlemsstat.<sup>57</sup>

#### *Märkbarhet*

83. Konkurrensverket och kommissionen har i ett allmänt råd respektive ett tillkännagivande beskrivit hur begreppet märkbart sätt i 6 § KL respektive artikel 81 i EG-

---

<sup>52</sup> Utbudssubstitution innebär att företag på andra marknader snabbt kan ställa om sin verksamhet till den aktuella verksamheten till följd av en prisökning. I denna utredning är dock inte utbudssubstitution relevant. När det gäller försäljning av nya personbilar är Sverige uppdelat i avtalsdistrikt där det i regel endast finns en återförsäljare per distrikt. Inte heller när det gäller försäljningen av begagnade personbilar är utbudssubstitution relevant, eftersom det inte finns någon industri där verksamheten enkelt kan ställas om till försäljning av begagnade personbilar.

<sup>53</sup> Se t.ex. Verboven F, 2002, Quantitative Study to Define the Relevant Market in the Passenger Car Sector

<sup>54</sup> Competition Commission, Storbritannien, 2000, New cars - the supply of new motor cars within the UK, s. 141 ff.

<sup>55</sup> Europeiska kommissionens tillkännagivande om definition av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning, EGT nr C 372, 9.12.1997

<sup>56</sup> Se MD 1997:11 *Vivo*

<sup>57</sup> Verboven F, 2002, Quantitative Study to Define the Relevant Market in the Passenger Car Sector. Se även Competition Commission, Storbritannien, 2000, New cars - the supply of new motor cars within the UK, s. 141 ff.

fördraget bör tolkas.<sup>58</sup> Av dessa framgår att avtal mellan företag i regel inte begränsar konkurrensen på ett märkbart sätt om avtalsparterna och till dem anknutna företag tillsammans på någon av de relevanta marknaderna har en marknadsandel som inte överstiger 10 procent om avtalet gäller mellan företag i samma tillverknings- eller försäljningsled, s.k. horisontella avtal.

84. Avtal som rör prisöverenskommelser och marknadsdelning mellan konkurrenter kan emellertid omfattas av förbuden i 6 § KL respektive artikel 81 i EG-fördraget även om avtalsparternas och till dem anknutna företags marknadsandelar understiger de angivna gränserna.<sup>59</sup> Utrymmet för att bedöma att sådana avtal inte är märkbart konkurrensbegränsande är begränsat.

### Samhandel

85. För att artikel 81 i EG-fördraget skall vara tillämplig krävs att de berörda företagens förfaranden kan påverka handeln mellan medlemsstater. Kriteriet är oberoende av definitionen av relevant geografisk marknad.<sup>60</sup> Även avtal eller samordnade förfaranden som äger rum i endast en medlemsstat eller del av en medlemsstat kan omfattas av artikel 81 i EG-fördraget, under förutsättning att handeln mellan medlemsstater kan påverkas märkbart.<sup>61</sup>
86. För att avtalet skall anses kunna påverka handeln krävs att det med tillräcklig grad av sannolikhet kan förutses att förfarandet i fråga kan ha inflytande, direkt eller indirekt, faktiskt eller potentiellt, på handelsmönstret mellan medlemsstater.<sup>62</sup> Artikel 81 i EG-fördraget omfattar avtal som genom sin beskaffenhet kan ha gränsöverskridande effekter, oavsett om ett visst avtal eller förfarande faktiskt har

---

<sup>58</sup> Konkurrensverkets allmänna råd om avtal av mindre betydelse (bagatellavtal) som inte omfattas av förbudet i 6 § konkurrenslagen (1993:20), KKVFS 1999:1 respektive Tillkännagivande från kommissionen om avtal av mindre betydelse som inte märkbart begränsar konkurrensen enligt artikel 81.1 i Fördraget (*de minimis*), 2001/C 368/07

<sup>59</sup> Punkten 12 KKVFS 1999:1 respektive 11 a 2001/C 368/07 och Richard Whish, *Competition Law*, femte uppl., s. 135

<sup>60</sup> Förstainstansrättens dom den 6 juli 2000 i mål T-62/98 *Volkswagen*, REG 2000 s. II-2707, p. 179 och 231 och Förstainstansrättens dom den 19 mars 2003 i mål T-213/00 *CMA CGM m.fl.*, p. 219 och 220

<sup>61</sup> Förstainstansrättens dom den 9 juli 1992 i mål T-66/89 *Publishers Association mot Kommissionen*, p 57, förstainstansrättens dom den 22 oktober 1997 i förenade målen T-213/95 och T-18/96, *SCK och FNK*, s. II-1739 och EG-domstolens dom av den 25 oktober 2001 i mål C-475/99 *Ambulanz Glöckner* p. 38

<sup>62</sup> Se t.ex. EG-domstolens dom den 30 juni 1966 i mål 56/65 *Société Technique Minière mot Maschinenbau Ulm GmbH*, p. 249

sådana effekter. Det är således inte nödvändigt att visa att förfarandet faktiskt har påverkat eller påverkar handeln.<sup>63</sup>

87. När det gäller avtal om priser riskerar dessa att påverka handelsmönstret mellan medlemsstater, även om avtalet endast omfattar en del av en medlemsstat.
88. Bedömningen av ett avtals påverkan på handeln beror på ett antal omständigheter som var och en för sig inte nödvändigtvis behöver vara avgörande.<sup>64</sup> De relevanta omständigheterna omfattar avtalets och förfarandets karaktär, vilken typ av produkter som omfattas av avtalet eller beteendet samt de berörda företagens ställning och betydelse.<sup>65</sup>
89. Avtalets karaktär ger en kvalitativ indikation på om det kan påverka handeln mellan medlemsstater. Vissa avtal kan redan genom sin karaktär påverka handeln mellan medlemsstater, medan andra behöver analyseras mer i detalj.
90. Vilken typ av produkter som omfattas av avtalen eller förfarandena ger också en vägledning när det gäller frågan om handeln mellan medlemsstater kan påverkas. När produkter genom sin karaktär är lätta att handla med över gränserna är samhandelskriteriet oftare uppfyllt än i sådana fall där det genom produkternas karaktär finns liten efterfrågan i annan medlemsstat.<sup>66</sup>
91. I kriteriet påverkan på handeln ingår även ett kvantitativt inslag som begränsar tillämpligheten av artikel 81 i EG-fördraget till att endast omfatta avtal som kan leda till effekter av en viss omfattning.<sup>67</sup>
92. Märkbarheten skall således bedömas såväl i absoluta termer (omsättning) som i relativa termer, genom att man jämför det eller de berörda företagens ställning med ställningen för andra aktörer på marknaden (marknadsandel)<sup>68</sup>. Uttrycket *kan*

<sup>63</sup> Se t.ex. Förstainstansrättens dom den 12 juli 2001 i de förenade målen T-202/98, T-204/98 och T-207/98 *British Sugar* p. 78

<sup>64</sup> Se t.ex. Förstainstansrättens dom den 15 december 1994 i mål C-250/92 *Gøttrup-Klim*, REG 1994 s. I-5641, p. 54

<sup>65</sup> Se t.ex. EG-domstolens dom av den 28 april 1998 i mål C-306/96 *Javico*, REG 1998, s. I-1983 och EG-domstolens dom den 25 november 1971 i mål 22/71, *Béguelin*, p. 17-18

<sup>66</sup> EG-domstolens dom den 21 januari 1999 i förenade målen C-215/96 och 216/96 *Bagnasco*, REG 1999, s. I-135, p. 51

<sup>67</sup> EG-domstolens dom av den 9.7.1969 i mål 5/69 *Franz Völk*, REG 1969 s. 295, (svensk specialutgåva VI s. 181), p. 7, EG-domstolens dom av den 28 april 1998 i mål C-306/96 *Javico*, REG 1998, s. I-1983, p.17 och Förstainstansrättens dom den 1 april 1993 i mål T-65/89 *BPB Industries and British Gypsum*, REG 1993 s. II-389, (svensk specialutgåva, volym XIV s. II-1), p. 138

<sup>68</sup> Se EG-domstolens dom av den 7 juni 1983 i förenade målen 100/80 m.fl. *Musique Diffusion Française*, REG 1983 s. 1825, (svensk specialutgåva, volym VII, s. 133), p. 86. Se



*påverka* innebär att bedömningen grundas på ett avtals möjlighet att påverka handeln mellan medlemsstater snarare än dess faktiska inverkan på handeln över gränserna. Vidare ökar sannolikheten för att avtal påverkar handeln mellan medlemsstater om företagen bedriver sin verksamhet i närheten av nationsgränser.<sup>69</sup>

### Konkurrensverkets bedömning

93. De berörda företagen med undantag för Ahlberg Bil har

I. avtalat eller deltagit i samordnat förfarande i fråga om försäljningspriser och lokala påslag på rekommenderade priser samt rabatter på nya personbilar vid följande tillfällen.

- Mötet i Skånegruppen den 4 juni 1998 (priser och rabatter)
- Telefaxet den 30 september 1998 (Bil-Månsson informerade Skånebil om rabatter)
- Mötet i Skånegruppen den 30 augusti 1999 (priser inklusive lokalt påslag och rabatter)
- Mötet i Skånegruppen den 30 november 1999 (priser inklusive lokalt påslag och rabatter – förlängning av tidigare överenskommelse)
- Mötet i Skånegruppen den 15 mars 2000 (priser i form av lokala påslag)
- Mötet i Skånegruppen den 23 augusti 2000 (pris)
- Mötet i Skånegruppen den 11 oktober 2000 (pris och rabatter)
- E-postkommunikationen november 2002

II. avtalat eller deltagit i samordnat förfarande i fråga om marknadsdelning vid följande tillfällen.

- Mötet i Skånegruppen den 4 juni 1998 (maximala rabatter till kunder utanför det egna distriktet)

---

även EG-domstolens dom den 1 februari 1978 i mål 19/77 *Miller*, REG 1978 s. 131, p. 10 och EG-domstolens dom den 25 oktober 1983 i mål 107/82 *AEG*, REG 1983 s. 3151, p. 58

<sup>69</sup> Richard Whish, *Competition Law*, 2001 (fjärde upplagan), s. 116

- Telefaxet den 30 september 1998 (Bil-Månsson informerade Skånebil om maximala rabatter till kunder inom respektive utanför det egna distriktet)
- Mötet i Skånegruppen den 11 oktober 2000 (maximala rabatter till kunder inom respektive utanför det egna distriktet)

94. De berörda företagen (Ahlberg Bil dock endast fr.o.m. september 2001) har

III. avtalat eller deltagit i samordnat förfarande i fråga om inbytes- och försäljningspriser på begagnade bilar vid följande tillfällen.

- Mötet i Skånegruppen den 4 juni 1998 (priser och rabatter)
- Telefaxet den 30 september 1998 (Bil-Månsson informerade Skånebil om priser)
- Mötet i Skånegruppen den 11 oktober 2000 (priser)
- Mötet oktober/november 2000 (priser)
- Mötet i januari 2001 (priser)
- Mötet den 5 september 2001 (priser)
- Mötet den 8 november 2001 (priser)
- E-postkommunikationen i mars 2002 (priser)
- E-postkommunikationen i maj 2002 (priser)
- Mötet den 17 oktober 2002 (priser)

95. Avtalskriteriet är uppfyllt vid angivna tillfällen.

96. De berörda företagen har regelbundet träffats och på annat sätt haft kontakt i ordnade och organiserade former. Vid mötena har överenskommelser dokumenterats. Det framgår inte av utredningen att något företag har tagit avstånd från överenskommelserna. Överenskommelserna har skett i sådan omfattning och med sådan regelbundenhet att avtalen eller de samordnade förfarandena har utgjort ett enda fortlöpande samarbete. Samtliga företag skall anses delaktiga i det fortlöpande samarbetet, även om något företag ibland uteblivit från möten där över-

enskommelse ingåtts eller om något företag inte alltid följt vad som överenskommits.

97. De aktuella överenskommelserna mellan företagen utgör prissamverkan eller marknadsdelning, vilka i sig alltid har ett konkurrensbegränsande syfte. Det informationsutbyte som förevarit utgör en del av det fortlöpande samordnade förfarandet.
98. Med hänsyn till att ett konkurrensbegränsande syfte föreligger är det inte nödvändigt att visa ett konkurrensbegränsande resultat. Konkurrensverket anser emellertid att det i detta fall även föreligger ett konkurrensbegränsande resultat eftersom det är fråga om överenskommelser som genomförts och som pågått under en relativt lång tid. Detta gäller oavsett om ett resultat kan kvantifieras eller ej.
99. De berörda företagen är verksamma i de flesta produktsegmenten. Konkurrensverket finner därför inte anledning att i detta fall indela produktmarknaden i olika segment. Vidare bedriver företagen försäljning till både företag och privatpersoner. Mot bakgrund av vad som framkommit i utredningen finns inte skäl att, på grund av skillnader i fråga om produkter eller annat, dra slutsatsen att försäljning till företag respektive privatpersoner utgör olika produktmarknader.
100. Mot bakgrund av skillnaderna i fråga om bl.a. pris, garantier och servicekostnader mellan nya och begagnade personbilar bedömer Konkurrensverket att nya och begagnade personbilar inte befinner sig på samma relevanta marknad.<sup>70</sup> Dessutom visar den utredning som gjorts avseende den brittiska bilmaknaden att försäljning av nya och begagnade personbilar utgör två separata produktmarknader. Det finns inte anledning att anta att förhållandena på den svenska bilmaknaden skiljer sig nämnvärt från förhållandena på den brittiska bilmaknaden i detta avseende.
101. Konkurrensverket anser med hänsyn till de skillnader som föreligger från kundsynpunkt i fråga om bl.a. garantier och skillnader i lagstiftning att privatpersoners försäljning av begagnade personbilar endast i begränsad utsträckning är utbytbar mot bilhandlares försäljning. Verkets slutsats är därför att den relevanta produktmarknaden för de berörda företagens försäljning av begagnade personbilar utgörs av bilhandlares försäljning av begagnade personbilar.<sup>71</sup> Därtill kan

---

<sup>70</sup> Detta är i linje med tidigare beslut från Konkurrensverket. Verket har tidigare gjort bedömningen att försäljning av nya och begagnade symaskiner befinner sig på skilda produktmarknader pga. skillnader i pris, garantitid, kvalitet och osäkerhet om den begagnade produktens skick (se KKV dnr 519/1997).

<sup>71</sup> Konkurrensverkets har i tidigare beslut gjort samma bedömning, se KKV dnr 1161/1993, *Motorbranschens Riksförbund*

konstateras att det för en kund är en väsentlig skillnad mellan att sälja personbilen privat och att lämna personbilen i inbyte. Skillnaden gör att det endast föreligger en begränsad utbytbarhet mellan inbyten och direkt försäljning mellan privatpersoner. Direktförsäljning mellan privatpersoner ingår därför inte i samma relevanta produktmarknad som inbyten. De berörda företagens inköp av begagnade personbilar sker framför allt i form av inbyten (se tabell 3). Konkurrensverket bedömer därför att bilhandlares inköp av begagnade personbilar utgör en egen produktmarknad.

102. För att avgränsa den relevanta geografiska marknaden för företagens försäljning av nya respektive begagnade personbilar, är graden av utbytbarhet mellan inköp av personbilar i den aktuella regionen och inköp av personbilar i angränsande områden, inom såväl som utanför Sverige, av betydelse.
103. Mot bakgrund av att privatimport sker i begränsad omfattning (bl.a. på grund av administrativa kostnader och andra hinder<sup>72</sup>), att återförsäljarnäten är nationellt uppbyggda och att det föreligger prisskillnader inom EU bedömer Konkurrensverket att Sveriges grannländer inte ingår i samma geografiska marknad som södra Sverige, vare sig vad gäller nya eller begagnade personbilar. Dessutom har tidigare utredningar av personbilsmarknaden dragit liknande slutsatser.
104. De berörda företagen har framför allt avsättning för sina nya personbilar till kunder boende i det egna distriktet eller i något annat distrikt i Skåne och Blekinge (se tabell 1). Endast 13 procent av de berörda företagens sammanlagda försäljning av nya personbilar såldes år 2002 till distrikt i övriga Sverige och försäljningen in i Skåne och Blekinge var ännu mindre. Därtill kommer att företagen är verksamma i det aktuella området och att överenskommelserna därför avser detta område.<sup>73</sup> Mot denna bakgrund drar Konkurrensverket slutsatsen att den relevanta geografiska marknaden för nya personbilar är avgränsad till Skåne och Blekinge län.
105. Även vad gäller de berörda företagens avsättning för begagnade personbilar sker denna i huvudsak till kunder i Skåne och Blekinge (se tabell 4). Detta tillsammans med den begränsade privatimporten av begagnade personbilar gör att Konkurrensverket bedömer den relevanta geografiska marknaden för bilhandlares inköp och försäljning av begagnade personbilar till Skåne och Blekinge.
106. Sammanfattningsvis anser Konkurrensverket att de berörda företagen – såvitt är av intresse i målet – är verksamma på följande tre relevanta marknader:
  - marknaden för försäljning av nya personbilar i Skåne och Blekinge,

---

<sup>72</sup> Se punkterna 10-11 ovan

<sup>73</sup> Se t.ex. MD 1997:11 *Vivo*

- marknaden för bilhandlares försäljning av begagnade personbilar i Skåne och Blekinge samt
- marknaden för bilhandlares inbyten av begagnade personbilar i Skåne och Blekinge.

107. Den totala försäljningen av nya personbilar i Skåne och Blekinge år 2002 uppgick till 34 072 personbilar<sup>74</sup>, samtidigt som försäljningen av Volvo och Renault personbilar uppgick till 7 904 personbilar.<sup>75</sup> De berörda företagens marknadsandel uppgick således till drygt 23 procent på denna marknad.<sup>76</sup>
108. Den totala försäljningen av begagnade personbilar i Skåne och Blekinge år 2002 uppgick till 216 716 personbilar, varav 50 344 från bilhandeln.<sup>77</sup> De berörda företagens försäljning av begagnade personbilar uppgick samma år till 9 615 personbilar.<sup>78</sup> De berörda företagens marknadsandel var således cirka 19 procent på marknaden för bilhandlares försäljning av begagnade personbilar.
109. De aktörer som är verksamma på marknaden för bilhandlares inköp av begagnade personbilar och bilhandlares försäljning av begagnade personbilar är i huvudsak desamma. Därför är det rimligt att anta att de berörda företagen har motsvarande marknadsstyrka på marknaden för bilhandlares inbyten av begagnade personbilar i Skåne och Blekinge som på marknaden för bilhandlares försäljning av begagnade personbilar i Skåne och Blekinge.

---

<sup>74</sup> Privatimporten på 2 725 personbilar är inte inkluderad. Statistiken på nybilsförsäljningen innefattar försäljning till kunder boende i Skåne och Blekinge. Eftersom antalet sålda nya personbilar från bilhandel verksam i Skåne och Blekinge och antalet nyregistreringar till kunder bosatta i Skåne och Blekinge inte skiljer sig åt nämnvärt (se not 15), skulle inte en annan bas i marknadsandelsberäkningen förändra märkbarhetsbedömningen.

<sup>75</sup> Statistiken rör registrerade personbilar i Skåne och Blekinge av fabriken Volvo och Renault. Försäljningen av Land Rover och Jaguar är marginell och bortses därför från i fortsättningen.

<sup>76</sup> Enligt VPS. Eftersom införsäljningen är mindre än utförsäljningen underskattas de berörda företagens marknadsandelar något.

<sup>77</sup> Vroom AB. Försäljningen är, enligt Vroom AB, överskattad på grund av att transfereringar av fordon mellan bilhandlare och transaktioner till juridiska personer som bedriver skrottningsverksamhet ingår i statistiken. Begagnade personbilar är definierade som personbilar äldre än sex månader. Försäljningen av begagnade personbilar till kunder bosatta i Skåne och Blekinge skiljer sig inte avsevärt från försäljningarna från bilhandel i Skåne och Blekinge (se not 20). Att använda en annan bas i beräkningarna av marknadsandelar skulle därför inte påverka märkbarhetsbedömningen.

<sup>78</sup> Enligt de berörda företagen

110. De berörda företagens marknadsandelar överstiger väsentligt den marknadsandelsgräns som anges i Konkurrensverkets respektive kommissionens riktlinjer för märkbarhet.
111. För det fall att den relevanta geografiska marknaden skulle anses ha en större geografisk utbredning än den som Konkurrensverket gör gällande, och företagen därmed eventuellt skulle kunna ha en marknadsandel understigande 10 procent, är märkbarhetskriteriet ändå uppfyllt eftersom det är fråga om överenskommelse om priser eller marknadsdelning mellan konkurrenter.
112. Avtal mellan återförsäljare om priser eller marknadsdelning omfattas inte av det nya eller det tidigare gällande gruppundantaget. Gruppundantagen är därför inte tillämpliga i detta fall.
113. Överträdelsen utgörs av avtal om priser på såväl nya som begagnade personbilar samt marknadsdelning. Företagen har begränsat rabatter till kunder bosatta utanför det egna distriktet. Detta riskerar att påverka handeln mellan den aktuella regionen och näraliggande länder.
114. Överträdelsen berör en region med drygt en miljon invånare, vilket utgör cirka 15 procent av Sveriges totala befolkning. Försäljningsvolymen av såväl nya som begagnade personbilar i regionen utgjorde år 2002 cirka 15 procent av den totala försäljningen av nya och begagnade personbilar i Sverige. Den andel av den nationella marknaden som påverkas av överträdelsen, dvs. Skåne och Blekinge län, är således betydande. Skåne och Blekinge är därtill beläget i gränsområdet mellan Sverige och mellersta Europa, vilket gör regionen väl lämpad för handel över gränserna. Handelsmönstret mellan medlemsstater riskerar därför att märkbart påverkas av förfarandet. Samhandelskriteriet är således uppfyllt.

## **Konkurrensskadeavgift**

### **Allmänt om förutsättningarna för konkurrensskadeavgift**

#### *Uppsåt och oaktsamhet*

115. För att konkurrensskadeavgift skall kunna utdömas fordras enligt 26 § KL uppsåt eller oaktsamhet hos företaget eller hos den som handlat på företagets vägnar. Det är inte nödvändigt att konstatera uppsåt eller oaktsamhet hos någon viss angiven person på företaget utan det räcker med att detta kan konstateras antingen hos företaget som sådant eller hos någon som handlar på företagets vägnar.
116. Enligt EG-domstolens och Förstainstansrättens praxis är det tillräckligt för att kravet på uppsåt skall anses vara uppfyllt att det är klarlagt att företaget inte kunde ha varit omedvetet om att det förfarande som är under bedömning begränsade

konkurrensen.<sup>79</sup> Denna bedömning har av Marknadsdomstolen ansetts vara tillämplig även vad gäller uppsåtsrekvisitet i 26 § KL.<sup>80</sup>

117. Företagen kan inte ha varit omedvetna om att deras agerande - prissamverkan eller marknadsdelning på horisontell nivå – utgjort en konkurrensbegränsning. Kravet på uppsåt är därmed uppfyllt. För det fall tingsrätten inte finner det styrkt att det förelegat ett konkurrensbegränsande uppsåt görs gällande att det i vart fall förelegat oaktsamhet.

*Allmänt om avgiftens storlek*

118. En konkurrensskadeavgift skall enligt 27 § KL fastställas till lägst fem tusen kronor och högst fem miljoner kronor eller till ett högre belopp, dock inte överstigande tio procent av företagets omsättning föregående räkenskapsår. Av förarbetena<sup>81</sup> framgår att med omsättning avses hela företagets omsättning, utan begränsning till den produkt eller marknad som förfarandet omfattat.
119. Konkurrensskadeavgiftens storlek skall enligt 28 § KL bestämmas med hänsyn till hur allvarlig överträdelsen är, hur länge den har pågått och andra försvårande eller förmildrande omständigheter av betydelse för att bedöma överträdelsen. Enligt förarbetena skall avgiften bestämmas på ett sådant sätt att den verkar avhållande på företaget i fråga och avskräckande för andra företag.<sup>82</sup> Avgörande för hur allvarlig en överträdelse skall anses vara är de konkurrensskadliga effekternas omfattning.<sup>83</sup> Enligt bestämmelsens andra stycke skall ingen avgift påföras i ringa fall.
120. Vid bestämmande av avgiftens storlek bör kommissionens riktlinjer för beräkning av böter (bötesriktlinjerna) vara vägledande.<sup>84</sup> Enligt riktlinjerna skall först ett grundbelopp fastställas för vart och ett av de berörda företagen. Därefter skall hänsyn tas till försvårande och förmildrande omständigheter.
121. Försvårande omständigheter av betydelse för bedömningen är bl.a. om företaget haft en ledande roll i överträdelsen, om företaget aktivt vidtagit åtgärder i syfte att dölja det rättsstridiga förfarandet samt om straffmekanismer förekommer.

<sup>79</sup> Se bl.a. EG-domstolens dom i mål 246/86 *SC Belasco m.fl.*, REG 1989, s. 2117, p.41.

<sup>80</sup> Se MD 1999:22 *SAS* och MD 2000:2 *BK Tåg*.

<sup>81</sup> Prop. 1992/93:56 s. 93.

<sup>82</sup> Prop. 1992/93:56 s. 93.

<sup>83</sup> Prop. 2001/02:167 s. 16.

<sup>84</sup> Riktlinjer för beräkning av böter som döms ut enligt artikel 15.2 i förordning nr 17 och artikel 65.5 i EKSG-fördraget, EUT C 9, 14.1.1998.

122. I förarbetena uttalas att till förmildrande omständigheter torde kunna hänföras att företagets medverkan i överträdelsen är en följd av påtryckningar från andra företag och att företagets medverkan i överträdelsen har varit begränsad.<sup>85</sup>
123. Vid bestämmande av grundbeloppets storlek skall framför allt överträdelsens allvar och varaktighet beaktas. Vid bedömningen av överträdelsens allvar skall beaktas överträdelsens art, dess konkreta påverkan på marknaden, om den är mätbar, och omfattningen av den relevanta geografiska marknaden. Överträdelser kan delas in i tre kategorier: mindre allvarliga överträdelser, allvarliga överträdelser och mycket allvarliga överträdelser. Därtill skall överträdelsens varaktighet beaktas på så sätt att en tilläggsavgift kan bestämmas, varvid en distinktion görs mellan överträdelser med kort varaktighet (normalt kortare än fem år), överträdelser med medellång varaktighet (normalt ett till fem år) och överträdelser med lång varaktighet (normalt lägre än fem år).

#### **Konkurrensverkets bedömning**

124. De berörda företagen utom Ahlberg Bil har överenskommit om priser och rabatter samt delat upp marknaden avseende nya bilar. Vidare har samtliga företag överenskommit om priser på begagnade bilar. I fråga om begagnade bilar omfattar överenskommelsen både försäljningspriser och inköpspriser. Utgångspunkten är att horisontell prissamverkan och marknadsdelning utgör mycket allvarliga överträdelser. Den geografiska omfattningen i det här fallet talar dock för att överträdelsen inte är att anse som mycket allvarlig. Den omständigheten att de överenskomna priserna endast utgör utgångspriser medför inte att överträdelsen kan anses vara av mindre allvarlig art, eftersom företagen även har kommit överens om rabatter, vilket inneburit att företagen bestämt såväl utgångspris som kundens förhandlingsutrymme. Sammantaget gör verket bedömningen att överträdelsen skall anses som allvarlig. Ahlberg Bil har endast deltagit i fråga om prissamverkan beträffande begagnade bilar, vilket skall beaktas vid fastställandet av grundbeloppet.

---

<sup>85</sup> Prop. 2001/02:167 s. 99



125. Grundbeloppet för vart och ett av företagen skall således bestämmas till följande:

AB Bil-Bengtsson	4 170 000 kr
Bildeve AB	6 120 000 kr
Bilia Personbilar AB	86 940 000 kr
Bil-Månsson i Skåne AB	3 430 000 kr
Göinge Bil AB	3 670 000 kr
Johan Ahlberg Bil AB	2 730 000 kr
Kristianstads Automobil AB	2 840 000 kr
Skånebil Personbilar AB	3 390 000 kr

126. Överträdelsen har pågått under en period av fyra år och fem månader. Den betraktas därmed ha haft en medellång varaktighet. Tilläggsbelopp skall därmed utgå med 40 procent på grundbeloppet. Ahlberg Bil har emellertid deltagit i överträdelsen endast under perioden september 2001 till december 2002, dvs. ett år och tre månader, varför tilläggsavgiften skall bestämmas till 10 procent.

127. Tilläggsavgift skall följaktligen utgå med följande belopp:

AB Bil-Bengtsson	1 670 000 kr
Bildeve AB	2 450 000 kr
Bilia Personbilar AB	34 780 000 kr
Bil-Månsson i Skåne AB	1 370 000 kr
Göinge Bil AB	1 470 000 kr
Johan Ahlberg Bil AB	270 000 kr
Kristianstads Automobil AB	1 140 000 kr
Skånebil Personbilar AB	1 360 000 kr

128. Det föreligger enligt Konkurrensverkets mening varken några försvårande eller förmildrande omständigheter. Att något företag ibland uteblivit från möten där

överenskommelser ingåtts, eller att något företag inte alltid följt vad som överenskommits, medför inte någon annan bedömning.

129. Förutsättningar för att efterge eller nedsätta konkurrensskadeavgiften med stöd av bestämmelserna i 28 a och b §§ KL bedöms inte föreligga.
130. Utifrån ovanstående beräkningsgrund skall konkurrensskadeavgiften för vart och ett av företagen bestämmas till följande:

AB Bil-Bengtsson	5 800 000 kr
Bildeve AB	8 500 000 kr
Bilia Personbilar AB	121 700 000 kr
Bil-Månsson i Skåne AB	4 800 000 kr
Göinge Bil AB	5 100 000 kr
Johan Ahlberg Bil AB	3 000 000 kr
Kristianstads Automobil AB	3 900 000 kr
Skånebil Personbilar AB	4 700 000 kr

*Preskription*

131. Enligt 30 § KL får konkurrensskadeavgift påföras ett företag om stämningsansökan har delgetts den som anspråket riktas mot inom fem år från det att överträdelserna upphörde. Som ovan nämnts är det klarlagt i svensk och EG-rättslig praxis att ett flertal avtal eller samordnade förfaranden kan ses som en enda överträdelse. I föreliggande fall pågick överträdelserna till den 10 december 2002. Överträdelserna är således inte att anse som preskriberade i någon del.

---

Claes Norgren

Morgan Pettersson

**Bifogas**

- Bilaga 1 Bevisuppgift  
 Bilaga 2 Förteckning över personer som förekommer i bevismaterialet  
 Bilaga 3-10 Uppgifter om svarandenas företrädare och firmatecknare (utdrag ur PRV:s bolagsregister)