

Stockholms tingsrätt
Avdelning 5
Box 8307
104 20 STOCKHOLM

Ansökan om stämning

Kärande

Konkurrensverket, 103 85 Stockholm

Svarande

1. Däckia AB, org. nr 556527-6952, box 2980, 187 29 Täby

Ombud: Advokaterna AA och BB, advokatfirman Delphi, Box 1432,
111 84 Stockholm och CC, Eric Ericsson Advokat AB, Strandvägen 7A,
114 56 Stockholm

2. Euromaster AB, org. nr 556078-6500, Box 1134, 432 15 Varberg

Ombud: Advokaterna DD och EE
Linklaters Advokatbyrå, Box 7833, 103 98 Stockholm

Saken

Konkurrensskadeavgift enligt 3 kap. 5 § konkurrenslagen (2008:579)

Yrkande

Konkurrensverket yrkar att Stockholms tingsrätt förpliktar var och en av Däckia AB och Euromaster AB att till staten betala konkurrensskadeavgift med följande belopp:

Däckia AB: Fyramiljonertrehundranittiosjutusen (4 397 000) kronor

Euromaster AB: Fyramiljonersjuhundrafyrtiofemtusen (4 745 000) kronor

Adress 103 85 Stockholm
Besöksadress Torsgatan 11
Telefon 08-700 16 00
Fax 08-24 55 43
konkurrensverket@kkv.se

Innehållsförteckning

Grunder	4
Utveckling av grunderna för talan	4
Företagen	4
Däckia	4
Euromaster	4
Samarbetet i Svenska Däckföreningen	5
Bakgrund.....	5
SDF	5
SDF:s medlemmar.....	5
Tidigare ärenden hos Konkurrensverket.....	6
Förfarandet vid anbudslämnande och avtalstecknande genom SDF.....	6
Förfarandena	7
Gästrike Inköp	7
Inledning	7
Förfrågningsunderlaget.....	7
SDF:s anbud	8
Tilldelningsbeslutet.....	8
Avtalet mellan SDF och Gästrike Inköp	8
Däckia och Euromasters del i anbudslämnande	9
Rikspolisstyrelsen, RPS	9
Inledning	9
Förfrågningsunderlaget.....	9
Styrelsemöte i SDF den 31 mars 2005.....	10
SDF:s anbud	10
Tilldelningsbeslutet.....	10
Avtalet mellan SDF och RPS.....	10
Marknaden	11
Generellt.....	11
Allmänt om marknadsavgränsningen	11
Relevant produktmarknad	12
Produkter och tjänster som omfattades av SDF:s anbud i de två upphandlingarna.....	12
Verkstadsförsäljning kontra grossistförsäljning av däck	12
Däck kontra service.....	13
Olika däcktyper	13
Slutsats	15
Relevant geografisk marknad	15
Slutsats – relevanta marknader.....	16
Gästrike Inköp	16



RPS	16
Rättslig bedömning	16
Allmänt om förbudet i 2 kap. 1 § KL.....	16
Företagskriteriet	17
Avtalskriteriet.....	17
Allmänt	17
RPS	17
Gästriket Inköp	17
Slutsats	19
Konkurrensbegränsande syfte	19
Allmänt	19
Kapacitet att lämna självständiga anbud.....	19
Märkbarhet	20
Euromaster och Däckias ansvar för överträdelsen.....	20
Konkurrensskadeavgift	21
Allmänt.....	21
Uppsåt och oaktsamhet.....	21
Konkurrensskadeavgiftens storlek.....	21
Beräkning av konkurrensskadeavgiften	22
Bevisuppgift	24
.....	24
Bilagor	24

Grunder

1. Däckia AB och Euromaster AB har som medlemmar i företagssammanslutningen Svenska Däckföreningen Ek. För. överträtt förbudet i 2 kap. 1 § konkurrenslagen 2008:579 mot konkurrensbegränsande samarbete genom att ha omfattats av, deltagit i och följt beslut av företagssammanslutningen att lämna anbud med gemensamma priser, dels någon gång under perioden den 10 februari 2005 till den 6 oktober 2005 vid kommunalförbundet Gästrike Inköps upphandling av däck och däckservice, dels någon gång under perioden den 20 juni 2005 till den 1 september 2005 vid Rikspolisstyrelsens upphandling av däck.
2. Besluten att lämna anbud i de två upphandlingarna har haft till syfte att hindra, begränsa eller snedvrída konkurrensen på ett märkbart sätt.
3. Överträdelserna har begåtts uppsåtligen eller i vart fall av oaktsamhet och kan inte anses ringa.

Utveckling av grunderna för talan

Företagen

Däckia

1. Däckia AB (Däckia) är en däckkedja som bedriver försäljning av däck och däckservice främst till slutförbrukare på den svenska marknaden. År 2005, vid tiden för de aktuella upphandlingarna, hade företaget 59 helägda däckverkstäder fördelade över hela landet, 34 partnerverkstäder, samt en regummeringsanläggning i Bollnäs. Företaget ägdes år 2005 till 100 procent av Goodyear Dunlop Tires Europé B.V., Nederländerna. Däckias omsättning uppgick år 2005 till cirka 563 miljoner kronor.

Euromaster

2. Euromaster AB (Euromaster) är en däckkedja som bedriver försäljning av däck och däckservice främst till slutförbrukare på den svenska marknaden. År 2005 hade företaget 55 helägda däckverkstäder, 15 partnerverkstäder och två regummeringsfabriker i Sverige. Företaget ägdes till 100 procent av Eurodrive Services and Distribution N.V., som i sin tur ägdes av Compagnie Generale des Etablissements Michelin SA (Michelin). Euromasters omsättning uppgick år 2005 till cirka 849 miljoner kronor.



Samarbetet i Svenska Däckföreningen

Bakgrund

3. De aktuella överträdelserna skedde i samband med att Svenska Däckföreningen Ek. För. (SDF), i vilken Euromaster och Däckia ingick som medlemmar, lämnade anbud på däck och däckservice i kommunalförbundet Gästrikke Inköps (Gästrikke Inköp) upphandling år 2005 och Rikspolisstyrelsens (RPS) upphandling år 2005. Medlemsföretagen i SDF, däribland Däckia och Euromaster, lämnade anbud genom SDF, trots att åtminstone Däckia och Euromaster hade kapacitet att lämna egna anbud.
4. Såväl föreningen som medlemsföretagen har ingått i överträdelserna och ansvarar således för dessa. Konkurrensverket har av processekonomiska skäl valt att enbart väcka talan mot de två största medlemsföretagen, Euromaster och Däckia, som båda hade kapacitet att lämna anbud själva och som dessutom hade representanter i SDF:s styrelse.

SDF

5. SDF är en sammanslutning av däckverkstäder som drivs som en ekonomisk förening. Föreningen bildades år 1980 i syfte att lämna anbud i samband med Försvarets materielverks (FMV) upphandling av däck och däckservice. Eftersom FMV:s upphandlingar var mycket omfattande, ansåg medlemsföretagen att det inte var möjligt för enskilda medlemsföretag att lämna anbud.
6. Enligt SDF:s stadgar var föreningens ändamål bl.a. att främja medlemmarnas ekonomiska intressen genom "upphandling av leverans- och serviceavtal med däck och däckreparationer". Anbudslämnande var även i praktiken SDF:s huvudsakliga verksamhet.
7. SDF har under åren 1989 – 2010 haft en och samma ordförande. Denne har också utfört merparten av arbetet på SDF:s kansli.

SDF:s medlemmar

8. År 2005, vid tiden för de aktuella överträdelserna, bestod SDF av 37 medlemsföretag med totalt 160 däckverkstäder. Förutom de två största medlemsföretagen, Däckia och Euromaster, som hade 59 respektive 55 helägda däckverkstäder, bestod SDF av 35 små medlemsföretag, av vilka det övervägande antalet bara hade en däckverkstad.
9. Den 7 maj respektive 21 augusti 2008 begärde Däckia och Euromaster utträde ur SDF. Skälet till utträdet var enligt SDF:s årsredovisning att företagen misstänkte att föreningen utgjorde en kartell.



Tidigare ärenden hos Konkurrensverket

10. SDF:s verksamhet har tidigare varit föremål för prövning hos Konkurrensverket. SDF vände sig under år 1993 till Konkurrensverket med ansökan om icke-ingripande besked alternativt undantag för medlemsföretagens anbudssamverkan i samband med FMV:s upphandling av däck och däckservice. Konkurrensverket bedömde att anbudssamverkan var konkurrensbegränsande och avslag ansökan om icke-ingripande besked. Konkurrensverket bedömde bl.a. att det inte var klarlagt att ett uppfyllande av FMV:s krav förutsatte att samtliga företag deltog i upphandlingen. Däremot beviljade Konkurrensverket undantag för samarbetet, eftersom avtalet med SDF sågs som en rationell distributionsform som gav FMV administrativa fördelar. Konkurrensverket fäste vikt vid att SDF:s avsikt var att samarbeta enbart i FMV:s upphandlingar. Undantaget gällde t.o.m. den 1 mars 1998 och förlängdes senare t.o.m. den 31 december 1999.¹
11. Under år 2002 vände sig SDF igen till Konkurrensverket med ansökan om icke-ingripande besked alternativt undantag för tillämpandet av en gemensam prislista i samband med offertgivning för servicearbeten med fordonsdäck. Konkurrensverket bedömde att prislistan var konkurrensbegränsande och avslag ansökan om icke-ingripande besked. Av Konkurrensverkets beslut framgick bl.a. att Däckia och Euromaster ingick i stora kedjor och att företagen själva kunde lämna anbud utan att samarbeta i SDF. Villkoren för undantag var inte uppfyllda.² Beslutet fastställdes senare av Marknadsdomstolen (MD).
12. Trots Konkurrensverkets och MD:s uttalanden i ovan nämnda beslut har SDF inte begränsat sin offertgivning för medlemmarnas räkning till FMV. SDF har även lämnat anbud till andra myndigheter och företag, som t.ex. Rikspolisstyrelsen år 1999 och 2005, samt If Skadeförsäkring år 2002. SDF:s verksamhet har inte heller begränsats till offertgivning i rikstäckande upphandlingar utan föreningen har även företrätt medlemsföretagen vid offertgivning till regionala myndigheter, såsom Landstinget i Gävleborg år 2000 och Gästrike Inköp år 2005. SDF har även använt den serviceprislista som föreningen ansökte om icke ingripande besked respektive undantag för år 2002, trots att ansökan avslogs.

Förfarandet vid anbudslämnande och avtalstecknande genom SDF

13. Föreningens beslut fattades av en majoritet av styrelsen. Styrelsen var beslutsför när minst tre styrelseledamöter närvarade. Föreningens firma tecknades av styrelsen eller av två styrelseledamöter i förening. Under den tid som Euromaster och Däckia var medlemmar i SDF hade företagen respektive försäljningschef som representant i styrelsen.

¹ Se Konkurrensverkets beslut i dnr 931/93 och dnr 1119/95.

² Se Konkurrensverkets beslut av den 21 november 2002 i dnr 540/2002, samt MD 2003:23.



14. Förfarandet inom SDF vid anbudslämnande gick till enligt följande. Anbudsförfrågan genomgicks först av föreningens kansli, dvs. styrelsens ordförande. Sedan behandlades anbudsförfrågan i regel på ett styrelsemöte, där styrelsen fattade beslut om skallkraven var uppfyllda och om det var möjligt att lämna ett konkurrenskraftigt anbud. Om så var fallet sammanställde ordföranden ett anbud och lämnade in det i SDF:s namn. Anbudspriser bestämdes av ordföranden i samråd med medlemsföretagen.
15. I praktiken hade SDF:s ordförande ett omfattande mandat att ensam företräda SDF. Ordföranden hade t.ex. fullmakt att verkställa styrelsens beslut genom att ensam underteckna anbud och avtal för föreningens och dess medlemmars räkning. Ett stort antal anbud och avtal undertecknades av ordföranden ensam. Däckia har förklarat att ordföranden hade styrelsens uppdrag att lämna in anbud efter att beslut därom hade tagits i styrelsen. I åtminstone två fall³ undertecknades dock avtal av ordföranden, utan att styrelsen formellt beslutat att lämna anbud eller ingå avtal.
16. Medlemsföretagen och styrelsen agerade hela tiden utifrån att ordföranden hade behörighet att binda föreningen. Medlemsföretagen levererade i enlighet med de avtal som SDF ingått för deras räkning, oberoende av hur SDF förfarit vid anbudslämnandet och avtalstecknandet. SDF:s styrelse, som i vart fall i efterhand fick kännedom om att ordföranden i två fall agerat utan föregående styrelsebeslut, framförde aldrig invändningar mot ordförandens agerade eller de avtal som ingicks.

Förfarandena

17. Konkurrensverkets talan avser SDF:s anbud i Gästrikre Inköps upphandling år 2005 samt SDF:s anbud i RPS upphandling samma år.

Gästrikre Inköp

Inledning

18. I februari 2005 upphandlade Gästrikre Inköp⁴ dels för egen del och dels på uppdrag av Inköp Hälsingland leverans av fordonsdäck och tillkommande däckservice. I Gästrikre Inköp ingick kommunerna Gävle, Hofors, Ockelbo samt Älvkarleby. I Inköp Hälsingland ingick kommunerna Hudiksvall, Söderhamn, Ljusdal, Bollnäs, Nordanstig och Ovanåker.

Förfrågningsunderlaget

19. Av Gästrikre Inköps förfrågningsunderlag av den 10 februari 2005 framgick att det årliga behovet av däck och däckservice för ovan nämnda kommuner motsvarade inköp för totalt cirka 3 miljoner kronor per år, med en uppskattad fördelning på 1 000 personbilsdäck, 300 lastvagnsdäck, 40 industridäck,

³ Gästrikre Inköp 2000 och Gästrikre Inköp 2005.

⁴ Numera ingår Gästrikre Inköp och Inköp Hälsingland i organisationen Inköp Gävleborg.



10 entreprenaddäck, 10 traktordäck och 20 slangar. Avtalstiden angavs till tre år med option på ett års förlängning.

20. Anbud kunde lämnas på hela respektive delar av angivet behov. Avtal kunde tecknas med flera leverantörer och separat för varje kommun. Avrop skulle ske successivt i mån av behov.
21. Förfrågningsunderlaget ställde inga krav på att leverantören skulle ha verkstäder inom respektive kommungräns.⁵

SDF:s anbud

22. Den 1 april 2005 lämnade SDF ett anbud till Gästrike Inköp på personbilsdäck, lastbilsdäck, traktordäck, industri- och entreprenaddäck, slangar och service. Anbudet avsåg kommunerna Gävle, Ockelbo, Hofors, Hudiksvall, Söderhamn, Bollnäs och Ljusdal. För kommunerna Hudiksvall och Bollnäs angavs Däckias verkstäder som utförande serviceverkstäder. För Gävle kommun angavs såväl Däckias som Euromasters verkstäder. För kommunerna Hofors, Ockelbo, Söderhamn och Ljusdal angavs andra medlemsföretag i SDF. För kommunerna Älvkarleby, Nordanstig och Ovanåker lämnades inget anbud alls med motiveringen att SDF saknade verkstäder i dessa kommuner.
23. Till anbudet bifogades gemensamma prislistor och en gemensam rabattvillkorslista på däck. Anbudet innehöll även en serviceprislista. Denna var i princip identisk med den gemensamma serviceprislista som SDF ansökte om icke-ingripande besked/undantag för år 2002, vilket Konkurrensverket avlog. Anbudet undertecknades av SDF:s ordförande.⁶

Tilldelningsbeslutet

24. I maj 2005 beslutade Gästrike Inköp att sluta avtal med SDF. Avtal slöts även med Vianor AB, Däckcentrum i Skutskär, Ockelbo Gummiservice AB, Edsbyns Däckservice AB och OKQ8, Bergsjö.

Avtalet mellan SDF och Gästrike Inköp

25. Avtal mellan SDF och Gästrike Inköp undertecknades av SDF:s ordförande i juni 2005 och gällde fram till och med den 31 maj 2008. I enlighet med en option förlängdes avtalet senare till den 31 maj 2009. Avtalet omfattade Gävle, Ockelbo, Hofors, Söderhamns, Bollnäs, Hudiksvalls och Ljusdals kommuner med förvaltningar, bolag och kommunalförbund.

⁵ Aktbilaga 8 i dnr 511/2008, förfrågningsunderlag Gästrike Inköp, **bevisbilaga 13**.

⁶ Aktbilaga 9 i dnr 511/2008, SDF:s anbud, **bevisbilaga 4**.



Däckia och Euromasters del i anbudslämnande

26. Däckia och Euromaster har under utredningen hävdade att SDF:s anbud till Gästrikre Inköp inte behandlades av SDF:s styrelse inför anbudslämnandet och att företagen därför saknade kännedom om anbudet.
27. Huruvida företagen kände till att SDF lämnade anbud för deras räkning är inte avgörande. Medlemsföretagen har genom att gå med i SDF överlåtit rätten till SDF att lämna gemensamt anbud för medlemsföretagens räkning. Att även anbudslämnande i regionala upphandlingar omfattades av SDF:s syfte framgår av det faktum att SDF även under åren 2000-2004 hade ett avtal med landstinget Gävleborg (som senare ingick i Gästrikre Inköp)⁷ och att styrelsen, där Däckia och Euromaster var representerade, så sent som den 7 februari 2005 inväntade en ny anbudsförfrågan från Gästrikre Inköp.⁸ Gästrikre Inköps anbudsförfrågan skickades ut tre dagar senare.
28. Avtalet mellan SDF och Gästrikre Inköp avhandlades dessutom på styrelsemötet i SDF den 6 oktober 2005, där såväl Däckias representant som Euromasters representant var närvarande.⁹ Senast den 6 oktober 2005 hade således de båda företagen kännedom om avtalet.
29. SDF:s styrelse framförde inga invändningar, vare sig mot avtalet eller mot ordförandens förfarande vid anbudsinslämnandet. Inte heller Däckia eller Euromaster, som båda hade representanter i SDF:s styrelse och som måste ha känt till att anbudet till Gästrikre Inköp lämnades utan att det hade fattats ett formellt styrelsebeslut, gjorde några invändningar. Tvärtom valde de båda företagen, i likhet med övriga SDF-medlemmar som omfattades av avtalet, att leverera enligt avtalet. Styrelsen vidtog inte heller några åtgärder för att undvika att ordföranden i framtiden lämnade anbud och tecknade avtal utan föregående styrelsebeslut eller för att säkerställa att anbud enbart lämnades i upphandlingar där samverkan var en nödvändig förutsättning.

Rikspolisstyrelsen, RPS

Inledning

30. I början av år 2005 genomförde RPS en upphandling av ett ramavtal avseende däck till samtliga poliserheter vid RPS, samtliga polismyndigheter i Sverige, Säkerhetspolisen, Kriminalvårdsstyrelsen, Statens Kriminaltekniska laboratorium och Tullverket.

Förfrågningsunderlaget

31. Upphandlingen omfattade däck till personbilar, minibussar, lätta lastbilar och motorcyklar. I förfrågningsunderlaget uppgavs att myndigheten under år 2004 köpt totalt cirka 20 000 däck. Det preciserades dock att det inte lämnades

⁷ Aktbilaga 67 i dnr 511/2008, avtal mellan SDF och Landstinget Gävleborg 2000, bevisbilaga 5.

⁸ Aktbilaga 75 i dnr 511/2008, SDF:s årsredovisning 2004, bevisbilaga 3.

⁹ Aktbilaga 38 i dnr 511/2008, protokoll från styrelsemöte i SDF den 6 oktober 2005, bevisbilaga 2.



någon garanti avseende volym. Inte heller ställdes några krav på att anbudsgivaren skulle åta sig att leverera en viss volym. Det angavs att anbud kunde lämnas på hela eller delar av det efterfrågade sortimentet, att anbud kunde komma att antas helt eller delvis samt att RPS kunde komma att anta en eller flera leverantörer.

32. Avrop av däck skulle ske antingen från lokal återförsäljare och/eller från antagen leverantör. Anbudsgivarna ombads att lämna en förteckning över lokala återförsäljare. Anbudsunderlaget innehöll dock inga krav avseende det antal verkstäder anbudsgivaren skulle ha eller verkstädernas geografiska placering. Det ställdes således inga krav på att anbudsgivaren skulle ha verksamhetsställen på alla orter där avropande myndigheter fanns. Upphandlingsunderlaget innehöll inte ens någon förteckning över orter där myndigheterna bedrev verksamhet. Geografisk täckning fanns inte heller med bland utvärderingskriterierna. Förfrågningsunderlaget innehöll inga krav på en bestämd leveranstid. Anbudsgivaren ombads i stället att i sitt anbud ange tid för leverans.¹⁰

Styrelsemöte i SDF den 31 mars 2005

33. Beslut om att lämna anbud till RPS fattades på ett styrelsemöte i SDF den 31 mars 2005. Vid mötet närvarade Euromasters och Däckias representanter.¹¹

SDF:s anbud

34. Den 1 september 2005 lämnade SDF anbud till RPS på däck till personbilar, lätta lastbilar, minibussar och motorcyklar. Till anbudet bifogades bruttoprislistor samt rabattsatser avseende specificerade däckmärken. Vidare angavs en bonussats som kunde utgå om RPS köpte en specificerad andel däck av SDF, samt en gemensam rabatt på SDF:s serviceprislista. Leveranstiden angavs till max tre dagar.¹²

Tilldelningsbeslutet

35. I tilldelningsbeslut av den 17 oktober 2005 beslutade RPS att teckna ramavtal med SDF, Nokian Däck AB, Michelin Nordic AB och Dekkpartner AS (Dekkpartner).

Avtalet mellan SDF och RPS

36. Ramavtalet mellan SDF och RPS tecknades den 31 oktober 2005 och gällde till och med den 30 september 2007. Avtalet förlängdes sedermera till och med den 30 september 2009. Avtalet omfattade leverans av däck till personbilar, minibussar, lätta lastbilar och/eller motorcyklar, med tre dagars leveranstid.

¹⁰ Aktbilaga 109 i dnr 511/2008, anbudsfrågan RPS upphandling 2005, bevisbilaga 15.

¹¹ Aktbilaga 38 i dnr 511/2008, protokoll från styrelsemöte i SDF den 31 mars 2005, 5 §, bevisbilaga 19.

¹² Aktbilaga 80 i dnr 511/2008, anbud samt bilagor, bevisbilaga 16.



Marknaden

Generellt

37. Däck till slutkonsumenter säljs framför allt via verkstäder som även utför däckservice. En stor del av branschen är organiserad i olika kedjor. Utöver Däckia¹³ och Euromaster finns det en tredje stor tillverkarägd kedja, Vianor, som ägs av däcktillverkaren Nokian Tyres Plc. (Nokian). Utöver dessa aktörer finns ett flertal kedjor med verkstäder som är fristående från tillverkarna, till exempel Däckteam AB (Däckteam) med 112 försäljningsställen (107 st år 2005), Dekkpartner med 105 försäljningsställen (87 st år 2005) och First Stop med 65 försäljningsställen (52 st år 2005). Dessa kedjor består av fristående verkstäder som enbart drar nytta av vissa gemensamma funktioner som sköts centralt såsom t.ex. centrala inköp, gemensam marknadsföring, gemensamt kvalitets- och miljösystem, utbildning och gemensamma upphandlingar. Däck och däckservice säljs också hos vissa bilhandlare och på bensinmackar, bilverkstäder samt genom helt fristående däckverkstäder som inte ingår i något kedjesamarbete.
38. Däcktillverkare säljer däck framför allt till verkstäder. En stor majoritet av de däck som säljs på den svenska marknaden säljs till slutkonsument via en verkstad. En liten andel säljs direkt från tillverkare till slutkonsumenter, främst till åkerier.
39. Däck säljs även originalmonterade på nya fordon. Denna typ av försäljning (OEM-försäljning) sker direkt från däcktillverkaren till fordonstillverkarna.
40. Alla däckverkstäder har möjlighet att köpa däck från alla tillverkare. Huruvida en verkstad är tillverkarägd eller inte påverkar alltså inte möjligheten att tillhandahålla olika däcktäckmärken.

Allmänt om marknadsavgränsningen

41. Relevant produktmarknad utgörs av alla varor eller tjänster som på grund av sina egenskaper, sitt pris och den tilltänkta användningen, av konsumenterna betraktas som utbytbara.¹⁴ Företagen utsätts för tre huvudtyper av konkurrenstryck; utbytbarhet på efterfrågesidan, utbytbarhet på utbudssidan och potentiell konkurrens. Ur ekonomisk synvinkel och i samband med avgränsningen av den relevanta marknaden utgör utbytbarhet på efterfrågesidan det mest omedelbara och effektiva konkurrenstrycket för leverantörer av en viss produkt, särskilt i fråga om prissättningen. Ett företag eller en företagsgrupp kan inte ha väsentligt inflytande på de rådande försäljnings-

¹³ Vid tiden för de aktuella överträdelserna ägdes Däckia av tillverkaren Goodyear. Numera ägs företaget huvudsakligen av Procuritas Capital Investors IV LP A (PCI IV) och är således inte längre tillverkarägd.

¹⁴ Europeiska kommissionens tillkännagivande om definition av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning. EGT, C 372, 9.12.1997, p. 7.

villkoren, såsom priser, om det är lätt för deras kunder att gå över till tillgängliga substitutvaror eller till leverantörer någon annanstans.¹⁵

42. Relevant geografisk marknad omfattar det område inom vilket de berörda företagen tillhandahåller de relevanta produkterna eller tjänsterna, inom vilket konkurrensvillkoren är tillräckligt likartade och som kan skiljas från angränsande geografiska områden framförallt på grund av väsentliga skillnader i konkurrensvillkoren.¹⁶ Vid bestämmande av den geografiska marknaden bör utgångspunkt tas i det område där anbudets innehåll har verkningar.¹⁷

Relevant produktmarknad

Produkter och tjänster som omfattades av SDF:s anbud i de två upphandlingarna

43. De produkter och tjänster som omfattades av SDF:s anbud i de två upphandlingarna var personbilsdäck, lastbilsdäck, industridäck, entreprenaddäck, traktordäck, slangar och MC-däck, samt service.
44. Då företagens sammanlagda omsättning av slangar och MC-däck utgör en mycket liten andel av företagens totala omsättning, har Konkurrensverket av processekonomiska skäl valt att inte inkludera slangar och MC-däck i Konkurrensverkets talan.

Verkstadsförsäljning kontra grossistförsäljning av däck

45. SDF:s medlemsföretag säljer i huvudsak däck och däckservice från verkstäder till slutkunder (verkstadsförsäljning). Exempel på andra däckverkstadsföretag är Vianor, Däckarna, Dekkpartner och Däckteam. Däck säljs även av grossister till verkstäder (grossistförsäljning). Bland grossisterna finns förutom däcktillverkarna även andra grossistföretag såsom t.ex. Amring AB, Gummigrossen AB och Däckgrossisten AB. Vissa verkstadsföretag bedriver även grossistverksamhet, t.ex. Euromaster och Vianor.
46. Grossistförsäljning och verkstadsförsäljning av däck skiljer sig åt på flera sätt. Grossistförsäljning av däck inkluderar inte service, vilket verkstadsförsäljning i regel gör.
47. Verkstadsföretagen säljer till slutkonsumenter, vilket grossisterna bara gör i undantagsfall. Grossistförsäljning ställer stora krav på logistik och lagerhållningskapacitet, medan verkstadsförsäljning bland annat kräver närhet till kunderna.

¹⁵ Europeiska kommissionens tillkännagivande om definition av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning, EGT, C 372, 9.12.1997, p. 13.

¹⁶ Europeiska kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning, EGT C 372, 9.12.1997, p. 8.

¹⁷ MD 2000:6 AGA Gas.

48. Verkstadsföretagen är grossisternas största kunder. I och med att man befinner sig i olika handelsled betraktar grossister och däckverkstadsföretag normalt inte varandra som konkurrenter.
49. Sammantaget är skillnaderna mellan grossistförsäljning och verkstadsförsäljning av däck för stora för att de ska ingå i samma relevanta produktmarknad.
50. SDF:s och Dekkpartners anbud till RPS omfattade både däck och service och avsåg därmed verkstadsförsäljning. Anbuderna från Nokian Däck AB och Michelin Nordic AB omfattade däremot bara däck till RPS verkstäder och avsåg därför grossistförsäljning. RPS valde senare att ingå avtal med samtliga anbudsgivare. Ett antal polisstationer har egna verkstäder och hade således möjlighet att köpa direkt från grossist. De polisstationer som inte har egna verkstäder valde istället att köpa däck från de verkstadsföretag som RPS ingick avtal med.

Däck kontra service

51. Vid verkstadsförsäljning av personbilsdäck utförs i regel viss däckservice, såsom montering och balansering, i samband med försäljningen. Sådan service ingår ofta i däckpriset. Vid försäljning av andra typer av däck (lastbilsdäck och tunga däck) ingår service däremot inte i däckpriset. Även i dessa fall brukar kunden köpa service i samband med däckköpet, men service brukar då betalas separat. Verkstadsföretagen erbjuder även service som inte har direkt koppling till försäljningen av däck, såsom säsongsskifte, tvätt och förvaring (efterföljande service).
52. Service som säljs i samband med däck ingår i marknaden för verkstadsförsäljning av däck. Efterföljande service skulle däremot kunna utgöra en egen produktmarknad. Eftersom SDF:s anbud i de två upphandlingarna utöver däck omfattade bägge typerna av service är det dock inte nödvändigt att slutligt avgöra huruvida den senare utgör en separat produktmarknad.

Olika däcktyper

53. De produkter som omfattades av SDF:s anbud till Gästrike Inköp var personbilsdäck, lastbilsdäck, industridäck, entreprenaddäck, traktordäck och slangar. De produkter som omfattades av SDF:s anbud till RPS var personbilsdäck och MC-däck. Som nämnts ovan ingår MC-däck och slangar inte i Konkurrensverkets talan.
54. Frågan om olika däck utgör olika marknader kan delas upp i två delar. Dels frågan om olika varianter av däck av samma typ (t.ex. personbilsdäck med olika dimensioner) är att anse som olika marknader, dels frågan om olika däcktyper (t.ex. personbilsdäck och lastbilsdäck) utgör olika marknader.

55. Olika däcktyper och däckvarianter är inte sinsemellan utbytbara ur ett efterfrågeperspektiv.
56. När det gäller frågan om olika varianter av samma däcktyp utgör olika produktmarknader kan det konstateras att alla däckverkstäder förväntas och normalt kan tillhandahålla olika varianter av samma typ av däck. Olika varianter av samma däcktyp (t.ex. olika dimensioner) möter därmed samma konkurrensförhållanden och det föreligger hög grad av utbudssubstitution. Detta talar för att olika varianter av samma däcktyper ingår i samma marknad. Att olika varianter av samma däcktyp inte utgör olika produktmarknader har dessutom stöd i EU-rättslig praxis.¹⁸
57. När det sedan gäller frågan om olika typer av däck utgör olika produktmarknader kan det först konstateras att försäljning och distribution av personbilsdäck på flera punkter skiljer sig från försäljning och distribution av andra typer av däck. Verkstäder som endast säljer och serverar personbilsdäck står för cirka 30-50 procent av den totala försäljningen av personbilsdäck i Sverige. Detta innebär att personbilsdäck har omfattande distributionskanaler som är separata från de distributionskanaler som används för övriga däcktyper. Försäljningen av personbilsdäck har även ett annat säsongsmönster än försäljningen av andra däcktyper. Möjligheten till utbudssubstitution mellan personbilsdäck och andra däck är därmed begränsad. Verkstadsförsäljning av personbilsdäck utgör således en egen relevant produktmarknad.
58. MC-däck säljs i stor utsträckning genom specialiserade MC-handlare. Det föreligger varken utbuds- eller efterfrågesubstitution mellan MC-däck och andra däcktyper. Även MC-däck utgör således en separat relevant produktmarknad.
59. När det gäller entreprenad-, industri- och jordbruksdäck (tunga däck) finns möjligheter till utbudssubstitution eftersom de tillhandahålls genom samma verkstäder. Det är vidare svårt att dra en klar skiljelinje mellan olika typer av tunga däck. Det saknas således skäl att dela in tunga däck i olika produktmarknader.
60. Buss- och lastbilsdäck skulle kunna utgöra en produktmarknad som är separat från tunga däck eftersom de har ett distinkt säsongsmönster. I motsats till tunga däck är buss- och lastbilsdäck inte heller någon typisk beställningsprodukt. I de två överträdelser som omfattas av Konkurrensverkets talan är det dock inte nödvändigt att göra ytterligare uppdelning, då såväl buss- och lastbilsdäck som tunga däck omfattades av

¹⁸ Michelin v Commission [1983] ECR 4361 p. 36 ff.



anbudet till Gästrikke Inköp och ingen av dessa däcktyper omfattades av anbudet till RPS.

Slutsats

61. Relevanta produktmarknader utgörs av (i) marknaden för verkstadsförsäljning och service av personbilsdäck samt (ii) marknaden för verkstadsförsäljning och service av buss- och lastbilsdäck samt tunga däck.

Relevant geografisk marknad

62. De relevanta geografiska marknaderna är lokala eller regionala för samtliga relevanta produktmarknader.
63. Däckbranschen präglas visserligen av nationella kedjor med stor geografisk spridning, vilket skulle kunna tala för att marknaden är nationell. Mot detta talar det faktum att pris och andra viktiga konkurrensparametrar ofta fastställs lokalt och att priser och konkurrenssituation varierar mellan olika delar av landet. Graden av central styrning varierar avsevärt mellan de olika kedjorna. Vidare finns lokala verkstäder som inte ingår i någon form av kedjesamarbete. Sammantaget visar detta att de relevanta geografiska marknaderna är lokala eller regionala.
64. Att exakt definiera omfattningen av de relevanta geografiska marknaderna för de relevanta produktmarknaderna år 2005 låter sig svårligen göras. Konkurrensverket har därför inte gjort en konkret avgränsning av varje lokal marknad, utan har av praktiska skäl gjort en bedömning av vad som utgör minsta möjliga geografiska marknader som de olika SDF-verkstäderna var verksamma på. Konkurrensverket har därvid valt att bortse från förekomsten av eventuell kedjesubstitution, som skulle kunna leda till större geografiska marknader.
65. Konkurrensverket har utrett hur långt en genomsnittlig kund är villig att förflytta sig vid en mindre prishöjning (5 - 10 procent) på däck och service. Analysen visar att denna sträcka är begränsad till ett område kring varje verkstad som kan nås med bil inom cirka 30 minuter vid 5 procents prishöjning och cirka en timme vid 10 procents prishöjning. Transportkostnadsanalysen bifogas som **bilaga 1**.
66. Avgränsningen av de relevanta geografiska marknaderna till ett område kring varje verkstad som kan nås med bil inom cirka 30 minuter ligger även i linje med Europeiska kommissionens avgöranden på detaljhandelsområdet, där kundupptagningsområdet för detaljister som säljer livsmedel har fastställts till ett område som kan nås med bil inom cirka 10-30 minuter.¹⁹ Eftersom däck är en sällanköpsprodukt som betingar ett betydligt högre pris

¹⁹ Se t.ex. IV/M.784 Kesko/Tuko p. 21-23, COMP/M.3464 Kesko/Ica/JV p. 15-18 och IV/M.1221 Rewe/Meinl p. 18-20.



än livsmedel, torde däckverkstädernas kundupptagningsområde i vart fall inte vara mindre än det område som kan nås med bil inom 30 minuter. Denna slutsats stöds även av uppgifter från marknadsaktörer.

67. En avgränsning till områden kring varje SDF-verkstad som kan nås med bil inom 30 minuter innebär att Konkurrensverket enbart har fastställt de minsta tänkbara lokala geografiska marknaderna och inte slutligt tagit ställning till storleken på dessa. Avgränsningen är konservativ och torde även vara i svarandebolagens intresse. En snäv avgränsning leder till att färre Däckia- och Euromasterverkstäder befinner sig på en marknad där det har skett en överträdelse, vilket i sin tur leder till en lägre konkurrensskadeavgift.

Slutsats – relevanta marknader

Gästrike Inköp

68. De relevanta marknader som omfattas av samarbetet i Gästrikens Inköps upphandling utgörs av (i) verkstadsförsäljning och service av personbilsdäck på lokala eller regionala marknader som sammantaget täcker stora delar av Gävleborgs Län, samt (ii) verkstadsförsäljning och service av buss- och lastbilsdäck samt tunga däck på lokala eller regionala marknader som sammantaget täcker stora delar av Gävleborgs Län. De av Euromasters och Däckias verkstäder som befinner sig på de relevanta marknaderna där en överträdelse har skett anges i **bilaga 2**.

RPS

69. De relevanta marknader som omfattas av samarbetet i RPS upphandling utgörs av verkstadsförsäljning och service av personbilsdäck på lokala eller regionala marknader som täcker stora delar av Sverige.
70. De av Euromasters och Däckias verkstäder som befinner sig på de relevanta marknaderna där en överträdelse har skett anges i **bilaga 3**.
71. Om en Däckia- eller Euromasterverkstad inte har någon konkurrerande SDF-verkstad inom ett köravstånd på 30 minuter omfattas den inte av Konkurrensverkets talan. De av Däckias och Euromasters verkstäder som inte omfattas av Konkurrensverkets talan anges i **bilaga 4**.

Rättslig bedömning

Allmänt om förbudet i 2 kap. 1 § konkurrenslagen

72. Av 2 kap. 1 § konkurrenslagen 2008:579 (KL) framgår att avtal eller samordnade förfaranden mellan företag är 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.



Företagskriteriet

73. Däckia och Euromaster är i likhet med övriga SDF-medlemmar juridiska personer som driver verksamhet av ekonomisk och kommersiell natur. SDF är en ekonomisk förening som även den bedriver verksamhet av ekonomisk och kommersiell natur. Av 1 kap. 6 § 2 p. KL framgår att även en sammanslutning av företag omfattas av företagsbegreppet. Företagskriteriet är således uppfyllt.

Avtalskriteriet

Allmänt

74. Ett avtal kan i konkurrensrättslig mening ha formen av såväl formellt bindande som muntliga eller skriftliga överenskommelser mellan företag som därigenom frivilligt åtar sig att begränsa sin frihet att agera på marknaden. Av 1 kap. 6 § p. 1 KL framgår att vad som i lagen sägs om avtal också ska tillämpas på beslut av en sammanslutning av företag.

75. SDF:s beslut om att lämna anbud i de två upphandlingarna utgör beslut av en företagssammanslutning.

RPS

76. Beslut om att lämna anbud till RPS fattades på styrelsemöte i SDF. Vid det aktuella styrelsemötet deltog också Däckia och Euromaster.

Gästrike Inköp

77. Beslut om att lämna anbud till Gästrikens Inköp fattades enligt Euromaster och Däckia av SDF:s ordförande utan föregående styrelsebeslut och utan att medlemsföretagen kände till anbudet.

78. Det är inte nödvändigt att ett medlemsföretag deltagit i beslutsfattandet för att omfattas av ett beslut av en företagssammanslutning. Grunden härför ligger i själva medlemskapet genom vilket medlemmarna har överlätit viss beslutanderätt till företagssammanslutningen.²⁰ Det är inte heller nödvändigt att beslutet är formellt bindande för medlemsföretagen.²¹ Avgörande är huruvida företagssammanslutningens beslut utgör ett klart uttryck för

²⁰ Konkurrensverkets beslut i dnr 619/97 *Svenska Förläggarföreningen* och dnr 283/2002

Ammonsörföreningen.

²¹ Se bl.a. MD 2007:23, MRF-Bärgarna, där följande framgår: "Av EG-rättslig praxis framgår att ett beslut av en företagssammanslutning kan vara bindande för medlemmarna. Även om beslutet inte är formellt bindande, kan det bli det i praktiken nämligen om det följs av dem till vilka beslutet riktas. Samma synsätt kan läggas på en rekommendation av en företagssammanslutning (jfr EG-domstolens domar i de förenade målen 96-102/82, 104, 105, 108 och 110/82 NV IAZ International Belgium m.fl. mot kommissionen, REG 1983 s 3369, i målen 209-215 och 218/78 H. v. L. S. mot kommissionen, REG 1980 s 3125 och i målet 45/85 Verband der Sachversicherer mot kommissionen, REG 1987 s 405)."

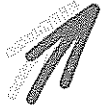


sammanslutningens vilja att samordna medlemmarnas beteende på marknaden.²²

79. Enligt SDF:s stadgar var föreningens ändamål bl.a. att främja medlemmarnas ekonomiska intressen genom "upphandling av leverans- och serviceavtal med däck och däckreparationer." Anbudslämnande för medlemsföretagens räkning var även i praktiken SDF:s huvudsakliga verksamhet. Stadgarna gav föreningen befogenhet att fatta beslut om att lämna anbud med bindande verkan för medlemsföretagen. Medlemsföretagen har således, genom att gå med i SDF, överlåtit beslutanderätten att lämna anbud och ingå avtal med bindande verkan för företagen. Huruvida Däckia och Euromaster hade kännedom om anbudet saknar relevans.
80. Däckia och Euromaster har vidare anfört att SDF:s ordförande saknade behörighet att ensam underteckna anbud utan föregående styrelsebeslut. För att uppfylla avtalskriteriet är det dock inte nödvändigt att beslut fattas av ett organ som har formell behörighet att företräda företagssammanslutningen.²³ Det är de faktiska förhållandena som är avgörande.
81. I praktiken hade ordföranden ett omfattande mandat att företräda föreningen. Styrelsen och medlemsföretagen agerade utifrån att ordföranden hade rätt att ensam företräda SDF och att anbudet till Gästrike Inköp därför var bindande. SDF:s styrelse, som i vart fall i efterhand fick kännedom om att anbud lämnades av ordföranden utan föregående styrelsebeslut, gjorde inga invändningar mot ordförandens agerande. Inte heller medlemsföretagen gjorde några invändningar mot SDF:s beslut om att lämna anbud till Gästrike Inköp. Tvärtom valde samtliga medlemsföretag som omfattades av anbudet att leverera i enlighet med detta.
82. Anbudet till RPS och Gästrike Inköp låg dessutom inom ramen för SDF:s ändamål. Det faktum att föreningen under åren 2000-2004 hade ett avtal med

²² Se bl.a. EU-domstolens dom av den 27 januari 1987, mål nr 45/85, Verband der Sachversicherer.

²³ Se bl.a. MD 2007:23, MRF-Bärgarna, där VVS hävdade att den relevanta prislistan tillhandahölls dess medlemmar av ett bolag som var helt fristående och att detta inte föregåtts av något beslut av VVS. Enligt domstolen spelade det ingen roll om det tagits ett formellt beslut eller om man organisatoriskt valt att låta bolaget handha prislistan. MD framhöll följande: "En företagssammanslutnings faktiska agerande får, i vart fall när det sker inom ramen för sammanslutningens syfte, anses utgöra ett beslut av en sammanslutning av företag. Huruvida tillhandahållandet av Stora R-listan har föregåtts av ett formellt beslut eller inte, liksom det förhållandet att VVS- I rent organisatoriskt valt att hantera prislistefjänsten i Bolaget, saknar i detta sammanhang betydelse." Se även målet 45/85 Verband der Sachversicherer mot kommissionen, REG 1987 s 405, där domstolen uttalade följande avseende företagssammanslutningens invändningar om avsaknad av behörighet: "Med hänsyn till dessa omständigheter måste det konstateras att rekommendationen, oberoende av hur den rättsligt skall exakt klassificeras, utgjorde ett troget uttryck för sökandens vilja att samordna sina medlemmars beteende på den tyska försäkringsmarknaden i enlighet med rekommendationen."



Gästrike Inköp, samt att styrelsen så sent som den 7 februari 2005 inväntade ny anbudsfrågan från Gästrike Inköp, visar att även anbudslämnande i regionala upphandlingar accepterades av styrelsen och således omfattades av SDF:s verksamhet.

83. Oberoende av om ordföranden hade formell behörighet att ensam underteckna anbud eller inte utgjorde beslutet således ett klart uttryck för SDF:s vilja att samordna medlemmarnas beteende på marknaden.

Slutsats

84. Avtalskriteriet är därmed uppfyllt i de båda upphandlingarna.

Konkurrensbegränsande syfte

Allmänt

85. För att ett beslut av en företagssammanslutning ska vara förbjudet krävs antingen att beslutet har haft till syfte att hindra, begränsa eller snedvrída konkurrensen eller ger detta resultat. Det är det objektiva syftet som ska bedömas. När ett förfarande rör horisontellt prissamarbete anses ett konkurrensbegränsande syfte föreligga.²⁴
86. Medlemsföretagen i SDF agerade på samma relevanta marknader. SDF:s beslut om vilka priser och rabattvillkor som skulle lämnas i de aktuella upphandlingarna utgjorde således ett horisontellt prissamarbete.

Kapacitet att lämna självständiga anbud

87. Däckia och Euromaster har anfört att de saknade kapacitet att lämna egna anbud i upphandlingen eftersom de inte hade serviceverkstäder på samtliga orter där myndigheter som omfattades av upphandlingen bedrev verksamhet.
88. Horisontella samarbeten mellan företag som inte självständigt kan genomföra det projekt eller den verksamhet som avses i avtalet omfattas inte av 2 kap. 1 § KL.²⁵ För att ett sådant samarbete inte ska omfattas av 2 kap. 1 § KL krävs att företagen inte har möjlighet att lämna anbud på delar av upphandlingen, samt att samarbetet inte omfattar flera företag än vad som är nödvändigt för att prestationen ska kunna utföras.²⁶

²⁴ Prop. 1992/93:56 s. 73 f, mål T-374, 375, 384 och 388/94 European Night Services m.fl. mot kommissionen REG 1970 s. 661 p.

²⁵ Kommissionens riktlinjer för tillämpningen av artikel 81 i EG-fördraget på horisontella samarbetsavtal, p. 24.

²⁶ Se bl.a. Stockholms tingsrätt Å 8-19-96 s. 14f och MD 2000:26 s. 8.



89. Anbudsunderlaget uppställde inga krav på att anbudsgivarna skulle ha serviceverkstäder på samtliga orter där myndigheter som omfattades av upphandlingen bedrev verksamhet. Inte heller fanns något krav på att företagen skulle kunna leverera ett visst antal däck. RPS behov kunde enligt anbudsförfrågan tillgodoses genom att anta flera leverantörer.
90. Samverkan inom SDF var således ingen nödvändig förutsättning för att företagen skulle kunna lämna anbud i de två upphandlingarna. I vart fall de största medlemsföretagen i SDF, Däckia och Euromaster, hade kapacitet att lämna egna anbud till Gästrike Inköp och RPS och var således konkurrenter i de båda upphandlingarna. SDF:s beslut om att lämna anbud i de två upphandlingarna har objektivt sett haft ett konkurrensbegränsande syfte.

Märkbarhet

91. En förutsättning för att ett konkurrensbegränsande samarbete ska omfattas av förbudet i 2 kap. 1 § KL är att det begränsar konkurrensen på ett märkbart sätt. Horisontella avtal om prisfastställelse är dock i princip alltid konkurrensbegränsande oavsett vilka marknadsandelar företagen har.²⁷
92. SDF:s marknadsandelar var dessutom så pass höga att konkurrensbegränsningen var märkbar på samtliga relevanta marknader.
93. Märkbarhetskriteriet i 2 kap. 1 § KL är således uppfyllt.

Euromaster och Däckias ansvar för överträdelsen

94. Euromaster och Däckia har överlåtit rätt till SDF att i SDF:s namn lämna anbud med bindande verkan för företagen och kan redan på denna grund hållas ansvariga för föreningens anbud.
95. Företagen hade dessutom representanter i SDF:s styrelse och hade således möjlighet att påverka föreningens agerande. Vid RPS upphandling deltog de båda företagen i föreningens beslut om att lämna anbud. Vid Gästrike Inköps upphandling, då anbud lämnades av ordföranden, fick de båda företagen senast på styrelsemöte den 6 oktober 2005 kännedom om att anbud lämnats av ordföranden utan föregående styrelsebeslut. Trots detta framfördes inga invändningar mot anbud eller avtal.
96. De båda företagen har därtill levererat enligt avtalen med Gästrike Inköp och RPS under avtalens löptid. Företagen har således aktivt deltagit i överträdelserna.
97. Villkoren för att hålla Euromaster och Däckia ansvariga för överträdelserna är därmed uppfyllda.

²⁷ Prop. 2007/08:35 s. 72.



Konkurrensskadeavgift

Allmänt

98. För att konkurrensskadeavgift ska kunna utdömas fordras enligt 3 kap. 5 § KL uppsåt eller oaktsamhet hos företaget eller hos den som handlat på företagets vägnar. Kravet är uppfyllt om företaget eller någon som handlar å dess vägnar inte kunnat vara omedveten om att det påtalade förfarandet begränsade konkurrensen. Det är inte nödvändigt att uppsåt eller oaktsamhet kan konstateras hos en person som intar en ledande ställning i ett företag.²⁸

Uppsåt och oaktsamhet

99. Däckia och Euromaster kan inte ha varit omedvetna om att medlemsföretagens gemensamma anbud i de två upphandlingarna utgjorde konkurrensbegränsande samarbeten.
100. Att medlemsföretagens samverkan inom ramen för SDF var konkurrensbegränsande framgår av tre beslut från Konkurrensverket, varav det senaste fastställdes av MD så sent som år 2003. Visserligen beviljades vid två tillfällen undantag för SDF:s anbudssamverkan i upphandlingar som genomfördes av FMV. Konkurrensverket fäste dock stor vikt vid det faktum att SDF:s avsikt var att samarbeta enbart i FMV:s upphandlingar. Euromaster och Däckia måste således ha förstått att samverkan vid anbudslämnande till andra än FMV kunde vara konkurrensbegränsande.
101. När det gäller den gemensamma serviceprislistan framgår det uttryckligen av MD:s beslut från år 2003 att denna var konkurrensbegränsande och att villkoren för undantag inte var uppfyllda. Såväl Konkurrensverket som MD bedömde att Däckia och Euromaster var tillräckligt stora för att själva lämna anbud utan att samarbeta i SDF.
102. Överträdelsena har begåtts uppsåtligen eller i alla fall av oaktsamhet.

Konkurrensskadeavgiftens storlek

103. Konkurrensskadeavgiften ska enligt 3 kap. 8 § KL bestämmas efter överträdelsens sanktionsvärde. Vid bedömningen ska beaktas hur allvarlig överträdelsen är och hur länge den har pågått. Vid bedömningen av allvaret ska särskilt beaktas överträdelsens art, marknadens omfattning och betydelse, samt överträdelsens konkreta eller potentiella påverkan på konkurrensen på marknaden. Vidare ska enligt 3 kap. 9 – 11 §§ KL försvärande och förmildrande omständigheter beaktas.

²⁸ MD 2005:7 (Norsk Hydro m.fl.), MD 1999:22 (SAS) och MD 2000:2 (BK Tåg).



104. Konkurrensskadeavgiften ska bestämmas på ett sådant sätt att den verkar avhållande på företaget i fråga och avskräckande för andra företag²⁹ och får enligt 3 kap. 6 § KL inte överstiga tio procent av företagets omsättning föregående räkenskapsår.

Beräkning av konkurrensskadeavgiften

105. Konkurrensverket har tagit fram en metod för hur myndigheten tolkar och tillämpar reglerna om konkurrensskadeavgift.³⁰

106. Utgångspunkten för beräkningen av konkurrensskadeavgiften ska vara företagets omsättning på den marknad som överträdelsen avser, dvs. den i ärendet relevanta marknaden, under det sista kompletta räkenskapsår under vilket företaget deltog i överträdelsen.

107. Däckia och Euromasters omsättning på de relevanta marknaderna som omfattas av samarbetet i Gästrike Inköps upphandling uppgick år 2005 till 11 854 000 kronor för Däckia och 13 711 000 kronor för Euromaster. På de relevanta marknader som omfattas av samarbetet i RPS upphandling uppgick omsättningen år 2005 till 172 640 000 kronor för Däckia och 182 605 000 kronor för Euromaster. Konkurrensverkets beräkning av omsättning på relevanta marknader beskrivs i **bilaga 5**.

108. Allvarlighetsbeloppet ska i normala fall inte överstiga tio procent av företagets omsättning på den relevanta marknaden. Prisöverenskommelser mellan konkurrerande företag anses alltid som mycket allvarliga överträdelser.³¹ Prisöverenskommelsers allvarlighet kan variera, beroende på omständigheterna i det enskilda fallet, men ska som regel ligga i den övre delen av skalan.³²

109. Det faktum att samarbetet har skett öppet innebär att överträdelsen är något mindre allvarlig än ett hemligt prissamarbete. Detta kan motivera ett allvarlighetsbelopp som ligger i den nedre delen av skalan.

²⁹ Prop. 2007/08:135, s. 120.

³⁰ http://www.konkurrensverket.se/upload/Filer/Konkurrens/faststalla_konkurrensskadeavgift.pdf

³¹ Prop. 2007/08:135, s. 123.

³² http://www.kkv.se/upload/Filer/Konkurrens/faststalla_konkurrensskadeavgift.pdf

110. Vad gäller marknadens omfattning och betydelse kan det konstateras att överträdelsen i RPS upphandling omfattade stora delar av Sverige. En överträdelse som omfattar stora delar av Sverige bör bedömas som allvarligare än en överträdelse som begränsar sig till ett mindre geografiskt område.³³ I enlighet med detta bör allvarlighetsbeloppet vara högre i den överträdelse som avser RPS upphandling än den överträdelse som avser Gästrikke Inköp.
111. När det gäller överträdelsernas konkreta eller potentiella påverkan på konkurrensen kan det konstateras att avtal om priser i samma handelsled typiskt sett anses orsaka särskilt svåra skador på konkurrensen och därmed för samhällsekonomin och konsumenterna. I dessa fall krävs heller inte att någon konkret effekt på konkurrensen påvisas.³⁴
112. Till följd av det ovan nämnda ska allvarlighetsbeloppet i detta fall bestämmas till fyra procent för den överträdelse som avser Gästrikke Inköps upphandling och fem procent för den överträdelse som avser RPS upphandling.
113. Varaktigheten ska beaktas genom att allvarlighetsbeloppet multipliceras genom det antal år som företaget deltagit i överträdelserna.³⁵ Perioder under sex månader räknas som ett halvt år.
114. De båda överträdelserna har pågått under en period som understiger sex månader. Varaktigheten ska därmed bestämmas till sex månader och allvarlighetsbeloppet för respektive överträdelse ska multipliceras med 0,5.
115. Detta innebär att konkurrensskadeavgiften avseende Gästrikke Inköp ska uppgå till 237 000 kronor för Däckia och 274 000 kronor för Euromaster och att konkurrensskadeavgiften avseende RPS ska uppgå till 4 316 000 kronor för Däckia och 4 565 000 kronor för Euromaster. Såsom framgår av **bilaga 5** har konkurrensskadeavgiften reducerats för att undvika dubbelräkning av omsättning då viss försäljning på de relevanta marknaderna ingår i de båda överträdelserna.
116. Det föreligger varken några försvårande eller förmildrande omständigheter vad avser överträdelserna.

³³ Prop. 2007/08:135, s. 124.


³⁴ Prop. 2007/08:135, s. 124.

³⁵ Prop. 2007/08:135, s. 125.

117. Vid en samlad bedömning av de omständigheter som redovisas ovan anser Konkurrensverket att konkurrensskadeavgiften för Däckia ska uppgå till sammanlagt 4 397 000 kronor och för Euromaster till sammanlagt 4 745 000 kronor. Dessa belopp överstiger inte tio procent av respektive företags omsättning föregående räkenskapsår.

Bevisuppgift

118. Preliminär bevisuppgift bifogas som **bilaga 6**.


Dan Sjöblom


Trine Osen Bergqvist

Bilagor

- Bilaga 1 Konkurrensverkets transportkostnadsanalys
- Bilaga 2 Däckia- och Euromasterverkstäder som år 2005 befann sig på de relevanta marknader som omfattades av Gästrike Inköps upphandling och som omfattas av Konkurrensverkets talan
- Bilaga 3 Däckia- och Euromasterverkstäder som omfattas av Konkurrensverkets talan avseende RPS upphandling 2005
- Bilaga 4 Däckia- och Euromasterverkstäder som inte omfattas av Konkurrensverkets talan avseende RPS upphandling 2005
- Bilaga 5 Beräkning av konkurrensskadeavgift
- Bilaga 6 Förklaring av vissa centrala begrepp i stämningsansökan
- Bilaga 7 Preliminär bevisuppgift