

1999-06-21

Dnr 505/1999

Stockholms tingsrätt

104 20 STOCKHOLM

ANSÖKAN OM STÄMNING**Kärande**

Konkurrensverket, 103 85 STOCKHOLM

Svarande

1. Lundgrens Maskinförnödenheter AB, org.nr 556063-3504,
Box 13114, 402 52 GÖTEBORG

Ombud: advokaten AA Lagerlöf & Leman Advokatbyrå AB,
Box 5402, 114 84 STOCKHOLM

2. Tricoflex S.A., 121, Avenue Paul Doumer, 92563 RUEIL-MALMAISON
CEDEX, Frankrike

3. Tricoflex Scandinavia AB, org.nr 556365-9332, Box 6194, 200 11 MALMÖ

Ombud för 2 - 3 : advokaten BB Mannheimer Swartling Advokatbyrå AB,
Box 2235, 403 14 GÖTEBORG

Saken

Konkurrensskadeavgift enligt 26 § konkurrenslagen

YRKANDE

Konkurrensverket yrkar att Lundgrens Maskinförnödenheter AB åläggs att betala konkurrensskadeavgift med etthundrafemtiotusen (150 000) kronor, Tricoflex S.A. att betala konkurrensskadeavgift med sjuttiofemtusen (75 000) kronor och Tricoflex Scandinavia AB att betala konkurrensskadeavgift med femtiotusen (50 000) kronor.

1999-06-21

Dnr 505/1999

GRUNDER

1. Lundgrens Maskinförnödenheter AB (Lundgrens), det franska företaget Tricoflex S.A. och dess svenska dotterbolag Tricoflex Scandinavia AB (Tricoflex Scandinavia) har uppsåtligt eller i vart fall av oaktsamhet överträtt förbudet mot konkurrensbegränsande samarbete i 6 § konkurrenslagen (KL) genom att med början den 1 oktober 1997 överenskomma att Tricoflex S.A./ Tricoflex Scandinavia skall upphöra att försälja industrislang till Industri Polymer Gruppen AB (IPG). Detta har skett i syfte att hindra eller försvåra för IPG att sälja dessa produkter vidare till Luna AB och därigenom hindra IPG och Luna från att verka på den svenska marknaden för industriförnödenheter.
2. Överträdelsen kan inte anses ringa.

OMSTÄNDIGHETER M M

Marknaden

3. Den nu aktuella marknaden kan avgränsas till marknaden för industriförnödenheter. De i industriförnödenheter ingående produkterna utgör egna produktsegment inom området för sådana förnödenheter, bl.a. industrislang, gummiduk och kilrem.

Produkterna

4. Industrislang kan beskrivas som ett böjligt rör vars funktion är att transportera fasta, flytande eller gasformiga ämnen. Industrislang kan indelas i olika användningsområden, t.ex. andnings-, gas-, kylar-, svets-, tryckluft-, vatten- och ångslang. De olika användningsområdena avspeglar sig i konstruktionen av slangen, som kan vara olika beroende på beställarens krav och önskemål.
5. Industrislangar tillverkas normalt av gummi eller plast (PVC). Gummislangen tillverkas genom att den bl.a. processas, sprutas, formas och vulkas innan den blir en färdig gummislangprodukt. Plastslangen är färdigtillverkad när den processats och därefter blivit nedkyld. Om felaktigheter uppkommer vid tillverkning av gummislangen kan den normalt inte processas om vilket är fallet vad gäller plastslang. Gummislangen har normalt även andra egenskaper än plastslang vad gäller mjukhet, slitstyrka och temperaturkänslighet. Gummislang är vidare normalt dyrare och tyngre. Gummislang ger även i vissa fall sämre beständighet mot lösningsmedel och syntetiska oljor samt har en lägre väderbeständighet än plastslang.
6. Omsättningen i Sverige inom produktsortimentet industrislangar uppgick till ca 250 miljoner kronor år 1997.

Leverantörsledet

7. På den svenska marknaden för industriförnödenheter finns leverantörer som såväl tillverkar som importerar olika industriförnödenheter. Vissa leverantörer tillverkar ett större sortiment slang medan några leverantörer är specialiserade på vissa typer av industrislang, t.ex. oljeslang, svets- eller gasslang. Leverantörerna säljer såväl till grossistledet som i vissa fall även till större OEM-kunder.

1999-06-21

Dnr 505/1999

Grossistledet

8. På marknaden för industriförnödenheter finns både fullsortimentsgrossister och s.k. specialgrossister.
9. Fullsortimentsgrossisterna är normalt lagerhållande och säljer normalt ett större sortiment. För ett fullsortimentsgrossistföretag är det därför av vikt att kunna erbjuda ett så komplett sortiment som möjligt. I grossistledet finns även mindre aktörer som inte är lagerhållande men som erbjuder sina kunder ett fullsortiment av industriförnödenheter, däribland industrislang.
10. De s.k. specialgrossistföretagen specialiserar sig normalt inom ett eller flera produktsegment.
11. Grossistföretagens kunder i detaljistledet utgörs främst av branschbutiker, bl.a. järnhandlare, och s.k. OEM-kunder.

Detaljistledet

12. Detaljistledet utgörs av såväl fristående enskilda detaljister som detaljister som samverkar inom en gemensam intresseorganisation (kedja). Till detaljistledet kan även hänföras OEM-kunder.

Företagen

13. Lundgrens är ett helägt dotterbolag till G & L Beijer AB. Företaget är ett grossistföretag som säljer bl.a. industriförnödenheter inom produktgrupperna industrislang, gummi, kopplingar, packningar, m m.
14. G & L Beijer omsatte ca 1,1 miljarder kronor år 1997.
15. Lundgrens omsatte ca 105 miljoner kronor år 1997, varav ca 40 miljoner kronor utgjorde försäljning av industrislang.
16. Tricoflex S.A. är ett franskt företag som tillverkar och säljer bl.a. industrislang. Tricoflex S.A. är representerat på den svenska marknaden genom det helägda dotterbolaget Tricoflex Scandinavia, som för moderbolagets räkning bl.a. säljer industrislang av märket "Tricoflex". Tricoflex S.A. producerar, levererar, fakturerar och tar emot betalning vid leverans av bl.a. sådan industrislang som Tricoflex Scandinavia sålt på den svenska marknaden.
17. Tricoflex S.A. omsatte ca 258 miljoner kronor år 1997, varav ca 6 miljoner utgjorde försäljning på den svenska marknaden. Tricoflexkoncernen omsatte samma år ca 16 miljoner kronor på den skandinaviska marknaden.
18. Tricoflex Scandinavia omsatte ca 1,3 miljoner kronor år 1997 på den svenska marknaden.
19. IPG är ett företag som handlar med bl.a. industriförnödenheter. Produktsortimentet består av bl.a. industrislang, gummiduk, gummimattor, kilrem, m m. Företaget lagerför inte några produkter utan inköpta produkter levereras direkt till kunden från

1999-06-21

Dnr 505/1999

leverantören. Företaget svarar således främst för kontakterna med andra företag och för affärsuppläggen.

20. IPG omsatte ca 3,5 miljoner kronor år 1997.
21. Luna (tidigare Ferro) är ett dotterbolag inom koncernen Bergman & Beving AB som bedriver grossistverksamhet på bl.a. marknaden för industriförnödenheter.
22. Luna omsatte totalt ca 10 miljoner kronor på marknaden för industriförnödenheter.
23. AB Texan är ett grossistföretag som säljer industriförnödenheter, bl.a. industrislang, slangkopplingar och gummiduk.
24. Trelleborg Industri AB (Trelleborg), som är ett dotterbolag inom Trelleborg-koncernen, bedriver verksamhet i form av utveckling, tillverkning och marknadsföring av industrislang samt grossistverksamhet och distribution av sådana slangar och andra industriförnödenheter.
25. Det holländska företaget Peters Rubber & Plastics BV är en av de största grossisterna på den europeiska marknaden för industriförnödenheter.

Det konkurrensbegränsande förfarandet

26. Under hösten 1996 inledde IPG och Luna ett samarbete som bl.a. innebar att företagen avtalade att IPG skulle köpa industrislang av Tricoflex och sälja denna till Luna. Leveranserna skulle emellertid ske direkt från Tricoflex till Luna. I augusti 1997 skedde den första leveransen av bl.a. industrislang.
27. I slutet av september 1997 erhöll _____ som är verkställande direktör i Lundgrens, kännedom om att det skedde leveranser av Tricoflex industrislang till Luna.
28. _____ kontaktade den 30 september 1997 _____ som är verkställande direktör i Tricoflex Scandinavia, för att närmare undersöka angivna leveranser till Luna. _____ upplyste därvid att det var företaget IPG som sålde industrislangen Tricoflex till Luna. _____ framförde till _____ att han var negativt inställd till att Tricoflex levererade industrislang till Luna. Han framhöll vidare att han inte tyckte att Luna var en "lämplig" återförsäljare av industrislang och framhöll att Lundgrens skulle överväga att upphöra med inköp av industrislang från Tricoflex om företaget fortsatte att sälja slang via IPG till Luna. _____ meddelade _____ att han skulle ta kontakt med ledningen i det franska moderbolaget för att efterhöra dess åsikt i saken.
29. _____ kontaktade under oktober månad 1997 _____ som är verkställande direktör i det franska moderbolaget, och meddelade denne vad _____ framfört. Det franska moderbolaget genomförde därefter en "marknadsundersökning" av bl.a. den svenska marknaden. Det franska moderbolaget meddelade därefter i fax till _____ att företaget funnit att Luna nu inte var "rätt kanal" för Tricoflex produkter, bl.a. ansåg man att Luna hade en för "komplicerad organisation", att det fanns för många mellanled, att denna distributionsform var "för kostnadskrävande" och att

1999-06-21

Dnr 505/1999

- "Lunas centralorganisation skulle bli en börda för butikerna". Det franska moderbolaget framhöll vidare att en fortsatt försäljning av företagets industrislang till IPG och Luna innebar risk för att företagets kunder skulle gå över till konkurrenterna och att företaget därför föredrog att IPG och Luna i stället köpte konkurrenternas produkter.
30. tog även kontakt med IPG:s holländske leverantör Peters Rubber & Plastics, och förhörde sig om huruvida det bolaget levererade industrislang till IPG och Luna. som är verkställande direktör i Peters Rubber & Plastics, uppgav därvid bl.a. han inte närmare kände till förhållandet mellan IPG och Luna.
31. meddelade vid ett senare telefonsamtal med att Tricoflex nu skulle upphöra med leveranser av industrislang till IPG och Luna på grund av att bl.a. Lundgrens utövat påtryckning på Tricoflex att upphöra med sådana leveranser. uppfattade att även försökte påverka denne i frågan om fortsatta leveranser av slang till IPG.
32. Vid ett möte den 7 oktober 1997 mellan och i Göteborg diskuterades Tricoflex fortsatta leveranser till IPG och Luna. upplyste därvid att Tricoflex, IPG och Luna förhandlade i frågan men att han inte visste riktigt "hur det skulle sluta". uppgav vidare att Tricoflex ursprungligen hade tänkt att omedelbart upphöra med leveranser av industrislang till IPG och Luna, men att företagets ledning ändrat inställning på grund av att IPG uppgett att bolaget då avsåg att vända sig till konkurrensmyndigheten. Förhandlingar hade därför upptagits med IPG och Luna. uttryckte vid mötet sitt missnöje över rådande förhållanden och framhöll på nytt att Lundgrens övervägde - för det fall det förekom fortsatta leveranser av industrislang till IPG och Luna - att upphöra med inköp av industrislang från Tricoflex. framhöll igen att Luna "inte var en lämplig" återförsäljare av industrislang. uppfattade yttranden som allvarlig kritik av Tricoflex agerande och bedömde att han inte kunde "negligera sådana krafter på marknaden".
33. kontaktade per telefon den 8 oktober 1997 representanter för Texan och Trelleborg för att utröna företagets inställning till att Tricoflex fortsatte att leverera industrislang till IPG och Luna. Såväl Texans som Trelleborgs representanter uttalade därvid att man hade en negativ inställning till affärsrelationen mellan Tricoflex, IPG och Luna.
34. meddelade den 10 oktober 1997 per telefon som är verkställande direktör i IPG, att Tricoflexföretagen avsåg att avbryta affärsförbindelsen med IPG om företaget fortsatte att vidareförsälja industrislang till Luna.
35. och meddelade vid ett möte den 15 oktober 1997 och närvarande representanter för Luna att Tricoflex skulle upphöra med leveranser av industrislang till Luna.
36. Tricoflex Scandinavia meddelade i brev den 21 oktober 1997 IPG att affärsförbindelsen med företaget skulle upphöra men att Tricoflex Scandinavia ämnade fullfölja vissa leveranser under en övergångsperiod. Företaget begärde även i brevet att IPG skriftli-

1999-06-21

Dnr 505/1999

gen bekräftade att samtliga frågor avseende affärsrelationen mellan företagen nu hade gjorts upp i godo och att eventuella framtida tvister skulle avgöras genom skiljeförfarande. IPG svarade att företaget inte avsåg att underteckna något sådant dokument.

37. Tricoflex Scandinavia meddelade i brev den 29 oktober 1997 IPG att företaget - på grund av att IPG hade hotat med rättsliga åtgärder - hade beslutat att helt avsluta affärsrelationen med IPG. I brevet angavs även ändrade betalningsvillkor, bl.a. att eventuella leveranser under avslutningsperioden fortsättningsvis skulle ske mot förskottsbetalning - mot tidigare 60 dagars kredit - samt att bonusavtalet - som ingåtts 1991 - inte längre gällde.
38. Tricoflex, IPG och Luna avtalade den 3 november 1997 att leveranserna från Tricoflex i vart fall skulle fortsätta under en övergångsperiod till den 30 april 1998. meddelade därefter i december 1997 om den träffade överenskommelsen.
39. I februari 1998 besökte en av Lundgrens säljare företaget Branzells Industriprodukter AB, som är ett kundföretag till IPG, och uttalade att Tricoflex inom kort skulle komma att upphöra med leveranser av industrislang till IPG och att Lundgrens var villig att ersätta detta företag som leverantör av Tricoflex produkter.

RÄTTSLIG BEDÖMNING

40. Enligt 6 § konkurrenslagen (KL) är avtal mellan företag förbjudna om de har till syfte att hindra, begränsa eller snedvrida konkurrensen på marknaden på ett märkbart sätt eller om de ger ett sådant resultat. Enligt 3 § KL jämföras med avtal bl.a. samordnade förfaranden mellan företag.
41. Ett avtal eller samordnat förfarande mellan ett kundföretag och ett leverantörsföretag som är ägnat att hindra leveranser till en aktiv eller potentiell konkurrent till kundföretaget, och som saknar objektiva skäl, hindrar, begränsar eller snedvrider konkurrensen på marknaden.
42. Lundgrens har genom kontaktat och anmodat Tricoflexföretagen genom och att avbryta leveranser av industrislang till IPG. Tricoflexföretagen har efterkommit Lundgrens begäran genom att besluta om att upphöra med leveranser av industrislang till IPG.
43. De av Lundgrens och Tricoflexföretagen i samförstånd vidtagna åtgärderna innebär att ett avtal eller i vart fall ett samordnat förfarande i KL:s mening kommit till stånd mellan dessa företag. Avtalet eller det samordnade förfarandet har syftat till att hindra IPG och ytterst Luna från att erhålla leveranser av Tricoflex industrislang och därigenom även hindra dessa företags möjligheter att konkurrera på marknaden för industriförnödenheter. Avtalet eller det samordnade förfarandet har inte haft några objektiva skäl och har därför varit konkurrensbegränsande i KL:s mening.
44. För att avtalet eller det samordnade förfarandet skall omfattas av förbudet mot konkurrensbegränsande samarbete krävs att avtalet eller det samordnade förfarandet

1999-06-21

Dnr 505/1999

begränsar konkurrensen på ett märkbart sätt, dvs. har ekonomiska verkningar av någon betydelse på den relevanta marknaden. Företagens storlek och marknadsandel på den relevanta marknaden är därvid av betydelse för bedömningen.

45. Beräkningen av ett företags marknadsandel förutsätter att den relevanta marknaden avgränsas. En utgångspunkt vid bedömning av relevant produktmarknad är normalt att de produkter som köparna anser vara utbytbara, dvs. sådana varor eller tjänster som på grund av pris, funktion och egenskaper i övrigt kan tillfredsställa samma behov hos köparen, tillhör samma marknad.
46. Lundgrens och Tricoflexföretagen bedriver grossistverksamhet med industriförnödenheter. Begreppet industriförnödenheter omfattar ett antal produkter vilkas gemensamma nämnare är att de främst används i industriella sammanhang och normalt även ingår i det produktsortiment som tillhandhålls av såväl grossistledet som detaljistledet.
47. Vid tillförseln av industriförnödenheter till den svenska marknaden bidrar ett antal företag med olika funktion. Först i kedjan finns tillverkare, som i några fall är belägna utomlands. Tillverkare levererar till företag med grossistfunktion och i mindre omfattning direkt till detaljister. På den svenska marknaden finns ett antal företag som tillhandahåller grossisttjänster som t.ex. distribution, lagerhållning och marknadsföring av ett näst intill komplett sortiment av industriförnödenheter. Utmärkande för dessa s.k. fullsortimentsgrossister är att marknadsföringen till detaljister och övriga kunder sker genom kataloger vilka har en stor betydelse på marknaden. På marknaden finns vidare ett antal företag som har en mer begränsad grossistfunktion med specialisering mot enstaka produkter eller produktgrupper. Dessa s.k. specialgrossister säljer främst till detaljister och andra kunder.
48. Detaljistledet består till största delen av järnhandlare och branschbutiker. Dessa detaljister köper från fullsortimentsgrossister, men kan i vissa fall köpa direkt från tillverkare eller specialgrossist, speciellt om tyngdpunkten i sortimentet ligger på en viss produktgrupp.
49. Såväl Lundgrens, i egenskap av grossistföretag, som Tricoflexföretagen, i egenskap av tillverkare och leverantör, har en viktig funktion vid distribution av industriförnödenheter från leverantör till detaljist. Skäl talar därför för att tjänsten grossistdistribution av industriförnödenheter till detaljistled/slutkund i förevarande fall skall anses utgöra en egen relevant produktmarknad.
50. För att ta ställning till om Lundgrens och Tricoflexföretagens avtal eller samordnade förfarande skall anses ha kunnat medföra en märkbar effekt saknas dock anledning att närmare bestämma den relevanta produktmarknaden.
51. Lundgrens är den näst störste grossisten på den svenska marknaden för industriförnödenheter och företags marknadsandel år 1997 uppgick till mellan ca 15 - 20 procent av såväl marknaden för industriförnödenheter som inom produktsegmentet industrislang. Även om Tricoflexföretagens andel av såväl marknaden för industriförnödenheter som inom produktsegmentet industrislang år 1997 uppgick till mindre än tio procent medför företagens sammanlagda andel av såväl marknaden som inom produkt-

1999-06-21

Dnr 505/1999

segmentet att om de åsyftade åtgärderna genomförts hade konkurrensen på marknaden för industriförnödenheter påverkats på ett märkbart sätt.

Konkurrensskadeavgiften

52. Det saknas skäl anta annat än att det konkurrensbegränsande förfarandet från Lundgrens, Tricoflex S.A:s och Tricoflex Scandinavias sida har skett uppsåtligen eller i vart fall av oaktsamhet.
53. Vid bestämmande av konkurrensskadeavgiftens storlek skall hänsyn tas till hur allvarlig överträdelsen är och hur länge den har pågått.
54. Som försvårande omständigheter vid bestämmande av konkurrensskadeavgiften får härvid anses vara att Lundgrens åtgärder, som bl.a. innefattat hot om att avveckla pågående affärsrelation med Tricoflexföretagen, syftade till att dessa företag skulle förmås att avbryta leveranser av industrislang till IPG och ytterst Luna för att hindra dessa företag från att utveckla en konkurrerande verksamhet på grossistmarknaden för industriförnödenheter. Särskilt allvarligt måste anses vara det förhållandet att de konkurrensbegränsande åtgärderna riktat sig mot företag, varav ett är ett mycket litet företag, som var i stånd att utveckla nya eller förändrade distributionsformer vilka kan medföra ett ökat konkurrenstryck och därigenom även en ökad effektivitet på marknaden. Även om det förelåg en uppenbar risk för att företagens åtgärder hade medfört att IPG hade eliminerats eller tvingats bort från marknaden, har efter konkurrensmyndighetens ingripande skadorna på konkurrensen varit av begränsad omfattning. Vid bedömningen av Tricoflexföretagens agerande bör hänsyn tas till att Lundgrens var initiativtagare till det konkurrensbegränsande avtalet eller förfarandet och att Tricoflexföretagens medverkat först efter att Lundgrens framställt hot om att avbryta affärsrelationen om Tricoflexföretagen inte efterkom Lundgrens begäran om att avbryta leveranser till IPG och Luna.
55. Med hänsyn till det angivna bör Lundgrens påföras en högre konkurrensskadeavgift än Tricoflexföretagen. Med hänsyn till att Tricoflex S.A. är moderbolag, dess finansiella ställning och att det konkurrensbegränsande förfarandet beslutats av moderbolaget bör detta påföras en högre avgift än det svenska dotterbolaget.
56. Konkurrensskadeavgiften bör för Lundgrens bestämmas till 150 000 kronor, för Tricoflex S.A. till 75 000 kronor och för Tricoflex Scandinavia till 50 000 kronor.

Kenny Carlsson

Veronica Ezeyza-Alvear