

W.E. von Eyben

Monopoler og Priser

2

G · E · C GAD · KØBENHAVN

1980

© G.E.C Gads Forlag

Typografi og bind tilrettelagt
af Erik Ellegaard Frederiksen IDD
Sat og trykt hos JJ trykteknik a-s

Mekanisk, fotografisk eller anden
gengivelse af denne bog eller dele af den er
ikke tilladt iflg. lov. nr. 158 af 31. maj 1969
om ophavsret.
Alle rettigheder forbeholdes.

ISBN bind 1: 8712-19997-4
ISBN bind 2: 8712-19998-3
ISBN bind 1-2: 8712-19999-2

INDHOLDSFORTEGNELSE

Bind 1

FORORD	1
KAPITEL 1. UDVIKLINGEN I MONOPOL- OG PRISLOVGIVNINGEN	3
1.1. Internationalt tilbageblik	3
1.2. Dansk konkurrencebegrænsningslovgivning op til 1955	7
1.2.1. <i>Udviklingen forud for monopolloven</i>	7
1.2.2. <i>Monopolloven</i>	11
1.3. Udviklingen i lovgivningen på konkurrencebegrænsningsområdet siden 1955	14
1.3.1. <i>Regler på særlige vareområder</i>	14
1. Licitationsloven	14
2. Elforsyningsloven	15
3. Varmeforsyningsloven	16
4. Lægemiddeloven	16
1.3.2. <i>Ændringer i monopolloven siden 1955</i>	18
1. Monopollovens § 24	18
2. Øvrige ændringer i monopolloven .	21
1.3.3. <i>Udviklingen i konkurrencebegrænsningslovgivningen i øvrigt</i>	24
1. Bruttopriser	24
2. Regler om mærkning og skiltning .	25
3. Tilsynets indberetninger	28
4. Tilsynet på områder, hvor konkurrencen ikke er begrænset på en sådan måde, at virksomheder udøver væsentlig indflydelse på prisforhold m.v.	29
5. Lovgivningen i dag sammenlignet med i 1955	32
1.4. Prislovgivningen siden 1963	34

1.5. Andre reguleringer	39
1.5.1. <i>EF-retten</i>	39
1. EF-konkurrencereglerne	39
2. Forholdet mellem monopolloven og EF-retten	41
3. Nationale prisforskrifters forenelighed med EØFT art. 30 og landbrugets markedsordninger	42
1.5.2. <i>Erhvervsreguleringer iøvrigt</i>	48
 KAPITEL 2. REGULERINGENS OMFANG	55
2.1. Det regulerede område	55
2.1.1. <i>Konkurrencebegrænsning og væsentlig indflydelse</i>	57
1. Konkurrencebegrænsningens omfang	59
1.1. Funktionel afgrænsning	60
1.2. Varemæssig afgrænsning	63
1.3. Geografisk afgrænsning	68
2. Indflydelsens karakter	73
2.1. Indholdet af begreberne »pris-, produktions-, omsætnings- eller transportforhold«	73
2.2. Væsentlig indflydelse	75
2.1.2. <i>Erhvervsmæssig virksomhed</i>	83
1. Erhvervsmæssig virksomhed i relation til monopolloven	83
2. Erhvervsmæssig virksomhed i relation til anden lovgivning end monopolloven	88
2.1.3. <i>Konflikter mellem den af monopohtilsynet administrerede lovgivning og privatretlige aftaler</i>	90
1. Tilsidesættelse af privatretlige aftaler efter skøn	90

2.	Forholdet mellem midlertidige prisforskrifter og privatretlige aftaler	93
3.	Forholdet mellem den af monopoltilsynet administrerede lovgivning og anden lovgivning	96
2.2.	Undtagelser fra reguleringen	97
2.2.1.	<i>Offentlig virksomhed</i>	<i>98</i>
1.	Monopolloven	98
1.1.	Lovens forarbejder	98
1.2.	Afgørelser vedrørende monopolloven og offentlig virksomhed	104
2.	Prislovgivningens anvendelse på offentlige virksomheder	108
2.2.2.	<i>Arbejdsretlige forhold</i>	<i>111</i>
1.	Monopollovens anvendelse på løn- og arbejdsforhold	111
2.	Prislovgivningens anvendelse på løn- og arbejdsforhold	112
2.2.3.	<i>Områder, der på anden vis reguleres af det offentlige</i>	<i>114</i>
1.	Monopolloven	114
1.1.	Undtagelsernes rækkevidde	114
1.2.	Karakteren af godkendelsen	115
2.	Prislovgivningen	118
2.2.4.	<i>Geografiske begrænsninger</i>	<i>120</i>
1.	Monopol- og prislovgivningens anvendelse i Grønland og på Færøerne	121
2.	Virkningen i Danmark af udenlandske aftaler, vedtagelser og bestemmelser	122
3.	Herværende virksomheders udenlandske aktiviteter	127
2.3.	Speciel regulering	130
2.3.1.	<i>Lov om licitation</i>	<i>131</i>
2.3.2.	<i>Lov om lægemidler</i>	<i>132</i>
2.3.3.	<i>Lov om elforsyning</i>	<i>133</i>

2.3.4. Lov om mærkning og skiltning med pris m.v.	134
2.4. Sammenfatning og vurdering	135

KAPITEL 3. REGLER FOR ANMELDELSE, REGISTRERING, UNDERSØGELSE, OFFENTLIGGØRELSE M.V. ..	141
3.1. Offentlighedsprincippet indhold og former	141
3.1.1. Anmeldelse og registrering	145
1. Aftaler og vedtagelser	146
2. Enkeltvirksomheder og sammen- slutninger	152
3. Anmeldelse af priser og prisforhøjel- ser m.v.	157
4. Praktiske registreringsspørgsmål ..	159
5. Vejledende priser	163
6. Pris- og avancelovens § 3	170
7. Anmeldelse på elforsyningsområ- det	173
8. Anmeldelse på varmforsyningsom- rådet	176
9. EØF-traktatens art. 85 og 86 og an- meldelsessystemet	176
3.1.2. Undersøgelser og redegørelser	178
1. Undersøgelser i henhold til mono- polloven	179
2. Prisovervågningsundersøgelser ...	182
3. Prisorientering	183
4. Brancheundersøgelser	185
5. Andre undersøgelser og bestemmel- ser i andre lande	188
3.1.3. Tilsynets almindelige publikationsvirksom- hed	190
3.2. Registrerings- og undersøgelsesbestemmelsernes be- tydning i praksis	192
3.3. Ændring af reglerne om anmeldelse, registrering og undersøgelser	195

KAPITEL 4. INDGREB OVER FOR PRISER OG AVANCER	197
4.1. Indgreb i henhold til den permanente lovgivning ..	198
4.1.1. <i>Beføjelserne til at foretage indgreb</i>	198
1. Indgrebsbeføjelser efter monopol- loven	199
2. Indgrebsbeføjelser efter de perma- nente prislove	201
3. Indgrebsbeføjelser efter elforsy- ningsloven	206
4. Betingelser for indgreb	208
4.1.2. <i>Indgrebets karakter</i>	212
1. Indgrebsmuligheder	212
1.1. Ændring af priser og avancer	214
1.2. Højestepriser og -avancer	216
1.3. Pris- eller avancestop	218
1.4. Kalkulationsbestemmelser	219
1.5. Ophævelse eller ændring af aftaler, vedtagelser og bestemmelser	220
2. Tilrettelæggelse af indgreb i praksis	221
4.1.3. <i>Urimelige priser</i>	224
1. Grundlaget for vurdering af priser	224
2. Opgørelsen af indtægter og omkost- ninger	229
2.1. Opgørelse for den enkelte vare ...	229
2.2. Fordeling af indtægter og omkost- ninger	232
2.3. Driftsfremmede poster	235
2.4. Kostpris- eller genanskaffelsespris- princip	238
2.5. Monopoltilsynets vurdering af virk- somhedernes opgørelser, herunder spørgsmålet om effektive virksom- heder	243
3. Vurdering af nettoavancen	254
3.1. Opgørelse af den investerede kapi- tal	256
3.2. Vurdering af nettoavancen ud fra kapitalopgørelsen	257

3.3.	Andre holdepunkter for prisbedømmelsen	269
3.4.	Særlige prisordninger	272
3.5.	Forhåndsgodkendelse	275
3.6.	Afslutning	279
4.	Prisaftaler, herunder fastsættelse af videresalgspriser	281
4.1.	De særlige hensyn der gælder for priser fastsat ved aftale	281
4.2.	Tilsynets bedømmelse af prisaftaler	282
4.3.	Praksis	284
4.4.	Prisansættelse	291
5.	Indberetninger	293
6.	Elforsyningsloven	297
6.1.	Reglerne for prisberegningen	297
6.2.	Sammenligning med forholdene efter monopolloven og de permanente prislove	300
4.1.4.	Lave priser	303
4.1.5.	Prisdifferentiering	307
4.1.6.	Afslutning	314
4.2.	Indgreb i henhold til midlertidig lovgivning	319
4.2.1.	Indledning	319
4.2.2.	De midlertidige love i Danmark i perioden 1955–1980	320
4.2.3.	Typer af direkte indgreb i pris- og avanceberegningen under de midlertidige love	332
4.2.4.	Andre indgreb	335
4.2.5.	De midlertidige loves område	336
1.	De omfattede erhvervsområder m.v.	336
2.	Erhvervsmæssigt salg	339
3.	Geografisk område	341
4.	Løn- og arbejdsforhold	342
4.2.6.	Stoppris og stopdato	344
1.	Den gældende pris	344
2.	Den effektuerede pris	345

3.	Den tilkendegivne pris	348
4.	Aftaler indgået før stopdagen	348
5.	Ekstraordinært lave priser på stop- dagen	349
6.	Ny vare/ny virksomhed	350
7.	Ejerskifte	352
8.	Flytning	352
9.	À conto betaling	352
10.	Dokumentation	352
4.2.7.	<i>Indregning af stigende omkostninger m.v. under de midlertidige love</i>	<i>354</i>
1.	Kostprisprincippet	354
2.	Indregning af omkostningsstignin- ger	356
2.1.	Direkte omkostninger	356
2.2.	Indirekte omkostninger	357
3.	Indregning af lønstigninger	359
3.1.	Overenskomstmæssige lønstignin- ger m.v.	359
3.2.	Ikke-overenskomstmæssige løn- stigninger	361
3.3.	Indregning af "løn" til indehaver m.v.	361
4.	Andre spørgsmål	362
4.1.	Fald i omsætning	362
4.2.	Ændring i produktionsapparat	362
4.3.	Fald i omkostninger og lønninger .	362
4.4.	Interne afregningspriser	364
4.2.8.	<i>Vejledende salgspriser</i>	<i>365</i>
4.2.9.	<i>Dispensationer</i>	<i>367</i>
1.	Indledning	367
2.	Generelle dispensationer	368
2.1.	Varens eller ydelsens karakter ...	368
2.2.	Markedsforholdene	368
2.3.	Forsyningsmæssige forhold	371
2.4.	Traktatmæssige forpligtelser	372
2.5.	Disproportional fordeling	373
2.6.	Andre generelle dispensationer ...	374

3.	Individuelle dispensationer	376
3.1.	Indledning	376
3.2.	Oprettning af indtjening	376
3.3.	Disproportional fordeling	378
3.4.	Forsyningsmæssige forhold	379
3.5.	Andre individuelle dispensationer ..	379
4.2.10.	<i>Sammenfatning</i>	381

Bind 2

KAPITEL 5. REGLER OM INDGREB OG DERES PRAKTISERING OVER FOR FORRETNINGSBETINGELSER	385
5.1. Betingelser for indgreb	385
5.2. Indgrebets karakter	387
5.2.1. Undersøgelse og forhandling	387
5.2.2. Ophævelse af aftaler, vedtagelser og bestemmelser	388
5.2.3. Ændring af forretningsbetingelser	390
5.2.4. Indberetning til industriministeren	391
5.3. Praksis	392
5.3.1. Rabat og bonus	392
1. Indledning og begrebsfastlæggelse	392
2. Monopoltilsynets redegørelse vedrørende rabat- og bonusydelser	394
3. Monopolmyndighedernes praksis	396
5.3.2. Markedsdeling	407
1. Markedsdeling – geografisk	407
2. Markedsdeling – kundekreds og leverandører	408
5.3.3. Begrænsning af produktion, salg m.v.	409
5.3.4. Kvotering	411
5.3.5. Eneforhandling	413
5.3.6. Eksklusivitet	416
1. Indledning	416
2. Gensidig eksklusivitet	417

3.	Eksklusivt salg	418
4.	Eksklusivt køb	420
5.	Andre eksklusivforhold	422
5.3.7.	<i>Forhandlerantagelsesbetingelser – selektive salgssystemer</i>	426
1.	Indledende bemærkninger	426
2.	Bedømmelsen af forskellige antagelseskriterier	428
3.	Generelle krav til antagelseskriterierne	434
4.	Almindelige betragtninger	438
5.	Selektion af detailhandlere i forskellige brancher	440
6.	Antagelsesbetingelser for grossister	449
7.	Geografisk betingede forskelle i antagelsesbetingelserne	451
5.3.8.	<i>Brancheforeningers optagelsesbetingelser</i>	452
5.3.9.	<i>Foreningsvedtægter og -sanktioner</i>	455
5.3.10.	<i>Bestemmelser om butikstider og afholdelse af udsalg</i>	459
5.3.11.	<i>Annoncering og reklame</i>	461
1.	Indledning	461
2.	Annonceringsforbud	461
3.	Forholdet til monopollovens § 10 .	461
4.	Kollegiale annonceringsregler	462
5.	Fælles annoncering	463
6.	Optagelse af annoncer	464
7.	Annonceformidling	465
5.3.12.	<i>Kreditgivnings- og sortlisteordninger</i>	466
5.3.13.	<i>Konkurrenceklausuler m.v.</i>	467
1.	Indledning	467
2.	Konkurrenceklausuler ved overdragelse	467
3.	Andre konkurrenceklausuler	469
4.	Afstandsbestemmelser og forbud mod filialer	469
5.	»Engelsk klausul«	470

5.3.14. <i>Licenskontrakter</i>	471
1. Indledende bemærkninger	471
2. Monopoltilsynets praksis	472
3. Forslag til en ny grundholdning overfor licensaftaler	475
5.3.15. <i>Specialiseringsaftaler</i>	478
5.3.16. <i>Buying power</i>	479
5.3.17. <i>Fællesforetagender og andre fælles aktivi-</i> <i>teter</i>	481
1. Begrebsfastlæggelse	481
2. Fælles salg	482
3. Fælles distribution	484
4. Fælles indkøb	484
5. Andre fællesforetagender	485
5.3.18. <i>Sammenlægning af virksomheder – »mer-</i> <i>ger»</i>	486
1. Begrebsfastlæggelse	486
2. Monopollovens bestemmelser	486
3. Praksis	487
5.3.19. <i>Kredit og andre betalingsbetingelser</i>	488
5.3.20. <i>Garanti</i>	489
5.3.21. <i>Kombinationssalg</i>	490
5.3.22. <i>Informationskarteller</i>	491
5.3.23. <i>Standardiseringsaftaler</i>	492
5.3.24. <i>Etableringskontrol</i>	493
5.3.25. <i>Rationaliseringsforanstaltninger</i>	495
5.3.26. <i>Fragtudligning</i>	497
5.4. <i>Opsummering og vurdering</i>	498
 KAPITEL 6. <i>LEVERINGSNÆGTELSE</i>	501
6.1. <i>Bestemmelsens forhistorie m.v.</i>	501
6.2. <i>Bestemmelsens indhold</i>	503
6.3. <i>Afgrænsning af begrebet leveringsnægtelse i relation</i> <i>til monopollovens § 12, stk. 3</i>	505
6.4. <i>Betingelserne for anvendelse af leveringspålæg</i>	506
6.4.1. <i>Konkurrencebegrænsning</i>	506

1.	Særlige problemer i relation til monopollovens § 10 og udenlandske virksomheder	508
6.4.2.	Urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse	509
1.	Aftagerens interesse i levering ...	509
1.1.	Naturlige vareområder	510
1.2.	Omsætningsmæssig betydning ...	510
1.3.	Substitution	512
1.4.	Forbrugsmæssig betydning	516
2.	Leverandørens interesse i at nægte levering	516
2.1.	Fortsat efterlevelse af ophævet eksklusivaftale o.lign.	517
2.2.	Undersalg af vejledende bruttopriser. Lokkevaresalg	519
2.3.	Utraditionel forretningsform eller salgsform	524
2.4.	Hensynet til leverandørens andre kunder	532
2.5.	Sikkerhedshensyn ved varens opbevaring	534
2.6.	Behovs- og omkostningssynspunktet	535
2.7.	Omlægning (rationalisering) af salgssystem	538
2.8.	Kapacitetsmæssige hensyn	542
2.9.	Eksisterende eneforhandlerrettigheder	542
2.10.	Selektivt salgssystem	544
2.11.	Levering til konkurrent	546
2.12.	Illoyale forretningsmetoder, personlige forhold, aftagerens økonomi	551
6.5.	Andre reaktioner end leveringspålæg	555
6.6.	Statistik	557
6.7.	Afsluttende bemærkninger	559

KAPITEL 7. FORBUDS- OG PÅBUDSREGLER	563
7.1. Forbudsregler i pris- og konkurrencelovgivningen ..	563
7.1.1. <i>Generelt om overvejelserne ved indførelsen</i> ..	563
7.1.2. <i>Forbudsbestemmelser i udenlandsk lovgivning</i>	565
7.1.3. <i>Forbudsbestemmelser i EF-rettens konkurrenceregler</i>	567
7.2. Bruttopriser	568
7.2.1. <i>Fastsættelse af bruttopriser</i>	568
7.2.2. <i>Bindende bruttopriser</i>	570
1. Forbudet mod håndhævelse af bindende bruttopriser	570
2. Principper for godkendelse af bindende bruttopriser	570
7.2.3. <i>Vejledende bruttopriser</i>	577
7.3. Licitationsloven	578
7.3.1. <i>Afgørelser før licitationsloven</i>	578
7.3.2. <i>Administration af licitationsloven</i>	581
7.3.3. <i>Licitationslovens område</i>	583
7.3.4. <i>Licitationsloven</i>	585
1. Hvad forstås ved licitation?	585
2. Offentlig licitation/bunden licitation	587
7.3.5. <i>Licitationslovens beskyttelsesbestemmelser</i>	589
7.3.6. <i>Licitationslovens forbudsbestemmelser</i> ...	591
7.3.7. <i>Regler for modtagelse af underhåndsbud</i> ..	595
7.3.8. <i>Standardlicitationsbestemmelser</i>	597
7.3.9. <i>Tilbudsforbehold</i>	600
7.3.10. <i>Udregningsvederlag for licitationsbud</i>	603
7.4. Mærkningsloven	606
7.4.1. <i>Regler om skiltning og mærkning samt nettovægt før mærkningsloven</i>	606
1. Regler i monopolloven	606
2. Regler i prisindseende- og pris- og avancelovene	608
7.4.2. <i>Mærkningslovens påbud</i>	615
7.4.3. <i>Administration af mærkningsloven</i>	619

1.	Dispensationer	619
2.	Regler om fremgangsmåde	622
7.4.4.	Lovens bemyndigelsesregler	625
 KAPITEL 8. MYNDIGHEDER OG FREMGANGSMÅDE		627
8.1.	Pris- og monopollovgivningens administration	627
8.2.	Første instans	628
8.2.1.	Myndigheder	628
1.	Monopoltilsynet	628
2.	Andre myndigheder	639
3.	Industriministerens (handelsministerens) stilling til monopolmyndighederne	641
8.2.2.	Fremgangsmåde ved sagsbehandlingen	646
1.	Adgang til at kræve oplysninger ..	647
2.	Offentlighed og tavshedspligt	648
3.	Undersøgelse	655
4.	Forhandling	655
5.	Høring	658
6.	Pålæg	659
7.	Aftaler med virksomheder og brancher	660
8.2.3.	Sanktioner	663
1.	Afslidning	663
2.	Tvangsbøder	664
3.	Straf	665
8.3.	Anden instans	668
8.3.1.	Myndighed	668
8.3.2.	Fremgangsmåde ved sagsbehandlingen ..	669
1.	Suspensiv virkning	669
2.	Hvad kan ankes – hvem kan anke ..	670
3.	Procedure	671
8.4.	Tredje instans	675
8.4.1.	Domstolsprøvelse	675
8.4.2.	Civilt søgsmål	678
8.5.	Sammenfatning vedrørende monopolrådets funktion	679

KAPITEL 9. SAMMENFATTENDE VURDERING	681
LOVREGISTER	693
AFGØRELSESREGISTER	694
STIKORDSREGISTER	704

FORKORTELSESLISTE

EF	= De europæiske Fællesskaber, der bl.a. omfatter EKSF og EØF
EFTA	= European Free Trade Association (Den europæiske Frihandelssammenslutning)
EKSF	= Det europæiske Kul- og Stålfællesskab
EØF	= Det europæiske økonomiske Fællesskab
EØFT	= EØF-traktaten
Ft	= Folketingstidende
Glossary of Terms:	Glossary of Terms on Restrictive Business Practices (OECD, Paris 1965)
MD	= Monopoldirektoratet
ML	= Monopolloven, lov nr. 102 af 31. marts 1955 med ændringer
MLKommentar I	= Steen Richter: Monopolloven med kommentarer (Kbh. 1955)
MLKommentar II	= Frederik Jensen, Uffe Schlichtkrull og Ingeborg Thomsen: Monopolloven med kommentarer (Kbh. 1967)
MR	= Monopolrådet
MT	= Monopoltilsynet
MTbkg.	= Bekendtgørelser fra monopoltilsynet
MTB	= Monopoltilsynets årsberetning
MTM	= Meddelelser fra monopoltilsynet
PAL 1971	= Pris- og avanceloven fra 1971, lov nr. 115 af 2. april 1971
PAL 1974	= Pris- og avanceloven fra 1974, lov nr. 59 af 15. februar 1974
RE	= Regningsenhed inden for EF
Rt	= Rigsdagstidende
TK 3	= Trustkommissionens betænkning nr. 3, «Konkurrencebegrænsning og monopol» (Kbh. 1953)
UfR (U)	= Ugeskrift for Retsvæsen

Kapitel 5. Regler om indgreb og deres praktisering over for forretningsbetingelser

5.1. Betingelser for indgreb

Ifølge ML § 11 påhviler det MT at gribe ind over for konkurrencebegrænsningers skadelige virkninger. MT kan dog kun gribe ind, hvis konkurrencen er begrænset i en sådan grad, at den eller de implicerede virksomheder udøver eller vil kunne udøve væsentlig indflydelse på markedsforholdene som nævnt i lovens § 2, stk. 1. MT kan således gribe ind over for alle arter og former for begrænsninger af konkurrencen, såfremt de i betydende omfang indvirker på pris-, produktions-, omsætnings- eller transportforhold i Danmark eller inden for lokale markedsområder og medfører de i § 11 nævnte urimelige virkninger. Skønt anmeldelsesreglerne i lovens § 6 indtager en central rolle, er MT's beføjelser til at gribe ind over for konkurrencebegrænsninger ikke begrænset til aftaler, vedtagelser eller forretningsbetingelser, som er omfattet af § 6.

Ifølge lovens § 11 kan MT gribe ind over for urimelige priser, urimelige forretningsbetingelser, urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse og urimelig ulighed i vilkårene for erhvervsudøvelsen. Med denne udtømmende opregning er fra lovgivningsmagts side tilstræbt en formulering, der kan dække ethvert urimeligt forhold, der har sit udspring i en konkurrencebegrænsning.

Nøgleordet er urimelig. Dette er ikke et etisk eller moralsk begreb, men står udelukkende i forbindelse med økonomiske forhold såsom prisdannelsen, forretningsbetingelser og vilkår for erhvervsudøvelsen. Urimelighedskriteriet åbner mulighed for et skøn, som må bero på en konkret helhedsvurdering af forholdene i hvert enkelt tilfælde. Det er således overladt monopolmyndighederne, herunder ankenævnet og i sidste instans domstolene, igennem praksis at fastlægge, hvad der forstås ved urimelig. Monopolmyndighederne har bevisbyrden for, at der foreligger et urimeligt forhold.

Som det første eksempel på skadelige virkninger nævnes i lovens § 11 *urimelige priser*. Hvad der forstås herved og den praksis, der har udviklet sig, er nærmere omhandlet ovenfor i kap. 4.1.3.

Urimelige forretningsbetingelser. Udtrykket forretningsbetingelser er en samlebetegnelse, der omfatter de vilkår, der fastlægger de kontraherende

parters indbyrdes forretningsforhold og vilkår for salg i efterfølgende omsætningsled. Udtrykket omfatter desuden enkeltvirksomheders salgssystemer.

MT's beføjelse til at gribe ind over for urimelige forretningsbetingelser har i praksis haft ringe selvstændig betydning, da sådanne forretningsbetingelser også ofte vil medføre en urimelig indskrænkning i andre erhvervsdrivendes frie erhvervsudøvelse eller diskrimination (urimelig ulighed). Som eksempler herpå kan nævnes aftaler om rabat og bonus, om ensartede salgs- og leveringsbetingelser og aftaler om kun at sælge til bestemte aftagerkategorier.

Det må fremhæves, at enkeltvirksomheder, også selv om de er dominerende, i vidt omfang bør have mulighed for frit at fastlægge deres forretningspolitik, f.eks. selektive salgssystemer eller rabatdifferentieringer.

Urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse og urimelig ulighed i vilkårene for erhvervsudøvelsen.

Princippet om erhvervsfriheden er fastsat i grundlovens § 74, og ML's bestemmelser skal som et supplement sikre, at det erhverv, den enkelte har valgt, også kan udøves frit, hvorved den enkelte erhvervsdrivende selv kan bestemme, med hvem der skal kontraheres. MT kan dog kun gribe ind over for urimelige indskrænkninger og over for urimelig ulighed.

Erhvervsfrihedsprincippet i ML er begrundet i samfundsmæssige og økonomiske interesser. MT kan derfor også gribe ind over for indskrænkninger i handlefriheden, som virksomhederne selv er gået med til, f.eks. vil kvote-ringsaftaler ofte medføre urimelige indskrænkninger for nogle af deltagerne.

Som eksempler på aftaler, der i al almindelighed vil medføre urimelige indskrænkninger i udenforstående virksomheders reelle adgang til frit at vælge forretningsforbindelse, kan nævnes aftaler om eksklusivitet, hvorved virksomheder for en bestemt vare forpligter sig til kun at foretage indkøb hos eller salg til bestemte virksomheder. Aftaler om diskrimination, hvorved visse virksomheder kun kan købe på ringere vilkår eller som følge af medlemskab af en brancheforening kan købe på gunstigere vilkår end andre, vil med stor sandsynlighed medføre urimelig forskelsbehandling. Også aftaler om markedsdeling eller boykot kan medføre urimelig ulighed.

Ifølge elforsyningslovens § 10 stk. 4 og 5, skal elprisudvalget gennem forhandling søge at bringe urimelige priser m.v. eller priser og andre betingelser der må antages at ville medføre en i samfundsmæssig henseende uøkonomisk anvendelse af energi til ophør, og hvis dette ikke er muligt, kan der gives pålæg om ændring af priser eller betingelser.

5.2. Indgrebets karakter

5.2.1. *Undersøgelse og forhandling*

Såfremt MT efter foretagen undersøgelse finder, at en konkurrencebegrænsning som omfattet af lovens § 2, stk. 1, medfører eller må antages at ville medføre skadelige virkninger som nævnt i § 11, »påhviler det (d.v.s. skal) tilsynet at søge forholdet bragt til ophør ved forhandling med de pågældende enkeltvirksomheder eller sammenslutninger«. – Det er således for det første en betingelse, at MT har gennemført en undersøgelse. De nærmere regler og bestemmelser herom gennemgås ovenfor i kapitel 3. – Monopoltilsynet skal indkalde de implicerede virksomheder til en mundtlig drøftelse med mindst 1 uges varsel. Ved forhandlingen med de implicerede virksomheder, d.v.s. de virksomheder, som kan ophæve konkurrencebegrænsningen eller forhindre dens skadelige virkninger, skal MT forelægge resultaterne af sine undersøgelser og tilsynets bedømmelse af sagen samt opfordre virksomhederne til at komme med forslag til, hvorledes de urimelige forhold kan bringes til ophør. I mange tilfælde vil tilsynet også fremkomme med en henstilling til de implicerede parter om at forholde sig på en bestemt måde. Ofte retter parterne sig efter MT's henstilling, MTB 1961 91 og 1962 81.

En forhandling skal have karakter af en egentlig meningsudveksling, diskussion, drøftelse, debat eller lignende. Det er dog ikke en forudsætning, at tilsynet og de implicerede virksomheder når til enighed. Men det er en forudsætning for udstedelse af pålæg i henhold til lovens § 12, stk. 2 og 3, at forhandlingerne med virksomhederne ikke har ført til det af MT ønskede resultat. Det skal over for parterne tilkendegives, at tilsynet anser et »møde« for en forhandling som omfattet af lovens § 11, stk. 1. Hvis der ikke under forhandlingen fremkommer væsentlige nye oplysninger, er der for MT ingen grund til at tage den pågældende sag op til fornyet realitetsbehandling, MTB 1977 102 (Bogense Bio). På den anden side er det også klart, at forhandlingsfasen først er sluttet, når forhandlingsmulighederne er udtømt, MTM 1979 299 (Ankenævnet i sagen om papirordningen).

Også efter elforsyningslovens § 10, stk. 4 og 5, er det en betingelse, at der forud for udstedelsen af pålæg har været gennemført en forhandling.

De nærmere regler om forhandling efter ML og elforsyningsloven er nærmere gennemgået i kapitel 8.2.2.4.

5.2.2. Ophævelse af aftaler, vedtagelser og bestemmelser

Ifølge ML § 12, stk. 2, kan et pålæg gå ud på

- hel eller delvis ophævelse af de pågældende aftaler, vedtagelser og bestemmelser
- at der skal mærkes eller skiltes med pris, sammensætning, vægt eller mål
- ændringer i priser, avancer og forretningsbetingelser
- fastsættelse af højstepriser eller -avancer.

MT kan mellem disse 4 muligheder vælge den, der er mest hensigtsmæssig til imødegåelse af de skadelige virkninger. Under specielle omstændigheder kan der i henhold til lovens § 12, stk. 3, udstedes leveringspålæg, se nærmere herom i kapitel 6. – Ovenfor i kapitel 4.1 gennemgås de nærmere regler om pålæg vedrørende priser. Pålæg om mærkning eller skiltning med pris m.v. gennemgås nedenfor i kapitel 7.4.

Ifølge § 12, stk. 2, er det alene aftaler, vedtagelser eller bestemmelser, der kan kræves ophævet. Der er således ikke hjemmel til at kræve en sammenslutning opløst eller at kræve opsplitning af virksomheder, der er blevet lagt sammen (og for dermed at gennemføre en egentlig effektiv kontrol med sammenlægning af virksomheder). Der er heller ikke hjemmel til at pålægge virksomheder at ophæve enhver økonomisk eller personlig forbindelse mellem disse eller at pålægge dem at ændre navn, MTB 1959 63 (Ankenævnet i sagen om Sygekassernes Optik).

MT har heller ikke fundet, at der er hjemmel til at pålægge aktionærer at afhænde aktier eller til at pålægge et aktieselskab at udvide aktiekapitalen med det formål at give en person eller virksomhed mulighed for at erhverve aktier i selskabet, MTB 1974. 76 (Padborg Godsregistrering A/S). Baggrunden for sagen var, at et speditørfirma ikke kunne optages i aktieselskabet, da ingen anden aktionær ønskede at afhænde aktier, og da en udvidelse af aktiekapitalen ikke var forestående. (Efter forhandling mellem parterne viste der sig senere alligevel mulighed for at speditørfirmaet kunne overtage en aktiepost, hvorfor en ankesag blev trukket tilbage, MTB 1975 159). I en anden sag om nægtelse af optagelse som aktionær (Matas A/S, Indkøbsselskabet for Materialister) var begrundelsen den, at der kun ca. 200 m fra ansøgerens forretning lå en anden Matas-forhandler. I denne sag meddelte MT i medfør af lovens § 12, stk. 2, Matas pålæg om at ændre aktionærantagelsesbetingelserne, MTB 1977 65.

Afgørelserne i disse sager rejser to spørgsmål, nemlig for det første hvor langt MT's beføjelser går i forhandlingsfasen, og for det andet rækkevidden af MT's hjemmel til at udstede pålæg om ændring/ophævelse af aftaler m.v.

Man må kunne gå ud fra, at MT som kompromis eller forhandlingsløsning kan gå med til enhver praktisk foranstaltning, der fra virksomhedernes side kan hidføre, at de skadelige virkninger bringes til ophør. Forhandlingsresultatet kan ikke være begrænset til de foranstaltninger, som MT har hjemmel til at udstede som pålæg i medfør af ML's § 12. – Således vil MT kunne forhandle sig frem til, at de skadelige virkninger i en konkret sag kan bringes til ophør ved f.eks. at aktiekapitalen i et indkøbsselskab el. lign. udvides for at skaffe »plads« til en ny aktionær.

Det andet spørgsmål går på, om MT har hjemmel til at hidføre det samme resultat gennem udstedelse af pålæg. – Der er ikke i § 12, stk. 2 klar hjemmel til at pålægge et aktieselskab at udvide aktiekapitalen eller at pålægge en aktionær at afhænde aktier. Men så må MT udstede pålæg om ophævelse/ændring af den aftale eller vedtagelse, der ligger til grund for aktieselskabets stiftelse. Og så er det op til aktionærene, hvordan de vil efterkomme pålægget.

Derfor må de stillede spørgsmål besvares på den måde, at MT i sagen om Padborg Godsregistrering nok har udvist uforholdsmæssig tilbageholdenhed. Allerede under forhandlingerne kunne MT have lagt pres på aktionærene for at hidføre det resultat, som jo også senere viste sig at fremkomme, nemlig at der blev vedtaget regler, der muliggjorde optagelse af nye aktionærer. – Hvis dette ikke havde båret frugt, måtte MT have udstedt pålæg om ophævelse/ændring af aftalen om selskabets stiftelse.

Ifølge lovens § 12, stk. 2, er der hjemmel til hel eller delvis ophævelse af aftaler, og i et par tilfælde har MT dels givet 1–2 års udsættelse med ændring af den pågældende aftale, MTB 1959 67 (NKT), dels har man i et andet tilfælde givet 2 års frist til ophævelse af en aftale, MTB 1969 37 (LK-NES). I disse 2 sager forelå der helt specielle forhold.

5.2.3. *Ændring af forretningsbetingelser*

I forbindelse med pålæg om ændring af forretningsbetingelser antages det (MLKommentar II s. 216), at der kun kan påbydes ændringer af de i det konkrete tilfælde urimelige betingelser inden for rammerne af virksomhedens foreliggende salgssystem. Derimod kan det ikke pålægges virksomheden at indføre helt nye eller at genoptage tidligere nu ikke længere praktiserede forretningsbetingelser. – Hertil må dog anføres, at der vel i praksis er en glidende overgang mellem pålæg om at ophøre med noget og pålæg om at foretage bestemt angivne handlinger. Mere generelt må det også antages, at det i forhandlingsfasen er muligt for MT at fremkomme med henstillinger gående ud på eller at forhandle sig frem til et resultat, som ikke kan gennemføres ved pålæg efter § 12, stk. 2, jfr. herom i kap. 5.2.2.

Især i forbindelse med lovens § 12, stk. 2, opstår der tvivl om fortolkningen af begrebet »forretningsbetingelser«. Problemet er, om det kan anses for en del af en virksomheds forretningsbetingelser, når den i få specielle tilfælde yder f.eks. en særbonus. Det må antages, at udtrykket forretningsbetingelser kun dækker en virksomheds forretningspolitik, såfremt denne er udmøntet i generelle regler, der anvendes i al almindelighed. Enkelte undtagelser af begrænset omfang vil ikke påvirke reglernes generelle karakter. Men såfremt der foretages så omfattende eller mange afvigelser, at det må antages at være udtryk for et generelt princip, vil også disse afvigelser være omfattet af virksomhedens forretningsbetingelser. MT vil herefter næppe have hjemmel til at gribe ind over for en virksomhed, der i enkelte tilfælde af begrænset omfang yder særbonus, som ikke kan antages at være omfattet af virksomhedens forretningsbetingelser.

For at et pålæg om ændring af forretningsbetingelser kan anses for efterkommet, må det kræves, at det har medført de tilsigtede faktiske virkninger. Pålægget kan ikke anses for efterkommet blot ved en abstrakt erklæring herom, MTM 1957 37 og MTB 1956 43 (Nemkøb a/s, telefonordreforretning). MT gav nogle kolonialgrossister pålæg om at ændre deres forretningsbetingelser således, at de ikke var udelukkede fra at levere varer til telefonordreforretninger. Grossisterne fortsatte dog med ikke at ville levere til Nemkøb, der var den eneste telefonordreforretning, trods erklæring om at have ændret forretningsbetingelserne. Dette anså MT for en overtrædelse af pålægget. En anlagt straffesag blev senere hævet, da forretningen gennem senere opståede finansielle forbindelser med en grossist fik adgang til de fornødne forsyninger.

I medfør af elforsyningslovens § 10, stk. 4 og 5, kan der gives pålæg om ændring af urimelige betingelser eller betingelser, der må antages at ville medføre en i samfundsmæssig henseende uøkonomisk anvendelse af energi.

5.2.4. Indberetning til industriministeren

Såfremt de skadelige virkninger af konkurrencebegrænsninger ikke kan bringes til ophør ved forhandling eller pålæg, eller hvis disse midler ikke anses for hensigtsmæssige, kan MT i henhold til ML § 14 afgive indberetning til industriministeren (handelsministeren). Dette er sket i flere tilfælde, f.eks. vedrørende problemer om fællesmærker (MTB 1957 31 og 1959 14), det internationale linoleumskartel (MTB 1962 94) og om distributionsforholdene inden for medicinbranchen (MTB 1971 63) og om de liberale erhvervs averteringsregler (MTM 1979 333). Om indberetninger i henhold til monopollovens § 14 vedrørende prisforhold henvises til kapitel 4.1.3.5.

5.3. Praksis

5.3.1. *Rabat og bonus*

5.3.1.1. Indledning og begrebsfastlæggelse

I det oprindelige forslag til ML var der i overensstemmelse med trustkommissionens bemærkninger optaget et generelt forbud mod aftaler og vedtagelser om ydelse af særpriser, rabat eller bonus, hvis opnåelse var betinget af medlemskab i bestemte foreninger eller lignende. Forbudet i lovforslagets § 10, stk. 1, skulle således ramme aftaler og vedtagelser om diskrimination i den form, »at visse virksomheder . . . som følge af medlemskab i brancheforeninger og lignende skal kunne købe på gunstigere vilkår end gældende ved andre tilsvarende køb.« Til forbudet var der knyttet en dispensationsadgang. – Forslagets § 10, der også omfattede et generelt forbud mod visse eksklusivaftaler, udgik under udvalgsbehandlingen. Det var dog ikke udvalgets mening, at aftaler og vedtagelser om diskrimination grundet på foreningsmedlemskab skulle bedømmes mildere end hidtil efter prisaftaleloven. Det kan bemærkes, at det var priskontrolrådets faste praksis at gribe ind over for prisdiskriminering imod virksomheder, der stod uden for deres brancheforeninger.

Der er redegjort for priskontrolrådets praksis i TK 3 s. 127. Vedrørende forslagens behandling henvises til Ft. 1954/55, sp. 3041 og B, sp. 227, samt MLKommentar I s. 68–69 og II s. 160.

Følgende terminologi vil blive anvendt nedenfor:

rabat

prisafslag, der ydes på tidspunktet for varens eller ydelsens levering/betaling,

bonus

prisafslag, der først kommer til udbetaling på et senere tidspunkt,

artikelrabat

prisafslag for hver enkelt vare, der indgår i en leverance,

kvantumsrabat

prisafslag graderet efter den enkelte leverances samlede størrelse (mængde/beløb)

årsbonus

efterfølgende prisafslag gradueret efter det samlede årskøb,

afslutningsrabat (rabat på forhåndsordre)

et prisafslag, der ydes til kunder, der forpligter sig til i en vis periode fremover at aftage et nærmere bestemt (mindste) kvantum,

afhentningsrabat

prisafslag til kunder, der selv afhenter varen hos sælgeren,

ordrerabat (kombination af kvantumsrabat og årsbonus)

prisafslag, der ydes til aftagere, hvis årskøb overstiger et vist mindstebeløb/mængde, men således at det er gradueret i forhold til størrelsen af den gennemsnitlige ordre i årets løb,

meromsætningsbonus, omsætningsbonus

prisafslag, der ydes afhængigt af aftagerens forøgelse af indkøbet hos den pågældende leverandør set i forhold til den foregående periode eller anden basisperiode,

standsrabat, nomineringsrabat og statusrabat

prisafslag, der ydes efter køberkategori (grossist, håndværker, detaillist),

funktionsrabat

prisafslag, der ydes til omsætningsled, der udfører funktioner, som er af betydning for varenes afsætning; varetagelsen af disse funktioner påfører forhandlerne omkostninger, som leverandøren ellers selv måtte have afholdt, og som han derfor spares for; gennem rabatten opnår forhandleren dækning – med risiko for over- eller underdækning – for disse særlige omkostninger,

trokabsbonus/rabat

prisafslag, der ydes, når den pågældende aftager udelukkende eller i et vist mindsteomfang køber varer af en bestemt kategori hos leverandøren,

introduktionsrabat

prisafslag, der ydes med henblik på at søge et nyt produkt indarbejdet hos forhandlere eller forbrugere i en vis periode efter fremkomsten,

sæsonrabat

prisafslag, der ydes i visse forud fastlagte og årligt tilbagevendende perioder,

individuel rabat, særrabat/bonus

prisafslag, der ydes specielt til den enkelte kunde,

magtrabat

prisafslag, der ydes kunder alene i kraft af deres størrelse og økonomiske position,

fællesomsætningsbonus, fællesbonus, aggregationsrabat

prisafslag, der ydes i henhold til en aftale mellem leverandører om at give

deres kunder rabat/bonus på grundlag af det samlede kvantum eller den totale værdi af den enkelte kundes køb hos de pågældende leverandører over en bestemt periode,

kædebonus, samkøbsbonus

prisafslag, der ydes alt efter en kædes eller indkøbsforenings samlede køb hos en enkelt leverandør,

organisationsbonus

prisafslag, der tilfalder en forhandlerorganisation, branche- eller indkøbsforening og udregnes på grundlag af medlemmernes samlede køb hos leverandøren,

organiseret rabat, herunder forbrugerforeningsrabat

prisafslag, der ydes efter aftale til personer, der har et bestemt erhverv, er medlem af en bestemt forening eller er ansat et bestemt sted; den pågældende rabat/bonus ydes i alle tilfælde til endelige forbrugere.

5.3.1.2. Monopoltilsynets redegørelse vedrørende rabat- og bonusydelser

MT har i MTM 1965 111 offentliggjort en redegørelse for rabat- og bonusydelsers betydning som konkurrencemiddel og for den konkurrencemæssige virkning, som anvendelsen af disse ydelser kan medføre. Da redegørelsen er baseret på MT's daværende praksis og har været retningsgivende for den senere udvikling, er der grundlag for at fremhæve de principielle betragtninger i redegørelsen.

Udgangspunktet for vurderingen er ML § 11, stk. 1 om »urimelige forretningsbetingelser«, idet vilkårene for opnåelse af rabat og bonus kan påvirke konkurrenceforholdene; især må det vurderes, hvorvidt ydelserne medfører urimelig forskelsbehandling af enkelte aftagere eller grupper af aftagere.

Rabat- og bonusydelserne opdeles i to grupper: Hvis der sker en overflytning af salgs- eller distributionsfunktioner fra leverandøren til efterfølgende omsætningsled, og disse opnår kompensation for de derved forøgede omkostninger gennem rabat eller bonus, anses ydelsen for omkostningsmæssigt begrundet. Det fremhæves, at udgangspunktet er de af sælgeren sparede omkostninger. Derimod afhænger det af de konkrete omkostningsforhold hos køberen, om ydelsen også netop modsvarer meromkostningerne. Derved opstår der nærliggende risiko for over- og underdækning hos køberen.

Den anden gruppe omfatter de rabatydelser, der ikke modsvarer af omkostningsbesparelser hos sælgeren, og som opfattes som led i sælgerens almindelige salgspolitik.

(Når ydelserne ikke er omkostningsmæssigt begrundet opstår også spørgsmålet, om disse bør tillades indregnet i priserne på lige linie med andre salgsudgifter. Det understreges, at der i specielle tilfælde vil være behov for at nægte indregning af sådanne ydelser under hensyn til virkningerne på pris- og konkurrenceforholdene i de efterfølgende omsætningsled, som f.eks. aflejring af større forhandleravancer med deraf stigende forbrugerpriser). Se herom kap. 4.1.3.2.5.

I redegørelsen konkluderes bl.a., at urimelig diskrimination ikke kan antages at foreligge, såfremt rabat- og bonusydelsen er klart omkostningsmæssigt begrundet. Samtidig fremhæves dog, at der ikke kan fastlægges generelle retningslinier for afgørelsen af, om en rabat- eller bonusydelse kan anses for omkostningsmæssigt begrundet. Opgørelse og fordeling af omkostninger kan kun ske med stor usikkerhed og må i et vist omfang bygge på et skøn. Derfor må det i hvert enkelt tilfælde afgøres, om størrelsen og gradueringen af de ydede rabatter i hvert fald i det væsentlige kan anses for begrundede i omkostningsforhold. – På den anden side understreges, at selvom en rabatyldelse kan være rimelig og velbegrundet ud fra driftsøkonomiske synspunkter, så kan den ud fra ML's bestemmelser anses for skadelig og urimelig, f.eks. hvis den medvirker til at begrænse konkurrencen i de efterfølgende omsætningsled eller medvirker til at fastholde en traditionel, men nu mindre effektiv markedsstruktur.

Endelig fremhæves, at rabat- og bonusydelser, der ikke er omkostningsmæssigt begrundet, ikke nødvendigvis vil være urimeligt diskriminerende i ML's forstand.

»Hvorvidt en rabat- eller bonusydelse indebærer de i § 11 omhandlede skadelige virkninger må bero på, hvorledes ydelsen påvirker priserne og konkurrencen i de efterfølgende omsætningsled. Dette afhænger igen af de aktuelle struktur- og konkurrenceforhold i produktions- og handelsleddene. Selv om en nærmere vurdering af disse forhold må foretages konkret, kan det dog ved en gennemgang af de enkelte former for rabat og bonus påpeges, at visse rabatformer i højere grad end andre vil kunne have skadelige virkninger for pris-konkurrencen i de efterfølgende omsætningsled. Et væsentligt forhold i forbindelse med virkningen på prisdannelsen er, om rabat- og bonusydelsens størrelse er kendt af køberen ved varens levering. Også konkurrenternes eventuelle kendskab til de anvendte rabatter vil være af betydning.«

På denne baggrund konkluderes i redegørelsen, at følgende rabat- og bonusydelser umiddelbart efter deres karakter synes at kunne medføre skadelige virkninger:

- meromsætningsbonus/rabat, årsbonus, fællesomsætningsbonus og eventuelt troskabsbonus. Aftageren kender ikke med sikkerhed størrelsen ved købet og vil derfor næppe inddrage beløbet ved priskalkulationen. I øvrigt er sådanne ydelser næppe omkostningsmæssigt begrundet,
- introduktions- og sæsonrabatter kendes ved købet, men konkurrenceforholdene afgør, hvorvidt fordelene videregives til forbrugerne,
- funktionsrabatter kan i visse tilfælde virke diskriminerende, da det i praksis er vanskeligt at afstemme rabattens størrelse efter de faktiske omkostningsforhold,
- troskabsrabat, individuel rabat og magtrabat har karakter af særrabat med deraf følgende diskriminerende virkninger.

Derimod vil bl.a. kvantumsrabat og afslutningsrabat medføre en ligestilling af køberne, og ydelserne er kendt på købstidspunktet. Det er dog ikke uden videre givet, at denne ligestilling opnås i praksis, eller at køberne videregiver prisafslaget.

MT's redegørelse synes at være baseret på erfaringerne med enkeltvirksomheders rabatsystemer, da især de konkurrencemæssige virkninger i de efterfølgende led og muligheden for at der sker diskrimination mellem aftagerne behandles. – Aftaler eller vedtagelser mellem virksomheder om ydelse af rabat eller grundlaget herfor har bl.a. også virkninger for aftaledeltagerne selv og for udenforstående virksomheder, der kan blive begrænsede i deres erhvervsudøvelse. F.eks. vil en aftale om et fælles rabatsystem begrænse den indbyrdes mulighed for priskonkurrence, mens en aftale om fællesomsætningsrabat vil tvinge aftaledeltagerne til at yde rabat til kunder, der evt. placerer størstedelen af deres køb hos andre aftaledeltagere. For udenforstående virksomheder medfører en sådan aftale, at de bliver nødt til at yde rabat i samme omfang som efter kartelaftalen, såfremt de vil trænge ind på markedet.

5.3.1.3. Monopolmyndighedernes praksis

Ved afgørelsen af, hvilke former for rabatter m.v. der har skadelige virkninger, må der i hvert enkelt tilfælde foretages en konkret undersøgelse og vurdering. Ved MT's administration af ML er der blevet lagt vægt på,

- om ydelsen sker efter objektive kriterier,
- om de er konsekvent gennemførte,
- om skalaerne for ydelserne er ens for alle,
- om køberne (og evt. konkurrenterne) har haft kendskab til rabatordningen og ydelsernes størrelse ved leveringen og

- om ydelserne er omkostningsmæssigt begrundet (omkostningsbestemte), d.v.s. at ydelserne står i forhold til – og ikke overstiger – det af sælgeren sparede omkostningsbeløb.

I et tilfælde har MR vedtaget, at nogle margarinefabrikker skulle tilvejebringe et system, der gav MT mulighed for at kontrollere, om de ydede beløb rent faktisk medgår til de formål, som selskaberne oplyste. Rådet fandt det betænkeligt, såfremt de af selskaberne ydede kampagnerabatter ikke kom til udtryk i en tilsvarende nedsættelse af forbrugerpriserne, MTM 1977 319.

MT's praksis vedrørende indgreb efter ML's § 11 og 12 overfor aftaler og vedtagelser og enkeltvirksomheders rabatsystemer synes i det store og hele at have støttet sig på de synspunkter, der er kommet til udtryk i 1965-afgørelsen.

Årsbonus

På ét punkt, nemlig hvad angår årsbonus, afviger MT's praksis fra de generelle betragtninger i redegørelsen, hvor det blev konkluderet, at bl.a. årsbonus efter sin karakter umiddelbart syntes at kunne medføre skadelige virkninger. Køberen kender typisk ikke størrelsen af ydelsen ved købet, hvorfor bonussen snarere opfattes som en slags gratiale, der ikke slår igennem ved prisfastsættelsen. Der lægges også vægt på, at ydelsen til en vis grad ligner troskabsbonus og næppe er omkostningsbestemt. – Dette udelukker dog ikke, at ydelsen kan være begrundet i normale driftsøkonomiske overvejelser, såsom ønsket om en rationel langsigtet investerings- og produktionsplanlægning ud fra et vist kendskab til og sikkerhed for de kommende perioders salg.

I to tilfælde har MT accepteret, at aftaler om ydelse af fælles årsomsætningsbonus blev afløst af, at aftaledeltagerne individuelt yder årsbonus, MTB 1955 66 (fabrikanter af have- og markredskaber) og 1956 36 (autogummiordningen). Også i en række tilfælde er kvantumsbestemt årsbonus ydet af dominerende enkeltvirksomheder blevet accepteret, MTB 1960 87 (NKT) og 1976 57 (hvor samme virksomhed gennemførte en omlægning, således at ca. 600 mindre, direkte kunder ville blive tilskyndet til at aftage fra hovedforhandlere. Baggrunden var, at selskabets bonussatser ikke havde fulgt med prisudviklingen). – I andre sager synes MT at have taget til efterretning, at bonussatsen blev sat ned, MTB 1966 60 (Margarine-Compagniet), eller at en del af bonusen er blevet overført til egentlig rabat, MTB 1961 108 (Nesquick).

I MT's afgørelser er det ikke særskilt begrundet, hvorfor ydelse af årsbonus accepteres, når blot den bringes i overensstemmelse med omkostningsforholdene hos leverandørvirksomheden. – På baggrund af overvejelserne i 1965-re-

degørelsen burde problematikken omkring årsbonus tages op til fornyet overvejelse. På den ene side er hensynet til virksomhedernes langtidsplanlægning, og på den anden side må bl.a. tages hensyn til, at bonussen jo netop har til formål at binde køberne til den pågældende leverandør, at den i realiteten næppe kan begrundes i omkostningsbesparelser, og at den snarere medfører en forøgelse af forhandleravancen end en nedsættelse af forbrugerpriserne. Alt i alt synes der at være grund til en mere kritisk holdning over for ydelse af årsbonus.

Rabat til foreningsmedlemmer

Som nævnt ovenfor var der i forslaget til ML et forbud mod aftaler og vedtagelser om ydelse af rabat m.v., hvis opnåelse er betinget af medlemskab i bestemte foreninger eller lignende. Selvom forslaget bortfaldt, var det ikke »lovgivers« mening, at denne form for prisdiskrimination skulle bedømmes mildere end hidtil efter prisaftaleloven. Her var det fast praksis at gribe ind. – MT har fastholdt denne praksis og anset det for omfattet af ML § 11, stk. 1, såfremt rabatydelse er betinget af medlemskab af en forening. En sådan prisdiskrimination kan være en urimelig forretningsbetingelse eller medføre urimelig ulighed i vilkårene for erhvervsudøvelsen for ikke-medlemmer.

Der bliver grebet ind over for en sådan rabatydelse, uanset ydelsen måtte antages at være begrundet i omkostningsforhold. (Derimod vil blive accepteret rabatydelse til f.eks. indkøbsforeninger, der overtager visse funktioner, f.eks. fakturering, se herom nedenfor under funktionsrabat).

MT's praksis fremgår bl.a. af følgende afgørelser: MTB 1959 59 og 1963 59 (fotoordningen, der gentagne gange blev lempet efter forhandling, før den i 1965 blev ophævet af parterne på grund af konkurrenceudviklingen), 1961 37 og 1964 58 (aftale mellem Landsforeningen Danske Vognmænd og en række færgeruter) og 1976 59 (Handelshøjskolens studenterboghandel).

Rabatdiskrimination

MT har i en række tilfælde grebet ind over for direkte/umiddelbar rabatdiskrimination, d.v.s. tilfælde, hvor i øvrigt ligestillede virksomheder eller forbrugere udsættes for rabatmæssig forskelsbehandling, eller hvor ydelsen af rabat sker på grundlag af et individuelt skøn. Som eksempler kan nævnes, at den skønsmæssige inddeling af videreforhandlerne af have- og markredskaber som grundlag for rabatten blev afløst af et system med funktionsrabat til hhv. grossister og detailhandlere, MTB 1955 66 og 1959 58 (en radiatorfabrik ind-

førte objektive betingelser for antagelse af nye forhandlere og dermed rabatmæssig ligestilling), 1973 55 (GASA ydede kun rabat til visse frugteksportører) og 1974 71 (Scanair). Der er også grund til at nævne bogbranchens studenterabat, der anses for omkostningsbestemt – en slags mængderabat – og derfor ikke i sig selv diskriminerende. Noget andet er, at der i tidens løb er truffet en lang række afgørelser, om hvilke grupper uddannelsessøgende, der kan anses for rabatberettigede. Ved afgørelserne er kredsen af berettigede blevet større og større, MTB 1967 52, 1975 42, 1977 67 og 1978 71. – I øvrigt henvises til afsnittet om særbonus nedenfor.

I et tilfælde har MT accepteret, at et bilfærgeselskab i Smålandshavet ydede større rabat til fastboende øboer end til ikke-fastboende, da det blev anset for et led i selskabets takstsystem, MTB 1962 70. Begrundelsen for afgørelsen er yderst kortfattet. Man fristes næsten til at tænke på de to prisniveauer, der findes i visse turistområder, nemlig ét for de »lokale« og et andet for alle andre.

Troskabsbonus

Når ydelse af rabat eller bonus modsvares af en eksklusivforpligtelse for den berettigede/modtageren, vil dette i sig selv føre til den antagelse, at aftalen medfører eller vil kunne medføre urimelige virkninger som nævnt i ML § 11, stk. 1. I de foreliggende afgørelser har MT's indgreb medført en ophævelse eller væsentlig lempelse af eksklusivbestemmelserne, MTB 1957 48 (aftale mellem fabrikanter, grossister og elinstallatører), 1958 62 (Margarine-Compagniet og en række købmandsindkøbsforeninger), 1960 87 (NKT og grossister i elbranchen), 1964 58 (Landsforeningen Danske Vognmænd og DSB) og 1972 40 (Margarine-Selskabet).

Organisationsbonus

I et tilfælde har MT taget stilling til organisationsbonus. Der var også en købspligt for organisationens medlemmer, hvorfor der nærmest var tale om en slags troskabsbonus. Efter henstilling fra MT blev købspligten ophævet, bonusbeløbet blev nedsat og der blev åbnet mulighed for at flere virksomheder kunne indgå tilsvarende aftaler med den pågældende organisation, MTB 1959 61.

Fælles omsætningsbonus

Aftaler om fælles (års)omsætningsbonus er ikke omkostningsbestemte og indebærer en lang række konkurrencebegrænsende elementer både for aftale-

deltagerne og udenforstående virksomheder. Sådanne aftaler medfører, at deltagende virksomheder skal yde rabat også på grundlag af kvanta købt hos en anden deltager. For udenforstående medfører sammenlægningen af rabatgrundlaget, at det bliver sværere at trænge ind på markedet, da køberne har større fordel af at handle med aftaledeltagerne, medmindre den udenforstående vil yde en tilsvarende rabat. – Aftaler om fælles omsætningsbonus vil ifølge MT's praksis medføre urimelige virkninger som nævnt i ML § 11, stk. 1, MTB 1955 66 (fabrikanter af have- og markredskaber) og 1956 36 (autogummiorningen).

Meromsætningsbonus

Ligesom en række af de ovennævnte rabat-/bonusformer har meromsætningsbonus (merkøbsbonus) til formål at knytte aftagerne til den rabatgivende virksomhed, hvorved konkurrenternes afsætningsmuligheder begrænses. Meromsætningsbonus kan heller ikke anses for omkostningsmæssigt begrundet. Det må antages, at indgreb efter ML's § 11, stk. 1, altid vil komme på tale, jfr. MTB 1975 35 (OTA og Kellogs).

Derimod tog MT i 1966 en af Margarine-Compagniet indført omsætningsstigningsbonus til efterretning uden nærmere begrundelse, MTB 1966 60; men der ligger jo ingen accept i, at MT tog den pågældende bonus til efterretning.

Kædebonus

I flere afgørelser har MT fastslået, at kædebonus medfører urimelige virkninger som omhandlet i ML § 11, stk. 1. – Kædebonus har ikke sammenhæng med køkets størrelse for den enkelte køber, og den er ikke omkostningsmæssigt begrundet, medmindre kæden har visse funktioner ved levering og salg. Nedenfor under funktionsrabat er omtalt tilfælde, hvor f.eks. kæden står for faktureringen. – Den kan begrænse andre leverandørers afsætningsmuligheder og virker i øvrigt diskriminerende over for forretninger, der ikke er tilsluttet kæder eller indkøbsforeninger, MTB 1972 40 (Margarine-Selskabet), 1973 42 (ostegrossister) og 1975 59 (Fynsk Mælk).

Særbonus

Som nævnt ovenfor har MT i en række tilfælde grebet ind over for umiddelbar rabatdiskrimination. I den forbindelse skal også nævnes, at MT har grebet ind

overfor en særbonus, som Skandinavisk Tobakskompagni (ST) ydede til FDB. Tilsynet fandt, at særaftalen mellem ST og FDB medførte diskrimination af andre grossister, og at den ydede særbonus ikke fuldt ud var omkostningsmæssigt eller på anden måde begrundet, MTB 1978 88. Særaftalen havde eksisteret gennem en længere årrække og var indført i registret. Sagen blev taget op efter en klage fra Foreningen af Dagligvaregrossister. Afgørelsen kan ses ud fra den synsvinkel, at FDB er en betydelig aftager, og at andre grossister, der var villig til at påtage sig tilsvarende funktioner som FDB, skulle have adgang til samme bonus. – Måske kan afgørelsen også læses på den måde, at MT for fremtiden vil se noget strengere på positiv særbehandling.

Hvis en leverandør – ud over sit almindelige pris- og rabatsystem – efter individuel aftale og kun i få tilfælde og i begrænset omfang yder en særbonus er det tvivlsomt, om denne ydelse kan anses for en del af virksomhedens »forretningsbetingelser« som omhandlet i ML § 12, stk. 2. – Det må antages, at der med udtrykket forretningsbetingelser menes de regler, der dækker virksomhedens forretningspolitik, og som anvendes i almindelighed. Enkelte undtagelser af begrænset omfang vil næppe påvirke reglerne generelle karakter. Men hvis undtagelserne bliver så mange eller så omfattende, at disse i realiteten bliver hovedreglen, er disse virksomhedens forretningsbetingelser. Derfor vil MT næppe i ML § 12, stk. 2 have hjemmel til at pålægge virksomheden at yde den pgl. særbonus også til andre aftagere.

Et andet spørgsmål er, hvorvidt det vil medføre diskrimination eller urimelig erhvervsindskrænkning som nævnt i ML § 11, såfremt en leverandør ophører med at yde en individuel særbonus til en aftager. – I de foreliggende afgørelser har MT accepteret, at leverandøren ophørte med at yde særbonus, da de implicerede aftagere – en købmand, MTB 1957 47 og en grossist, 1962 69 – kunne få leveret på samme vilkår som andre tilsvarende aftagere.

Omlægning af rabatsystemer

Det synes at være udtryk for et generelt princip, at virksomheder har ret til at omlægge deres salgssystem og rabatbestemmelser med den virkning, at visse aftagere ikke mere kan få leveret eller kun på forringede vilkår. Det er dog en forudsætning, at omlægningen af salgs- eller rabatsystemet er sket på ensartet måde over for alle ud fra objektive, rimelige kriterier. – Om rationaliseringsforanstaltninger i øvrigt se kap. 5.3.25.

I tre tilfælde er det blevet accepteret, at virksomhederne selv ønskede at levere direkte til detailhandlerne uden at passere et grossistled, MTB 1956 41 (parfumefabrikant standsede leverancerne til halvdelen af sine grossistkunder og nægtede dem grossistrabat. Omlægningen, der skete efter saglige kriterier, skulle gennemføres gradvist over 1–2 år). Et andet tilfælde vedrørte Kamgarnsspinderierne, hvor MT bl.a. fastslog, at spinderierne efter bortfald af grossistbonussen ikke ville opnå en forøget bruttofortjeneste, da det påtænkte salgsfremmende arbejde direkte over for detailhandlerne ville være mere kosteligt end udgifterne til den tidligere grossistbonus, MTB 1963 55. Et tredje tilfælde vedrørte en tandpastafabrikant, MTB 1966 55.

I to tilfælde har MT accepteret omlægning og rationalisering af fabrikanters salgssystem med henblik på at tilskynde mindre aftagere til at købe hos mellemhandlere, MTB 1960 107 (fabrikant af strygejern) og 1976 57 (NKT).

Endelig har monopol-ankenævnet stadfæstet, at en virksomhed ikke er berettiget til at gennemføre en ændring af salgsbetingelserne, der i rabatmæssig henseende vil stille en aftager dårligere end hidtil ved at formulere rabatsatserne på den sådan måde, at den pgl. aftager allerede i kraft af sin struktur vil være afskåret fra at opnå den højst mulige rabat, MTB 1966 43 (HB).

Introduktionsrabat

Det anses ikke for omfattet af ML § 11, stk. 1, hvis der i en begrænset periode ydes introduktionsrabat, MTB 1977 95 (Storkøbenhavnske Mejerier).

Kampagnerabat

Kampagnerabatter har salgsfremmende sigte og er f.eks. inden for margarinebranchen blevet tilbudt, når en detailforretning eller indkøbssammenslutning m.v. ønskede at gennemføre en prisnedsættelse. De blev dels ydet efter standardsatser, dels efter særlige satser ved fødselsdage og butiksåbninger. – Hovedsynspunktet ved vurderingen af disse rabatter har været – ikke så meget at de i sig selv medfører urimelige virkninger – men at rabatgivningen var uigenomsigtig for de handlende, hvorved disse blev udsat for forskelsbehandling. De handlende vidste i realiteten ikke, hvorfor de fik de pgl. rabatter eller for hvilke leverancer. Endvidere fandt MT det betænkeligt, at der ikke blev ført kontrol med om rabatterne slog igennem i forbrugerpriserne.

I det hele synes rabatforholdene inden for margarinebranchen ikke blot under den såkaldte »margarinekrig«, men også i årene derefter at være et

illustrativt eksempel på, hvordan såkaldte aktive konkurrencetiltag kan udarte og medføre en sløring af hele billedet for alle implicerede, både de handlende, forbrugerne og endog leverandørerne selv – og af specielle årsager også for monopolmyndighederne. MT har offentliggjort en redegørelse om Margarine-Selskabets rabatter m.v. i årene 1972–74, omtalt i MTB 1977 58. I øvrigt er M-S's bonusordning for 1972 omtalt i MTB 1972 40, mens et samlet overblik er givet i MTM 1977 314 »Margarinebranchens salgsbetingelser – i går, i dag og i morgen«.

Ligeledes har inden for margarinebranchen ydelse af såkaldte »reklametilskud«, »annoncetilskud«, o.lign. efter individuel aftale givet anledning til forskelsbehandling p. gr. af manglende gennemsigthed. Efter forhandling blev der fastsat generelle regler for ydelse af sådanne reklametilskud, MTB 1977 58.

Artikelrabat

Der foreligger ingen praksis.

Afhentningsrabat

Der foreligger ingen praksis.

Ordrerabat

Der foreligger ingen praksis.

Sæsonrabat

Der foreligger ingen praksis.

Magtrabat

Der foreligger ingen praksis.

Organiseret rabat

Der foreligger ingen praksis vedrørende organiseret rabat, og evt. problemer desangående ville vel nærmest gå ud på, at en leverandør følte sig presset til at yde en ikke omkostningsbestemt rabat til den pågældende gruppe personer – altså problemet om egentlig magtrabat eller »buying power«.

Derimod har MT grebet ind over for en brancheforenings organiserede modtræk mod sådanne rabataftaler, MTB 1960 89. Vedtægterne i Centralforeningen for Danmarks Isenkræmmere indeholder et forbud mod ydelse af organiseret rabat til private, og foreningen havde ekskluderet en isenkræmmer, der

var blevet antaget som leverandør til Forbrugsforeningen for Embeds- og Bestillingsmænd samt Læger. MT fandt, at Forbrugsforeningen bl.a. gennem hæftelse for medlemmernes køb og ydelse af kredit udførte en funktion i forbindelse med medlemmernes indkøb, og at dens virksomhed derfor ikke udelukkende kunne betragtes som formidling af rabat til medlemmerne. MT pålagde Centralforeningen at ophæve vedtagelsen om at leverandører til Forbrugsforeningen ikke kan være medlemmer af Centralforeningen. Derimod blev der ikke grebet ind over for selve forbudet mod ydelse af organiseret rabat. – Der er også blevet statueret anmeldelsespligt for en aftale mellem forretningsdrivende i Esbjerg om forbud mod forbrugerrabat, MTB 1968 33.

Til grund for afgørelsen om Forbrugsforeningen ligger højesteretsdom fra 1942 – UfR 1942 1094 – om en straffesag rejst mod formanden for foreningen for overtrædelse af den dagældende konkurrencelovs § 12, stk. 2 om forbud mod formidling af rabat til private. Sø- og Handelsretten fandt, at Forbrugsforeningen for så vidt angik medlemmernes kontantkøb og opnåelse af rabat gennem et system med rekvisitioner var en overtrædelse af lovens forbud. Højesteret frifandt foreningen med stemmerne 5–4. Flertallet fandt, at foreningen gennem overtagelse af hæftelsen for medlemmernes køb overfor leverandørerne og ydelse af kredit til medlemmerne havde påtaget sig en økonomisk risiko af reel karakter, hvad enten kreditten var kortvarig (såkaldt kontantkøb) eller af noget længere varighed. Mindretallet derimod fandt, at der kun kunne blive tale om en mindre risiko, da kreditten kun var på 3 til 33 dage på grund af medlemmernes månedsvise indbetaling, og at foreningens altovervejende formål desuagtet måtte anses for at være formidling af rabatydelser til forbrugere. – *von Eyben* fremhæver i Festskrift til Poul Andersen, Kbh. 1958, side 121, at mindretallet utvivlsomt havde ret i sin betragtning, og at der »bag flertallets opfattelse måske lå en let forståelig uvilje mod at benytte loven efter dens bogstav«.

Konkurrencelovens forbud mod organiseret rabat er ikke gentaget i markedsføringsloven, lov nr. 297 af 14.6.1974. Dette er dog ikke udtryk for, at rabatformidling til private skulle være lovlig, men skyldes lovens modernisering, herunder større og bredere mulighed for anvendelse af lovens general-klausul, der forbyder handlinger, der strider mod god markedsføringsskik.

Funktionsrabat

Funktionsrabat er netop en kompensation til køberen, der overtager funktioner i forbindelse med varens afsætning. Rabatydelser er derfor omkostningsbestemt, men kun set i relation til de af sælgeren opnåede besparelser.

Alt efter omkostningsforholdene hos køberen kan han opnå over- eller underdækning gennem rabatten.

Når det er blevet påvist, at køberne faktisk overtager visse funktioner, der er omkostningskrævende, vil funktionsrabatten blive accepteret af MT.

MTB 1955 66 (skønsmæssig inddeling af videreførhandlerne ophævet og i stedet indført funktionsrabat til grossister og detailister), 1960 79 (brændsels-handlerne afhentede selv fyringsgasolie på selskabernes depoter og opnåede en slags afhentningsrabat, mens benzinhandlerne fik autodisel leveret frit i salgstanken og derfor måtte betale den fulde engrospris), 1973 42 (der kunne ydes faktureringsbonus til indkøbskæder svarende til kædens eller indkøbsforeningens faktiske udgifter til viderefakturering, inkasso og kreditrisiko) og 1977 58 (gennemfaktureringsydelse til grossister, der påtager sig at udskrive faktura samt opkræve betaling for varer, der leveres direkte fra fabrikken til detailhandler).

I praksis kan der opstå problemer i forbindelse med købernes indplacering i rabatsystemet, især når systemet er baseret på stive, traditionelle inddelinger i køberkategorier. Derfor har andelsbevægelsens indkøbsorganisationer haft store vanskeligheder, da f.eks. Hovedstadens Brugsforening ofte blev indplaceret som detaillist trods meget store indkøb. I en sag om gaskomfurer blev det af MT fastslået, at HB ved omsætningen og distributionen heraf udøver funktioner på samme måde som en grossist, MT 1965 52. Derimod var HB villig til at acceptere levering af barbermaskiner til den for salg til større detailforhandlere gældende priser, MTB 1962 98. Leverandøren var bange for de andre detailhandlers reaktion, da HB ved at få leveret gennem FDB ville kunne opnå en ikke sagligt motiveret fordel fremfor andre større detailhandlere, der købte direkte hos firmaet. – MT har også efter forhandling udvirket, at en ordning med rabat efter aftagerkategori (en slags standsrabat) uanset størrelsen af det leverede kvantum blev afløst af en kvantumsrabat, MTB 1963 42 (Jernhandlerforeningen).

Da funktionsrabatten skal have grundlag i omkostningsbetragtninger, har MT i flere tilfælde undersøgt størrelsen af det ydede beløb. Dette har bl.a. ført til, at der inden for papirordningen skete en nedsættelse af grossistavancen ved salg af toiletpapir til indkøbsforeninger og kolonialgrossister, MTB 1958 78, og til at MT i 1977 ikke fandt, at der var tilstrækkeligt grundlag for en forhøjelse af funktionsrabatten til cementhandlerne. Afgørelsen blev stadfæstet af ankenævnet, MTB 1977 48.

Afslutningsrabat

Der foreligger et tilfælde, der nærmest minder om afslutningsrabat. Der var tale om en særrabat, der blev ydet under forudsætning af, at køberne opfyldte nærmere angivne betingelser med hensyn til tidspunktet for ordreafgivelse, aftagelse af varer og årskvantum. Efter forhandling blev ordningen udvidet, således at enhver køber kunne opnå denne særrabat efter en nærmere fastsat skala, MTB 1957 47 (aftale mellem tre danske kedelfabrikanter og de fire største grossister i rør- og sanitetsbranchen).

Kvantumsrabat

I en lang række af de ovenfor nævnte sager er rabatordningerne blevet ophævet eller ændret til kvantumsbestemt rabat.

Kvantumsrabat vil være til ulempe for mindre virksomheder eller virksomheder, der aftager i små kvanta. I flere sager har MT fastslået, at der ikke foreligger diskrimination af de mindre aftagere, når den kvantumsbestemte rabatordning er omkostningsmæssigt begrundet, MTB 1975 59 og 1977 95 (københavnske mejerier) og 1976 57 (NKT).

5.3.2. Markedsdeling

Der findes kun en sparsom praksis vedrørende aftaler om markedsdeling. Markedsdelingsaftaler indgås oftest mellem fabrikanter eller importører og går ud på, at forretningsforbindelse med bestemte kunder eller kundekategorier eller geografiske områder skal forbeholdes en eller flere af aftaledeltagerne. I OECD Glossary of Terms, afsnit C-1, findes mere udbyggede definitioner.

Markedsdelingsaftaler fastlåser den indbyrdes konkurrencesituation mellem deltagerne og kan forhindre, at produktion eller salg forskydes fra mindre til mere effektive virksomheder, hvilket i sidste ende kan føre til urimelige priser. Mere alvorlige kan undertiden virkningerne være for de efterfølgende omsætningsled, der bliver begrænset i deres leverandørvalg og dermed i deres erhvervsudøvelse. – På trods af den sparsomme praksis må det antages, at MT i de fleste tilfælde vil imødegå markedsdelingsaftaler, da de medfører urimelige virkninger som nævnt i ML § 11, stk. 1.

5.3.2.1. Markedsdeling – geografisk

Aftaler mellem konkurrenter om deling af geografiske markeder, områder eller distrikter medfører dels, at visse af virksomhederne udelukkes fra at sælge i deres hidtidige områder, dels at indbyrdes konkurrence i de enkelte områder udelukkes. Dette har MT fastslået i en sag om markedsdeling mellem to rugbrødsfabrikker. Fabrikkerne erstattede aftalen med en købekontrakt vedrørende nogle af salgsruterne og opnåede dermed næsten samme resultat.

Markedsdelingsaftalen blev ophævet efter forhandling. MTB 1976 68. I den efterfølgende kontrakt forpligtede sælgeren sig til i 5 år ikke at markedsføre rugbrød i det område, der var omfattet af ruterne. MT fik efter forhandling begrænset antallet af salgsruter og krævede konkurrenceforbudet begrænset til 3 år. Monopol-ankenævnet anerkendte konkurrenceklausulens varighed på 5 år, MTM 1977 100.

I en række sager om deling af markedet for konsummælk har MT under forhandlinger med mejerierne fremført det standpunkt, at fastlæggelsen af salgsområder for mælk og opdeling af leverandørerne modvirker forskydninger af omsætningen og mælkeleverancer mellem aftaledeltagerne indbyrdes og derved hæmmer en nødvendig strukturtilpasning. Aftalerne ville derfor kunne medføre højere omkostninger end ellers og dermed føre til urimelige priser,

MTB 1968 63, 1970 44 og 1971 49. Tilsynet har også grebet ind over for en aftale mellem tre mejerier om deling af salgsområderne for mejseyoghurt, MTB 1977 91.

5.3.2.2. Markedsdeling – kundekreds og leverandører

Kun tre sager om deling af *kundekredsen* er omtalt i MTB. I det mest »klare« tilfælde – en aftale om deling af kundekredsen for stålinstallationsrør til beskyttelse af elledninger – greb MT ikke ind, MTB 1958 68. Derimod udstedte tilsynet pålæg om ophævelse af en aftale inden for beklædningsindustrien i et specielt tilfælde, hvor visse købere var udelukket fra at købe konfektionssyet tøj, MTB 1964 36. I denne sag, der er nærmere omtalt i kap. 2.1.2.1, udstedtes pålæg om ophævelse af en aftale indgået mellem beklædningsindustrien og beklædningsarbejderforbundet om, at uniformssyning til stat, kommune og visse institutioner skulle være forbeholdt skrædderhåndværket, d.v.s. betales efter priskuranten for leverancearbejder i skrædderfaget. Herved blev staten m.v. afskåret fra at få uniformer syet som konfektion til lavere priser. MT's pålæg blev stadfæstet af højesteret, UfR 1965 634. – I den tredje sag blev accepteret visse begrænsninger for salget af whisky, der skulle sikre, at nogle toldfrie varer ikke kom ud til andre købere end dem, der var berettiget til toldfrit forbrug, MTB 1963 77.

I et enkelt tilfælde har der været tale om deling af *leverandørkredsen*. Efter forhandling fik MT ophævet den pågældende aftale mellem fynske mejerier om bl.a. deling af mælkeleverandørerne, MTB 1970 44.

5.3.3. Begrænsning af produktion, salg m.v.

Ved aftaler om begrænsning af produktionen m.v. sker der en begrænsning af den mængde af et produkt, der skal fremstilles, leveres eller sælges af aftale-deltagerne tilsammen eller af hver enkelt deltager. Begrænsningen kan ske ved, at der fastsættes maksimale mængder, eller at hver enkelt tildeles en del af den samlede mængde. En indirekte fastsættelse af mængder og kvoter kan ske gennem en begrænsning af det tidsrum, hvor produktionsanlægget må benyttes. Virksomhederne kan også begrænse produktionen ved at aftale en indskrænkning af produktionsanlæggene eller ikke at udbygge dem, OECD Glossary of Terms, C-3.

Det synes at være MT's udgangspunkt, at aftaler om begrænsning af produktionen vil kunne medføre de i ML § 11, stk. 1 nævnte urimelige virkninger, når aftalerne har til formål at støtte priserne gennem en begrænsning af udbudet, medmindre reguleringen geografisk set er af et så begrænset omfang, at virkningerne vil blive modificeret ved konkurrence fra andre områder. Dette generelle udgangspunkt findes i en sag om begrænsning af landingerne af rødspætter, MTB 1968 37.

I flere tilfælde har MT lagt til grund ved bedømmelsen, at en tilpasning af produktionen til efterspørgslen skal ske gennem konkurrencen og ikke ved restriktive aftaler om produktionsbegrænsning, der både fører til en væsentlig indskrænkning i deltagerens erhvervsudøvelse og til for høje omkostninger og dermed urimelige priser.

MT har efter forhandling fået ophævet en aftale om begrænsning af salg og produktion af ærtekonserver, MTB 1958 59. Endvidere har tilsynet reguleret visse mindstepriser for frugt og grønt, MTB 1960 54 og 1966 66, og rødspætter, MTB 1968 37, når disse var sat så højt, at de ville medføre en begrænsning af udbudet med forøgede priser som resultat. I ét tilfælde har MT fremført det synspunkt, at en begrænsning af rejefiskeriet i Kattegat og Skagerrak kun kunne bibeholdes i et omfang, der var nødvendigt for at opretholde bestanden i de nærliggende farvande, MTB 1961 69, note 55. – I to tilfælde har MT undladt at gribe ind over for aftaler om begrænsning af produktionen af hhv. gulerødder og græsfrø, idet der var meget stor usikkerhed om aftalernes faktiske indvirkninger på prisdannelsen, MTB 1960 65 og 1975 55. – Det skal også nævnes, at MT har grebet ind over for en lokal aftale, hvorefter en række forretningsdrivende forpligtede sig til ikke at sælge mælk i større omfang end før den pågældende aftales indgåelse, MTB 1972 50.

Samtidig synes en række afgørelser at være støttet på det synspunkt, at rationaliseringsbestræbelser kan accepteres, såfremt de tilstræbte fordele ikke kunne opnås gennem anvendelse af mindre restriktive foranstaltninger. Der har især været tale om tilfælde, hvor deltagernes produktionskapacitet søgtes tilpasset ændrede afsætningsvilkår. Som eksempler kan nævnes, at der siden 1930 inden for jernstøberbranchen er indgået frivillige overenskomster om indstilling af produktionen af ovn- og bygningsstøbegods for at søge en tilpasning til de ændrede afsætningsmuligheder, MTB 1963 48. Ligeledes har MT ikke grebet ind over for handelsmøllernes oprettelse af en organisation, der har til formål at søge produktionskapaciteten i branchen tilpasset forbruget gennem opkøb og nedlæggelse af virksomheder, MTB 1964 17, note 16. Om rationaliseringsbestræbelser i øvrigt henvises til kap. 5.3.2.5.

Nævnes kan måske også i denne sammenhæng en af Osteeksportudvalget etableret tilskudsordning, der i første række sigtede på at tilpasse osteproduktionen til afsætningsmulighederne på eksportmarkederne. Ordningen blev anset for omfattet af ML § 6, stk. 1, idet den også ville få indflydelse på hjemmemarkedspriserne, men den blev ikke vurderet i relation til lovens § 11, MTB 1976 40.

5.3.4. Kvotering

Ved kvotering sker der mellem deltagerne en deling af den nuværende eller fremtidige produktion, levering af ydelser, salg eller køb, således at hver deltager har ret til en bestemt andel, mængde eller beløb, OECD Glossary of Terms B-2, C-1 og 2.

Aftaler om kvotering fører til en begrænsning af deltagernes handlefrihed, idet virksomhederne ikke eller kun mod betaling af en bod eller lignende må overskride deres kvote. Denne begrænsning i deltagernes erhvervsudøvelse bliver især urimelig, når kvoterne fastholdes gennem længere årrække og kun sjældent justeres. Således kan kvoteringsordninger medføre en konservering af produktions- og omsætningsforholdene og modvirke effektivisering eller strukturrationalisering. Kvoteordninger kan også føre til urimelige priser, da kvoterne hindrer omkostningsbesparelser gennem en forskydning af produktionen/salget fra mindre til mere effektive virksomheder.

Kvoteringsaftaler vil således i princippet medføre urimelige virkninger som nævnt i ML § 11, stk. 1, og MT har i en lang række tilfælde formået virksomheder til at ophæve kvoteringsordninger efter forhandling i medfør af ML § 11. Som eksempler kan nævnes grossisternes kvoteringsaftale om stålinstallationsrør, MTB 1958 68, kvoteringsaftale for betonrør, MTB 1959 48, ilt, MTB 1960 62 og levering af tagpap til militære arbejder m.v., MTB 1962 47.

I andre tilfælde har MT stillet sig tilfreds med, at aftalebestemmelserne blev mere smidige og dermed mindre restriktive for deltagerne. Således blev en aftale mellem fabrikanter af korkisoleringsmateriale ændret derhen, at parterne hvert andet år havde ret til at få ændret kvoterne med indtil halvdelen af det over- eller undersalg, der havde fundet sted i en to-års periode, MTB 1960 63. – I to tilfælde har MT fået ændret aftaler om afgivelse af fællestilbud til forsvar, herunder kvotering, MTB 1960 59 og 1961 47.

Efter en nærmere undersøgelse har MT accepteret kvoteringsaftaler i visse tilfælde, hvor virkningerne kunne anses for begrænsede, eller hvor der forelå vægtige grunde for aftalernes opretholdelse.

Konkurrencemomentet kommer ind i billedet i tilfælde, hvor »nye« varer dukker op på markedet og påfører aftalevarerne konkurrence. Samtidig er der i de to sager om aftalerne inden for teglværksproduktionen, MTB 1962 56, og om imprægnerede elmaster, MTB 1960 57, blevet lagt vægt på, at markedet har været vigende.

Rationaliseringshensynet er også blevet fremhævet i en enkelt sag, hvor MT undlod at gribe ind over for en kombineret pris- og kvoteringsaftale for drit-

telmateriale, MTB 1960 60. Samtidig gav branchen tilsagn om at nedlægge to fabrikker. Nedlæggelse af fabrikker kom også på tale i forbindelse med aftalerne om jernstøberierne, MTB 1963 48. – Rationaliseringsforanstaltninger er nærmere omtalt nedenfor i kap. 5.3.25.

Endelig har MT accepteret to fabrikkers oprettelse af et fælles selskab, da ingen af de to parter alene kunne overkomme produktionen, og da en ophævelse af aftalen ville medføre risiko for en omkostningskrævende og dermed produktionsfordyrende konkurrencesituation. MT anså kvoteringen mellem de to margarinefabrikker for principielt uheldig, men accepterede aftalen også ud fra den betragtning, at omkostningsniveauet i de to virksomheder ikke afveg væsentligt fra hinanden, MTB 1974 38.

5.3.5. Eneforhandling

Ved en eneforhandlingsaftale forstås i nærværende sammenhæng en aftale mellem en leverandør og en videreforhandler (evt. flere videreforhandlere enkeltvis), hvorved leverandøren forpligter sig til udelukkende at levere en bestemt vare til den pgl. forhandler med henblik på videresalg inden for et afgrænset geografisk område (kontraktsområdet). Oftest vil det være underforstået (eller aftalt), at leverandøren ikke selv må levere direkte til forbrugere i kontraktsområdet. Det kan også være aftalt, at leverandørens forhandlere og kunder ikke må sælge i eneforhandlerens kontraktsområde. Det kan være pålagt eneforhandleren ikke at sælge uden for kontraktsområdet, ikke at sælge til bestemte købere eller køberkategorier, som leverandøren har forbeholdt sig selv, eller at eneforhandleren ikke må forhandle konkurrerende varer.

Definitionen omfatter alle eneleveringsforhold, hvor forhandleren opnår et kontraktsområde, det være sig stort – et helt land, en landsdel m.v. – eller lille – en købstad, en lille flække, eller endog en bestemt gade i en by.

Hvis en leverandør afsætter sine varer gennem et net af eneforhandlere med hver sit meget begrænsede kontraktsområde, adskiller et sådant system af aftaler sig ikke meget fra et selektivt salgssystem, hvorefter leverandøren afsætter sine varer gennem forhandlere, som skal opfylde nærmere af leverandøren fastlagte kriterier. – Der er dog den afgørende forskel, at en eneforhandler skal have en fortrinsstilling inden for et bestemt geografisk område. Monopol-ankenævnet lægger også afgørende vægt på dette moment, og har – i forbindelse med administrationen af ML § 12, stk. 3 – fremhævet, at det skal kunne dokumenteres, at der består egentlige og forbindende eneforhandlerrettigheder for bestemt afgrænsede områder, MTM 1966 220.

Det synes at være den almindelige opfattelse, at MT kan gribe ind over for sådanne eneforhandlingsaftaler, der er omfattet af lovens § 2, stk. 1, og som medfører urimelige virkninger efter § 11, MLKommentar II s. 228.

I praksis er der kun et tilfælde, hvor MT (efter forhandling) har fået ophævet eneforhandlingsaftaler. I den pågældende sag var der tale om kollektive eneforhandlingsaftaler, hvorefter salget i områderne var forbeholdt et mindre antal forhandlere. – Dette tilfældes retningsgivende karakter er derfor ringe, idet det må anses for særdeles tvivlsomt, om der i det hele taget ved såkaldte kollektive eneforhandlingsaftaler skabes en reel eneret inden for et afgrænset område.

Derimod ville tilsynet i en anden sag indtil videre acceptere tre egentlige eneforhandlingsaftaler (d.v.s. en enkelt forhandler i hvert område), da et nært samarbejde gennem mange år havde bidraget til, at betydelige personlige hensyn

spillede ind. Disse aftaler blev ophævet få år senere, MTB 1967 47 og 1973 72.

Et andet og mere interessant problem er imidlertid, om MT kan bryde ind i eneforhandlerrettigheder ved i medfør af ML § 12, stk. 3, at pålægge leverandøren at levere til en tredjemand i eneforhandlerens kontraktsområde, når den pågældende eneforhandlingsaftale hverken alene eller sammen med andre tilsvarende aftaler har skadelige virkninger efter lovens § 11, stk. 1. Spørgsmålet om tilsidesættelse af privatretlige aftaler i medfør af monopol- og prislovgivningen er mere udførligt behandlet i kap. 2.1.3.1.

I en lang række sager er både MT og ankenævnet gået ud fra det princip, at der ikke kan gives en leverandør pålæg om at levere til en virksomhed i en eneforhandlers område, når aftalen bestod og praktiseredes, før der blev rejst spørgsmål om leveringspligt over for andre virksomheder. Ankenævnet forudsætter, at det skal kunne dokumenteres, at der består egentlige og forbindende eneforhandlerrettigheder for bestemt afgrænsede områder. Der er således ikke tale om eneforhandling, såfremt forhandlere ikke er tildelt et fast afgrænset geografisk afsætningsområde.

Så vidt det kan ses af de foreliggende afgørelser, har MT ikke i noget tilfælde taget op til bedømmelse, hvorvidt de pågældende eneforhandlingsaftaler i sig selv eller sammen med leverandørens tilsvarende aftaler eller salgssystem i øvrigt var omfattet af lovens § 2, stk. 1, og § 11. MTB 1960 110 (lokal eneforhandler for radio- og tv-fabrik), 1965 58 (ene- eller distriktsforhandlere for landbrugsmaskiner), 1972 81 (eneforhandler for sølvkorpus og smykker) og 1973 72 (lokal eneforhandler for radio- og tv-apparater). – Desuden synes det særdeles vanskeligt at konstruere en situation, hvor MT kunne tænkes at have behov for at gribe ind i et eneforhandlingsforhold, hvis eneforhandlingsaftalen i sig selv ikke omfattes af ML § 2, stk. 1, eller medfører skadelige virkninger. Det rejste problem er derfor af mere hypotetisk art; og MT synes altid i praksis at have respekteret leveringsnægtelser, der var begrundet i, at leverandøren (allerede) havde udpeget en eneforhandler i området – og det uden at vurdere hvorvidt den pågældende eneforhandlingsaftale i sig selv eller sammen med tilsvarende aftaler medførte skadelige virkninger efter lovens § 11.

I princippet vil MT ikke modsætte sig omlægning eller koncentration inden for varedistribution, der måtte tjene salgseffektivitet eller rationaliseringsbestrebelse inden for en enkelt virksomhed eller inden for et vareområde, se eksempelvis herom MT's indberetning til industriministeren om leveringsforhol-

dene i medicinalbranchen, MTM 1972 222. Således vil tilsynet ikke gribe ind over for en omlægning af en virksomheds distribution til en enedistributør, selvom en eller flere aftagere hermed udelukkes fra at få direkte leverancer fra fabrikken. Det er en forudsætning, at omlægningen kan anses for en rationalisering, og at der efter omlægningen ikke diskrimineres mellem aftagerne, MTB 1976 78 (bogforlag) og 1959 74 (rundskuehæfter). Det accepteres også, at en leverandør efter overgang til en enedistributør fortsat leverer til gamle grossistkunder som en overgangsordning, mens optagelse af nye grossistkunder nægtes under henvisning til, at det vil modvirke den tilsigtede rationalisering, MTB 1965 86 (medicinalvarefabrik).

På grund af de specielle markedsforhold for medicinske specialiteter har MT grebet ind over for et samarbejde mellem 19 fabrikanter og importører og fire (af de fem) grossister, der medførte eksklusiv eneforhandlingsret for grossisterne. Monopol-ankenævnet stadfæstede tilsynets afgørelse, idet det bl.a. fandt, at tilsvarende rationaliseringsfordele ville kunne opnås uden etablering af eksklusiv eneforhandlingsret for grossisterne, MTB 1971 63.

Som nævnt indledningsvis har et system, hvor en leverandør afsætter sine varer gennem et net af forhandlere, der hver har sit meget begrænsede geografiske område, lighedspunkter med den situation, hvor en leverandør distribuerer gennem et selektivt salgssystem. Hvis en eneforhandler har et meget begrænset kontraktområde, f.eks. en gade i en by, så er der ud fra en konkurrencepolitisk vurdering ikke grundlag for at behandle et sådant tilfælde anderledes, end hvis der havde været tale om et selektivt salgssystem. Sådanne »eneforhandlerrettigheder« burde derfor kunne brydes, hvis betingelserne i ML § 12, stk. 3 i øvrigt er opfyldt.

Man kunne også indtage det mere radikale standpunkt, at inden for et så begrænset markedsområde som det danske kan eneforhandlingsaftaler kun accepteres efter monopolretlige betragtninger, såfremt eneforhandlingssystemet vil tilsikre en større salgseffektivitet og mere rational distribution end et selektivt salgssystem, der holder sig inden for rammerne af ML, d.v.s. at det er baseret på saglige, rimelige og objektiverede antagelseskriterier, der anvendes uden diskrimination.

5.3.6. Eksklusivitet

5.3.6.1. Indledning.

Eksklusivitet betegner i sin bredeste betydning udelukkelse. I nærværende sammenhæng foreligger der en eksklusivtilstand, når visse virksomheder holdes uden for bestemte markeder enten hvad angår forsyning (indkøb) eller afsætning (salg). – Eksklusivtilstande kan være begrundet i horisontale konkurrencebegrænsninger såsom markedsdeling, etableringskontrol og boykot. Oftest er tilstanden dog etableret gennem vertikale konkurrencebegrænsninger, f.eks. eneforhandlingsaftaler, enkeltvirksomheders selektive salgssystemer eller de såkaldte eksklusivaftaler, der skal behandles i dette afsnit.

Ved en *eksklusivaftale* forstås en aftale mellem to eller flere virksomheder om, at en eller begge udelukkende vil handle med den anden og nægte at have forretningsforbindelse med tredjemand for så vidt angår en vare, en bestemt ydelse, teknologi eller en gruppe heraf, OECD Glossary of Terms, C-9. Der er tale om *eksklusivt køb*, når aftalen går ud på, at køb af en eller flere varer skal ske hos en enkelt sælger eller en begrænset kreds af sælgere. – Der foreligger *eksklusivt salg*, når der kun må sælges til en enkelt køber eller en begrænset køberkreds. – Aftalen er *gensidig*, når den indebærer eksklusivforpligtelser på både køber- og sælgersiden.

I de tilfælde, hvor eksklusivforpligtelsen kun påhviler den ene part, kan der ofte være tale om at den anden part præsterer en anden modydelse, f.eks. en særlig rabat.

I det oprindelige forslag (§ 10) til ML var der i overensstemmelse med trustkommissionens forslag optaget et generelt forbud mod eksklusivaftaler, hvorved »visse virksomheder kun må købe hos eller sælge til nærmere angivne virksomheder«. Til forbudet var knyttet en dispensationsadgang. Eneforhandlingsaftaler var ikke omfattet af forbudet, men underlagt forslagets generelle bestemmelse i § 12 (nu lovens § 11). – Forslagets § 10 udgik under udvalgsbehandlingen, uden at det dog var udvalgets opfattelse, at eksklusivaftaler skulle bedømmes mildere end hidtil efter prisaftaleloven.

Priskontrolrådets praksis er gennemgået i TK 3 s. 124–125. – Vedrørende forslagets behandling kan henvises til Ft. 1954/55 B sp. 227 og 1954/55 sp. 3041. MLKommentar I s. 68 og MLKommentar II s 160.

5.3.6.2. Gensidig eksklusivitet

Som nævnt ovenfor går aftaler om gensidig eksklusivitet ud på, at aftaleparterne forpligter sig til kun at handle med hinanden.

Aftaler om gensidig eksklusivitet vil, især når de indgås mellem brancheforeninger på forskellige omsætningstrin, medføre en gensidig beskyttelse mod konkurrence fra udenforstående virksomheder. Således vil de udenforstående blive begrænset i deres erhvervsudøvelse, hvis de afskæres fra betydningsfulde afsætningskanaler eller forsyningskilder. Aftalen vil selvsagt også begrænse aftaledeltagernes handlefrihed, idet de udelukkes fra at sælge til/købe fra udenforstående.

Det fremgår af tilsynets praksis, at aftaler om gensidig eksklusivitet kan medføre urimelig indskrænkning i erhvervsudøvelsen og urimelig ulighed i vilkårene for erhvervsudøvelsen for både de virksomheder, der er part i aftalen, og for de udenforstående. – Det er tilsynets faste praksis at gribe ind over for sådanne aftaler.

Kun i ét tilfælde har tilsynet accepteret et gensidigt eksklusivt forhold, nemlig mellem de medlemmer af Danmarks Rejsebureauforening, der arrangerer, og dem, der sælger rejser. Begrundelsen var, at kunde-garantiordningen kun kunne fungere tilfredsstillende for forbrugerne, hvis eksklusiviteten blev opretholdt, MTB 1972 65.

Tilsynet har ikke grebet ind over for en aftale mellem foreningerne af producenter og eksportører af Danish Blue Cheese og Mycella om, at eksportører kun må købe hos producentforeningens medlemmer og at disse kun må sælge til eksport gennem eksportører, der har opnået begge foreningers godkendelse af en overenskomst. MT har derimod i en række tilfælde henstillet til foreningerne at godkende visse klageres overenskomster om køb af Danablue til eksport, MTB 1962 81, 1963 67 og 1973 54. Afgørelsen er mere udførligt omtalt i kap. 2.2.4.3.

I en række sager har parterne ophævet aftalerne efter forhandling, MTB 1958 68 (stålinstallationsrør til beskyttelse af elledninger), 1964 60 (vinhandlernes fællesmærkeliste), 1976 66 (mejerier). I et specielt tilfælde, hvor aftalen var meget gammel og omsætningen var af relativt ringe omfang, blev parterne indrømmet en frist på to år til at ophæve aftalen, MTB 1959 67.

I andre tilfælde har det været fornødent at udstede pålæg om aftalernes ophævelse efter ML § 12, MTB 1956 36 (aftale mellem Landsforeningen Dan-

ske Vognmænd og grusgravejere i Lemvig), 1957 58 (landbrugsmaskiner, pålægget blev stadfæstet af ankenævnet) og 1962 76 (tapet).

I et tilfælde fandt tilsynet, at en oprindeligt bindende aftale efter ændring kun tilsigtede at være vejledende. Aftalen blev taget til efterretning, men tilsynet fandt fortsat, at anmeldelsespligt forelå, MTB 1957 48 (foreninger i elbranchen).

I to sager, der begge vedrørte Nordisk Kabel og Traad, er eksklusiviteten blevet lempet efter forhandling, således at der kan leveres til udenforstående, der forpligter sig til at aftage et bestemt årligt mindstekvantum, MTB 1958 67 og 1959 66.

5.3.6.3. Eksklusivt salg

Aftaler om eksklusivt salg medfører, at der kun må sælges til en enkelt køber eller en begrænset kreds af købere.

Den mest eksklusive salgsaftale er en eneforhandlingsaftale. Særkendet ved eneforhandlingsaftaler er, at kun to parter er involveret, og at forhandlerens kontraktsområde er geografisk afgrænset. Eneforhandlingsaftaler omtales ovenfor i kap. 5.3.5. – Selektive salgssystemer, der omtales nedenfor i kap. 5.3.7, kan kortest betegnes som afsætningssystemer, hvorefter en leverandør begrænser salget af sine varer til forhandlere, der er udvalgt af ham selv, eller som opfylder de af ham opstillede betingelser.

Aftaler om eksklusivt salg er ofte indgået mellem brancheforeninger på forskelligt omsætningstrin og medfører begrænsninger i leverandørens afsætningsmuligheder og en beskyttelse for aftagerkredsen. Det samme er tilfældet, hvis eksklusiviteten består i, at en eller flere enkeltvirksomheder forpligter sig til kun at levere til en virksomhed, et begrænset antal virksomheder eller til medlemmer af en bestemt forening.

Det er MT's faste praksis at gribe ind over for aftaler om eksklusivt salg, da de især medfører urimelig indskrænkning i udenforstående virksomheders erhvervsudøvelse.

I en række tilfælde er sådanne aftaler blevet ophævet efter forhandling, MTB 1976 70 (aftale mellem GASA og fire eksport- og grossistfirmaer om salg af potteplanter), 1972 71 (eksklusivitet vedrørende tæppebunde til videreforarbejdning) og 1977 62 (aftale om salg til Serviceringen af reservedele til havebrugsmaskiner og motorer til disse).

I andre tilfælde har forhandlingerne ført til lempelser af aftalerne eller indførelse af objektive betingelser for opnåelse af leverancer, MTB 1959 59, 1963 59 og 1965 78 (fotoordningen blev flere gange lempet før ophævelsen i 1965, der skyldtes udviklingen i konkurrencen. Først blev kravet om medlemskab i en bestemt organisation lempet, således at den pågældende blot skulle være tilsluttet en af branchens organisationer eller opfylde betingelserne for optagelse. Senere kunne der også leveres til forhandlere, der ikke opfyldte betingelserne for medlemskab), 1960 88 og 1961 67 (fire hovedforhandleraftaler for flydende ammoniak ophævet, og i stedet blev fastsat krav om aftagelse af et vist mindstekvantum pr. år), 1971 60 (objektivering af betingelserne for opnåelse af leverancer af sojaskrå i stedet for krav om medlemskab af bestemte foreninger) og 1978 84 (ifølge en kvægavlerforenings vedtægter kunne kun medlemmer få del i den af foreningen importerede tyresæd, og medlemmerne måtte ikke købe fra private sædimportører. Det kom frem, at enhver kunne blive medlem af foreningen uden særlige optagelsesbetingelser, at årskontingentet var af meget ringe størrelse (75 kr.), og efter forhandling blev der fastsat objektive kriterier for sædbankens virksomhed for at opnå en ligestilling mellem køb gennem sædbanken og køb gennem private importører).

Pålæg om ophævelse af eksklusiviteten er kommet på tale i flere tilfælde, hvor der f.eks. kun blev leveret til aftagere, der var medlem af deres brancheforening, bl.a. MTB 1962 73 (pålæg om ophævelse af farvehandleraftalen stadfæstet af ankenævnet, selv om udenforstående kunne få leveret de pågældende varer uden mærke). – Især to af afgørelserne er interessante, da der blev meddelt pålæg efter ML § 12, stk. 2 til hver enkelt af leverandørerne. I det ene tilfælde var der tale om, at en af Priskontrolrådet tidligere ophævet aftale stadig blev efterlevet, MTB 1957 64 (eksklusivaftale vedrørende salg af ure). I det andet tilfælde forelå der ingen aftale, men leverandørerne fulgte de samme forretningsbetingelser, MTB 1970 48 (seks af landets største sølvvarefabrikker havde ifølge ensartede forretningsbetingelser forbeholdt deres korpus- og bestikvarer for medlemmer af Danmarks Guldsmedeforening).

Anderledes vurderes imidlertid det forhold, at et elektricitetsværk kræver, at aftagerne indtræder som andelshavere i selskabet. Dette har MT accepteret, MTB 1975 50. Afgørelsen er omtalt nedenfor i kap. 5.3.21.

I et eneste tilfælde er et af MT udstedt pålæg om ophævelse af en aftale om eksklusivt salg blevet underkendt af ankenævnet. Det drejede sig om tobaksbranchens handelsoverenskomst, der var indgået mellem tobaksindustrien og tobakshandlernes og købmændenes organisationer. Tilsynet udstedte pålæg

om ophævelse af nogle eksklusivbestemmelser om udvælgelse af forhandlere, idet tilsynet ikke ville finde det tilstrækkeligt, at den vertikale aftale ændredes til alene en horisontal aftale mellem tobaksfabrikkerne, hvis de samme forhandlerbestemmelser blev overført til den nye aftale. Ankenævnet fandt det ikke stridende mod ML § 11, at der blev indgået en sådan horisontal aftale, MTB 1969 34. – Vedrørende bedømmelsen af forhandlerudvælgelseskriterierne i overenskomsten henvises til nedenfor i kap. 5.3.7.5.

5.3.6.4. Eksklusivt køb

Aftaler om eksklusivt køb medfører, at køb af en eller flere varer/ydelser skal ske hos en enkelt eller en begrænset kreds af sælgere.

Aftaler om eksklusivt køb medfører begrænsninger i handlefriheden for de forpligtede købere og en indskrænkning i afsætningsmulighederne for udenforstående leverandører. – Der er ofte tale om, at den part, der drager fordel af købseksklusiviteten, præsterer en økonomisk modydelse, f.eks. i form af bonus, gunstige kreditvilkår eller lån.

Det er MT's faste praksis at gribe ind over for aftaler om eksklusivt køb. – Nedenfor vil blive opregnet en række forskelligartede tilfælde; men især når ydelse af rabat eller bonus modsvares af en eksklusivforpligtelse for den berettigede, vil dette føre til den antagelse, at aftalen vil medføre urimelige virkninger som nævnt i ML § 11, stk. 1.

Om købepligt i forbindelse med troskabsbonus eller organisationsbonus kan henvises til de afgørelser, der er omtalt i kap. 5.3.1.3. To afgørelser, begge vedrørende margarine, kan fremhæves. I begge sager blev købepligten ophævet efter forhandling, MTB 1958 62 (en slags troskabsbonus) og 1959 61 (organisationsbonus).

Også andre økonomiske modydelser – in casu udvidet kredit – i forbindelse med en aftageforpligtelse har MT fundet stridende mod ML § 11, stk. 1. Tilsynet lagde vægt på, at betingelserne om køb på 60 % af omsætningen for opnåelse af den udvidede kredit ville betyde en stærk binding mellem leverandøren og køberne. Den pågældende bestemmelse i aftalen mellem Apotekerforeningen og Mecobenzon blev ophævet efter forhandling, MTB 1971 63.

Endelig må nævnes, at MT for nogle år siden vendte sig mod de såkaldte »oliebindingskontrakter«, hvorved olieselskaberne betingede sig eneret til olieleverancer i en kortere eller længere periode som modydelse for lån eller kaution i forbindelse med byggeri eller installation af varmeanlæg. Tilsynet fandt det bl.a. betænkeligt, at der skete en sammenkøbling af eneretten og

finansielle ydelser, da dette kan medføre en urimelig ulighed i erhvervsudøvelsen og en forvridning af konkurrencen, MTB 1972 56. – I denne forbindelse kan nævnes en sag om en bygmester, der havde opført og solgt et større antal parcelhuse og ladet tinglyse deklarationer på ejendommene, hvorved det pålagdes ejerne at aftage ejendommens forbrug af brændstof til opvarmning hos den leverandør, som bygmesteren – og nu hans arvinger – måtte anvise. MT meddelte pålæg om at afmelde disse deklarationer om købsbinding, hvilket ankenævnet tiltrådte, dog med tilføjelse af en vis frist, MTM 1979 316.

Tilsvarende synspunkter, som begrundede tilsynets intervention overfor oliebindingskontrakterne, må ligge bag forbudet i restaurationslovens § 14, stk. 5 mod at udskænkingssteder modtager lån til eller får stillet kaution for f.eks. køb af inventar af nogen, der fremstiller eller forhandler drikkevarer. – De såkaldte »ølleverancekontrakter« er ret udbredte i de øvrige fællesmarkedslande og giver anledning til en række konkurrenceretlige problemer.

Tilsynet har efter forhandling fået afviklet nogle købsbindinger, som købmænd for perioder på mellem fem og seks år havde påtaget sig som modydelse for forskellige former for finansiell støtte fra dagligvaregrossistfirmaet Kolgros. MT fandt, at købsforpligtelserne på urimelig måde begrænsede købmændenes dispositionsfrihed, og at den finansielle modydelse ikke kunne begrunde købsbindingerne, MTB 1978 85.

I en række tilfælde har der ikke foreligget en økonomisk modydelse for købsforpligtelserne. Men også i disse tilfælde er det MT's faste praksis at gribe ind.

Det er således MT's principielle opfattelse, at købsbindinger, som en grossist pålægger køberen af en butik, må anses for en urimelig betingelse, der indebærer en urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse for den nye butiksejer. I den konkrete sag blev der dog ikke grebet ind, idet købsbindingerne kun skulle gælde for en kortere periode og havde nøje sammenhæng med en privatpersons afvikling af interesser i en række dagligvarebutikker, MTB 1977 68 og MTM 1978 569. – Om konkurrenceklausuler pålagt sælgeren i forbindelse med overdragelse af erhvervsvirksomheder henvises til kap. 5.3.13.2.

En forpligtelse i en forhandleraftale til kun at købe en bestemt vare hos leverandøren eller et forbud mod at forhandle konkurrerende varer er to sider af samme sag. I flere sager har MT grebet ind over for sådanne konkurrenceforbud, der er blevet bragt til ophør efter forhandling, MTB 1959 65 (Nilfisk), 1960 87 (Nordisk Kabel og Traad) og 1969 37 (LK-NES, tilsynet accepterede dog en overgangsordning, da selskabet havde påbegyndt en strukturrationali-

sering efter fusionen. Efter to år skulle eksklusivtilstanden være fuldstændig ophævet).

Endelig skal nævnes en række tilfælde uden egentlige fælleskendetegn, men hvor der også blev grebet ind:

MTB 1966 40, *Konservesindustriens Fællesindkøb*. Medlemmerne var forpligtet til kun at købe friske asparges gennem Fællesindkøbet. Dette medførte, at Fællesindkøbet optrådte som eneste køber for industrien på salgsauktionerne i Odense. Dermed blev prisdannelsen efter auktionsprincippet sat ud af funktion.

MTB 1977 83. Efter *Apotekerforeningens vedtægter* kan medlemmerne bindes til udelukkende at købe bestemte råvarer hos en leverandør. Ophævet efter forhandling.

MTB 1960 83, *Sygekassen Phønix* i Ålborg henviste direkte sine medlemmer til at købe briller i Sygekassernes Optik i Ålborg bl.a. ved udlevering af kort med adresse på den nærmeste forretning. Tilsynet fandt, at medlemmerne skulle orienteres om, at de var frit stillede med hensyn til valg af brilleleverandør, jfr. den københavnske ordning, der er omtalt i MTB 1960 81.

MTB 1969 40, ifølge vedtægterne for *Danmarks Skohandlerforening* var medlemmerne forpligtet til at give leverandører, der indbetalte afgift til Dansk Skomoderåd, fortrin ved alle indkøb af fodtøj.

Direktoratet for statens indkøb kan efter indgåelse af indkøbsaftaler forpligte alle statsinstitutioner til udelukkende at foretage indkøb hos de firmaer, med hvilke aftaler er indgået. I en konkret sag har tilsynet fundet, at den anvendte fremgangsmåde var sædvanlig til etablering af konkurrence og dermed ikke stridende mod ML's § 11, stk. 1. Inden indgåelse af de pgl. aftaler havde direktoratet udsendt forespørgsler om tilbudsgivning til samtlige importører og danske fabrikanter af den pgl. vare, MTB 1978 84.

I denne sammenhæng kan også nævnes en sag om KTAS's nægtelse af at anerkende en ciffersender, MTB 1973 32. MT fastslog, at KTAS havde et købermonopol på telefonmateriel og visse former for ekstraudstyr til telefoner, men fandt ingen anledning til at gribe ind i den pågældende sag. Sagen er udførligt omtalt ovenfor i kap. 2.2.1.1.2 og 2.2.3.1.1.

5.3.6.5. Andre eksklusivforhold

Under denne overskrift er samlet en række afgørelser om eksklusive forhold, der ikke har kunnet rubriceres ovenfor under 5.3.6.2.-4. Fælles for afgørelserne er dog, at MT – i det omfang der var hjemmel i ML hertil – har gjort brug af

sine indgrebsbeføjelser. – Eksklusivitet i forbindelse med licensaftaler er omtalt nedenfor i kap. 5.3.14.

Ifølge ML § 2, stk. 2 falder løn- og arbejdsforhold uden for loven (se herom kap. 2.2.2.1). Det er dog MT's principielle opfattelse, at en sammenkædning af på den ene side eksklusivaftaler mellem organisationer af arbejdsgivere og arbejdere om ansættelse af personale og på den anden side bindende konkurrenceregulerende bestemmelser inden for arbejdsgiverorganisationen må anses for særdeles betænkelig. Tilsynets afgørelser er gået ud på, at brancheorganisationerne enten har skullet ophæve deres konkurrencebegrænsende vedtagelser eller ændre dem fra at være bindende til blot at være vejledende, MTB 1957 43, 1959 55 og 1961 63 (bagere – lukkebestemmelser), 1961 44 (frisører) og 1962 71 (slagtere – annoncering). – Beklædningsbranchens aftale om uniformssyning, MTB 1964 36, er omtalt i kap. 5.3.2.2, kap. 2.1.2.1 og 2.2.1.1.

Når foreninger af håndværkere eller handlende ejer et fællesmærke, kan der etableres en eksklusivtilstand, der, selvom den medfører urimelige virkninger som nævnt i ML § 11, stk. 1, ikke kan imødegås med et pålæg efter lovens § 12. Dette er tilfældet, hvis foreningen aftaler med fabrikanter eller importører, at mærket skal anbringes på varer, som derefter kun må sælges til foreningens medlemmer. Aftalen medfører at ikke-medlemmer udelukkes fra forsyning af de mærkede varer, og der er ikke i ML hjemmel til at give fabrikanterne eller importørerne ret til at anvende det fællesmærke, som ejes af foreningen. – På baggrund af en undersøgelse af fællesmærkeordninger etableret inden for guldsmede- og urbranchen har MT til industriministeren ifølge lovens § 14 afgivet en indberetning om de konkurrencebegrænsninger, som fællesmærkeordninger kan give anledning til, med henblik på en evt. ændring af lovgivningen, MTB 1957 31, 1958 12 og 1959 14. MLKommentar II s 256.

Såfremt et fællesmærke tilhører en fabrikant- eller importørforening vil eventuelle eksklusivaftaler med forhandler- eller detaillistforeninger kunne imødegås efter ML.

Også i andre tilfælde kan aftaler om mærkning af varer føre til eksklusivtilstande, der kan imødegås efter ML. F.eks. hvis det mellem fabrikanterne og forhandlerne foreninger aftales, at fabrikanterne kun må anvende særlige mærkevareetiketter ved salg til foreningens medlemmer, MTB 1962 73 (pålæg om ophævelse af farvehandleraftalen stadfæstet af ankenævnet, selvom ikke-medlemmer af farvehandlerforeningen kunne få leveret de pågældende varer uden mærke). Det samme er tilfældet, hvis uorganiserede håndværkere udelukkes fra en af brancheforeningerne etableret garantimærkeordning, MTB

1958 70 (kvalitetsmærkeordning for sålelæder. Efter forhandling kunne uorganiserede skomagemestre tilslutte sig ordningen mod et årligt kontingent, der skulle dække udgifter til propaganda m.v.)

Som det kan ses har en lang række af de refererede eksklusivaftaler haft til formål at sikre fordele for de organiserede og derigennem at forøge organisationsprocenten (læs organisationstvang). Som eksempler kan også nævnes forbud for medlemmer mod at samarbejde med uorganiserede, særlige fordele for organiserede o.lign., MTB 1960 70 (forbud for *turistvognmænd* mod at samarbejde med uorganiserede vognmænd. Pålæg om ophævelse, stadfæstet af ankenævnet og Østre Landsret. Tilsvarende pålæg til Landsforeningen Danske Vognmænd, MTB 1961 37), MTB 1958 66 (som følge af en aftale mellem *Sygekassen Århus* og de organiserede optikere og urmagere havde sygekassemedlemmer, der købte briller hos uorganiserede optikere m.v. mere besvær med at få refunderet udgifterne til brillerne. Tilsynet fandt, at de organiserede og uorganiserede skulle stilles lige med hensyn til omsætningen hos medlemmerne). MTB 1961 67, 1963 63 og 1964 17 (pålæg om ophævelse af bestemmelser i en aftale mellem en speditør og de organiserede *fiskere i Skagen* om, at speditøren kun måtte losse for fiskere, der var medlem af en lokal forening. Stadfæstet af ankenævnet).

I en række afgørelser har tilsynet taget stilling til visse af *Advokatrådets kollegiale regler*. Tilsynet kunne ikke tiltræde forslag til nogle bestemmelser om samarbejdet med kreditforeninger, da de kunne medføre mulighed for boykot med hensyn til advokatbistand og påføre advokattvang. MTB 1960 95 og 1961 19. En afgørelse fra tilsynet vedrørende de kollegiale reglers forbud mod samarbejde med »vinkelskrivere« blev omstødt af ankenævnet, MTB 1963 79.

Afslutningsvis skal omtales tre eksklusivforhold, hvoraf tilsynet greb ind i de to førstnævnte.

Den såkaldte »*skrotaftale*« er en eksklusivaftale af særegen karakter. Igennem årene er den blevet ændret talrige gange, heraf flere gange på MT's foranledning, MTB 1957 52, 1958 68, 1961 61, 1966 45 og 1969 39. Systemet i aftalen er, at kun et begrænset antal skrothandlere er faktureringsberettigede over for de skrotforbrugende virksomheder, d.v.s. at andre skrothandlere kun kan levere til aftagervirksomhederne gennem de faktureringsberettigede leverandører. Ved forhandling har tilsynet udvirket, at reglerne om anerkendelse og fortabelse af retten til at være faktureringsberettiget er blevet objektiviseret og lempet.

Aftalen mellem reklamebureauernes brancheforening og bladudgiverne om reglerne for reklamebureauernes *annonceformidling* er nærmere omtalt nedenfor i kap. 5.3.11.7, MTB 1977 88 og 1978 91.

MT har ikke grebet ind over for en *koncessionsaftale* om udnyttelsesretten til reklamering i og på Københavns Sporvejes vogne, som var indgået mellem Københavns Magistrat og Almindeligt Reklamebureau A/S, MTB 1969 30. Sagen er nærmere omtalt i kap. 2.2.1.1.2. in fine.

5.3.7. Forhandlerantagelsesbetingelser – selektive salgssystemer

5.3.7.1. Indledende bemærkninger

Et selektivt salgssystem kan kortest betegnes som et afsætningssystem, hvor efter en leverandør begrænser salget af sine varer til forhandlere, som er udvalgt evt. »autoriseret« af leverandøren, eller som opfylder de af leverandøren opstillede betingelser.

Ifølge MLKommentar II s. 160 foreligger der et selektivt salgssystem, når »der stilles særlige krav til aftagervirksomhedernes størrelse, beliggenhed, varesortiment og udstyr m.m. eller til disses ledere og personales kvalifikationer, eller (når) visse kategorier af virksomheder (f.eks. kooperative foretagender, kædebutikker, selvbetjeningsforretninger) er udelukket fra at få leverancer fra den pågældende leverandør.«

Ved administrationen af EØF-konkurrencereglerne arbejdes der med en sondring mellem selektive salgssystemer, der er baseret på kvalitative eller kvantitative kriterier for optagelse som autoriseret forhandler. Uden for forbudet i EØF-traktatens art. 85, stk. 1 falder sådanne salgssystemer, hvor udvælgelsen af forhandlerne sker på grundlag af objektive kvalitetskriterier for forhandleren og hans personales faglige dygtighed og hans salgslokales beskaffenhed, såfremt disse betingelser fastsættes ens for alle potentielle forhandlere og anvendes uden diskriminering, EF-Domstolens afgørelse i sag 26/76 – Metro mod Kommissionen – optrykt i Samling af Domstolens afgørelser 1977 – 6 side 1875. Supplerende forpligtelser for forhandlerne bl.a. til salg af bestemte mængder, opretholdelse af et vist lager, opnåelse af en vis mindsteårsomsætning eller om gennemførelse af salgsfremmende foranstaltninger, går efter Domstolens opfattelse ud over, hvad der er nødvendigt for et selektivt salgssystem, der er baseret på kvalitative krav. Disse supplerende betingelser må opfylde kravene i art. 85, stk. 3 for at kunne fritages fra forbudet i art. 85, stk. 1. – Kvantitative udvælgelseskriterier har til formål at afpasse antallet af autoriserede forhandlere efter hvor stor betydning, den pågældende by eller region har, eller hvor velstående den er. Salgssystemer baseret på sådanne udvælgelseskriterier er omfattet af forbudet i art. 85, stk. 1. I øvrigt henvises til EF-Kommissionens 3. Beretning om konkurrencepolitikken, afsnit 7–12, og 4. Beretning, afsnit 33–36.

På baggrund af den foreliggende praksis efter ML kan der skelnes mellem »åbne« og »lukkede« selektive salgssystemer. – Den første gruppe omfatter systemer, der er åbne for enhver forhandler, der opfylder/ønsker at opfylde

visse af leverandøren fastsatte objektive kriterier. Det er i disse tilfælde op til forhandleren, om han vil ind i systemet. – Den anden gruppe omfatter de afsætningssystemer, 1) som er lukkede for alle andre end dem, der på forhånd indgår i en bestemt kreds (leverandørens organisation), eller 2) som er lukket for visse kategorier af forhandlere, eller 3) hvor antallet af forhandlere er maksimeret ud fra leverandørens skøn over det forventede salg og dermed behovet for yderligere forhandlere i et givet område, eller 4) hvor udvælgelsen sker efter leverandørens frie skøn. I alle disse tilfælde er det leverandøren, der udpeger forhandlerkredsen og hver enkelt forhandler.

Igennem anvendelsen af ML har MT søgt at få leverandørerne til at indføre objektive, saglige, rimelige og konsekvent gennemførte kriterier for antagelse af forhandlere. Antagelsesbetingelserne kan hvile på ensartede krav til forhandlerens faglige kvalifikationer, udstyr i både teknisk og salgsmæssig henseende, forhandlerens mulighed for at yde før- og eftersalgsservice og opretholde et passende lager under forsvarlige forhold og markedsføre et bredt sortiment af leverandørens varer. Det ledende synspunkt har været, at alle kvalificerede forhandlere skal have lige adgang til at aftage det pågældende produkt. Hvis en begrænsning af forhandlerkredsen herudover er rimeligt begrundet f.eks. i omkostnings- eller afsætningshensyn, skal udvælgelsen ske efter objektiverede og rimelige kriterier. Der kan f.eks. kræves en årlig mindsteomsætning evt. kombineret med indkøringsordninger for nye forhandlere.

For at man kan tale om objektiverede kriterier, må det kræves, at de er konkretiserede, d.v.s. så specificerede at de udelukker eller i mindst muligt omfang overlader et skøn til leverandøren. Desuden må det kræves, at de er ens for alle og anvendes uden diskrimination. – Det må dog understreges, at objektiverede betingelser kan være urimelige bedømt ud fra deres konkrete konkurrencemæssige virkninger, f.eks. kan overdrevne krav til den årlige omsætnings størrelse medføre, at kun veletablerede virksomheder overhovedet får adgang til at forhandle de pågældende varer

Åbne selektive salgssystemer vil i almindelighed blive accepteret af MT, såfremt ovennævnte forudsætninger er opfyldt.

Derimod vil lukkede selektive salgssystemer som oftest medføre urimelige virkninger som nævnt i ML § 11, stk. 1. Et gennemgående træk ved lukkede systemer er, at de begunstiger afsætningen ad de traditionelle handelskanaler og forhindrer nye evt. mere rationelle og omkostningsbesparende omsætningsformer i at vinde frem. Det er en ofte konstateret kendsgerning, at en leverandør, der optager utraditionelt arbejdende forhandlere, tvinges til at

ophøre hermed af sine øvrige kunder under trussel om boykot. Endelig kan lukkede systemer have den ulempe, at det etablerede samarbejde mellem leverandøren og de autoriserede forhandlere resulterer i en håndhævelse af bruttopriser, især i forbindelse med salg af mærkevarer.

5.3.7.2. Bedømmelsen af forskellige antagelseskriterier

På baggrund af den gennemgang af monopolmyndighedernes praksis, der vil blive foretaget i efterfølgende afsnit, kan der opstilles følgende generelle retningslinier. En lang række fortolkningsbidrag vil også kunne hentes i kap. 6 om behandlingen af leveringsnægtelsessager.

Behovskriteriet

En begrænsning af antallet af i øvrigt kvalificerede forhandlere i de enkelte geografiske områder ud fra en vurdering af behovet vil medføre urimelige virkninger efter ML § 11. Ved en sådan vurdering foretager leverandøren en opgørelse af forhandlerbehovet ud fra visse skønsmæssigt fastsatte kriterier med hensyn til det forventede salg pr. husstand, markedsandel og yderligere salgsmuligheder.

I sagen om radio- og tv-fabrikkeres forhandlerantagelsesbetingelser, MTB 1967 43, fremhævede virksomhederne som deres opfattelse, at et større antal forhandlere ville medføre forøgede omkostninger til administration og distribution uden en tilsvarende salgsstigning. Uden en begrænsning ud fra det skønnede behov ville salget blive spredt på flere forhandlere og dermed mindre salg hos den enkelte, hvilket kunne medføre dalende interesse hos dem for at fremme salget af de pågældende varer med deraf følgende skade for firmaets omsætning. – Heroverfor anførte MT: »Efter tilsynets opfattelse medførte den praktiserede begrænsning af forhandlerantallet de i monopollovens § 11, stk. 1, anførte skadelige virkninger, der måtte anses så tungtvejende, at det fra leverandørside anførte vedrørende forøgede distributionsomkostninger m.v. uden stigning i det samlede salg næppe kunne berettige en opretholdelse af den hidtil praktiserede begrænsning af forhandlerantallet. Dette gjaldt især, da forøgelsen af forhandlerantallet efter det foreliggende synes at ville blive af ret beskedent omfang, når der opretholdtes visse kvalifikationskrav«, MTB 1967 46. – Det er således MT's opfattelse, at virksomhedernes interesse i at begrænse distributionsomkostningerne m.v. kan tilgodeses gennem krav om fastsættelse af mindstekøb pr. leverance, mindsteomsætning pr. år, gebyrord-

ninger o.lign., forudsat at beløbsgrænserne i øvrigt er rimelige, og ordningerne er kombineret med indkøringsordninger for nye forhandlere.

Ud over de nedenfor nævnte sager om indgreb (radio- og tv-branchen, MTB 1967 43, grammofonpladeselskaber, 1962 96, Matas, 1977 65 og medicinalfabrik, 1957 70) kan der henvises til MTB 1977 63, (havemaskiner), 1976 73 (barnevogne), og 1962 95 (OTA's grossistbetingelser). – Det må nævnes, at MT i to gamle sager har accepteret behovssynspunktet, MTB 1957 68 (cigarfabrik) og 1957 72 (porcelæn). Se endvidere kap. 6.4.2.2.6.

Ligeledes kan der ikke udelukkende lægges vægt på forhandlerens renommé og den energi, han forventes at lægge i afsætningen af varen, MTB 1957 70 (petroleumsovne).

Saglige kvalifikationskrav

»En leverandør kan opstille sådanne betingelser for at optage levering til forhandlere, som må betragtes som saglige kvalifikationskrav af reel betydning for markedsføringen af virksomhedens produkter, såsom krav til sælgerens uddannelse, muligheden for at yde vejledning og service og foranstaltning af demonstration af varerne«, citat fra ankekendelsen i sagen om levering af radio- og tv-apparater til Bilka, MTM 1974 221. Vestre Landsret og Højesteret har tiltrådt dette synspunkt, UfR 1978 361, MTM 1978 171, og dermed stadfæstet MT's langvarige praksis. – I sagen om levering af Kastrup og Holmegaard glas til Bilka fremhævede ankenævnet, at »forhandling på forsvarlig måde af Kastrup og Holmegaards glas kræver ikke, at der er mulighed for meddelelse af en omhyggelig og sagkyndig individuel vejledning, demonstration og service, således som fremhæve i ankenævnets kendelse af 30. maj 1974 om levering af radio og stereoanlæg fra B & O«, MTM 1975 166.

De opstillede saglige kvalifikationskrav skal således være af reel betydning for markedsføringen af netop den berørte vare, d.v.s. at de skal kunne anses for rimelige og ikke for overdrevne i forbindelse med forhandlingen af den pågældende vare. Der kan derfor ikke uden videre opstilles de samme krav for forskellige varer; men i hvert enkelt tilfælde skal varens karakter kunne begrunde de særlige kvalifikationskrav, der evt. stilles til forhandleren. – Ud over at kravene skal kunne anses for rimelige, skal de i videst mulige omfang være konkretiserede og specificerede, de skal være ens for alle og anvendes uden diskrimination. Disse generelle forudsætninger vil blive berørt sidst i nærværende afsnit.

Forretningens karakter

Det kan stilles som antagelseskrav, at forretningen fremtræder som en specialforretning inden for den pågældende branche, således f.eks. inden for radio og tv at over halvdelen af den pgl. butiks omsætning vedrører radio- og tv-apparater, MTB 1967 43. Det kan også stilles som betingelse, at der indrettes en speciel afdeling, og at forretningen i øvrigt har en passende standard, MTB 1957 72 (porcelæn) og 1963 71 (IATA's antagelsesbetingelser for salgsagenter). – MT anser det for overdrevent, såfremt der stilles krav om at den pgl. forretning *hovedsagelig* skal sælge varer af en tilsvarende standard. Men det anses for rimeligt, at der *tillige* skal forhandles komplementærvarer af en tilsvarende standard, MTB 1957 77 og 1960 113 (porcelæn) og 1974 78 (Kastrup og Holmegaard), eller at det betinges, at der sælges andre af branchens varer, MTB 1959 58 (radiatorfabrik).

Spørgsmålet om forretningens karakter og standard er i focus, når det drejer sig om leverancer til lavprisvarehuse af varer, hvis karakter forudsætter videregående kvalifikationskrav. – B & O fremhævede i Bilka-sagen, at antagelseskravene havde til formål at sikre, at produkterne bevarer deres renommé som højt udviklede kvalitetsprodukter, og at levering til virksomheder som de pgl. lavprisvarehuse ville kunne skade dette renommé. Monopol-ankenævnet, landsretten og højesteret fandt, at de opstillede saglige kvalifikationskrav var vanskeligt forenelige med den af lavprisvarehusene anvendte salgsform. Højesteret ville heller ikke afvise, »at forhandling af indstævntes (B & O's) produkter i lavprisvarehuse vil kunne påvirke produkternes renommé«, U 1978 361, MTM 1978 171. – Hermed er det statueret, at lavprisvarehuse – ikke fordi det skulle være umuligt for dem at opfylde de stillede saglige kvalifikationskrav, men alene i kraft af deres karakter/struktur og omdømme – kan begrænses i deres salgsmuligheder for så vidt angår teknisk højt udviklede og velrenommerede kvalitetsprodukter. Afsætningen af sådanne varer kan forbeholdes de mere traditionelle omsætningsveje. – Konsekvenserne af afgørelsen synes dog begrænsede på nuværende tidspunkt, da der kun for få andre varegrupper stilles eller med rimelighed vil kunne stilles tilsvarende videregående kvalifikationskrav som i forbindelse med forhandling af radio- og tv-apparater. F.eks. har ankenævnet i sagen om levering af Kastrup og Holmegaards glas til Bilka fastslået, at tilsvarende krav til forhandlerne ikke er nødvendige for så vidt angår forsvarlig forhandling af de pgl. glas, MTM 1975 158.

Sortiment

Der kan stilles rimelige krav om, at forhandleren skal aftage et repræsentativt udvalg af leverandørens varer, MTB 1967 43 (radio og tv). I flere tilfælde har MT grebet ind over for omfattende og for vidtgående sortimentskrav og kravet begrænsning og nedsættelse, MTB 1974 78 (Kastrup og Holmegaard) og 1975 40 (farvefabrikker). – Det kan ikke stilles som krav, at forhandleren har søgt eller opnået forhandling af alle eller visse betydende mærkevarer i branchen, MTB 1968 44 (radio og tv).

Lager

Der kan stilles krav til forhandleren om at have et passende sortiment af leverandørens varer på lager og at grossister er lagerførende, MTB 1964 68 (Skandinavisk Tobakskompagni).

Indretning

Det kan fra leverandørens side kræves, at der i forretningen er en ordentlig og systematisk opstilling af varerne, MTB 1975 40 (farvefabrikker). Indenfor radio- og tv-branchen stilles krav om »åben bod«, facade og udstillingsvindue til gaden og i gadeplan, MTB 1967 43. Hvad angår salg af kompasser har MT i et konkret tilfælde ikke fundet det tilstrækkeligt begrundet, at der stilles krav om salg fra åben bod til gaden, MTB 1975 66 (salg fra indehaverens villa). Der kan heller ikke for fotoartikler stilles krav om, at varerne videresælges fra en stuebutik, MTB 1965 78 (postordreforretning). – MT har accepteret, at Matas stiller krav om et butikslokale på mindst 75 m², MTB 1977 65.

Udstilling

Der kan stilles krav om, at varerne udstilles på passende måde, MTB 1974 78 (Kastrup og Holmegaard). Derimod har MT taget forbehold over for en radiofabrik, der også krævede, at varerne skulle udstilles i rimeligt omfang sammenlignet med andre varer, MTB 1967 43.

Offentlige tilladelser

Der kan ikke rettes indvendinger mod, at en leverandør stiller som betingelse for levering, at forhandleren har de evt. fornødne tilladelser til at drive det pgl.

erhverv, som f.eks. indenrigsministeriets godkendelse som medicinalgrossist, MTB 1957 70. (Der kunne også stilles krav om næringsbrev, MTB 1964 68, en formalitet, der nu er afskaffet). Derimod vil det ikke blive anset for sagligt begrundet, hvis en leverandør stiller større krav til sikkerhed end foreskrevet i lovgivningen, f.eks. end ved politiets tilladelse til forhandling af våben, MTB 1977 107.

Faglig uddannelse

Leverandører stiller ofte krav til indehaverens eller dennes personales branche- og fagkundskab eller uddannelse. For at vurdere sådanne krav i relation til ML § 11, skal der ske en konkretisering og præcisering, før kravets reelle omfang kan konstateres. Det accepteres, at der kan stilles sagligt begrundede krav til forhandlerens eller dennes personales kendskab til det pågældende vareområde. Overdrevne krav vil derimod blive krævet modificeret, således er farvefabrikkernes krav om faglig uddannelse blevet ændret til et krav om handels- eller forretningsmæssig uddannelse kombineret med et kursus på branchens fagskole, MTB 1975 40. Ligeledes har MT accepteret, at Matas stiller krav om, at forretningens indehaver er faguddannet materialist, MTB 1977 65. – Inden for grossistforhandlingen af radiatorer stilles krav om brancheuddannelse inden for rør, varme og sanitet, MTB 1959 58; inden for handelen med landbrugsmaskiner findes der retningslinier om, at forhandleren skal være branche- eller handelsuddannet eller beskæftige sådant personale, MTB 1960 83, og inden for radio og tv stilles krav om en vis branchemæssig personaleuddannelse, MTB 1967 43.

Demonstration, service m.v.

Det er accepteret, at der inden for radio- og tv-branchen stilles krav om demonstrationsfaciliteter, reparations- og servicemuligheder, MTB 1967 43. – Kastrup-Holmegaard stiller bl.a. også krav om kundeservice, herunder at forhandleren skal være villig til at skaffe varer på bestilling. Det må dog fremhæves, at ankenævnet ikke finder, at forhandling på forsvarlig måde af disse glas forudsætter en sådan omhyggelig og sagkyndig individuel vejledning, demonstration og service, som det er tilfældet for B & O produkter, MTB 1974 78. – Også disse antagelseskrav skal altså stå i rimeligt forhold til den berørte vare.

Konkurrenceforbud

I visse tilfælde stiller leverandøren som betingelse for optagelse af forhandlerne, at disse ikke forhandler konkurrerende varer (samme virkning opnås i realiteten ved en forpligtelse for forhandleren til udelukkende at aftage en bestemt vare fra leverandøren, se om købsforpligtelser kap. 5.3.6.3). På baggrund af MT's holdning til eksklusive købsforpligtelser synes det at være den overvejende opfattelse, at forbud mod at forhandle konkurrerende varer er omfattet af ML § 11, stk. 1. I den eneste egentlige afgørelse blev konkurrenceforbudet ophævet efter forhandling, MTB 1959 65. (Nilfisk støvsugere, dog bibeholdt en vis eksklusivitetsforpligtelse, hvis firmaet skulle købe ibyttetagne støvsugere til ophugning). – Et konkurrenceforbud for bilforhandlerne ses ikke at være taget op til behandling, MTB 1964 82.

Voldgiftsklausuler

Det er nok atypisk i forbindelse med selektive salgssystemer, men i en af radiofabrikkernes salgsbetingelser var der en voldgiftsklausul. Den gik ud på, at uenighed i forbindelse med forhandleraftalen ikke kunne indbringes for domstolene, men skulle afgøres endeligt af en voldgiftsret. MT anså den for en urimelig forretningsbetingelse, da den afskar parterne fra at forelægge konkrete spørgsmål for MT med evt. rekurs til ankenævnet og domstolene, MTB 1967 43.

Voldgiftsklausuler har også været genstand for MT's indgreb i en sag om vedtægterne for Danmarks Frimærkehandlerforening, MTB 1976 63, der er omtalt i kap. 5.3.9.

Mindstekvantum og -køb

Det er MT's hovedtese, at hensynet til virksomhedernes berettigede interesse i at begrænse distributions- og afsætningsomkostningerne på en ikke-diskriminerende måde – hvilket i realiteten vil sige en begrænsning af antallet af i øvrigt kvalificerede forhandlere – kan tilgodeses gennem fastsættelse af betingelser om et vist mindstekøb pr. leverance, en vis mindsteomsætning pr. år, leveringsgebyrer for småleveringer m.v., forudsat at beløbsgrænserne er rimelige og ordningerne kombineres med lempelige regler for nye forhandlere. – I flere af de tilfælde, hvor der fastsættes krav om mindsteomsætning/køb pr. år er der også lange indkøringsperioder for nye forhandlere, f.eks. i radio- og tv-bran-

chen skal der ske en gradvis omsætningsforøgelse gennem 4 år før opnåelse af mindstebeløbet, MTB 1967 43, mens et medicinalfirma havde fastsat 3 år, MTB 1957 70. Visse radio- og grammofonpladeselskaber stiller dog krav om en vis begyndelsesordre, MTB 1967 43. For forhandlingen af dag- og ugeblade var der fastsat et ugentligt mindstebeløb, ellers skulle der betales et gebyr, MTB 1962 61 og 1963 57. Endelig skal nævnes, at en radiatorfabrik havde stillet krav om, at nyantagne grossister inden for to år skulle opnå en vis omsætning hos samtlige fabrikker, MTB 1959 58. – Derimod har MT ikke accepteret, at et firma stillede som betingelse at forhandleren skulle placere ca. 1/5 af sine indkøb af den omhandlede varegruppe hos firmaet, MTB 1967 43 (radio og tv). En sådan forpligtelse kan – alt efter dens omfang – svare til en købsforpligtelse, jfr. herom kap. 5.3.6.3.

5.3.7.3. Generelle krav til antagelseskriterierne

Generelt kræves det, at antagelseskriterierne skal være konkretiserede, rimelige og konsekvent gennemførte, d.v.s. ens for alle og anvendt uden diskrimination.

Konkretiserede objektiverede betingelser

Udgangspunktet for en vurdering af et sæt antagelsesbetingelser i forbindelse med ML § 11 er først og fremmest, at de foreligger i skriftlig form, og at de tillige er præciseret i en grad, der tillader en konstatering af deres omfang. Således vil vage og ubestemte udtryk, såsom »rimelig«, »passende«, »repræsentativ«, »tilstrækkelig«, »branchekendskab«, »godt omdømme«, »hæderlig« etc. give leverandøren et vidt skøn i hvert enkelt tilfælde med deraf følgende risiko for diskrimination. Potentielle forhandlere vil heller ikke ud fra selve ordlyden kunne læse, hvorvidt de opfylder betingelserne. – Derfor stilles der fra MT's side krav om en konkretisering (objektivering), præcisering og helst en kvantificering af antagelseskravene.

En række antagelsesbetingelser, der i princippet anses for acceptable af MT, vil efter deres natur selv efter en præcisering være så ubestemte, at leverandøren i det konkrete tilfælde i et vist omfang må skønne, hvorvidt betingelserne er opfyldt. Hvor et sådant skøn er overladt leverandøren, er det MT's praksis at tage forbehold om at kunne gribe ind, såfremt betingelserne ved anvendelse i praksis måtte vise sig at medføre urimelige virkninger, MTB 1974 78. Det drejer sig især om krav vedrørende forretningens karakter, ind-

retningen, udstilling og demonstration af varerne. – Mange sager om leveringsnægtelse er begrundet i, at leverandøren har skønnet, at en forhandler ikke eller ikke længere opfylder især sådanne mere vage antagelsesbetingelser. Da det sjældent i disse tilfælde er muligt at præcisere antagelsesbetingelserne nøjere, må disse sager behandles efter ML § 12, stk. 3, jfr. herom nedenfor i kap. 6.

Rimelige betingelser

Som det kan ses af den anførte praksis både fra MT, ankenævnet og domstolene skal antagelseskravene være af reel betydning for afsætningen af den pågældende vare, d.v.s. at de skal være rimeligt begrundet i hensynet til den konkrete vares karakter. Der vil således være store forskelle i de »acceptable« antagelseskrav fra varegruppe til varegruppe. Især vil kravene blive øget inden for avanceret teknik og elektronik. Dog må det ved vurderingen have i mente, at f.eks. selv meget avanceret elektronisk legetøj og EDB-udstyr i dag håndteres af børn med stor selvfølghed.

I talrige tilfælde har MT grebet ind over for krav, der måtte anses for unødvendige, overdrevne eller for vidtgående. Som eksempler kan nævnes for høje niveaukrav til forretningens standard, for omfattende sortimentskrav både i bredde og dybde, overdrevne krav til faglig uddannelse eller branchekendskab. Også krav til mindstekøb eller mindsteomsætning kan være urimelige i det konkrete tilfælde, f.eks. hvis kravene sættes så højt, at de kun kan opfyldes af allerede velåbne forretninger. I disse tilfælde må kravene lempes eller evt. kombineres med rimelige indkøringsordninger for nye kunder.

Konsekvent gennemførte betingelser

Endelig skal antagelseskravene være ens for alle og anvendes uden diskrimination.

Den konsekvente gennemførelse af et bestemt salgssystem – for at undgå diskrimination – er også vigtig i de to tilfældegrupper, der vil blive gennemgået nedenfor. Den første vedrører de tilfælde, hvor en fabrikant ønsker at levere direkte til detailhandelen. – Konsekvens er også afgørende i de tilfælde, hvor et salgssystem omlægges med den virkning, at visse forhandlere glider ud. En omlægning konsekvent gennemført accepteres af MT. Det er dog også MT's praksis at acceptere, hvis leverandøren som en overgangsordning ønsker at

bevare forretningsforbindelsen til nogle få (ældre) aftagere, der ellers ville falde uden for det nye system. I sådanne tilfælde henvises ofte til langvarige personlige forbindelser og at forretningsforbindelsen vil ophøre, når dette personlige tilknytningsmoment falder bort. – Få undtagelser vil derfor ikke berøre forretningsbetingelsernes generelle karakter, hvis antagelsesbetingelserne i øvrigt anvendes konsekvent.

Levering direkte fra fabrik til detailist

Det er MT's faste praksis ikke at gribe ind over for forretningsbetingelser, hvorefter fabrikanter/importører leverer direkte til detailhandelen uden grossistled. Som eksempel kan nævnes det daværende A/S Margarine-Compagniet, MTB 1958 62. – Monopol-ankenævnet har også accepteret – i sagen om landbrugsmaskiner, MTB 1965 58 (afgørelsen om Stegsted) – at en fabrikant kan forbeholde sig et område, hvor han ikke ønsker mellemhandlere, men selv vil sælge direkte til forbrugerne. MT har også godkendt, at Skandinavisk Tobakskompagni forbeholder sig ret til selv at besøge grossisternes kunder og at levere direkte til disse uden godtgørelse til grossisten, MTB 1964 68.

Omlægning af salgssystemer

En lang række afgørelser har det fælleskende, at en leverandør har ønsket at omlægge sit salgssystem og tilrettelægge det efter andre principper med den virkning, at visse aftagere eller aftagergrupper efter omlægningen ikke længere kan få leveret den pågældende vare eller kun kan få leveret på ringere vilkår end hidtil. For disse aftagere betyder leverandørens ensidige ændring af samhandelsforholdet en indskrænkning i erhvervsudøvelsen. I de fleste tilfælde har der været tale om, at en fabrikant/importør har ønsket selv at sælge direkte til detailhandlerne uden grossistled. Formålet har været gennem den direkte kontakt at fremme salget eller gennem rationalisering at begrænse distributionsomkostningerne. – Det er MT's praksis ikke at gribe ind over for sådanne omlægninger, der gennemføres konsekvent. I alle ankesager er tilsynets opfattelse blevet stadfæstet.

MTB 1956 40 (et parfumerifirma havde standset leveringerne til to grossister som led i en ændring af salgsformen, der af tekniske og økonomiske grunde måtte strækkes over 1–2 år. Firmaet ville selv levere direkte til detailkunder. MT fandt ikke, at firmaet ved omlægningen havde anvendt usaglige frem-

gangsmåder), 1966 54 (en tobaks- og cigarfabrik, der havde solgt både direkte til detailhandlerne og via grossister, opsagde grossisterne for at opnå fuld udnyttelse af sit salgsapparat og undgå overlapninger i distributionsvejene. Fabrikken mente at opnå det største salg ved direkte salg til detailhandelen. Ankenævnet anså opsigelsen »for at være rimelig og forretningsmæssig saglig begrundet«. Det blev ikke anset for diskriminerende, at fabrikken fortsat leverede til to lukkede kæder) og 1968 40 (spritfabrikkerne havde omlagt distributionen af frisk gær og forbeholdt fordelingen til sine egne lagre under hensyn til varens let fordærvelige karakter. MT ville ikke tilsidesætte omlægningen, heller ikke på baggrund af få afvigelser fra princippet. Ankenævnet fandt ikke, at klageren var undergivet andre eller ringere vilkår end selskabets almindelige grossister ved ikke fortsat at få leverancer af gær fra fabrikkerne).

En række tilfælde, hvor der er tale om omlægning af rabatsystemer, er omtalt ovenfor i kap. 5.3.1.2., og tilfælde af omlægning til salg gennem eneforhandler er omtalt i kap. 5.3.5. in fine. Rationaliseringsforanstaltninger i øvrigt er omtalt i kap. 5.3.25. – Endvidere henvises til kap. 6.4.2.2.7.

Også i en række andre tilfælde har MT accepteret en leverandørs opsigelse af grossister med henblik på direkte salg til detailhandlerne. I en sag om tandpasta fandt tilsynet, at selskabet »havde saglige grunde til at nægte levering til nye grossister, idet selskabet havde tilrettelagt sin salgsorganisation efter objektive kriterier med det formål at levere direkte til detailhandlere, og at denne salgspolitik ikke var gennemført på vilkårlig eller urimelig måde«, MTB 1966 55.

MTB 1957 69 (en leverandør af mærkevarer inden for parfumeri- og toiletartikler standsede leverancerne til grossister, der besøgte samme kundekreds (parfumerier) som han selv, hvorimod forretningsforbindelsen blev opretholdt med grossister, der besøgte købmænd og frisører) og MTB 1965 84 (tobaks- og cigarfabriks opsigelse af grossister).

I nogle sager har leveringsstandsninger været begrundet i, at leverandøren ud fra driftsøkonomiske og omkostningsmæssige hensyn har set sig nødt til at begrænse forhandlerkredsen ved at indføre krav om en mindsteomsætning pr. forhandler. I de foreliggende sager fandt MT, at salgsomlægningen var baseret på saglige kriterier og at begrænsningen ikke var gennemført på vilkårlig eller urimelig måde, f.eks. MTB 1966 56 (indførelse af krav om mindstekøb pr. uge for rugbrød) og 1973 67 (krav om årligt mindstekøb hos Den kongelige Porcelainsfabrik).

5.3.7.4. Almindelige betragtninger

I forbindelse med leveringsnægtelsessager (se herom nedenfor i kap. 6) er det et ofte gentaget princip, at en virksomhed normalt har ret til at bestemme, hvem den vil handle med. Princippet går på leverandørens afsætningsfrihed, men ikke på køberens/forhandlerens erhvervsfrihed.

Princippet er formuleret i folketingsudvalgets betænkning: »Det er med bestemmelsen om, at der under særlige omstændigheder kan påbydes salgsplicht, ikke hensigten at gøre indgreb i virksomhedernes normale frie ret til at bestemme, hvem de vil handle med, ligesom det er en selvfølge, at den beføjelse, der hermed foreslås tillagt monopoltilsynet, bør udøves med største varsomhed, således at indgreb i den måde, hvorpå erhvervsvirksomheder tilrettelægger deres afsætning, kun sker, når vægtige grunde taler derfor.«, Ft 1954/55 B, sp 228. Denne del af lovens forarbejder har fået overordentlig stor betydning for administrationen af ML. Udtalelsen er flere gange blevet citeret i ankenævnets kendelser, f.eks. MTM 1974 221 (B & O – Bilka). Princippet om leverandørens afsætningsfrihed er nu stadfæstet af højesteret i Bilka-sagen: »Idet udgangspunktet for sagens bedømmelse som af Monopol-ankenævnet anført, er en virksomheds frie ret til at bestemme, hvem den vil handle med ...«, UfR 1978 361, MTM 1978 171.

Når princippet lægges til grund også under økonomiske og strukturelle forhold, der har ændret sig væsentligt siden lovens vedtagelse, sker der i en vis grad en fastlåsning af afsætningsstrukturen, da nye omsætningsformer kan have vanskeligt ved at vinde fodfæste. Desuden må tages i betragtning, at ML aldrig har haft strukturpolitisk sigte, d.v.s. hverken at fastholde eller at fremme en bestemt struktur i erhvervene. Derimod har ML til formål bl.a. »at sikre de bedst mulige vilkår for den frie erhvervsudøvelse« (lovens § 1) ved at nedbryde kunstige barrierer, der eksisterer i kraft af de traditionelle strukturer eller opbygges for at forhindre, at nye og evt. mere rationelle og omkostningsbesparende omsætningsformer vinder indpas på det danske marked. – Ved i Bilka-sagen at henvise til princippet om leverandørens afsætningsfrihed har ankenævnet, landsretten og højesteret medvirket til at fastholde en bestemt (traditionel) omsætningsstruktur for radio- og tv-apparater – og dette med støtte i lovens forarbejder, men næppe i trit med lovens dynamiske målsætning. – Henvisningen til lovens forarbejder er i overensstemmelse med den almindelige opfattelse, hvorefter konkrete motivudtalelser får afgørende betydning for anvendelsen af love i praksis, jfr. *von Eyben* i Juridisk Grundbog III s 545 ff, hvilket principielt endog gælder – om end i mindre grad – selv

meget gamle motivudtalelser, jfr. anførte værk s. 575 f. I denne relation er der trods alt kun tale om et tidsforløb på ca. 25 år, og selv om der i denne periode er sket visse ændringer i samfundsstrukturen, herunder også i lovgivningen, kan domstolene henvise til, at det må være lovgivningens sag at tilkendegive, om der nu ønskes en ændret vurdering.

MT har i flere tilfælde henvist til, at der ikke som modvægt mod strukturændringer og brancheglidning i detailhandelen eller liberalisering af næringslovgivningen bør kunne opretholdes konkurrencebegrænsninger, der medfører de i ML § 11 omhandlede skadelige virkninger.

I sagen om levering af radio- og tv-apparater til Bilka udtrykte monopol-ankenævnet enighed med MT i, »at den strukturændring, der i de senere år er sket i detailhandelen, bør tillægges betydning ved afgørelsen af, hvorvidt en virksomheds nægtelse af at levere til forhandlere, der benytter nye utraditionelle afsætningsformer, må betragtes som en urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse«, MTM 1974 221. – Det må medgives, at ankenævnet igennem mange år har støttet MT i sager om levering til utraditionelle forretningstyper, men nævnet siger åbenbart stop, når det drejer sig om salg af velrenommerede radio- og tv-apparater til lavprisvarehuse.

I en nylig afsagt kendelse om eternitfabrikkens antagelsesbetingelser har ankenævnet ophævet MT's pålæg til fabrikken om, at ændre betingelserne således, at kundekategorier, som opfylder et krav om køb af et vist mindstekvantum pr. år, ikke afskæres fra at købe direkte hos selskabet. Med indgrebet ønskede tilsynet at frigøre konkurrenceforholdene, således at salget af eternitprodukter ikke forbeholdtes bestemte handelskanaler, men at der også skulle åbnes mulighed for alternative distributionsformer. – Det er bemærkelsesværdigt, at ankenævnet i kendelsen udelukkende har vurderet distributionssystemets indvirkning på priser og forretningsbetingelser (d.v.s. statisk), mens MT havde lagt vægten på systemets indvirkning på den frie erhvervsudøvelse for alternative omsætningskanaler (d.v.s. dynamisk). Med sin kendelse har ankenævnet udelukket, at nye og evt. mere effektive afsætningssystemer for eternit kan vinde indpas og vise deres evt. konkurrencedygtighed i forhold til de traditionelle kanaler.

Spørgsmålet om liberalisering af næringslovgivningen havde også betydning i sagen vedrørende handelsoverenskomsten om salg af tobaksvarer. MT pålagde medlemmerne af Cigar- og Tobaksfabrikanernes forening at ændre handelsbetingelserne, således at bagerne fik mulighed for at få tobaksvarer leveret. Dette pålæg blev ophævet ved Monopol-ankenævnets kendelse af 17. marts 1980, der omtales nærmere nedenfor i 5.3.7.5.

Et specielt problem i forbindelse med princippet om leverandørens afsætningsfrihed er spørgsmålet, hvorvidt det også finder anvendelse i tilfælde af, at flere konkurrerende virksomheder ved aftale fastlægger fælles forhandlerantagelsesbetingelser, d.v.s. om leverandøren også ifølge princippet kan opgive sin autonomi.

Hvis der mellem konkurrenter aftales fælles forhandlerantagelsesbetingelser, vil aftaleindgåelsen medføre en begrænsning af konkurrencen, selvom de aftalte kriterier måtte anses for både saglige og rimelige. Også vejledende aftaler vil have en ikke ringe meningsdannende indvirkning på deltagerne. – Hvis der aftales kriterier eller principper, vil den enkelte virksomhed være begrænset i sine muligheder for at gå nye veje for at søge en billiggørelse og forenkling af distributionen gennem nye omsætningsformer. Derfor bør der gribes ind over for sådanne aftaler i medfør af ML §§ 11 og 12. – Denne opfattelse har ingen støtte i ankenævnets kendelse om handelsoverenskomsten for tobaksvarer, MTB 1969 34.

Derimod vil MT ikke kunne gribe ind over for selve det faktum, at flere konkurrenter uden aftale eller indbyrdes forståelse anvender identiske kriterier. En sådan parallel adfærd vil dog i sig selv indicere, at der foreligger en begrænsning af konkurrencen som omfattet af ML § 2, stk. 1, og MT vil kunne gribe ind over for hver enkelt virksomhed, hvis kriterierne medfører skadelige virkninger som omhandlet i ML § 11.

5.3.7.5. Selektion af detailhandlere i forskellige brancher

Radio- og tv-fabrikernes forhandlerantagelsesbetingelser og deres praktisering har givet anledning til et utal leveringsnægtelses- og -standsningssager. Disse vil blive omtalt nedenfor i kap. 6. – De selektive salgssystemer inden for branchen er dog også mere generelt blevet taget op til bedømmelse i 1967, MTB 1967 43.

Især det af visse af firmaerne praktiserede »behovskriterium« gav anledning til indsigelser fra MT.

Hvad angik kvalifikationskravene var det MT's opfattelse, at det ikke kunne anses for urimeligt, at firmaerne fastsætter visse kvalifikationskrav for videreforhandlingen af deres produkter. En række af de opstillede krav kunne MT tage til efterretning, mens andre imidlertid var temmelig vidtrækkende og på flere punkter ret ubestemte, hvorfor det ville bero på leverandørens skøn, om de kunne anses for opfyldt. MT ønskede, at disse blev ændret således at de kunne anses for rimelige og objektive.

Hvad angik krav til omsætning og vareudvalg kunne MT acceptere, at

forhandlerne skulle føre et repræsentativt udvalg af firmaets varer og opnå en fastsat mindsteomsætning pr. år. Der blev også stillet krav om en mindste begyndelsesordre og en gradvis omsætningsforøgelse, således at det fastsatte mindstekøb blev opnået senest i løbet af fire år. Der blev ikke rejst indvendinger mod et krav om, at omsætningen hos forhandleren af radio- og tv-apparater m.v. skulle udgøre mindst halvdelen af den totale butiksoomsætning. Derimod ville MT ikke acceptere, at forhandleren skulle placere ca. en femtedel af sine indkøb af de omhandlede varegrupper hos firmaet. Det var tilsynets opfattelse, at hensynet til distributionsomkostningerne i tilstrækkeligt omfang måtte kunne tilgodeses gennem de fastsatte krav om mindstekøb.

Der blev ikke rejst indvendinger mod de af firmaerne stillede krav til forretningernes karakter. Disse gik bl.a. ud på, at der skulle være tale om »åben bod« (se også MTB 1976 77), facade og udstillingsvindue til gaden og i gadeplan, og at forretningen skulle fremtræde som en specialforretning.

Krav til personalets uddannelse, demonstrationsmuligheder i forretningen og reparations- og servicemuligheder blev accepteret.

Derimod kunne MT ikke godkende de til forbudet mod anvendelse af firmaernes varer som lokkevarer knyttede kalkulationsregler. »Disse regler var efter tilsynets opfattelse egnede til at hæmme priskonkurrencen i en sådan grad og skabe en sådan usikkerhed hos forhandlerne med hensyn til deres ret til frit at ansætte salgsprisen, at de måtte antages at ville medføre urimelige priser og en urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse.« Andre krav til salgsformen kunne accepteres, f.eks. at forhandlerne ikke måtte omtale varerne nedsættende eller diskriminerende over for forbrugerne eller i øvrigt skade firmaernes afsætningsmuligheder. MT tog dog forbehold overfor et af firmaernes krav om, at varerne skulle udstilles på passende måde og i rimeligt omfang sammenlignet med andre varer.

Endelig rejste MT indvendinger imod en bestemmelse om, at evt. uenighed i forbindelse med forhandleroverenskomsten ikke kunne indbringes for domstolene, men skulle afgøres endeligt af en voldgiftsret. Da en sådan voldgiftsklausul udelukkede, at konkrete sager blev forelagt MT, ankenævnet og senere domstolene, anså MT den for en urimelig forretningsbetingelse.

I en anden sag fastslog MT, at det ikke kunne anses for rimeligt som betingelse for levering at kræve, at en forhandler skal have søgt at opnå eller have opnået forhandling af alle betydende mærker eller visse af dem, idet det må være overladt til forhandleren at afgøre, hvilke mærker han har interesse i at føre, MTB 1968 44.

Specielt hvad angår leverancer til lavprisvarehuse må henvises til sagen om radio og tv-firmaernes leveringsnægtelse over for Bilka, jfr. højsteretsdommen i UfR 1978 361, MTM 1978 169. Monopol-ankenævnet ophævede MT's leveringspålæg og fremhævede bl.a., »at den individuelle vejledning af

kunderne og særlige præsentation af varerne, som klagerne efter sine almindelige betingelser for antagelse af forhandlere lægger afgørende vægt på, er vanskelig at forene med den særlige salgsform, som anvendes af Bilka.« Vestre Landsret tiltrådte dette, og højesteret fastslog: »Det tiltrædes, at de af indstævnte opstillede betingelser for at optage levering til forhandlere som af monopol-ankenævnet anført må anses for saglige kvalifikationskrav af betydning for markedsføringen af indstævnets produkter. Det må lægges til grund, at indstævnte tilstræber at gennemføre de opstillede betingelser ensartet ved antagelse af forhandlere. Disse betingelser findes vanskeligt forenelige med den af lavprisvarehusene anvendte salgsform, ligesom det ikke kan afvises, at forhandlingen af indstævnets produkter i lavprisvarehuse vil kunne påvirke produkternes renommé.«

Allerede i 1962 intervererede MT overfor det behovskriterium, som visse grammofonpladeselskaber lagde til grund ved antagelse af forhandlere, MTB 1962 96. Derimod accepterede MT krav til forretningens indretning, en passende indledningsordre og krav om, at indehaveren skulle have et vist branchekendskab eller beskæftige branchekyndigt personale. – I 1967 har MT dog taget forbehold over for visse krav om forretningens indretning, som et grammofonpladeselskab havde opstillet, MTB 1967 50.

Kastrup og Holmegaards Glasværker A/S omlagde i 1972 sit salgssystem og overtog hele distributionen til detaillister. Samtidig fastsatte selskabet en række betingelser for antagelse af forhandlere, herunder bl.a. krav om et årligt mindstekøb, bestemmelser om sortimentsbredde, kundeservice, branche- og fagkundskab, forretningens karakter samt forbud mod lokkevarer. MT anså beløbet for det årlige mindstekøb for rimeligt, men fandt bestemmelserne om sortimentsbredde for vidtgående. Der skulle føres ca. 15 K-H vinservicer, hele glasværkets husholdningsprogram samt et passende udvalg af kunstting. Efter forhandling blev disse krav nedsat, således at forhandleren skulle føre 50–60 % af varenumrene for vinservicer, drikkeglas m.v. (d.v.s. 10–12) og 33–40 % af de andre varegrupper. – der blev ikke rettet indvendinger mod selskabets krav om kundeservice (bl.a. at skaffe varer på bestilling) og udstilling, samt branche- og fagkundskab (sidstnævnte krav blev dog nærmere præciseret). Derimod skete der en lempelse af kravet til forretningens karakter, således at den ikke *hovedsageligt* men kun *tillige* skulle forhandle varer af tilsvarende standard. – Da ikke alle betingelserne var udformet på en sådan måde, at skøn var udelukket, tog MT forbehold om at kunne gribe ind, såfremt betingelserne ved anvendelsen i praksis måtte vise sig at medføre urimelige virkninger som nævnt i ML § 11, stk. 1. Det må fremhæves, at ankenævnet i forbindelse med en leveringsnægtelse iværksat af K-H overfor Bilka fastslog, at »forhandling på forsvarlig måde af Kastrup

og Holmegaards glas ikke kræver, at der er mulighed for meddelelse af en omhyggelig og sagkyndig individuel vejledning, demonstration og service, således som fremhævet i ankenævnets kendelse af 30. maj 1974 om levering af radio og stereoanlæg fra B & O«, MTB 1974 78.

I nogle ældre afgørelser om forhandlerantagelsesbetingelser for to fabrikker/leverandører af *porcelænsvarer* har ankenævnet bl.a. accepteret et behovskriterium. Bing & Grøndahl's Porcelænsfabrik A/S begrænsede efter sit skøn kredsen af forhandlere for at sikre, at den enkelte forhandler holder et rimeligt løg og har en rimelig omsætning af selskabets varer, og at varerne kun føres i forretninger af en vis standard passende for en kunstindustriel vare af den her omhandlede kvalitet. Endvidere blev der taget hensyn til, om det pågældende område var tilstrækkeligt dækket af forhandlere. MT pålagde selskabet at objektivere betingelserne særligt med henblik på at undgå diskriminationen mellem land-brugsforeningerne og landkøbmændene. Selvom ankenævnet anerkendte, at der forelå ulighed i de to gruppers forhandlingsmuligheder, var dette ikke tilstrækkeligt for at gribe ind i selskabets ret til at bestemme, hvem det ville handle med, MTB 1957 72. – Niels Holst & Søn A/S, der fremstiller brugsporcelæn og forhandler importerede porcelæns- og glasvarer, antog detailhandlere som forhandlere, såfremt de kunne præstere et årligt mindstekøb, og der var tale om en forretning, der hovedsagelig sælger glas-, porcelæns-, fajance- og husholdningsartikler. Det var ikke tilstrækkeligt, at der var indrettet en speciel afdeling for disse varer. Efter forhandling ændredes betingelserne derhen, at der ikke måtte leveres til sæbehuse, smør- og kaffeforretninger og i det hele taget sådanne forretninger, der ikke henhørte til branchen, MTB 1959 77 og 1960 113.

To farvefabrikkers antagelsesbetingelser (Sadolin og Dyrup) har givet anledning til indgreb. Fabrikkerne ville reservere forhandlingen af mærkevarer i malervarer og træbeskyttelse for specialhandelen og stillede krav om faglig uddannelse, omfattende sortiment og forretningens indretning. – MT kunne acceptere kravet om, at det ekspederende personale skulle have handelsmæssig eller forretningsmæssig uddannelse suppleret med et kursus på branchens fagskole. Fabrikkerne havde tidligere krævet faglig uddannelse. Der kunne heller ikke indvendes noget imod fabrikkernes krav til forretningernes indretning, der gik på en ordentlig og systematisk vareopstilling. Derimod fandt MT, at sortimentskravet, der for så vidt angik malevarer medførte, at forhandlerne skulle føre alle de i sortimentslisten anførte varearter, i givet fald i et antal farvenuancer, samt at den enkelte vare skulle lagerføres i et fastlagt antal emballagestørrelser, medførte en urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse. Det var MT's opfattelse, at forhandlerne kun skulle

føre et repræsentativt nuanceudvalg, og at den enkelte forhandler skulle stilles frit med hensyn til, hvilke emballage- og værktøjsstørrelser han ønskede at forhandle, MTB 1973 44. Der blev senere meddelt pålæg i så henseende, MTB 1974 59. Ankenævnet ændrede pålægget derhen, at fabrikkerne kunne stille krav om, at forhandlerne fører to forskellige emballagestørrelser, dels 3/4 liter størrelsen, dels en størrelse efter forhandlerens frie valg, MTB 1975 40.

Dansk Eternit-Fabrik. – Eternitfabrikken er en monopolvirksomhed, og dens produkter forhandles af ca. 600 forhandlere over hele landet. Betingelserne for direkte køb hos selskabet er identiske med forhandlerantagelsesbetingelserne. Fabrikken sælger og ønsker udelukkende at sælge til byggematerialeforhandlere, når bortses fra industrielle kunder og enkelte kunder, der aftager specialprodukter, og endelig et meget begrænset antal entreprenører, der er beliggende tæt ved fabrikken. Ifølge selskabet godkendes forhandlere under forudsætning af, at de driver handel med og er lagerførende i byggevarer, at lagerfaciliteterne muliggør betryggende oplagring og ekspedition, og at de ud fra fast forretningssted (åben bod) forsyner enhver kudekategorie. – MT ønskede en frigørelse af konkurrenceforholdene, således at salget ikke blev forbeholdt bestemte handelskanaler, men at der også åbnedes mulighed for alternative distributionsformer – herunder direkte salg fra fabrik til udførende håndværks- eller fremstillingsvirksomheder. Tilsynet fandt, at selskabets salgspolitik medførte en urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse for en række alternative omsætningskanaler og pålagde selskabet at ændre salgsbetingelserne, så de ikke udelukkede kudekategorie, der opfylder et krav om køb af et vist mindstekvantum pr. år, fra at købe direkte hos selskabet. – Ankenævnet ophævede pålægget i en meget kortfattet kendelse, og henviste til, at det ikke var sandsynliggjort, at distributionssystemet medførte urimelige priser eller forretningsbetingelser. Nævnet fremhævede, at der findes ca. 600 forhandlere, og at den indbyrdes konkurrence mellem disse er effektiv, MTM 1979 379.

I en lang række tilfælde har importører/fabikanter aftalt fælles forhandlerantagelsesbetingelser, eller de er aftalt med forhandlerorganisationerne.

Inden for *landbrugsmaskinbranchen* blev der efter ophævelse af visse eksklusivaftaler aftalt retningslinier for udvælgelse af forhandlere. »Det var monopoltilsynets opfattelse, at overenskomsten medførte eller ville kunne medføre påvirkning af den enkelte virksomheds frihed til selv at vælge sine forretningsforbindelser og således modvirke bestræbelser fra fabrikanters og importørers side for at forenkle og billiggøre distributionen gennem nye afsætningsformer.« Tilsynet accepterede dog en ændret overenskomst, da der var tale om vejledende principper for forhandlerantagelse, da et krav om

branchemæssig uddannelse var modificeret, og da der ikke var mulighed for sanktioner, MTB 1960 83. – Det må kunne udledes af afgørelsen, at MT i princippet vil anse bindende aftaler om forhandlerantagelsesbetingelser mellem konkurrenter for stridende mod ML § 11. Derimod vil MT ikke gribe ind, når der er tale om uforbindende vejledende aftaler.

Mellem Cigar- og Tobaksfabrikanternes Forening, Tobakshandlernes Landsforening og De samvirkende Købmandsforeninger var der indgået en *handelsoverenskomst vedrørende salget af tobaksvarer*, herunder bestemmelser der begrænsede salget af medlemmernes varer til visse kategorier detailhandlere. MT ville ikke acceptere den vertikale eksklusivaftale (se herom kap. 5.3.6.3 in fine), men heller ikke en horisontal aftale mellem fabrikanterne. Tilsynet lagde herved til grund, at de strukturændringer og den betydelige brancheglidning, der gennem de senere år har fundet sted i detailhandelen, gjorde det betænkeligt at tillade opretholdelse af en aftale om begrænsning af forhandlerstederne byggende på en kvalitativ udvælgelse af forhandlere, idet der gennem opretholdelse af aftalen fastholdes konkurrencebegrænsninger, som medfører eller vil kunne medføre de i monopollovens § 11 omhandlede skadelige virkninger. « Monopol-ankenævnet fandt ikke, at der forelå urimelige virkninger efter ML § 11. » Den i overenskomsten omhandlede forhandlerordning, der er tilrettelagt ud fra praktiske og forretningsmæssige hensyn, findes efter det oplyste at blive administreret ud fra overvejende objektive principper, og selv om ordningen bygger på kvalitative kriterier, ses den – også under hensyn til den overordentlig vide kreds af detailhandlere, der uden at opfylde særlige faglige krav har adgang til at forhandle tobaksvarer, og til det ringe antal klager – ikke at være til hinder for eller at modvirke den brancheglidning og frigørelse af detailhandelen i øvrigt, som revisionen af næringslovgivningen har muliggjort og tilsigtet. « MTB 1969 34.

Som følge af ankenævnets afgørelse blev der derefter indgået en horisontal aftale mellem medlemmerne af Cigar- og Tobaksfabrikanternes Forening om handelsbetingelserne for tobaksvarer (handelsoverenskomsten). Aftalen blev indført i monopolregistret. Ifølge aftalen kunne der en detail kun leveres til tobaksforretninger, købmandsforretninger og brugsforeninger; stormagasiner, varehuse og andre forretninger med kombinerede butikslokaler, såfremt der er indrettet en særlig tobaksafdeling. Endvidere kunne levering finde sted til restauranter, cafeterier, konditorier med serveringsret samt under visse omstændigheder til marketenderier.

I modsætning til ankenævnets opfattelse fandt MT, at overenskomsten hindrede den tilsigtede brancheudvikling og udstedte i 1971 pålæg om ændring, således at der kunne leveres til pølseforhandlere, der havde næringsbrev som restauratør og hotelvært. Afgørelsen blev omstødt af ankenævnet,

der ikke fandt, at der siden 1969 var sket så væsentlige strukturændringer, at det begrundede en ændring af overenskomsten, MTB 1971 61. – Med baggrund i denne kendelse afslog MT i 1975 at pålægge foreningen at ændre aftalen, således at der kunne leveres også til bagerforretninger uden serveringsret, MTB 1975 51. MT tog dog forbehold om, at væsentlige strukturændringer ville kunne motivere, at overenskomsten generelt blev taget op påny.

Som følge af ikrafttrædelsen af loven om butikstid i 1976 (lov nr. 218 af 28.4.1976) blev det tilladte varesortiment i konfekturbutikker og benzinstationer udvidet til også at omfatte tobaksvarer, hvilket medførte en tilsvarende lempelse af handelsoverenskomsten.

Netop med henvisning til den stedfundne liberalisering i næringslovgivningen anmodede Den Danske Bagerstands Fællesorganisation i 1978 MT om at tage spørgsmålet om levering til bager- og konditorvirksomheder op til fornyet overvejelse. Efter de nugældende regler er varesortimentet i bager- og konditorforretninger kun begrænset af levnedsmiddelovgivningen. Og ifølge veterinærbestemmelserne er det bagerforretninger m.v. »tilladt i begrænset mængde fra lukket skab eller automat at forhandle tobaksvarer indpakket i tætsluttende folie eller anden aromatæt emballage« – På baggrund af den i de seneste år stedfundne brancheglidning og liberalisering af næringslovgivningen fandt MT, at det medførte urimelige virkninger efter ML § 11, såfremt bager- og konditorforretninger ikke kunne udvide deres vareudvalg i det omfang, den enkelte forretning finder det hensigtsmæssigt. Der blev også lagt vægt på, at overenskomstens regler forhindrer bagere i at forhandle en vare, som de i henhold til gældende lovgivning har ret til at sælge. Da forhandlingerne endte resultatløst, udstedte MT pålæg om ændring af handelsoverenskomsten, således at der kan leveres tobaksvarer til bagerforretninger og konditorier uden serveringsret, som overholder den almindelige butikstid eller er beliggende i områder, der i det væsentlige benyttes til sommer- og weekendophold, samt til butikker, hvorfra der på hverdage sælges aviser eller mejeriprodukter, og som på søn- og helligdage holdes åbne fra kl. 6 til kl. 10, MTB 1978 68.

Cigar- og Tobaksfabrikanternes Forening indbragte afgørelsen for monopol-ankenævnet, der ved kendelse af 17. marts 1980 ophævede MT's pålæg.

Under ankesagen fremhævede fabrikantforeningen bl.a., at der ikke siden ankenævnets tidligere kendelser var sket nogen ændring i lovgivningen, der har ændret bagerforretningers mulighed for at forhandle tobaksvarer. Desuden blev henvist til, at de veterinære bestemmelser kun tog stilling til de sundhedsmæssige aspekter ved forhandling af tobaksvarer. Om pålæggets konsekvenser blev påpeget, at fabrikanterne også ville blive mødt med krav om levering fra en lang række andre forretninger såsom viktualie-, fiske- og slagterforretninger, hvilket ville betyde en udvidelse af forhandlertallet fra de

nuværende 20.000 til ca. 30.000. Dette ville føre til omkostningsforøgelser og dermed prisstigninger.

Ankenævnet fastslog, at der siden 1972 var sket visse udvidelser af forhandlerkredsen, da bl.a. benzinstationer var blevet optaget som forhandlingsberettigede. Derimod kunne liberaliseringen af lovgivningen og strukturændringerne ikke begrunde, »at der nu gives foreningen pålæg om at foretage yderligere ændringer af foreningens aftale.«

Det kan nævnes, at MT i 1957 accepterede to *cigarfabrikkers* antagelsesbetingelser, der ikke udelukkende hvilede på objektive kriterier og som indeholdt et behovskriterium, da det ikke kunne afvises, at en væsentlig udvidelse af fabrikernes kundekreds eller en generel ændring af antagelsesbetingelserne ville kunne medføre forøgede distributionsomkostninger uden tilsvarende omsætningsstigning, MTB 1957 68. – Grossistbetingelserne fra Skandinavisk Tobak, MTB 1964 68 og 1975 53 omtales nedenfor.

Papirordningen er en aftale mellem A/S De forenede Papirfabrikker og Dansk Papirhandlerforening om forhandling af papirfabrikernes varer på det danske marked. Ved aftalen var fastlagt et samarbejde om papirfabrikernes antagelse af direkte købere og om udsendelse af prislistes for videre salg til forhandlere og forbrugere. I 1975 fremsendte parterne et forslag til ændring af ordningen, men selvom forslaget nok indebar en liberalisering, var det MT's opfattelse, at ordningen var i strid med ML § 11. MT fandt det betænkeligt, at betingelserne for antagelse af direkte købere ikke var angivet udtømmende i aftalen, at de direkte kunder skulle have handel med papir og branchetilknyttede varer som hovedvirksomhed, og at papirhandlerforeningen skulle høres før antagelse af direkte kunder. MT meddelte pålæg om ordningens ophævelse, et pålæg, der blev ophævet af ankenævnet, der fandt, at en forhandlingsløsning mellem parterne og MT måtte kunne tilvejebringes på baggrund af parternes forslag om at ophæve væsentlige dele af aftalen, MTB 1979 82.

En klagesag fra 1958 over papirordningens diskriminerende virkning overfor kolonialgrossister ved køb af toiletpapir blev løst på den måde, at papirgrossisternes avance ved salg til store aftagere blev nedsat væsentligt, MTB 1958 78.

Indkøbsselskabet for materialister, Matas A/S, har efter pålæg ændret sine vedtægter, således at der ikke som betingelse for optagelse som aktionær stilles krav om medlemskab af Dansk Materialistforening, eller krav om en vis afstand af en ansøgers forretning i forhold til allerede etablerede Matas-forretninger (et behovskriterium), MTB 1977 65. Efter ændringerne er det

en betingelse, at nye aktionærer skal være faguddannede materialister, og at de skal drive forretning fra et butikslokale på mindst 75 m².

Vilkårene for at opnå adgang til *forhandling af dag- og ugeblade* er reguleret ved en aftale mellem udgiverne af de københavnske dagblade, den overvejende del af udgiverne af ugeblade og tidsskrifter og A/S Bladkompagniet. Efter bestemmelserne, der kun fandt anvendelse i byer med over 1500 indbyggere, skulle der uden betingelser leveres til deciderede kioskforretninger. Alle andre forretninger, hvor bladsalg efter forretningens art skønnedes naturlig, kunne optages som forhandlere såfremt den pågældende forretning aftog for et vist mindstebeløb pr. uge eller betalte et ekspeditionsgebyr. Bestemmelserne blev tiltrådt af tilsynet i 1962. Der blev herved lagt vægt på, at de nye bestemmelser opfyldte kravet om objektivitet og ligelighed, idet de tilsigtede at sikre de bedst mulige vilkår for den frie erhvervsudøvelse samtidig med, at bladudgavernes interesse i mindst mulige distributionsomkostninger blev tilgodeset. Tilsynet fandt, at der i aftalen var foretaget en rimelig afvejning af de forskellige hensyn ved at følge det princip, at enhver forretning, hvor bladsalg efter forretningens art må skønnes naturlig, skal have adgang til bladforhandling, dog at forhandlere med ringe omsætning må betale et ekspeditionsgebyr til dækning af de ved salg gennem småforhandlere for udgiverne forbundne merudgifter, MTB 1962 61 og 1963 57. Ankenævnet stadfæstede afgørelsen.

Efter forhandling blev der i 1970 indgået en ny overenskomst om løssalg af dag- og ugeblade mellem medlemmerne af hhv. Københavnske Dagblades Samråd og Den illustrerede Presses Udgifterforening. Gebyrordningen for dagblade blev helt ophævet, og den forskellige behandling af områder med over og under 1500 indbyggere blev opgivet, således at enhver, der ønsker at forhandle blade, opnår ret til levering, for så vidt han underkaster sig de fælles forretningsbetingelser, MTB 1970 40. – Enkelte dagblade fastsatte herefter hver især visse minimumsdebiteringer for leveringer til forhandlere i fast regning, ligesom der blev fastsat regler for returretten. Den illustrerede Presses Udgifterforening ønskede at opretholde en minimumsgrænse pr. uge for leverancer af blade uden gebyr, dog lavere end hidtil. Dette blev tiltrådt af MT og ankenævnet med samme begrundelse som i 1962, MTB 1970 40.

MT og ankenævnet har fastslået, at det ikke kan stilles som krav for forhandling af *fotoartikler*, at varerne videresælges fra en stuebutik, MTB 1965 78. I den pågældende sag blev der givet pålæg om levering til en postordreforretning. – Den i 1965 ophævede »fotoordning« er omtalt ovenfor i kap. 5.3.6.3.

Aftalen mellem reklamebureauernes brancheforening og bladudgiverne, der fastsætter reglerne for bureauernes *annonceformidling*, er nærmere omtalt nedenfor i kap. 5.3.11.7.

Endelig kan nævnes, at MT ikke har grebet ind over for *autogummiordningen*, da forhandlerkredsen efter tilsynets opfattelse syntes at omfatte kategorier af virksomheder, som det ud fra tekniske og købmandsmæssige betragtninger var rimeligt at antage som forhandlere, MTB 1957 37.

5.3.7.6. Antagelsesbetingelser for grossister

Indledningsvis må nævnes, at det er i overensstemmelse med ML, at en fabrikant/importør som forretningspolitik kun ønsker at levere til grossister, der udfører egentlige grossistfunktioner, og ikke til detaillister, MTB 1964 81 (Gillette barberblade). Der kan dog opstå problemer i forbindelse med hvem, der kan betragtes som grossist, f.eks. om detaillisters fællesindkøb kan anses for grossistvirksomhed. MT har fastslået, at Frugthandlernes Fællesindkøb i Århus hos Københavns Frugtauktioner skulle kunne købe som grossist på lige fod med andre grossister, når fællesindkøbet var i stand til at aftage partier, der svarede til de sædvanlige partier ved salg til grossist. MT fandt det uheldigt, at der ved fastholdelse af gamle sædvaner – udelukkende salg til lagerførende grossister – blev lagt hindringer i vejen for nye omsætningsformer, der kan indebære en rationalisering og billiggørelse af omsætningen, MTB 1963 70.

MT anså det ikke for sagligt motiveret, at en tvebaksfabrik udelukkende ville sælge sine varer til biskuitgrossister med egne salgsvogne, men ikke til kolonialgrossister, MTB 1969 47. – En fabrikant af barbermaskiner standsede leverancerne til grossister inden for kolonial- og papirbranchen med henblik på kun at sælge gennem grossister og detaillister inden for isenkram-, el- og radiobranschen (faglig viden, service etc.). MT lagde vægt på, at visse kolonialgrossister også førte et bredt udvalg af isenkramartikler og efter forhandling genoptog fabrikanten forretningsforbindelsen med alle de grossister, der førte et bredt sortiment af varer inden for isenkrambranchen dog betinget af, at barbermaskinerne kun videresælges til detailhandlere med et tilsvarende sortiment, MTB 1960 115. – MT har også grebet ind over for spritfabrikkeres bestemmelser om engrosforhandling af akvavit, MTB 1965 53. Levering kunne kun opnås af vingrossister, der overvejende sælger til detaillister, der ikke har økonomisk tilknytning til grossisten. Vingrossisterne måtte ikke sælge uden for deres salgsområde. Efter forhandling blev disse betingelser ophævet.

MT har accepteret Bryggeriforeningens retningslinier for direkte engroslevering til marketenderier, hvorefter der i overensstemmelse med beværterlovens bestemmelser om marketenderier blev lagt vægt på antallet af beskæftigede på arbejdspladsen og ikke på ølomsætningens størrelse, MTB 1967 58. Til denne afgørelse må kunne bemærkes, at kriteriet er objektivi, men det afgørende for hensynet til distributionsomkostningerne ikke kan være medarbejdernes antal, men hvor meget de drikker, d.v.s. ølomsætningens størrelse.

Efter forhandling har Skandinavisk Tobakskompagni A/S fastsat objektive betingelser for optagelse som grossist. Selskabet optog som grossist almindelige tobaks- og kolonialgrossister, der havde næringsbrev med ret til videresalg, indkøbssammenslutninger og centrallagre for kædeforretninger. Grossister skal være lagerførende og have et passende sortiment af selskabets varer på lager. Endvidere har MT accepteret, at der skal præsteres et årligt mindstekøb, der var dobbelt så stort i Storkøbenhavn som i det øvrige land. (Denne geografiske opdeling blev ophævet i 1975 for så vidt angår nye grossister, men bibeholdt og justeret for de eksisterende grossistkunder, MTB 1975 53). Selskabet forbeholder sig ret til at selv besøge grossistens kunder og at levere til disse uden godtgørelse til grossisten. Endelig er det forbudt grossisten at levere til andre grossister, MTB 1964 68. – Hvad angår det sidstnævnte forbud mod videresalg i samme omsætningsled er dette ikke blevet vurderet af MT, og det synes særdeles tvivlsomt, om det burde accepteres.

Videre kan nævnes, at MT har accepteret, at der som betingelse for optagelse af grossister stilles krav om selvstændigt forretningslokale, uddannelse inden for branchen, at grossisten sælger andre af branchens varer til branchens sædvanlige kundekreds og inden to år opnår et vist årskøb hos samtlige fabrikker, MTB 1959 58 (radiatorfabrik).

Grossistantagelsesbetingelserne skal være objektive. Således har MT ikke kunnet acceptere, at et selskab lagde vægt på grossisternes renommé, deres geografiske salgsområde og den energi, selskabet mente de ville lægge for dagen, MTB 1957 70 (petroleumsovne, objektivering, herunder fastsættelse af mindstekvanta efter forhandling). – MT vil heller ikke tolerere, at kredsen af grossister fastsættes ud fra et behovskriterium. F.eks. greb MT ind over for medicinalfabrikken Ferrosan, der afslog at levere til en af indenrigsministeriet godkendt medicinalgrossist med den begrundelse, at en udvidelse af grossistkredsen bl.a. som følge af særlige bestemmelser om returnering og tilbagekaldelse af lægemidler ville medføre en omkostningstigning for selskabet, MTB 1957 70. Efter forhandling ville selskabet derefter være rede til at levere til enhver godkendt grossist, der kunne opnå en vis mindsteomsætning stadig

stigende inden for en treårig periode. Som et andet eksempel kan henvises til indgreb over for OTA's betingelser for antagelse af grossister, MTB 1962 95.

5.3.7.7. Geografisk betingede forskelle i antagelsesbetingelserne

En række sager om forhandlerantagelsesbetingelser har det fælles træk, at betingelserne varierer i forskellige geografiske områder.

Gebyrordningen for dag- og ugeblade (se ovenfor i kap. 5.3.7.5) gjaldt kun for bymæssige bebyggelser med over 1500 indbyggere, hvilket medførte, at det i andre områder hvilede på et frit skøn, om ansøgere skulle have adgang til at forhandle blade. MT fandt, at der burde fastsættes objektive kriterier eller at gebyrordningen blev landsdækkende, evt. med lavere købsbeløb og gebyrer i de tyndt befolkede områder. Efter forhandling blev der fastsat ensartede kriterier for hele landet, MTB 1970 40.

Forhandlerantagelsesbetingelserne for cement udviste traditionelt store forskelle i landets forskellige områder. Efter forhandling blev de gjort mere ensartede, MTB 1962 67.

Det er interessant, at MT og ankenævnet i 1962 accepterede det som en rimelig forretningsbetingelse at cementfabrikkerne pålagde forhandlerne et eksportforbud – i øvrigt på et tidspunkt, hvor de første forhandlinger om EF-medlemskab pågik, MTB 1962 104. – Det ville næppe være muligt at træffe en tilsvarende afgørelse i dag.

Som andre eksempler på MT's accept af geografisk varierende forretningsbetingelser kan nævnes Skandinavisk Tobakskompagni, MTB 1964 68 og 1975 53.

5.3.8. Brancheforeningers optagelsesbetingelser

Det kan ofte være af væsentlig erhvervsmæssig interesse for en virksomhed at være tilsluttet en evt. brancheforening. (Dette argument gælder, selvom monopoltilsynet netop i sin praksis har søgt at imødegå aftaler og bestemmelser, der forhindrer, at virksomheder uden for brancheforeningerne bliver begrænset urimeligt i deres erhvervsmuligheder).

Derfor har MT i en række tilfælde grebet ind over for brancheforeningers optagelsesbetingelser, der førte til bl.a. diskrimination eller en cementering af de traditionelle omsætningsveje. – Ligesom anført ovenfor i kap. 5.3.7. om forhandlerantagelsesbetingelser har det ved behandlingen af sager om brancheforeningers optagelsesbetingelser været MT's opfattelse, at de skal være objektive, saglige, rimelige og konsekvent gennemførte.

I en række tilfælde har MT krævet konkretisering og objektivering af foreningers optagelsesbetingelser, f.eks. præcisering af reglerne eller fastsættelse af regler om mindstekøb el.lign.

Som betingelse for optagelse i Foreningen af danske Isenkramgrossister kræves årligt forbrug af mindst 2.500 ruller galvaniseret trådfletning, MTB 1959 66. I stedet for at bestyrelsen i Brancheforeningen Service-Ringen for Havebrugsmaskiner skulle fastsætte omfanget af reservedelslageret, krævede MT, at der fastsattes et bestemt beløb for dette, MTB 1977 62. I sagen om Danmarks Frimærkehandlerforening, MTB 1976 63 og 1977 76 stillede MT krav om objektivering af et vandelskrav. Det blev præciseret og ændret til, at den pgl. ikke inden for de sidste 10 år må være straffet for en berigelsesforbrydelse. – MT accepterede ændringer i optagelsesbestemmelserne for Landsforeningen Danske Vognmænd, selvom det »stadig til en vis grad beroede på et skøn, om en ansøger ville kunne optages som medlem«, MTB 1961 37. Efter foretagen undersøgelse af Rørforeningens indflydelse på distributionssystemet for VVS-varer indledte MT forhandling med foreningen om ophævelse af visse optagelsesbetingelser samt objektivering af reglerne for optagelse i og slettelse af foreningens pris- og varekatalog MTB 1978 91. Der verserer nu en række ankesager om disse spørgsmål.

Krav om branche- og fagkundskab eller uddannelse for optagelse er blevet vurderet i en række tilfælde. – I detailhandelens brancheforeninger er det blevet stillet som krav ved optagelse af guldsmede- og farvehandlerforretninger, at indehaveren, dennes ægtefælle eller medhjælp havde en fagmæssig uddannelse. Disse krav er blevet lempet således, at også en handelsmæssig

uddannelse er tilstrækkelig, MTB 1955 93 og 1956 38 (guldsmedeforeninger) og 1962 73 og 92 (farvehandlerforeninger). – Som betingelse for optagelse i Jyllands Stenhuggerlaug stillede krav om, at ansøgeren selv var faguddannet stenhugger. Dette blev lempet, således at også virksomheder, der beskæftigede faglærte stenhuggere kunne optages, MTB 1959 75.

En række afgørelser vedrører krav til *virksomhedens/forretningens karakter*.

MT har accepteret et krav i vedtægterne for Danmarks Rejsebureau Forening om, at ansøgere som helårligt erhverv skal være billetudstedende bureau, rejsearrangør eller -agent, MTB 1972 65. Ligeledes er blevet accepteret, at farvehandlerforeninger stiller krav om, at der er tale om en farvehandel eller specialafdeling, men MT har modsat sig et forbud mod, at indehaveren også driver malervirksomhed, MTB 1962 73 og 92. Tilsvarende kan også blandede urmager- og guldsmedeforretninger optages i guldsmedeforeninger, MTB 1955 93 og 1956 38.

Det er ikke af MT blevet accepteret, at ansøgere blev afvist med den begrundelse, at deres forretningsførelse afveg fra det inden for branchen sædvanlige. Med denne begrundelse afviste Landbrugsmaskin-Branchens-Fællesudvalg at anerkende andelsbevægelsens maskinindkøb som medunderskriver på branchens aftaler, MTB 1957 58 og 1960 83. Hele aftalekomplekset var genstand for pålæg efter ML § 12, stk. 2, som blev stadfæstet af ankenævnet. Det var bl.a. tilsynets opfattelse, at aftalen førte til, at handelen med landbrugsmaskiner blev fastlåst i så faste baner, at bestræbelserne for at forenkle og billiggøre distributionen blev modvirket. – Endelig skal nævnes, at Danske Optik-Grossisters Forbund efter forhandling har ophævet betingelsen om, at ansøgere ikke må sidestilles med andels- eller indkøbsforeninger, og ikke hverken direkte eller indirekte ej heller som vareleverandør have interesser i eller aftaler med de foretagender, der havde overenskomst med sygekasserne om briller, MTB 1958 63 (sidstnævnte betingelser var et modtræk mod sygekassernes aftale med Sygekassernes Optik København A/S).

Som nævnt ovenfor har Danmarks Frimærkehandlerforening objektiviseret krav om *ansøgerensandel*. Ifølge de tidligere vedtægter måtte der »intet ufordelagtigt være bekendt« om ansøgerne. Dette blev ændret til, at den pgl. ikke inden for de sidste 10 år må være straffet for en berigelsesforbrydelse, MTB 1976 63 og 1977 76. I en afgørelse om Danmarks Rejsebureau Forening har MT derimod accepteret, at der uden nærmere præcisering kræves, at ansøgere/virksomhedens leder »har ført en uplettetandel«, MTB 1977 65.

Endelig skal henvises til afgørelsen om Sundby-Hvorup Vognmandsforret-

ning, der på en ekstraordinær generalforsamling ændrede vedtægterne, således at indskuddet ved optagelse i foreningen blev forhøjet fra 100 til 1.000 kr. og nye medlemmer først efter 2 års medlemskab kunne deltage i kørselsfordelingsordningen – hidtil havde 1 års medlemskab været tilstrækkeligt, MTB 1960 92. MT fandt, at vedtægtsændringerne medførte urimelige virkninger, hvorefter vedtægterne blev ført tilbage til det oprindelige. Der blev dog ikke ved afgørelsen taget principiel stilling til *karenstiden* eller dens længde.

5.3.9. Foreningsvedtægter og -sanktioner

Brancheforeningers vedtægter har i mange tilfælde vist sig at indeholde konkurrenceregulerende bestemmelser. Disse indeholder dog ikke sådanne fælles kendetegn, at det i nærværende sammenhæng er anset for nødvendigt at udskille dem som en særlig gruppe blandt andre konkurrencebegrænsninger, se dog MLKommentar II s. 192. Konkurrencereguleringer, der er indeholdt i brancheforeningers vedtægter er derfor gennemgået i kap. 4, 5 og 6 sammen med tilsvarende reguleringer baseret på aftaler eller vedtagelser. – Brancheforeningers optagelsesbetingelser er omtalt ovenfor i 5.3.8.

Som eksempler på konkurrencereguleringer i foreningers vedtægter kan nævnes:

- *afstandsbestemmelser og filialer* (5.3.13.4)
 - Jyllands Stenhuggerlaug, MTB 1959 75
 - Odense Bagerlaug, MTB 1961 88
- *bestemmelser om butikstid og udsalg* (5.3.10)
 - Bagermesterforeninger, MTB 1957 43
 - Guldsmedeforeninger, MTB 1962 70
 - Dansk Tapetforhandlerforening, MTB 1962 76
- *organiseret rabat* (5.3.1.3)
 - Centralforeningen for Danmarks Isenkræmmere, MTB 1960 89
- *bestemmelser om annoncering* (5.3.11.2)
 - Aarhus Slagterlaug og Mesterforening, MTB 1962 71
 - Møbelhandlernes Centralforening, MTB 1962 99
- *sortlisteordninger* (5.3.12)
 - Bagermestre, MTB 1964 63
- *regler om god brancheskik, kollegiale regler*
 - landbrugsmaskinbranchens aftaleforhold, MTB 1960 83
- (5.3.6, 5.3.7.5 og 5.3.8)
 - advokater – kreditorforeninger, MTB 1960 95 (5.3.6)
 - vinkelskrivere, MTB 1961 93 og 1963 79 (5.3.6),
 - annonceringsregler, MTB 1977 71 og 1978 78.
 - Den danske Dyr lægeforening, MTB 1978 75 og MTM 1979 606 (optagelse af annoncer – 5.3.11.6)
 - Danmarks Frimærkehandlerforening, MTB 1977 76 (annoncering – 5.3.11.4)
- *forbud mod salg til eller samarbejde med virksomheder, der ikke er medlem af en bestemt forening* (5.3.6)
 - Danmarks Guldsmedeforening, MTB 1957 57

- Mesterforeninger af bygningshåndværkere, MTB 1959 53
- Turistvognmændenes Landsorganisation, MTB 1960 70
- Landsforeningen Danske Vognmænd, MTB 1961 37
- *gensidig eksklusivitet* (5.3.6)
 - Dansk Tapetforhandlerforening, MTB 1962 76
 - tyresød, MTB 1977 84
- *etableringskontrol* (5.3.24)
 - Den almindelige danske Lægeforening, MTB 1975 58
- *eksklusivt køb* (5.3.6)
 - Danmarks Apotekerforening, MTB 1976 55

Foreningsvedtægter om sanktioner i form af eksklusion eller bod eller specielle procedureregler for konstatering af overtrædelser, f.eks. i form af voldgift vil som hovedregel ikke i sig selv virke konkurrencebegrænsende. Det kan heller ikke begrænse konkurrencen, hvis der f.eks. fastsættes bod for sen betaling af foreningskontingent. Derimod vil foreningssanktioner kunne understøtte eller forstærke den restriktive virkning af iøvrigt konkurrenceregulerende bestemmelser i foreningers vedtægter.

Omvendt kunne man også hævde, at restriktive foreningsvedtægter ikke altid vil kunne medføre skadelige virkninger, medmindre de understøttes af sanktioner. Det må dog ikke helt underkendes, at selv ikke-sanktionerede vedtægter, der dermed i realiteten er uforbindende, har en ikke ringe psykologisk virkning på foreningens medlemmer, se herom den nedenfor refererede afgørelse om landbrugsmaskiner – branchens aftaleforhold. – Man kunne derfor hævde, at den mest virkningsfulde konkurrencebegrænsning er den, hvor manglende efterlevelse ikke er sanktioneret, men som efterleves netop fordi deltagerne viger tilbage for at bryde aftalen af frygt for de andre deltageres modtræk, f.eks. i form af konkurrenceforanstaltninger, der kan føre til tab af markedsandel.

Når MT griber ind over for konkurrenceregulerende bestemmelser i foreningsvedtægter, bliver der derfor også fremsat krav om ophævelse af evt. sanktionsbestemmelser. Dette er sket i en lang række af de ovenfor nævnte sager.

Som eksempel på MT's praksis kan fremhæves landbrugsmaskinbranchens aftaleforhold, MTB 1957 58, 1959 68 og 1960 83. Til administrationen af branchens aftaler blev nedsat Landbrugsmaskin-Branchens-Fællesudvalg, der bl.a. skulle godkende nye forhandlere. Efter pålæg ændredes bl.a. reg-

lerne om fællesudvalgets virksomhed derhen, at fabrikanter og importører til udvalget skulle anmelde antagelse af nye forhandlere. Selvom fællesudvalget efter ændringen kun kunne fremkomme med uforbindende henstillinger, var det MT's opfattelse, at branchens virksomheder næppe ville sidde udvalgets henstillinger overhørig af frygt for at blive stemplet for at handle i modstrid med god brancheskik. Desuden fandt MT, at der ikke var »rimelige garantier for en objektiv behandling af sager vedrørende antagelse af forhandlere, hvortil bl.a. må kræves en upartisk undersøgelse med adgang for de implicerede til at udtale sig«. Endelig lagde MT vægt på, »at udvalgets afgørelse i større eller mindre grad ville være påvirket af interessebetonet skøn«. – På denne baggrund blev der udarbejdet nye regler, som MT tog til efterretning »under hensyn til, at fællesrådet efter de nye overenskomster ikke skal kunne gribe ind ved forhandling og udtalelser over for medlemmer, der handler i modstrid med »god brancheskik«...«

Eksklusion for overtrædelse af foreningsbestemmelser, der ikke understøtter en konkurrenceregulering (der ikke er konkurrenceretligt relevante), vil også i visse tilfælde kunne føre til en væsentlig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse eller diskrimination og vil kunne anses for urimelig, når der knytter sig en væsentlig erhvervsmæssig interesse til at være medlem af den pågældende forening.

I et tilfælde har MT udtalt, at eksklusion var en efter de foreliggende omstændigheder uforholdsmæssig og urimelig hård sanktion for en slagtermesters overtrædelse af en af bestyrelsen i Sydjysk Slagterring truffen beslutning om forbud mod salg til andre forretninger m.h. på videresalg, MTB 1972 51. Tilsynet fandt, at slagtermesteren måtte antages at have en væsentlig erhvervsmæssig interesse i at stå tilknyttet slagterringen, og eksklusionen blev ophævet efter forhandling. – Samtidig henstillede MT, at der blev gennemført en tydeliggørelse af vedtægternes regler om eksklusion, da disse ikke angav, hvornår eksklusion kunne finde sted.

Endelig skal nævnes et par afgørelser om *voldgiftsklausuler*.

Aftaler om voldgift er reguleret ved lov nr. 181 af 24.5.1972 om voldgift. Heri bestemmes bl.a., at voldgiftsaftaler er ugyldige, såfremt voldgiftsrettens sammensætning eller sagsbehandling ikke er betryggende for parterne (§ 1, stk. 2).

I en sag om Danmarks Frimærkehandlerforening har tilsynet fundet, at bl.a. foreningens love om et voldgiftsudvalg medførte urimelige virkninger, herunder især urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse. Efter forhandling

blev reglerne ændret til at stemme overens med lov om voldgift. Ligeledes blev ophævet en voldgiftskendelse, hvorved et medlem var pålagt en »symbolsk« bod på 3.000 kr. for »hensynsløs og ukollegial« annoncering. MT anså kendelsen for ugyldig, da foreningens love ikke var anmeldt til monopolregistret, jfr. ML § 8, og da voldgiftsudvalgets sammensætning ikke opfyldte voldgiftslovens krav, jfr. lovens § 1, stk. 2. Desuden blev kendelsen anset for materielt urigtig, da det ikke kunne anses for stridende mod god markedsføringsskik at sælge varer til indkøbspris og at annoncere hermed, og at det derfor var urimeligt at forhindre medlemmerne i at fremsætte et sådant pristilbud ved annoncering, MTB 1976 63 og 1977 76.

Til yderligere belysning kan nævnes, at MT i 1967 har rejst indvendinger mod en bestemmelse i B&O's forhandleroverenskomst om, at en eventuel uenighed i forbindelse med overenskomsten ikke kunne indbringes for domstolene, men afgøres endeligt af en voldgiftsret, idet bestemmelsen udelukkede parterne fra i konkrete sager i forbindelse med overenskomsten at anmode tilsynet om at træffe en afgørelse, som parterne herefter ifølge reglerne i ML kunne indbringe for monopol-ankenævnet og viderebringe til domstolene, MTB 1967 49.

5.3.10. Bestemmelser om butikstider og afholdelse af udsalg

Lovbestemmelser, om på hvilke tidspunkter butikker må holde åbent eller afholde udsalg, medfører allerede i sig selv en begrænsning af butiksindehavernes erhvervsudøvelse og dermed en begrænsning af konkurrencen.

De gældende bestemmelser om *butikstider* findes i lov nr. 218 af 28. april 1976, og det fremgår af bemærkningerne til lovforslaget, at aftaler og vedtagelser mellem erhvervsdrivende om at overholde en bestemt faktisk butikstid vil være lovlige, bortset fra sådanne tilfælde, som vil stride mod monopolloven.

Aftaler eller vedtagelser inden for en brancheforening om butikstider, der medfører tvungen lukning i videre omfang end foreskrevet i lukkeloven, vil i princippet begrænse medlemmernes erhvervsudøvelse og dermed konkurrencen. – Selvom tilsvarende vedtagelser inden for centerforeninger og handelsstandsforeninger vil begrænse medlemmernes erhvervsudøvelse, må det afgøres konkret, hvorvidt der i det enkelte tilfælde er tale om en væsentlig begrænsning af konkurrencen, MTB 1976 41.

Det fremgår af MT's praksis, at brancheforeningernes vedtagelser, hvorefter medlemmerne er forpligtet til at overholde bestemmelser om lukketider, medfører en urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse, når vedtagelserne hindrer det enkelte medlem i at sælge sine varer på et tidspunkt, hvor det ivoigt er lovligt at sælge dem. Denne opfattelse er stadfæstet af Østre Landsret, MTB 1959 55. En række tilsvarende bagsager er omtalt i MTB 1971 63 og 1964 63, mens en sag om frisører er omtalt i MTB 1961 44.

Vedtagelser om lukketider vil dog især medføre urimelige virkninger som nævnt i lovens § 11, stk. 1, hvis medlemmer kun med væsentlige ulemper kan melde sig ud af foreningen og dermed slippe for at overholde de tvungne lukketider. Således vil MT ikke gribe ind over for lukkevedtagelser, når medlemmerne uden væsentlige ulemper kan melde sig ud af foreningen, MTB 1959 57.

I den nu ophævede konkurrencelov fandtes der detaljerede bestemmelser om betingelserne for *afholdelse af udsalg*. Disse bestemmelser genfindes ikke i markedsføringsloven, hvorfor det nu står de erhvervsdrivende frit at afholde udsalg, dog under iagttagelse af de almindelige regler om god markedsføringsskik.

Aftaler eller vedtagelser, der begrænser parternes muligheder for at afholde udsalg vil i princippet begrænse deres erhvervsudøvelse og konkurrencen, såfremt parterne er indbyrdes konkurrerende.

MT har ikke fundet tilstrækkelig grund til at kræve anmeldt en aftale mellem stormagasinerne om bl.a. at påbegynde udsalg på den samme dag, MTB 1966 18.

I et tilfælde har MT grebet ind over for en forenings bestemmelser om afkortede perioder for afholdelse af udsalg. Tilsynet fandt det urimeligt, at foreningen begrænsede det enkelte medlems erhvervsudøvelse i videre omfang end svarende til lovgivningens dagældende bestemmelser om udsalg. I et andet tilfælde har tilsynet ligesom i afgørelserne om butikstider lagt afgørende vægt på, at det var af væsentlig interesse for erhvervsdrivende inden for den pågældende branche at være medlem af foreningen, hvorfor et forbud mod at afholde udsalg efter tilsynets opfattelse medførte urimelige virkninger som nævnt i lovens § 11, stk. 1, MTB 1962 70 og 76.

5.3.11. Annoncering og reklame

5.3.11.1. Indledning

Nedenfor vil blive omtalt en række forskelligartede konkurrencemæssige problemer, der i praksis opstår i forbindelse med annoncering og reklame.

For at konkurrencen kan udfolde sig frit er det nødvendigt, at virksomhederne gennem annoncer kan gøre køberne opmærksom på deres varer og især på priserne. Begrænsninger i adgangen til at annoncere udgør derfor en væsentlig begrænsning af konkurrencen. Oftest vil annonceringsforbud findes i brancheforeningers vedtægter eller fremstå som regler om god brancheskik. – En begrænsning i annonceringsfriheden kan også skyldes, at lokale aviser eller telefonbøger nægter at optage annoncer fra »udenbys«. – Endelig vil i dette afsnit blive behandlet problemerne omkring annonceformidling.

5.3.11.2. Annonceringsforbud

Som nævnt ovenfor udgør annoncering, især med priser og rabatter, et vigtigt konkurrencemoment. Begrænsning i adgangen til at annoncere vil derfor udgøre en urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse. MT har da også altid grebet ind over for annonceringsforbud.

Generelt forbud mod avertering med priser, MTB 1961 44. Et distriktsblad havde efter henstilling fra nogle annoncører (frisørsaloner) bestemt, at der i den faste rubrik for damefrisører ikke måtte være prisangivelser, MTB 1964 44. Forbud mod skiltning, avertering og reklamering med rabat, MTB 1970 48.

Forbud mod at reklamere med højere kontantrabat end 2%. Boykotlignende tilfælde, hvor betingelserne i § 12, stk. 3, ikke var tilstede. MTB 1962 99. Forbud mod at annoncere med pris på anden måde end ved skiltning i butiksvinduerne, MTB 1962 71.

Derimod ses MT ikke at have vendt sig imod en vedtagelse inden for Bryggeriforeningen, hvorefter medlemmerne kun må anvende de reklameformer, der udtrykkeligt er tilladt. Bryggeriforeningens reklameoverenskomst er anmeldt til monopolregistret, MTB 1973 28.

5.3.11.3. Forholdet til monopollovens § 10

I relation til ML's forbud mod håndhævelse af bindende videresalgspriser kan fremhæves, at en leveringsstandsning eller opfordring til boykot på grund af

annoncering med lavere priser end de vejledende eller rabatgivning herpå vil blive anset for stridende mod ML § 10, MTB 1961 74 og 1962 38. Iøvrigt henvises til fremstillingen i kap. 7.2.

5.3.11.4. Kollegiale annonceringsregler

Kollegiale annonceringsregler, hvorved der inden for rammerne af en brancheforening vedtages, hvilke reklamer og annonceringsformer m.v., der skal anses for stemmende med god brancheskik, kan føre til en begrænsning af konkurrencen. Om en sådan begrænsning af konkurrencemidlerne vil medføre urimelige virkninger efter ML § 11, hænger i et vist omfang sammen med en vurdering af, hvad der efter principperne i markedsføringsloven kan anses for »god markedsføringsskik«. Såfremt det må anses for stridende mod god markedsføringsskik at anvende et bestemt konkurrencemiddel eller en bestemt fremgangsmåde, så kan det ikke antages at føre til skadelige virkninger som nævnt i ML § 11, at der indgås en aftale med tilsvarende indhold. (Derimod vil man kunne rejse det spørgsmål, hvorvidt aftalen herved unddrager sig anmeldelsespligt efter ML § 6, stk. 1). Iøvrigt vil urimelige virkninger af annonceringsregler især fremkomme, når der til deres tilsidesættelse er knyttet sanktioner, f.eks. i form af bod, eksklusion.

Således har MT fundet det stridende mod ML § 11, stk. 1, at voldgiftsudvalget i en frimærkehandlerforening havde pålagt et medlem en bod og stemplet den pgl.'s annonceringsform som »hensynsløs og ukollegial«. Tilsynet fandt efter udtalelse fra forbrugerombudsmanden bl.a., at det ikke kunne anses for stridende mod god markedsføringsskik, at en erhvervsdrivende sælger varer til indkøbspris og annoncerer hermed, og at det herefter ikke kunne anses for rimeligt at forhindre foreningens medlemmer i at fremsætte et sådant pristilbud ved annoncering, MB 1976 63 og 1977 76. MT har taget landbrugsmaskinbranchens aftale om bl.a. god brancheskik til efterretning, da der ved aftalen ikke var fastsat sanktioner over for medlemmer, der handler i modstrid med god brancheskik, MTB 1960 83.

De liberale erhvervs kollegiale annonceringsregler indtager efter monopolankenævnets opfattelse en særlig stilling. I en sag om Advokatrådets regler om reklamering og annoncering udtalte nævnet, at der inden for de liberale erhverv er en tradition for tilbageholdenhed i brug af reklamer, og at hensynet til at undgå vildledning af publikum tilsiger at opretholde en betydelig tilbageholdenhed. Det fremhæves også, at der er tradition for, at de liberale erhverv ikke

averterer med priser. Heller ikke dette anses af nævnet for stridende mod ML § 11, stk. 1.

MR havde bemyndiget direktoratet til under forhandlingerne med Advokatrådet at udvirke en liberalisering af annonceringsreglerne, således at advokaterne havde fri adgang til at annoncere – herunder at annoncere med sagsområder også inden for almen praksis og med priser – bortset fra at det kunne fastsættes, at advokater skulle overholde markedsføringsloven og afholde sig fra annoncering, der kan bringe standens omdømme i fare. Med sin afgørelse har monopol-ankenævnet accepteret, at der kun sker en meget beskeden liberalisering, MTB 1977 74 og 1978 78.

Da ankenævnets kendelse er generelt formuleret og dermed reelt dækker alle liberale erhverv, har MT i medfør af ML § 14 afgivet indberetning til industriministeren (handelsministeren).

Tilsynet har afstået fra at indbringe ankenævnets kendelse for landsretten, da det efter den foreliggende retspraksis vedrørende domstolenes prøvelse af ankenævnets kendelser måtte anses for mindre sandsynligt, at et skøn fra ankenævnets side ville blive tilsidesat af domstolene.

I indberetningen konkluderes: »Det er monopolrådets opfattelse, at kendelsen indebærer, at monopoltilsynet – ikke blot for advokatstanden, men også for andre liberale erhverv – ikke har samme muligheder for at ophæve eller ændre traditionsbestemte begrænsninger i reklamering og annoncering, herunder særlig prisannoncering, som tilsynet har over for andre erhvervsområder«. MTM 1979 336.

5.3.11.5. Fælles annoncering

Hvis en række konkurrenter udsender en fælles annonceavis eller på anden måde foranstalter en fælles annoncering, vil dette kunne virke konkurrencefremmende, medmindre der fastlægges et fælles pris- eller avanceniveau. – Derimod vil det kunne begrænse konkurrencen, hvis en gruppe konkurrenter foranstalter fællesindkøb med henblik på fællesannoncering af varen til et ensartet prisniveau.

I det eneste foreliggende tilfælde om fællesannoncering fandt tilsynet, at aftalen ikke var omfattet af ML § 6, stk. 1. Det var samtlige købmænd i en større provinsby, der gennem fællesannoncering med sæsonvarer til konkurrencepriser ville optage konkurrence med kædeforretninger, brugsforeninger o.lign., MTB 1962 29.

Et andet konkurrenceretligt problem, der kan vurderes i forbindelse med fælles annoncering, er spørgsmålet om virksomhedernes betaling. Problemet er størst, når det er en brancheforening, der på medlemmernes vegne foranstalter et fælles reklamefremstød. MT har ikke modsat sig, at medlemmerne tvinges til at bidrage til den fælles reklame med en vis procentdel af deres indkøb el.lign. Udgifterne til fælles reklame antages at modsvares af besparelser hos det enkelte medlem, MTB 1967 60, 1969 40 og 1970 48.

5.3.11.6. Optagelse af annoncer

Lokalaviser eller distriktsblade har ofte ført den politik, at de ikke vil optage annoncer fra virksomheder uden for området. Denne politik kan medføre, at »udenbys« kan have svært ved at trænge ind i det pågældende område, især hvis andre annonceringsmuligheder er begrænsede. De lokale aviser kan således udvirke en områdebeskyttelse for deres lokale annoncører. – Det er tilsynets og ankenævnets helt klare praksis, at lokale aviser o.lign., der inden for deres område har en stærk eller monopolstilling, skal optage annoncer fra »udenbys«.

MTB 1975 45 (ankenævn), 1976 58 (ankenævn), 1975 46 og 1977 100. Derimod var der ikke grundlag for at gribe ind over for den lokale telefonbog i Farum, der ikke ville optage andet end lokale annoncer, da der kunne avertes i andre lokale publikationer, bl.a. det ugentlige Folkeblad. Afgørelsen blev stadfæstet af ankenævnet, MTB 1961 80. – Københavnske aftenskoler kunne også komme i forbindelse med de hørehæmmede på anden måde end gennem annoncer i medlemsbladet for Landsforeningen for Bedre Hørelse, MTB 1977 108.

I visse tilfælde vil nægtelse af optagelse af annoncer være begrundet i aftaler eller vedtagelser mellem en brancheforenings medlemmer med henblik på at udelukke ikke-medlemmers annoncering. Sådanne foranstaltninger vil i de fleste tilfælde medføre urimelige virkninger. I et tilfælde har MT modsat sig en aftale mellem københavnske kørelærere og et dagblad om udelukkelse af annoncer fra ikke organiserede kørelærere, MTB 1958 61. Samme grundsynspunkt lagde MT til grund i en sag om Den danske Dyrlegeforening, der fulgte den praksis at nægte optagelse af annoncer fra ikke-medlemmer i foreningens tidsskrift, MTB 1978 75. MT's pålæg blev ophævet af ankenævnet, MTM 1979 606.

Det synes efterhånden at være en fast etableret praksis, at MT ikke i medfør af § 12, stk. 3, pålægger en virksomhed at levere til en direkte konkurrent. På annonceområdet fører dette synspunkt til, at det ikke pålægges et blad at optage annoncer, der opfordrer til køb af et andet blad, der på annonceområdet konkurrerer med det pågældende blad. Se kap. 6.4.2.2.11.

MTB 1977 117. Dog har MT fundet det betænkeligt, at et dagblad håndhæver den regel, at andre dagblade ikke kan købe spalteplass til egne reklamekampanjer. Tilsynet foretog sig ikke videre i sagen, da det pågældende blad ikke længere havde nogen aktuel interesse, MTB 1977 117. Tilsynet fandt ikke tilstrækkelig grund til at gribe ind i et tilfælde, hvor et distriktsblad afviste at optage en annonce, der averterede efter bude til omdeling af et nystartet konkurrerende distriktsblad. Klageren skønnedes at have rimelig mulighed for på anden måde at skaffe sig omdelere, MTB 1969 49.

5.3.11.7. Annonceformidling

Efter forhandling med reklamebureauernes brancheforening og bladudgiverne er der sket en liberalisering af den overenskomst, der fastsætter reglerne for reklamebureauernes annonceformidling. Efter den tidligere overenskomst kunne kun bureauer, der var autoriserede, og som havde stillet sikkerhed for bladernes tilgodehavender, opnå en nærmere fastsat provision, som hverken helt eller delvis måtte videregives til annoncørerne. Efter de nye betingelser stilles der for autorisation både krav til de faglige kvalifikationer og til årsomsætningens størrelse. Sidstnævnte kan dog fraviges, og der er overgangsregler for allerede autoriserede bureauer. Forbudet mod videregivelse af provision er blevet ophævet for så vidt angår landsannoncering, og endelig er reglerne om sikkerhedsstillelse blevet lempet.

Den oprindelige overenskomst er omtalt i MTB 1961 52, og den reviderede i MTB 1977 88 og 1978 91. – I et enkelt tilfælde har MT i medfør af ML § 12, stk. 3 pålagt et lokalt blad at genoptage forretningsforbindelsen med et reklamebureau. Et annonceudvalg nedsat ifølge overenskomsten havde udtalt, at bladet ikke kunne nægte at modtage annoncer på sædvanlige betingelser, MTB 1970 52.

Endelig kan nævnes, at MT ikke har grebet ind over for en koncessionsaftale indgået mellem Københavns magistrat og et reklamebureau om udnyttelsesretten til reklamering i og på Københavns Sporvejes vogne, MTB 1969 30.

5.3.12. Kreditgivnings- og sortlisteordninger

Det er almindeligt anerkendt, jfr. nu også loven om private registre, at erhvervsdrivende kan henvende sig til kreditoplysningsbureauer for at opnå viden om andre virksomheders eller forbrugeres kreditværdighed. Visse brancheforeninger har endog etableret lister – kaldet sortlister eller advarselslister – hvorpå dårlige betalere opføres.

Det påvirker ikke konkurrencen, hvis f.eks. medlemmer af en brancheforening er forpligtet til at underrette hinanden om kundernes kreditforhold. – Derimod kan det begrænse virksomhedernes handlefrihed, såfremt de ikke må levere til kunder, der har undladt at betale sin gæld til andre virksomheder eller af anden grund er »sortlistet«. Ud fra en konkurrencepolitisk synsvinkel må det i princippet stå virksomheder frit, hvorvidt de vil levere til kunder, der af andre anses for dårlige betalere.

I MT's praksis er der blevet lagt vægt på, at kunderne altid skal have ret til at få leverancer fra aftaledeltagerne mod kontant betaling, MTB 1957 41 og 1964 63.

5.3.13. Konkurrenceklausuler m.v.

5.3.13.1. Indledning

I konkurrencebegrænsningsretten er det nærliggende, at der opstår begreber som konkurrenceklausuler, konkurrenceforbud o.lign. Begreberne anvendes ofte i flæng. Det mest entydige er dog konkurrenceklausuler ved overdragelse af en erhvervsvirksomhed eller i forbindelse med ansættelsesforhold. Endvidere vil nedenfor blive gennemgået problemer i forbindelse med forbud mod oprettelse af filialer og de såkaldte afstandsbestemmelser. Endelig vil blive omtalt en anden såkaldt konkurrenceklausul, nemlig den »engelske klausul«.

Konkurrenceforbud, der fører til købsbinding, er omtalt i kap. 5.3.6.4 – eksklusivt køb.

5.3.13.2. Konkurrenceklausuler ved overdragelse

I forbindelse med overdragelse af en erhvervsvirksomhed aftales det ofte som en tillægsforpligtelse for sælgeren, at denne ikke må konkurrere med køberen inden for et bestemt geografisk eller varemæssigt område, på en bestemt måde eller i en vis periode. Formålet med tillægsforpligtelsen er at sikre køberen det fulde udbytte af de rettigheder, der er blevet overdraget. Se om begrebet OECD Glossary of Terms B-7.

Konkurrenceklausuler har således til formål, at køberen også faktisk får de værdier, som han har betalt for. Konkurrenceklausuler får derfor først interesse ud fra en konkurrencepolitisk synsvinkel, når begrænsninger i sælgerens handlefrihed går ud over, hvad der er nødvendigt for at sikre køberen værdien af det overdragne.

Det er således ikke nødvendigt at pålægge et konkurrenceforbud for at sikre overgangen af en virksomheds materielle værdier. Derimod er det absolut nødvendigt, at der indsættes en konkurrenceklausul, når der også overdrages good-will. – I materiel og geografisk henseende bør en konkurrenceklausul være begrænset til de områder, hvor virksomheden virkede før afhændelsen. Og i tidsmæssig henseende skal forbudet for sælgeren være begrænset til den periode, der er nødvendig for køberen til gennem en aktiv konkurrenceindsats at indtræde i den overtagne virksomheds position. – Ligeledes bør der ved overdragelse af know-how sikres køberen en periode, hvor denne kan tilegne sig den overdragne viden og vinde indpas på markedet i sælgerens sted. Det må således afgøres konkret i hvert enkelt tilfælde, hvor omfattende i geografisk,

varemæssig og tidsmæssig henseende konkurrenceklausuler kan accepteres ud fra konkurrenceretlige overvejelser.

De ovennævnte synspunkter er især baseret på EF-Kommissionens afgørelse i sagen Reuter-BASF, der er offentliggjort i EFT nr. L 245 af 17. september 1976 og omtalt i MTM 1977 124.

MT's praksis på området er endnu ikke fuldt udviklet, og i den eneste ankesag synes ankenævnet at have været for tilbageholdende med at tilside-sætte den indgåede aftale. MT fandt, at konkurrenceklausulen var omfattet af § 11, stk. 1 og udstedte pålæg om, at dens varighed skulle begrænses til 3 år – i stedet for 5 år – fra aftalens indgåelse. Monopol-ankenævnet omstødte afgørelsen, idet konkurrenceklausulen på 5 år efter nævnets opfattelse ikke ville medføre urimelige priser eller forretningsbetingelser. Nævnet fremhævede, at en konkurrenceklausul i en overdragelse, hvor der ydes vederlag for good-will, i almindelighed må anses som en naturlig beskyttelse af det overdragne, MTB 1977 79.

Der kan rettes to hovedindvendinger mod ankenævnets afgørelse. For det første har nævnet lagt afgørende vægt på, hvorvidt konkurrenceklausulen ville medføre urimelige priser eller forretningsbetingelser. Hovedproblemet i forbindelse med konkurrenceklausuler er derimod, hvorvidt klausulens omfang og varighed i forhold til det overdragne medfører en urimelig indskrænkning i sælgerens erhvervsfrihed. Dette synes nævnet ikke at have vurderet. For det andet synes det overdrevent at acceptere en periode på fem år. Sagen vedrørte overdragelse mellem to rugbrødsfabrikker af nogle salgsruter, og der blev betalt for good-will svarende til omsætningen i ca. tre måneder. Hvis den købende rugbrødsfabrik ikke i en periode på to-tre år kan overbevise kunderne på salgsruterne om, at deres brød er bedst, er det formentlig, fordi kunderne ikke deler fabrikkens opfattelse. Det er helt unødvendigt, at køberen skulle have fem år til at overbevise kunderne om brødets bedre kvalitet m.v.

I forbindelse med monopoliseringen af den danske cementhandel har MT accepteret en samarbejdsaftale mellem Aalborg Portland-Cement-Fabrik og Dansk Andels-Cement-Fabrik. Andelscementen forpligtede sig til i en periode på 15 år fra overdragelsen hverken direkte eller indirekte at beskæftige sig med fremstilling eller import af cement. Tilsvarende konkurrenceklausul blev pålagt Dansk Landbrugs Grovvarerelskab, der var den største andels-haver. (Banktilsynet havde ingen indvendinger imod, at Andelsbanken i den nævnte periode ikke måtte finansiere projekter til fremstilling eller import af cement). Da råvareforekomsterne på Andelscementens områder ville være opbrugt i løbet af få år, og da der findes råvareforekomster i andre dele af

landet, fandt tilsynet ikke perioden på 15 år for urimelig. – Til denne afgørelse kunne man bemærke, at perioden må anses for lang. Andelscementen afstod hele sin lastvognspark, og selv efter en periode på 5-10 år ville det være svært, ja næsten umuligt for virksomheden at trænge ind på markedet igen, MTB 1974 68.

Endelig kan nævnes, at en række støberier i forbindelse med indstilling af driften har underkastet sig en konkurrenceklausul for en periode af 40 år. MT ses ikke at have vurderet konkurrenceklausulen i denne gamle sag, MTB 1963 48.

5.3.13.3. Andre konkurrenceklausuler

Der findes i aftaleloven og funktionærloven specielle bestemmelser om konkurrenceklausuler, der ikke skal behandles i nærværende sammenhæng. – Dog er der grund til at nævne et tilfælde, hvor en række mejerier i forbindelse med en aftale om markedsdeling havde forpligtet sig til ikke uden forudgående aftale at overtage forhandler- eller salgspersonale, der var eller inden for de sidste 6 måneder havde været tilknyttet et andet mejeri. Denne forpligtelse ses dog ikke at være selvstændigt vurderet i MT's afgørelse, MTB 1971 49.

5.3.13.4. Afstandsbestemmelser og forbud mod filialer

Ifølge lejelovgivningen må ejeren af en ejendom ikke udleje lokaler i denne til forretninger, der er i samme branche, som de allerede eksisterende lejere. – Derudover kan det f.eks. inden for en brancheforening vedtages, at der skal være en vis mindsteafstand mellem medlemmernes butikker, eller at der ikke må leveres til butikker, der ligger mindre end en vis afstand fra et andet medlems butik. Sådanne afstandsbestemmelser, der går ud over lejelovens regler, kan medføre de i § 11, stk. 1 nævnte urimelige virkninger, og MT har grebet ind heroverfor i bagerbranchen.

Ifølge lovene for Odense Bagerlaug måttet intet medlem levere brød til brødudsalg, der lå mindre end 200 m fra et andet bageri eller bageriudsalg eller den pågældendes eget. Tilsynet fandt, at denne beskyttelse gik langt ud over lejelovens regler, og at den ikke blot begrænsede laugsmedlemmernes handelfrihed, men også i væsentligt omfang og på urimelig måde indskrænkede den frie erhvervsudøvelse for brødudsalgene. MT's pålæg om ophævelse af afstandsbestemmelserne blev stadfæstet af ankenævnet, MTB 1961 88.

Også forbud i en brancheforenings love om oprettelse af filialer eller bestemmelser, der gør oprettelse af filialer betinget af en vis mindsteafstand til andre medlemmers forretninger, vil kunne medføre de i § 11, stk. 1, nævnte urimelige virkninger, da medlemmerne herved afskæres fra at etablere et nyt udsalgssted, der kan være i den pågældende virksomheds interesse. Ligeledes inden for bagerbranchen har MT grebet ind over for sådanne bestemmelser, MTB 1964 63.

MT har også meddelt pålæg til Matas A/S om at ændre sine vedtægter således, at det ikke stilles som krav for optagelse, at der er en vis afstand mellem en ansøgers forretning i forhold til allerede etablerede Matas-forretninger, MTB 1977 65.

I 1959 har MT accepteret en bestemmelse i vedtægterne for Jyllands Stenhuggerlaug, der indeholdt forbud mod, at medlemmerne opretter filialer, udsalg eller agenturer i andre byer, hvor et eller flere medlemmer i forvejen er etablerede, eller hvor der findes virksomheder, som opfylder betingelserne for optagelse i laug, MTB 1959 75.

5.3.13.5. »Engelsk klausul«

I leveringsaftaler med enkeltvirksomheder kan der være indføjet en såkaldt »engelsk klausul« (konkurrenceklausul), hvorefter køberen kan frigøre sig fra en evt. købspligt, såfremt der fra anden side opnås et lavere pristilbud, og såfremt leverandøren ikke erklærer sig rede til at levere til den tilbudte lavere pris.

Den engelske klausul afsvækker dog ikke i nævneværdig grad den konkurrencebegrænsende karakter af købsbindinger eller tilsvarende eksklusivforhold.

Selvom der fra anden side kunne opnås en mere fordelagtig pris, så er det stadig op til leverandøren, om han vil følge med ned, eller om han vil overlade kunden til en konkurrent. Derfor er kundens frihed kun tilsyneladende, og desuden vil konkurrenterne nok være tilbageholdende med at afgive tilbud om billigere leverancer, når de blot derved kommer til at virke som pristrykkere. – Der foreligger ingen praksis, men det ovennævnte synspunkt er af MT blevet gjort gældende i sagen om oliebindingskontrakterne, MTB 1972 56.

5.3.14. Licenskontrakter

5.3.14.1. Indledende bemærkninger

Kollisionsproblemerne mellem monopollovgivningen og patentretten er kontroversielle og har gennem tiderne givet anledning til mangfoldige juridiske skrifter og diskussioner. – På baggrund af den internationale udvikling, herunder især inden for EF, synes der at kunne ses den udvikling, at patentretten i videre omfang end tidligere antaget skal vige for kartel- og monopollovgivningen.

Om den patentretlige situation inden for EF under hensyn til EØF-traktatens regler om konkurrence og frie varebevægelser kan henvises til *Peter Blok* »Patentrettens konsumtionsprincip«, Juristforbundets Forlag, 1974, og en artikel af samme forfatter i *Nordiskt Immateriellt Rättsskydd* (NIR), 1975 s 429 ff. »Immateriellretighederne og den frie varecirkulation inden for EF«.

En udtalelse af *Mogens Koktvedgaard* (NIR 1978-1, s 70-71) understreger denne udvikling: »... inden for patentretten, hvor man til tider har hævdet, at de patentbeskyttede produkter i særlig grad skulle nyde beskyttelse mod indgreb fra monopollovgivningen. Men det er vist for længst anerkendt, at det ikke er tilfældet. Patentbeskyttede varer håndteres efter monopol- og konkurrencebegrænsningsretten ganske på samme måde som andre varer.« (Citatet stammer fra en diskussion om varemærke- og prisdifferentiering).

I en rapport om lægemiddelbranchen afgivet af MT's direktorat i 1978 gives der udtryk for følgende opfattelse (side 156): »Udnyttelsen af en konkurrencebegrænsning, der har sit grundlag i patentretten, er omfattet af pris- og monopollovgivningen og underkastet tilsyn i henhold hertil. Det er dog klart, at et indgreb over for eventuelle urimelige virkninger af patentrettens udøvelse må ske under hensyntagen til de samfundsmæssige hensyn, der begrunder den ved patentet opnåede legale eneret. Der kan således efter monopolloven næppe gribes ind i selve patentretten, men kun over for den urimelige udøvelse, som skyldes patenthaverens egen udnyttelse af patentet, eller den udnyttelse, der sker ved udstedelse af licens til tredjemand. ...Tilsynet har ved fastsættelsen af højestepriser for visse beroligende midler grebet ind i prisdannelsen for patentbelagte præparater. Efter monopol-ankenævnets kendelser i de pågældende sager må det anses for tiltrådt af ankenævnet, at patentforholdene ikke frembød nogen hindring for indgrebets lovlighed«.

Der kan således efter ML gribes ind over for patenthaverens egen udnyttelse af patentet, f.eks. indgreb over for urimelige priser og forretningsbetinger.

Hvad angår udnyttelsen af patentet gennem licensudstedelse synes MD's opfattelse at bygge på læren om de til patentets indhold hørende konkurrencebegrænsninger (*»the scope of the patent-doktrinen«*). Ifølge denne doktrin er konkurrencebegrænsninger, som anses for indeholdt i selve patentet, tilladt i enkeltstående patentlicensaftaler uden hensyn til deres mulige eller påviselige konkurrencebegrænsende effekt. – Om doktrinen, dens baggrund og indhold kan henvises til *Peter Blok's* artikel »De i patentet indeholdte begrænsninger i patentlicensaftaler« i NIR 1973 s 351 ff.

5.3.14.2. Monopoltilsynets praksis

For at afspejle MT's holdning kan det fremhæves, at det aldrig i praksis har været betvivlet, at tilsynet kunne udøve priskontrol over for varer fremstillet i henhold til et patent eller en patenteret fremstillingsmetode, jfr. MLKommentar II s. 57 og det ovenfor anførte indgreb over for priserne for visse beroligende midler.

Iøvrigt foreligger der fire afgørelser, der dog hverken er typiske eller klare. De to første vedrører licensbetaling, dels i forbindelse med fortolkningen af ML § 12, stk. 4, dels spørgsmålet hvorvidt en eksklusivaf tale kan anses for ophævet, når licenstageren ensidigt opgiver sin eneret, men fortsætter licensbetalingen. – Den tredje afgørelse vedrører indkøbsforpligtelser, mens den fjerde vedrører begrænsninger i licenstagerkredsen.

I en sag om godkendelse af priser efter ML's dagældende § 24 har MT truffet den afgørelse, at licensafgifter, der betales efter patentbeskyttelsens ophør, ikke kunne betragtes som nødvendige omkostninger i relation til ML § 12, stk. 4, uanset der forelå en kontraktlig forpligtelse til betaling. – Ankenævnet ændrede afgørelsen og anså licensbetalingen for en nødvendig omkostning, da licenstageren »efter mønster- og patentbeskyttelsens udløb kun har haft valget mellem enten at fortsætte betalingen af licensafgiften eller at ophøre med fremstillingen og forhandlingen af de pågældende varer,« MTB 1968 57 og MTM 1968 329.

En virksomhed A havde i 1950 mod en nærmere fastsat licensafgift overdraget virksomhederne B og C eneretten for Danmark til fremstilling af en af D opfundet vandlås med dertil hørende grenrørstykker. Ved kontraktens indgåelse forelå alene mønsterbeskyttelse og et senere opnået patent udløb i

april 1968. Kontrakten var uopsigelig indtil 1956 og kunne derefter opsiges med et års varsel. Efter kontraktens ophør var B og C forpligtet til ikke at fremstille eller forhandle kontraktsvaren eller efterligninger deraf. Desuden skulle originalmodellerne til vandlåsen og rørstykkerne vederlagsfrit tilbageleveres. – Under ankesagen anførte A bl.a., at kontrakten ikke forudsatte patent- eller mønsterbeskyttelse som betingelse for betaling af licensen. Desuden må det kunne udledes, at B og C ikke kunne fortsætte produktionen efter tilbagelevering af modellerne, hvorfor de var nødt til fortsat at betale licens. MT anførte bl.a., at produktion og salg efter patentets udløb var et »frit gode« for alle, og at det derfor var betænkeligt at acceptere indregning af licensen efter den beskyttelsesperiode, der efter patentretten var blevet anset for rimelig. Desuden anså MT licensen for usædvanlig høj. (Procentsatsen er desværre udeladt i offentliggørelsen). Endelig blev det oplyst, at MT ikke havde taget sagen op til bedømmelse efter ML § 11 p.gr. af arbejdet med de midlertidige prislove.

Det må antages, at ankenævnets afgørelse konkret er begrundet deri, at licenstageren ikke kunne fortsætte produktionen uden licensbetaling, da visse former skulle tilbageleveres efter kontraktens ophør. Derved taber afgørelsen sin principielle værdi. – Desuden er det beklageligt, at MT ikke tog aftalen op til vurdering efter ML § 11, idet den må anses for at være særdeles restriktiv (eksklusivitet, forpligtelse til fuld licensbetaling efter patentets udløb og forbud mod at fremstille eller forhandle kontraktsvaren også efter patentets udløb). – Spørgsmålet om anmeldelsespligt efter ML § 6, stk. 1, burde nok også have været berørt, under hensyntagen til ugyldighedsreglen i lovens § 8, da begge virksomheder var anmeldt til monopolregistret som dominerende enkeltvirksomheder. Og betaling af licensafgiften var vel næppe blevet anset for en »nødvendig omkostning«, såfremt aftalen havde været civilretligt ugyldig.

MT har også accepteret, at De danske Spritfabrikker (DDSF) fortsatte licensbetaling for eneret til dyrkning af Saturna kartofler i Danmark, trods det forhold at aftalen med den hollandske forædler og sortsejer var udløbet i 1974, MTB 1978 86. DDSF ønskede at fortsætte licensbetalingen, da Saturna kartofflen var sortsbeskyttet i Holland indtil 1989 – modsætningsvis må fremgå, at sorten ingen beskyttelse nød i Danmark – og da der såvel i Holland som i andre lande blev betalt licens. Uanset den fortsatte licensbetaling gav selskabet tilsagn om at opgive sin eneret til dyrkning i Danmark, således at andre ville kunne importere læggemateriale fra udlandet. – Sagen var kommet op efter klage fra to virksomheder, der forgæves havde søgt at importere fra Holland, hvilket blev afslået med henvisning til DDSF's eksklusivrettigheder. Problem-

stillingen indeholder derfor unægteligt EF-konkurrenceretlige aspekter. Om MT's afgørelse må bemærkes, at det kan synes betænkeligt at acceptere, at den stiltiende forlængede aftale blev anset for ophævet ved licenstagernes ensidige erklæring, når denne ikke desto mindre ønskede at fortsætte licensbetalingen. Den fortsatte licensbetaling kunne medføre, at licensgiveren som »modydelse« i et vist omfang ville respektere den tidligere eneret. – En mulighed for MT havde måske været at pålægge parterne at bringe den forlængede aftale til ophør, og at tilkendegive, at den fortsatte licensbetaling ville blive anset for en stiltiende forlængelse af selve den oprindelige eksklusivaftale. – Spørgsmålet om anmeldelsespligt for den oprindelige eller stiltiende forlængede aftale ses ikke at være behandlet.

Det er EF-Kommissionens faste praksis at gribe ind over for licensaftaler, hvor licenstageren forpligtes til at betale licens på trods af patentets ugyldighed eller udløb. Se afgørelsen i AOIP-Beyard, EFT nr. L 6 af 13. januar 1976, omtalt i MTM 1976 20 og art. 3, nr. 4 i Kommissionens forslag til gruppedispensation for kategorier af patentlicensaftaler, offentliggjort i EFT nr. C 58 af 3.3.1979.

Det synspunkt, at det er betænkeligt at acceptere restriktioner, der kan medføre en forlængelse af patentets virkninger ud over dets løbetid, synes også at have ligget til grund for tilsynets indgreb over for Apotekerforeningens råvaeraftaler.

MTB 1976 55 og 1977 83. Efter Apotekerforeningens vedtægter kunne medlemmerne bindes til udelukkende at købe bestemte råvarer hos en leverandør. Der var indgået aftaler, hvorefter alle landets apoteker blev bundet til i en årrække også efter patentets udløb at anvende råvarer, der var blevet frit tilgængelige for andre virksomheder. Vedtægtsbestemmelsen blev ophævet efter forhandling.

Endelig skal nævnes en afgørelse om en standard-licensaftale. – I samarbejde med den berørte brancheforening udarbejdede patenthaveren en standardlicenskontrakt, hvorefter patenthaveren var forpligtet til kun at give licens til medlemmer af brancheforeningen. Tilsynet fandt at kravet om foreningsmedlemskab udgjorde et urimeligt vilkår for erhvervsudøvelsen stridende mod ML § 11, stk. 1. Tilsynet foretog sig dog ikke videre i sagen, da patenthaveren i forståelse med brancheforeningen og licenstagerne over for klageren frafaldt kravet om medlemskab, MTB 1962 97. Det fremhæves i MLKommentar II s.

56, at sagen blev afgjort ved et kompromis, hvorefter patenthaveren uden at anerkende tilsynets indgrebsbeføjelser udstedte licens i det konkrete tilfælde, mens tilsynet på sin side undlod at kræve bestemmelsen slettet i standardkontrakten.

Sagen synes at være behandlet alene med det udgangspunkt, at der ved aftalen skete en begrænsning i erhvervsfriheden for virksomheder, der ikke ønskede medlemskab i den pgl. brancheforening. – Det egentlige problem var dog i realiteten, at det (også) var patenthaveren, der ved aftalen blev pålagt begrænsninger i erhvervsfriheden. Derved er sagen atypisk. – Da begrænsninger i patenthaverens frihed under ingen omstændigheder er dækket af patentets indhold, behøvede MT ikke at have været så tilbageholdende m.h.t. indgreb efter ML.

5.3.14.3. Forslag til en ny grundholdning overfor licensaftaler

Som nævnt ovenfor har det aldrig i praksis været betvivlet, at MT kan gribe ind overfor patenthaverens egen udnyttelse af patentet, f.eks. indgreb over for urimelige priser – dog med skyldig hensyntagen til, at opfinderens skal have mulighed for at inddække udgifterne ved det forskningsarbejde, der har ført til opfindelsen og at opnå en belønning for opfinderindsatsen. Se MT's rapport om lægemiddelbranchen s. 156.

Et andet spørgsmål er derimod, hvorvidt man ved vurderingen af patentlicensaftaler i lyset af ML skal tage udgangspunkt i »the scope of the patent-doktrinen« (læren om de til patentets indhold hørende konkurrencebegrænsninger). Ifølge denne doktrin er konkurrencebegrænsninger, der anses for indeholdt i patentet, tilladt (per se) i enkeltstående patentlicensaftaler uden hensyn til deres mulige eller påviselige konkurrencebegrænsede virkninger, *P. Blok*, NIR 1973 354.

Ifølge den traditionelle lære anses følgende begrænsninger i patentlicensaftaler for at høre til patentets indhold: Begrænsninger m.h.t. de patentretlige benyttelsesmåder (fremstilling, brug og salg), begrænsning m.h.t. tekniske anvendelsesområder inden for patentkravene (»field of use« begrænsninger), mængdemæssige begrænsninger, tidsmæssige begrænsninger inden for patentets løbetid og territoriale begrænsninger. – Uden for patentets indhold er: Prisbinding, indkøbsforpligtelser (»tie-in« klausuler), konkurrenceforbud, ikke-angrebsklausuler (d.v.s. forbud mod at anfægte patentets gyldighed) og pligt til at overdrage licensgiveren forbedringsopfindelser m.v. (»grant-back« klausuler). – Læren om de i patentet indeholdte konkurrencebegrænsninger finder ikke anvendelse, når der foreligger et system af licensaftaler (patent-

fællesskaber (»pools«), gensidige licenser og parallelle licenser), eller når opfindelsen kun er af uvæsentlig betydning for det salgsfærdige produkt. Endelig må det fremhæves, at indskrænkninger i patenthaverens handlefrihed ikke kan anses for dækket af patentets indhold, da patentretten er en adgang for patenthaveren til at forbyde andre at foretage bestemte handlinger, se *P. Blok NIR* 1973 355 ff.

Doktrinen stammer fra USA og er senere overtaget og videreudviklet i tysk ret og fællesskabsretten, hvor også konkurrencebegrænsningsretten bygger på et forbudsprincip. Udviklingen i bl.a. fællesskabsretten har medført, at et større antal begrænsninger anses for at falde uden for patentets indhold. Denne udvikling vil ikke kunne undgå at få afsmittende virkning på retsopfattelsen i Danmark, hvorfor ML i større omfang end hidtil antaget vil kunne bringes i anvendelse.

Det bør dog overvejes, om man fortsat inden for ML's område skal hyldede doktrinen, der især finder anvendelse, hvor konkurrencebegrænsningsretten er baseret på et forbudsprincip. Det er altså spørgsmålet, om visse begrænsninger – de til patentet hørende – allerede på forhånd skal ligge uden for ML's område. Efter en forbudslovgivning er alt enten sort eller hvidt, og det fordres derfor, at en række begrænsninger, der ligger i konkurrenceretens meget store »grå« mellemområde, i princippet må anses for forbudt, men med mulighed for at opnå dispensation. I det omfang det grå område ikke inddrages under forbudet, er myndighederne uden indgrebsmuligheder. – Omvendt forholder det sig efter en kontrol/misbrugslovgivning, hvor alt i princippet er lovligt, indtil der gribes ind. Myndighederne kan i enkelttilfælde gribe ind over for det grå område uden at tage principiel stilling til hele området. Derfor er en misbrugslovgivning mere smidig end en forbudslovgivning.

Udgangspunktet må i alle tilfælde være, at der ved et patent opnås en legal eneret – i princippet en konkurrencebegrænsning – der må respekteres af monopolmyndighederne. Det er dog langt fra alle patenter, der sikrer deres indehaver et egentlig monopol eller en dominerende stilling i ML's forstand (d.v.s. ud fra en økonomisk vurdering). Som eksempler på virkeligt succesrige patenter må kunne nævnes opfindelsen vedrørende tørkopiering på almindeligt papir og kuglehovedet til skrivemaskiner. Disse patenter sikrede deres indehavere en egentlig monopolstilling på markedet for det salgsfærdige produkt. I de fleste tilfælde vil et patent ikke medføre, at ejeren indtager en dominerende stilling for en råvare, et halvfabrikata eller det færdige produkt. Meget afhænger dog her af afgrænsningen af det relevante produktmarked, jfr. kap. 2.1.1.1.2.

For at undgå, at der i ly af – i økonomisk henseende – svage patenter skabes urimelige konkurrencebegrænsninger, må man opgive læren om de i patentet indeholdte konkurrencebegrænsninger, jfr. *P. Blok*, NIR 1973 370 ff.

I stedet skal det i hvert enkelt tilfælde vurderes, om licensaftalen medfører begrænsninger, der må anses for urimelige efter ML § 11, stk. 1 – »Udgangspunktet må... normalt være den konkurrencesituation, som ville have foreligget, såfremt der ikke var indgået nogen licensaftale. Opgaven er at foretage en realistisk vurdering af, om licensaftalen som helhed har medført en konkurrencebegrænsning, der går ud over, hvad der er en følge af selve patentet. Hvis dette må antages at være tilfældet, må der tages stilling til, om denne »yderligere« konkurrencebegrænsning kan anses for skadelig i monopollovens forstand. Ved disse vurderinger, som nødvendigvis må være af skønsmæssig karakter, er læren om de i patentet indeholdte konkurrencebegrænsninger mere vild- end vejledende«, *P. Blok*, NIR 1973 376.

I relation til reglerne om anmeldelsespligt for aftaler m.v. må der lægges vægt på, om konkurrencebegrænsede klausuler i licensaftaler medfører »væsentlig indflydelse« som nævnt i lovens § 6, stk. 1, i videre omfang, end hvad der følger af selve patentet, jfr. *P. Blok*, NIR 1973 379.

Det kunne heroverfor anføres, at det er betænkeligt at statuere anmeldelsespligt med dertil knyttet ugyldighedsvirkning og bøderisiko (ML §§ 8, 20 og 22) med udgangspunkt i et så vagt kriterium. – Virksomhederne ses dog ikke at blive stillet i en mere usikker situation, end de allerede er efter de meget vage begreber i ML § 6, stk. 1.

5.3.15. *Specialiseringsaftaler*

Ved specialiseringsaftaler enes virksomheder, der hidtil hver for sig har fremstillet en række forskellige varer eller forskellige typer af samme vare, om at dele varerne imellem sig, således at den enkelte virksomhed opgiver fremstillingen af visse varer eller varianter og til gengæld får hele produktionen eller en større del af produktionen af visse andre, jfr. TK 3 s. 12 og OECD Glossary of Terms B-2 og C-1.

Specialiseringsaftaler, der som oftest indgås mellem aktuelle eller i hvert fald potentielle konkurrenter, vil kunne medføre væsentlige konkurrencebegrænsninger, men samtidig også positive fordele i visse tilfælde. – Der findes ingen praksis vedrørende indgreb efter ML §§ 11-12.

5.3.16. *Buying power*

I et begrænset antal sager har været rejst det spørgsmål, hvorvidt det har eller kan medføre de i ML § 11 stk. 1 nævnte urimelige virkninger, når en enkelt eller en gruppe af virksomheder har en stærk position som køber. Buying power, efterspørgsels-/købermagt eller den direkte forekomst af et købermonopol har kun i et tilfælde ført til, at MT greb ind efter ML § 11. – Hvorvidt købermagt eller købermonopol kan medføre anmeldelse efter ML § 6, stk. 2 henvises til omtalen ovenfor i kap. 3.

De tolv største konserverfabrikker dannede i 1966 en indkøbsforening, Konserverindustriens Fællesindkøb, hvis formål var at indkøbe friske, danske asparges til fordeling mellem fabrikkerne ifølge en kvoteringsordning. Ifølge vedtægterne var medlemmerne forpligtet til kun at købe friske asparges gennem fællesindkøbet eller på betingelser, der var godkendt.

Dette medførte, at fællesindkøbet optrådte som eneste køber af asparges til industrien på Gartnernes Salgsauktion i Odense. MT fandt dette stridende mod ML § 11, stk. 1, idet fællesindkøbet ved at optræde som én køber på samtlige medlemmers vegne blev i stand til ensidigt at fastsætte prisen og dermed til at sætte prisdannelsen efter auktionsprincippet ud af funktion. Efter liberalisering af importen og dermed ændring af konkurrencesituationen blev fællesindkøbet opløst i 1967, MTB 1966 40.

Ved MT's behandling af »skrotaftalen« har de skrotforbrugende virksomheders købermonopol været et væsentligt, men ikke udslagsgivende moment for vurderingen efter ML § 11, stk. 1. Systemet i aftalen var, at kun et meget begrænset antal virksomheder var direkte faktureringsberettigede over for de skrotforbrugende virksomheder. Købermonopolet opstod p.gr.af et eksportforbud for skrot. Da kredsen af faktureringsberettigede skrothandlere var historisk betinget, har MT igennem flere indgreb søgt at få indført objektive kriterier, MTB 1957 52 og 1958 68 og kap. 5.3.6.5.

I forbindelse med en klagesag vedrørende KTAS's afslag på at godkende en ciffersender af et nærmere angivet mærke har MT fastslået, at KTAS har et købermonopol på telefonmateriel og visse former for ekstraudstyr til telefoner. MT fandt ikke anledning til at gribe ind efter ML § 11, stk. 1 i den pgl. sag, MTB 1973 32. Sagen er udførligt omtalt ovenfor i kap. 2.2.1.1.2 og 2.2.3.1.1.

MT og ankenævnet har ikke taget stilling til, hvorvidt direktoratet for statens indkøb er omfattet af ML § 2, men i en konkret sag om indgåelse af indkøbsaftaler for visse kontormaskiner blev det fastslået, at direktoratets fremgangsmåde ved etableringen af aftalerne ikke medfører urimelige virknin-

ger som omhandlet i ML § 11, stk. 1, idet der inden indgåelsen af aftalerne havde været udsendt forespørgsel om tilbudsgivning til samtlige importører og danske fabrikanter af duplikeringsudstyr, MTB 1977 82 og MTM 1978 486.

5.3.17. Fællesforetagender og andre fælles aktiviteter

5.3.17.1. Begrebsfastlæggelse

I forbindelse med administrationen af ML er især kendt to former for aftaler mellem virksomheder om i fællesskab at udføre en fælles aktivitet, nemlig aftaler om fælles salg og fælles indkøb.

Ved aftaler om *fælles salg* bestemmes det, at aftaledeltagerne skal optræde fælles med henblik på afsætningen af deres varer. Salget kan ske gennem et fælles salgskontor eller et fælles salgsselskab, der udgør en selvstændig juridisk enhed. Aftaler om fælles salg omfatter ofte kvotering, markedsdeling, bestemmelser om priser m.v.

Aftaler om *fælles indkøb* medfører en fælles optræden for så vidt angår aftaledeltageres indkøb. Der kan oprettes et kontor eller et selskab, der forestår parternes indkøb.

Også en række andre aktiviteter kan danne grundlag for en fælles optræden fra virksomheder. – Ved et *produktionsfællesskab* forstås samarbejde mellem (tidligere) konkurrerende fabrikker, der har etableret et fælles produktionsapparat. Nævnes kan også fælles *distribution, investering, forskning og udvikling*.

I relation til konkurrencebegrænsningsretten, især inden for EF, er man – i stedet for isoleret at vurdere aftaler om fælles salg og fælles indkøb etc. – begyndt på i en større sammenhæng at vurdere de restriktive følger af de såkaldte »*joint ventures*«. Ved et joint venture forstås et samarbejde mellem to eller flere virksomheder om i fællesskab at udføre en fælles aktivitet gennem en selvstændig juridisk enhed, der etableres og kontrolleres af aftaledeltagerne, OECD Glossary of Terms B-5. Det må dog antages, at der er sket en glidning i udtrykkets betydning, således at det kan dække enhver form for fælles aktivitet, uanset der dannes en fælles enhed og uanset dennes evt. juridiske stilling.

Der findes endnu ikke et etableret dansk udtryk, der dækker joint venture. *Fællesforetagende* vil blive anvendt nedenfor.

Hvis der i forbindelse med et joint venture skal etableres et selvstændigt selskab, kaldes dette for et *fælles datterselskab*.

Den simpleste form for et fællesforetagende foreligger, hvor aftalen kun omfatter en afgrænset delfunktion, såsom fælles salg, køb eller forskning.

Mere komplekse aftaler foreligger, hvor fællesforetagendet har fuld funktion, d.v.s. både omfatter forskning, udvikling, produktion, salg m.v. I tilfælde

hvor fællesforetagendet – oftest i form af et fælles datterselskab – udfører samtlige en virksomheds funktioner, opstår problemet, hvorvidt der er tale om en konkurrencebegrænsende aftale eller om en sammenslutning af virksomheder (merger).

Der foreligger en sammenslutning af virksomheder, når en person eller virksomhed eller grupper heraf opnår kontrol over en eller flere virksomheder. Der foreligger kontrol, når der opnås mulighed for at styre en virksomheds drift, jfr. art. 2 i EF-Kommissionens forslag til Rådets forordning om kontrol med sammenslutninger af virksomheder, EFT C 92 af 31.10.73 og det amerikanske udtryk »merger«, OECD Glossary of Terms A-7. – Denne definition af udtrykket »sammenslutning« svarer ikke til begrebet i ML § 6, hvor der efter MLKommentar II s 91 forudsættes, at de enkelte virksomheder i hvert fald udadtil bevarer deres selvstændighed. – Om terminologien henvises desuden til kap. 5.3.18.1.

5.3.17.2. Fælles salg

Aftaler om fælles salg medfører, at aftaleparterne optræder fælles med henblik på afsætningen af deres varer. Afsætningen kan ske gennem et salgskontor eller et salgsselskab (fælles datterselskab).

Aftaler om fælles salg vil medføre begrænsninger i aftaledeltagernes handelfrihed i forbindelse med afsætningen. Priskonkurrencen mellem parterne vil også blive udelukket, og de oftest tilknyttede kvoteringsordninger vil forhindre forskydning af produktionen fra mindre til mere effektive virksomheder.

På baggrund af den foreliggende praksis kan ikke udledes generelle retningslinier ud over, at spørgsmålet om rationalisering eller hindring herfor har betydelig vægt. Det må også kunne konkluderes, at for stive kvoteringsordninger kan medføre indgreb efter ML § 11. Om kvotering se ovenfor i kap. 5.3.4.

I to tilfælde har MT fundet, at aftaler om oprettelse af fælles salgsselskaber ville medføre urimelige virkninger efter ML § 11.

Den første sag vedrørte oprettelsen af A/S Dansk Iltcentral. Aftalen mellem de seks iltfabrikker havde bestemmelser om kvotering af produktionen, fastsættelse af forbrugerpriser og en puljevis afregningsform, der sikrede fabrikkerne samme pris. Tilsynet fandt bl.a., at de faste kvoter forhindrede en forskydning af produktionen fra mindre til mere effektive virksomheder, og at den puljevise afregningsform afskar den naturlige sammenhæng mellem prisen

for de enkelte (større eller mindre) leverancer og de dermed forbundne omkostninger, MTB 1960 62.

Den anden sag vedrørte en aftale mellem 22 jyske konsummælkmejerier om oprettelsen af et fælles salgsselskab, Dansk Mejeri Konsum a.m.b.a. Selvom der ikke kunne ses bort fra, at der gennem samarbejdet ville kunne gennemføres visse rationaliseringsforanstaltninger, fandt tilsynet, at samarbejdet ophævede praktisk talt al indbyrdes konkurrence mellem andelshaverne, der dækkede tilsammen 2/3 af salget af konsummælkprodukter i Jylland. Resultatet af samarbejdet ville efter tilsynets opfattelse virke hæmmende for en rationel tilpasning af produktionsstrukturen til de gældende tekniske og økonomiske vilkår, MTB 1976 65.

I en række tilfælde har tilsynet efter en konkret vurdering undladt at gribe ind efter ML § 11.

MT accepterede, at to margarinefabrikker oprettede et fælles salgsselskab, Margarine-Selskabet, og aftalte at dele produktionen mellem sig i to lige store kvoter og at basere kalkulationen på gennemsnitlige omkostninger for de to fabrikker. MT anså kvoteringen for principielt uheldig, men tog i betragtning, at omkostningsniveauet i de to fabrikker ikke afveg væsentligt, at ingen af parterne alene kunne overkomme produktionen, og at en ophævelse af aftalen ville medføre risiko for en omkostningskrævende og dermed produktionsfordyrende konkurrencesituation, MTB 1974 38.

I et tilfælde har MT fundet, at oprettelsen af et fælles salgskontor for blød sæbe og sæbespåner, Dansk Sæbecentral, udgjorde en konkurrencebegrænsning, der tilsigtede en rationalisering af produktionen og afsætningen, hvorfor der ikke blev grebet ind. Afgørelsen må vel også ses på baggrund af, at produktionen var gået stærkt tilbage p.gr. af de sulfonerede vaskemidlers fremkomst, MTB 1959 80.

Det forhold, at markedet har været vigende, har også været hovedbegrundelsen for ikke at gribe ind over for to branchers fælles salgskontorer, aftaler der også medførte kvotering.

Den ene sag vedrørte en aftale om imprægnerede elmaster. Det var MT's principielle opfattelse, at en konservering af omsætningsforholdene måtte antages at virke særligt uheldigt på baggrund af den faldende produktion. Brugere (især elværkerne) gav dog udtryk for, at priserne var konkurrencedygtige, og at den bestående pris- og kvoteaftale under de herskende markedsforhold måtte skønnes at være uden væsentlig betydning for prisdannelsen, MTB 1960 57. – I den anden sag om salgskontorer for teglværksprodukter lagde MT bl.a. vægt på, at andre byggematerialer havde en stærkt

voksende betydning, og at aftalerne gav mulighed for fremme af effektiviteten, MTB 1962 56.

Endvidere må nævnes, at aftalen om Molerværkernes Salgskontor er blevet slettet af registret, da salgskontorets markedsandel var ret ringe, og da den største del af produktionen blev eksporteret, MTB 1961 23.

Det kan diskuteres, hvorvidt aftaler om *afgivelse af fællestilbud* bør medtages i nærværende sammenhæng. Det bør dog nævnes, at MT har grebet ind over for aftaler mellem bomuldsspinderierne og skotøjsfabrikker om afgivelse af fællestilbud og fællesleverancer til forsvaret m.v. Aftalerne indeholdt stive kalkulations- og kvoteringsregler, der blev smidiggjort efter MT's intervention, MTB 1960 59 og 1961 47.

I denne forbindelse kunne også henvises til en sag om tre høreapparatfabrikkers oprettelse af et fælles salgsselskab, der skulle afgive fællestilbud til den danske stat. MT greb ikke ind over for aftalen, MTB 1964 41.

5.3.17.3. Fælles distribution

Det bedst kendte eksempel på et fælles distributionsselskab er Bladkompagniet, der ejes af en række af de store dagblade. MT har ikke taget selve fællesskabet op til vurdering som sådan, men har bl.a. taget stilling til gebyrer og deres omlægning, MTB 1971 57.

5.3.17.4. Fælles indkøb

Aftaler om fælles indkøb medfører, at aftaledeltagerne optræder fælles med henblik på deres indkøb. Det kan være aftalt, at deltagerne kun må forsyne sig gennem et centralt organ, eller at indkøbsaftaler skal godkendes af de andre eller et centralt organ.

Aftalerne begrænser deltagernes handlefrihed og indbyrdes konkurrence, og indkøbspriserne vil oftest være ens for alle. Samtidig begrænses leverandørernes salgsmuligheder. Aftaler om fælles indkøb kan dog også føre til en styrkelse af konkurrencen mellem leverandørerne, såfremt der er tale om, at en række mindre aftagere slutter sig sammen. Det fælles indkøb kan dog også føre til, at køberne kan påtvinge leverandørerne urimelige vilkår, jfr. herom ovenfor kap. 5.3.16 om „buying power“.

I ét tilfælde har MT grebet ind over for en aftale om fælles indkøb. Der var tale om Konserverindustriens Fællesindkøb, der i 1966 blev dannet af de tolv

største konserverfabrikker. Deltagerne var forpligtet til kun at købe friske asparges gennem Fællesindkøbet eller på betingelser, der var godkendt. Dette førte til, at Fællesindkøbet optrådte som eneste køber af asparges til industrien på Gartnernes Salgsauktion i Odense. MT fandt det stridende mod ML § 11, at fællesindkøbet ved at optræde som én køber på samtlige deltageres vegne blev i stand til ensidigt at fastsætte prisen og dermed til at sætte prisdannelsen efter auktionsprincippet ud af funktion, MTB 1966 40.

Derimod har MT ikke vurderet en aftale om fællesindkøb af cinders, som bestod mellem syv københavnske kulimportører, MTB 1961 101. Selve stiftelsen af A/S Ammonia, der som eneudbyder af flydende ammoniak blev registreret efter ML § 6, stk. 2, i 1960 er ikke blevet vurderet efter ML § 11, men derimod visse eksklusivaftaler med de hidtidige eneimportører af kalksalpeter, MTB 1961 67. Heller ikke indkøbsselskabet for materialister, Matas A/S, er selvstændigt vurderet. Derimod har MT taget stilling til rimeligheden af selskabets betingelser for optagelse af aktionærer/forhandlere, MTB 1977 65.

5.3.17.5. Andre fællesforetagender

Der foreligger ingen praksis vedrørende aftaler om fælles investering, fælles forskning og udvikling eller fælles produktion.

Alle de ovenfor nævnte aftaler om fællesforetagender har vedrørt delfunktioner, såsom salg, distribution, indkøb m.v.

Der foreligger ingen praksis vedrørende de mere komplicerede fællesforetagender med fuld funktion. – Det kan dog nævnes, at MT efter ML § 6, stk. 2 har krævet anmeldt interessentskabet Thrige-Titan Elevator, der af Thrige og Titan i fællesskab blev oprettet for salg, konstruktion og montage af elevatorer. Den aftale, der må ligge til grund for opretholdelsen af interessentskabet, har MT hverken vurderet i forhold til ML § 6, stk. 1, eller § 11. Derimod fandt tilsynet grundlag for at kræve den foreliggende sammenslutning anmeldt i henhold til § 6, stk. 2 under hensyn til størrelsen af selskabets andel af omsætningen af elevatorer på det danske marked samt ønskeligheden af en ligelig administration over for finansielle sammenslutninger, MTB 1964 24.

5.3.18. Sammenlægning af virksomheder – »merger«

5.3.18.1. Begrebsfastlæggelse

Ved sammenslutning af virksomheder forstås i nærværende sammenhæng enhver transaktion, hvorved en person/virksomhed eller en gruppe af personer/virksomheder opnår dominans eller kontrol over en eller flere virksomheder med det resultat, at sidstnævnte mister al økonomisk selvstændighed.

Denne definition er stort set en oversættelse af det amerikanske udtryk »merger«, OECD Glossary of Terms A-7. Se også art. 2 i EF-Kommissionens forslag til Rådets forordning om kontrol med sammenslutninger af virksomheder, EFT C 92 af 31. oktober 1973.

Ifølge MLKommentar II s. 92 forudsætter udtrykket »sammenslutning« i ML § 6, stk. 2, at de enkelte virksomheder bevarer deres selvstændighed, i hvert fald udadtil. Derfor dækker udtrykket i ML ikke fusioner.

Således afgrænset omfatter udtrykket »sammenslutning af virksomheder« både de tilfælde, hvor de overtagne virksomheder bibeholder deres selvstændige og juridiske eksistens og de tilfælde, hvor der foreligger en fusion.

Ved en fusion forstås en sammenslutning af virksomheder, hvorved den ene opluges af den anden og opgiver sin juridiske eksistens, eller hvorved flere virksomheders eksistens ophører og en ny virksomhed dannes på grundlag af aktiver og passiver fra de opløste virksomheder, OECD Glossary of Terms A-6 og 7 og MLKommentar II s. 92.

5.3.18.2. Monopollovens bestemmelser

Aftaler om sammenslutning af virksomheder vil være omfattet af anmeldelsespligten i ML § 6, stk. 1, hvis der foreligger den fornødne væsentlige indflydelse m.v. Sker en sammenslutning gennem opkøb af aktier på børsen vil anmeldelsespligt efter ML § 6, stk. 1, ikke komme på tale. – Om anmeldelse efter ML § 6, stk. 2, af finansielle sammenslutninger m.v. henvises til kap. 3.1.1.2.

Ud fra ordlyden i ML § 11, stk. 1, ville det kunne hævdes, at MT vil være forpligtet til ved forhandling at imødegå evt. urimelige virkninger af selve sammenslutningen af virksomheder. Såfremt forhandling ikke fører til det ønskede resultat, vil MT imidlertid ikke i ML § 12, stk. 2, have hjemmel til at udstede pålæg om opsplitning, salg af aktier m.v., MLKommentar II s. 215.

Derimod kan MT gribe ind over for andre konkurrencebegrænsende led, der indgår i en sammenslutning, f.eks. tillægsaftaler om konkurrenceforbud m.v.

5.3.18.3. Praksis

Om anmeldelse af sammenslutning af virksomheder i henhold til ML § 6, stk. 1 og 2 henvises til kap. 3.1.1.2.

Aftalen mellem Skandinavisk Tobakskompagni A/S (ST) og British American Tobacco Company Ltd, London (BAT) om bl.a. fusion af Nordisk BAT og ST blev af MT krævet anmeldt efter ML § 6, stk. 2, MTB 1973 29.

En samarbejdsaftale mellem A/S Aalborg Portland-Cement-Fabrik og Dansk Andels-Cement-Fabrik, der i realiteten medførte en sammenslutning i produktionsleddet blev anmeldt efter ML § 6, stk. 1, MTB 1974 68.

Der foreligger ingen praksis vedrørende direkte indgreb i medfør af ML §§ 11-12 over for sammenslutning af virksomheder. – Visse principper må dog kunne udledes af MT's behandling af samarbejdsaftalen mellem Aalborg Portland-Cement-Fabrik (APCF) og Dansk Andels-Cement-Fabrik (DAC). Aftalen vedrørte samarbejde om fremstilling, salg og distribution af cement i Danmark. Da DAC på en i praksis uigenkaldelig vis overdrog APCF sine produktionsanlæg samt hele tankvognsparken m.v., skete der i realiteten en sammenslutning i produktionsleddet. MT fandt, at »den forstærkelse af de bestående konkurrencebegrænsninger inden for cementproduktionen, der sker ved, at APCF bliver eneproducent på det danske marked, som følge af aftalen, ikke i sig selv kunne imødegås efter monopollovens bestemmelser«, MTB 1974 69.

Derimod tog MT enkelte dele af aftalen op til vurdering efter ML § 11. Det drejede sig bl.a. om forpligtelse for DAC til at tinglyse en deklaration om forbud mod etablering af cementfabrikation og udnyttelse af råvareforekomsterne på visse arealer, forpligtelse for DAC til kun som forhandler at sælge til sine andelshavere og en konkurrenceklausul pålagt DAC (i 15 år), Dansk Landbrugs Grovvarereselskab og Andelsbanken. Ud fra en samlet vurdering af de praktiske konsekvenser af aftalens indhold og virkninger fandt tilsynet ikke tilstrækkelig grund for at søge aftalen ændret eller ophævet. Tilsynet lagde herved vægt på, at det måtte anses for tvivlsomt, om aftalen medførte væsentlige ændringer i konkurrencesituationen eller i de forhold, der også uden aftalen formentlig ville udvikle sig over en længere periode, MTB 1974 71. Om vurderingen af konkurrenceklausulerne henvises til kap. 5.3.13.3.

5.3.19. Kredit og andre betalingsbetingelser

Nedenfor vil blive refereret en række afgørelser om forretningsbetingelser eller aftaler vedrørende ydelse af kredit, rentesatser og andre betalingsbetingelser. – Herudover indeholder afgørelserne ingen specielle fælles kendetegn. Om sortlisteordninger henvises til kap. 5.3.12.

Kredit og andre betalingsvilkår er – især ved en høj rentefod – et væsentligt led i varens eller ydelsens pris. Aftaler m.v. om kreditgivning og andre betalingsvilkår vil derfor kunne føre til væsentlige konkurrencebegrænsninger. Således er det blevet fastslået, at en særlig lang kredit ydet af Skandinavisk Tobakskompagni til FDB førte til diskrimination af de øvrige grossister, MTB 1978 88.

Det fremgår forudsætningsvis af ML § 12, stk. 3, at en virksomhed ved levering af en vare eller ydelse altid kan kræve »kontant betaling eller betryggende sikkerhed«. Det kan derfor næppe anses for »urimeligt« efter lovens § 11, når en virksomhed uden at diskriminere mellem aftagerne kræver kontant betaling.

Om en særlig *pligt* til at levere elektricitet til betalingsstandsningsboer, der har stillet sikkerhed for fremtidige leverancer, se MTB 1972 53.

Aftaler eller vedtagelser, hvorefter visse købere eller kategorier af købere nægtes kredit kan medføre en diskrimination omfattet af ML § 11, stk. 1.

MT har intervenseret over for to fiskeriforeninger, der havde rettet henvendelse til Foreningen af Fiskeauktionsmestre om at nægte kreditgivning til købere af rødspætter under den gældende mindstepris, MTB 1963 40. – MT har meddelt pålæg til Danske Rejseagenters Sikkerhedsfond om ophævelse af vedtægtsbestemmelser, hvorefter rejsearrangører ikke måtte yde kredit til agenter, der ikke var medlem af Danmarks Rejsebureau Forening, MTB 1977 86.

Vedrørende rentesatser for tilgodehavender kan henvises til en sag om Betonelement-Foreningens fælles salgs- og leveringsbetingelser. Efter forhandling blev betingelserne bl.a. ændret derhen, at forrentningen af tilgodehavender, der henstod ud over 30 dage, blev ændret fra 1½ % pr. måned til maksimalt Nationalbankens diskonto + 2 %, MTB 1970 118.

Endelig kan nævnes, at MT ikke har grebet ind over for en overenskomst mellem stormagasinerne om bl.a. kreditgivning til private kunder, kontoformer og ensartede betalingsfrister. Overenskomsten blev heller ikke anset for anmeldelsespligtig, MTB 1966 18.

5.3.20. Garanti

Ligesom kredit og betalingsbetingelser kan ydelse af garanti udgøre en ikke ringe del af en vares eller ydelses pris. Aftaler og vedtagelser om ydelse af garanti, begrænsninger i garantiperiodens længde eller i garantiens omfang vil derfor kunne begrænse konkurrencen i væsentligt omfang.

Monopol-ankenævnet har stadfæstet MT's indgreb over for et standardforbehold om garanti vedtaget af Gulvbelægningsbranchens Arbejdsgiverforening. Ifølge bestemmelserne blev der ydet garanti i et år fra leveringsdatoen for fejl eller mangler, som måtte opstå inden garantiperiodens udløb, og som med rette kunne lægges entreprenøren til last. Såfremt udbudsmaterialet måtte foreskrive en længere garantiperiode, blev der kun ydet leverandørgaranti for materialer og kun i det omfang, entreprenørens leverandør yder eller normalt ville have ydet sådan garanti over for bygherren. Ankenævnet fandt, at bestemmelsen afskar medlemmerne fra i deres tilbud at påtage sig videregående garantier for arbejde og materialer. »En sådan begrænsning i medlemmernes adgang til at give deres tilbud det indhold, de ønsker med hensyn til vilkår, der er af væsentlig betydning, og som efter omstændighederne kan have en ikke ringe indvirkning på prisfastsættelsen, er efter nævnets opfattelse en konkurrencebegrænsning, der må antages at ville kunne medføre en urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse«, MTB 1970 120.

MT har også grebet ind over for fælles garantibestemmelser for hårde hvidevarer vedtaget af medlemmerne af Foreningen af Fabrikanter og Importører af Elektriske Husholdningsapparater (FEHA). MT fandt, at den aftalte begrænsning af garantiens længde (1 år) og omfang medførte urimelige virkninger som nævnt i ML § 11, stk. 1. Tilsynet meddelte foreningen, at det i aftalen måtte præciseres, at de fælles garantibestemmelser må opfattes som en minimumsforpligtelse, således at den enkelte deltager frit kan udvide garantiens længde og omfang, MTB 1975 47. – Det må kunne diskuteres, hvorvidt medlemmerne burde stå helt frit vedrørende deres ydelse af garanti. Når bestemmelserne udgør en minimumsforpligtelse forhindrer dette medlemmerne i f.eks. at nedsætte priserne gennem en begrænsning i »garantien« til en kortere periode.

Garantiordningen etableret af Danmarks Rejsebureau Forening er nærmere omtalt ovenfor i kap. 5.3.6.2. Ordningen beskytter kunder mod rejseafbrydelser og tab af forudbetalinger i tilfælde af, at et bureau kommer i økonomiske vanskeligheder. MT har hverken grebet ind over for selve ordningen eller eksklusivbestemmelser i foreningens love, MTB 1972 65.

5.3.21. Kombinationssalg

Ved kombinationssalg, koblingsklausuler og „tie-in“ forpligtelser forstås aftaler eller praksis, hvorved det som betingelse for levering af en vare, ydelse, et patent eller teknologi – eller som betingelse for levering på gunstigere vilkår – fastsættes, at køberen, lejeren eller licenstageren skal aftage en eller flere andre varer, ydelser, patenter eller anden teknologi, OECD Glossary of Terms, C-10.

MT har i flere tilfælde grebet ind over for forretningsbetingelser eller aftaler om kombineret salg.

Således har MT interveneret over for en leverandør af kontormaskiner, der ikke leverede reservedele til købere af kopimaskiner uden samtidig betaling for delens indsætning i maskinen. Dette anså MT for en urimelig forretningsbetingelse, MTB 1973 48.

Inden for hotelbranchen har tilsynet grebet ind over for en vedtagelse om alt-inklusive-priser bindende for medlemmerne af Hotelværtforeningens København-Nordsjælland afdeling. Tilsynet fandt, at vedtagelsen kunne medføre en urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse, da det enkelte medlem blev afskåret fra evt. at have andre former for afregning med gæsterne og betjening af disse med morgenmad, MTB 1970 43. – Der blev dog ikke grebet ind over for en henstilling til medlemmerne om at indføre en obligatorisk halvpensionsordning for kongresdeltagere. Henstillingen blev i princippet anset for en urimelig forretningsbetingelse, men MT fandt ikke tilstrækkelig grund til at gribe ind, da henstillingen iøvrigt kun var blevet fulgt i ringe omfang, MTB 1967 50.

MT greb ikke ind over for det forhold, at der for visse mærker og typer af småbilled- og smalfilm beregnedes forbrugerpriser, der inkluderede betaling for fremkaldelse. Tilsynet fandt bl.a., at der kunne købes film af andre mærker, for hvilke fremkaldelsen først betaltes, når den var udført. Afgørelsen blev stadfæstet af ankenævnet, MTB 1963 53.

MT fandt heller ingen anledning til at gribe ind over for Andelsselskabet Nordvestsjælland Elektricitetsværk, der som betingelse for levering krævede, at aftagerne indtrådte som andelshavere i selskabet. Medlemskabet medførte forpligtelse til indtræden i en garantforening med solidarisk hæftelse samt en forpligtelse til at tåle, at værket mod erstatning anbringer master m.v. på medlemmets ejendom, MTB 1975 50.

5.3.22. Informationskarteller

Ved (pris)informationskarteller forstås aftaler eller praksis, hvorefter konkurrenter underretter hinanden om priser, rabatter, bonus og salgsbetingelser eller anmelder dem til en fælles organisation, OECD Glossary of Terms, C-17.

Selvom informationskarteller kan føre til en begrænsning af konkurrencen, der kunne tilsige indgreb efter ML § 11-12, foreligger der ingen praksis. – Om konkurrencebegrænsninger i forbindelse med licitation henvises til kap. 7.2.

5.3.23. Standardiseringsaftaler

Ved aftaler om standardisering forstås aftaler, ved hvilke deltagerne enes om at fremstille nogle af eller alle deres varer efter fastsatte specifikationer eller standarder.

Standardiseringsaftaler kan vel under særlige forhold medføre en begrænsning af konkurrencen, men som oftest vil nok en skærpelse af konkurrencen være resultatet. Varerne bliver mere sammenlignelige, og en standardisering kunne også medføre, at varer eller dele heraf fra forskellige fabrikater i højere grad kan erstatte hinanden indbyrdes.

I den eneste foreliggende sag fandt MT, at en vedtagelse inden for farveindustrien om at gå over til at sælge alle flydende malevarer efter rumfang i stedet for efter vægt ikke var omfattet af ML § 6, stk. 1. Tilsynet lagde vægt på, at ordningen indebar en mulighed for at fremme konkurrencen, MTB 1958 21.

5.3.24. Etableringskontrol

Ved etableringskontrol forstås aftaler og vedtagelser, der har til formål at begrænse tilgangen af nye virksomheder til et givet erhverv eller geografisk område. Sådanne aftaler m.v. medfører en meget vidtgående eksklusivtilstand. Begrebet omfatter ikke vilkår, der stilles for forretningsforbindelse for både nye og etablerede virksomheder.

Det er vel i princippet MT's opfattelse, at aftaler om etableringskontrol fører til en urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse eller diskrimination og derfor bør imødegås efter reglerne i ML §§ 11-12. – I de to foreliggende afgørelser har MT imidlertid ikke grebet ind. Den ene afgørelse vedrørte samarbejdsaftalen mellem Aalborg Portland-Cement-Fabrik (APCF) og Dansk Andels-Cement-Fabrik (DAC), der bl.a. indeholdt en forpligtelse, hvorefter DAC skulle tinglyse en deklaration om forbud mod etablering af cementfabrikation og udnyttelse af råvareforekomsterne hertil på visse arealer nord for Limfjorden. Tilsynet fandt det dog tvivlsomt, om denne begrænsning kunne betegnes som væsentlig i ML's forstand, da de pågældende arealer forventedes at være opbrugt i løbet af få år, og da der fandtes råvareforekomster andre steder i landet, MTB 1974 68. – Tilsynet har heller ikke grebet ind over for en beslutning fra Den almindelige danske Lægeforening om, at ingen læge måtte nedsætte sig som alment praktiserende i Rødkjærsbro eller nærmeste omegn. Denne beslutning blev truffet af Lægeforeningens praksiskoncentreringsnævn ifølge foreningens kollegiale vedtægter, efter at der var blevet gennemført en såkaldt praksiskoncentrering omkring et lægehus i Ans. Dette medførte, at beboerne i Rødkjærsbro ville få 10 km til nærmeste læge. Tilsynet anså den pågældende bestemmelse i foreningens vedtægter for konkurrencebegrænsende, men var dog opmærksom på, at spørgsmålet om rimeligheden i en begrænsning af lægers frie etableringsret kunne vurderes ud fra andre synspunkter end rent konkurrenceretlige og erhvervsfrihedsmæssige. Den endelige stillingtagen blev stillet i bero, da der pågik forhandlinger mellem Sygesikringen og lægernes organisationer om den fremtidige styring af praksisplanlægningen, MTB 1975 58.

I TK 3 afsnit 7 anses også bogbranchens aftalekompleks for at føre til etableringskontrol. MT ses dog ikke at have grebet ind heroverfor.

Aftalen mellem hovedparten af danske bladudgivere og Bladkompagniet om bl.a. betingelserne for opnåelse af adgang til forhandling af dag- og ugeblade kan måske medtages i nærværende sammenhæng. Hverken MT eller

ankenævnet fandt, at aftalen medførte urimelige virkninger, MTB 1962 61. Derimod har tilsynet gentagne gange grebet ind over for den såkaldte fotoordning, der blev ophævet i 1963, MTB 1963 59. Endelig kan nævnes, at MT har grebet ind over for forbud mod oprettelse af filialer, der var indeholdt i de lokale bagermesterforeningers vedtægter, MTB 1964 63 (se herom ovenfor i kap. 5.3.13.4).

5.3.25. Rationaliseringsforanstaltninger

Det kan diskuteres, hvorvidt rationaliseringsaftaler er/bør være et selvstændigt begreb inden for konkurrencebegrænsningsretten. – Rationaliseringsbestræbelser kan dog udmøntes på mange måder og gennemføres i kraft af standardisering, specialisering, produktionsbegrænsning, kvotering, aftaler om fælles forskning, produktion, køb og salg, omlægning af salgssystemer, eneforhandling m.v. Denne opregning viser, at rationalisering ofte fører til en begrænsning af konkurrencen, der er behandlet andetsteds i dette kapitel.

På baggrund af den nedenfor kort refererede praksis må det kunne konkluderes, at det er i overensstemmelse med ML's målsætning at støtte rationaliseringsbestræbelser. MT må dog i hvert konkret tilfælde vurdere, hvorvidt de aftalte konkurrencebegrænsninger er absolut nødvendige for at opnå den tilstræbte rationalisering eller om denne kunne opnås ved mindre restriktive foranstaltninger.

Rationaliseringshensynet var direkte nævnt i dispensationsbestemmelsen til den nu ophævede ML § 24. Ifølge denne bestemmelse skulle visse prisforhøjelser forudgående anmeldes til og godkendes af MT. Ifølge stk. 3 kunne MT »hvor markedsforholdene, varens karakter eller betydning i omsætningen taler derfor, fravige bestemmelsen i stk. 1. Tilsvarende regel gælder, når det drejer sig om aftaler, vedtagelser og bestemmelser, der er af væsentlig betydning for fremme af effektiviteten, bl.a. ved strukturrationalisering«. Om denne bestemmelse henvises til kap. 4.1. og MLKommentar II s. 316 f.

Det er MT's principielle opfattelse, at en tilpasning af overskydende produktionskapacitet til efterspørgslen skal ske gennem konkurrencemekanismen og ikke ved aftaler om produktionsbegrænsning, der kunstigt understøtter priserne. – I to tilfælde har MT dog accepteret aftaler om brancherationalisering, MTB 1963 48 (jernstøberier) og 1964 17, note 16 (handelsmøller). Iøvrigt henvises til kap. 5.3.3.

MT har også fraveget sin principielle holdning til kvoteringsaftaler og accepteret sådanne, der har været rimeligt begrundede i rationaliseringshensyn, MTB 1960 60 (pris- og kvoteringsaftale vedrørende drittelmateriale) og 1963 48 (jernstøberier, også nævnt ovenfor som produktionsbegrænsning). Iøvrigt henvises til kap. 5.3.4.

Rationaliseringsformålet har også spillet en rolle ved vurderingen af sager om oprettelse af fællesforetagender. MT accepterede aftaler om et fælles salgsselskab for blød sæbe og sæbespån (MTB 1959 80) og for teglværkspro-

dukter (MTB 1962 56), men gik imod et fælles salgsselskab for mælk (MTB 1976 65), da samarbejdet ville hæmme en nødvendig og rationel tilpasning af produktionsstrukturen. Nævnes kan måske også oprettelsen af interessentskabet Thrige-Titan Elevator, der hverken blev vurderet i henhold til ML § 6, stk. 1 eller § 11, men krævet anmeldt efter § 6, stk. 2, MTB 1964 24. Alle disse afgørelser er omtalt ovenfor i kap. 5.3.17.2 og 5.

Standardiseringsaftaler kan også medføre en rationalisering. Se herom den i kap. 5.3.23 nævnte sag.

Rationaliseringsformål vil også blive fremdraget af virksomhederne i forbindelse med salg gennem eneforhandlere eller ved etablering af selektive salgssystemer. MT har i flere tilfælde accepteret omlægning eller koncentration inden for varedistributionen, der måtte tjene salgseffektivitet eller rationaliseringsbestrebelse. Det er en forudsætning, at det nye salgssystem tilrettelægges efter rimelige, objektive og ikke diskriminerende kriterier.

MTB 1976 78 (accepteret, at et forlag ikke ville levere til boghandlere, kiosker m.v., men kun til enedistributør), 1971 63 (indgreb over for aftaler mellem fabrikanten, importøren og grossisten inden for medicinalbranchen, da rationaliseringsfordele ville kunne opnås uden eksklusiv eneforhandlingsret for grossisterne). Disse afgørelser er omtalt ovenfor i kap. 5.3.5 in fine. Om selektive salgssystemer henvises til kap. 5.3.7. Omlægning af rabatsystemer er behandlet i kap. 5.3.1.3. in fine.

5.3.26. Fragtudligning

MT har i et enkelt tilfælde beskæftiget sig med bestemmelser om fragtudligning, nemlig i forbindelse med en pris- og kvoteringsaftale vedrørende drittelmateriale, MTB 1960 60. Ifølge aftalen skulle der bl.a. ske udligning af fragtudgifterne for råtræ og for salget af drittelmateriale. Baggrunden for fragtudligningsordningen var, at dritlerne i udpræget grad blev anvendt af mejerier vest for Store Bælt, mens råtræet fortrinsvis forefindes på Sjælland og Lolland-Falster. Tilsynet fandt, at de aftalte fragtudligninger bidrog til at opretholde produktionen på en række virksomheder, der i konkurrencemæssig henseende lå ugunstigt i forhold til råvarerne eller aftagerne. Udligningsordningen blev ophævet efter forhandling.

5.4. Opsummering og vurdering

I kapitel 5 behandles samtlige aspekter vedrørende ML's bestemmelser om indgreb over for konkurrencebegrænsninger, der fører til urimelige forretningsbetingelser, urimelig erhvervsindskrænkning eller urimelig ulighed i erhvervsudøvelsen som nævnt i § 11, stk. 1.

Begrebet »urimelig« er en retlig standard, og der findes kun ringe vejledning til fortolkning heraf i lovens forarbejder. Visse bidrag kan dog findes i administrationen af den hidtidige lovgivning. – Alt i alt er der overladt monopolmyndighederne og ankeinstanserne vide skønsmæssige beføjelser, og afgørelserne er i hvert enkelt tilfælde baseret på en konkret helhedsvurdering af samtlige juridiske og økonomiske forhold. – Da afgørelserne er baseret på en helhedsvurdering, da de er »konkrete«, d.v.s. kun angår netop den foreliggende sag, og da beskrivelsen i MTM og MTB er bredt formuleret, er det vanskeligt at udlede de til grund liggende principper i en enkelt sag. Derimod er det muligt på baggrund af en flerhed af nogenlunde tilsvarende afgørelser at fastslå generelle tendenser i den foreliggende praksis. – En vanskelighed ved fortolkningen er desuden, at mange sager afsluttes ved, at virksomhederne indretter sig efter MT's henstillinger, eller at der opnås en løsning ad forhandlingsvejen, hvorved måske begge parter har givet afkald på at påberåbe sig visse principper mod at opnå et i det konkrete tilfælde (typisk en klagesag) praktisk fungerbart resultat. – I overensstemmelse med dansk retstradition er også monopol-ankenævnets kendelser særdeles kortfattede og konkrete, hvilket heller ikke medfører større generel afklaring.

Af den foreliggende praksis fremgår, at de forskellige sager synes at blive behandlet efter samme principper, uanset at arbejdet i direktoratet før rådets behandling udføres ikke på baggrund af en opdeling af sagerne efter den pågældende konkurrencebegrænsningstype, men ud fra en kontoropdeling efter varegrupper, hvorved sikres branchemæssig ekspertise til sagsbehandlingen.

Kvantitativt kan det konkluderes, at omtalen i MTB af sager vedrørende urimelige forretningsbetingelser, urimelig erhvervsindskrænkning og diskrimination ikke altid har beslaglagt den samme andel af det samlede sideantal. Helt frem til 1961-62 udgjorde omtalen af disse sager ca. 25-30% af stoffet, fra 1963 til 1969 var tallene svingende omkring 10-20% med nedadgående tendens, 1970-71 var meget lave, perioden 1972-76 viste en stigning til omkring 15% og i 1977-78 var man igen oppe på omkring 25%.

Generelt om de faktiske resultater må kunne konkluderes, at der i 25-årsperioden er sket en vis frigøring, åbning og nedbrydelse af mere traditionsbe-

stemte erhvervsstrukturer med heraf følgende brancheglidning og væsentlige strukturændringer. Medvirkende hertil har også været forskellige lovgivningsinitiativer, så det er vanskeligt at vurdere ML's indflydelse. Dog må man kunne sige, at indgreb ifølge ML i flere tilfælde har modvirket, at der i kraft af privat etablerede konkurrencebegrænsninger blev lagt hindringer for fremkomsten af nye og mere utraditionelle, evt. mere effektive omsætningsformer. Monopol-ankenævnet synes dog i den senere tid at have været mere tilbageholdende end tidligere i bestræbelserne på at nedbryde og smidiggøre traditionelle strukturer.

Om konkrete konkurrencebegrænsningsformer kan fremhæves, at erfaringerne i forbindelse med visse selskabers rabatpolitik må føre til, at MT bør lægge mere vægt på at give offentligheden indblik i, hvad der i realiteten foregår og være mere kritisk over for omfattende rabat- og bonussystemer.

ML bygger på et misbrugsprincip, men i forbindelse med visse aftaletyper er det MT's faste praksis at gribe ind over for væsentlige misbrug. Det drejer sig om geografisk områdeopdeling, kvoteringsaftaler, eksklusivaftaler samt bestemmelser vedrørende butikstider, udsalg, afstandsbestemmelser og sortimentskrav, der er strengere end bestemmelserne i den gældende næringslovgivning. Der er således en formodning for, at indgåelsen af sådanne aftaler vil blive mødt med indgreb. Det samme er tilfældet for aftaler om produktionsbegrænsning, der har »prispleje« til formål. Derimod understøttes rationaliseringsbestræbelser, der ikke medfører konkurrencebegrænsninger ud over, hvad der er nødvendigt for at opnå den tilstræbte rationalisering.

Kapitel 6. Leveringsnægtelse

6.1. Bestemmelsens forhistorie m.v.

Bestemmelser specielt med henblik på de såkaldte »leveringsnægtelsessager« blev lovfæstet med § 12, stk. 3, i ML af 1955. Bestemmelsen har ikke noget forbillede i fremmed lovgivning.

Før den tid, d.v.s. siden prisaftaleloven af 1937, kunne der nok gives pålæg om ophævelse af f.eks. eksklusivaftaler m.v., om ændring af organisationers optagelsesbestemmelser, om objektivering af dominerende enkeltvirksomheders salgs- og leveringsbetingelser og om ophævelse af bindende bruttopriser, men såfremt levering fortsat blev nægtet, kunne der ikke gribes ind heroverfor.

TK gjorde således i sin betænkning 3, s. 83-84, opmærksom på dette forhold og udtalte, at det måtte anses for påkrævet for at hindre omgåelse af lovens regler og rådets afgørelser, at der blev tillagt rådet »en almindelig beføjelse til at udstede pålæg om, at en virksomhed skal sælge til nærmere bestemte købere på virksomhedens sædvanlige vilkår for tilsvarende salg«.

Af bemærkningerne til lovforslaget, Ft 1953/54 A, sp. 1242, fremgår da også, at leveringspålæg vil kunne være nødvendigt, såfremt en eksklusiv- eller boykottaftale fortsat bliver praktiseret, såfremt bestemmelserne i lovens § 10 bliver omgået ved, at der ikke leveres til forretninger, der undersælger vejledende bruttopriser, eller såfremt en eneproducent eller dominerende enkeltvirksomhed af usaglige grunde nægter levering til visse virksomheder eller typer af virksomheder, der herved i væsentlig grad hæmmes i deres erhvervsudøvelse.

Af udvalgsbetænkningen til ML, Ft. 1954/55 B, sp. 228-229, fremhæves på den anden side, at det »med bestemmelsen om, at der under særlige omstændigheder kan påbydes salgspligt, ikke er hensigten at gøre indgreb i virksomhedens normale frie ret til at bestemme, hvem de vil handle med, ligesom det er en selvfølge, at den beføjelse, der herved foreslås tillagt MT, må udøves med største varsomhed, således at indgreb i den måde, hvorpå erhvervsvirksomheder tilrettelægger deres afsætning, kun sker, når vægtige grunde måtte tale derfor«.

Det siges videre: »Der bør således f.eks. ikke gives pålæg om levering, såfremt det må befrygtes, at varen af den pågældende forhandler vil blive brugt som såkaldt lokkevare, og ej heller såfremt den pågældende forhandler

ved opnåelse af levering ville opnå en uberettiget fordel. Der vil heller ikke kunne gives pålæg om leverancer, der ville kunne bryde eksisterende eneforhandlerrettigheder«. Om betydningen af lovens motiver henvises til kap. 5.3.7.4. og kap. 8.2.1.3. in fine.

6.2. Bestemmelsens indhold

Som det fremgår, er bestemmelsen i ML's § 12, stk. 3, allerede gennem lovmotiverne omgærdet med en række kauteler for sin anvendelse, men også selve bestemmelsen kræver en række betingelser opfyldt, for at leveringspålæg kan meddeles.

Der skal (1) foreligge en konkurrencebegrænsning, der har den i ML's § 2, stk. 1, nævnte væsentlige indflydelse, (2) den pågældende konkurrencebegrænsning skal medføre urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse, og (3) den urimelige indskrænkning i erhvervsfriheden skal ikke kunne imødegås efter lovens øvrige bestemmelser.

Pålægget skal angå salg til nærmere angivne købere og ske på virksomhedens sædvanligt gældende vilkår for tilsvarende salg. Virksomheden kan altid kræve kontant betaling eller betryggende sikkerhed.

Salg til nærmere angivne købere omfatter ikke blot salg af varer, men også salg af tjenesteydelser. Dette er fastslået i ankenævnets kendelse af 22. september 1970, der er optrykt i MTM 1970 237 og omtalt i MTB 1970 52.

I det pågældende tilfælde havde tilsynet meddelt Herning Folkeblad, der havde nægtet at optage annoncer fra Midtjysk Reklame-Bureau i Herning, pålæg om med omgående virkning at genoptage forretningsforbindelse med bureauet. Leveringspålægget blev stadfæstet af ankenævnet, der i sin kendelse bl.a. udtalte: »... at forholdet mellem klagerne (Herning Folkeblad) og reklamebureauet, der må betegnes som et tjenesteydelsesforhold, er omfattet af bestemmelserne i ML's § 12, stk. 3. Nævnet har herved bl.a. lagt vægt på, at det i bemærkningerne til forslaget til ML (Ft 1953/54, sp. 1241) anførtes til § 12, der svarer til ML's § 11, at det efter forslagets affattelse er klart »at de angivne regler også finder anvendelse for tjeneste- og transportydelser, og der er derfor ikke optaget nogen udtrykkelig bestemmelse herom«. I bemærkningerne tages der i denne henseende ikke forbehold med hensyn til lovforslagets § 13, stk. 3, der svarer til lovens § 12, stk. 3...«.

For yderligere at understrege, at der ved anvendelsen af ML's § 12, stk. 3, er tale om et alvorligt indgreb i retten til selv at bestemme, hvem man vil handle med, er der ved ML's § 18, stk. 7, tillagt klage til monopol-ankenævnet over et leveringspålæg opsættende virkning, således at dette ikke skal efterkommes, medmindre det stadfæstes af ankenævnet.

Samme opsættende virkning gælder dog ikke ved anke af ankenævnets afgørelse til domstolene. Her følges reglen i grundlovens § 63. Går ankenævnets

afgørelse ud på leveringspålæg, kan dette altså kræves foreløbigt efterkommet, uanset indbringelse for domstolene. Se iøvrigt kap. 8.3.2.1.

6.3. Afgrænsning af begrebet leveringsnægtelse i relation til monopollovens § 12, stk. 3

Ved leveringsnægtelse forstås i det følgende, at en sælger overhovedet nægter at sælge til bestemte købere eller til bestemte grupper af købere. Leveringsnægtelse omfatter også leveringsstandsning, nemlig de tilfælde, hvor levering har fundet sted, men senere afbrydes af leverandøren med henvisning til forhold, der er indtrådt efter, at forretningsforbindelsen er etableret. I sådanne tilfælde må der kræves mere for at godtage forretningsforbindelsens ophævelse.

Derimod omfatter begrebet ikke de tilfælde, hvor levering nok finder sted, men hvor dette sker på andre (ringere vilkår) end for tilsvarende aftagere. Når disse tilfælde, der ofte betegnes diskrimination, er udeladt – uanset at sådan diskrimination kan have samme virkning for en aftager, som hvis den pågældende var fuldstændigt afskåret fra at få levering – skyldes det, at de kan imødegås efter andre bestemmelser i ML, således § 11, stk. 1, jfr. § 12, stk. 2, hvorefter der kan gribes ind over for konkurrencebegrænsninger, der medfører eller vil kunne medføre urimelig ulighed i erhvervsudøvelsen.

Spørgsmålet om, hvorvidt ML's § 12, stk. 3, der alene taler om urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse, kan anvendes analogt på tilfælde af diskrimination med hensyn til leveringsbetingelser, har da heller ikke hidtil været rejst over for tilsynet. Om diskrimination henvises til kap. 4.1.5. vedrørende priser og kap. 5 vedrørende andre forretningsbetingelser.

6.4. Betingelserne for anvendelse af leveringspålæg

Der skal foreligge en konkurrencebegrænsning, der medfører urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse, og som det ikke er muligt at gribe ind overfor efter lovens øvrige bestemmelser.

6.4.1. Konkurrencebegrænsning

Som ved anvendelse af indgrebsbeføjelserne iøvrigt i ML's kapitel 5 (§§ 11 og 12, stk. 2) kræves der også som betingelse for leveringspålæg, at der skal foreligge en konkurrencebegrænsning. I folketingsudvalgets betænkning til ML (Ft 1954/55 B, sp. 228) henvises i denne forbindelse til lovens § 11, stk. 1, hvilket vil sige, at der skal foreligge en konkurrencebegrænsning, der har den i lovens § 2, stk. 1, nævnte væsentlige indflydelse.

Da kravet om, at der skal foreligge en *væsentlig konkurrencebegrænsning* og tilsynets fortolkning af, hvornår dette krav må anses for opfyldt, ikke er specielt for indgreb efter lovens § 12, stk. 3, skal henvises til kapitel 2.1.1., hvori spørgsmålet om væsentlig indflydelse er behandlet.

Til belysning af praksis i relation til leveringsnægtelsessager skal derfor blot gives nogle eksempler på tilfælde, fortrinsvis sådanne, der tillige har været forelagt monopol-ankenævnet til afgørelse.

Efter at ankenævnet havde bestemt, at leverandøren J.C. Filtenborg A/S ikke var omfattet af anmeldelsespligt i henhold til ML, fandt tilsynet ikke at kunne foretage videre i anledning af klager over leveringsnægtelse for ure. (MTB 1959 74).

Tilsynet fandt ikke grundlag for indgriben over for en leveringsnægtelse for håndstrikkegarn under hensyn til det pågældende mærkes ringe andel af omsætningen (MTM 1960 189).

Ankenævnet fandt ikke, at den omstændighed, at leverandørerne af parfumerivarer m.v. af mærkerne Chanel, Revlon, Christian Dior, Elisabeth Arden og Lanvin ved deres salgsbetingelser begrænsede kredsen af forretninger, der kunne opnå forhandling af disse varer, indebar en konkurrencebegrænsning som omhandlet i ML's § 2, stk. 1, idet der blev lagt vægt på det store antal mærkevarer i parfumeribranchen og det meget betydelige antal forskelligartede forretninger, som forhandler disse varer. (MTM 1962 249 og MTB 1962 102).

Bl.a. under hensyn til, at omsætningen af varer af mærket Chanel efter det oplyste kun dækkede en mindre del af den samlede omsætning af eksklusive

mærker, fandt tilsynet ikke grundlag for indgriben i anledning af et parfumeris klage over, at eneimportøren af parfumeri- og toiletartikler havde standset leverancerne heraf til klageren.

Afgørelsen blev stadfæstet af ankenævnet, der bl.a. udtalte, at der på det danske marked findes et betydeligt antal mærkeserier omfattende parfume og skønhedsmidler, og at Chanel's markedsandel var ret begrænset. (MTB 1976 75 og MTM 1977 145).

Tilsynet fandt ikke grundlag for at gribe ind over for rejsebureauet Sunway ApS' nægtelse af fortsat at give Øster Lindet Rejser adgang til at være agent for selskabets rejsearrangementer. Tilsynet lagde herved vægt på, at selskabet efter de foreliggende oplysninger om charterrejsemarkedet og selskabets markedsposition ikke udøvede eller ville kunne udøve en sådan væsentlig indflydelse inden for markedet som helhed eller inden for det sydjyske marked som nævnt i ML's § 2, stk. 1.

Afgørelsen blev stadfæstet af ankenævnet, der udtalte: »ML's regler gælder kun for virksomheder, der har en sådan markedsandel, at deres priser og vilkår udøver en væsentlig indflydelse på prisforholdene i branchen. Dette er ikke tilfældet for Sunway ApS. (MTB 1978 100 og 1979 309)

Tilsynet fandt ikke grundlag for at gribe ind over for Tandberg Radio A/S' standsning af leverancer til en radioforhandler i København under hensyn til, at Tandbergs markedsandel her i landet var for lille til, at selskabet var omfattet af § 2, stk. 1.

Afgørelsen blev stadfæstet af ankenævnet med henvisning til, at Tandbergs markedsandel var så ringe, at selskabet isoleret betragtet ikke var omfattet af ML's bestemmelser. (MTB 1978 102 og MTM 1978 334).

Kravet om væsentlig indflydelse er anset for opfyldt i tilfælde, hvor enkeltvirksomheder, der ikke hver for sig er krævet anmeldt, uden aftale herom fører en ensartet salgspolitik, der udelukker bestemte forhandlere fra at deltage i omsætningen af en vare.

En række leverandørers ensartede optræden i form af leveringsnægtelse over for en telefonordreforretning blev anset for værende en væsentlig konkurrencebegrænsning. (MTM 1956 13)

Ankenævnet har tiltrådt, at der ved det af en række radio- og fjernsynsfabriker »indtagne overensstemmende standpunkt til levering« til en tv-kædeforretning forelå en konkurrencebegrænsning som omhandlet i ML's § 2, stk. 1. Beslutningen om standsning af leverancerne var i det pågældende tilfælde truffet af de enkelte fabrikker hver for sig uden indbyrdes forhandling eller aftale. (MTB 1961 84 og MTM 1961 67).

Ved meddelelse af leveringspålæg til en biskuitsamlecentral lagde tilsynet

bl.a. vægt på, at dennes leveringsstandsning var etableret som følge af en boykottrussel med efterfølgende fællesaktion eller ensartet optræden, jfr. ML's § 2, stk. 1. MTB 1971 69.

I en sag, der angik en klage over, at et stigende antal leverandører (8), der omfattede næsten hele kredsen af grossister i akvarievarebranchen, havde standset eller nægtet levering til firmaet Planteimporten, fandt tilsynet, at grossisternes og også detailhandlernes ensartede handlemåde medførte en sådan begrænsning af konkurrencen som nævnt i ML's § 2, hvilket blev stadfæstet af ankenævnet. (MTB 1972 75 og MTM 1973 239)

Ankenævnet fandt derimod ikke grundlag for at antage, at der ved Tandberg Radio A/S's leveringsstandsning og Bang & Olufsens leveringsnægtelse over for en radioforhandler i København forelå et tilfælde af neutraliseret konkurrence. Der findes på det danske marked et betydeligt antal leverandører af radio- og tv-apparater, og der synes at være normale konkurrenceforhold i branchen. (MTB 1978 102 og MTM 1978 334)

Se også MTB 1956 45 og MTM 1957 45 samt MTB 1965 58 og MTM 1966 187.

6.4.1.1. Særlige problemer i relation til monopollovens § 10 og udenlandske virksomheder

I forbindelse med kravet om konkurrencebegrænsning som en af betingelserne for anvendelsen af leveringspålæg er der grund til at fremdrage lovmotivernes bemærkning om, at et leveringspålæg kan blive nødvendigt, såfremt ML's § 10 omgås, ved at der ikke leveres til forretninger, der undersælger vejledende bruttopriser.

Da ML's § 10, hvorefter mindstepriser eller -avancer fastsat for videresalg i efterfølgende omsætningsled ikke må håndhæves uden tilsynets godkendelse, antages at omfatte alle bruttopriser, uanset om disse har den i lovens § 2, stk. 1, nævnte væsentlige indflydelse, medens lovens § 12, stk. 3, er begrænset af kravet om væsentlig indflydelse, har dette medført, at tilsynet kun kan gribe ind over for ulovlig håndhævelse af vejledende bruttopriser, såfremt leverandøren har denne væsentlige indflydelse. Se kap. 7.2.2.1.

Endvidere har konkurrencebegrænsninger, der skyldes udenlandske virksomheder eller sammenslutninger rejst problemer i relation til meddelelse af leveringspålæg, idet et sådant pålæg alene bliver rent formelt og uden virkning, såfremt alene den herværende repræsentant, men ikke den udenlandske leverandør vil efterkomme det. Se hertil MTB 1962 94, refereret kap. 6.4.2.2.3 og endvidere kap. 2.2.4.2.

6.4.2. Urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse

Da en af de grundsætninger, dansk retstradition hviler på, er aftalefrihed, er det et alvorligt indgreb at meddele et pålæg om levering.

Det fremgår da også af lovmotiverne, at uanset om det kan være nødvendigt i visse tilfælde at meddele leveringspålæg, er det »på den anden side naturligvis ikke hensigten at gøre indgreb i virksomhedernes normale frie ret til at bestemme, hvem de vil handle med, ligesom det er en selvfølge, at den beføjelse, der hermed foreslås tillagt tilsynet, må udøves med stor varsomhed, således at indgreb i den måde, hvorpå erhvervsvirksomheder tilrettelægger deres afsætning, kun sker, når meget tungtvejende grunde taler derfor«.

Udgangspunktet for bedømmelsen af disse sager må således være en virksomheds frie ret til at bestemme, hvem den vil handle med. Dette princip er senest fastholdt i højesterets dom i UfR 1978 361. Ved dommen stadfæstedes ankenævnets og Vestre Landsrets ophævelse af et Bang & Olufsen A/S meddelt pålæg om levering til Bilka lavprisvarehuse. Dommen, der er optrykt i MTM 1978 169, er omtalt i forbindelse med afsnittet om levering til forhandlere, der benytter utraditionelle afsætningsformer. Jfr. kap. 6.4.2.2.3 og kap. 5.3.7.2.

6.4.2.1. Aftagerens interesse i levering

Når tilsynet har bedømt, hvorvidt en forelagt klage over leveringsnægtelse medfører en urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse, har det været en afgørende faktor, om klageren kan siges at have en væsentlig erhvervsmæssig interesse i at få leveret fra den pågældende leverandør.

Der lægges herved vægt på, om varen hører til klagerens naturlige forretningsområde og er af omsætningsmæssig betydning for klageren. Væsentligt er også, om det er muligt at substituere varen, eller om der er tale om en vare, der er indarbejdet som mærkevare, der ikke kan erstattes af tilsvarende vare i forbrugers bevidsthed. Væsentligt i denne forbindelse har også været, om klageren alligevel kunne få varen omend på andre (ringere) vilkår.

En enkelt ankenævnsafgørelse har lagt vægt på varens forbrugsmæssige betydning. (MTM 1957 148)

Har klageren efter tilsynets vurdering ud fra disse kriterier ikke en tilstrækkelig væsentlig interesse i at få leveret fra den pågældende leverandør, kan der, uanset om leverandørens begrundelse for leveringsnægtelsen er en sådan, som tilsynet ikke vil godtage, ikke meddeles leveringspålæg.

Ud fra disse betragtninger har tilsynet afvist en række klager over leve-

ringsnægtelser, allerede fordi klageren ikke skønnedes at have en væsentlig erhvervsmæssig interesse i at få varen fra den pågældende leverandør, eller fordi denne interesse dog ikke var så væsentlig, at den kunne opveje de hensyn, leverandøren lagde vægt på ved sin nægtelse af leverancer.

6.4.2.1.1. Naturligt vareområde

En klage fra en manufakturhandler over ikke at kunne blive antaget som forhandler af et bestemt mærke *snitmønstre* blev afvist, idet snitmønstre fandtes at være uden særlig interesse for manufakturhandlere. (MTM 1956 124)

En faguddannet juvelér, der ikke var medlem af guldsmedenes organisationer, klagede over ikke at kunne få leveret *sølvbestikvarer* fra hovedparten af medlemmerne af Danske Guld- og Sølvvarefabrikanters Handelsforening. Klagerens forretning var navnlig lagt an på handel med brugte guld- og sølvvarer og med guldsmykker, som han selv fremstillede. Det var ikke hans hensigt at ændre forretningens karakter, han ønskede blot at forøge sin omsætning ved at optage handel med nye sølvvarer. Under disse omstændigheder fandt tilsynet ikke, at klageren havde en sådan væsentlig erhvervsmæssig interesse i at føre nye sølvbestikvarer, at der var grundlag for at pålægge sølvvarefabrikanterne leveringspligt. (MTM 1957 154)

Tilsynet fandt ikke grundlag for at gribe ind over for en klage over en leveringsnægtelse for *have- og markredskaber*. Ved bedømmelsen af klagerens interesse i levering blev der lagt vægt på, at disse varer udelukkende forhandles engros af isenkramgrossister, og at klageren ikke handlede med isenkram og heller ikke agtede at gøre det. Det udtaltes videre, at nægtelse af levering til virksomheder, som er uden tilknytning til en branche, der sædvanligvis forhandler vedkommende varer, næppe i almindelighed kan antages at være urimelig. (MTM 1958 112)

En klage fra indehaveren af en bladkiosk i Nordsjælland, som holdt åben til kl. 22, over, at de lokale Tuborg og Carlsberg depoter havde standset leveringerne af *øl* til kiosken, blev afvist under hensyn til, at leveringsstandsningerne omfattede en vare, som kiosken ikke havde ret til at forhandle efter lovbkg. nr. 286 af 17. juni 1970. (MTB 1975 68)

6.4.2.1.2. Omsætningsmæssig betydning

Det kunne ikke antages i væsentlig grad at hæmme en virksomheds erhvervsudøvelse at blive nægtet levering af et *støvsugermærke*, hvoraf denne i de sidste 5 år kun havde solgt 17 stk., idet klageren årligt solgte i alt 7500 støvsugere. (MTM 1958 25)

En klage fra en radioforhandler i Esbjerg over, at *Bang & Olufsen A/S* gennem flere år havde nægtet at levere ham sine varer blev afvist bl.a. under

hensyn til, at forhandleren ikke havde forsøgt at opnå leverancer fra andre fabrikker end fra Bang & Olufsen, og at det af oplysninger over omsætningen af radio- og fjernsynsmottagere i Esbjerg fremgik, at 5 forretninger ikke havde forhandling af Bang & Olufsen, samt at forretninger, der ikke havde forhandlet dette mærke i 1965 og 1966 havde været i stand til at opretholde en omsætning af ikke uvæsentlig størrelse. (MTB 1967 55)

En klage fra en *skotøjsforhandler*, der bl.a. drev flere selvbetjeningsforretninger, over at en jysk fabrik havde standset leverancerne af *sko* til ham, blev afvist bl.a. under hensyn til, at skotøjshandleren trods vanskeligheder ved at opnå leverancer fra danske skofabrikker havde opnået en betydelig omsætning på relativt kort tid. (MTB 1970 56)

Klage fra boghandlere og isenkræmmere over, at A/S Den kongelige Porcelainsfabrik havde standset leverancer af *juleplatter*, blev afvist under hensyn til størrelsen af klagerens årlige indkøb hos selskabet. (MTB 1973 67 og MTB 1974 87)

Klage fra et parfumeri over, at eneimportøren af mærket *Chanel* havde standset leverancer heraf til forretningen, blev afvist bl.a. under hensyn til, at klagerens salg heraf i årene 1973-74 havde udgjort mindre end 2 pct. af klagerens totalomsætning.

Afgørelsen blev stadfæstet af ankenævnet, der udtalte: »Der findes på det danske marked et betydeligt antal mærkeserier omfattende parfume og skønhedsmidler og klageren er autoriseret forhandler af flere af disse. Chanel's markedsandel er ret begrænset, og ej heller i klagerens forretning udgør salget af Chanel en væsentlig del af omsætningen«. (MTB 1976 75 og MTM 1977 145)

En boghandlers klage over, at en leverandør af *elektronregnemaskiner* havde standset leveringen heraf til forretningen blev afvist, bl.a. fordi klageren efter det oplyste ikke fandtes at have væsentlig interesse i levering, idet denne i 1976 kun havde solgt 4 regnemaskiner. (MTB 1976 79)

En klage fra en radioforhandler over, at *Bang & Olufsen A/S* havde nægtet at levere ham sine varer afvist under hensyn til, at dennes erhvervsmæssige interesse i at forhandle selskabets produkter næppe kunne anses for væsentlig, da denne i forvejen havde forhandling af en række andre mærker med en markedsandel på ca. 45%. Der henvistes desuden til, at forhandleren ikke havde forsøgt at få levering efter at have trukket en tidligere i 1972 fremsat klage tilbage, og at han havde formået at øge sin omsætning ganske betydeligt uden at føre Bang & Olufsens produkter. Afgørelsen blev stadfæstet af ankenævnet bl.a. ud fra disse grunde. (MTB 1977 110, MTB 1978 102 og MTM 1978 334)

Et selskab der leverer lægemidler og andre mærkevarer, herunder *parfumeri- og toiletartikler*, til apoteker, klagede over, at eneimportøren af et nærmere angivet mærke parfumeri- og toiletartikler nægtede at levere. Klageren henviste til, at han derved mistede ordrer også på andre varer.

Tilsynet fandt det tvivlsomt, hvorvidt det var af væsentlig betydning for klageren at opnå levering af de nævnte præparater, og da det kunne have betydning at koncentrere den ikke særligt omfattende levering af disse præparater til apotekersektoren gennem en enkelt grossist, fandt tilsynet ikke grundlag for indgriben. (MTB 1977 112).

Indkøbsforeningen Alvo klagede over, at *Omni-Pac* havde nægtet at levere sit pulpprogram, specielt »Super-Vue«-bakken, til foreningen. Denne fandt, at have en væsentlig erhvervsmæssig interesse i at få leveret under henvisning til, at en lang række kunder især supermarkeder var gået over til at købe emballagevarer og forbrugsvarer gennem foreningens direkte konkurrent alene med den begrundelse, at Alvo ikke kunne levere *Omni-Pac*'s pulpprogram. Tilsynet fandt ud fra det af Alvo fremførte, at foreningen havde en væsentlig interesse i at få leveret *Omni-Pac*'s sortiment, men dette blev ikke godtaget af ankenævnet, der bl.a. udtalte:

»... Der findes... på det danske marked forskellige kødbakketyper både af pulp og af plastic, og også andre firmaer end *Omni-Pac* leverer bakker, der er forsynet med huller. Forhandlingen af kødbakker udgør kun en begrænset del af Alvos samlede omsætning, og efter det oplyste opstod foreningens interesse for at føre *Omni-Pac*'s varesortiment først efter fremkomsten af et nyt produkt inden for dette sortiment, der viste sig særligt konkurrencedygtigt. Under disse omstændigheder finder nævnet ikke, at der ved *Omni-Pac*'s leveringsnægtelse er skabt en sådan skadelig tilstand, som det findes påkrævet at imødegå med et leveringspålæg...« (MTB 1978 113 og MTM 1979 387).

En klage over leveringsstandsning af *raspeklinger* til bildæk fremstillet på amerikansk licens, blev afvist bl.a. under hensyn til, at klagerens salg af disse varer udgjorde en ringe del af hans samlede omsætning. Desuden var oplyst, at de pågældende klinger fuldtud substitueredes af de østrigske klinger, som klageren forhandlede. (MTB 1978 117).

8 københavnske grossister, der forhandlede *parfumeri- og toiletartikler* klagede over, at leverandøren af et udbredt mærke, der føres i så godt som ethvert parfumeriudsalg, havde standset leveringen heraf. Det var anført, at det var nødvendigt for dem som grossister at føre dette mærke på linje med andre grossister, idet de ellers risikerede, at kunderne flyttede hele deres indkøb til en anden leverandør. Tilsynet fandt det imidlertid ikke tilstrækkeligt godtgjort, at det var af en så væsentlig betydning for klagerne at forhandle det pågældende mærke, at man kunne tilsidesætte leverandørens interesse i at tilrettelægge salget, som han skønnede det hensigtsmæssigt. (MTB 1957 69).

6.4.2.1.3. Substitution

I det omfang, hvor det har været muligt for klageren at få andre tilsvarende

varer, er dennes interesse i at få levering fra en bestemt leverandør ikke anset for væsentlig.

En urmagers klage over, at en urgrossist havde nægtet at levere ham *vækkeure* af et bestemt fabrikat, blev afvist, idet leveringsnægtelsen kun gjaldt dette mærke, men ikke vækkeure af andre mærker. (MTM 1956 125)

To københavnske købmænds klager over, at en mindre brødfabrik havde standset leverancen af *rugbrød* til dem, blev afvist, idet der var mulighed for at få varer fra andre fabrikker, og rugbrød næppe var en mærkevare i et sådant omfang, at det var nødvendigt for en forretning at føre bestemte mærker. (MTM 1956 30).

En klage over leveringsnægtelse for et bestemt *knallertmærke* blev afvist under hensyn til, at klageren forhandlede en række andre mærker af motoriserede cykler. (MTM 1957 128).

En klage over leveringsnægtelse for *optik* blev afvist under hensyn til, at optikbranchens varer ikke i samme grad som en række andre branchers varer opfattes som mærkevarer af det købende publikum, hvorfor det ikke kan have være et afgørende savn for en forretning at måtte undvære varer fra en enkelt grossist. (MTM 1957 110).

En klage fra en virksomhed, der handler med isenkramvarer og værktøj samt dæk og slanger til trillebøere og landbrugsvogne, over ikke at kunne få leveret et bestemt mærke *autogummi*, blev afvist under henvisning til, at virksomheden kunne skaffe sig varer fra andre importører. (MTM 1956 92).

En købmands klage over ikke at kunne få leveret et bestemt mærke *gummifodtøj* blev afvist bl.a. under henvisning til, at han frit kunne købe gummifodtøj fra en anden førende fabrikant. (MTM 1959 40).

Klage over leveringsnægtelse for et bestemt mærke *termostatstrygejern* blev afvist bl.a. under henvisning til, at der findes en række andre fabrikater af disse strygejern på markedet. (MTM 1960 140).

En klage over nægtelse af levering af to udenlandske mærker af *håndstrikket garn* blev afvist med henvisning til, at en forretning må kunne tilfredsstille efterspørgslen hos forbrugerne uden at være forhandler af samtlige fabrikater. (MTM 1960 189).

En bornholmsk møbelhandlers klage over leveringsnægtelse for *møbler* blev afvist bl.a. under henvisning til, at møbler af den pågældende art også fremstilles af en række andre virksomheder. Afgørelsen blev stadfæstet af ankenævnet. (MTB 1969 46 og MTM 1970 13).

Et byggematerialefirmas klage over leveringsstandsning af *glaserede rør,klinker og fliser* fra en dansk klink- og chamottestensfabrik blev afvist bl.a. under henvisning til, at klageren havde dækket sit behov for glaserede rør m.v. ved import, og at der også for så vidt angik de øvrige af fabrikkens produkter var mulighed for import af samme eller tilsvarende vare. (MTB 1969 47).

Et fællesindkøbs klage over leveringsnægtelse af *tvebakker* blev afvist bl.a. under henvisning til, at fællesindkøbet havde kunnet og fortsat kunne skaffe sig leverancer af *tvebakker* fra andre fabrikker. (MTB 1969 47).

Et nystartet distriksblad klagede over, at et konkurrerende distriksblad nægtede at optage en annonce efter bladbude. Klagen blev afvist, bl.a. fordi klageren skønnedes at have rimelig mulighed for at skaffe omdelere. (MTB 1969 49)

En virksomhed, der fremstiller papirvarer og poser, har bogtrykkeri og endvidere forhandling af papir engros, klagede over, at P. Bjørnbaks Konvolutfabrik havde standset leveringen af *konvolutter*. Virksomheden henviste bl.a. til, at det var af væsentlig betydning for den at være leveringsdygtig i samtlige de af kunderne ønskede varer, navnlig visse typer af Bjørnbaks produktion.

Tilsynet afviste klagen under hensyn til det oplyste om, at der både hos andre producenter og hos importører i stort omfang kunne købes konvolutter i næsten tilsvarende kvalitet og udførelse som Bjørnbaks, men under andre betegnelser.

Endvidere blev der lagt vægt på oplysningerne om den omsætningsmæssige betydning af leverancerne fra Bjørnbak, herunder om størrelsen af klagerens hidtidige køb sammenholdt med dennes samlede omsætning af konvolutter og tryksagsmateriale. (MTB 1970 56)

En klage fra en farvehandler over, at en farvefabrik havde indstillet sine leverancer af *malevarer* og henvist ham til at købe hos fabrikkens grossister, blev afvist dels under hensyn til, at klageren ikke opfyldte fabrikkens krav om mindstekøb, men også fordi farvehandleren iøvrigt ikke gennem leveringsafbrydelsen var afskåret fra at købe varer fra andre virksomheder, der markeds-mæssigt kunne sidestilles med den pågældende fabriks varer. (MTB 1971 70)

En klage fra Positiv Fritid Handel A/S over, at 3 radiofabrikker havde nægtet at levere *stereogrammofonanlæg* til selskabets postordreforretning, afvist dels under hensyn til, at klageren ikke opfyldte fabrikkens leveringsbetingelser, men også under hensyn til, at det efter det foreliggende ville være muligt for klageren at opnå udenlandske leverancer af passende kvalitet samt til, at klageren efter det oplyste kun var interesseret i at forhandle ét fabrikat. (MTB 1972 78)

En automobilforhandler, der klagede over ikke at kunne få leveret *reserve-dele* til et af ham tidligere forhandlet bilmærke på de vilkår som sædvanligvis var gældende ved forhandling af de pågældende reservedele, fik ikke medhold i sin klage, bl.a. fordi han havde fået og fortsat ville kunne få leveret reservedele til biler af det pågældende mærke på samme vilkår og med samme rabat som ikke-autoriserede forhandlere. Hertil kom, at klageren i et vist omfang selv importerede de pågældende reservedele. (MTB 1974 85)

En klage fra en skotøjsforhandler over ikke længere at kunne få leveret et

bestemt mærke *sko*, blev afvist bl.a. fordi det næppe kunne være af væsentlig betydning for klageren at forhandle de pågældende sko, idet tilsvarende sko kunne leveres af andre firmaer. (MTB 1976 79).

En klage over ikke at kunne få optaget en annonce i bladet »Hørelsen«, blev afvist dels fordi bladet næppe udøvede den ML's § 2, stk. 1, nævnte væsentlige indflydelse, men også fordi klagerne havde mulighed for på anden måde at komme i forbindelse med deres kundekreds. (MTB 1977 108).

En frimærkehandlers klage over, at et frimærkeblad havde nægtet at optage en *annonce* fra ham, blev afvist under henvisning til, at der findes en række frimærkeblade, som klageren kan annoncere i, og at dagbladenes frimærkerubrikker er de mest anvendte og de mest effektive annonceringsmuligheder for annoncer, der henvender sig til frimærkesamlere. (MTB 1977 109)

Klage fra en urmager over ikke at kunne få leveret ure af mærket »*Omega*« blev afvist bl.a. under henvisning til, at der findes et meget stort udbud af ure på markedet, dels en række deciderede mærkevarer, dels mere eller mindre opreklamerede mærker, som forefindes i et stort antal typer, kvaliteter og prislag. (MTB 1977 119)

En garnforretnings klage over en grossists nægtelse af at levere *strikkegarn* blev afvist, idet forretningen allerede forhandlede andre kendte mærker, hvoraf det ene omfattede garn, der var af næsten samme kvalitet som det af grossisten forhandlede, og at det ikke var sædvanligt, at en detailhandler samtidig forhandlede begge mærker. (MTB 1977 110)

En cykelforhandler klagede over, at generalimportøren af *cykler* af et nærmere angivet mærke havde nægtet ham levering heraf.

Da bl.a. importøren leverede klageren cykler af andre fabrikater, kunne denne næppe antages at have en væsentlig interesse i at forhandle cykler af det pågældende mærke. (MTB 1977 113).

En nystiftet indkøbsforening inden for malerfaget klagede over leveringsnægtelse fra en fabrikant af *pensler og børstevarer* af et nærmere angivet mærke. Det var imidlertid oplyst, at klageren havde opnået leveringstilsgagn dels fra en af de større importører dels fra en af de mindre producenter, ligesom der forhandlede om levering fra endnu en dansk fabrik. Disse pensler var kvalitetsmæssigt på højde med det mærke, klageren ikke kunne få leveret og efter det oplyste ikke dyrere.

Bl.a. under hensyn til det oplyste om klagerens mulighed for at få tilsvarende varer fra andre leverandører, blev der ikke fundet grundlag for leveringspålæg. (MTB 1977 114).

En klage over en leveringsstandsning for *Puch knallerter* over for en motorcykelforhandler blev afvist bl.a. fordi tilsynet fandt det tvivlsomt, om leveringsstandsningen i væsentlig grad hæmmede klagerens erhvervsudøvel-

se, under hensyn til, at leverandøren efter det oplyste ikke modsatte sig, at klageren fortsat forhandlede Puch knallerter modtaget gennem en slægtnings forretning. (MTB 1977 118).

En klage fra en damekonfektionsforretning over en producents leveringsstandsning af *damefrakker* blev afvist under hensyn til, at klageren havde oplyst, at der ville kunne indkøbes importerede damefrakker i samme pris-klasse, samt til at der ikke var tale om et opreklameret mærke. Væsentligst var, at leverandørens markedsandel var mindre end 5%. (MTB 1978 104).

Under hensyn til det store udbud af udprægede mærkevarer af mere eller mindre opreklamerede urmærker, og hvoraf de enkelte urforretninger kun forhandler et vist udvalg, afviste tilsynet en klage fra en urforretning over, at importøren af et japansk *armbånds*ur havde nægtet at levere. (MTB 1978 105).

En foto- og grammofonpladeforretnings klage over, at EMI havde nægtet at levere *grammofonplader* og *indspillede kasettebånd*, blev afvist under henvisning til, at klagerens erhvervsmæssige interesse i at få levering ikke kunne anses for væsentlig, idet denne i forvejen havde forhandling af flere plademærker, der efter det oplyste dækkede ca. 60% af markedet.

Det blev endvidere tillagt betydning, at klageren der siden 1973 havde for-handlet såvel nye som brugte grammofonplader ikke på noget tidspunkt før juni 1977 havde søgt at få levering af de af EMI udgivne plader og alligevel havde formået at forøge sin omsætning af nye plader ret væsentligt fra 1974 til 1976. (MTB 1978 117)

En klage over, at Berlingske Tidende havde afslået at optage en *annonce* fra et tysk firma, der drev en ny form for brugtbilhandel, blev afvist bl.a. under hensyn til, at firmaet kunne få sin annonce optaget på bladets tekstsider. (MTB 1978 118).

6.4.2.1.4. Forbrugsmæssig betydning

Ved afgørelse af en klage over leveringsnægtelse for *porcelæn* har ankenæv-net ved bedømmelsen lagt vægt på, om varen havde forbrugsmæssig betydning. Nævnet fandt, at forhandlere af porcelæn også uden at føre den pågæl-dende fabriks varer, der ikke havde karakter af almindelige forbrugsvarer og ikke for forbrugeren havde særlig forsyningsmæssig betydning, ville være i stand til i betydeligt omfang at tilfredsstille efterspørgslen efter porcelænsva-
rer. (MTM 1957 92 og 148).

6.4.2.2. Leverandørens interesse i at nægte levering

Ved vurderingen af, om en forelagt leveringsnægtelse er en urimelig ind-skrænkning i den frie erhvervsudøvelse, og om der skal gribes ind heroverfor

ved et leveringspålæg, er aftagerens væsentlige interesse i levering en nødvendig, men ikke tilstrækkelig forudsætning, jfr. kap. 6.4.2.1.

En aftagers interesse kan være nok så væsentlig, uden at der af den grund alene kan siges at foreligge en urimelig indskrænkning i erhvervsudøvelsen. Afgørende er tilsynets vurdering af leverandørens motivering for leveringsnægtelsen; kan denne motivering godtages, eller kan den ikke.

Tilsynet må i hver enkelt sag på grundlag af de faktisk foreliggende omstændigheder foretage en vurdering af, hvad der skal veje tungest, leverandørens interesse i en efter hans bedømmelse effektiv og rationel form for omsætning eller aftagerens interesse i levering.

De faktiske forhold vil variere fra sag til sag, således at afgørelsen må bero på en helhedsvurdering. De enkelte afgørelser må derfor betragtes som konkrete.

Den omfattende praksis siden 1955 giver dog grundlag for en vis vejledning ved vurderingen af, hvad der er en rimelig eller ikke rimelig indskrænkning i erhvervsudøvelsen i sådanne tilfælde.

6.4.2.2.1. Fortsat efterlevelse af ophævet eksklusivaf tale o.lign.

Da erfaringerne fra administrationen af den før ML gældende prisaf talelovgivning havde vist, at det ikke i alle tilfælde var tilstrækkeligt at ophæve en eksklusivaf tale for at åbne mulighed for levering til en bestemt forhandler, blev det i bemærkningerne til monopollovsforslaget fremhævet, at anvendelsen af leveringspålæg kunne blive nødvendigt, hvor der foreligger en række leveringsnægtelser over for samme forhandler, og hvor den kollektive leveringsnægtelse må ses som udtryk for, at en eksklusiv- eller boykottaftale, som tidligere er ophævet på tilsynets foranledning, fortsat praktiseres.

Der foreligger kun få eksempler herpå. De pågældende afgørelser er truffet i de første 10 år efter ML's ikrafttræden.

En af forklaringerne herpå kunne være, at tilsynets standpunkt til eksklusivaftaler er, at sådanne medfører eller vil medføre en række urimelige virkninger, og tilsynet har derfor krævet bestående eksklusivaftaler helt eller delvis ophævet i årene lige efter ML's ikrafttræden. Da tilsynets standpunkt til sådanne aftaler har været kendt, er nye aftaler af denne art ikke almindelige; i stedet er udviklingen gået den vej, at de enkelte virksomheder hver for sig fastsætter selektive forhandlerantagelsesbetingelser.

I enkelte tilfælde har spørgsmålet om en nærmere sammenhæng mellem en række leveringsnægtelser over for samme forhandler og en tidligere på tilsynets foranledning ophævet eksklusivaf tale o.lign. i praksis foreligget til afgørelse.

Mellem de 5 danske radiatorfabrikker og Rørforeningen bestod der tidligere aftaler om eksklusiv forretningsforbindelse. Disse aftaler blev på Priskontrolrådets foranledning ophævet i 1954-55.

I 1956 klagede en engrosvirksomhed i byggematerialebranchen, *A/S Bolind*, over ikke at kunne skaffe sig leverancer af radiatorer fra nogen af de danske fabrikker.

Som begrundelse for leveringsnægtelsen anførte fabrikkerne, at selskabet ikke kunne betragtes som grossist, idet selskabet dels var en indkøbscentral for boligselskaber og således i realiteten forbruger, dels ikke var lagerførende med de artikler, der henhørte under centralvarmebranchen og dels ikke ydede kutymemæssige rabatter.

Ved tilsynets undersøgelser viste det sig imidlertid, at ingen af fabrikkerne efter ophævelse af eksklusivaftalerne havde ment at kunne sælge til grossister, som ikke var tilknyttet Rørforeningen, med hvilken fabrikkerne stadig opretholdt en vis kontakt, og som for sit vedkommende stærkt modsatte sig, at fabrikkerne optog forretningsforbindelse med Bolind.

Efter tilsynets opfattelse forelå der en faktisk eksklusivtilstand svarende til den eksklusivtilstand, der havde bestået under de nu ophævede aftaler, og da denne konkurrencebegrænsning medførte en urimelig indskrænkning i Bolinds erhvervsudøvelse, meddeltes der fabrikkerne pålæg om levering. Pålægget blev stadfæstet af ankenævnet, der bl.a. udtalte: »... at der ved det af de 5 større og mindre radiatorfabrikker ... indtagne overensstemmende standpunkt til levering af radiatorer til A/S Bolind, foreligger en konkurrencebegrænsning som omhandlet i ML's § 2, stk. 1, ... samt at der er grund til at antage, at begrænsningen står i forbindelse med en faktisk bestående eksklusivtilstand...«. (MTB 1956 45 og MTM 1957 45)

I 1957 ophævede tilsynet en eksklusivaf tale mellem på den ene side fabrikker og importører af landbrugsmaskiner og på den anden side branchens grossister og detailister (maskinhandlere og smede).

I 1964 klagede Dansk Landbrugs Andels-Maskinindkøb (*DLAM*) over, at virksomheden ved henvendelse til en række danske landbrugsmaskinfabrikker havde fået afslag på anmodning om levering.

Afslagene var i hovedsagen ensartet begrundede. De enkelte leverandører henviste til, at deres gennem en årrække opbyggede salgs- og serviceorganisationer på tilstrækkelig og tilfredsstillende måde dækkede hjemmemarkedet. Nogle af virksomhederne anførte tillige, at de ikke uden at gøre brud på bestående aftaler om eneforhandling kunne levere til DLAM, der solgte over hele landet.

Tilsynet fandt, at der ved fabrikernes ensartede standpunkt til spørgsmålet om levering til DLAM forelå en væsentlig konkurrencebegrænsning i

form af en faktisk eksklusivtilstand. Spørgsmålet var herefter, om der i realiteten var tale om en videreførelse af den ophævede eksklusivaftale, eller om fabrikkerne havde andre og »saglige« grunde til leveringsnægtelsen. Dette sidste fandtes at være tilfældet for 3 af fabrikkerne, der havde påberåbt sig eneforhandleraftaler. For så vidt angik de øvrige 5 fabrikker, blev der derimod meddelt pålæg om levering. Specielt over for henvisning til disse virksomheders gennem årene oparbejdede forhandlersystem fandt tilsynet, at det principielt ville være umuligt at konstatere, hvilke leverandører en virksomhed, der har været ramt af en mangeårig eksklusivaftale, ville have haft, såfremt eksklusivforholdet ikke havde eksisteret. Pålæggene blev af fabrikkerne med henvisning til eneforhandleraftalerne indbragt for monopol-ankenævnet, der helt eller delvis opretholdt pålæggene. (MTB 1965 58 og MTM 1966 188).

Spørgsmålet om opretholdelse af en tidligere, men af tilsynet ophævet brancheordning, har været berørt i den i MTB 1965 82 omtalte sag, der angik en fotohandlers klage over, at Agfa-Foto A/S på grund af firmaets priser for visse »Agfa«-varer under et af firmaet afholdt udsalg havde standset leveringen til firmaet.

Efter tilsynets opfattelse var leveringsstandsningen, selv om der ikke syntes at være tilstræbt en håndhævelse af bestemte priser og avancer, udtryk for forsøg på at fastholde den del af den ophævede *fotoordning*, som tilsigtede indgriben i de efterfølgende omsætningsled. Der meddeltes pålæg om levering.

6.4.2.2.2. Undersalg af vejledende bruttopriser. Lokkeveragesalg

Med baggrund i ønsket om i særlige tilfælde at kunne hindre omgåelse af ML's regler, anføres det i bemærkningerne til monopollovsforslaget, at pålæg om levering vil kunne gives, såfremt bestemmelserne i lovens § 10 (forbudet mod håndhævelse af bruttopriser) omgås ved, at der ikke leveres til forretninger, som undersælger vejledende bruttopriser. Fra praksis skal nævnes følgende eksempler, hvor der er blevet meddelt leveringspålæg.

En detailhandler averterede i dagbladene med salg af Beehive *garn* til de af importøren angivne vejledende udsalgspriser minus 10%. Dette resulterede i en meddelelse fra importøren om, at detailhandleren, såfremt han stadig ønskede at føre Beehive *garn*, måtte være indforstået med at overholde importørens salgsbetingelser, som bl.a. omfattede, at der ikke ydedes nogen form for rabat på de retningsgivende udsalgspriser.

Detailhandleren klagede herover til tilsynet, der meddelte importøren pålæg dels i henhold til lovens § 12, stk. 2, om omgående at ophæve forhandle-

rens forpligtelse til at overholde de angivne udsalgspriser, dels i henhold til lovens § 12, stk. 3, om at genoptage levering til detailhandleren.

Importøren ændrede sine salgsbetingelser i overensstemmelse med § 12, stk 2-pålægget, men fandt ikke, at leveringsstandsningen var et mod ML's § 10 stridende forhold, og indbragte leveringspålægget for ankenævnet.

Ankenævnet stadfæstede imidlertid leveringspålægget, idet nævnet bl.a. udtalte: »Uanset, hvad der i øvrigt måtte have været klagerens motivering for leveringsstandsningen . . . , må denne leveringsstandsning anses for en mod ML's § 10 stridende håndhævelse af vejledende mindstepriser. For så vidt angår annonceringen bemærkes, at avertering med priser, der er lavere end de af leverandøren fastsatte vejledende priser, ikke berettiger leverandørerne til indskriden heroverfor.« (MTB 1960 101 og MTM 1961 105).

Efter at *Fona Radio A/S* gennem annoncer i dagspressen havde meddelt, at selskabet havde foretaget betydelige nedsættelser af priserne for samtlige af selskabet forhandlede fabrikater af tv-apparater, afbrød en række af forretningens hidtidige leverandører leverancerne. Herover klagede selskabet med henvisning til, at leveringsstandsningen måtte være i strid med ML's § 10.

Efter det i sagen oplyste anså tilsynet det for godtgjort, at leveringsstandsningerne var begrundet i, at Fona ved annoncering og skiltning havde tilbudt fjernsynsapparater til lavere priser end de af fabrikkerne fastsatte vejledende bruttopriser for detailsalg. Fabrikkerne måtte antages hermed at have tilstræbt at opretholde et prissystem, hvorefter fabrikernes bruttopriser skulle være grundlaget for forhandlerne gennem annoncering m.v. fastsatte tilbud til kunderne.

Uanset at fabrikkerne i almindelighed tolererede, at forhandlerne under forskellige former ydede kunderne afslag på bruttopriserne, fandt tilsynet, at fabrikkerne ved leveringsstandsningen havde håndhævet mindstepriser i strid med ML's § 10. På denne baggrund blev der meddelt leveringspålæg. Pålæggene blev stadfæstet af ankenævnet, der udtalte: »at leveringsstandsning på grund af annoncering om lavere priser end mindstepriserne må anses for en håndhævelse af disse...«, og at »... en sådan håndhævelse af priserne i strid med ML's § 10 må anses for en af § 11 omfattet urimelig virkning af en konkurrencebegrænsning . . .«. (MTB 1961 74 og MTM 1961 67).

Leverandøren af *Nivea*-produkter, for hvilke der er fastsat vejledende udsalgspriser, meddelte over for en grossist i parfumeri- og toiletartikler, at han, da der var stor utilfredshed over, at grossisten undersolgte de pågældende varer, så sig nødsaget til at standse enhver leverance til grossisten, »så længe De ikke skriftligt tilsikrer os, at De vil overholde de udsalgspriser, som Nivea-forhandlerne i de forskellige brancher normalt arbejder med«. Da leverancerne samtidig ophørte, klagede grossisten til tilsynet. Klagen omfattede tillige leveringsstandsning iværksat af andre hovedforhandlere og med hensyn til andre mærkevarer.

Tilsynet fandt, at der forelå en urimelig konkurrencebegrænsning og meddelte leveringspålæg. Samtidig indskærpede tilsynet over for leverandøren bestemmelserne i ML's § 10. Pålægget blev stadfæstet af ankenævnet, der bl.a. fandt, at leveringsstandsning på grund af den stedfundne skiltning med rabatydelser måtte anses som håndhævelse af de af leverandøren ansatte udsalgspriser i strid med ML's § 10. (MTB 1965 65 og MTM 1966 51).

En selvbetjeningsforretning i Esbjerg klagede over A/S Capilex, der har generalagentur for parfumeri- og toiletartikler af mærket »L'Oréal de Paris« havde standset leveringen af hårspray af mærket *Elnett Satin*. Leveringsstandsningen var begrundet med, at forretningen havde solgt varen til en pris, der lå under den, der var angivet på varens prismærke.

Tilsynet fandt, at der ved den iværksatte leveringsstandsning var sket en overtrædelse af ML § 10. Under forhandlinger med leverandøren erklærede denne sig villig til at ændre sine forretningsbetingelser, således at han ikke fremtidig ville gøre leverancer betinget af, at varen ikke undersolgtes. Da leverandøren imidlertid fastholdt leveringsstandsningen over for selvbetjeningsforretningen med henvisning til, at forretningen gennem ydelse af en rabat på 20% af udsalgsprisen havde benyttet varen som lokkevarer, meddeltes der pålæg om levering. Pålægget blev stadfæstet af ankenævnet. (MTB 1969 49 og MTM 1969 348).

Legetøjshuset Th. Thorngreen klagede over, at enerepræsentanten her i landet for den tyske fabrik Gebr. Märklin & Cie., G.m.b.H., havde standset leveringen af Märklin *modeljernbaneartikler*.

Den direkte grund til leveringsstandsningen var den, at Thorngreen, der hidtil havde solgt Märklin varerne til katalogpriser i begyndelsen af november 1969 foretog nedsættelse af priserne på en række af disse varer med 25%, og i annoncer i dagbladene bekendtgjorde denne nedsættelse, der kun skulle gælde i november.

Bl.a. under hensyn til, at grunden til leveringsstandsningen efter det oplyste i første række var den, at Thorngreen for en del af Märklin-produkterne i den seneste tid ikke, trods indgået aftale herom, havde overholdt de af det tyske selskab fastsatte detailpriser, og at der således ved leveringsstandsningen søgtes gennemført en håndhævelse af vejledende bruttopriser, meddelte tilsynet enerepræsentanten leveringspålæg, der blev stadfæstet af ankenævnet. (MTB 1970 50 og MTM 1971 70).

Som omtalt foran kap. 6.4.1.1 kan tilsynet, selv om selve forbudet i ML's § 10 mod håndhævelse af bruttopriser antages at gælde alle bruttopriser, uanset om fastsættelsen heraf har »væsentlig indflydelse«, kun gribe ind over for en ulovlig håndhævelse af bruttopriser i de tilfælde, hvor det er godtgjort, at vedkommende leverandør udøver eller vil kunne udøve en væsentlig indfly-

delse, jfr. ML's § 2, stk. 1. Er dette ikke tilfældet, kan tilsynet ikke gøre andet end at tilkendegive over for leverandøren, at hans fremgangsmåde er i strid med ML's § 10. Se kap. 7.2.2.1.

Daells Varehus A/S klagede over, at Le Klint A/S havde standset leveringen af *lampeskærme og lamper* til varehuset. Tilsynet fandt det godtgjort, at den væsentligste grund til leveringsstandsningen var, at varehuset havde beregnet sig lavere priser for leverandørens varer end de fastsatte (vejledende) bruttopriser, således at der forelå håndhævelse af bruttopriser i strid med ML's § 10. Bl.a. under hensyn til, at leverandøren fandtes at være dominerende på markedet specielt med hensyn til foldede, plisserede og knækkede skærme, meddelte tilsynet leveringspålæg.

Ankenævnet ophævede imidlertid pålægget, idet nævnet fandt, at leverandørens markedsposition måtte bedømmes i forhold til det samlede forbrug af lampeskærme. På denne baggrund var hans markedsandel ikke så stor, at han kunne antages at have den i ML's § 2, stk. 1, nævnte væsentlige indflydelse, hvorfor der savnedes grundlag for indgriben. (MTB 1965 69 og MTB 1966 37).

Se tilsvarende afgørelser MTB 1958 36 og MTB 1963 73. I disse tilfælde sluttedes sagen med over for leverandøren at indskærpe bestemmelsen i ML's § 10.

Der har foreligget flere tilfælde tilfælde, hvor en leverandør uden at fastsætte egentlige bruttopriser eller -avancer for sine varer har ønsket at *sikre et vist pris- og avanceniveau i forhandlerleddet* og med dette formål har iværksat leveringsstandsning (eller truet dermed) over for forhandlere, der solgte til væsentlig lavere priser end branchens normale.

Som det fremgår af MLKommentar II s. 133, kan et sådant forhold ikke direkte henføres under ML's § 10, men lignende hensyn, som har motiveret denne bestemmelse, må utvivlsomt føre til, at forholdet må bedømmes som urimeligt, og derfor, hvis betingelserne herfor i øvrigt er opfyldt, give anledning til indgriben.

MTB 1962 85, MTM 1962 272, MTB 1962 89 og MTM 1962 267 angik alle klager fra HB om leveringsstandsninger af el- og gaskomfurer samt af fjernsynsapparater.

Med hensyn til el- og gaskomfurer var det oplyst, at HB i marts 1962 begyndte annoncering og skiltning med »åbne« nettokontantpriser for varige forbrugsgoder, der for komfurerne vedkommende lå 10% under de vejledende udsalgspriser. Ved afbetalingssalg blev priserne beregnet med et tillæg til disse nettokontantpriser, og ikke som hidtil, til de vejledende udsalgspriser. Den 9. april 1962 foretog HB en yderligere nedsættelse. og for komfurer-

ne lå kontantpriserne herefter 17-18% under de af fabrikkerne, A/S Ernst Voss-Fabrik og A/S Laur. Knudsen, fastsatte vejledende udsalgspriser. Denne prisnedsættelse havde til følge, at leveringerne til HB af komfurer blev standset.

Med hensyn til fjernsynsapparaterne var det oplyst, at HB fastsatte åbne priser ved kontant salg og havde indført et system, hvorefter brugte apparater, der tages i bytte ved køb af nye, betales med en pris svarende til deres handelsværdi, medens det i den øvrige branche var almindeligt, at priserne blev beregnet ud fra de af fabrikkerne fastsatte vejledende forbrugerpriser, hvorpå der gives større eller mindre afslag efter forhandling med den enkelte kunde, ligesom der i betydeligt omfang blev givet afslag ved, at brugte apparater, der toges i bytte, betales med en højere pris, end de kunne indbringe ved videresalg. Også for ratebetaling havde HB regler afvigende fra den øvrige branches.

Leveringsstandsningerne for komfurerne var bl.a. begrundet med, at HB med de ansatte priser ikke fik dækning for nødvendige omkostninger, og således anvendte komfurerne som »lokkevarer«. Endvidere anførtes, at de af HB ansatte priser ikke levnede selskabernes øvrige forhandlere en rimelig avance, hvorfor disse forhandlere ville gå over til at sælge komfurmærker, for hvilke priserne ikke var bragt ned på et urimeligt lavt niveau.

Ved leveringsstandsningen for fjernsynsapparaterne havde leverandøren, Philips A/S, henvist til, at selskabet ønskede en dokumentation fra HB for, at den anvendte kalkulation gav dækning for alle de med indkøb, salg og eftersalgsservice forbundne omkostninger samt forrentning af den anvendte kapital.

Tilsynet fandt, at leveringsstandsningerne var udtryk for en forretningspolitik, der måtte sidestilles med fastsættelse af bruttopriser, jfr. ML's § 10, og at selskaberne med hensyn til HB's prisberegning havde stillet krav, der ikke kunne anses for rimelige efter ML's § 11, stk. 1. Tilsynet meddelte på denne baggrund pålæg om levering til HB.

Pålæggene blev stadfæstet af ankenævnet, der fastslog, at leveringsstandsningerne rantes af bestemmelserne i ML § 11, men fandt det betænkeligt at henhøre forholdet under ML § 10, selv om leveringsstandsningerne af komfurer, hvis motivering måtte søges i HB's prispolitik, måtte kunne anses for at være en håndhævelse af branchens pris- og avanceniveau. For så vidt angik fjernsynsapparaterne fandt nævnet, at bestemmelserne i § 10 i ML efter det foreliggende ikke kunne anvendes over for Philips A/S.

I nær forbindelse med spørgsmålet om indgreb over for leveringsnægtelser, der skyldes undersalg af vejledende bruttopriser, står de tilfælde af leveringsnægtelser, der af den pågældende leverandør er begrundet med, at den pågæl-

dende forhandler har benyttet eller må befrygtes at ville benytte varen som *lokke vare*. Af bemærkningerne til monopollovsforslaget fremgår, at leveringspålæg ikke bør meddeles i sådanne tilfælde. Se endvidere kap. 4.1.4.

Henvisning til lokkevaresalg er en ofte fremsat begrundelse, men i intet tilfælde er en sådan begrundelse blevet tillagt vægt ved afgørelsen af spørgsmålet om leveringspålæg. Se MTB 1965 82, MTB 1974 78, MTM 1965 157, MTB 1978 103 og MTB 1978 109.

6.4.2.2.3. Utraditionel forretningsform eller salgsform

Det forhold, at aftagerens virksomhed repræsenterer en utraditionel forretningstype, er som hovedregel ikke af tilsynet anset for at være en saglig grund til at nægte levering.

Der synes dog i ankenævnets og domstolenes afgørelser fra de seneste år at være en tendens til ikke at pålægge levering i disse tilfælde med henvisning til bemærkningerne til lovforslaget om, at indgreb i den måde, hvorpå erhvervsvirksomheder tilrettelægger deres afsætning kun bør ske, når meget tungtvæjende grunde taler derfor.

Utallige »utraditionelle« forretnings- og salgsformer er siden 1955 ud fra hensynet til leverandørens kundekreds inden for den traditionelle detailhandel blevet nægtet levering. Det drejer sig om postordreforretninger og en enkelt telefonordreforretning, der ikke har opfyldt kravet om »åben bod«, eller kravet til teknisk og kommerciel service, fællesindkøbsforeninger, frivillige kæder og kooperative virksomheder. I disse tilfælde er det spørgsmålet om at opnå leverancer på linie med »almindelige« forhandlere (grossister).

Herudover kan nævnes discountvarehuse, selvbetjeningsforretninger og lavprisvarerhuse, hvor nægtelsen ofte er forbundet med, at »varens image« vil blive forringet ved salg fra sådanne forretningstyper; væsentligt er også i denne forbindelse frygten for undersalg.

Endvidere har der været eksempler på leveringsnægtelse over for en blandet landhandel og en tjenestemand, der i sin fritid drev detailforretning.

Endelig har usædvanlig salgsform været baggrunden for leveringsnægtelse. Se også kap. 5.3.7.2.

En københavnsk fotohandler klagede over, at firmaets hovedleverandør havde standset leverancerne af fotoartikler til hans forretning med den begrundelse, at fotohandlerens virksomhed var en *postordreforretning* uden egentlig butikslokale, og at leverandøren ved fortsat at levere til denne type selv ville blive udsat for leveringsstandsning fra importørens side. Han ville derfor kun levere til forhandlere med stuebutik.

Importør- og grossistorganisationerne gjorde over for tilsynet gældende, at en leverandør måtte være berettiget til for ikke at komme i modsætningsforhold til sine kunder blandt de almindelige fotohandlere at nægte at levere til en handlende, der ikke drev detailhandel fra »åben bod« og således ikke havde de med sædvanlig butiksdrift forbundne omkostninger. Af organisationernes udtalelser fremgik endvidere, at det måtte forventes, at andre leverandører indtog samme standpunkt, således at klageren heller ikke ville kunne opnå leverancer fra anden side.

Tilsynet, der ikke kunne anerkende den fremførte begrundelse, meddelte herefter grossisten pålæg om at genoptage leveringen til klageren.

Afgørelsen blev stadfæstet af ankenævnet, der udtalte, at ... »det af klageren (leverandøren) anførte ikke kan anses for tilstrækkelig saglig begrundelse for at betinge levering af, at varerne videresælges fra stuebutik...«. (MTB 1965 78 og MTM 1965 157)

Positiv Fritid Handel A/S havde klaget over, at Philips Radio A/S, Bang & Olufsen A/S og Hede Nielsens Fabrikker A/S (Dansk Arena A/S) havde nægtet at levere stereogramfonanlæg til selskabets *postordreforretning*.

Leveringsnægtelsen var begrundet med, at klageren ikke opfyldte de af selskaberne hver for sig fastsatte bestemmelser med hensyn til butiksinretning, reklame og vareudvalg. Endvidere skulle forhandleren have et værksted til rådighed med nødvendigt udstyr og faguddannet teknisk personale.

Efter selskabernes opfattelse ville klagerens salgsform udelukke ikke blot sagkyndig opstilling og klargøring af produktet i hjemmet, men også instruktion ud over, hvad der måtte fremgå af medsendte brochurer og vejledninger, ligesom et værksted oprettet i forbindelse med klagerens ejendom ville være uegnet til at yde den fornødne eftersalgsservice på grund af afstandsforholdene.

Det var oplyst, at et i samme ejendom indrettet demonstrationslokale kun repræsenterede en sekundær virksomhed i forhold til postordreomsætningen og udelukkende opretholdtes som en serviceforanstaltning for de kunder, som måtte foretrække en personlig kontakt. Demonstrationen blev foretaget af en person, som hverken var uddannet sælger eller tekniker inden for radio- og gramfonbranchen.

Efter tilsynets opfattelse kunne selskabernes begrundelse for leveringsnægtelsen ikke karakteriseres som usaglig, idet Positiv Fritid ikke opfyldte de samhandelsbetingelser, som ved teknisk højt udviklede apparater krævedes af forhandlerne med hensyn til teknisk og kommerciel service. Blandt andet under hensyn hertil fandt tilsynet ikke tilstrækkeligt grundlag for at pålægge de tre selskaber leveringspligt for gramfonanlæg til klagerens postordreforretning. (MTB 1972 78)

Et firma, der i 10 år havde handlet med sportsartikler, klagede over, at en grossist havde standset leveringen af kompasser af et nærmere angivet mærke.

Om baggrunden for leveringsstandsningen oplyste leverandøren, at der var

sket en fejl ved firmaets optagelse som forhandler i 1970, idet der normalt kun leveredes til sportshandlere med »åben bod« til gaden. Leveringen blev derfor standset, da det viste sig, at salget fandt sted fra *indehaverens villa*.

Klageren oplyste, at firmaet drives fra dennes villa, hvor der i kælderen er indrettet kontor og lager. Der annonceres i orienteringsblade og udsendes »løbesedler«. Den største del af salget består af postordrer; kunderne afhenter også selv varer hos firmaet.

Det var tilsynets opfattelse, at kravet om salg fra »åben bod« til gaden ikke var tilstrækkelig saglig begrundelse for leveringsstandsningen og optog på denne baggrund forhandlinger med leverandøren. Disse forhandlinger resulterede i genoptagelse af leverance af de nævnte kompasser. (MTB 1975 66).

En radio- og tv-forhandler klagede over, at Salora A/S havde standset leverancerne af tv-apparater med den begrundelse, at forhandleren ikke havde »åben bod«.

Salget fandt sted fra klagerens *beboelsesvilla*, og demonstration af apparaterne foregik i hans private dagligstue, på hans værksted og ude hos kunderne. Klageren ønskede ikke at åbne en butik, fordi han fandt at kunne yde kunderne en fagligt bedre betjening under de gældende forhold. Klageren fandt ikke, at Salora nu kunne standse leverancerne under henvisning til, at han ikke havde »åben bod«, når selskabet i tre år havde accepteret hans salgsforhold.

Salora havde henvist til, at selskabet i begyndelsen havde leveret til enkelte radio- og tv-reparatører, men at klageren nu var selskabets eneste forhandler uden »åben bod«, og at man af hensyn til de øvrige forhandlere ikke havde ment fortsat at kunne levere til en forhandler, der i kraft af unormalt lave omkostninger (ingen egentlig forretning, inden demonstrationsmuligheder og intet lager) ville kunne påføre disse en illoyal konkurrence. Selskabet var villig til at genoptage leveringen, hvis klageren ændrede sin forretning, således at selskabets krav om »åben bod« blev opfyldt.

Tilsynet fandt ikke på det foreliggende grundlag, at betingelserne var til stede for at pålægge Salora at genoptage leveringen til klageren, idet denne ikke opfyldte selskabets krav om at have »åben bod«, hvilket krav ikke kan anses for urimeligt. Det var endvidere tillagt betydning, at selskabet var villig til at genoptage leveringen, såfremt kravet om »åben bod« blev opfyldt.

Afgørelsen blev stadfæstet af ankenævnet, idet nævnet fandt, »at der ikke er tilstrækkelig vægtige grunde i denne sag til at gribe ind i den måde, hvorpå Salora A/S havde ønsket at tilrettelægge sin afsætning...«. Nævnet udtalte videre: »Det bemærkes, at den omstændighed, at Salora A/S hidtil har tolereret, at klageren ikke havde »åben bod«, ikke kan afskære Salora fra nu at rejse dette krav som betingelse for leverancer til klageren, hvorved denne

ligestilles med aktieselskabets andre forhandlere og forhandlere i almindelighed inden for branchen«. (MTB 1976 77 og MTM 1977 90).

En nyetableret virksomhed inden for kolonialbranchen, der var lagt an som *telefonordreforretning*, klagede over, at de normale leverandører inden for branchen nægtede at levere den varer. Forretningen, der var uden butiklokale, modtog kun ordre pr. telefon og post og udbragte varerne til forbrugerne på bestemte ugedage efter en fastlagt plan. Priserne var for mindre køb de almindelige inden for branchen, men for samlede køb på 75 kr. og derover var priserne væsentligt lavere.

Beslutningen om ikke at ville levere til klageren var truffet af hver enkelt leverandør selv og formelt begrundet med, at de kun solgte til detailhandlere med »åben bod«. Det erkendtes dog, at den reelle baggrund i det væsentlige var hensynet til deres kundekreds inden for den traditionelle detailhandel.

Da leverandørerne fastholdt leveringsnægtelsen, og da den af dem anførte forretningsbetingelse, hvorefter de kun leverede til aftagere med »åben bod«, i væsentlig grad hindrede oprettelsen og driften af forretninger med denne distributionsform, blev der meddelt grossisterne pålæg om at ændre denne betingelse, således at den ikke udelukkede, at der leveredes til telefonordreforretninger. (MTB 1956 43)

En *indkøbsforening* i farvehandlerbranchen, A/S Profa, klagede over, at de herværende repræsentanter for 5 store udenlandske fabrikker (linoleumsfabrikker) havde nægtet at levere ægte linoleum til foreningen med henvisning til hensynet til fabrikkens øvrige kunder. Efter afslaget havde Profa truffet aftale med et firma i Vejle, der var aktionær i selskabet, om levering af varerne engros igennem dette firma. Efter nogen tid ophørte også leveringerne ad den vej, idet de udenlandske fabrikkers repræsentanter havde meddelt Vejle-firmaet, at det fremtidig kun kunne købe linoleum til forhandling i egen virksomhed, men ikke varer bestemt til Profa.

Tilsynet fandt, at Profa efter det oplyste naturligt måtte betragtes som grossist. Det kunne ikke anses for rimeligt, at grossistvirksomheder, der er organiseret som indkøbsforeninger, stilles ringere end andre grossistvirksomheder, idet virksomheder af forskellig struktur bør kunne konkurrere på lige indkøbsvilkår.

Tilsynet meddelte herefter de pågældende fabrikkers repræsentanter pålæg om enten at genoptage leverancerne til firmaet i Vejle uden hensyn til dette firmas samarbejde med Profa eller at anerkende A/S Profa som kunde på samme vilkår som andre grossistvirksomheder.

Såvel Vejle-firmaet som Profa afgav derefter bestillinger til fabrikkernes repræsentanter, som videresendte ordrene til de udenlandske fabrikker. Disse gav imidlertid alle meddelelse om, at de afgivne ordrer ikke ville blive effektueret. Da det således havde vist sig umuligt at få bragt leveringsnægtel-

sen til ophør, afgav tilsynet indberetning herom til industriministeren (handelsministeren) i medfør af ML's § 14. (MTB 1962 94)

En *indkøbscentral* for købmænd klagede over ikke at kunne opnå levering af husholdningsstøvsugere af et bestemt mærke. Det var oplyst, at virksomheden leverede til HB og FDB, hvorfra samtlige brugsforeninger uanset deres øvrige varesortiment kunne opnå levering af virksomhedens støvsugere.

Som begrundelse for leveringsnægtelsen var anført, at indkøbscentralen nærmest måtte betegnes som en kolonialkæde med et langt mindre sortiment i »hårde hvidevarer« end HB og FDB, og at det ikke var muligt for indkøbscentralen at begrænse leveringen til de medlemmer, som havde en naturlig interesse i at forhandle de nævnte støvsugere. Virksomheden erklærede sig derimod villig til at levere til ethvert medlem med fast udsalgssted og med et varesortiment, hvor støvsugere af det pågældende mærke på naturlig måde indgår i vareudvalget. Efter forhandlinger mellem tilsynet og parterne optog virksomheden levering til indkøbscentralen. (MTB 1972 70).

Tilsvarende sager, der alle har drejet sig om leveringsnægtelser over for *indkøbsforeninger*: MTB 1977 98 (Indkøbsforening for bødetwist til fiskere), MTB 1977 114 (Nystiftet indkøbsforening inden for malerfaget) og MTB 1978 113 (Indkøbsforeningen Alvo).

En kolonialgrossist klagede over, at en fremstillingsvirksomhed havde standset leveringerne med henvisning til, at det salgssystem, han anvendte, hindrede andre grossister i at afsætte varerne på normale grossistbetingelser.

Det var oplyst, at grossisten havde oprettet en såkaldt »frivillig kæde«. Varerne faktureredes til detailhandleren til grossistens indkøbspris med tillæg af 3% til omkostninger og fortjeneste; udkørselsomkostningerne beregnedes særskilt, og udkørsel fandt kun sted én gang ugentlig. Der leveredes kun mod kontant betaling.

Da leveringsstandsningen var rettet mod grossister, der særligt effektivt udnytter et salgssystem, der billiggør varedistributionen, optog tilsynet forhandlinger med leverandøren med henblik på indgreb. Forhandlingerne resulterede i, at levering blev genoptaget. (MTB 1956 42).

En klage fra Arbejdernes Kooperative Skotøjsfabrik (AKS) over, at Gummifabrikken Tretorn havde nægtet at levere fodtøj til videresalg gennem 7 skotøjsforretninger, som AKS drev, resulterede i, at Tretorn, der hidtil havde afholdt sig fra at levere varer til fabriksudsalg for *kooperative virksomheder* og brugsforeninger, ændrede dette princip. (MTB 1958 80).

Et nyetableret *discountvarehus* i København klagede over, at 13 leverandører havde nægtet levering af »hårde hvidevarer«. Leveringsnægtelsen var bl.a. begrundet med lokkevaresalg, firmaets manglende mulighed for service og udbringning, tilstrækkelig forhandlerdækning i området og ulyst til at levere til

råsalgsbutikker samt betalingsvanskeligheder. Forinden der blev truffet afgørelse i sagen, havde klageren imidlertid standset sine betalinger. (MTB 1970 57).

Se også MTB 1970 56 (Skotøjshandler, der anvendte en utraditionel salgsform (*selvbetjening*) med mindre kundebetjening og lavere priser end sædvanligt for de almindelige skobutikker).

Dansk Supermarked A/S klagede over, at Bang & Olufsen, Philips og Rank Arena nægtede at levere til Bilka *lavprisvarehuse*. Leverandørerne havde nægtet at levere med henvisning til, at varehusene ikke opfyldte de krav til butikssindretning, udstilling, demonstrationsmuligheder m.m., som selskaberne under hensyn til produkternes høje kvalitetsstandard måtte stille.

Da tilsynet fandt, at leveringsnægtelserne medførte en urimelig indskrænkning i varehusenes frie erhvervsudøvelse og forhandlinger ikke førte til optagelse af levering, blev der meddelt pålæg herom.

Der blev herved lagt vægt på betydningen af, at der i en situation, hvor forholdene inden for radio/tv-branchen undergik strukturemæssige ændringer, ikke fra leverandørselskabernes side skabtes vanskeligheder for nye afsætningsformers fremkomst.

Ankenævnet ophævede imidlertid leveringspålæggene bl.a. under henvisning til, at Bilkas særlige salgsform vanskeligt kunne forenes med kravet om individuel kundevejledning, samt til, at Bilka ikke på afgørende måde hæmmes i sin erhvervsudøvelse som lavprisvarerhus ved ikke at opnå forhandling fra de tre leverandører.

Ved afgørelsen tog ankenævnet udgangspunkt i motiverne til ML's § 12, stk. 3, hvorefter det ikke er hensigten at gøre indgreb i virksomheders normale frie ret til at bestemme, hvem de vil handle med, og at indgreb i den måde, hvorpå erhvervsvirksomheder tilrettelægger deres afsætning, kun sker, når vægtige grunde taler derfor, og udtalte: »Nævnet er enig med MT i, at den strukturændring, der i de senere år er sket i detailhandelen, bør tillægges betydning ved afgørelser af, hvorvidt en virksomheds nægtelse af at levere til forhandlere, der benytter utraditionelle afsætningsformer, må betragtes som en urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse.

En leverandør kan imidlertid ikke anses for at være afskåret fra at opstille sådanne betingelser for at optage levering til forhandlere, som må betragtes som saglige kvalifikationskrav af reel betydning for markedsføringen af virksomhedens produkter...«.

Med henblik på at få kendelsernes præmisser prøvet ved domstolene indbragte tilsynet ankenævnskendelserne for landsretten. Ved dom af 9. juni 1977 stadfæstede Vestre Landsret ankenævnets ophævelse af leveringspålægget til B & O med henvisning til de af nævnet anførte begrundelser, og ved højesteretsdom af 15. marts 1978 stadfæstedes landsrettens afgørelse.

I højesteretsdommen hedder det: »...Det tiltrædes, at de af indstævnte

(Bang & Olufsen A/S (B & O)) opstillede betingelser for at optage levering til forhandlere som af monopol-ankenævnet anført må anses for saglige kvalifikationskrav af betydning for markedsføringen af indstævntes produkter. Det må lægges til grund, at indstævnte (B & O) tilstræber at gennemføre de opstillede betingelser ensartet ved antagelse af forhandlere. Disse betingelser findes vanskeligt forenelige med den af lavprisvarehusene anvendte salgssform, ligesom det ikke kan afvises, at forhandling af indstævntes produkter i lavprisvarehuse vil kunne påvirke produkternes renommé.

Selv om biintervenienten (Dansk Supermarked A/S) har en forretningsmæssig og økonomisk interesse i at kunne føre indstævntes varer, kan dette dog ikke antages at være af afgørende betydning for driften af et lavprisvarerhus med et meget omfattende varesortiment.

Idet udgangspunktet for sagens bedømmelse, som af monopol-ankenævnet anført, er en virksomheds frie ret til at bestemme, hvem den vil handle med, findes der efter det anførte ikke at foreligge en konkurrencebegrænsning, der medfører en urimelig indskrænkning i Bilka's erhvervsudøvelse. (MTB 1973 61, MTM 1974 215 (ankekendelse), MTM 1977 255 (Vestre Landsrets dom) og MTM 1978 169, UfR 1978. 361 (højesteretsdom) jfr. kap. 5.3.7.2.

Dansk Supermarked A/S (Bilka lavprisvarehuse), Daells Varehus og Coral-forretningerne klagede over, at Kastrup-Holmegaard nægtede at levere drikkeglas m.v.

Glasværkets hovedbegrundelse for dets forhandlerantagelsesbetingelser var, at produktionens høje kvalitetsniveau nødvendiggjorde udvælgelse af forhandlere, idet salg til andre, der ikke opfyldte kvalitetskravene, ville nedsætte Kastrup-Holmegaard glas i forbrugernes bevidsthed.

Medens der efter forhandlinger blev opnået enighed om optagelse af levering til Daells Varehus og Coral-forretningerne, fastholdt glasværket sin leveringsnægtelse over for Bilka lavprisvarehuse. Der henvistes til, at forbrugere i Bilka ikke forventer en sådan service, som vil være stridende mod varehusenes almindelige forretningspolitik. Det hævdedes, at helhedsmiljøet udelukkede fremvisning af varerne på en præsentabel måde, og at Bilka ikke opfyldte kravet til kvalitetsniveauet for forretningernes øvrige vareudvalg. Endelig fandtes der ikke tilstrækkeligt personale i varehusene med fornødent fagkundskab, som kunne stå til kundernes disposition i købeøjeblikket.

Efter tilsynets opfattelse opfyldte Bilka betingelserne for forhandling af Kastrup-Holmegaard glas i fuldt så stort omfang som en række andre forhandlere, og glasværkets praktisering over for Bilka af kravet om branche- og fagkundskab, om udstilling af varerne samt om kvalitetsniveauet for det øvrige vareudvalg måtte skønnes at være for vidtgående.

Da det ikke lykkedes at bringe leveringsnægtelsen til ophør ved forhand-

ling, meddeltes der pålæg om levering til Bilka. Afgørelsen blev stadfæstet af ankenævnet, der bl.a. udtalte, at forhandling på forsvarlig måde af Kastrup-Holmegaard glas ikke kræver, at der er mulighed for meddelelse af en omhyggelig og sagkyndig individuel vejledning, demonstration og service, således som fremhævet i ankenævnets kendelse af 30. maj 1974 om levering af radio- og stereoanlæg fra Bang & Olufsen (se ovenfor). (MTB 1974 78 og MTM 1975 158).

A til Z familiemarked klagede over, at A/S Sportgoods havde standset leveringen af Adidas sportsartikler til varehuset. Selskabet havde som begrundelse anført, at det principielt ikke ønskede at levere til *lavprisvarehuse*. Adidas produkter hørte ikke efter selskabets opfattelse naturligt hjemme i sortimentet i et lavprisvarerhus.

Da rigtigheden af de af selskabet anførte indvendinger mod varehusets salgsform for Adidas sportsartikler var delvis bestridt af varehuset, og dette måtte antages at opfylde selskabets betingelser for antagelse af forhandlere, fandt tilsynet grundlag for indgriben, og da forhandlingerne om optagelse af levering endte uden resultat, meddeltes der pålæg om levering. Afgørelsen blev af selskabet indbragt for ankenævnet, idet selskabet til støtte herfor bl.a. anførte, at tilsynet ensidigt havde betragtet sagen fra detaillistens side. Det meddelte leveringspålæg medførte en urimelig indskrænkning i selskabets frie erhvervsudøvelse med hensyn til opbygningen af en forhandlerkreds, som var i overensstemmelse med den forretningsprofil, som selskabet ønskede i sit salgsarbejde, nemlig at Adidas produkterne kun skulle findes i de sportsforretninger og sportsafdelinger, som af forbrugerne opfattedes som butikker med kvalitetsvarer.

Pålægget blev imidlertid stadfæstet af ankenævnet, der bl.a. udtalte, at de nævnte sportsartikler efter det oplyste var blevet forhandlet på forsvarlig måde i A til Z familiemarked. (MTB 1977 100 og MTM 1977 351).

Se tilsvarende klage fra Dansk Supermarked A/S (Bilka) over Sportgoods A/S' nægtelse af at levere Adidas sportsartikler. (MTB 1978 108). Det i sagen meddelte leveringspålæg er med opsættende virkning indbragt for monopol-ankenævnet.

Et engrosfirma i Tønder, der efter leverandørens opfattelse fortrinsvis havde lagt an på *grænsehandel* og ikke havde til hensigt at drive normal handel inden for landets grænser med et bredt udsnit af branchens varer, og hvis kundekreds ikke hørte til den kategori af detailhandlere, hvor leverandøren ønskede sine varer placeret, uden at det dog nærmere var præciseret, hvilke forretningstyper, der hentydedes til, blev nægtet levering af parfume- og toiletartikler.

En anden leverandør henviste som begrundelse for leveringsnægtelsen til, at denne ønskede sine produkter markedsført som kvalitetsprodukter, og at

produkternes »image« ville blive forringet, hvis produkterne markedsførtes sammen med kassettebånd, sengetøj, gulvklude m.v.

Efter at der blev meddelt pålæg om levering, optoges levering til grossisten. (MTB 1978 107).

En virksomhed, der havde begyndt en *ny form for omsætning* af bl.a. radio- og tv-apparater, klagede over, at Philips Radio A/S havde nægtet at levere. Det var oplyst, at salg skete fra klagerens salgsbygning. Kunderne, der hovedsagelig var mindre detailhandlere, restauratører og andre selvstændige erhvervsdrivende, afhentede selv varerne, der var opstillet efter et særligt tilrettelagt system i salgsbygningen, som samtidig var lager. Bygningen var delt i to afdelinger, hvoraf den ene rummede fødevarersektionen, den anden et bredt udsnit af dagliglivets øvrige varer, herunder isenkram, radio, tv, hårde hvidevarer og møbler m.v. Ved hjælp af et EDB-styret faktureringsarbejde kombineret med mærkesedler på alle varepartier skete fakturering og betaling i forbindelse med varenes afhentning.

Leveringsnægtelsen var begrundet med, at klageren ikke opfyldte de i selskabets forhandleroverenskomst opstillede betingelser med hensyn til teknisk og kommerciel service.

Bl.a. under henvisning til ankenævnets kendelse af 11. januar 1966 vedrørende leveringsnægtelse for radio og tv til Georg Broddman A/S, hvorved ankenævnet ophævede et af tilsynet meddelt leveringspålæg til 3 radiofabrikker under hensyn til, at Broddman ikke opfyldte fabrikkernes betingelser om kommerciel service, hvilke betingelser tilsynet ikke havde grebet ind over for, meddelte tilsynet klageren, at leverandøren herefter i princippet ville kunne stille kvalitative krav til sine forhandlere. Klagen blev derefter frafaldet. (MTB 1972 80).

Se i øvrigt: MTB 1972 75 (*tjenestemand*), MTB 1977 107 (*blandet landhandel*) og MTB 1978 118 (*ny form for brugtbilhandel*).

Tilsynet har ikke fundet grundlag for indgriben over for, at leverandører havde krævet, at deres forhandlere ikke anvendte *en usædvanlig salgsform*. I det pågældende tilfælde havde flere grossister stillet som betingelse for at levere ure af kendte mærker, at detaillisterne ikke anvendte den salgsform at udbyde og annoncere ure til en angiven forbrugerpris ÷ 30-50% rabat. (MTB 1957 64).

6.4.2.2.4. Hensynet til leverandørens andre kunder

Frygt hos leverandøren for at lægge sig ud med sine øvrige kunder, således at disse ikke vil aftage hans varer, med deraf følgende salgsnedgang, har i flere tilfælde været motiveringen eller en del af motiveringen for leveringsnægtelse. Disse sager opstår i mange tilfælde i forbindelse med henvendelser fra virk-

somheder, der repræsenterer utraditionelle salgsformer i forhold til de bestående, som f.eks. indkøbsforeninger og lavprisvarehuse, og skyldes i sidste instans leverandørens frygt for salg til priser lavere end de af ham fastsatte (undersalg). I tre af disse sager er grebet ind ved et pålæg til leverandøren om at levere.

Et varehus i provinsen var blevet nægtet optagelse i Provins-Farvehandler-Foreningen og var derved afskåret fra at få leveret gængse malevarer til en nyoprettet afdeling for farver og lakker under faguddannet ledelse. Senere opnåede varehuset dog at blive optaget i foreningen, men da det derefter indgav ordrer til 3 af de førende farvefabrikker, nægtede disse at levere med den begrundelse, at de var tilstrækkeligt repræsenteret gennem farvehandlerne i den pågældende by. Den virkelige begrundelse var imidlertid efter de i sagen foreliggende undersøgelser, at fabrikkerne var bange for at komme i *modsattningsforhold* til farvehandlerforeningens øvrige medlemmer.

Tilsynet fandt ikke, at dette kunne anerkendes som en saglig begrundelse for leveringsnægtelsen, og meddelte de 3 fabrikker pålæg om at levere til varehuset. (MTB 1962 92).

A til Z familiemarked, der er et lavprisvarehus, klagede over, at leverandøren af Adidas sportsartikler havde standset leveringen heraf til varehuset med den begrundelse, at leverandøren principielt ikke ønskede at levere til lavprisvarehuse, fordi disse opererer med »tilbud«, hvorved varerne markedsføres til »dumpingpriser til skade for den good-will, der er knyttet til navnet »Adidas«, og til skade for de sportshandlere, som havde været leverandørens traditionelle kundekreds«. Leverandøren anførte videre, at der ved, at det gennem årene opbyggede *kvalitetsimage* blev ødelagt, var alvorlig risiko for, at selskabet mistede omsætning til en del af sin traditionelle kundekreds, og derfor måtte regne med en betydelig reduceret markedsandel.

Tilsynet fandt imidlertid ikke, at en genoptagelse af leveringen til varehuset ville skade leverandørens salg til andre sportshandlere, og meddelte bl.a. på baggrund heraf leverandøren pålæg om at genoptage leveringen til varehuset.

Ankenævnet stadfæstede afgørelsen, idet nævnet bl.a. fandt, at de nævnte sportsartikler efter det oplyste var blevet forhandlet på forsvarlig måde i A til Z familiemarked. (MTB 1977 100 og MTM 1977 351).

Endnu en sag om leveringsnægtelse af Adidas sportsartikler, men denne gang til Bilka lavprisvarehuse, skal nævnes. Også i dette tilfælde påberåbte leverandøren sig, at levering ville skade det *»kvalitetsimage«*, som leverandøren havde opbygget hos forbrugerne med deraf følgende nedgang i salget. Hertil kom en salgsnedgang som en følge af, at specialforretningerne ville være interesseret i at sælge andre konkurrerende produkter, der ikke forhandles af Bilka. Dette var tilkendegivet over for leverandøren i et brev fra

formanden for Danmarks Sportshandler-Forening. Af samme grunde som i den i MTB 1977 100 refererede sag meddelte tilsynet leveringspålæg. Afgørelsen er af leverandøren med opsættende virkning indbragt for ankenævnet, der endnu ikke har truffet afgørelse i sagen. (MTB 1978 108).

I de i MTB 1977 112 og MTB 1977 114 refererede sager blev frygten for, at leverandørens øvrige aftagere ikke længere ville føre hans varer, ligeledes anført som en del af motiveringen for ikke at ville levere, men allerede af den grund, at klageren ikke kunne antages at have en væsentlig interesse i at få leveret, fandt tilsynet ikke grundlag for at meddele leveringspålæg.

En grossist, der leverer lægemidler og andre mærkevarer, herunder parfumeri- og toiletartikler, til apoteker, klagede over, at eneimportøren af et nærmere angivet mærke parfumeri- og toiletartikler nægtede at levere. Leverandørens væsentligste indvending var, at en udvidelse af forhandlerkredsen ville svække interessen for varen hos det firma, der allerede havde forhandling, og at ej heller de øvrige grossister ville være interesseret i at gøre en *særlig sagsindsats* for det pågældende mærke, når varens omsætningsmæssige betydning blev taget i betragtning. (MTB 1977 112).

I den anden sag, der angik leveringsnægtelse af pensler og andre børsteverar til en nystiftet indkøbsforening i malerfaget, påberåbte leverandøren sig, at optagelse af leverancer til foreningen måtte antages at skade fabrikkens samlede salg, og anførte i denne forbindelse, at nogle af leverandørens største grossistkunder havde meddelt ikke længere at ville føre fabrikkens varer, såfremt fabrikken leverede direkte til deres kunder. (MTB 1977 114).

6.4.2.2.5. Sikkerhedshensyn ved varens opbevaring

Hensyn til sikker opbevaring af varen kan følge af anden lovgivning, og hvem der skal påse, at sådanne hensyn må tages, må derfor antages at fremgå af denne – anden – lovgivning.

Det må derfor forudsættes, at sådanne hensyn er tilgodeset af rette myndighed, og det kan derfor ikke tillægges vægt ved afgørelsen, at leverandøren henviser til sådanne sikkerhedshensyn.

Tilsynet har i den i MTB 1977 107 refererede sag, der angik en klage fra en købmand i en provinsby over, at han ikke længere kunne få leveret *jagtgeværer* af russisk fabrikat, fundet, at de af leverandøren påberåbte sikkerhedshensyn næppe kunne anses for at være en saglig begrundelse for leveringsstandsningen.

Leverandøren havde anført, at det ved antagelsen af forhandleren ved en fejltagelse ikke var blevet kontrolleret, om denne havde polititilladelse til forhandling af geværer. Da det konstateredes, at der var tale om en blandet

landhandel, standsedes leveringen, idet leverandøren ikke anså forretningsopbevaringsforhold for betryggende og indehaverens faglige kvalifikationer for tilstrækkelige til at meddele den fornødne kundeinformation. Sikkerhedshensyn måtte derfor føre til leveringsstandsning.

Tilsynet fandt, at nævnte hensyn til sikkerheden måtte antages at være taget af politimesteren, før denne havde meddelt den ifølge lovgivningen fornødne tilladelse til forhandling af geværer, og det forekom ikke rimeligt, at en leverandør fastlagde videregående krav til sikkerhed end foreskrevet i lovgivningen. Hertil kom, at det af leverandøren anførte sikkerhedshensyn ikke var tilgodeset ved leveringsstandsningen, idet klageren stadig kunne få leverancer af jagtgeværer fra andre leverandører.

Da forhandlinger med leverandøren med henblik på at bringe leveringsstandsningen til ophør endte uden resultat, meddeltes der i medfør af ML's § 12, stk. 3, pålæg om levering.

6.4.2.2.6. Behovs- og omkostningssynspunktet

En leverandørs vægring ved at levere alene med henvisning til, at der efter dennes vurdering ikke er behov for nye forhandlere eller udsalgssteder, er ikke godtaget som en saglig grund til nægtelse.

Ofte er imidlertid anvendelsen af et sådant »behovskriterium« begrundet med, at antagelse af flere forhandlere vil medføre stigninger i leverandørens distributionsomkostninger uden en samtidig salgsforøgelse. I disse tilfælde har tilsynet ikke fundet grundlag for indgriben. Se hertil MTB 1969 45 og MTB 1978 113.

I de tilfælde, hvor der har været tale om omlægning af en leverandørs salgssystem ud fra ønsket om at begrænse distributionsomkostningerne, og hvor den typiske konsekvens heraf er, at den hidtidige forhandlerkreds indskrænkes, er dette af tilsynet ligeledes anset som en »saglig« grund til nægtelse. Herom henvises til kap. 6.4.2.2.7.

Langt de fleste af de leveringsnægtelser, der skyldes henvisning til »behovskriteriet«, løses gennem forhandling eller et pålæg efter ML's § 12, stk. 2, om ændring af virksomhedens forretningsbetingelser, således at det pågældende kriterium ikke anvendes. Se kap. 5.3.7.2.

Som eksempler herpå kan fra tilsynets praksis nævnes:

Som begrundelse for ikke at ville levere til et firma i Århus havde *Bang & Olufsen (B & O)* bl.a. henvist til, at firmaet ikke opfyldte B & O's forhandlerbetingelser og herudover til, at der i kort afstand fra klagerens forretning,

lå to store specialforretninger, der forhandlede varer fra B & O, således at det ville være urimeligt at antage yderligere en forhandler på dette sted.

Efter de foreliggende oplysninger måtte tilsynet anse firmaet for at opfylde de af B & O til forhandlerne stillede kvalifikationskrav og for at være i stand til at aftage selskabets varer i det omfang, som dette i henhold til forhandleroverenskomsten stiller krav herom. På denne baggrund fandt tilsynet, at leveringsnægtelsen alene var begrundet i B & O's ønske om at udvælge forhandlere under hensyntagen til selskabets allerede opnåede markedsdækning og repræsentation.

På grundlag af en samlet bedømmelse var tilsynet af den opfattelse, at den af selskabet praktiserede udvælgelse af forhandlere medførte en urimelig indskrænkning i klagerens frie erhvervsudøvelse. B & O har herefter meddelt at have optaget levering til firmaet i Århus. (MTB 1967 57)

Endvidere henvises til MTB 1957 70, MTB 1959 79, MTB 1962 95, MTB 1962 96 og MTB 1969 51.

Et af de større selskaber inden for kontormøbelbranchen havde nægtet at levere til et firma i Vejle, der i mange år havde handlet med kontormaskiner, men som nu ønskede at forhandle *kontormøbler*.

Leveringsnægtelsen var begrundet med, at der for ca. 5 år siden var indgået en aftale med de daværende forhandlere i Vejle om ikke at optage flere forhandlere i byen. Selskabet følte sig bundet af aftalen og frygtede at miste sin bedste kunde i Vejle ved at levere til klageren.

Det var oplyst, at samtlige andre eksisterende møbelforretninger i Vejle forhandlede selskabets produkter, og at et af disse firmaer var blevet optaget som forhandler efter indgåelsen af aftalen om begrænsning af forhandlere i byen.

Tilsynet fandt, at der forelå en urimelig indskrænkning i klagerens frie erhvervsudøvelse. Da forhandlinger med selskabet med henblik på at få leveringsnægtelsen bragt til ophør endte uden resultat, blev der meddelt leveringspålæg. (MTB 1977 106)

I november 1968 anmodede Fællesrepræsentationen af Danske Bladhandlere tilsynet om at pålægge *A/S Politikens Forlag* pligt til at levere publikationer, der beløbsmæssigt lå under den såkaldte »frisalgsgrense« til fællesrepræsentationens medlemmer. Baggrunden herfor var, at Politikens Forlag havde nægtet at levere serien »Turen går til...« til fællesrepræsentationens medlemmer.

Forlaget anførte bl.a., at forhandling af forlagets publikationer gennem bladhandlerne erfaringsmæssigt ikke medførte nogen forøgelse af det samlede salg, hvorfor et pålæg om levering efter forlagets mening ville føre til en fordyrelse af distributionen og dermed en forhøjelse af priserne til skade for forbrugerne.

Det anførtes videre bl.a., at man også måtte tage arten af bladhandlernes traditionelle bogudvalg i betragtning. Specielt med hensyn til »Turen går til...« gjorde forlaget opmærksom på, at denne series salgsmæssige styrke lå i, at forhandlerne havde samtlige bind liggende, men at det måtte antages, at bladhandlerne ikke ville være interesserede heri.

Tilsynet fandt imidlertid ikke grundlag for indgriben bl.a. med henvisning til, at forlagets begrundelse for at nægte at levere ikke kunne anses for urimelig. Denne afgørelse blev stadfæstet af ankenævnet, idet nævnet bl.a. fandt, at forlaget ved leveringsnægtelsen ikke var gået ud over den ret, en virksomhed normalt må have til frit at bestemme, hvem den vil handle med. (MTB 1969 45 og MTM 1969 215)

Indkøbsforeningen Alvo klagede over, at *Omni-Pac ApS* havde nægtet at levere bakker af træfibermasse til kød, grønt og frugt til foreningen.

Leveringsnægtelsen var bl.a. begrundet med, at selskabets tre nuværende forhandlere i tilstrækkeligt omfang dækkede det danske marked. En udvidelse af antallet af forhandlere ville betyde øgede udgifter til administration, især udgifter til uddannelse af nye sælgere, og disse øgede udgifter ville ikke modsvares af et mersalg på det danske marked, idet Alvo måtte forventes udelukkende at overtage en del af en af de andre forhandleres videresalg.

Tilsynet fandt, at *Omni-Pac's* leveringsnægtelse indebar en urimelig indskrænkning i Alvo's frie erhvervsudøvelse og lagde herved bl.a. vægt på, at anvendelsen af »behovskriteriet« og henvisningen til, at en større forhandlerkreds ville medføre forøgede omkostninger, ikke kunne tillægges vægt.

Da forhandlinger med henblik på at bringe leveringsnægtelsen til ophør endte uden resultat, blev der meddelt pålæg om levering.

Pålægget blev imidlertid ophævet af ankenævnet, der ikke fandt, at der ved leveringsnægtelsen var skabt en sådan skadelig tilstand, som det var påkrævet at imødegå med et leveringspålæg. Afgørende for ankenævnet var, at Alvo ikke havde den fornødne væsentlige interesse i at få levering af de nævnte bakker. Ankenævnet tog ikke stilling til »behovskriteriets« anvendelse. (MTB 1978 113 og MTM 1979 387)

Importøren af *Omega-ure* havde under henvisning til, at fabrikkerne i Schweiz forlangte, at importøren ved udvælgelse af forhandlere lagde vægt på at begrænse kundekredsen, nægtet at levere de pågældende ure til en urmager. Importøren, der af fabrikkerne betragtedes som generalrepræsentant for Danmark, og som risikerede at miste denne repræsentation, såfremt salgspolitikken blev ændret, fandt, at han var tilstrækkeligt repræsenteret i det pågældende distrikt.

Bl.a. under hensyn til, at importøren ved salg af de pågældende ure fulgte en salgspolitik, der til dels var fastlagt af den schweiziske producent, og som

bl.a. indeholdt en begrænsning af forhandlerantallet, fandt tilsynet ikke grundlag for at pålægge importøren at levere. (MTB 1979 119).

»Behovskriteriet« har ligeledes været påberåbt i MTB 1978 107 (leveringsnægtelse over for en grossist i Tønder, der drev *grænsehandel*), MTB 1978 108 (leveringsnægtelse over for Bilka *lavprisvarerhuse* af Adidas Sportsartikler), MTB 1978 115 (*B & O's* leveringsnægtelse over for en kombineret radio/tv- og musikforretning i Bramminge), men uden at dette har haft nogen selvstændig betydning for sagernes afgørelse.

6.4.2.2.7. Omlægning (rationalisering) af salgssystem

I mange sager om leveringsstandsning har den pågældende leverandør henvist til, at afbrydelsen af forretningsforbindelsen med den pågældende aftager skyldes en omlægning af salgssystemet.

I det omfang, det har kunnet påvises, at det udelukkende var saglige hensyn, der lå bag, har tilsynet hidtil ikke fundet, at den erhvervsmæssige interesse, aftagerne måtte have i fortsat at få leveret, har kunnet opveje leverandørens interesse i at tilrettelægge salget, som han skønner det hensigtsmæssigt, dog at begrænsningen ikke må være vilkårlig, men skal være konsekvent gennemført. Se i øvrigt kap. 5.3.7.3.

Baggrunden herfor er, at sådanne omlægnings må antages at blive foretaget med henblik på en begrænsning af distributionsomkostningerne med det formål at gøre virksomheden mere effektiv.

Ud fra det samme synspunkt har tilsynet heller ikke villet afvise, at der var tale om en »saglig« begrundelse, i de tilfælde, hvor et »behovskriterium« anvendes ved antagelse af nye forhandlere, og hvor der samtidig har været henvist til, at antagelse af yderligere én forhandler vil øge distributionsomkostningerne uden en samtidig forøgelse af salgsindtægterne. Se MTB 1969 45 og MTB 1978 113.

To grossister inden for parfumeribranchen klagede over, at Neroli A/S havde standset leveringen af de af selskabet fremstillede »4711«-varer. Begge grossister havde i adskillige år, den ene i over 25 år, været aftagere af disse varer, men selskabet havde som led i en omlægning af sin salgspolitik standset leverancen til halvdelen af sine hidtidige grossister. Det var selskabets hensigt at gå over til direkte salg til detailforretninger, men af tekniske og økonomiske grunde måtte omlægningen foregå i løbet af 1-2 år og var indledt med den foretagne begrænsning af engroskunderne. Begrænsningen, der havde ramt både store og små kunder, var foretaget under hensyn til, om grossisten besøgte landpladser, og til forretningsforbindelsens varighed.

Tilsynet mente ikke, at branchens grossister kunne siges at have en sådan erhvervsmæssig interesse i at kunne handle med disse varer, at man ville gribe ind over for denne omlægning af salgssystemet. Tilsynet gav endvidere bl.a. udtryk for, at der ikke ved omlægningen af salgssystemet eller ved udvælgelsen af grossister var anvendt usaglige fremgangsmåder.

Afgørelsen blev stadfæstet af ankenævnet under hensyn til det af tilsynet anførte. (MTB 1956 40 og MTM 1956 87).

Otte københavnske grossistvirksomheder, som forhandlede *parfumeri- og toiletartikler*, klagede over, at leverandøren af en udpræget mærkevarer inden for branchen havde standset leveringen til dem. De pågældende havde gennem flere år fået leveret varer fra den pågældende leverandør på sædvanlige grossistvilkår, men leverandøren, der havde bibeholdt en del af sine øvrige grossister i København, havde nu meddelt, at han som følge af omlægning af sin salgsorganisation ikke længere kunne levere.

Leverandøren oplyste, at den foretagne indskrænkning af antallet af grossister var gennemført ud fra ønsket om ved en udvidelse af hans egen salgsorganisation i videst muligt omfang at kunne være i kontakt med detailhandelen. Leveringsstandsningen var udelukkende sket over for grossister, der besøgte den samme kundekreds som leverandøren selv, hvorimod forretningsforbindelsen var opretholdt med grossister, der besøgte købmænd og frisører.

Tilsynet fandt det ikke tilstrækkeligt godtgjort, at det var af så væsentlig betydning for de pågældende grossisters erhvervsudøvelse at forhandle det nævnte mærke, at man kunne tilsidesætte leverandørens interesse i at tilrettelægge salget, som han skønnede det hensigtsmæssigt. (MTM 1957 69).

En omlægning af salgsformen for *rundskuehæfter*, der var indført for at forenkle distributionen og gøre den mere effektiv, blev ikke anset for urimelig, uanset at den indebar konsekvenser for de mellemhandlere, der ikke fremover fik andel i omsætningen af rundskuehæfter. (MTB 1959 74)

Tre nordjyske kolonialgrossister klagede over, at en *tobaksfabrik* i Svendborg i forbindelse med omlægningen af distributionen af de af fabrikken fremstillede tobaksvarer havde opsagt de tre grossister, der i en årrække havde haft forhandling af fabrikkens tobaksvarer, som forhandlere.

Fabrikken henviste til, at den ønskede at etablere den videst mulige kontakt med detailhandlerne og derfor havde udvidet antallet af rejsende. Da en bibeholdelse af kolonialgrossisterne ville modarbejde de rejsendes salgsmuligheder, havde fabrikken fundet det nødvendigt at opsiage grossisterne distriktvis. I de områder, hvor grossister var opsagt, havde fabrikken ikke beholdt andre lokalgrossister.

Under hensyn til, at fabrikkens salgsomlægning var motiveret med saglige, forretningsmæssige hensyn, og at der ikke ved den foretagne omlægning af

salget var skabt nogen ulighed mellem de lokale grossister indbyrdes, fandt tilsynet ikke grundlag for at gribe ind. (MTB 1965 84)

Syv københavnske tobaksgrossister klagede over, at *E. Nobel, Cigar- og Tobaksfabrikker* havde opsagt sine grossistforbindelser.

Nobel, der allerede solgte en væsentlig del af sin produktion direkte til detailhandlere, havde begrundet opsigelsen med ønsket om at opnå fuld udnyttelse af sit salgsapparat og at undgå den overlapning af distributionsvejene, som ville følge af både at sælge til grossist og direkte til detaillist.

Nobel mente at kunne opnå det bedste resultat ved et direkte salg til detailhandlere og fandt det derfor mest rationelt kun at sælge til disse. Nobel havde dog måtte beholde FDB og Tatol som grossistkunder, idet disses detailforretninger helt eller delvis var lukkede kæder, som var henvist til at købe alle tobaksvarer hos henholdsvis FDB og Tatol. Nobel leverede i øvrigt ikke til kolonialgrossister eller indkøbssammenslutninger.

Tilsynet fandt ikke, at der var tilstrækkeligt grundlag for at kræve, at Nobel opgav den påtænkte omlægning af sit salgs- og distributionssystem. Det blev herved bl.a. taget i betragtning, at opsigelsen af grossisterne måtte anses for sagligt begrundet, og at et indgreb, hvorved Nobel blev tvunget til fortsat at sælge gennem grossister, ville stille Nobel ulige i konkurrencen med andre fabrikker, som allerede fulgte den salgspolitik, fabrikken tilsigtede at gennemføre ved salgsomlægningen.

Afgørelsen blev stadfæstet af ankenævnet, der fandt, at opsigelsen måtte anses for at være rimelig og forretningsmæssigt sagligt begrundet. Den omstændighed, at Nobel for så vidt angik FDB og Tatol, havde været nødsaget til at acceptere afsætningsformer som var forskellige fra fabrikkens almindelige direkte salg til detailister, kunne ikke hindre fabrikken i at opsiges sin forretningsforbindelse med en række hidtidige grossister, uanset en væsentlig erhvervsmæssig interesse hos disse i fortsat at kunne forhandle Nobels varer. (MTB 1966 51 og MTM 1967 53).

Forpagteren af »DSB-kiosker« klagede over, at et forlag, der udgiver *seriehæfter og -bøger*, ikke længere ville levere direkte til kioskerne.

Forlaget oplyste, at det indtil 1972 havde leveret direkte til en række boghandlere, til hovedbanegårdens kiosk og boghandel, der har selvstændig kontrakt med DSB, samt til Bladhandler-Forbundet, der havde forpagtningen af bladsalget i alle andre DSB-kiosker. Leverancerne til det øvrige marked skete gennem Dansk Centralagentur DCA A/S. I begyndelsen af 1972 overtog DCA leverancerne til alle boghandlere, og da hovedbanegårdens kiosk og boghandel og Bladhandler-Forbundet i løbet af 1973 meddelte, at forpagtningsaftalerne med DSB ophørte, overdrog forlaget også denne distribution til DCA. Herefter havde forlaget ikke egen distributionsvirksomhed. Baggrunden for den nye ordning var at gøre distributionen så effektiv som muligt.

Ved at have DCA som enedistributør opnåedes en række rationaliseringsfordele, således en ensartet distribution over hele landet, samme salgsdag, ensartede salgsstatistikker og en mere rationel forretningsgang med hensyn til leverancer, returnering af usolgte eksemplarer og afregning. Det var forlagets opfattelse, at denne distributionsmåde såvel fra et udgiver- som et brugersynspunkt var den mest hensigtsmæssige og den billigste.

Tilsynet fandt ikke, at der var grundlag for at meddele forlaget pålæg om direkte levering til »DSB-Kiosker«, bl.a. under hensyn til, at forlagets salgssystem var tilrettelagt ud fra objektive kriterier og således ikke diskriminerende over for klageren, samt at det gennem DCA etablerede eneforhandler-system måtte anses for en rationalisering. (MTB 1976 78).

Frejlev Andelsmejeri klagede over, at Øernes Konsummælk-Selskab havde meddelt at ville ophøre med levering af specialprodukter til mejeriet. Samtidig havde selskabet ved en skriftlig henvendelse til mejeriets kunder tilbudt fremtidig at levere produkterne direkte.

Selskabet havde begrundet leveringsstandsningen med, at det ønskede at foretage en omlægning af sin distribution, idet man fandt, at det særligt for så vidt angik specialprodukterne ville være af betydning at følge disse helt frem i detailhandelen.

Efter tilsynets opfattelse kunne det ikke afvises, at selskabet ville kunne opnå fordele ved en omlægning af distributionen af specialprodukter, men tilsynet fandt, at det var af en så væsentlig betydning for mejeriet at få leveret disse produkter, at der var grundlag for at gribe ind. Da forhandlinger herom ikke førte til noget resultat, fik selskabet pålæg om levering.

Ankenævnet ophævede imidlertid leveringspålægget under henvisning til, at Frejlev Andelsmejeri havde optaget konkurrence med Øernes Konsummælk-Selskab, og at der ikke kunne ses bort fra, at selskabet havde en rimelig begrundet interesse i at omlægge sin distribution af specialprodukter, således at levering sker direkte til forhandlerleddet. (MTB 1978 110 og MTM 1978 339).

Se endvidere MTB 1971 63 og MTM 1972 225. (Omlægning af *medicindistribution* ved overgang til eneforhandlingssystem).

En importørs opsigelse af en *automobilforhandler* var bl.a. begrundet i en rationalisering af forhandlerstaben, hvorved selskabet havde opsagt 35 forhandlere. (MTB 1975 67).

En importørs leveringsstandsning af »Chanel« præparater var begrundet med krav fra fabrikanten i Paris, der ønskede at indskrænke antallet af Chanel-forhandlere såvel i Danmark som i det øvrige Europa. Dette skyldes bl.a. ønsket om at begrænse udgifterne til repræsentantbesøg m.v. (MTB 1976 75 og MTM 1977 145).

Omlægning af salgssystem for *elektronregnemaskiner*, således at der kun leveredes til forhandlere, der dels havde en stor omsætning af de pågældende

maskiner, dels en geografisk beliggenhed, der gav grundlag for et tilstrækkeligt kundeunderlag. (MTB 1976 79).

Omlægning af salget af sværte- og farvebånd til en bestemt type *kasseapparater*, således at der nu udelukkende solgtes til forbrugere. (MTB 1977 118).

6.4.2.2.8. Kapacitetsmæssige hensyn

I nogle få afgørelser har leverandøren påberåbt sig, at leveringsnægtelsen havde sin baggrund i, at det ikke var muligt at effektuere aftagerens ordre som følge af manglende produktions- eller lagerkapacitet. I de tilfælde, der har foreligget til afgørelse, er der ikke direkte taget stilling til begrundelsens saglighed, måske også fordi der i de pågældende sager var en række andre hensyn, der gjorde sig gældende. Tilsynet har således indskrænket sig til at påpege over for leverandøren, at såfremt denne af kapacitetsmæssige grunde så sig nødsaget til at begrænse leverancerne til kunderne, var det en forudsætning, at aftageren ved leveringsbegrænsningen ligestillede med andre kunder. Se MTB 1971 69.

Herudover kan nævnes:

A til Z familiemarked klagede over ikke længere at kunne få leveret Hummel *sportsartikler*.

Leverandøren oplyste over for tilsynet, at denne ikke havde nægtet levering, men at det ved modtagelsen af varehusets seneste ordre var blevet meddelt dette, at de bestilte varer ikke var på lager, idet forhåndsordrer beslaglagde lageret langt frem i tiden.

Efter at tilsynet havde anmodet leverandøren om at oplyse, hvornår varehusets ordre kunne forventes effektueret, havde denne meddelt, at en del af varerne nu var leveret.

Under hensyn til, at leverandøren havde genoptaget leveringen til varehuset, meddelte tilsynet de to parter, at man ikke agtede at foretage videre i anledning af klagen, men ville vende tilbage til spørgsmålet, såfremt der fra varehuset blev modtaget klager over vanskeligheder ved samhandelen. (MTB 1978 121).

6.4.2.2.9. Eksisterende eneforhandlerrettigheder

Udover at understrege, at leveringspålæg må anvendes med stor varsomhed og kun, hvor tungtvejende grunde taler derfor, fremhæver betænkningen til monopollovsforslaget, at der ikke vil kunne gives pålæg om leverancer, der vil kunne bryde eksisterende eneforhandlerrettigheder. Se i øvrigt kap. 2.1.3.1 og kap. 5.3.5.

At eneforhandlerrettighederne skal være eksisterende indebærer, at den pågældende aftale skal være indgået og trådt i kraft, forinden spørgsmålet om leverandørens leveringspligt over for andre forhandlere påberåbes.

Se herom MTB 1965 58 og MTM 1966 187. I den pågældende sag, der er refereret i kap. 6.4.2.2.1 som eksempel på fortsat efterlevelse af en ophævet eksklusivaf tale, blev pålæg om levering til DLAM, der var meddelt en række danske landbrugsmaskinfabrikker, af disse indbragt for ankenævnet.

Under sagen var fabrikkernes hovedargumentation den, at deres skriftlige eller mundtlige forhandleraftaler i realiteten måtte betragtes som eneforhandleraftaler. Ankenævnet stadfæstede imidlertid tre af pålæggene (til Fraugde, Langeskov og Skjold) uden ændring, idet nævnet ikke fandt det godtgjort, at aftalerne hjemlede »egentlige og forbindende eneforhandlerrettigheder«.

For Fraugdes vedkommende tiltrådte nævnet endvidere, at en påberåbt hovedforhandleraftale med et Odense-firma ikke kunne tages i betragtning, allerede fordi den først var indgået efter indgivelsen af DLAM's klage. Med samme begrundelse så nævnet også bort fra den af Langeskov påberåbte eneforhandleraftale med et Ålborg-firma og en af Skjold fremlagt hovedforhandleraftale for Fyn.

Derimod fandt ankenævnet, at der for Stegstedes vedkommende måtte tages hensyn til den bestående ordning for salg af fabrikkens varer på Fyn. Med hensyn til leveringspålægget til Ugerløse bestemte nævnet, at endnu en af fabrikkens hovedforhandleraftaler, indgået i 1958 og omfattende Haderslev amt, skulle respekteres.

Ud over denne ankenævnsafgørelse er der kun få og spredte afgørelser, hvor spørgsmålet om eksisterende eneforhandlerrettigheder har været påberåbt.

En københavnsk sølvsmed klagede over ikke at kunne få leveret et nærmere angivet mærke af sølvkorpus og smykker med den begrundelse, at en anden københavnsk sølvsmed ifølge mangeårig kontrakt havde eneforhandling for København af nævnte varer.

Klageren mente, at eneforhandlingsaftalen medførte en diskrimination af de københavnske guldsmede, og anså den ikke for efterlevet, idet varerne forhandlede af »Den Permanente«, forretningen i Kastrup lufthavn samt i hotellerne Sheraton og Royal.

Producenten anførte om baggrunden for leverancerne til de nævnte forretninger, at guldsmedeforretningen i Kastrup lufthavn var beliggende i internationalt område, og at baggrunden for levering til »Den Permanente« var, at denne forretning i højere grad drives ud fra kunstneriske end ud fra merkantile interesser. I øvrigt betales for levering hertil provision til eneforhandleren.

Under hensyn til den mangeårige kontrakt om eneforhandling i København, som efter tilsynets opfattelse stadig blev håndhævet, og til, at der ifølge forarbejderne til ML ikke kan gives pålæg om leverancer, der vil kunne bryde eksisterende eneforhandlerrettigheder, fandt tilsynet ikke tilstrækkeligt grundlag for at meddele pålæg. (MTB 1972 81).

En cykelhandler klagede over, at generalimportøren af cykler af et nærmere angivet mærke havde nægtet ham levering heraf med henvisning til, at importøren allerede havde indgået eneforhandleraftale med en anden forhandler i byen.

Tilsynet tog imidlertid ikke i denne sag stilling til spørgsmålet om »eksisterende eneforhandlerrettigheder«, allerede af den grund, at klageren ikke havde den fornødne væsentlige interesse i at få leveret de pågældende cykler. (MTB 1977 113).

6.4.2.2.10. Selektivt salgssystem

Det er ikke ualmindeligt, at leverandøren gør levering af sin vare betinget af, at aftageren eller dennes forretning opfylder visse kvalitative krav. Almindeligt er således salgsbetingelser, der indeholder krav om fagkundskab inden for det pågældende vareområde, således at der kan ydes den fornødne kundevejledning og service, at aftagerens forretning har det fornødne tekniske udstyr til varens demonstration, eller at forretningen har en vis standard. Også krav om aftagelse af et vist mindstebeløb er accepteret fra tilsynets side. Se kap. 5.3.7.

Sådanne krav, for så vidt de er saglige, rimelige og konsekvent gennemført, må en leverandør kunne stille, idet det, som fremhævet i motiverne til ML's § 12, stk. 3, med adgangen til at meddele leveringspålæg ikke har været meningen at gribe ind i virksomhedernes normale frie ret til selv at bestemme den måde, hvorpå de vil tilrettelægge deres afsætning.

Fra tilsynets praksis foreligger afgørelser, hvor der er meddelt leveringspålæg, men hvor ankenævnet har ophævet disse under henvisning til, at den pågældende aftager ikke opfyldte sådanne af leverandøren stillede betingelser.

Se hertil MTB 1965 89 og MTM 1966 41. Et Philips A/S meddelt pålæg om levering til »HB Comus« i Frederikssund blev ophævet af ankenævnet, idet forretningen ikke opfyldte de betingelser for forhandlere, der af Philips – som leverandør af teknisk højt udviklede apparater – var stillet i henseende til *teknisk og kommerciel service*. Det siges videre, at tilsynet ikke havde grebet ind over for disse betingelser, og at det ikke var godtgjort, at Philips havde håndhævet dem på vilkårlig måde.

Se endvidere MTB 1965 91 og MTM 1966 58. I denne sag ophævede ankenævnet de pålæg, der var meddelt 5 leverandører af radio- og tv-apparater, om levering til Georg Broddman's detailforretning på strøget i København, idet nævnet fandt, at detaillisten ikke opfyldte de betingelser for forhandlere, der af leverandørerne – som leverandører af teknisk højt udviklede apparater – var stillet i henseende til *kommerciel service*. Disse betingelser havde MT ikke hidtil grebet ind overfor, og det var ikke godtgjort, at leverandøren havde håndhævet dem på vilkårlig måde eller sådan, at de førte til urimelig ulighed i de enkelte forhandleres erhvervsudøvelse.

Hertil kom, at forretningen efter leverandørernes vurdering af forretningens salgsformer, herunder den måde, hvorpå der reklameredes, og den måde, hvorpå varerne præsenteredes, var af ringere standard end sædvanligt for radio- og fjernsynsforhandlere og for detailhandelen på et københavnsk hovedstrøg. En sådan betragtning kunne efter nævnets opfattelse ikke frakendes saglig betydning, og det fandtes ikke rimeligt at tilsidesætte leverandørernes interesse i, at salget af deres apparater m.m. fremmedes på den måde, leverandørerne skønnede det hensigtsmæssigt.

I en tilsvarende sag stadfæstede ankenævnet, at der ikke var grundlag for at pålægge Bang & Olufsen A/S at levere til en radioforhandler i Holstebro. Der blev herved lagt vægt på, at selskabets krav om *mindstekøb* var sagligt velbegrundet, og at klageren ikke på noget tidspunkt i de 4 sæsoner, samhandelen havde stået på, havde kunnet opfylde kravet om et årligt nettokøb på mindst 100.000 kr. reguleret i forhold til pristallet pr. 1. juli 1972. Endvidere havde klageren erkendt, at det også fremover ville blive vanskeligt at opfylde mindstekøbskravet. (MTB 1977 114 og MTM 1978 109).

Tilsvarende afgørelser ligeledes med henvisning til ikke opfyldelse af *minimumskøb* fastsat af Bang & Olufsen, se MTB 1977 115 og MTM 1978 119 (radio- og tv-forhandler i Silkeborg) og MTB 1978 115 (radio/tv- og musikforretning i Bramminge).

Indehaveren af en forretning i Roskilde, der handler med radioapparater, båndoptagere, højttalere m.v. klagede over, at Bang & Olufsen A/S havde nægtet forretningen levering.

Leveringsnægtelsen var begrundet med, at forretningen lå uden for det normale forretningsområde, at forretningen ikke kunne forventes at opfylde kravet om et årligt mindstekøb, samt at forretningen ikke forhandlede fjernsynsapparater og ikke opfyldte bestemmelsen i selskabets forhandleroverenskomst om, at en forhandler skal føre hele selskabets *produktlinie*.

Tilsynet fandt ikke grundlag for at meddele pålæg om levering alene af den grund, at forretningen ikke opfyldte forhandleroverenskomstens bestemmelse om føring af hele selskabets produktlinie, hvilken bestemmelse tilsynet ikke tidligere havde rettet indvending imod. (MTB 1978 120).

Se tilsvarende afgørelser, der også angik leveringsnægtelser fra Bang & Olufsen A/S i MTB 1977 116 (radio- og tv-forhandler i Padborg) og MTB 1977 117 (radioforhandler i Tarm).

Derimod har tilsynet fundet grundlag for indgriben i anledning af en klage fra en radio- og tv-forhandler i Nyborg over leveringsnægtelse fra Bang & Olufsen A/S. Tilsynet lagde herved vægt på, at forhandleren ville kunne opfylde selskabets sædvanlige krav til *butiksinretning, service og kundebehandling*, hvilket ikke var bestridt af selskabet, samt på, at der ikke forelå tilstrækkelige holdpunkter i selskabets formodning om, at forhandleren ikke ville kunne opfylde selskabets *mindstegrænse for køb*. Det blev imidlertid ikke nødvendigt at meddele leveringspålæg, idet selskabet erklærede sig villig til at optage levering. (MTB 1972 69).

I sagen MTB 1972 73 måtte klageren, firmaet J. Vestergaard, der havde detailforretninger med bl.a. radio- og fjernsynsapparater i Vonsild og Fredricia, også anses for at opfylde Bang & Olufsen A/S' sædvanlige krav til *butiksinretning, service og kundebehandling*. Da leveringsnægtelsen ikke havde kunnet bringes til ophør ved forhandling, meddeltes der pålæg om levering.

Se også MTB 1975 63, der ligeledes angik en leveringsnægtelse fra Bang & Olufsen.

Herudover kan nævnes MTB 1969 48. 3 leverandørers leveringsnægtelse for våben og jagtartikler var begrundet med fastsatte retningslinier, hvorefter krævedes aftagelse af visse *mindstekvanta*, at forretningen havde en vis *standard* og indehaveren en vis *faguddannelse*.

Efter en samlet bedømmelse fandt tilsynet, at den af klageren, en sportsforretning, påberåbte væsentlige interesse i at føre de nævnte våben og jagtgeværer ikke var tilstrækkelig begrundelse for at tilsidesætte de af leverandørerne hver for sig fastsatte retningslinier for levering.

Se tillige MTB 1971 70. Farvehandlers klage over leveringsstandsning af malevarer afvist med henvisning til, at farvehandleren gennem de sidste 3 år havde aftaget malevarer for knap 4.000 kr. årligt, medens fabrikken krævede et *mindstekøb* på 5.000 kr. årligt.

6.4.2.2.11. Levering til konkurrent

I en række tilfælde har leverandøren nægtet at levere med henvisning til, at aftageren, der ønsker leveringer, er hans konkurrent inden for det pågældende marked. I det omfang en sådan motivering har været anset for tungtvejende, har tilsynet ikke grebet ind over for leveringsnægtelsen. Se MTB 1973 48, MTB 1977 117, MTB 1978 118, MTB 1978 110 og MTM 1978 339.

Fra tilsynets praksis, hvor spørgsmålet om levering til konkurrent har været rejst, skal nævnes:

MTB 1963 74. En grossist i kontormaskinbranchen klagede over, at Gevaert og Agfa havde standset leveringen af *kopipapir* af mærkerne »Gevacopy« og »Agfa Copyrapid«, uanset at han havde været anerkendt som rabatberettiget forhandler af dette fotokopipapir. Det pågældende fotokopipapir var af en særlig type, som anvendtes i fotokopieringsmaskiner, der arbejder efter den såkaldte diffusionsmetode. Forbruget af dette papir dækkes udelukkende ved import, hvoraf de to virksomheder dækkede 90%. Herudover importerede en tredje virksomhed et i USA fremstillet mærke tillige med et fotokopieringsapparat.

Leverandørerne oplyste om baggrunden for leveringsstandsningen, at grossisten var importør af et italiensk fotokopieringsapparat (baseret på diffusionsmetoden), at den italienske producentvirksomhed var blevet opkøbt af den forannævnte amerikanske virksomhed, og at de i henhold til instruktion fra moderselskaberne ikke måtte levere til konkurrerende virksomheder. De mente derfor ikke at kunne levere til grossisten efter sammenslutningen mellem den amerikanske og italienske virksomhed, som grossisten repræsenterede.

Under hensyn til, at det for en virksomhed, der forhandler fotokopieringsapparater er normalt og nødvendigt også at have forhandling af det til sådanne apparater anvendelige fotokopipapir, og til, at Gevaert og Agfa på dette område dominerede markedet, fandt tilsynet, at der ved leveringsstandsningen var sket en urimelig indskrænkning i grossistens erhvervsudøvelse. Herefter blev det pålagt Gevaert, der hidtil havde været grossistens hovedleverandør, at genoptage leveringen til denne.

Det understreges imidlertid i afgørelsen, at tilsynet ikke hermed havde taget stilling til, hvorvidt en importør kan nægte at levere en vare til en kunde, der samtidig er importør af en vare, der konkurrerer med den af importøren forhandlede vare. Dette spørgsmål forelå efter tilsynets opfattelse ikke i den foreliggende sag, idet klageren alene var importør af det italienske fotokopieringsapparat, men ikke af fotokopipapir, ligesom grossisten ikke forhandlede eller agtede at forhandle det amerikanske selskabs fotokopieringsapparater og -papir.

MTB 1972 75 og MTM 1973 239. Indehaveren af firmaet Planteimporten, København, havde klaget over, at et stigende antal leverandører havde nægtet at levere ham en række gængse mærkevarer, specielt fiskefoder og lignende samt teknisk *akvarietilbehør*.

Det var oplyst, at klageren ved siden af sin tjenestemandsstilling havde påbegyndt erhvervsmæssig virksomhed med import og engrossalg af akvarieplanter efter i mange år på amatørbasis at have beskæftiget sig med akva-

rier. I 1970 åbnede han en detailforretning med alle slags akvarievarer, men importerede stadig selv planter og fisk, dog udelukkende med henblik på salg en detail fra egen forretning.

Leverandørernes hovedbegrundelse for ikke at ville levere var, at de i modsat fald ville miste deres øvrige kunder inden for detailhandelen, idet disse hævdede, at klageren konkurrerede med urimeligt lave priser, der lå betydeligt under detaillisternes normale prisniveau og grossisterens vejledende priser.

Tilsynet, der fandt, at de etablerede leveringsnægtelser af boykotlignende karakter medførte en urimelig indskrænkning i klagerens frie erhvervsudøvelse, meddelte på denne baggrund leverandørerne pålæg om at levere.

Ved pålæggets indbringelse for ankenævnet anførte grossisterne bl.a., at leveringspålæggene fandtes urimelige under hensyn til, at klageren handlede engros og dermed konkurrerede med grossisterne.

Ankenævnet stadfæstede pålæggene og udtalte herved bl.a., at der »ikke i det oplyste er holdepunkter for at fastslå, at Planteimporten handler engros og dermed påfører klagerne konkurrence...«

MTB 1973 48. I juli 1973 klagede et reklamebureau og Bond Copy A/S over, at Erik Nielsen Kontormaskiner A/S havde nægtet at levere reservedele til en *kopimaskine*, medmindre selskabets serviceafdeling selv monterede reservedelene i kopimaskinen.

Det var reklamebureauets opfattelse, at den egentlige årsag til leveringsnægtelsen var, at bureauet dækkede sit forbrug af fotokopipapir ved køb hos Bond Copy A/S, der solgte kopipapir billigere end forhandleren af kopimaskinen.

Bond Copy, som er forhandler af kopipapir, importerer papiret direkte fra en engelsk papirfabrik til en lav pris.

Erik Nielsen Kontormaskiner erkendte, at der var konkurrence om salg af kopipapir, men bestred påstanden om, at den egentlige baggrund for leveringsnægtelsen var, at reklamebureauet ikke købte kopipapir hos forhandleren, ligesom det blev bestridt, at en kunde skulle være blevet truet med længere leveringstid for service, såfremt kunden gik over til at anvende kopipapir fra anden side.

Medens tilsynet fandt grundlag for at kræve Erik Nielsen Kontormaskiner A/S' forretningsbetingelser ændret, således at købere af kopimaskiner kunne købe reservedele til disse uden samtidig at skulle betale for delenes indsætning i maskinerne, fandt tilsynet ikke grundlag for at pålægge selskabet at levere reservedele til Bond Copy A/S. Ved afgørelsen lagde tilsynet bl.a. vægt på, at Bond Copy A/S importerer kopipapir direkte fra en engelsk papirfabrik til en lav pris og derfor med hensyn til kopipapir er en konkurrent til Erik Nielsen Kontormaskiner.

MTB 1977 100. Et maskinsnedkeri klagede over, at et distriktsblad i en anden by havde nægtet at optage firmaets *annoncer*. Distriktsbladet havde

henvist til, at det var støttet af den lokale handelsforening og derfor ikke ville optage annoncer fra konkurrenter uden for området. Tilsynet fandt, at en sortering af kunderne efter det af bladet praktiserede princip indebar de i ML's § 11, stk. 1, nævnte urimelige virkninger, og henstillede til bladet at optage klagerens annonce.

MTB 1977 114. En fabrik, der fremstiller pensler og børsteverer af et nærmere angivet mærke havde nægtet at levere til en nystiftet indkøbsforening inden for malerfaget. Som begrundelse var henvist til, at levering til malermestre eller indkøbsforeninger af malermestre måtte betragtes som levering til kunders kunder, og at optagelse af sådanne leverancer måtte antages at skade fabrikkens samlede salg. Allerede fordi klageren ikke ansås at have en væsentlig interesse i at få levering af det pågældende mærke, fandt tilsynet ikke grundlag for at pålægge fabrikken at levere.

MTB 1977 117. Annoncebladet »Annonce Børsen« klagede over, at Aalborg Stiftstidende og Aarhus Stiftstidende havde afvist at optage en annonce med henvisning til, at bladene »ikke optager annoncer for publikationer, der klart har til formål enten oplagsmæssigt eller annoncemæssigt at optræde som vor direkte konkurrent...«.

Under henvisning til afgørelser i tidligere sager, hvor spørgsmålet om levering til konkurrenter har foreligget, fandt tilsynet ikke grundlag for at pålægge de to dagblade at optage en annonce, som opfordrer til køb af et blad, der på væsentlige områder (salgsannoncer for huse, biler m.v.) konkurrerer med de pågældende blade.

MTB 1977 117. Dagbladet Information klagede over, at Aarhus Stiftstidende i september 1977, på hvilket tidspunkt Information havde ført en større abonnementskampagne over hele landet, havde afvist at optage en annonce, hvori der blev givet et særligt pristilbud for abonnenter, der tegnede et nyt abonnement.

Som begrundelse for afslaget var henvist til en gammel regel, hvorefter andre dagblade ikke kan købe spaltepads til egne reklamekampagner, der sigter på hvervning blandt Aarhus Stiftstidendes læsere.

Tilsynet fandt det betænkeligt, at Aarhus Stiftstidende håndhævede en regel, hvorefter andre dagblade ikke kan købe spaltepads til egne reklamekampagner, men fandt under hensyn til, at Information ikke længere havde en aktuel interesse i at annoncere i bladet, idet kampagnen var afsluttet, ikke anledning til at foretage videre i sagen.

MTB 1977 118. Et selskab, der handler med nye og brugte kasseapparater og yder service herpå, klagede over ikke at kunne få leveret *svarte- og farvebånd* til en bestemt type kasseapparater.

Det var oplyst, at tilbehøret produceres af en udenlandsk virksomhed, hvis danske agent kun må formidle levering til et andet selskab, der ligesom

klageren handler med kasseapparater, og udfører service herpå. Klageren havde tidligere i et vist omfang fået leveret tilbehøret fra dette selskab, men selskabet ville ikke længere levere til klageren, da det nu udelukkende solgte direkte til forbrugere, og da selskabet betragtede klageren som en konkurrent.

Tilsynet fandt ikke grundlag for at pålægge selskabet at levere til klageren, idet det bl.a. blev tillagt betydning, at de to selskaber var konkurrenter.

MTB 1978 110 og MTM 1978 339. Frejlev Andelsmejeri klagede over, at Øernes Konsummælk-Selskab havde meddelt at ville ophøre med at levere specialprodukter til mejeriet. Samtidig havde selskabet ved en skriftlig henvendelse til mejeriets kunder tilbudt fremtidig at levere produkterne direkte.

Leveringsstandsningen var begrundet med, at selskabet ønskede at foretage en omlægning af sin distribution og som en forsøgsordning havde gennemført særskilt distribution af specialprodukter i det område, der hidtil havde været forsynet af mejeriet. Selskabet ville dog ikke afvise, at den konkurrence, som mejeriet havde påført selskabet, havde været medvirkende til, at selskabet havde valgt at foretage den forsøgsvis distributionsomlægning i netop dette område.

Da tilsynet fandt, at leveringsstandsningen medførte en urimelig indskrænkning i mejeriets frie erhvervsudøvelse, meddeltes der selskabet pålæg om at genoptage leveringen til mejeriet af specialprodukter. Tilsynet erkendte herved, at der kunne være visse betænkeligheder ved at kræve, at en virksomhed skal levere varer til en anden virksomhed, der handler i direkte konkurrence med den leverende virksomhed. Når tilsynet alligevel meddelte leveringspålæg skyldtes det, at hensynet til, at mejeriet blev i stand til at levere fuldt varesortiment til forhandlere måtte veje tungere end hensynet til, at selskabet ikke skulle levere til en konkurrent.

Pålægget blev imidlertid ophævet af monopol-ankenævnet, idet nævnet under henvisning til, at mejeriet havde optaget konkurrence med Øernes Konsummælk-Selskab, og da der ikke kunne ses bort fra, at selskabet havde en rimelig begrundet interesse i at omlægge sin distribution af specialprodukter, således at levering sker direkte til forhandlerledet, fandt det betænkeligt at give selskabet pålæg om at levere til det konkurrerende foretagende.

MTB 1978 118. En agent havde bl.a. begrundet sin leveringsstandsning af *raspeklinger* til bildæk af et nærmere angivet mærke, fremstillet i Danmark på amerikansk licens, med, at klageren havde optaget forhandling af et konkurrerende østrigsk mærke.

Tilsynet fandt det tvivlsomt om betingelserne for at pålægge levering var opfyldt, og henså herved bl.a. til, at tilsynet i tilsvarende sager havde indtaget det standpunkt ikke at meddele pålæg om levering til konkurrerende virksomheder.

6.4.2.2.12. Illoyale forretningsmetoder, aftagerens personlige forhold, aftagerens økonomi

I relation til ML § 12, stk. 3, tænkes der med hensyn til leveringsnægtelse som følge af, at forhandleren har anvendt »illoyale« forretningsmetoder, på de tilfælde, hvor forhandleren misrekommanderer leverandørens produkter eller på anden måde udviser krænkende adfærd over for leverandøren.

Sådanne hensyn er anset for at være »sagligt« begrundede.

Som det fremgår af MLKommentar II s. 235 vil leveringsnægtelsessager, hvor en forhandler i sin forretningsførelse tilsidesætter hensynet til almindelig forretningsetik (anvender »illoyale« forretningsmetoder), i praksis kunne frembyde vurderingsmæssige vanskeligheder, bl.a. fordi de angår problemer, der også henhører under konkurrenceloven, nu markedsføringsloven. Spørgsmålet om kompetencefordelingen mellem monopoltilsynet og forbrugerombudsmanden har imidlertid ikke hidtil givet anledning til tvivl i relation til leveringsnægtelse.

En førende radio- og grammofonpladeproducent standsede leveringen til en række københavnske radioforretninger under fælles ledelse. Leveringsstandsningen var i det væsentlige begrundet med, at lederen af de pågældende forretninger havde gjort leverandøren til genstand for en *omtale*, der var egnet til at skade denne. Da dette måtte anses for tilstrækkeligt godtgjort, fandt tilsynet, at leverandøren havde haft rimelig grund til at ophøre med at levere til de pågældende detailforretninger. (MTB 1960 108).

En glasforretning i København klagede over, at Bing & Grøndahl Porcelænsfabrik A/S havde standset levering af fabrikkens varer til forretningen, der var opdelt i to selvstændige afdelinger med hver sin ledelse (detailafdeling og engrosafdeling).

Leveringsstandsningen var af fabrikken begrundet med, at direktøren for glasforretningens engrosafdeling skulle have *udtalt sig nedsættende* om fabrikkens varer og direkte have frarådet en kunde at købe disse varer.

Under de i sagens anledning førte forhandlinger erklærede fabrikken sig villig til at genoptage leveringen til detailafdelingen. Det var herved en forudsætning, at der ikke skulle leveres til engrosafdelingen. (MTB 1970 55).

Ved en leveringsstandsning af Puch-knallerter til en motorcykelforhandler henviste leverandøren til, at afbrydelsen af leveringen skyldtes, at klageren modtog en dom for hæleri og tyveri og derved havde *miskrediteret* såvel leverandørens som fabrikantens omdømme både blandt forbrugerne og i cykelhandlerkredse.

Bl.a. under hensyn til, at den af leverandøren anførte begrundelse ikke

kunne anses for at være usaglig, fandt tilsynet ikke grundlag for at meddele leveringspålæg. (MTB 1977 118).

En tømmerhandler klagede over, at Dansk Eternit-Fabrik havde standset leveringen af eternit til firmaet. Baggrunden for sagen var, at tømmerhandleren gennem længere tid havde haft en *dårlig økonomi*, hvorfor fabrikken kun havde leveret mod kontant betaling. I september 1978 havde tømmerhandlerens vognmand imidlertid ved en fejltagelse fra fabrikens side fået udleveret eternitplader, uden at betaling forelå.

Herom havde fabrikken oplyst, at udleveringen var sket ved, at vognmanden efter aftale med fabrikken var kørt ind i udleveringskøen, medens der foretoges kontrol af, om der var indgået betaling fra tømmerhandleren. Inden denne kontrol var afsluttet, var de bestilte plader imidlertid blevet udleveret, og vognmanden var kørt med dem.

Da selskabet i det konkrete tilfælde ikke havde sikret sig betaling, førend leveringen skete, måtte salget efter tilsynets opfattelse betragtes som et kreditsalg, og fabrikken kunne derfor ikke med henvisning til det forhold, at tømmerhandleren ikke havde betalt kontant, standse leveringen af eternitplader. Tilsynet havde derfor anmodet Dansk Eternit-Fabrik A/S om at genoptage levering til tømmerhandleren.

Fabrikken havde herefter anmodet om, at sagen blev taget op til fornyet overvejelse, idet det anførtes, at tømmerhandleren havde udnyttet en ekspeditionsfejl til at undgå kontant betaling, selv om firmaet var klar over, at der ikke var adgang til at opnå kredit på normal måde. Virksomheden var derfor ikke værdig til den tillid, som må være grundlaget for enhver samhandel.

Hertil kom, at der senere var sket endnu en udlevering til virksomheden, idet denne i forbindelse med en rekvisition fra en anden tømmerhandler havde sikret sig levering uden kontant betaling, og fabrikken fik først sit tilgodehavende efter at have truet med politianmeldelse.

Tilsynet måtte principielt være betænkelig ved leveringsstandsningen, eftersom der næppe var reelle muligheder for tømmerhandleren for at skaffe sig eternit uden om Dansk Eternit-Fabrik, der er eneproducent her i landet af eternit og desuden står for en del af den noget ringe import af eternit.

Tilsynet fandt imidlertid alligevel, at der ikke var grundlag for at meddele Dansk Eternit-Fabrik pålæg om at genoptage levering til tømmerhandleren.

Tilsynet lagde herved vægt på, at den af tømmerhandleren i de to konkrete sager udviste handlemåde var en sådan tilsidesættelse af *almindelig forretningsetik*, at selskabets leveringsstandsning under disse forhold kunne betragtes som sagligt begrundet. (MTB 1978 118). Afgørelsen blev indbragt for monopol-ankenævnet, der ved kendelse af 11. december 1979 stadfæstede denne.

MTB 1972 73. Ikke taget afgørende hensyn til det af Bang & Olufsen som delvis begrundelse for en leveringsnægtelse anførte om personlige stridigheder.

En af Tuborg og Carlsberg iværksat leveringsstandsning af øl og mineralvand til en københavnsk tobakshandler var begrundet i en *uoverensstemmelse* mellem Tuborgs salgschauffører og tobakshandleren. Da tilsynet fandt, at leveringsstandsningen medførte en væsentlig indskrænkning i tobakshandlerens frie erhvervsudøvelse, og da forhandlinger ikke medførte, at levering blev genoptaget, blev der meddelt leveringspålæg. (MTB 1975 66).

En biografejer i Bogen se klagede over, at Foreningen af Filmudlejere i Danmark havde standset leveringerne af film til biografen.

Begrundelsen herfor var ifølge foreningen *uregelmæssigheder* i forbindelse med betaling af filmleje, der beregnes som en procentdel af biografernes spilleindtægter.

Da tilsynet fandt, at der i det foreliggende tilfælde var et klart misforhold mellem den begåede forseelse og den iværksatte sanktion, og da levering trods forhandlinger herom ikke blev genoptaget, meddeltes der foreningen pålæg om levering.

Ankenævnet ophævede imidlertid leveringspålægget, idet nævnet udtalte:

»Beregningen af filmleje må efter branchens forhold nødvendigvis hvile på biografernes egne spilleopgørelser. Kontrol fra udlejernes side lader sig væsentligst kun gennemføre stikprøvevis, og i tilfælde af lejeundragelser vil derved som regel kun beløbsmæssigt mindre undragelser lade sig sikkert fastslå. Når henses til, at biografere i den foreliggende sag på flere punkter – som det må antages forsætligt – har udeholdt spilleindtægter fra opgørelserne, findes det herefter betænkeligt at anse den af klagerne (Foreningen af Filmudlejere i Danmark) i den anledning besluttede kollektive leveringsstandsning for urimelig«. (MTB 1977 102 og MTM 1978 105).

Det forhold, at en forhandler ikke overholder sine økonomiske forpligtelser over for leverandøren berettiger leverandøren til at gøre fremtidige leveringer betinget af enten kontant betaling, forudbetaling eller betryggende sikkerhedsstillelse efter princippet i ML's § 12, stk. 3, sidste punktum.

Se hertil MTB 1978 116. (En tv-forhandlers manglende kreditværdighed gjorde, at en leverandør af radio/tv krævede kontant betaling), og MTB 1978 118. (En tømmerhandler med dårlig økonomi kunne kun få leveret mod kontant betaling fra Dansk Eternit-Fabrik A/S).

Endvidere MTB 1977 113. En reklamebureau klagede over, at et distriktsblad nægtede at optage annoncer fra bureauet, selv om der var sket forudbetaling via Distriktsbladens annonceekspedition.

Begrundelsen for afslaget var, at bureauet ikke havde overholdt bladets betalingsbetingelser, således at det pr. 1. december 1976 var i restance med betalingen helt tilbage til juli 1976. Parterne havde ikke kunnet blive enige om en forligsmæssig afdragsordning, hvorfor sagen var overgivet til incasso.

Da bureauet ikke var udelukket fra al annoncering andre steder på egnen, fandt tilsynet ikke grundlag for, sålænge det omhandlede mellemværende mellem parterne ikke var ordnet på en måde, som bladet kunne acceptere, at pålægge distriktsbladet at optage annoncer fra reklamebureauet, uanset om der skete kontant betaling.

Se også MTB 1970 54 og MTM 1970 237.

Sagen angik en klage fra Midtjysk Reklamebureau over, at Herning Folkeblad havde standset forretningsforbindelsen med bureauet. Det af tilsynet meddelte leveringspålæg blev stadfæstet af ankenævnet, der bl.a. udtalte, at bureauets påståede efterladenhed med overholdelse af betalingsbetingelserne, som først på et sent stadium af sagen var gjort gældende, ikke berettigede til leveringsstandsning. Nævnet bemærkede herved, at reklamebureauet nu havde berigtiget dette forhold, og at et leveringspålæg altid berettigede til at kræve kontant betaling eller betryggende sikkerhed.

Leverandøren vil heller ikke være berettiget til at gøre nye leverancer til en forhandler betinget af, at denne først betaler sin forfaldne gæld til leverandøren fra tidligere leverancer.

Indehaveren af en kombineret radio/tv- og musikforretning i Bramminge klagede over, at Bang & Olufsen (B & O) nægtede at levere til forretningen.

Leveringsnægtelsen var af Bang & Olufsen bl.a. begrundet med, at en af lederne i klagerens forretning tidligere havde påført B & O tab i forbindelse med en konkurs.

Tilsynet, der fandt, at leveringsnægtelsen medførte en urimelig indskrænkning i klagerens frie erhvervsudøvelse, lagde ved afgørelsen bl.a. vægt på, at forhold hos en aftager, der kan berettigede en dominerende enkeltvirksomhed til at standse fremtidige leveringer, ikke kan antages at omfatte misligholdelse af økonomiske forpligtelser for så vidt angår tidligere leverancer, og at det herved måtte tages i betragtning, at ML for så vidt angår fremtidige leverancer i § 12, stk. 3, indeholder en regel om sikkerhedsstillelse. (MTB 1978 115).

6.5. Andre reaktioner end leveringspålæg

Således som ML's § 12, stk. 3, er konstrueret kræves det, at der først gribes ind over for de konkurrencebegrænsninger, der har medført leveringsnægtelsen, før der gribes ind over for selve leveringsnægtelsen.

Hermed er først og fremmest tænkt på de øvrige indgrebsbeføjelser i ML's kap. 5, forhandling med parterne i henhold til ML's § 11, stk. 1, med henblik på at bringe den urimelige indskrænkning i erhvervsudøvelsen til ophør, og såfremt dette ikke fører til noget resultat, meddelelse af pålæg i medfør af lovens § 12, stk. 2, om hel eller delvis ophævelse af aftaler-, salgs eller forretningsbetingelser, der er til hinder for levering.

Viser også et pålæg efter lovens § 12, stk. 2, sig at være utilstrækkeligt, idet der stadig ikke leveres, kan der blive tale om anvendelse af leveringspålæg efter § 12, stk. 3.

Det kan imidlertid også blive nødvendigt at anvende lovens § 12, stk. 3, direkte i tilfælde, hvor leveringsnægtelsen ikke skyldes aftaler, salgs- eller forretningsbetingelser, men hvor den pågældende virksomhed nægter at levere til en bestemt forhandler af grunde, der alene skyldes denne forhandler, idet der i så fald ikke foreligger en konkurrencebegrænsning, det er muligt at imødegå efter lovens øvrige bestemmelser.

Endelig kan der blive tale om indberetning til industriministeren (handelsministeren) efter ML's § 14.

Idet der i øvrigt herom henvises til kap. 5, skal her blot nævnes nogle eksempler på, at en leveringsnægtelse er imødegået efter lovens øvrige bestemmelser:

Forhandling efter ML's § 11, stk. 1

MTB 1971 60 Landsforeningen af Grovvarehandlende klagede over, at Aarhus Oliefabrik A/S og Dansk Sojakagefabrik A/S havde nægtet at levere sojaskrå til foreningens medlemmer. Som begrundelse var henvist til, at selskaberne havde den praksis kun at sælge til medlemmer af bestemte importørforeninger.

Ved en forhandling i tilsynet gik fabrikkerne med til at levere sojaskrå også til grovvarehandlende på nærmere fastsatte objektive betingelser. Herefter krævedes et minimumskøb på 50 t pr. måned og sikkerhedsstillelse for indtil 20 procent af totalbeløbet for terminskontrakt. Tilsynet fandt på denne baggrund ikke anledning til at foretage videre i sagen.

Pålæg efter ML's § 12, stk. 2

MTB 1978 116. En radio/tv-forhandler i Farum, klagede over, at en af de større leverandører af radio- og tv-apparater havde standset leveringen til forretningen med den begrundelse, at forhandleren ikke i sine annoncer havde overholdt de fastsatte bruttopriser. Da forhandlinger om en genoptagelse af leverancerne ikke førte til noget resultat, meddelte tilsynet i medfør af ML's § 12, stk. 2, leverandøren pålæg om i fremtiden ikke ved afgørelser om levering til, respektive leveringsstandsning over for en forhandler, at tage hensyn til, hvorvidt den pågældende annoncerer, skilter eller sælger sine varer til lavere priser end fastsatte bruttopriser. Ved afgørelsen lagde tilsynet vægt på, at leverandørens håndhævelse af bruttopriser gennem en leveringsafbrydelse måtte anses for at være en overtrædelse af ML's § 10, og omfattet af lovens § 2, stk. 1.

Leverandøren oplyste at ville efterkomme pålægget. Leveringspålæg blev derfor unødvendigt.

Indberetning efter ML's § 14

Indberetning til ministeren kan komme på tale, når leveringspålæg ikke skønnes hensigtsmæssigt eller uden virkning, se MTB 1962 94 (europæisk linoleumskartel) omtalt i kap. 2.2.4.2. og 5.2.4.

6.6. Statistik

Fra 1. juli 1955 og til udgangen af 1978 var der i medfør af ML's § 12, stk. 3, truffet 42 afgørelser om pålæg af levering, omfattende 91 konkrete pålæg meddelt enkeltvirksomheder, jfr. følgende oversigt:

Antal afgørelser om leveringspålæg 1955 - 1978

År	Afgørelser i alt	Af afgørelser i alt er anket	Af ankede afgørelser er stadfæstet
1955	–	·	·
1956	1	1	1
1957	–	·	·
1958	–	·	·
1959	–	·	·
1960	1	1	1
1961	2	2	1
1962	5	3	3
1963	1	–	·
1964	–	·	·
1965	10	7	2
1966	1	1	Anke hævet
1967	–	·	·
1968	–	·	·
1969	2	2	2
1970	2	1	1
1971	2	1	1
1972	2	1	1
1973	3	3	–
1974	1	1	1
1975	1	–	·
1976	–	·	·
1977	4	2	1
1978	4	3*)	–
I alt	42	29	15

*) 1 verserer.

I 9 tilfælde var pålægget begrundet i håndhævelse af vejledende bruttopriser i strid med lovens § 10, medens 3 afgørelser havde sin baggrund i ophævede eksklusivaftaler o.lign., der fortsat efterlevedes. De resterende 30 afgørelser var pålæg, der enten skyldtes enkeltvirksomheders »usaglige« grunde til ikke

at levere eller en sådan væsentlig interesse for aftageren i at få leveret, at dette opvejede en »saglig« begrundelse for nægtelsen.

I samme tidsrum er 29 af disse afgørelser indbragt for monopol-ankenævnet med det udfald, at nævnet i 15 tilfælde stadfæstede leveringspålægget, medens dette blev ophævet i 12 tilfælde.

I 1 tilfælde er anken trukket tilbage og i 1 tilfælde verserer anken.

Herudover har ankenævnet i 1 tilfælde meddelt leveringspålæg, hvor tilsynet ikke havde fundet grundlag herfor.

Tilsynet har i 1 tilfælde indbragt ankenævnets ophævelse af et leveringspålæg for domstolene med det resultat, at såvel landsret som højesteret stadfæstede ankenævnets afgørelse.

Ved vurdering af bestemmelsens anvendelse må det tages i betragtning, at et ikke ringe antal leveringsnægtelsessager, hvori der er fundet grundlag for at meddele et pålæg om levering, er løst gennem forhandling med parterne, således at et formelt pålæg ikke har været nødvendigt.

6.7. Afsluttende bemærkninger

Med baggrund i erfaringerne fra den før 1955 gældende prisaftalelov blev der i ML ikke blot indsat en beføjelse til at meddele leveringspålæg, men der blev også samtidig i bemærkningerne til den nye bestemmelse fremhævet de tilfælde, hvor et leveringspålæg kunne blive nødvendigt.

De administrative afgørelser, der er truffet i forbindelse med lovens § 12, stk. 3, siden 1. juli 1955, viser imidlertid, at såvel efterlevelse af eksklusivaftaler som omgåelse af lovens § 10, der begge var nævnt som eksempler på et leveringspålægs nødvendighed, kun har givet anledning til få sager, og det kun i det første ti-år efter lovens ikrafttræden.

Det synes, som om den typiske leveringsnægtelsessag har været eneproducenters eller dominerende enkeltvirksomheders leveringsnægtelse.

Forklaringerne herpå kan være mange.

Det er dog sandsynligt, at tilsynets standpunkt til eksklusivaftaler, der anses for at medføre urimelige virkninger, og derfor hidtil er krævet ophævet, helt eller delvis, har været medvirkende til, at enkeltvirksomhederne i stedet hver for sig er gået over til fastsættelse af forhandlerbetingelser.

Med hensyn til overtrædelse af lovens § 10 i form af leveringsnægtelse og tilsynets mulighed for indgriben heroverfor ved leveringspålæg kan forklaringen være den modsatte, idet det må tages i betragtning, at der meget vel kan foreligge en håndhævelse af vejledende bruttopriser, uden at tilsynet kan gribe ind heroverfor, nemlig i de tilfælde, hvor »håndhæveren« ikke er en dominerende virksomhed med væsentlig indflydelse. I sådanne tilfælde har tilsynet måttet nøjes med at indskærpe bestemmelsens overholdelse.

Bemærkelsesværdigt er også, at der ikke i nogen afgørelser om leveringsnægtelse er fundet grundlag for at godkende påstande om, at den pågældende forhandler har benyttet eller må befrygtes at ville benytte varen som lokkevarer. Dette var nævnt i bemærkningerne til monopollovsforslaget som et eksempel på tilfælde, hvor der ikke skulle kunne meddeles leveringspålæg. Her ligger vanskeligheden måske i afgrænsningen af begrebet lokkevarer.

Et stort antal sager er opstået i tilslutning til fortolkningen af radio- og tv-fabrikkerne selektive salgssystemer; da disse salgssystemer skulle hvile på objektive rimelige og konsekvent gennemførte betingelser, idet de er godkendt af tilsynet, kunne det spørgsmål rejses, om de opfylder de nævnte krav.

Af den praksis, der har dannet sig i forbindelse med vurderingen af klager over eneproducenters eller dominerende enkeltvirksomheders leveringsnægtelse, fremgår, at der er en række begrundelser, der som hovedregel ikke vil

blive godtaget og en række begrundelser, der på den anden side i vidt omfang bliver godtaget.

Leveringsnægtelser, der skyldes en begrænsning af forhandlerkredsen ud fra leverandørens vurdering af behovet alene, og som derfor må antages at hvile på et frit skøn, er ikke godtaget.

Har »behovskriteriet« derimod været begrundet med, at optagelse af flere kunder vil kunne medføre forøgelse af distributionsomkostningerne uden en samtidig omsætningsstigning, eller at anerkendelse af aftageren vil medføre, at der også må optages forretningsforbindelse med andre aftagere med deraf følgende større salgsindsats, er sådanne begrundelser imidlertid godtaget. Dette gælder også leveringsstandsninger, der angives at være et led i tilrettelæggelsen eller omlæggelsen af et salgssystem med henblik på at gøre distributionen mere effektiv.

I tilslutning til anvendelsen af det såkaldte »behovskriterium« må også nævnes leveringsnægtelser, der har været begrundet i, at man af kapacitetsmæssige grunde ikke kunne levere. I de foreliggende afgørelser har tilsynet indskrænket sig til at udtale, at den pågældende leverandør i så tilfælde må ligestille klageren med sine andre aftagere.

Tilsynet er desuden meget tilbage for at påbyde levering, hvor klageren var en konkurrent til leverandøren.

Også misrekommandering af leverandørens varer og personlige forhold i øvrigt hos aftageren kan være godtagne grunde til leveringsnægtelse.

Derimod har tilsynet ikke godtaget leveringsnægtelser motiveret med hensynet til leverandørens andre kunder. Det kan anføres, at leverandøren for så vidt kan have en væsentlig interesse i at nægte levering med denne begrundelse, idet en enkelt leverance kan medføre tab af betydelige leverancer til andre hidtidige aftagere. Det må imidlertid understreges, at afgørelse af, hvorvidt leveringspålæg skal gives, beror på en afvejning mellem på den ene side leverandørens interesse i at nægte levering og på den anden side aftagerens interesse i at få levering.

Heller ikke påberåbte »sikkerhedshensyn«, der skyldes anden lovgivning, er blevet godtaget. Det samme gælder henvisninger til aftagerens økonomi, i hvert fald kan tidligere ikke-betalt gæld ikke begrunde nægtelse af fremtidige leveringer. Det må i øvrigt tages i betragtning, at der altid kan kræves kontant betaling.

Leveringsnægtelse over for utraditionelle forretnings- eller salgsformer har ofte givet anledning til klager.

I disse sager er såvel tilsynet som ankenævnet enige om, at den strukturæn-

dring, der er sket i detailhandelen, bør tillægges betydning ved afgørelsen af, hvorvidt en virksomheds nægtelse af at levere til forhandlere, der benytter nye utraditionelle afsætningsformer, må betragtes som en urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse.

Dette må formentlig indebære, at en leveringsnægtelse ikke med føje kan begrundes i en utraditionel forretningsform.

Ved vurderingen af, om der skal meddeles leveringspålæg, er det imidlertid ankenævnets opfattelse, at udgangspunktet skal tages i leverandørens frie ret til at bestemme, hvem han vil handle med, hvorfor en leverandør ikke er afskåret fra at opstille »saglige« betingelser for at optage levering til forhandlere. Princippet om leverandørens afsætningsfrihed er nu stadfæstet af højesteret. Dette kan få den konsekvens for tilsynets administration, at det bliver vanskeligere at fremme en strukturændring i detailhandelen, som skulle kunne medføre en mere rationel og dermed billigere distribution. Der er altså på dette område en modsætning mellem MT's forsøg på at åbne for nye handelsformer og ankenævnets af domstolene godkendte fremhævelse af, at leveringspålæg i overensstemmelse med udtalelser i ML's forarbejder skal betragtes som en sjælden undtagelse.

Kapitel 7. Forbuds- og påbudsregler

7.1. Forbudsregler i pris- og konkurrencelovgivningen

7.1.1. Generelt om overvejelserne ved indførelsen

Inden for konkurrencelovgivningen skelnes mellem to hovedformer for lovgivning til fremme af konkurrencen, nemlig lovgivning baseret på *forbudsprincippet* og lovgivning baseret på *kontrolprincippet*.

ML – er som nævnt i kapitel 1 – baseret på kontrolprincippet, d.v.s. at konkurrencebegrænsninger, der er behørigt anmeldt til MT efter bestemmelserne i lovens kap. 3, må anses for lovlige og gyldige indtil der ved efterfølgende kontrol, jfr. lovens § 11, er påvist misbrug. Herefter kan konkurrencebegrænsningerne efter bestemmelserne i lovens § 12 forlanges ændret eller ophævet, dog således at indgreb og eventuelle sanktioner kun vil kunne ske med virkning for fremtiden. Som et led i kontrollen indgår endvidere bestemmelser, der indfører offentlighed omkring anmeldte konkurrencebegrænsninger, jfr. lovens § 9.

For visse former for konkurrencebegrænsninger anses kontrolbestemmelser ikke for at være tilstrækkelige, idet de antages at være af en sådan art, at der må gribes ind med forbud. I pris- og konkurrencelovgivningen foreligger flere eksempler på, at ML's misbrugsbestemmelser suppleres med forbudsbestemmelser.

I selve ML indtager allerede lovens § 10 en særstilling, idet den har form af et forbud, der dog er tilføjet en adgang for MT til at dispensere, når vægtige grunde taler for det. Bestemmelsen indeholder et forbud mod bindende bruttopriser, idet den udtaler, at aftaler, vedtagelser og bestemmelser, der fastsætter mindstepriser eller -avancer ved videresalg i efterfølgende salgsled, ikke må *håndhæves*, medmindre MT har godkendt de pågældende aftaler m.v. Medens andre former for konkurrencebegrænsninger således anses for lovlige indtil MT har påvist, at de medfører eller kan antages at medføre skadelige virkninger, går loven på forhånd ud fra, at håndhævelsen af bindende mindstepriser i reglen er skadelig, og derfor kun bør tillades, når vægtige grunde taler for det. Bestemmelsen er uddybet nedenfor i kap. 7.2.

Som et supplement til ML's misbrugsbestemmelser må peges på licitationsloven (lov nr. 216 af 8. juni 1966). Ved ML's ikrafttrædelse bedømtes licitations-

problemer efter lovens almindelige bestemmelser, idet der i hovedsagen var tale om organisationers aftaler, vedtagelser m.v. af forskelligt konkurrencebegrænsende tilsnit. Kort tid før ML's ikrafttrædelse nedsattes imidlertid en licitationskommission, hvis arbejde udmøntedes i den licitationslov, der trådte i kraft i januar 1967. Denne lov indeholder en række forbudsbestemmelser, der supplerer den almindelige konkurrencebegrænsningslovgivning. Organisationernes aftaler og vedtagelser om licitation og anden tilbudsgivning vurderes stadig ud fra bestemmelserne i ML. Licitation er behandlet nedenfor i kap. 7.3.

Et andet supplement til ML udgøres af loven om mærkning og skiltning med pris m.v. (lov nr. 252 af 8. juni 1977). ML's bemyndigelsesregler om mærkning og skiltning har gennem årene været suppleret med andre, mere omfattende regler herom. Ved mærkningsloven *pålægges* det imidlertid detailhandlere og andre, der sælger varer – bortset fra brugte varer samt kunst og antikviteter – til private forbrugere at give tydelig oplysning om varernes kontantpriser ved mærkning eller skiltning. Udbydelse af varer uden prismærkning vil kunne straffes. Mærkningsbestemmelserne er behandlet nedenfor i kap. 7.4.

Se til det anførte *von Eyben*: »Forbud eller misbrugskontrol i konkurrence- og markedsføringsretten«. Festskrift for Curt Olsson. Tidsskrift udgivet af Juridiska Föreningen i Finland, hefte 3-4/1979, jfr. kap. 1.1.

7.1.2. Forbudsbestemmelser i udenlandsk lovgivning

Betragtes konkurrencelovgivningen i de lande, der omgiver os, er det karakteristisk, at lovgivningen lige som den danske er bygget op omkring en misbrugskontrol, der på visse områder er suppleret med forbudsbestemmelser. Som undtagelser kan peges på den franske og den tyske lovgivning, der hælder mere mod forbudsprincippet.

I den *norske* prislov fra 1953 tales på tilsvarende måde som i den danske lovgivning om urimelige priser og forretningsvilkår, som virker urimeligt over for den anden part. Endvidere tales om forhold som er i strid med almene interesser. Efter loven kan det forbydes at nægte forretningsforbindelse med en anden erhvervsdrivende eller med en forbruger.

For så vidt angår bruttoprissystemer indeholder den norske prislov ikke bestemmelser herom. Derimod er der ved kgl. resolution fra 1957 fastsat bestemmelser, der forbyder kollektive leverandørreguleringer, hvad enten de er bindende eller vejledende, medmindre der opnås dispensation. Sådanne er kun givet i meget få tilfælde. Individuelle vejledende leverandørreguleringer kan derimod foretages uden særlig tilladelse.

Den *svenske* konkurrencebegrænsningslov af 1953 er på samme måde baseret på misbrugsprincippet. Efter loven skal skadelige virkninger af konkurrencebegrænsninger modvirkes. Som skadelige virkninger er nævnt konkurrencebegrænsninger, der ud fra et alment synspunkt påvirker prisdannelsen utilbørligt, hæmmer virksomhedsudøvelsen i næringslivet eller vanskeliggør eller hindrer en andens næringsudøvelse.

I loven er indeholdt et forbud mod at betinge sig, at en vis pris ikke må underskrides i et senere salgsled, eller blot til vejledning for et senere salgsled angive en vis pris, medmindre det kommer til udtryk, at prisen gerne må underskrides. Endvidere findes forbud mod tilbudskarteller.

Den *finske* lov om fremme af økonomisk konkurrence fra 1973 baseres på misbrugsprincippet kombineret med offentlighedsprincippet. Loven indeholder anmeldelsespligt for aftaler, vedtagelser m.v. Konkurrencebegrænsninger, der antages at medføre skadelige virkninger, kan forbydes. Endvidere indeholder loven forbud mod bindende bruttopriser og mod tilbudskarteller.

Den *hollandske* lov om økonomisk konkurrence fra 1956 omfatter misbrugskontrol over for aftaler og vedtagelser, der regulerer konkurrencen mellem virksomheder samt kontrol med virksomheder med dominerende markedsposition. Ved en forordning fra 1964 om bruttopriser, er det fastsat, at sådanne ikke er lovligt bindende. Der kan dog gives særlige individuelle tilladelser.

Den *belgiske* lov om beskyttelse mod misbrug af økonomisk magt fra 1960 hviler også på kontrolprincippet. I lovens fastslås, at misbrug foreligger, når virksomheder, der besidder økonomisk magt, til skade for den offentlige interesse forstyrrer eller begrænser konkurrencefriheden eller begrænser erhvervsfriheden eller hæmmer udviklingen inden for produktion og omsætning.

Endelig hviler den *engelske* monopol- og konkurrencebegrænsningslovgivning, der består af flere love, på ønsket om en styrkelse af konkurrencen – kontrolprincippet. Der anvendes en præsumptionsregel, hvorefter aftalerne ikke er forbudt, men hvor der er fastsat en forhåndsformodning for, at aftaler er i strid med »public interest«; det må herefter påvises, at dette evt. ikke er tilfældet i konkrete aftaler. Der er dog forbud mod håndhævelse af bindende bruttopriser, bortset fra bin-lende bruttopriser for medicin og bøger.

Den *franske* kartellovgivning, der er en integreret del af prislovgivningen, bygger som nævnt på forbudsprincippet kombineret med »legalundtagelser«. Ved legalundtagelser er det overladt til virksomhederne selv (med forbehold af domstolenes prøvelse) at vurdere, hvorvidt et forhold er omfattet af en undtagelsesbestemmelse. I praksis udøves dog også i Frankrig en form for misbrugs-kontrol.

Bestemmelserne om konkurrencebegrænsninger indeholder forbud mod bestemt opregnede restriktive forretningsmetoder, hvad enten de anvendes af en eller flere virksomheder, samt forbud mod kollektive aftaler, vedtagelser eller samordnet praksis og mod dominerende virksomheders adfærd, hvis den frie konkurrence begrænses på nærmere angiven måde.

Til sidst skal nævnes den *tyske* lov om konkurrencebegrænsninger, senest ændret i 1976. Denne bygger også på forbudsprincippet, bl.a. indeholder loven forbud mod visse sammenslutninger. Endvidere rummer loven forbud mod anvendelse af bindende bruttopriser – bortset fra bøger, aviser og tidsskrifter. I begyndelsen af 1980 forventes vedtaget forbud mod anvendelse af vejledende bruttopriser.

7.1.3. Forbudsbestemmelser i EF-rettens konkurrenceregler

EØF-traktatens vigtigste konkurrenceregler findes i art. 85 og 86, der forbyder kartelaftaler m.v. og misbrug af en dominerende stilling. Det er en betingelse for anvendelsen af disse forbudsbestemmelser, at de restriktive forhold kan påvirke udvekslingen af varer og tjenesteydelser mellem medlemstaterne. – I traktaten om Det europæiske Kul- og Stålfællesskab (EKSF) findes også konkurrenceregler, der er baseret på et forbudsprincip.

EØF-traktatens forbudsprincip er stadfæstet i Rådets forordning nr. 17/62, art. 1, hvorefter handlinger i strid med art. 85 og 86 »er forbudt«, uden at der hertil kræves nogen forudgående afgørelse. Overtrædelse af forbudene kan sanktioneres med bøder.

Forbudte kartelaftaler m.v. har ifølge art. 85, stk. 2 ingen retsvirkninger. Efter art. 85, stk. 3 kan der undtages fra forbudet, såfremt aftalerne har en række nærmere opregnede samfundsøkonomisk gavnlige virkninger. – EF-Kommissionen er enekompetent til at meddele dispensation. Da reglerne bygger på forbudsprincippet er der ingen »anmeldelsespligt«, men der kan først gives dispensation efter ansøgning og kun med tilbagevirkende kraft til ansøgningstidspunktet. Ansøgningen suspenderer bødeansvaret, men ikke den civilretlige ugyldighed. – Visse eneforhandlings- og specialiseringsaftaler er automatisk undtaget fra kartelforbudet i kraft af en »gruppedispenation«.

Bestemmelserne i forordning nr. 17/62 er udtryk for en kompliceret kompromisløsning, således at traktatens art. 85 hverken klart kan karakteriseres som et forbud med legalundtagelse eller et forbud med dispensationsmulighed. – Aftaler m.v., der omfattes af forbudet i traktatens art. 85, stk. 1, men som vil kunne undtages i medfør af art. 85, stk. 3, er ulovlige og ugyldige, indtil der gives dispensation. Ansøgning om dispensation har den virkning, at virksomhederne fritages for bøderisikoen, og at der kan gives dispensation med virkning fra anmeldelsestidspunktet. Endelig har Kommissionen enekompetence til at meddele dispensation. – Løsningen ligger således nærmest et forbud med dispensationsmulighed. – Forbudet i art. 86 rammer misbrug – men ikke opnåelse – af en dominerende stilling. Misbruget må dog være sket, før EF-Kommissionen kan gribe ind med påbud om ophør eller evt. pålægge bøder.

7.2. Bruttopriser

7.2.1. Fastsættelse af bruttopriser

Ved fastsættelse af bruttopriser forstås, at sælgeren af en vare betinger sig eller henstiller, at køberne ved videresalget overholder nærmere angivne priser og eventuelt igen pålægger deres købere tilsvarende forpligtelser.

Bruttopriser fastsættes som regel af producenterne, men i et vist omfang også af importører og grossister. Bruttoprisfastsættelsen gælder oftest salget i samtlige efterfølgende omsætningsled, og priserne kan være *bindende* eller *vejledende*.

I tilfælde af, at priserne er bindende, kan overholdelsen sikres gennem anvendelse af reverssystemer, hvorved forhandleren må underskrive en erklæring, som under trussel af bøde, rabatnægtelse eller lignende forpligter ham til at overholde prisen. Overholdelsen af priserne kan også sikres ved, at leverandøren standser eller truer med at standse leverancer til forhandlere, der ikke respekterer priserne.

Trustkommissionen behandlede indgående spørgsmålet om de skadelige virkninger på priskonkurrencen af virksomhedernes fastsættelse af bindende bruttopriser, jfr. TK 3. s. 10 og s. 75-81. Blandt de skadelige virkninger, som kommissionen opregnede, skal citeres:

»Den klare og umiddelbare *virkning i detailhandelen*, når bruttoprissystemet bliver almindeligt i en branche, er, at *priskonkurrencen mellem forhandlerne afskaffes* (faste priser og mindste priser) *eller begrænses* (vejledende priser og højeste priser)

Som følge af, at priskonkurrencen således afskaffes eller begrænses, må det antages, at forhandlerne i højere grad vil betjene sig af *omkostningskrævende konkurrencemidler* som salgsarbejde og service, f.eks. øget reklame, flottere butiksudstyr, længere kreditgivning, gratis udbringning o.lign.

Den uniformering af prisdannelsen, som bruttoprissystemet medfører, vil nemlig altid bevirke, at en del forbrugere kommer til at betale mere end tidligere, og det vil i reglen dreje sig om forbrugergrupper, som ikke påskønner eller ikke har råd til at betale for en udvidet service

Og dernæst kan leverandøren ved bruttoprissystemets indførelse være tilbøjelig til at forhøje forbrugerprisernes niveau i forhold til det hidtidig gældende, idet han ud fra ønsket om at få sin vare frem i flest mulige forretninger er interesseret i at kunne give en særlig høj forhandlerrabat. Men også på længere sigt kan der være *tendens til, at forhandlerrabatten presses op*. Den omstændighed, at konkurrencen mellem forhandlerne går over på former,

som forøger handelsomkostningerne, kan før eller senere føre til organiserede eller enkeltvis forsøg på at få forhandlerrabatterne forhøjet

Der synes således at være væsentlige træk i selve bruttoprissystemets natur, som vil virke i retning af, at konkurrencen ikke fører til stadig billiggorrelse, men tværimod medfører højere omkostninger, avancer og priser.

Denne tendens til fordyrelse forstærkes af, at *bruttoprissystemet binder forretninger med lave omkostninger til at holde samme priser som branchens øvrige virksomheder*. Selv blandt forretninger af samme type vil der være forskel på virksomhedernes omkostninger, bl.a. fordi lageromsætningsshastigheden og omsætningen pr. beskæftiget person og pr. kvadratmeter gulvflade varierer. Det er derfor af betydning, at de forretninger, som arbejder mest effektivt, kan udvide deres salg i kraft af prisbillighed

Hvor bruttoprissystemet har medført højere nettofortjeneste i en branche, vil det være særligt *tillokkende at etablere nye virksomheder*. Den forøgede tilstrømning til branchen, som kan blive følgen heraf, vil medføre *mindre omsætning pr. forretning og større handelsomkostninger pr. enhed*. Denne overfyldning af branchen kan i øvrigt være anledning til, at behovet for kontrol med nyetableringer opstår, og den ene slags konkurrencebegrænsning har i så fald fremkaldt den anden«.

På baggrund af at bruttoprissystemer således i almindelighed måtte antages at medføre en række skadelige virkninger, navnlig i detailhandelen, foreslog kommissionen, at der indførtes en regel om »at nye aftaler, vedtagelser og bestemmelser, hvorved leverandører betinger sig overholdt mindstebruttopriser (herunder også faste priser), i et eller flere af de følgende omsætningsled kun må iværksættes efter forudgående godkendelse af priskontrolrådet«. Endvidere foreslog Kommissionen, »at bestående bruttoprissystemer af denne type skal bortfalde efter udløbet af en bestemt frist, medmindre der forinden er givet tilladelse til deres fortsatte beståen«, jfr. kap. 1.3.3.1.

Trustkommissionens synspunkter vandt tilslutning hos lovgiverne og resulterede i lovens § 10, der dog alene forbyder håndhævelsen af bindende videresalgspriser.

Bindende bruttopriser var ved ML's ikrafttrædelse ret udbredt. Der var således til MT's register anmeldt aftaler, vedtagelser og bestemmelser om bindende bruttopriser inden for 160 vareområder.

*7.2.2. Bindende bruttopriser**7.2.2.1. Forbudet mod håndhævelse af bindende bruttopriser*

Forbudet mod håndhævelse af bindende bruttopriser findes som nævnt i ML's § 10, som siger, at aftaler, vedtagelser og bestemmelser, der fastsætter mindstepriser eller -avancer i efterfølgende omsætningsled ikke må håndhæves, medmindre MT har godkendt de pågældende aftaler m.v., og sådan godkendelse kan kun gives, når vægtige grunde taler derfor. Overtrædelse af forbudet er ikke forbundet med strafansvar.

I lovforslagets tilsvarende bestemmelse (§ 11) var det selve fastsættelsen af bindende mindstepriser og -avancer, der var forbudt. Denne bestemmelse mødte imidlertid stærk modstand fra de store erhvervsorganisationer og blev under udvalgsbehandlingen i folketinget ændret til den nuværende.

I almindelighed er ML's anvendelsesområde afgrænset af lovens § 2. Det er imidlertid tilsynets opfattelse, at dette ikke gælder for § 10. I MTB 1956 24 anføres:

»... § 10 efter sin formulering klart omfatter alle mindstebruttopriser, og der ikke, når henses til bestemmelsens forhistorie, er nogen grund til at antage, at der med affattelsen af § 2, stk. 1, skulle være tilsigtet nogen begrænsning af de særlige bestemmelser i § 10, der da heller ikke, som § 11, indeholder nogen henvisning til § 2, stk. 1«.

Denne opfattelse har dog begrænset betydning, da tilsynets eneste mulighed for at gribe ind over for en ulovlig håndhævelse (d.v.s. at leverandøren i tilfælde af, at forhandleren under- eller oversælger, reagerer med modforholdsregler over for denne, f.eks. ved standsning af leverancer, diskriminering med hensyn til rabatter, leveringsvilkår m.v.) ligger i de beføjelser, tilsynet er tillagt i lovens §§ 11 og 12, hvis anvendelse er afgrænset af § 2, stk. 1.

Bestemmelserne medfører dog, at bindende mindstebruttopriser ikke vil kunne håndhæves ad rettens vej.

Dette betyder, at tilsynet over for leverandører, der ikke kan antages at have en sådan væsentlig indflydelse på markedet, som omhandlet i § 2, stk. 1, kun kan tilkendegive, at leverandørens fremgangsmåde er i strid med bestemmelserne i § 10.

Sådanne indskærpelser er refereret i MTM 1965 148 og MTM 1966 37 vedrørende en producent af lampeskærme, der standsede leverancen til et københavnsk varehus; MTM 1957 51, vedrørende en leverandør af sko; i MTB 1962 39, hvor Danmarks Isenkræmmerforening og Elektroinstallatørernes tekniske og økonomiske sammenslutning Protektor indskærpedes forbudet i § 10, samt MTB 1963 64 vedrørende damestrømper til et mindre varehus i København. Det seneste tilfælde af indskærpelse skal til illustration af tilsynets praksis refereres mere indgående (MTM 1977 161):

» Af en artikel i Information den 3. juni 1976 fremgik, at importøren af Lee cowboybukser, firmaet *Gilcodan*, ved henvendelse til lavprisvarehuset *Bilka*, havde forsøgt at standse *Bilkas* salg af Lee-bukser, fordi forretningen solgte til lavere pris end de af *Gilcodan* angivne vejledende priser.

Ifølge artiklen skulle direktøren for *Gilcodan* straks efter annoncens fremkomst have kontaktet *Bilkas* direktør, der tillige er direktør for stormagasinet »Salling«, som forhandler Lee-cowboybukser indkøbt hos *Gilcodan*. I artiklen oplystes det videre, at *Gilcodan* kort efter udsendte en skrivelse til de 1200 danske detailforretninger, som køber Lee-cowboybukser hos *Gilcodan*. I skrivelsen anførte *Gilcodan* bl.a., at direktøren for *Bilka* skulle have udtalt, at det var en fejl, at *Bilka* havde købt cowboybukserne uden om de sædvanlige kanaler, at man ikke var interesseret i at ødelægge markedet, at der var tale om en enlig svale, og at dette ikke ville ske mere.

På grundlag af de foreliggende oplysninger var tilsynet af den opfattelse, at *Gilcodan* havde haft til hensigt at gennemtvunge en overholdelse af selskabets vejledende priser.

Ifølge ML's § 10 er det forbudt at håndhæve vejledende priser. Det er således i strid med loven at træffe modforholdsregler – f.eks. iværksætte leveringsstandsning – over for en detailhandler, der ikke følger de af leverandøren fastsatte detailpriser, og det er ligeledes ulovligt ved trusler om sådanne modforholdsregler at formå detailhandleren til at ophøre med at undersælge.

Tilsynet har indskærpet ML's bestemmelser over for *Gilcodan*, og man har understreget, at det er tilsynets opfattelse, at selskabet gennem sine handlinger har forsøgt at overtræde forbudet i ML's § 10.

Det skal tilføjes, at tilsynet ikke har tillagt den manglende mulighed for indgreb over for disse overtrædelser af § 10 en sådan betydning, at man har forsøgt at anvende de muligheder monopol- og prislovgivningen giver for indberetning til industriministeren (handelsministeren).

For så vidt angår indgreb over for håndhævelse af mindstebruttopriser fra virksomheder, der er omfattet af lovens § 2, stk. 1, henvises til kap. 6.4.2.2.2.

7.2.2.2. Principper for godkendelse af bindende bruttopriser

Ifølge lovens § 10 kan MT godkende bindende bruttopriser, såfremt vægtige grunde taler for det.

På denne baggrund anmodede MT i november 1955 gennem en meddelelse i Statstidende og dagbladene virksomheder, der efter ikrafttrædelsen af § 10 den 1. juli 1956, ønskede at kunne håndhæve bindende mindstebruttopriser om at indsende ansøgning herom til godkendelse i tilsynet. Der indkom 60 ansøgninger om tilladelse, som medførte, at tilsynet i 14 tilfælde kunne meddele den ønskede tilladelse. Endvidere meddelte ankenævnet 1 tilladelse. I årene herefter er kun indkommet ganske få ansøgninger om tilladelse til bindende bruttopriser, hvoraf 3 har medført den ønskede tilladelse.

Enkelte af tilladelserne har været givet for en begrænset tidsperiode og er således faldet bort af sig selv, medens andre har været taget op til nyvurderinger, som i visse tilfælde har medført, at tilladelser til bindende bruttopriser er blevet tilbagekaldt. For tiden er 5 tilladelser til anvendelse af bindende bruttopriser i kraft.

I folketingsudvalgets betænkning vedrørende ML er der angivet nogle eksempler på, hvad man fra lovgiverens side havde tænkt på med lovens udtryk »vægtige grunde«, Ft 1954/55, tillæg B, sp. 228:

»... Ved ændringsforslagets 2. punktum har man ved »vægtige grunde« blandt andet tænkt på sådanne tilfælde, hvor varen sælges i konkurrence med varer leveret af en udenlandsk virksomhed, der, uden at tilsynet kan gribe ind, håndhæver mindstepriser og -avancer, samt på tilfælde, hvor en vare, på hvilken der er fastsat priser i efterfølgende omsætningsled, af disse anvendes som lokkevarer. Endvidere har man bl.a. haft for øje dels sådanne tilfælde, hvor hensyn til rationelle indkøb nødvendiggør, at en vares distribution kan finde sted over hele året, dels sådanne tilfælde, hvor det er praktisk ønskeligt, at varen kan byttes i enhver forretning inden for branchen, og endelig sådanne tilfælde, hvor der til salget af en vare er knyttet forpligtelse til service af ganske særlig karakter«.

I oversigten på de følgende sider er gengivet de 18 tilladelser, der siden § 10's ikrafttræden er givet til håndhævelse af bindende priser, samt anført hovedgrunden for meddelelsen af tilladelsen. Endvidere fremgår det, om tilladelsen er ophørt eller stadig er i kraft.

Oversigt over tilladelser til håndhævelse af bindende bruttopriser

Vareomr./selskab	Tilladelsens ophør	Baggrund for tilladelserne («vægtige grunde»)
I. Tilladelser givet ved § 10's ikrafttrædelse:		
1. Fast kunstgødning	1965, ophører fastsættelsen til forbrugere 1966, ophører fastsættelsen til gødningshandlere	Hensyn til rationelle indkøb, der nødvendiggør, at varens distribution kan fordeles over hele året. Konkret hensyn til lageropbygning. (MTM 1956 52)
2. Metalslibebåndet »Hermes«	1967, ophører fastsættelsen	Varen sælges i konkurrence med varer leveret af udenlandske virksomheder. Samt nødvendigt med en betydelig service. (MTM 1956 108)
3. Tobaksvarer	ikke ophørt	Den særlige beskatningsform. Efter en ankenævnskendelse i 1965 er begrundelsen den samme som for gummifodtøj og cykelgummi. (MTM 1956 53, MTM 1965 68 og 214)
4. Parfumeri- og toiletartikler	1963, bortfaldet efter ankenævns-sag	Den særlige beskatningsform. (MTM 1956 55)
5. Vin og spiritus opført på Vinhandlernes kontrolforenings prisliste	1963, tilbagekaldt, jfr. parfumerivarer	Den særlige beskatningsform. (MTM 1956 54)
6. Bøger. Kun det alm. detailsalg gennem boghandelen	ikke ophørt	Kulturelle hensyn. (MTM 1956 51)

Vareomr./selskab	Tilladelsens ophør	Baggrund for tilladelserne (»vægtige grunde«)
7. Musikalier	ikke ophørt	Kulturelle hensyn. (MTM 1956 52)
8. Dag- og ugeblade samt tidsskrifter	ikke ophørt	Kulturelle hensyn. (MTM 1956 69)
9.-11. Service- og kunstartikler af porcelæn og fajance:		Hensyn til eksportinteresser. (MTM 1956 69)
9. Den kongelige Porcelainsfabrik A/S	sept. 1967, tilbagekaldt	
10. Bing & Grøndahl a/s	sept. 1967, tilbagekaldt	
11. A/S Knapstrup	1. jan. 1958, midl. tilladelse	
12. Gummifodtøj fra Gummifabriken Tretorn A/S	1960, reduceres tilladelsens vareomr. 1961, ophører fastsættelsen	Hensynet til at ophør af faste priser antages at ville medføre højere priser for forbrugerne. (MTM 1956 53)
13. Cykelgummi fra A/S Schiønning & Arvé	sept. 1964, ophører fastsættelsen	Hensynet til ophør af faste priser antages at ville medføre højere priser for forbrugerne. (Givet efter ankenævnskendelse). (MTM 1956 89)
14. Husholdningskøleskabe fra A/S Atlas	1. okt. 1957, midl. tilladelse	Hensyn til en forestående produktionsomlægning. (MTM 1956 68)
15. Støvsugere fra Fisker & Nielsen A/S	1. okt. 1959, midl. tilladelse	Selskabets særlige salgssystem. (MTM 1956 69)

Vareomr./selskab	Tilladelsens ophør	Baggrund for tilladelserne (»vægtige grunde«)
II. Tilladelser givet senere:		
1957		
16. Akvavit fra A/S De danske Spritfabrikker	1963, tilbagekaldt, jfr. parfumerivarer	Samme begrundelse som for vin og spiritus. (MTM 1957 21)
1960		
17. Flydende ammoniak til gødningsbrug fra A/S Ammonia	1963/64, ophører fastsættelsen	Samme begrundelse som for fast kunstgødning. (MTB 1960 28)
1972		
18. A/S Det danske Stålvalseværk	ikke ophørt	Traktatmæssige forpligtelser. EKSF-traktaten § 63. (MTB 1972 27)

Som det fremgår af oversigten, har kun ganske få af de forhold, der har medført dispensation, kunnet henføres under de i lovens motiver specielt fremhævede grunde. Dette gælder nr. 1 og 17, hvor hensynet til den *rationelle distribution* af kunstgødning er lagt til grund og nr. 2, hvor der er lagt til grund, at varen sælges i *konkurrence med udenlandske varer*, og at der til varen var knyttet en *særlig service*.

For tobaksvarer, parfumeri- og toiletartikler samt vin og spiritus (herunder akvavit) anså MT de *kontroltekniske forhold i forbindelse med den særlige beskatningsform*, for så vægtige, at en dispensation kunne gives. I forbindelse med behandlingen af dispensationen indhentedes tilsynet en udtalelse fra finansministeriet, der gik ud på, at opretholdelse af bindende mindstebruttopriser var nødvendigt eller i det mindste særdeles ønskeligt af hensyn til opbygningen af afgiftssystemet (MTM 1956 54 og 75). Spørgsmålet om bindende videre-salgspriser for parfumeri- og toiletartikler indbragtes senere ved en klage for monopol-ankenævnet, der med henvisning til lovens motiver ophævede tilladelsen til faste priser for disse varer. Tilsynet tilbagekaldte herefter dispensationen for parfumerivarer m.m. og samtidig tillige dispensationen for vin og spiritus (MTM 1964 59).

Endvidere tilbagekaldtes senere tilladelsen for tobaksvarer. Spørgsmålet indbragtes for ankenævnet, der mente, at der var andre tilstrækkeligt vægtige grunde for faste priser for tobaksvarer, hvilket medførte, at tilladelsen på ny blev givet. (MTM 1965 68 og 214).

Den ændrede begrundelse for dispensationen for tobaksvarer var herefter sandsynligheden for, at ophævelsen ville medføre *højere forbrugerpriser*. Denne begrundelse er også lagt til grund ved dispensationerne nr. 12 og 13.

For bøger, musikaler, dagblade m.v. (nr. 6, 7 og 8) er lagt *kulturelle hensyn* til grund. Det kan tilføjes, at der for tiden i monopoltilsynet foregår undersøgelser med henblik på ophævelse eller liberalisering for bøger, hvor fastprissystemet har vist sig at have nogle ikke tilsigtede virkninger.

Endvidere er i nr. 9, 10 og 11 lagt *eksportinteresser* til grund, og i nr. 15 lagt et helt *specielt salgssystem*, som senere ændredes efter forhandling med tilsynet, til grund. En kortvarig tilladelse er i nr. 14 givet med henvisning til en produktionsmægning.

Den sidste tilladelse, der er givet til håndhævelse af bindende bruttopriser, blev i 1972 meddelt A/S Det danske Stålvalseværk og skyldtes en række bestemmelser i EKSF-traktaten om anvendelse af bindende priser. Jfr. iøvrigt kap. 1.5.1.2.

Udover de ovenfor nævnte hensyn, som har givet anledning til dispensation, har en række andre hensyn været fremdraget af virksomhederne, men altså ikke fundet tilstrækkeligt vægtige af tilsynet.

Et af de hyppigst anvendte argumenter har været, at den pågældende vare ellers vil blive brugt som lokkevare, hvis den ikke var beskyttet af faste priser. Der har ikke foreligget ansøgninger, hvor dette argument – som også var nævnt af folketingsudvalget – har kunnet tillægges en sådan vægt, at det kunne medføre dispensation. Det bemærkes, at lokkevarebegrebet er udførligt behandlet i TK 3 s. 77 og s. 80-81. jfr. kap. 4.1.4.

Et andet argument – som ligeledes var nævnt af folketingsudvalget – har været, at bindende priser var nødvendige for, at varen kunne *byttes i enhver forretning* inden for branchen, uanset hvor varen var købt. Heller ikke dette argument har kunnet medføre dispensationer.

7.2.3. Vejledende bruttopriser

Ved ikrafttrædelsen af ML's § 10 registrerede MT på hver enkelt af de anmeldte aftaler, vedtagelser og bestemmelser om bindende bruttopriser en tilføjelse gående ud på, at de pågældende bruttopriser ikke måtte håndhæves. Såfremt bruttopriserne opretholdtes, måtte de anses for vejledende, det vil sige, at forhandleren kan sælge varerne til afvigende priser, uden at leverandøren kunne gribe ind.

Anvendelsen af vejledende videresalgspriser er i dag meget udbredt inden for næsten alle brancheområder. I kap. 3.1.1.5 er givet en oversigt over virksomheder – fordelt på varområder – der anmelder vejledende videresalgspriser til tilsynet efter bestemmelserne i PAL 1974 § 10.

Bortset fra ekstraordinær pris- og avancelovgivning har der i hele den omhandlede periode været fri adgang for virksomhederne til at fastsætte vejledende videresalgspriser.

Undersøgelser, som MT har foretaget, viser, at de vejledende videresalgspriser tenderer mod at blive overholdt i det følgende omsætningsled. Tilsynet får endvidere med mellemrum kendskab til sager, hvoraf fremgår, at en del forhandlere opfatter disse priser næsten som faste priser, som det anses for ukollegialt at undersælge. En del af de skadelige virkninger, som trustkommissionen – som tidligere nævnt – tillagde de bindende bruttopriser, kan således med rette også tilskrives de vejledende bruttopriser.

7.3. Licitationsloven

7.3.1. Afgørelser før licitationsloven

Ved ML's ikrafttrædelse i 1955 behandlede håndværkernes og entreprenørernes aftaler i forbindelse med udbydelse af arbejde i licitation som et særligt aftaleområde. Aftalerne blev vurderet ud fra de retningslinier, der var angivet i en licitationskommissionsbetænkning af 1945. Denne kommission havde ikke fundet en lovgivning på området påkrævet, men mente det tilstrækkeligt med en kontrol med håndværks- og entreprenørorganisationernes virksomhed efter den almindelige lovgivning.

Efter ML's ikrafttrædelse blev licitationsaftaler m.v. omfattet af lovens §§ 6-9 og 11-12. Det vil sige, at organisationernes aftaler, vedtagelser og bestemmelser vedrørende licitation skulle anmeldes til tilsynet, såfremt de udøvede en væsentlig indflydelse på pris-, produktions- og omsætningsforhold m.v. En sådan væsentlig indflydelse antoges normalt at foreligge. Tilsynet kunne herefter gribe ind, hvis aftalerne medførte eller antoges at medføre en urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse m.v.

Da der imidlertid kort tid inden lovens ikrafttrædelse, nemlig ved lov nr. 155 af 4. maj 1955, blev nedsat en licitationskommission, der skulle undersøge og redegøre for virkningen og betydningen af aftaler, vedtagelser og bestemmelser, der tog sigte på at regulere konkurrencen ved afgivelse af tilbud på arbejder og leverancer inden for bygge- og anlægsvirksomhed, besluttede MT indtil videre at fortsætte den af priskontrolrådet lagte linie. Tilsynet fandt dog efter ML's ikrafttrædelse anledning til over for håndværks- og entreprenørfagene at indskærpe anmeldelsespligten for konkrete aftaler om licitationer truffet for en bestemt licitation.

Organisationernes licitationsregler gik i hovedtræk ud på følgende:

Forud for licitationen fremsendte organisationen en licitationserklæring til bygherrens underskrift. *Underskrev* bygherren erklæringen, var organisationen forpligtet til at lade samtlige licitationsbud indgå direkte fra den bydende til bygherren uden forudgående drøftelse af tilbudsprisen, mens bygherren samtidigt forpligtede sig til ikke at antage tilbud, der efter nærmere fastsatte regler blev udskudt som for lave. Organisationerne kunne begære udskydning af bud afgivet af medlemmer af den udskydende eller en med denne samarbejdende organisation og endvidere af bud afgivet af uorganiserede. Såfremt bygherren ønskede det, kunne udskydningsbegæringen underkastes en særlig

voldgiftsbehandling efter »Normer for behandling af strid om udskydning af bud ved licitation«, der var godkendt af industriministeren (handelsministeren). Underskrev bygherren ikke licitationserklæringen, havde organisationerne mulighed for at forhåndsregulere budene efter vedtagne og anmeldte regler. Ved sådanne licitationer kunne organiserede tilbudsgivere nægte at afgive bud sammen med udenforstående firmaer. Derudover havde organisationerne regler om, at medlemmerne skulle anmelde til organisationen, når de agtede at afgive tilbud ved licitation. Jfr. MTB 1955 87, hvor der er givet en almindelig redegørelse for det dagældende licitationssystem. Endvidere henvises til licitationskommissionens betænkning af 1962, hvori licitationsretten før lovens ikrafttrædelse er udførligt behandlet.

For at sikre ensartethed og overensstemmelse med licitationsordningen havde prisdirektoratet i 1950 udarbejdet licitationserklæringer, som var tiltrådt af byggeriets organisationer.

Et tilbagevendende problem i forbindelse med tilsynets administration af licitationsordningen var spørgsmålet om rækkevidden af adgangen til at kræve udskydning af bud, dels hvilke regler, der skulle anvendes ved vurderingen af om et tilbud kunne anses for at være for lavt, dels om adgangen også omfattede bud fra medlemmer af andre faglige organisationer, med hvilke der ikke bestod en udtrykkelig aftale om udskydning. Der var i denne forbindelse oftest tale om kooperative virksomheder. Problemerne medførte, at visse organisationer i begyndelsen af 1960'erne ensidigt udvidede de hidtidige licitationserklæringer til ugunst for bygherren, hvorefter tilsynet måtte gribe ind efter reglerne i ML § 11 for at genoprette den balance, der tilsigtedes i licitationserklæringerne. (MTB 1960 77, MTM 1964 136).

Et andet problem var de i licitationstilbud ofte indeholdte åbnings- og samarbejdsforbehold.

Ved åbningsforbehold forstås en klausul gående ud på, at et afgivet licitationstilbud ikke må åbnes, dersom bygherren åbner et eller flere nærmere angivne tilbud på den pågældende entreprise, der i almindelighed omfattede et enkelt byggefag. Det fandtes efter licitationsordningen af 1945 naturligt at organiserede mestre på forhånd opgav at konkurrere med uorganiserede mestre, der påregnedes ofte ikke at ville lægge tariffmæssig arbejds løn til grund for deres tilbud. Undertiden gik organisationerne eller enkelte tilbudsgivere videre fx ved åbningsforbehold over for enhver tilbudsgiver, der ikke var underkastet den pågældende organisations reguleringsregler, eller ved åbningsforbehold over for bud vedrørende andre fag. Tilsynet kunne ikke acceptere sådanne udvidelser.

Samarbejdsforbehold er derimod en klausul i et åbnet tilbud gående ud på, at dette tilbud ikke er bindende, såfremt bygherren i andre fag vedrørende det udbudte arbejde antager bud fra nærmere angivne mestre. Forbehold af denne art medførte i hele perioden problemer med de kooperative virksomheder.

Spørgsmålet om åbnings- og samarbejdsforbehold samt spændingen med de løb gav anledning til henvendelser. (MTB 1964 50).

1958 53 og MTM 1958 73. Denne sag førtes helt til højesteret, UfR 1958 807, hvis dom gav tilsynet anledning til at henlede licitationskommissionen af 1955's opmærksomhed på forholdene. Sagen medførte endvidere en mere forsigtig holdning i tilsynet til spørgsmål om samarbejds- og åbningsforbehold.

Endelig skal nævnes, at afgrænsningen af *hvilke emner der* under licitationsordningen af 1945 *kunne drøftes på de såkaldte forhåndsmøder*, i tidens løb gav anledning til henvendelser. (MTB 1964 50).

Licitationskommissionen mente ikke at kunne rette indvending imod, at en organisation, når et arbejde blev udbudt i licitation, afholdt møde med de bydende til drøftelse af grundlaget for licitationen med henblik på at søge mulige mangler ved beskrivelser eller tegninger afklaret eller arbejdsbetingelser lempet. Ved vurderinger af sager af denne art henholdt tilsynet sig til, at kommissionens angivelse af hvad der kunne drøftes på forhåndsmøder, måtte anses for udtømmende.

Til belysning af tilsynets praksis under den tidligere licitationsordning kan henvises til følgende principielle afgørelser:

Forbehold mod åbning af licitationsbud, MTB 1955 90

Samtidig udbydelse af arbejde i fag- og hovedentreprise, MTB 1955 91

Virkning af samarbejdsforbehold i tilbud ved licitationer, MTM 1956 20 og 96

Beregning af udregningsvederlag ved licitation, MTM 1956 97

Betaling for udregning af kontrolbud, MTM 1957 10

Strid om udskydning af bud ved licitation, MTM 1957 97

Afgivelse af tilbud baseret på »lånte priser« og tilbagebetaling af depositum, MTM 1957 99

Klage over el-fagets forhåndsmøder ved licitation, MTM 1957 130

Håndværksmestres indbyrdes forhold ved licitationsarbejder, MTM 1959 27

Rækkevidden af adgangen til udskydning af bud fra medlemmer af andre faglige organisationer, MTB 1960 71

Ombudsmandsafgørelse om afgørelse vedrørende udnævnelse af opmand, MTM 1962 303

Klage over samarbejdsforbehold, MTB 1965 50.

7.3.2. Administration af licitationsloven

I bemærkningerne til forslaget om licitationslov, jfr. kap. 1.3.3.2. om lovens tilblivelse, blev det anført, at industriministeren (handelsministeren) ville foranledige, at der inden lovens ikrafttrædelse blev udsendt en vejledning, der sammenfattede licitationslovens bestemmelser med de af ML's bestemmelser, der kan finde anvendelse på arbejder og leverancer inden for bygge- og anlægsvirksomhed. Loven blev vedtaget som lov nr. 216 af 8. juni 1966

Den 7. december 1966 udsendte MT en »Vejledning om regler ved licitation og anden tilbudsgivning inden for bygge- og anlægsvirksomhed efter 1. januar 1967«, lovens ikrafttrædelsesdato.

Som omtalt i kap. 1.3.3.2. faldt udskydningsreglerne bort ved folketingsbehandlingen af lovforslaget. Dette medførte, at behovet for et særligt licitationsråd, som var tiltænkt administrationen af disse regler, samtidig forsvandt. Dette fik den konsekvens, at det blev MT, som licitationssager skulle forelægges til udtalelse forinden tiltalerejsning, jfr. lovens § 7, stk. 1, sidste punktum.

MT har imidlertid ved sin administration af loven ikke holdt sig til at komme med disse udtalelser. Der er i betydeligt omfang givet telefonisk vejledning og skriftlige udtalelser til bygherrer, rådgivere, organisationer m.fl. om lovens fortolkning ud fra den praksis, der har dannet sig. I et vist omfang forelægger parter i konkrete licitationssager MT tvivlsspørgsmål til udtalelse.

MT udsendte i 1972 disse afgørelser som løbsblade under titlen »Tilbudsgivning m.v. i bygge- og anlægssektoren«. Løbsbladene er senere flere gange ajourført.

MT's aktivitet på dette område kan vel give anledning til betænkeligheder ud fra et retssikkerhedssynspunkt, jfr. *Erik Hørlyck: Entreprise- og licitationsbetingelser*, 2. udg., 1977, s. 377, hvor det siges:

»MT har herved overtaget den funktion som af licitationskommissionen var tiltænkt et foreslået licitationsråd, hvilket imidlertid gled ud under folketingets behandling af lovforslaget.

Denne udvikling er ikke uden betænkelighed, idet MT i realiteten udøver en opgave, der burde udøves af domstolene. Ganske vist fremhæver tilsynet ofte i sine udtalelser, at den endelige afgørelse henhører under domstolene, men så vidt det kan konstateres, er der en udpræget tilbøjelighed til, at man affinder sig med MT's mening om sagen.

I denne forbindelse må man holde sig for øje, at MT's udtalelser ikke fremkommer på samme grundlag, der foreligger, når et retligt tvivlsspørgsmål afgøres ved dom. Navnlig gælder der ikke tilsvarende regler om proce-

dure, selv om MT dog så vidt vides giver begge parter eller repræsentanter for disse lejlighed til at udtale sig, inden der afgives udtalelser«.

På den anden side har det været tilsynets opfattelse, at den store ændring af licitationsreglerne, der skete ved lovens ikrafttræden, måtte medføre en betydelig rådgivning m.v. for at nyordningen skulle komme til at fungere. Og det har vist sig, at der stadig mere end 10 år efter lovens ikrafttræden opstår principielle spørgsmål, som ved tilsynets behandling gives en vis afklaring.

I bemærkningerne til licitationslovforslaget hedder det i tilknytning til bestemmelserne om straf for overtrædelse bl.a., at »det må antages, at der vil forekomme overtrædelser af ordningens bestemmelser, som det – under hensyn til licitationsforholdenes særlige karakter, ikke mindst i den første tid, en ny ordning praktiseres – ikke altid vil være rimeligt at straffe«. MT har fulgt disse retningslinier i sin administration af loven – ikke blot i den første tid, men også senere. En hel del sager er derfor hidtil blevet afsluttet med alvorlig indskærpelse af pligten til at overholde lovens bestemmelser.

MT's udtalelser afgives altid på grundlag af omfattende undersøgelser og forhandlinger med de interesserede parter og organisationer – en fremgangsmåde, som domstolene ikke kan benytte, idet domstolsafgørelsen alene må træffes ud fra det materiale og de synspunkter, som forelægges af sagens parter. Domstolene er dernæst henvist til alene at afgøre de konkret foreliggende tvistigheder, når de måtte opstå, således at almindelig rådgivning og da navnlig rådgivning, som sker ex officio, ikke lader sig gennemføre i domstolenes regie.

Alt taget i betragtning er derfor den i praksis på grundlag af licitationsloven gennemførte administration at foretrække frem for, at man på dette område skulle afvente domstolsafgørelser vedrørende tvistigheder.

For så vidt angår overtrædelser af lovens forbudsbestemmelser har tilsynet i medfør af lovens § 7, stk. 1, i 15 tilfælde udtalt sig for tiltalerejsning. I 12 af disse sager har der været tale om overtrædelse af lovens § 5, stk. 1, om modtagelse af underhåndsbud. 5 af disse sager er afgjort ved udenretligt bødeforlæg, 2 ved indenretlig advarsel, 1 ved indenretlig bødevedtagelse og 4 ved dom (bøder). I 1 tilfælde har der været rejst tiltale for overtrædelse af lovens § 3, stk. 1 og 2. Sagen, der drejede sig om et tilbud, som var blevet overset ved oplæsningen, afsluttedes med dom om frifindelse, MTM 1975 370. I et andet tilfælde har der været rejst tiltale for overtrædelse af lovens § 4, stk. 1 og 3. Denne sag, hvor de tiltalte inden licitationen havde aftalt, hvem der skulle afgive det laveste bud, afsluttedes med dom om bøder, MTB 1978 128. Endelig har tilsynet i en endnu ikke afgjort sag udtalt sig om tiltalerejsning for overtrædelse af lovens § 3, stk. 3, om nedsættelse af bud.

7.3.3. Licitationslovens område

Licitationslovens område fastsættes i lovens § 1, der lyder: »Denne lov finder anvendelse på tilbudsgivning ved arbejder og leverancer inden for bygge- og anlægsvirksomhed«.

Det fremgår for det første, at loven ikke alene omfatter licitation, men *al tilbudsgivning*, herunder også underhåndsbud, inden for bygge- og anlægsvirksomhed. For det andet omfatter loven kun tilbudsgivning inden for bygge- og anlægsvirksomhed og derfor ikke den tilbudsgivning, der finder sted på en lang række andre områder, jfr. i øvrigt næste afsnit.

I forhold til licitationsordningen af 1945 indeholder loven en udvidelse, idet licitationsloven også omfatter *leverancer* inden for bygge- og anlægsvirksomhed. Ved leverancer forstås indkøb af løspøre. Dette spørgsmål var indgående drøftet i licitationskommissionen på baggrund af en henvendelse fra Industrirådet, der ønskede leverancer undtaget fra loven. Kommissionen mente imidlertid dels under hensyn til den udvikling, der finder sted i retning af byggeriets industrialisering, dels under hensyn til de vanskeligheder, der ville fremkomme ved at afgrænse leverancer, at leverancer måtte medtages under loven. Resultatet af denne stilling er imidlertid blot, at afgrænsningsproblemet er flyttet.

Fra MT's praksis kan nævnes en sag om leverancer af elevatoranlæg, MTM 1968 184. Det siges indledningsvis heri:

Tilsynet må således opfatte loven som omfattende alene tilbudsgivning i tilslutning til et konkret byggeri eller anlægsarbejde. Varer, der indkøbes til lager samt indhentning af prisoplysninger på katalogvarer og andre varer i løbende produktion, måtte efter tilsynets opfattelse falde uden for loven. Da licitationsloven næppe tager sigte på industriens anskaffelse af maskiner, ville MT også mene, at tilbud på teknisk specialudstyr og i det hele taget, hvad man kan kalde virksomheders »tekniske indmad« falder uden for loven.

Efter en gennemgang af de specielle forhold for udbydelse og afgivelse af tilbud på elevatoranlæg konkluderes, at tilbudsgivning på elevatoranlæg må anses for omfattet af licitationslovens bestemmelser.

Med udgangspunkt i det samme hovedsynspunkt om teknisk indmad kom tilsynet i en sag om lavtryksledninger på »Amagerværket« til det resultat, at det udbudte rørarbejde ikke omfattedes af licitationsloven. I denne sag, der drejede sig om tilbud på montering og delvis levering af særlige lavtryksledninger, lagde tilsynet vægt på, at af det udbudte rørarbejde ikke kunne be-

tragtes som en del af selve bygningen men vedrørte produktionsmaskineriet og udførtes, efter at bygningen i det store og hele var færdig. (MTB 1969 221). I en lignende sag foreligger en afgørelse gående ud på, at etablering af et olieproduktionsanlæg i Nordsøen ikke er omfattet af licitationsloven. Tilsynet fandt, at entreprisen i det væsentligste måtte betragtes som en industriel leverance, MTB 1978 124.

I en sag om tilbudsgivning på tæppebelægning har MT udtalt, MTM 1976 217:

»... tilbudsgivning på tæppebelægning af gulve omfattes af licitationsloven, såfremt der er tale om en entreprise, der kan henføres under byggevirksomhed, hvilket må forudsætte, at tæppebelægningen fremtræder som en del af gulvet, og tæppebelægningen ikke kan aftages, uden at en ny belægning er påkrævet«.

Ved vurdering af licitationslovens afgrænsning af bygge- og anlægsvirksomhed har MT anlagt det udgangspunkt, at loven som en speciallov inden for bygge- og anlægsektoren må fortolkes snævert. Tilsynet har herved bl.a. ønsket at undgå at bringe lovens bestemmelser i anvendelse i brancher, hvor der ikke er nogen tradition for efterlevelse af licitationsbestemmelser.

I MTM 1976 217 er endvidere refereret en konkret afgørelse om, hvorvidt særlige solskærme omfattes af licitationsloven.

Et andet spørgsmål, der skal omtales i denne forbindelse, er spørgsmålet om licitationslovens *geografiske område*. Dette har været behandlet i følgende sag, der endnu ikke er offentliggjort.

Et selskab indhentede tilbud hos danske leverandører på levering af alle former for byggematerialer samt elektriske og mekaniske installationsmaterialer, som indgik i et af selskabet solgt turnkey-projekt, der blev udført uden for Danmarks grænser. Leveringen skete til selskabets eksportlager i Århus, hvorfra selskabet forestod afskibning til opstillingsstedet.

MT fandt, at tilbudsgivning til bygge- og anlægsvirksomhed, hvor udbyderen var dansk, stedet for afgivelse af tilbud var beliggende i Danmark, tilbudsgiverne var danske, og stedet, hvortil leverance skulle ske, var beliggende i Danmark, måtte anses for omfattet af licitationsloven, selv om leverancerne blev anvendt ved byggeri i udlandet.

7.3.4. *Licitation*

7.3.4.1. Hvad forstås ved licitation?

Ved licitation forstås den situation at flere opfordres til at afgive bindende tilbud på erlæggelse af den samme ydelse.

Den der afholder licitation tilstræber hermed at få indgået en aftale om erlæggelse af ydelsen med den, der ved licitationen afgiver det for udbyderen fordelagtigste tilbud. Forudsættes det, at ydelsen er tilstrækkelig klart defineret, og at et større antal tilbudsgivere uafhængig af hinanden kalkulerer prisen for ydelsen, har udbyderen i princippet mulighed for at indgå aftale med den tilbudsgiver, der på det foreliggende tidspunkt er i stand til at erlægge ydelsen mest effektivt. På denne måde medvirker licitationen til at fremme konkurrencen.

Et sideløbende motiv for anvendelse af licitation er at tilgodese de berettigede interesser en udbyder – ikke mindst når der disponeres over offentlige midler – kan have i at give alle lige mulighed for at komme i betragtning og i at sikre sig mod mistænkeliggørelse med hensyn til, om der plejes personlige interesser ved afslutningen af aftalen.

Licitation forekommer således på en lang række områder udover bygge- og anlægsvirksomhed. Således anvender staten licitation ved indhentning af tilbud på en lang række varer og ydelser gennem direktoratet for statens indkøb. Staten, amter og kommuner anvender bl.a. licitationsformen for leverancer til skoler, sygehuse, plejehjem m.v. Også mange kørselsopgaver – renovationskørsel, snerydning m.v. – udbydes i licitation.

For licitationslovens område – som jo er bygge- og anlægsvirksomhed – indeholder lovens § 2, stk. 1, en definition af, hvad der skal forstås ved licitation, det vil sige »... at et arbejde eller en leverance udbydes, således at flere opfordres til inden samme bestemte tidspunkt og på samme udbudsgrundlag at give skriftlige og bindende bud, idet det ved opfordringen tilkendes, at også andre er opfordret til at byde«.

Ved definitionen afgrænses licitationsbud over for underhåndsbud, der har andre retsvirkninger. En række af lovens bestemmelser gælder kun for licitationsbud, nemlig § 3, § 4, stk. 2 og 3, og § 5, stk. 2 og 3, mens § 5, stk. 1, indeholder forskellige regler for såvel licitationsbud som underhåndsbud.

Det forekommer at bygge- og anlægsarbejde udbydes uden der foreligger projekt fra bygherrens side, men hvor denne alene har udarbejdet et byggeprogram med visse funktionskrav, såkaldt totalentreprise. Denne situation er

ikke direkte omtalt, hverken i selve licitationsloven eller dens forarbejder. Det er tværtimod af afgørende betydning for hele licitationssystemet, at der foreligger entydigt beskrevne ydelser og entydigt sammenlignelige tilbud, som grundlag for objektive prissammenligninger. Denne mulighed foreligger ikke ved totalentreprise, idet tilbudene her vil gælde de bydendes individuelle løsninger af den stillede opgave.

På en anden måde kan man udtrykke det således, at der ikke bydes på »samme arbejde«, jfr. definitionen ovenfor, men at bygherren får en række enkeltbud på forskellige arbejder.

I konsekvens heraf har MT fundet licitationslovens bestemmelser i §§ 3 og 5 om beskyttelse af tilbud og bestemmelserne i § 4, stk. 2 og 3, uanvendelige på tilbud, som afgives på grundlag af et af den bydende selv udformet projekt MTM 1970 91. Der forekommer selvsagt overgangsformer, hvor det kan være vanskeligt at afgøre, om der ved udbydelsen foreligger projekt eller ej, og hvor det kan være vanskeligt at afgøre, om bygherrens krav er så specificerede, at de giver mulighed for en objektiv prissammenligning af de modtagne bud. Som et eksempel på et sådant grænsetilfælde kan nævnes en sag om tilbudsgivning på døre og skillevægge i en bygning, der i øvrigt var projekteret, hvorved placering og mål var fastlagt. Desuden angav udbudsmaterialet, at overfladen skulle være ubehandlet og af uorganisk materiale. Det var endvidere oplyst, hvor udfyldninger af glas og beklædningsplader, fastholdt med glaslister, var ønsket, ligesom beslag pr. dørenhed var angivet. Endelig angav udbudsmaterialet funktionskrav, herunder krav om lydisolering.

Tilsynet fandt, at licitationslovens §§ 3 og 5 burde have været anvendt, og lagde herved vægt på, at der var mulighed for en tilnærmelsesvis sammenligning af budene. (MTM 1972 119 og 120).

Et lignende grænsetilfælde, der vedrørte installation af centralvarme og oliefyr, er omtalt i MTM 1973 317.

I forbindelse med omtalen af lovens § 2 skal også omtales følgende problem.

Som nævnt ovenfor siges det i definitionen af licitation i § 2, stk. 1, »... at et arbejde eller en leverance udbydes, således at flere opfordres til inden *samme bestemte tidspunkt*... at give... tilbud«. Sammenholdes denne bestemmelse med lovens § 3, hvori det bl.a. hedder »... kuvert, der åbnes på licitationsstedet på et forud *fastsat tidspunkt*«, har lovens formulering i praksis givet anledning til tvivl om, hvorledes der skal forholdes med licitationsbud, der fremkommer efter den fastsatte afleveringsfrist, men inden tidspunktet for åbningen af budene. Det fremgår ikke af loven, at de to tidspunkter skal være

sammenfaldende, og der kan da også fremføres argumenter for anvendelsen af to tidspunkter. Tilsynet har imidlertid anlagt den fortolkning af loven, at der må findes ét og kun ét tidspunkt, som er deadline for modtagelse af licitationsbud. Indtil dette tidspunkt har bygherren pligt til at modtage tilbud, og efter dette tidspunkt skal yderligere tilbud afvises. Loven er altså overtrådt, hvis der ved udbud i licitation fastsætte mere end ét tidspunkt. (MTM 1972 521).

7.3.4.2. Offentlig licitation/bunden licitation

Ifølge licitationslovens § 2, stk. 2, kan opfordringen til at byde enten rettes til en ubestemt kreds gennem bekendtgørelse i dagspressen eller på lignende måde, i hvilket tilfælde der foreligger offentlig licitation, eller direkte og alene til dem, fra hvem bud ønskes, såkaldt bunden eller indbudt licitation.

Det skal bemærkes, at anvendelse af offentlig licitation ikke forudsætter, at alle og enhver skal have adgang til at give tilbud. Det er tilstrækkeligt, at opfordringen rettes til en ubestemt kreds, der er afgrænset efter objektive kriterier. Ved udbydelse af statslige eller statsstøttede bygge- og anlægsarbejder eller leverancer er det dog ikke tilladt at forbeholde arbejdet bydende fra et bestemt geografisk område eller fra bestemte arter af virksomheder, jfr. boligministeriets cirkulære nr. 164 af 1. juli 1970.

I tilfælde, hvor udbyderen først i dagspressen eller lignende har annonceret efter interesserede, og derefter har rettet opfordringen til at byde til denne kreds, foreligger der bunden licitation.

Forskellen i retsvirkningerne mellem de to udbudsformer fremgår af licitationslovens § 3, stk. 2, hvori bestemmes, at udbyderen ved offentlig licitation er berettiget til at vælge mellem samtlige tilbud, mens udbyderen ved indbudt licitation er forpligtet til som hovedregel at antage laveste bud.

Licitationslovens modstykke til udbydelse af arbejde m.v. i offentlig eller bunden licitation er indhentning af underhåndstilbud, se kap. 7.3.7.

Som nævnt kan udbyder ved *offentlig licitation* frit vælge mellem samtlige indkomne bud. Grunden hertil er, at udbyderen ved offentlig licitation ikke selv har nogen indflydelse på, hvem der afgiver bud. Det må derfor anses for rimeligt, at udbyderen har adgang til ikke at antage tilbud, hvor det er tvivlsomt, om tilbudsgivere kan erlægge de tilbudte ydelser efter kontrakten, selv om budet prismæssigt er lavest. Denne adgang kan begrænses af udbyder selv ved en bestemmelse i udbudsmaterialet, ligesom det ovenfor nævnte cirkulære fra boligministeriet fastslår, at der ved offentlig licitation over statslige og statsstøttede bygge- og anlægsarbejder som hovedregel skal antages laveste tilbud.

Ved *bunden licitation* har udbyderen kun mulighed for at antage det laveste tilbud, medmindre han har forbeholdt sig at vælge frit mellem de indkomne tilbud. Denne regel må anses for særdeles velbegrundet, idet udbyderen ved bunden licitation selv bestemmer, hvem der må afgive tilbud og derfor inden udbudet kan frasortere håndværkere m.v., som han ikke mener kan udføre arbejdet.

Som nævnt kan bygherren forbeholde sig at kunne vælge frit mellem de indkomne bud. Det er imidlertid en betingelse, at forbeholdet fremgår allerede af opfordringen til at byde. I den nedenfor refererede sag havde bygherren forsynet sig mod denne forskrift, MTM 1969 104.

En bygherre, der i forvejen havde udbudt de fleste entrepriser ved et skolebyggeri i offentlig licitation, ville afholde bunden licitation over nedhængte lofter og opfordrede to firmaer til at afgive tilbud. Den skriftlige opfordring indeholdt ingen bemærkninger om valgfrihed for bygherren. I nogle fællesbetingelser for byggeriet, som ca. 14 dage senere tillige med det egentlige licitationsmateriale blev tilstillet firmaerne, var imidlertid angivet, at bygherren forbeholdt sig frit at vælge mellem de indkomne tilbud.

Efter den bundne licitation antog bygherren det dyreste bud (det var ca. 1¾ pct. højere end det andet bud), og det firma, der havde givet det laveste bud, protesterede under henvisning til, at bygherrens forbehold om frit valg ikke var fastsat ved opfordringen til at byde.

MT var af den opfattelse, at bygherren *burde* have udtrykt sit forbehold allerede ved sin indledende skriftlige indbydelse til licitationen for at være i overensstemmelse med formuleringen i loven og indskærpede over for bygherren overholdelse af lovens bestemmelser.

Såfremt der ved en bunden licitation fremkommer alternative tilbud, er bygherren kun berettiget til at antage et sådant tilbud, hvis bygherren ved udbudet har tilkendegivet, at han forbeholder sig at antage et sådant tilbud. Ved alternative tilbud forstås ifølge Almindelige betingelser for arbejder og leverancer i bygge- og anlægsvirksomhed (AB 72) § 3, stk. 3, tilbud som på væsentlige nærmere angivne punkter afviger fra det til bygherrens udbud hørende udbudsgrundlag.

Det skal endelig bemærkes, at bygherren såvel ved offentlig som ved bunden licitation har den udvej at forkaste samtlige tilbud og derefter foranstalte en ny licitation. Ifølge licitationslovens § 5, stk. 3, skal annullation af licitationsbud foregå skriftligt til hver enkelt tilbudsgiver.

7.3.5. Licitationslovens beskyttelsesbestemmelser

Udover at fremme konkurrencen tager licitationsloven også sigte på at beskytte tilbudsgivere mod misbrug fra udbyder. Bestemmelser af denne art findes i § 3 og i § 5, der handler om beskyttelse af bud.

I lovens § 3 er det bl.a. fastsat, at indgivne licitationsbud skal åbnes af bygherren på et forud fastsat tidspunkt, og at de bydende er berettigede til at blive bekendt med budsummer og forbehold. Tilsynet har i spørgsmål om oplæsning af budsummer lagt vægt på, at bestemmelsen giver bygherren en forpligtelse til at give de bydende en reel mulighed for at gøre sig bekendt med både budsummer og forbehold, MTM 1972 399. Jfr. også den i MTM 1968 181 refererede sag, hvor der er rejst spørgsmål om oplæsning af udregningsvederlag. Endelig er i MTB 1978 125 gengivet en sag om en bygherre, der undlod at oplæse tilbud indeholdende forbehold.

Den i § 3 foreskrevne fremgangsmåde giver en kontrol med licitationsresultatet, så der ikke kan ske misbrug, f.eks. ved at der kommer nye bud efter licitationen, eller der rettes i indkomne bud. Det siger sig selv, at bygherren har pligt til at overholde disse bestemmelser, men i praksis bliver der imidlertid af og til begået fejl.

Fra MT's praksis kan nævnes følgende sager, hvor der er taget stilling til sådanne fejl, idet det dog er understreget, at den endelige afgørelse henhører under domstolene, MTM 1969 103.

I den første sag var det ved en offentlig licitation sket, at bygherrens repræsentant ved oplæsningen havde overset, at en tilbudsgiver foruden et almindeligt konditionsmæssigt tilbud havde givet et alternativt bud.

Det blev dokumenteret, at det alternative bud forelå rettidigt og var opført på en tilbudsliste ved åbningen af budene. Der var altså blot sket det, at budsummeren var blevet sprunget over ved oplæsningen. I dette tilfælde fandt MT, at bygherrens formelle fejl ikke kunne anfægte den bydendes retstilling. Den bydende er bundet af et rettidigt afgivet bud, og er berettiget til eventuelt at få budet antaget.

I den anden licitationssag var der tale om en betydeligt mere omfattende forglemmelse. Her havde bygherren ved en offentlig licitation simpelthen glemt nogle bud på forskellige fagentrepriser. Budene, som lå i en mappe i licitationslokalet, opdagedes først, da licitationen var forbi. En tilkaldt advokat deponerede straks budene i en forseglet kuvert og berammede en ny licitation til åbning af de glemte bud. Gulvbelægningsbranchens Arbejdsgi-

verforening rejste over for MT spørgsmålet, om lovmedholdeligheden af den anvendte fremgangsmåde. MT udtalte bl.a., at den anvendte fremgangsmåde uden tvivl var i strid med formforskrifterne i licitationslovens § 3, stk. 1, men tilsynet fandt samtidigt, at der ved den anvendte fremgangsmåde, i det omfang det var gør ligt, var tilgodeset de retlige hensyn, som netop tilsigtes varetaget ved bestemmelserne i § 3. Den klagende forening indbragte afgørelsen for monopol-ankenævnet, hvis afgørelse gik ud på, at fremgangsmåden var i strid med licitationslovens § 3, stk. 1. Nævnet tog imidlertid ikke stilling til konsekvenserne heraf.

Beskyttelsesbestemmelserne for licitationsbud i lovens § 5 har til formål at hindre sjakren med bud, hvilket vil sige at en udbyder med henvisning til allerede modtagne tilbud prøver at presse nye tilbudsgivere. I stedet henvises udbyderen til at annullere budene, hvilket skal foregå skriftligt til hver enkelt tilbudsgiver. Herefter kan udbyderen med det samme afholde en ny licitation.

Ønsker udbyderen derimod at indhente nyt tilbud i form af underhåndsbud gælder en beskyttelsesfrist på 3 måneder fra annulationen, som skal forløbe inden underhåndsbudene kan indhentes.

Såfremt der ikke annulleres, vil ny licitation ikke kunne afholdes, derimod vil underhåndsbud kunne indhentes efter udløbet af en beskyttelsesfrist på 6 måneder fra licitationsdagen.

Til illustration af reglerne kan henvises til MTM 1970 44, hvor der er gengivet en sag, hvori en arkitekt er idømt bøde for at have modtaget et underhåndsbud ca. 1 måned efter afholdt licitation.

Reglerne for afgivelse og beskyttelse af underhåndsbud vil blive behandlet nedenfor i kap. 7.3.7.

7.3.6. Licitationslovens forbudsbestemmelser

Licitationsloven er som tidligere nævnt baseret på forbudsprincippet. Lovens forbudsbestemmelser indeholdes i § 4, der forbyder gennemførelse af forhåndsregulering af bud, åbningsforbehold og udskydning af bud, ligesom den forbyder aftaler og vedtagelser om forudgående anmeldelse af licitationsbud til de bydendes organisationer eller om pligt for de bydende til at forhandle eller på anden måde at samarbejde inden tilbudsgivningen. Endvidere forbydes i lovens § 3, stk. 3, nedsættelse af licitationsbud, der er højere end et andet afgivet bud, og i § 5 forbydes indhentning af mere end 2 underhåndsbud.

Bestemmelserne om underhåndsbud behandles i afsnit 7.3.7.

Ifølge *licitationslovens § 3, stk. 3*, forbydes det ved licitation at nedsætte et bud, som er højere end et andet ved licitationen afgivet tilbud. Denne bestemmelse har størst betydning ved bunden licitation, hvor bygherren jo kun kan antage laveste bud, men gælder også for offentlig licitation. Af bestemmelsen følger, at der ikke er noget, der forhindrer, at bygherren forhandler med laveste tilbudsgiver om nedsættelse af budet.

Bestemmelsen gælder også andre ændringer af tilbud, f.eks. ændringer i forbehold og arbejdsbetingelser til tilbudet, som medfører, at der i realiteten bliver tale om en prisreduktion.

Som eksempel på en overtrædelse af *licitationslovens § 3, stk. 3*, kan nævnes en ret kompliceret sag fra tilsynets praksis, MTM 1969 147, hvori indgik tilbud både på hoved- og fagentrepriser ved opførelsen af en teknisk skole.

»Arbejderne ved opførelsen af råhuset blev først udbudt i hovedentreprise ved en offentlig licitation. Der indkom 5 tilbud, og ved at sammenligne de enkelte buds sammensætning af underentrepriser fandt bygherren ud af, at det samlede arbejde ville blive billigst ved at sammenstykke underentrepriserne fra de to højeste hovedentreprisebud.

Herefter annullerede bygherren licitationen og indbød de to højestbydende til at deltage i en bunden licitation over samme hovedentreprise, dog således at bygherren forbeholdt sig frit at vælge mellem de indkomne underentreprisebud og indlægge disse under en hovedentreprenør som ansvarlig for helheden. De to indbudte afleverede de samme tilbud som ved den offentlige licitation, og arbejdet blev overdraget til den højestbydende »med ret til« at benytte den anden tilbudsgiver som underentreprenør. I realiteten kom kontrakten til at lyde på summen af de laveste underentreprisetilbud i hvert af hovedentreprisebudene, altså en lavere pris end den antagne entreprenørs

eget tilbud. Dette er en overtrædelse af bestemmelsen i licitationslovens § 3, stk. 3.

At ordningen var praktisk for bygherren, og at de to entreprenører var tilfredse med ordningen, kunne ikke være afgørende. Lovens bestemmelser skal under alle omstændigheder overholdes«.

Det kan i denne forbindelse nævnes, at det er MT's opfattelse, at – da licitationslovens sigte er, at konkurrencen ved licitation afsluttes med åbningen af tilbudene – skal tilbudene principielt ligge fast. Denne holdning medfører, at laveste licitationstilbud ikke må forhøjes. I praksis har den situation ofte foreligget, at en tilbudsgiver, der ved en licitation er blevet lavestbydende efter licitationen, påberåber sig fejl i tilbudet. Man kunne i de tilfælde, hvor fejlene ikke medførte en ændring i licitationsrækkefølgen, d.v.s. at fejlen ikke overstiger forskellen op til næstlaveste tilbud, forledes til at tro, at rettelse af fejlen så var i orden.

En sag vedrørende fejl i laveste licitationsbud er gengivet i MTM 1968 83. Det skal imidlertid understreges, at den normale følge af fejl af en betydende størrelsesorden er, at tilbudet trækkes tilbage, enten fordi tilbudsgiver gør ugyldighedsindsigelse gældende efter aftaleloven, eller fordi bygherren ikke ønsker at fastholde en entreprenør på et tabsgivende arbejde med de eventuelle følger, dette kan få på udførelsen.

For så vidt angår *alternative tilbud* har MT den opfattelse, at der i tilfælde, hvor der ved en licitation foreligger et alternativt tilbud, der er lavere end det laveste almindelige (konditionsmæssige) tilbud, ikke efter lovens § 3, stk. 3, er adgang til at forhandle om nedsættelse af dette alternative bud. Dette standpunkt kan begrundes med, at såfremt der gives bygherren mulighed for at forhandle om nedsættelse af mere end ét tilbud ved en licitation, åbnes der adgang for en »sjakren«, som lovens § 3, stk. 3, netop tilsigter at forhindre, jfr. MTB 1969 105.

På linie med denne praksis ligger også en sag, hvor en arkitekt efter afholdt licitation anmodede tilbudsgiveren om at oplyse størrelsen af de i budene indregnede fastpristillæg. Blev disse beløb trukket fra budene, ændredes rækkefølgen afgørende. Det var tilsynets opfattelse, jfr. MTB 1974 76, at

»henvendelsen til de tre licitationsdeltagere måtte indebære en tilkendegivelse af, at der på basis af ændrede vilkår ønskedes en forhandling om nedsættelse af tilbudssummerne eller om fremsættelse af nye tilbud på ændrede vilkår. Det såkaldte fastpristillæg er ikke en omkostningspost, der objektivt kan konstateres, men er en del af det beløb, der af tilbudsgiverne indregnes til dækning af risici, herunder pris- og lønstigninger, samt avance. Når et så

udefinérbart tillæg skal oplyses, efter at licitationsresultatet er kendt, bliver der mulighed for fornyet konkurrence mellem de bydende, og for »sjakren« fra bygherrens side«.

Licitationslovens *centrale forbudsbestemmelse findes i § 4*, som kan siges at opstille en række regler til beskyttelse af tilbudsmodtageren mod bl.a. organisationsvedtagelser, der på uacceptabel måde indskrænker konkurrencen mellem de tilbudsgivende. Loven bryder hermed på afgørende vis med den licitationsform, der var gældende før lovens vedtagelse. Den politiske modstand mod organisationernes håndhævelse af pligt for medlemmerne til at anmelde licitationsbud og til at deltage i lukkede forhåndsmøder med deraf følgende mulighed for at regulere tilbudene kom til udtryk i disse forbudsbestemmelser. Lovens § 4, stk. 1, forbyder forhåndsftaler og vedtagelser vedrørende konkrete bud om forudgående regulering, om fastsættelse af åbningsforbehold (derimod er samarbejdsforbehold stadig lovlige) og om udskydning af bud for såvel licitationsbud som underhåndsbud.

Om licitationsforbehold, der i henhold til organisationsvedtagelser anmeldt til MT's register, anvendes generelt, henvises til kap. 7.3.9. nedenfor. Spørgsmål om udregningsvederlag behandles i kap. 7.3.10.

I lovens § 4, stk. 2, forbydes aftaler og vedtagelser om pligt til forudgående anmeldelse af licitationsbud. Dette forbud gennemhulles af, at der i visse organisationer eller håndværksfag finder en udtrakt frivillig forhåndsanmeldelse sted kombineret med en tilbagemelding til tilbudsgiverne om navne på andre tilbudsgivere. Inden for visse områder findes samtidig beregningskontorer, som udregner tilbud. Tilsynet har arbejdet for en begrænsning af anmeldesystemer og organisationers beregningskontorers indflydelse. I 1978 (jfr. MTB 1978 127) tog tilsynet således Elektroinstallatørernes Landsforenings (ELFO's) virksomhed op til undersøgelse med særligt henblik på beregningskontorets og meldekantorets funktioner. I sagen nåede man efter forhandlinger frem til, at ELFO's tilbagemeldingssystem for licitationsbud, der var baseret på løbende tilbagemeldinger med navne på andre tilbudsgivere, ændredes således, at tilbagemelding tidligst må afsendes 2. dagen før licitationen. De tilbudsgivendes kendskab til navne på andre tilbudsgivende på så sent et tidspunkt antages ikke at have betydning for konkurrencen. Med henblik på at hindre samarbejde mellem tilbudsgivere i forbindelse med ELFO's beregningskontors virksomhed opnåedes enighed om, at dette ophørte med at anvende en række generelle beregningsformler, samt at beregningskontoret ikke længere ved tilbagemeldinger måtte oplyse, at der foretages beregning i konkrete licitationer.

For underhåndsbud er anmeldelsesregler nødvendige, for at organisationerne kan kontrollere, at der ikke indhentes flere underhåndsbud end de i § 5 tilladte 2 underhåndsbud.

Lovens § 4, stk. 3, tillader på visse betingelser, at de bydende afholder *forhåndsmøder*. Udbyderen skal opfordres til at komme til stede, og såvel organiserede som uorganiserede skal på lige vilkår have adgang til mødet; endelig må der på mødet kun drøftes udbudsgrundlaget, herunder spørgsmål om teknisk begrundede forbehold. Der må ikke på forhåndsmøder drøftes prismæssige forhold. MT har behandlet en sag, hvor de bydende på et forhåndsmøde vedtog et fælles forbehold, der ændrede udbudsmaterialets forskrifter om udgangspunktet for prisregulering af arbejde, der udførtes efter udløbet af en to-årig fastprisperiode. I tilsynets udtalelse i sagen, MTM 1972 329, hedder det bl.a.

»ML's regler vil ikke kunne påregnes at give fornøden sikkerhed mod eventuelle urimelige konkurrencebegrænsninger gennemført ved konkrete licitationsaftaler, hvilket må tale for en snæver fortolkning af licitationslovens § 4, stk. 3. I forbindelse hermed kan henvises til bemærkningerne til licitationslovforslaget, hvoraf bl.a. fremgår, at licitationsloven skulle danne et supplement til ML, der ikke er udformet under hensyn til de særlige forhold, som foreligger ved licitationsaftaler m.v.

Det konkret vedtagne forbehold angår prisregulering og virker ikke til en klargøring af udbudsmaterialet. Forbeholdet vedrører prismæssige forhold og ændrer fordelingen af risikoen for prisudviklingen mellem bygherre og entreprenør«.

Det er også tilsynets opfattelse, at forhåndsmøderne kun kan behandle forhold om klargøring af forhold omkring den enkelte konkrete licitation. I visse tilfælde er der fra organisationernes side gjort forsøg på ved gennemgang af udbudsmateriale vedrørende konkrete licitationer at komme igennem med forbehold over for den enkelte bygherre om forhold, som ikke har kunnet løses ved forhandling mellem organisationer og bygherrer generelt. Dette spørgsmål har bl.a. været fremme i den i MTM 1969 143 refererede afgørelse, hvor de tilbudsgivende på et forhåndsmøde vedtog, at de ikke ville udfylde en beskrivende mængdefortegnelse før efter licitationen. Tilsynet afviste ikke, at der kunne være behov for at finde løsninger på konflikter om licitationsforhold, men pegede på, at sådanne problemer måtte løses ved generelle forhandlinger mellem byggeriets parter. Eventuelle resultater må så vurderes ud fra ML's bestemmelser.

7.3.7. Regler for modtagelse af underhåndsbud

Licitationslovens bestemmelse om afgivelse af underhåndsbud findes i § 5, stk. 1, hvorefter det er forbudt at modtage underhåndsbud, såfremt der tidligere på samme arbejde eller leverance er modtaget licitationsbud eller mere end ét underhåndsbud, og der ikke er forløbet 6 måneder – 3 måneder ved annullering – fra licitationsdagen henholdsvis modtagelsen af seneste underhåndsbud. Der er ikke for underhåndsbud nogen pligt til at annullere inden indhentning af nye underhåndsbud.

Det fremgår ikke særligt klart af denne bestemmelse, hvor mange underhåndsbud der må indhentes. MT har anlagt den fortolkning, at der kun kan indhentes to underhåndsbud på samme arbejde inden for de beskyttelsesfrister, der er foreskrevet i licitationsloven. I en afgørelse, der er refereret i MTM 1969 299, har tilsynet måttet understrege denne regel over for nogle bygherrer, der har ment, at lovteksten kunne læses på anden måde, nemlig således at det skulle være tilladt at indhente flere underhåndsbud blot det sker samtidigt. Ved denne fortolkning henviser tilsynet til, at det i bemærkningerne til lovforslaget hedder, at de foreslåede regler i hovedsagen svarer til de regler, der efter licitationsordningen af 1945 har været fastsat i organisationernes vedtægter. Efter denne ordning havde følgende vending været accepteret:

»Har to medlemmer på grundlag af samme tegninger og/eller samme beskrivelse givet underhåndsbud på et arbejde, må intet andet medlem give underhåndsbud derpå uden samtykke af organisationerne«.

Det skal tilføjes, at det betragtes som underhåndsbud, at der afgives tilsagn om udførelse efter regning, såfremt regningsbeløbet er maksimeret.

Beskyttelsesbestemmelserne gælder kun for indhentning af nye tilbud på udførelse af samme arbejde. I praksis kan det være svært at afgøre, om der foreligger samme arbejde i lovens forstand, hvorved der opstår mulighed for at omgå lovens bestemmelser. Et fingerpeg om forståelsen af samme arbejde kan fås i den i MTM 1969 356 refererede sag, hvor det:

»... drejede sig om en privat bygherre i Brønderslev, som i juli 1968 havde indhentet underhåndsbud på hver af fagentrepriserne ved et mindre byggeri. Den långivende bank fandt imidlertid byggesummen for høj, hvorefter bygherren i august samme år indhentede et hovedentreprisebud, og i september måned endnu et hovedentreprisebud. Det sidste tilbud blev antaget.

MT's udtalelse i sagen gik ud på, at »tilsynet finder, at der i licitationslovens bestemmelser ikke er tilstrækkelig klart grundlag for med fornøden

sikkerhed at begrunde en tilkendegivelse af, at der i den omtalte konkrete sag foreligger en overtrædelse af licitationslovens § 5«.

I en anden sag, MTM 1969 146, har tilsynet tilsyneladende fundet, at en opdeling af en samlet tømrer- og snedkerentreprise på 2 selvstændige entreprenører medfører, at der ikke er tale om samme arbejde.

Bestemmelsen om indhentning af underhåndsbud medfører en meget stærk konkurrencebegrænsning. Ses bort fra nogle enkelte områder inden for bygge- og anlægsvirksomhed (f.eks. betonelementer) anvendes indhentning af underhåndsbud i overvejende omfang af ikke-professionelle bygherrer i forbindelse med indhentning af tilbud på mindre reparations- eller ombygningsarbejder. Tiden må være inde til en liberalisering af reglerne for underhåndsbud – eventuelt i forbindelse med en overgangsordning, hvori tillades indhentning af flere end to underhåndsbud eller ved fastsættelse af en rimelig mindste beløbsgrænse for bestemmelsens anvendelse.

7.3.8. Standardlicitationsbestemmelser

I licitationslovens § 6 fastslås, at bestemmelserne i ML stadig finder anvendelse på de af licitationsloven omfattede forhold. De bestemmelser, der kan blive tale om at anvende, er ML's §§ 6-9 og 11-12. Efter licitationslovens ikrafttrædelse har MT anvendt disse bestemmelser sammenholdt med licitationsloven ved vurderingen af ændringer i organisationernes licitationsbestemmelser, standardforbehold (afsnit 7.3.9.) og udregningsvederlag (afsnit 7.3.10.).

Som tidligere nævnt baseredes hele licitationsordningen forud for licitationsloven på organisationsmæssige vedtagelser m.v. Licitationsloven betød på flere områder et afgørende brud med denne fremgangsmåde.

På denne baggrund måtte der ved licitationslovens ikrafttrædelse gennemføres gennemgribende ændringer i håndværks- og entreprenørorganisationernes vedtægtsbestemmelser.

Ved licitationslovens vedtagelse var der i MT's register indført én entreprenørorganisation (Entreprenørforeningen), som havde vedtægtsbestemmelser om licitation. Endvidere var registreret bestemmelser om licitation for ca. 360 håndværksorganisationer, hvoraf 24 var lands- eller landsdelsorganisationer og resten lokalforeninger. Disse organisationer var næsten alle tilsluttet Håndværksrådet. Desuden var i registret optaget 15 aftaler mellem forskellige organisationer om samarbejde ved licitation.

Til brug for håndværksorganisationernes udformning af nye vedtægter udarbejdede Håndværksrådet såkaldte »Standardlicitationsbestemmelser«. Samtidig udformede Entreprenørforeningen nye licitationsbestemmelser gældende for denne forenings medlemmer. Begge organisationer forhandlede de nye bestemmelser med MT (MTM 1967 4).

Ved forhandlingerne viste der sig divergerende opfattelser mellem tilsynet og organisationerne om licitationsbestemmelsernes overensstemmelse med licitationsloven, for så vidt angik reglerne om forhåndsmøder og om omfanget af beskyttelsen af bud:

I organisationernes udkast bestemtes, at alle mødedeltagerne havde pligt til at følge flertalsbeslutninger på det konkrete *forhåndsmøde* om fælles forhold. Overtrædelse heraf var sanktioneret. Det var MT's opfattelse, at hovedprincippet bag licitationslovens § 4 var, at ingen bydende måtte tvinges til at samarbejde inden den konkrete licitation. Der henvises endvidere til, at loven umuliggjorde, at organisationerne kunne sikre, at et vedtaget forbehold anvendtes. Efter forhandlingerne ændredes udformningen således, at det på det enkelte møde søgtes afklaret, om de fremmødte tilbudsgivere kunne

tilslutte sig en aftale om at 2/3 af deltagerne med bindende virkning for samtlige mødedeltagere kunne træffe beslutning om anvendelse af et fælles forbehold.

Spørgsmålet om *beskyttelsesbestemmelserne* vedrørte en bestemmelse i udkastet om, at intet medlem inden for de fastsatte beskyttelsesbestemmelser måtte overtage arbejdet til udførelse i regning uden organisationens samtykke. Organisationerne fandt det urimeligt, at en bygherre først ulejliger forskellige tilbudsgivere med tilbudsudregning og derefter overdrager arbejdet til andre, samt at reglen ville være en sikring mod overtrædelse af lovbeskyttelsesreglerne for underhåndsbud. Det var MT's opfattelse, at organisationernes medlemmer måtte have krav på at udføre arbejdet i regning, såfremt det godtgøres, at der ikke foreligger omgåelse. Resultatet blev, at organisationerne skulle give samtykke, såfremt der ikke forelå omgåelse.

Med de omtalte ændringer udsendte Håndværksrådet »Standardlicitationsbestemmelserne« til sine tilsluttede organisationer, og Entreprenørforeningen vedtog lignende licitationsbestemmelser. Bestemmelserne, der er anmeldt til tilsynets register, indeholder regler om anmeldelse af tilbud til organisationen (§ 3), om forhåndsmøde (§ 2), om beskyttelse af licitations- og underhåndsbud (§ 3 og § 4), om udregningsvederlag (§ 5) samt sanktionsbestemmelser (§ 6). Bestemmelserne er offentliggjort i MTM 1967 8.

Håndværksrådets »Standardlicitationsbestemmelser« er vedtaget af følgende organisationer: Københavns Murer- og Stenhuggerlaug, Centralforeningen af murermestre i Danmark, Københavns tømrerlaug, Centralforeningen af Tømrermestre i Danmark, Københavns Snedkerlaug, Centralforeningen af snedkermestre og møbelproducenter i Danmark, Hovedorganisationen af Mesterforeninger i byggefagene i Danmark, Stenhuggerlauget, København, Landsforeningen af Danske Malermestre, Centralforeningen af malermestre i Danmark, Fælleslicitationskontoret, Varmebranchens licitationsforening »Jermer«, Gulvbelægningsbranchens Arbejdsgiverforening og Glarmesterlauget i Danmark.

Endvidere har Elevatorfabrikantforeningen og Elektroinstallatørernes landsforening, ELFO, udarbejdet regler, der i det væsentligste følger Håndværksrådets »Standardlicitationsbestemmelser«.

Endelig har Landsforeningen Dansk Betonvare-Industri fastsat licitationsbestemmelser. Disse kunne accepteres af MT bortset fra to bestemmelser.

Den *første* fastsatte, at der kunne afholdes forhåndsmøder også ved afgivelse af underhåndsbud, og den *anden*, at et af et medlem afgivet underhåndsbud,

der var højere end et af et andet medlem afgivet underhåndsbud på samme leverance, ikke måtte nedsættes. Det var MT's opfattelse, at reglen om forhåndsmøder måtte antages at medføre virkninger som omhandlet i ML's § 11, og at den anden regel var en urimelig udvidelse af den tilsvarende regel i licitationslovens § 3, stk. 3. Da foreningen ikke ville ændre reglerne, meddelte tilsynet pålæg i henhold til ML's § 12, stk. 2, om at ophæve de nævnte bestemmelser.

Foreningen indbragte sagen for monopol-ankenævnet, der gav landsforeningen medhold med hensyn til indførelsen af bestemmelsen om afholdelse af møder forud for afgivelse af underhåndsbud, medens afgørelsen om den anden bestemmelse stadfæstedes. MTM 1967 247.

Der har ikke efter de omhandlede ændringer af organisationernes licitationsbestemmelser i forbindelse med licitationslovens ikrafttrædelse været foretaget ændringer af betydning i disse regler.

Udover de ovenfor anførte artikler i MTM fremgår organisationernes licitationsbestemmelser – såvel som standardforbehold og vedtagelser om udregningsvederlag, jfr. de følgende afsnit – af de enkelte organisationers anmeldelser til tilsynets offentligt tilgængelige register.

7.3.9. Tilbudsforbehold

Under den tidligere licitationsordning såvel som under licitationsloven har organisationerne inden for bygge- og anlægsvirksomhed vedtaget og anmeldt generelle tilbudsforbehold. I MT er forbeholdene vurderet ud fra bestemmelserne i ML's § 11, d.v.s. om de medfører eller kan antages at medføre en urimelig indskrænkning i den frie erhvervsudøvelse m.v.

De generelle tilbudsforbehold har især vedrørt dækning af stigninger i priser og lønninger. Forbeholdene har dog også vedrørt de vilkår for bygge- og anlægsarbejder, der omhandles i »Almindelige betingelser for arbejder og leverancer i bygge og anlægsvirksomhed« (AB). AB, der er udfærdiget af ministeriet for offentlige arbejder, indeholder regler vedrørende bygherrens udbud og entreprenørens tilbud og regler om rettigheder og forpligtelser for bygherren og entreprenøren.

Indtil 1972 var revisionen af AB fra 1951 (AB-51) gældende. Organisationerne inden for bygge- og anlægsvirksomhed havde i tiden siden 1951 i vidt omfang vedtaget standardforbehold, der afveg i stadig højere grad fra AB-51, ligesom bestemmelserne også fra bygherreside i stadig højere grad blev fraveget. I december 1966 rettede Håndværksrådet henvendelse til ministeriet for offentlige arbejder om en revision af AB-51. Til dette formål nedsattes herefter i september 1967 et udvalg, som i september 1971 afgav en betænkning, der førtes ud i livet i 1972 som et nyt sæt »Almindelige betingelser for arbejder og leverancer i bygge- og anlægsvirksomhed« (AB-72).

Håndværksrådet mente ikke at kunne afvente udvalgets arbejde og anmeldte tidligt i 1967 nye standardforbehold, som samtidig vedtoges af rådets medlemsorganisationer. Endvidere anmeldte en række organisationer uden for Håndværksrådet forbeholdene. De nye forbehold betød en væsentlig udvidelse af de hidtil gældende forbehold dels gennem deres indhold, dels ved en vedtagelse om, at medlemmerne havde pligt til at anvende forbeholdene.

MT fandt efter at have hørt byggeriets parter, såvel offentlige og private bygherrer, rådgivere, som håndværksorganisationerne, at udvidelse af forbeholdene måtte antages at medføre de i ML's § 11 omhandlede skadelige virkninger og derfor ikke burde bringes i anvendelse. Det var tilsynets opfattelse, at forbeholdene var i strid med den friere konkurrence på bygge- og anlægsområdet, som licitationsloven tilsigtede. Efter forhandlinger med håndværksorganisationerne viste det sig imidlertid umuligt at få de nye forbehold stillet i bero i deres helhed. Organisationerne gav dog tilsagn om, at en væsentlig part af forbeholdenes udvidelse ville falde bort.

Efter disse ændringer tog tilsynet i november 1967 – uden at tage stilling til de enkelte forbehold som sådanne – ændringerne til efterretning, idet tilsynet ikke ønskede at foregribe arbejdet i det i måneden før nedsatte udvalg om revision af AB-51.

For et enkelt brancheområde (varme, vand og sanitet m.v.) måtte dog i henhold til ML's § 12, stk. 2, meddeles pålæg om ophævelse af et særligt forbehold om regulering for lønstigninger (MTM 1968 62).

I 1968 meddelte elektroinstallatørernes organisation, at de havde vedtaget at anvende Håndværksrådets standardforbehold sammen med nogle særligt fastsatte salgs- og leveringsbetingelser (MTM 1968 183). Senere har også Elevatorfabrikantforeningen anmeldt særlige forbehold (MTM 1970 17).

Med virkning fra 1. maj 1969 vedtog Betonelementforeningen nye salgs- og leveringsbetingelser for betonelementer. Forbeholdene blev sendt til udtalelse hos en række bygherrerepræsentanter, som ligesom tilsynet rejste spørgsmål om rimeligheden af visse særlige forhold. Sagen er gennemgået i MTB 1970 118.

Fastsættelsen af særlige forbehold inden for gulvbelægningsbranchen medførte en ankenævns sag, MTM 1971 370.

Den 1. oktober 1968 trådte boligministeriets cirkulære om *faste priser* og tidsfrister for arbejder og leverancer til statslig og statsstøttet bygge- og anlægsvirksomhed i kraft (nr. 146 af 21. juni 1968). Cirkulæret medførte, at de nævnte byggearbejder som hovedregel skulle udføres til fast pris (d.v.s. prisen må ikke ændres mellem entreprisens overdragelse og aflevering) samt, at forbehold, der kunne få indflydelse på prisen ikke måtte anerkendes.

Cirkulæret medførte, at en række af de anmeldte standardforbehold og særlige, fagligt begrundede forbehold ikke længere kunne anvendes ved statsligt byggeri. På baggrund heraf anmeldte organisationerne i 1968 nye standardforbehold, hvis indhold var i overensstemmelse med cirkulæret, MTM 1968 276.

Som tidligere nævnt udfærdigede ministeriet for offentlige arbejder i 1972 et nyt sæt »Almindelige betingelser for arbejder og leverancer i bygge- og anlægsvirksomhed« (AB-72), som trådte i kraft 1. januar 1973. Dette medførte, at tilsynet på ny måtte gribe ind over for organisationernes forbehold, idet der til afløsning af de gældende forbehold af Håndværksrådet og Entreprenørforeningen anmeldtes nye forbehold, som tilsynet ikke fandt rimelige. Ved bedømmelsen af forbeholdene lagde tilsynet til grund, at AB-72 er opbygget således, at den er udtryk for en ligelig afvejning af interesserne hos byggeriets parter. På denne baggrund måtte tilsynet lægge vægt på, at der ikke ved

ensidige fravigelser i form af generelle forbehold på en urimelig måde sker en forrykning af denne ligevægt. Efter forhandlinger, hvori alle byggeriets parter var inddraget, ændrede og tydeliggjorde organisationerne forbeholdene på en række punkter, hvorefter forbeholdene trådte i kraft sammen med AB-72. De punkter, hvorom der var uenighed mellem tilsynet og de to organisationer, er gennemgået i MTB 1972 91.

Ud fra de nævnte synspunkter gik tilsynet også imod Landsforeningen af danske Anlægsgartneres nye tilbudsforbehold, hvori var indeholdt en generel ansvarsfraskrivelse. Tilsynets afgørelse blev af landsforeningen indbragt for monopol-ankenævnet, der gav tilsynet medhold. Monopol-ankenævnets kendelse er optrykt i MTM 1974 284.

Endvidere anmeldte Betonelementforeningen og VVS-organisationerne nye forbehold, som tilsynet fandt stridende mod ML's § 11, stk. 1. Betonelementforeningen indbragte tilsynets afgørelse for monopol-ankenævnet, som gav foreningen medhold. I ankenævnets kendelse hedder det bl.a.:

»... Nævnet finder ikke, at MT, ved de betragtninger, som tilsynet har fremført, om at de nævnte punkter i leveringsbetingelserne må antages at være helt eller delvis overflødige, da de alene gentager, hvad allerede følger af AB, købeloven eller dansk rets almindelige regler, har godtgjort, at vilkårene medfører urimelige forretningsbetingelser. Nævnet finder heller ikke, at MT ved sin fremhævelse af, at vilkårene i AB, som er tiltrådt af alle byggeriets hovedorganisationer, må antages at være rimelige, eller at leveringsbetingelserne ved uvæsentlige afvigelser fra AB kan skabe uklarhed og uoverskuelighed, har påvist, at disse er urimelige. Det forhold, at vilkårene er fastsat af klagerne (Betonelementforeningen) alene og ikke – i overensstemmelse med en henstilling herom i betænkning nr. 620 af 16. september 1971 afgivet af udvalget vedrørende revision af almindelige betingelser for arbejder og leverancer – er blevet til i samarbejde mellem de interesserede parter, kan efter nævnets opfattelse ikke i sig selv anses som udtryk for, at vilkårene er urimelige...«.

Ankenævnskendelsen, der findes i MTM 1974 286, viser, at ankenævnet skærpede kravene til, om anmeldte forbehold kunne anses for urimelige efter ML's bestemmelser.

Gennemgangen af organisationernes standardforbehold har i hovedsagen vedrørt Håndværksrådets og Entreprenørforeningens generelle forbehold. For så vidt angår en række andre organisationers forbehold må henvises til disses anmeldelser til MT's register.

7.3.10. Udregningsvederlag for licitationsbud

Udregningsvederlag ved licitationer er et vederlag for arbejde og/eller udgifter ved tilbud, der ikke bliver antaget. Udregningsvederlag kan kun komme på tale ved licitation, medens der aldrig skal betales sådant vederlag ved underhåndsbud.

Langt de fleste organisationer havde under den tidligere licitationsordning bestemmelser om udregningsvederlag, men ikke alle benyttede reglerne i praksis. De kooperative virksomheder stod dog uden for ordningen. Udregningsvederlaget indregnedes i tilbudene inden sammenligningen af budene foretoges, hvilket medførte, at de kooperative virksomheders stilling i konkurrencen forbedredes. Den manglede praktisering af udregningsvederlag må formentlig ses i lyset heraf.

Oprindelig 10%, men senere for visse organisationer op til 60% af det beløb bygherren betalte i udregningsvederlag, tilbageholdtes af organisationen til dækning af de omkostninger denne afholdt i forbindelse med undersøgelsen af, om de afgivne bud var for lave, og til dækning af beregningsomkostninger. Enkelte organisationer praktiserede andre fordelingsordninger. Udregningsvederlag før licitationsloven er omtalt i licitationskommissionens betænkning, s. 118, pkt. 32.

I licitationsloven er udregningsvederlag ikke nævnt. Folketingsudvalget vedrørende lovforslaget udtalte imidlertid bl.a.:

»Endvidere ønsker udvalget at understrege, at de ved andenbehandlingen vedtagne ændringsforslag ikke hindrer organisationerne i at håndhæve en udregningsvederlagsordning f.eks. ved, at organisationerne pålægger medlemmerne generelt at tage forbehold over for bygherren om betaling af udregningsvederlag efter organisationernes til MT anmeldte regler herom«.

Bygge- og anlægsgenes organisationer antages derfor at have adgang til at vedtage og praktisere regler om udregningsvederlag. I de af organisationerne anmeldte standardlicitationsbestemmelser indgår som nævnt i afsnit 7.3.8 regler om udregningsvederlag.

I forbindelse med lovens ikrafttræden optog tilsynet forhandlinger med organisationerne om fastsættelse af nye regler og satser for udregningsvederlag på grundlag af undersøgelse over omkostningerne ved udregning af licitationsbud.

Ved forhandling med organisationerne om udregningsvederlag lagde tilsynet følgende hovedsynspunkter til grund:

- reglerne skulle være generelle, således at det ikke ved den enkelte licitation kunne aftales, at vederlag frafaldes, eller at uorganiserede tilbudsgivere ved den enkelte licitation tilsluttede sig organisationens regler.
- udregningsvederlaget måtte ikke kunne frafaldes efter licitationens afholdelse.
- grundlaget for anvendelse af beløbsskalaen skulle enten være laveste bud eller det antagne bud. Anvendes det antagne bud skulle også lavere bud være berettiget til vederlag.
- berettiget skulle være bud, som ikke antages, som ikke trækkes tilbage, hvori der foreligger en detaljeret og omhyggelig udregning, og som ligger inden for et nærmere angivet interval minus 10% til plus 25% omkring det antagne bud.

I MTB 1967 110 er givet en gennemgang af forhandlingerne som resulterede i, at organisationerne med virkning fra 1. januar 1968 vedtog nye regler. Reglerne var udformet lidt forskelligt for de tre områder: entreprenør- og murerarbejde, tømrer- og snedkerarbejde og smede-, blikkenslager- og rørfagene.

I de år licitationsloven har været gældende, har de fleste organisationer med vedtægtsbestemmelser om udregningsvederlag ophævet disse bestemmelser, således at udregningsvederlag i dag kun findes inden for smede-, blikkenslager- og rørfagene, hvor der er anmeldt regler med følgende indhold:

Medlemmerne er forpligtet til ved afgivelse af bud at tage forbehold om ret for organisationer til ved licitationsarbejde at opkræve udregningsvederlag. Ret til udregningsvederlag har enhver licitationstilbudsgiver, hvis bud ikke antages, såfremt budet ikke ligger mere end 25 pct. over det laveste bud. Det er dog en betingelse, at det pågældende medlem selv har udregnet eller ladet udregne sit tilbud.

Retten til andel i udregningsvederlag fortabes, såfremt der ikke ved tilbudsafgivelsen er taget nævnte forbehold, og såfremt der ikke inden 3 dage efter licitationen er indsendt meddelelse til organisationens kontor om tilbudssummens størrelse.

Til brug for beregning af vederlaget er aftalt særlige satser.

For så vidt angik den del af vederlaget, der tilbageholdtes i organisationen, fandt tilsynet det rimeligt, at denne andel efter licitationslovens ikrafttrædelse højst udgjorde 10%. Tilsynet lagde herved vægt på, at en del af de opgaver, organisationerne tidligere havde påtaget sig ved licitationer efter lovens

ikrafttrædelse, var faldet bort. Tilsynet kunne dog acceptere en aftrapningsordning frem til 1. januar 1969. (MTM 1967 157). For en enkelt organisation (Fælleslicitationskontoret) var det dog nødvendigt at meddele pålæg i henhold til ML § 12, stk. 2, om at foreningen nedsatte andelen af udregningsvederlaget. (MTM 1969 7).

MT har i enkelte tilfælde fået forelagt spørgsmål om organisationernes beregning af udregningsvederlag til udtalelse. En sådan sag er refereret i MTM 1969 297.

Der var her tale om et arbejde, der var udbudt samlet (d.v.s. i hovedentreprisen). Hovedentreprenøren udførte ikke selv hele arbejdet, men indhentede tilbud på dele af dette hos underentreprenører. I sagen var opstået spørgsmålet om hovedentreprenøren også var berettiget til udregningsvederlag for underentrepriserne.

Tilsynet fandt, at en tilbudsgiver, der er berettiget til udregningsvederlag kun kunne få vederlaget for den fagentreprise, han selv havde beregnet, hvorimod den del af tilbudssummen, der vedrørte underentrepriser, ikke berettigede til udregningsvederlag.

7.4. Mærkningsloven

7.4.1. *Regler om skiltning og mærkning samt nettovægt før mærkningsloven*

7.4.1.1. Regler i monopolloven

Ved ML's ikrafttrædelse 1. juli 1955 var der i medfør af den tidligere prislovgivning fastsat en lang række bekendtgørelser, der foreskrev obligatorisk mærkningspligt, skiltningspligt eller deklarationspligt. Alle de pågældende bestemmelser er optrykt i »Meddelelser fra prisdirektoratet« nr. 1, af 14. februar 1955, side 12-16.

Disse bekendtgørelser opretholdtes i kraft af overgangsbestemmelserne i lovens § 23, stk. 1. Tilsynet tog dog straks spørgsmålet op, om bekendtgørelserne skulle opretholdes helt eller delvis, eller om de skulle ophæves, idet de selvsagt ikke for en mere varig periode kunne opretholdes med hjemmel i lovens overgangsbestemmelser.

Spørgsmålet om opretholdelse måtte vurderes ud fra lovens § 13, der indeholder mærknings- og skiltningsbestemmelserne. Da denne bestemmelse imidlertid kun åbner mulighed for sådanne bestemmelser for »nødvendige forbrugsvarer, for hvilke der inden for vedkommende branche ikke i rimeligt omfang finder sådan mærkning og skiltning sted« ophævede man ved bekendtgørelse af 19. juni 1959 skiltnings- og mærkningsbestemmelserne for frugtmos, frugtpulp, frugtsaft og safterstatning, marmelade, kunsthonning, krydderier i breve, gulvlakeringsmidler, fodtøj, skoreparationsarbejde, manufakturvarer samt håndstrikkegarn.

For en række varer, som blev anset for at opfylde kravene i lovens § 13, fastsattes samtidig bekendtgørelse i medfør af denne bestemmelse.

Endelig opretholdtes bekendtgørelsen om faktureringspligt for murer- og tømrerarbejde, VVS-arbejde og for reparation af motorkøretøjer, medens der foregik forhandlinger med de berørte organisationer, om der forelå sådanne kontrolhensyn, at bekendtgørelserne skulle opretholdes med hjemmel i lovens § 13. Efter at det havde vist sig, at der ikke forelå kontrolhensyn, ophævedes i maj 1960 faktureringspligten for murer- og tømrerarbejde og i oktober 1961 faktureringspligten for reparation af motorkøretøjer.

ML's bestemmelser om mærkning og skiltning findes i § 12, stk. 2 og § 13.

Med hjemmel i § 12, stk. 2, kan der i tilfælde, hvor de i lovens § 11, nævnte skadelige virkninger ikke kan bringes til ophør ved forhandling udstedes pålæg omfattende mærkning, skiltning med pris, sammensætning, vægt eller mål. Der har endnu ikke været udstedt pålæg med indhold som det nævnte.

Det bemærkes, at pålæg i henhold til § 12, stk. 2, kan indeholde bestemmelser om oplysning om varens sammensætning. Dette kan ikke kræves efter lovens § 13, og heller ikke efter de øvrige af tilsynet administrerede love om mærkning og skiltning, hvilket var en forringelse i forhold til den før ML's ikrafttrædelse administrerede lovgivning.

Efter lovens § 13 kan MT, hvor det af kontrolhensyn skønnes påkrævet, foreskrive faktureringspligt for videreforhandlere. Endvidere kan tilsynet foreskrive mærkning eller skiltning med pris for nødvendige forbrugsvarer, for hvilke der inden for vedkommende branche ikke i rimeligt omfang finder sådan mærkning eller skiltning sted.

Forskrifterne skal inden de udfærdiges forhandles med forbrugerorganisationerne og vedkommende brancheorganisationer.

MT har indtaget det standpunkt, at § 13 ikke er begrænset af bestemmelserne i lovens § 2, stk. 1. Begrundelsen herfor er, at allerede bestemmelserne i § 12, stk. 2, der er knyttet til § 11, vedrører det område der afgrænses af § 2, stk. 1.

For tilsynet har derimod afgrænsningen til »nødvendige forbrugsvarer« virket begrænsende for bestemmelsens anvendelse, jfr. ophævelserne af visse af de i henhold til § 23, stk. 1, opretholdte bekendtgørelser. Til belysning kan også nævnes følgende sag:

I 1959 udstedte tilsynet en bekendtgørelse om prisskiltning for hotelværelser m.v., som hotelorganisationerne indbragte for monopol-ankenævnet med den påstand, at der ikke forelå »nødvendige forbrugsvarer«. I sin kendelse, der gav organisationerne medhold, udtalte ankenævnet, »at der ikke i ML's § 13 er hjemmel til at fastsætte bestemmelser om skiltning med priser for hotelværelser«.

Bestemmelserne i lovens § 13 har kun været anvendt i ganske få tilfælde, hvilket dog må ses i sammenhæng med de muligheder tilsynet i kraft af anden lovgivning (prisindseende- og pris- og avancelove, jfr. nedenfor) har haft for fastsættelse af mærknings- og skiltningsbestemmelser.

Ved tre bekendtgørelser af 1. juli 1959 gennemførtes skiltningsbestemmelser til afløsning af de efter § 23, stk. 1, gældende for fisk m.v., frisk frugt, grøntsager og kartofler samt friske sydfrugter (MTM 1959 61). Efter bekendtgørelsen for fisk skulle der for at gøre det lettere for forbrugeren at sammenligne priser som hovedregel angives priser for ½ eller 1/1 kg. Bekendtgørelsen ændredes i 1962 og igen i 1966, hvorefter prisskiltning kunne undlades for færdigpakkede varer, der var fremlagt til salg fra et for kunderne tilgængeligt sted, forsynet med oplysning om vægt, kilopris og faktisk pris. En tilsvarende undtagelse

havde været gældende for frugt og grøntsager m.v. siden 1964 og i 1966 udvidedes vareområdet for denne bekendtgørelse. De to bekendtgørelser fra 1. november 1966 er stadig i kraft. Bekendtgørelsen om frugt og grøntsager m.v. afløses 1. januar 1981 af nye regler (MTbkg 53 – 1979 om mærkning, skiltning og annoncering med pris for frugt, grøntsager og kartofler) fastsat i medfør af mærkningsloven.

I medfør af § 13 fastsattes med virkning fra 15. november 1959 skiltningsbestemmelser for kød og flæsk m.v. (MTB 1959 85 og MTB 1960 123). Disse regler kombineredes med nettovægtbestemmelser for konserver i medfør af § 3 i prisindseendeloven af 1956 (jfr. herom senere). Efter en ændring i 1961 toges bekendtgørelsen, der nu ikke længere kunne anses for tidsvarende, op til revision i 1972. Også denne bekendtgørelse afløses 1. januar 1981 af nye regler. (MTbkg 54 – 1979 om mærkning, skiltning og annoncering med pris for friske slagter- og viktualievarer) fastsat i medfør af mærkningsloven.

Tilsynet undersøgte for visse andre varer behovet for mærkning eller skiltning med pris, men fandt ikke anledning til udfærdigelse af flere bekendtgørelser.

I flere tilfælde er de handlende ved de nævnte bekendtgørelser blevet givet valgfrihed mellem at skilte med prisskilte på de enkelte varer eller at angive priserne samlet på en pristavle, der dog skulle være udformet således, at den også kunne læses udefra. I MTB 1978 238 er der givet en oversigt over de pr. 31. december 1978 gældende bekendtgørelser om mærkning og skiltning m.v., fakturering og nettovægt.

7.4.1.2. Regler i prisindseende- og pris- og avancelovene

Parallelt med ML's bestemmelser om mærkning og skiltning med pris har der i henhold til andre af MT administrerede love været fastsat bestemmelser herom.

Det har ved de nævnte love været en forudsætning for fastsættelse af hovedparten af reglerne, at der forinden har været gennemført forhandling med forbrugerorganisationerne og vedkommende erhvervsorganisation.

Som det fremgår af oversigten på næste side, udvidedes MT's muligheder for at fastsætte skiltningsbestemmelser m.v. gradvis i perioden fra den første prisindseendelovs ikrafttrædelse i 1956 og indtil ikrafttrædelsen af den endnu mere omfattende mærkningslov den 1. januar 1978. Det skal dog bemærkes, at alle disse love – ligesom skiltningsbestemmelserne i ML – kun indehol-

De permanente prisloves skilttningsregler

Lov om	nr.	Skilttnings- bestemmelsernes art
Indseende med priser	135 af 25. maj 1956	§ 3 nettovægt
Indseende med priser	81 af 16. marts 1963	§ 3 fakturering samt mærkning eller skiltning med pris med henblik på at fremme konkurrencen § 4 mængdeangivelse
Indseende med priser	180 af 25. maj 1966	§ 3 som 63-lovens plus regler om prisangivelse ved annoncering, samt mærkning og skiltning ved afbetalingssalg. Reg- ler om klassificering i forbindelse med prisord- ninger § 4 som 63-loven
Priser og avancer	115 af 2. april 1971	§ 9 som 66-lovens § 3 § 10 som 66-lovens § 4
Priser og avancer	59 af 15. februar 1974	§ 11 som 66-lovens § 3 plus fastsættelse af kon- trolhensyn § 12 som 66-lovens § 4

der bemyndigelsesregler, d.v.s. at MT først har måttet tage selvstændige initiativer inden for det konkrete vare- eller brancheområde, inden der har kunnet udfærdiges regler af denne art.

Prisindseendeloven af 1956 indeholdt kun bestemmelser om nettovægt. I lovforslaget var den tilsvarende bestemmelse mere omfattende ud fra den betragtning, at øget kendskab til priser og prisforskelle kan fremme konkurrencen, (MTB 1956 12). For flydende varer ville det i mange tilfælde være mere oplysende for forbrugeren og lettere at praktisere for fabrikanten at angive volumen. Efter at spørgsmålet herom af industriministeriet (handelsministeriet) havde været forelagt kammeradvokaten, idet der kun-

ne opstå en konflikt med konkurrencelovens § 16, fastsloges, at tilsynet inden for prisindseendelovens § 3 også kunne foreskrive volumenangivelse (MTM 1958 94). I de senere love ændredes ordet »netto vægt« til »mængdeangivelse«.

Ved vedtagelsen af prisindseendeloven af 1963 udvidedes skiltningsbestemmelserne således, at tilsynet efter en prisundersøgelse – udført, hvor tilsynet fandt behov derfor – også kunne fastsætte bestemmelser om mærkning og skiltning med pris.

I prisindseendeloven af 1966 indførtes som noget nyt, at tilsynet fik hjemmel til at fastsætte regler om prisangivelse ved annoncering og mærkning og skiltning, når købesummen betales i afdrag. Disse bestemmelser kunne fastsættes uden forudgående prisundersøgelse.

Bestemmelserne er herefter medtaget uændrede i de to pris- og avancelove af 1971 og 1974 og således gældende indtil mærkningslovens ikrafttrædelse.

Straks efter *prisindseendeloven af 1956's* ikrafttrædelse modtog MT henvendelser fra forbrugerorganisationerne om at indføre mærkningspligt for samtlige de varer, der kunne omfattes af lovbestemmelsen, og i hvert fald mindst for en lang række levnedsmidler. Tilsynet var enig heri og optog forhandlinger med en lang række brancheorganisationer og enkeltvirksomheder, hvilke resulterede i, at der i december 1956 kunne udstedes en bekendtgørelse om mærkning af et betydeligt antal levnedsmidler. På grund af at de pakkende virksomheder lå med store lagre af emballage, viste det sig imidlertid nødvendigt at give et ret betydeligt antal dispensationer. Bekendtgørelsen fik derfor først virkning henimod slutningen af 1957.

Bestemmelsen anvendtes endvidere ved den tidligere nævnte fastsættelse af nettovægtbestemmelser for visse kødvarer i 1957.

Efter *prisindseendeloven af 1963* genindførtes efter en undersøgelse af pris- og avanceforholdene i hotelbranchen samt efter forhandlinger med branchens organisationer i maj 1963 bestemmelser om ophængning af prislister og pris-skilte på hoteller. Prislisterne skal bl.a. indeholde priser for hvert enkelt værelse, samt oplysning om prisen inkluderer morgenmad. Hvis dette ikke er tilfældet, skal priserne herfor angives særskilt. Bekendtgørelsen, der er ændret i 1965 og 1970, (MTbkg 6 – 1970 angående ophængning af prislister og -skilte på hoteller), er stadig i kraft.

Prisindseendeloven af 1963 var kun i kraft i ca. 3 år. Tilsynet nåede derfor kun at fastsætte skiltning med pris for endnu et område efter denne lov, nemlig for brød og kager. En række øvrige initiativer afventede lovændringen i 1966.

For at forøge konkurrencen og for at gøre det lettere for forbrugerne at foretage prissammenligninger mellem forskellige brødtyper i samme forretning og imellem samme brødtyper i forskellige forretninger, fastsatte tilsynet med virkning fra marts 1964 bestemmelser om skiltning med pris for brødvarer og kager. Bekendtgørelsen blev i 1967 udvidet med bestemmelser om skiltning med kilopris, d.v.s. det såkaldte enhedsprissystem, der forbedrer forbrugernes muligheder for prissammenligninger. Bekendtgørelsen af 17. november 1967 angående skiltning med pris for brød og kager og om fakturering af uindpakket brød er stadig gældende.

Under prisindseendeloven af 1963 udvidedes området for angivelse af nettovægt eller -volumen betydeligt. I september 1964 og marts 1965 fastsattes sådanne bestemmelser for en lang række varer i forbrugerpakninger, som kan sammenfattes under overskrifterne: Vaske- og rensemidler, toiletartikler, håndstrikkegarn og malevarer, samt vat, vaselin, metal-pudsemidler og WC-rensemidler. Disse bestemmelser af 21. september 1964 og 10. marts 1965 om mærkning med nettovægt af varer i forbrugerpakninger er også stadig i kraft.

Endelig måtte som følge af en ændring af loven om dybfrosne levnedsmidler i 1964 foretages ændringer i tidligere bekendtgørelser, hvori indgik dybfrostvarer og fastsattes en speciel bekendtgørelse om nettovægtbestemmelser for dybfrosne levnedsmidler (bortset fra konsumis). Denne bekendtgørelse af 15. november 1965 om mærkning af dybfrosne levnedsmidler med nettovægt, er også stadig i kraft.

Med *prisindseendeloven af 1966* fik tilsynet som nævnt bl.a. adgang til at fastsætte forskrifter for annoncering samt mærkning og skiltning for afbetalingssalg. Denne adgang udnyttedes allerede i januar 1967, hvor der fastsattes en række forskrifter af denne art vedrørende radio- og tv-modtagere, forskelligt husholdningsudstyr m.m. I bekendtgørelsen indgår, at der ved skiltning og annoncering af afbetalingssalg skal gives oplysning om kontantprisen, størrelsen af udbetalingen, antallet og størrelsen af de månedlige (ugentlige) afdrag og den samlede købesum. Såfremt den handlende ønsker at give oplysning om størrelsen af eventuelle procenttillæg, indeholder bekendtgørelsen en særlig formel for beregning heraf. Bekendtgørelsen af 19. januar 1967 om skiltning med pris samt forskrifter for annoncering for radio- og tv-modtagere, forskelligt husholdningsudstyr m.m., er stadig gældende.

I forbindelse med omtalen af prisindseendeloven af 1966 skal også nævnes de faktureringsregler som tilsynet i første omgang med hjemmel i denne lov har udformet:

På baggrund af en række klager om manglende specifikation af håndværkerregninger tog tilsynet i 1966 spørgsmålet om gennemførelse af faktureringspligt for regningsarbejder op til overvejelse. I første omgang blev resultatet, at der i branchen vedtoges en frivillig faktureringsordning. Ordningen fik imidlertid ikke tilstrækkelig udbredelse, hvilket medførte, at MT ved 4 bekendtgørelser i juni 1970 fastsatte faktureringsbestemmelser for: (1) Vej-, kloak- og betonarbejde, murerarbejde, bygnings-, tømrer-, snedkerarbejde samt gulvbelægningsarbejde, (2) blikkenslager-, gas-, vand- og sanitetsarbejde, samt centralvarmearbejde, (3) malerarbejde og (4) elektrikerarbejde. Baggrunden for, at reglerne fastsattes ved fire særskilte bekendtgørelser, var, at der blev givet visse særregler for de enkelte fagområder. Bekendtgørelserne er stadig gældende, dog for malerarbejde med ændringer af 1976. For VVS gennemførtes en række midlertidige ændringer i 1974, som hang sammen med samtidige bestemmelser om højstepriser. Der er i MTM 1970 142, givet en gennemgang af faktureringsreglerne.

I 1977 tog tilsynet på baggrund af de ændringer, der siden 1970 var sket i fagområder, arbejdsgang, overenskomster og virksomhedsstruktur, spørgsmålet om revision af faktureringsreglerne op. De ændrede regler indeholdt bl.a. efter ønske fra forbrugerside bestemmelse om, at kørselstiden for folkene skulle faktureres separat. Dette spørgsmål indbragtes af håndværkernes organisationer for monopol-ankenævnet, der gav organisationerne medhold i, at tilsynet ikke kunne stille krav om særskilt fakturering af kørselstiden. En væsentlig forbedring af faktureringsreglerne, der navnlig ville have fået betydning for mindre reparations- og servicearbejder, hvor kørsel har en betydelig vægt i det samlede regningsbeløb, blev herved ikke til noget. Ankenævnets kendelse er optrykt i MTM 1978 112.

I marts 1971 (MTbkg 2 – 1971) fastsattes en bekendtgørelse om skiltning med pris og rumindhold for spiritus på restauranter.

I medfør af skiltning- og mærkningsbestemmelserne i *PAL 1971* fastsatte MT med virkning fra marts 1972 bestemmelser om skiltning i frisørsaloner. Baggrunden herfor var bl.a., at forbrugerkommissionen i sin første betænkning (af 1971) havde formuleret et forslag til regler på dette område. Efter bekendtgørelsen (MTbkg 5 – 1972), som stadig er gældende, skal der ud over prisen for den normale behandling være angivet eventuelle tillægsspriser for hårlak, sprit eller særlige præparater i forbindelse med behandlingen (MTM 1972 105).

I 1973 fastsatte MT efter en undersøgelse af branchen en bekendtgørelse om fakturering og prisskiltning for autoreparationer. Undersøgelsen viste prisfor-

skelle, som tydede på afsvækket konkurrence, prisstivhed og manglende mulighed for forbrugerne til at vurdere betalingen for de enkelte reparationsarbejder. Faktureringspligten medførte, at fakturaen skal indeholde oplysning om arbejds løn, priser for reservedele og eventuelle udlæg til arbejder udført på fremmed værksted. Endvidere indeholdt bekendtgørelsen detaljerede bestemmelser for skiltning, hvorefter alle værksteder tydeligt skal angive kundetimepriser for arbejder udført efter faktisk medgået tid. Anvender værkstedet standardtider, skal dette oplyses sammen med uddebiteringsfaktoren. Desuden skal forbrugerne have adgang til et katalog over standardtiderne. Såfremt værkstedet fakturerer efter præstationspriser, skal dette være oplyst, og priserne skal være angivet i en prislister. Bekendtgørelsen (MTbkg 3 – 1973 som ændret senest ved MTbkg 16 – 1978) er med enkelte ændringer stadig gældende.

I denne forbindelse skal nævnes, jfr. foran kap. 7.4.1.1., at butikshandelens organisation indbragte den af tilsynet udformede modernisering af bekendtgørelsen om kødvarer m.v. (der tidligere var udfærdiget efter ML's § 13) for monopol-ankenævnet. Det var organisationens opfattelse, at § 9 i pris- og avanceloven alene gav hjemmel til at fastsætte krav om mærkning og skiltning med den enkelte vares konkrete pris. Der skulle således efter organisationens opfattelse ikke være hjemmel til at forlange kiloprismærkning (enhedsprissystemet). MT fik imidlertid ankenævnets medhold i opretholdelse af kravet om enhedspris. Ankenævnskendelsen er optrykt i MTM 1973 19.

Med hjemmel i mærkningsbestemmelserne i *PAL 1974* fastsattes i juni 1975 (MTbkg 3–1975 om skiltning med pris for visse restaurationsvarer) regler om skiltning med pris for en række vigtige restaurationsvarer. Bekendtgørelsen gælder sideløbende med den tidligere nævnte bekendtgørelse om skiltning med pris og rumindhold for spiritus.

Som følge af problemer omkring overenskomstforhandlinger mellem de alment praktiserende læger og Københavns, Frederiksberg og Amagers kommuner fastsattes en kortvarig (1. december 1975 – 1. april 1976) skiltningspligt for takster for gruppe I-patienter.

En anden kortvarig skiltningspligt, dog kombineret med fakturerings- og dokumentationsregler, fastsattes i februar 1976 for spisekartofler for at lette kontrollen med et samtidig indført prisstop for denne vare.

Endelig forsøgte ved bekendtgørelse om faktureringsbestemmelser m.v. for formidling af udlejning af ferieboliger i august 1977 skabt en større gennemsigtighed på dette marked. Efter bekendtgørelsen skulle udlejere og mel-

lemmænd ved formidling af udlejning af ferieboliger udfærdige en faktura i 3 eksemplarer, hvoraf det ene skulle udleveres ferieboligejeren og det andet lejereren. Det tredje skulle opbevares af udlejer/mellemmand som dokumentation for, at faktureringspligten var overholdt. Af fakturaen skulle fremgå nettolejen (d.v.s. det beløb ejeren får udbetalt), bruttolejen (d.v.s. det beløb lejereren skal betale) samt i visse tilfælde redegøres for forskellen mellem de to beløb. Faktureringspligten indbragtes af de berørte organisationer og en enkeltvirksomhed for ankenævnet, der fandt, at en eventuel regulering først burde træde i kraft efter fornyede undersøgelser og forhandlinger. Kendelsen er optrykt i MTM 1978 285. Faktureringsbestemmelserne ophævedes herefter samtidig med kendelsen i maj 1978. Det kan bemærkes, at nye regler fastsattes i oktober 1978.

Efter at have været i kraft i én uge i september 1977, trådte *mærkningsloven* endeligt i kraft 1. januar 1978. For så vidt angår lovens tilblivelse og baggrund henvises til kap. 1.3.3.2.

Samtidig med mærkningslovens ikrafttrædelse ophævedes bestemmelserne i § 11, stk. 2 og 3 i PAL 1974, om annoncering m.v., når købesummen betales i afdrag, reglerne om klassificering m.v. samt nettovægtbestemmelserne i lovens § 12, idet disse bestemmelser er blevet gjort overflødige af mærkningslovens obligatoriske regler eller af tilsvarende bestemmelser i denne lov.

7.4.2. Mærkningslovens påbud

Mærkningslovens påbud findes i lovens §§ 1, 2 og 5.

Ifølge lovens § 1 skal handlende, der erhvervsmæssigt udbyder varer i detailsalg, ved skiltning, mærkning eller på anden måde tydeligt give oplysning om pris iberegnet moms og andre afgifter for den udbudte vare eller vareenhed, d.v.s. at der inden for lovens område, som er erhvervsmæssigt udbud af varer i detailsalg, fastslås en obligatorisk mærknings- eller skiltningspligt.

Betegnelsen varer skal forstås i overensstemmelse med almindelig sædvane. Varer omfatter ikke fast ejendom, derimod anses typehuse til opførelse – hvor der ikke er tale om samlet salg af hus og grund – efter tilsynets praksis for varer. Spørgsmålet om typehuse i relation til mærkningsloven har været rejst af forbrugerombudsmanden over for tilsynet i forbindelse med overvejelser hos denne om udsendelse af vejledende regler for annoncering og salg af typehuse til opførelse (MTB 1977 155).

Bestemmelsen gælder umiddelbart kun nye varer. For brugte varer er det i § 3, stk. 2, overladt tilsynet at fastsætte, i hvilket omfang mærknings- og skiltningsbestemmelserne skal finde anvendelse. For tjenesteydelser kan tilsynet efter lovens § 4 fastsætte regler. Disse bestemmelser er behandlet i afsnit 7.4.5 om lovens bemyndigelsesregler.

Den obligatoriske skiltning eller mærkning gælder i første række de detailhandlende, men også andre erhvervsdrivende f.eks. virksomheder inden for industri, håndværk, landbrug, gartneri m.v., som helt eller delvis udbyder varer i detailsalg, d.v.s. fremviser varer for private forbrugere med salg for øje. Tilsynet fandt ikke, at varer kunne anses for udbudt i detailsalg, dels i et tilfælde, hvor der kun fandt et vist detailssalg sted fra et hjørne af et lagerlokale, hvortil der ikke var direkte adgang, idet man kun kunne komme dertil under ledsagelse af personalet, dels i et tilfælde, hvor der kun kunne afhentes varer efter forudgående bestilling, MTB 1977 174.

Skiltningspligten omfatter ikke erhvervsdrivende, som udelukkende henvender sig til købere, som skal anvende varerne i deres erhverv. Dette var tilfældet i følgende sag, hvor tilsynet anlagde det synspunkt, at et tilfældigt salg af ringe omfang til private forbrugere ikke kunne medføre skiltningspligt. Sagen angik salgs- og servicebusser, hvorfra en del af en virksomheds salg fandt sted, bl.a. ved udstillinger og dyrskuer. Virksomhedens sortiment var beregnet for landbrugere, og det var kun i forbindelse med lokale landboauktioner, at der fandt en mindre afsætning sted til private forbrugere. Under hensyn til, at virksomheden næsten udelukkende henvendte sig til erhvervs-

drivende, idet landboauktioner, udstillinger og dyrskuer retter sig til landbrugere, og salget til private forbrugere var tilfældigt og af ringe omfang, fandt tilsynet, at virksomheden ikke var omfattet af mærkningslovens § 1, MTB 1978 149.

Prismærknings- eller skiltningspligten omfatter alle de varer, der ligger fremme i udstillingsvinduer, butiks- eller andet forretningslokale, hvor den private forbruger kan iagttage og identificere varen. Det gælder også, selv om udstillingsvinduet eller lignende er uden direkte forbindelse med salgsstedet. Modsat omfatter pligten ikke varer, der befinder sig i lukkede skuffer, skabe, baglokaler eller lagre, hvor forbrugeren ikke har adgang.

Ved udstillingsarrangementer, messer og lignende skal der skiltes, såfremt der ved udstillingen kan optages bestillinger på varen med henblik på senere levering, eller der på anden måde eventuelt uden direkte tilknytning til udstillingen er mulighed for at købe varen.

Der er i princippet valgfrihed mellem, om den handlende vil opfylde pligten ved skiltning eller ved mærkning. Kravet om tydelighed medfører dog, at oplysningspligten i visse tilfælde ikke kan anses at være opfyldt, selv om varen er mærket, hvis forbrugeren ikke har mulighed for at aflæse mærket. Såfremt den enkelte vare ikke er mærket, må skiltningen udføres således, at den private forbruger ikke lades i tvivl om, hvad den bestemte vare koster.

Den handlende skal mærke/skilte med den pris, som han er villig til at sælge varen for ved kontantkøb på det tidspunkt, hvor varen udbydes i detailsalg. Det er f.eks. ikke tilstrækkeligt at skilte med en af leverandøren fastsat vejledende videresalgspris eller lignende, såfremt salg i praksis foregår til en lavere pris. Dette gælder også i det tilfælde, hvor den vejledende pris anvendes som såkaldt »rentefri« pris ved salg over en kortere tidsperiode, idet der her er tale om en slags afdragspris, som ikke kan opfylde lovens krav om oplysning af kontantpris.

Det vil således heller ikke være i overensstemmelse med lovens bestemmelser at skilte med pris minus kontantrabat 3% eller lignende. Den pris, der skiltes, skal være nettokontantprisen i kroner og øre inklusive alle afgifter. Derimod vil eventuelle særrabatter eller individuelle prisafslag kunne ydes, uden at disse fremgår af skiltningen, såfremt disse er undtagelser i forretnings salg.

I forbindelse med § 1 skal det nævnes, at der i lovens § 3, stk. 1, er fastsat en generel undtagelse fra den obligatoriske skiltnings- og mærkningsregel for så vidt angår salg af *antikviteter og kunst samt auktionshandel*. I følgende sag har spørgsmålet, om en vare kunne betegnes som kunst, være forelagt til afgørel-

se. Sagen drejede sig om en isenkramforretning, der ikke ville prisskilte Bjørn Wiinblads keramikfigurer, idet den henviste til, at der var tale om kunst. Tilsynet fandt, at der skulle skiltes for figurerne og henviste til, at en kunstnerisk frembringelse kun vil være omfattet af betegnelsen »kunst« i mærkningsloven, såfremt frembringelsen enten fremtræder som et unikum (f.eks. et maleri eller en skulptur), eller hvis kunstnerens direkte indsats først ophører, når det endelige produkt foreligger. Afgørelsen indbragtes for ankenævnet, der stadfæstede tilsynets afgørelse, idet nævnet udtalte:

»Mærkningsloven giver ingen anvisning på, hvorledes det i sig selv ret ubestemte udtryk »kunst« skal afgrænses. Efter begrundelsen i lovens motiver af den omhandlede undtagelsesbestemmelse kan det imidlertid ikke antages, at begrebet »kunst« her skal forstås så vidt, at det omfatter genstande, der – som de i sagen omhandlede – reproduceres industrielt eller håndværksmæssigt til videresalg i detailhandel efter almindelige forretningsmæssige principper. Dette gælder, uanset om frembringelserne i andre relationer må karakteriseres som kunst...« (MTB 1978 150).

Lovens § 2 giver regler for de tilfælde, hvor der skiltes med betingelser for detailsalg af varer på kredit, hvor købesummen betales i afdrag. Foruden kontantprisen skal der i sådanne tilfælde gives oplysning om den samlede købesum (herunder rentebeløb og alle andre tillæg) samt om udbetaling, de enkelte afdrags størrelse, antal og forfaldstid.

Bestemmelserne gælder ikke alene i afbetalingshandel, således som denne er defineret i loven om køb på afbetaling, men også i andre tilfælde, hvor varer sælges mod betaling i afdrag. For de såkaldte »kundekonti«, som anvendes i en række butikcentre og stormagasiner m.v., gælder bestemmelserne i § 2 dog ikke. Dette hænger sammen med, at disse konti ikke oprettes med henblik på køb af en bestemt vare.

Der er ikke som i lovens § 1 tale om en pligt for den handlende til at skilte med afdragsprisen m.v. efter bestemmelserne i § 2, selvom den handlende eventuelt er villig til denne salgsform. Det er kun, såfremt den handlende for den konkrete vare ønsker at give oplysninger om prisen ved afdragskøb, at han skal overholde bestemmelserne i § 2. Det er således ikke lovligt, at den handlende alene tilkendegiver i mere løse vendinger, at en bestemt vare kan betales afdragsvis.

Det står i øvrigt den handlende frit for, om han vil anføre afdragsvilkårene for alle varer eller blot enkelte. Det skal blot foretages således, at den private forbruger ikke lades i tvivl om, hvilken vare skiltningen vedrører.

Tilsynet har anset det for en omgåelse af § 2, når der skiltes eller annonceres med dobbeltpriser, nemlig med en grundpris og en nettokontantpris, der fremtræder som grundprisen minus f.eks. 10 pct. rabat, idet der foruden nettokontantprisen og den samlede købesum ved salg med afdragsvis betaling skal oplyses udbetalingens størrelse, de enkelte afdrags størrelse, antal og forfaldstid. MTB 1978 149.

Det skal bemærkes, at hverken lovens § 1 eller § 2 er til hinder for, at den handlende kan give flere oplysninger end de i bestemmelsen angivne obligatoriske.

Ifølge lovens § 5, stk. 1, gælder de obligatoriske bestemmelser om mærkning og skiltning i lovens §§ 1 og 2, også når der ved annoncering eller reklamering over for forbrugerne gives oplysning om prisen (herunder rabatter, tilbud eller lignende) for varer eller ydelser.

I modsætning til §§ 1 og 2 gælder denne bestemmelse – som dog først træder i kraft i det øjeblik, der gives prisoplysninger i annonce eller reklame – også brugte varer og tjenesteydelser.

Såfremt den erhvervsdrivende nok retter sin annoncering eller reklamering mod private forbrugere, men ikke sælger direkte til disse, skal det om eventuelle prisangivelser udtrykkeligt fremgå, at prisen er vejledende, d.v.s. at der er tale om et prisforslag, jfr. § 5, stk. 2.

7.4.3. Administration af mærkningsloven

7.4.3.1. Dispensationer

MT kan efter bestemmelserne i lovens § 3, stk. 3, undtage varer, salgsformer, erhvervsområder eller enkelte virksomheder fra bestemmelserne i lovens § 1 og § 2.

Forinden MT anvender dispensationsbeføjelsen skal tilsynet dog opfylde den pligt til forhandling med repræsentanter for forbrugerne og vedkommende erhvervsorganisationer, som er fastsat i lovens § 9.

Indholdet af en eventuel dispensation kan være enten helt generel eller af nærmere specificeret karakter. Det vil således være muligt helt at undtage et branche- eller vareområde eller en bestemt virksomhed fra skiltnings- eller mærkningsbestemmelserne, men det vil også være muligt at meddele delvise dispensationer, f.eks. for en særlig afgrænset del af en virksomheds varesortiment.

Undtagelse for en begrænset del af en branches varesortiment er meddelt guldmedebranchen for visse særligt værdifulde varer. Ved dispensationen er henset til, at industriministeren (handelsministeren) i lovens forarbejder har udtalt, at dispensation kunne tænkes meddelt for varer med lille volumen og stor værdi.

Under henvisning til industriministerens (handelsministerens) udtalelse meddelte tilsynet (MTbkg 9-1978 om undtagelse fra mærkningsloven) at smykker af ædle metaller (guld, sølv og platin), af ædelstene og kombinationer af disse til en værdi af 2.000 kr. og derover pr. vareenhed undtages fra lovens § 1. MTB 1978 154.

Ved vurderingen af, hvorvidt der i et konkret tilfælde måtte være grundlag for at meddele dispensation, skal der foretages en afvejning mellem forbrugernes interesse i mærkningen eller skiltningen overfor de byrder, som mærkning og skiltning vil påføre erhvervslivet. Som et eksempel på en sådan afvejning i forbindelse med en ansøgning om generel dispensation kan nævnes et afslag til Danmarks Apotekerforening vedrørende undtagelse fra § 1 for apoteker og håndkøbsudsalg. Tilsynet lagde herved vægt på, at det måtte være af samme betydning for forbrugeren på købsstedet at kunne foretage prissammenligninger mellem varer, der substituerer hinanden, som det kan være for denne at kunne foretage prissammenligninger inden for alle andre detailforretningstyper. Det måtte gælde, uanset at priserne for de varer, som sælges fra apoteker og håndkøbsudsalg for 95 pct.s vedkommende, er fastlagt af det offentlige, ligesom prisen på den konkrete vare er ens på alle landets apoteker. Tilsynet fandt ikke, at mærkningsloven i særlig grad ville virke belastende for netop denne branche. MTB 1977 182.

Ved vurderingen i de tilfælde, hvor en dispensation kun vil komme til at berøre en enkelt virksomhed, må endvidere forholdet til konkurrerende virksomheder tages i betragtning, idet en dispensation til en enkelt virksomhed indebærer en særfordel, som eventuelt vil kunne komme til at virke konkurrenceforvridende. Disse synspunkter var fremme i den nedenfor refererede sag, men har næppe været afgørende, da virksomheden ikke opfyldte de betingelser, tilsynet i øvrigt har krævet opfyldt ved dispensationer til enkeltvirksomheder.

Sagen angik et firma, der hovedsagelig betjente den internationale skibsfart ved salg af nautisk udstyr, søkort og nautiske publikationer til danske og udenlandske rederier, skibsværfter og skibshandlere.

Som begrundelse for ansøgningen var henvist til, at detailsalget til private forbrugere kun udgjorde en ringe del af selskabets samlede omsætning.

Endvidere var henvist til, at den hidtil benyttede skiltningspraksis (mærkning af varerne eksklusive moms) ikke kunne anses for vildledende over for kunderne, idet der var tale om et specielt varesortiment og en lille afgrænset kundedreds, som i forvejen havde et godt kendskab til priserne på selskabets produkter.

Tilsynet lagde ved afgørelsen vægt på, at der i det samme kvarter fandtes flere andre forretninger, der en detail solgte varer, der også indgik i selskabets varesortiment, og at en imødekommelse af dispensationsansøgningen derfor af disse forretninger ville kunne opfattes som en urimelig ulighed i vilkårene for erhvervsudøvelse.

Endvidere var lagt vægt på, at omsætningen til private forbrugere var ret betydelig både beløbsmæssigt og i forhold til den samlede omsætning.

Endelig blev det taget i betragtning, at det ikke kunne anses for at være særligt byrdefuldt eller økonomisk belastende at foretage dobbeltprismærkning eller skiltning med priser såvel inklusive som eksklusive moms. MTB 1977 181.

Disse krav er angivet i bemærkninger til lovens § 3, stk. 3, hvor der, som forhold der eventuelt vil kunne motivere en dispensation, er peget på vanskeligheder, som følge af, at en virksomheds butiksom sætning kun i ubetydeligt omfang vedrører detailhandel med private forbrugere, medens hovedvægten ligger på engroshandel eller handel med andre erhvervsdrivende. Dette hensyn til forretningers bagatelagtige detailomsætning – såvel i absolut beløb, som i procent – har i nogle tilfælde medført dispensation. Som eksempel kan nævnes en sag, der angik en engrosvirksomhed for skibsfarten og skibsindustrien, der forhandlede kompasser og nautiske instrumenter m.m.

Under hensyn til, at detailomsætningen til private forbrugere, ca. 30.000 kr. pr. år, kun androg en ubetydelig del af selskabets samlede omsætning, med-

delte tilsynet selskabet dispensation fra lovens § 1, således at de varer, der udbydes i detailsalg fra forretningslokalet i Toldbodgade i København, vil kunne mærkes eller skiltes med priser eksklusive moms. MTB 1977 180.

Andre eksempler på dispensationer af denne art er refereret i MTB 1978 155.

Et andet forhold der kunne tænkes tillagt betydning i overvejelserne om en eventuel dispensation er størrelsen af den bestemte vares andel i forbrugernes budget. Hjemmelen til meddelelse af dispensation er dog formuleret så bredt, at tilsynet har mulighed for at imødekomme dispensationsønsker ud fra hensynet til virksomhedens forhold, varens art, salgsform eller vareområdets karakter.

På den anden side vil bestemmelsen dog ikke kunne administreres så liberalt, at lovens formål, nemlig at give forbrugerne større muligheder for at bedømme priserne, forskertses. Tilsynet har på denne baggrund i en række tilfælde meddelt virksomheder afslag på ansøgninger om dispensation.

Uanset at ca. 97 pct. at en virksomheds omsætning var handel med håndværkere, håndværksvirksomheder og fabrikker inden for træindustrien samt offentlige institutioner og, at virksomheden var beliggende i et industriområde og primært indrettet med henblik på handel med erhvervsdrivende, samt at varesortimentet bortset fra værktøj kun havde ringe interesse for private forbrugere, fandt tilsynet ikke at kunne imødekomme en ansøgning om dispensation. Tilsynet lagde ved afgørelsen vægt på detailomsætningens størrelse, der, uanset, at salget til forbrugere var ringe i forhold til engrosomsætningens størrelse, beløbsmæssigt var stor.

Endvidere tog tilsynet ved afgørelsen virksomhedens opbygning og vareomsætningens sammensætning i betragtning, samt at det ikke kunne være særlig byrdefuldt eller økonomisk belastende for selskabet at foretage dobbelt prismærkning af varerne. (MTB 1978 156).

Også i andre tilfælde har tilsynet ikke fundet at virksomhedernes argumentation for dispensation har været tilstrækkeligt tungtvejende til at kunne begrunde dispensation fra mærkningslovens § 1.

Afslag er således givet over for et knivmagasin, der havde vinduesudstilling ud til »Strøget« med 780 stk. stålvarer, som det var vanskeligt at prismærke tydeligt. Afslag er ligeledes givet på ansøgning om dispensation til at undlade prisskiltning for varer (møbler), som var udstillet i en forretnings udstillingsvinduer. Ansøgningen var begrænset til varer, hvor udsalgsprisen oversteg et af tilsynet godkendt beløb, f.eks. 15.000 kr. og derover.

I ansøgningen forudsattes det, at alle varer var prismærkede, således at enhver køber kunne orientere sig om prisen uden vejledning fra personalet.

Som begrundelse var bl.a. henvist til hensynet til forretningens kundekreds, der ikke var interesseret i, at enhver skulle kunne blive bekendt med varens kostpris. MTB 1978 156.

Endelig skal nævnes, at MT ved lovens ikrafttrædelse meddelte en generel dispensation, således at kataloger, hvori priserne kun indbefattede 15% moms, også efter 1. januar 1978 ville kunne udleveres, uanset at afgiften siden den 3. oktober 1977 var forhøjet til 18%, såfremt en særlig etiket eller lignende klart tilkendegav, at priserne skulle forhøjes med forskellen mellem 15 og 18% moms (MTB 1977 180). Ved momsforhøjelsen den 1. oktober 1978 fastsattes retningslinier i henhold til § 6, jfr. nedenfor.

7.4.3.2. Regler om fremgangsmåde

Efter lovens § 6 kan MT fastsætte nærmere regler for den fremgangsmåde, som skal følges ved meddelelsen af prisoplysninger.

Bestemmelsen hænger sammen med, at der i praksis kan opstå betydelig tvivl om, hvorledes den handlende skal gå frem, for at skiltnings- og mærkningspligten kan anses for at være opfyldt inden for forskellige brancher, butikstyper eller forskellige former for udbud af varer.

Bestemmelsen er omfattet af forhandlingspligten i § 9.

Sådanne praktiske anvisninger om særlig fremgangsmåde tænkes fastsat efterhånden, som der opstår behov herfor. For brugte varer og tjenesteydelser vil anvisningerne naturligt blive udført i forbindelse med indførelsen af regler om mærknings- eller skiltningspligt.

Regler om fremgangsmåde kan enten være generelle og vedrøre problemer, der kan opstå for alle detailhandlende, eller de kan vedrøre et specielt vareområde eller en enkelt virksomhed.

På følgende områder har tilsynet allerede indført regler om særlig fremgangsmåde:

I forbindelse med *generelle, midlertidige prisnedsættelser* opstår problemet for de handlende, hvorledes de skal gennemføre skiltning og reklamering uden at tilsidesætte reglerne i mærkningslovens § 1 og § 5, stk. 1. Spørgsmålet er især aktuelt i de tilfælde, hvor en virksomhed ønsker i en kortere periode at give rabat på hele eller dele af varesortimentet uden samtidig at være forpligtet til at foretage ommærkning af de berørte varegrupper. Problemet medførte henvendelser fra en række brancheorganisationer. På baggrund heraf har tilsynet, under hensyn til at loven ikke forhindrer en praktisering af de hidtidige almindeligt benyttede former for hurtige og kortvarige prisnedsættelser af ge-

nerel karakter, fastsat regler om fremgangsmåden ved sådanne prisnedsættelser. Efter reglerne, der trådte i kraft i marts 1978 (MTbkg 10-1978 om mærkning eller skiltning samt annoncering med generelle prisnedsættelser for varer), anses pligten til at meddele prisnedsættelser i henhold til § 1 og § 5, stk. 1, opfyldt, når den handlende ved skiltningen og ved eventuel annoncering oplyser, hvilke varer eller varegrupper, der er omfattet af den generelle prisnedsættelse samt dennes størrelse i procent eller i kr./øre pr. vareenhed. (MTB 1978 151).

En anden generel regel om fremgangsmåde blev givet i forbindelse med *forhøjelsen af momssatsen* den 1. oktober 1978. Efter reglerne (MTbkg 26-1978 om mærkning, skiltning og annoncering med priser ved momsforhøjelsen) åbnedes der mulighed for de handlende til i en overgangsperiode indtil 1. januar 1979 at undlade ommærkning, hvis det tydeligt blev tilkendegivet over for forbrugeren, at vareprisen ikke indbefattede momsforhøjelsen. Tilsvarende overgangsregel blev givet vedrørende priser pr. enhed. Endelig tillodes fortsat udlevering af kataloger med priser inklusive den gamle moms, hvis det samtidig blev angivet, at de faktiske priser var forskellen mellem den gamle og nye moms højere. (MTB 1978 153).

For hele *vareområder* er der fastsat regler om særlig fremgangsmåde ved skiltning med priser for benzin (MTbkg 28-1977 om prisskiltning for autobenzin), hvorefter benzinsalgssteder med et årligt salg på over 250 m³ forpligtes til udover den almindelige prisskiltning ved særlig skiltning at orientere forbiørende om salgsprisen for autobenzin ved letlæselige skilte. (MTB 1977 177).

For gulvtæpper er der fastsat visse minimumskrav til skiltningen, der bl.a. skulle gøre det lettere for forbrugeren at skelne mellem, om opgivne m²-priser angår væg til væg-tæpper i udskåret mål eller i fuld bredde. Reglerne for væg til væg-tæpper (MTbkg 37-1978 om skiltning og annoncering med priser for gulvtæpper) indeholder også bestemmelser, der skulle lette forbrugernes overblik over priskalkulationen for de forskellige serviceydelser i forbindelse med tæppekøb f.eks. pålægning og transport. Reglerne gælder også annoncering med gulvtæpper. (MTB 1978 152).

For tobaksvarer og dag- og ugeblade påpegede forskellige detailhandelsorganisationer vanskeligheder med hensyn til opfyldelse af lovens § 1. Tilsynet har herefter fastsat regler (MTbkg 6-1978 om prisskiltning for visse tobaksvarer samt dag- og ugeblade) om fremgangsmåde gående ud på, at skiltningspligten for disse varer, for hvilke der i medfør af ML's § 10 er givet tilladelse til håndhævelse af mindstepriser ved videresalg i efterfølgende omsætningsled, anses for opfyldt ved den på varen eller emballagen påtrykte pris ved salg til

forbruger. Den regel gælder dog ikke for udbud af varen i vinduesudstillinger. (MTB 1978 151).

Endelig er der vedrørende et helt vareområde givet regler om fremgangsmåde for motorkøretøjer (MTbkg 18-1978 om skiltning og annoncering med priser på motorkøretøjer). Disse regler gælder skiltning og annoncering for fabriksnye og brugte motorkøretøjer og campingvogne samt nye reservedele og nyt tilbehør til disse. Efter reglerne forstås ved motorkøretøjer: personbiler, varebiler indtil 2 tons totalvægt og motorcykler. (MTB 1978 153).

Lovens § 6 har endnu kun i et enkelt tilfælde været anvendt til fastsættelse af regler om fremgangsmåde for en *enkeltvirksomhed*:

»... Tilsynet ... godkendte i medfør af lovens § 6, at forretningens mærkningspligt i medfør af lovens § 1 vil være opfyldt gennem etableringen af en udstilling af tydeligt prismærkede eller -skilte varer omfattende hele forretningens varesortiment, d.v.s. et eksemplar af samtlige varer eller vareenheder, som fra butikken sælges en detail.

Det er en forudsætning, at udstillingen etableres på et for besøgende detailkunder iøjnefaldende sted, og at det ved tydelig skiltning tilkendes, at et eksemplar af hele varesortimentet, som sælges en detail, forefindes på dette sted.

Herudover er forretningen pligtig til at mærke eller skilte med detailpriser på sædvanlig måde for de varer, som fremlægges i udstillingsvinduerne.

Ved fastsættelsen af disse regler for fremgangsmåden ved forretningens meddelelse af prisoplysninger har tilsynet lagt vægt på, at der foreligger et mindre forretningslokale med hensyn til pladsforhold og/eller areal, at der sælges fra samme lokale både en gros og en detail, at salget sker til forskellige priser inklusive moms, og at der på et iøjnefaldende sted kan foretages en samlet udstilling af hele forretningens varesortiment, som sælges en detail«. (MTB 1978 178).

7.4.4. Lovens bemyndigelsesregler

Mærkningsloven indeholder i § 3, stk. 2 og §§ 4, 7 og 8 (samt i den tidligere omtalte § 6) en række regler, der bemyndiger tilsynet til på en række områder at fastsætte regler med et nærmere defineret indhold.

Ligesom for anvendelsen af dispensationsbeføjelsen i § 3, stk. 3, foreligger en forhandlingspligt der skal være opfyldt forinden bemyndigelsesreglerne kan bringes i anvendelse.

En række hensyn af samme art som har medført, at salg af antikviteter og kunst samt auktionssalg ikke omfattes af loven, gjorde, at forbrugerkommissionen ikke fandt det hensigtsmæssigt, at skiltnings- og mærkningsbestemmelser omfattede brugte varer. I mærkningsloven fastsættes imidlertid i § 3, stk. 2, at MT kan indføre pligt til mærkning og skiltning for brugte varer. Af forarbejderne til loven fremgår det, at bestemmelsen bl.a. er tænkt anvendt på handelen med brugte biler.

I forbindelse med fastsættelse af nærmere regler for fremgangsmåden ved skiltning og annoncering af priser for motorkøretøjer i henhold til lovens § 6 er brugte motorkøretøjer medtaget med henvisning til § 3, stk. 2.

Efter lovens § 4 kan tilsynet fastsætte regler om erhvervsmæssigt udførte tjenesteydelser gående ud på, at der ved skiltning eller på anden måde tydeligt i nærmere fastsat omfang skal gives oplysninger om ydelseernes pris og oplysning om mængden af varer, som indgår i ydelserne.

Da tjenesteydelser er et ret vidt begreb, som også omfatter en række virksomheder/erhverv, som ikke typisk »udbyder« ydelser til den private forbruger, er det ikke fundet rimeligt at inddrage disse umiddelbart under lovens §§ 1 og 2.

Der er endnu ikke med hjemmel i mærkningsloven fastsat sådanne bestemmelser. Derimod findes regler af denne art med hjemmel i tidligere skiltnings- og mærkningsbestemmelser. Jfr. ovenfor kap. 7.4.1.

Det skal bemærkes, at mærkningsloven i modsætning til de tidligere skiltnings- og mærkningsbestemmelser ikke forudsætter at der gennemføres undersøgelser af vareområder eller brancher for at reglerne kan anvendes, ligesom det er muligt at fastsætte regler udelukkende til dækning af forbrugernes interesse i en bedre og mere fyldestgørende orientering om prisberegningen i de tjenesteydende erhverv, det vil sige, at der ikke kræves, at der foreligger kontrollensyn eller vægtige konkurrencehensyn for at bestemmelserne kan bringes i anvendelse.

Lovens § 7, stk. 1, indeholder hjemmel til fastsættelse af regler om standar-

disering, klassificering, sortering og lignende, medens § 7, stk. 2, giver MT hjemmel til at påbyde angivelse af enhedspriser for varer, der har betydning i det daglige forbrug.

Efter lovens § 8 kan der fastsættes pligt til angivelse af nettomængdeindhold (rumfang eller vægt).

Disse regler har heller ikke været anvendt i den periode loven har været gældende. Derimod gælder regler herom fastsat efter tidligere lovgivning, jfr. ovenfor kap. 7.4.1.

Kapitel 8. Myndigheder og fremgangsmåde

8.1. Pris- og monopollovgivningens administration

MT er med visse modifikationer den administrative myndighed (1. instans) for ML, PAL 1974, mærkningsloven og licitationsloven (permanente love), ligesom administrationen af de skiftende midlertidige pris-/avancestoplove stedse har været henlagt til MT.

Tilsynet administrerer endvidere visse af bestemmelserne i lov om lægemidler, samt i EF's konkurrenceregler, ligesom direktoratet er sekretariat for elprisudvalget ved administration af lov om elforsyning.

Formålet med ML er gennem offentligt tilsyn med monopoler og konkurrencebegrænsninger at forhindre urimelige priser og forretningsbetingelser samt at sikre de bedste mulige vilkår for den frie erhvervsudøvelse.

Mens licitationsloven, mærkningsloven m.v. hver på deres områder i princippet sigter mod samme mål som ML, er der med den egentlige prislovgivning lagt en ekstra dimension i konkurrencelovgivningen. Dette gælder såvel de midlertidige stoplove som den permanente PAL 1974, hvis formål er at bidrage til økonomisk stabilisering samt til gennemførelse af en indkomstudvikling, der modsvarer den indkomstpolitiske målsætning for samfundet som helhed. Konkurrencelovgivningen er hermed udvidet fra primært at forårsage en regulering mellem virksomheder og forbrugere samt mellem virksomheder indbyrdes til også at være et instrument i den generelle økonomiske politik.

Det er hensigten i dette kapitel at fokusere på konkurrencelovgivningens *formelle administration*, d.v.s. de administrative organer og den fremgangsmåde, der anvendes ved praktisering af lovbestemmelserne.

Gennemgangen baseres først og fremmest på ML, idet administrationen af den øvrige lovgivning i det store og hele følger tilsvarende regler. Endvidere begrænses fremstillingen, bortset fra en summarisk omtale af de øvrige myndigheder, til at vedrøre MT, som varetager langt den overvejende del af administrationen på det omhandlede lovgivningsområde.

8.2. Første instans

8.2.1. Myndigheder

8.2.1.1. Monopoltilsynet

MT er administrativt underlagt industriministeriet (tidligere handelsministeriet). I modsætning til de fleste andre styrelser indtager MT den særstilling, at ministeriet (ministeren) ikke har mulighed for at øve en direkte indflydelse på afgørelserne af de i tilsynet forekommende sager. Sædvanligvis kan en styrelses afgørelser indklages til vedkommende minister. Klage over MT's afgørelser indbringes imidlertid for et særligt ankenævn (2. instans), hvorfra der igen er rekurs til domstolene (3. instans).

De styrelser, der på denne måde virker uafhængigt af ministeren i sagsmæssig henseende, er som regel kendetegnet ved tilstedeværelsen af et råd eller udvalg, der er tillagt beslutningskompetencen i styrelsen (1. instans).

I overensstemmelse hermed består MT af et råd og et direktorat (jfr. ML's § 3). Rådets forretningsorden fastsættes i henhold til § 4, stk. 4, af industriministeren (handelsministeren). Tilsvarende fastsætter ministeren regulativ for direktoratets virksomhed.

Monopolrådet og monopoldirektoratet

MT består af MR og MD. Udadtil optræder råd og direktorat for så vidt som en helhed, som afgørelsen fremtræder som truffet af MT. Men internt er der en klar forskel mellem de to organer, der tilsammen udgør MT. Hertil kommer, at MR har et forretningsudvalg, der vel må betragtes som et udsnit af MR, men i praksis har en vis nærmere tilknytning til direktoratet.

Efter ML's § 4 består rådet af en formand, der udnævnes uden tidsbegrænsning af kongen, og indtil 14 medlemmer, der for et tidsrum af indtil 3 år udnævnes af industriministeren (handelsministeren). I praksis udnævnes rådets medlemmer netop for 3 år ad gangen, og det fulde tal er udnyttet, idet rådet tilsammen består af 15 medlemmer. Rådets medlemmer kan genvælges, og dette sker da også ganske normalt, indtil en passende aldersgrænse nås, eller medlemmer selv ønsker at trække sig tilbage.

Et flertal af rådet skal efter § 4 være uafhængige af erhvervsvirksomheder og erhvervsorganisationer, hvis forhold umiddelbart berøres af loven. I praksis har ministeren udnævnt et medlem efter indstilling fra hver af følgende organisationer: Grosserer-Societetets Komité, Butikshandelens Fællesråd, Andels-

udvalget, Håndværksrådet og Industrirådet samt et medlem efter fællesindstilling fra De samvirkende danske Landboforeninger og Danske Husmandsforeninger, altså i alt 6 medlemmer, som repræsenterer erhvervsorganisationer, hvortil kommer et medlem udnævnt efter indstilling fra Arbejderbevægelsens Erhvervsråd. I praksis har ministeren fulgt disse indstillinger. De resterende 8 medlemmer er derimod udpeget uden indstilling fra nogen organisation eller myndighed. Ifølge § 4 skal rådet omfatte et alsidigt kendskab til erhvervs- og forbrugsforhold, herunder juridisk, nationaløkonomisk og teknisk kundskab. Blandt de 8 medlemmer har der hele tiden været to med nationaløkonomisk kundskab, et medlem med teknisk kundskab, to med kendskab til forbrugsforhold og en med særlig juridisk kundskab (formanden).

Ministeren har formelt gennem sin udnævnelsesbeføjelse mulighed for at præge rådet ved dets sammensætning. Men ved at følge den praksis, at de 7 medlemmer udnævnes efter indstilling, som altid følges, har ministeren reelt begrænset denne mulighed stærkt, idet en fravigelse herfra eller en nægtelse af at genudnævne et medlem, som er villig til at fortsætte, vil være så bemærkelsesværdig, at det ville afføde stærk kritik.

ML's § 5 bestemmer meget kortfattet, at rådets daglige forretninger varetages af direktoratet, som ledes af en af kongen udnævnt direktør. Hverken direktøren eller de øvrige tjenestemænd og medhjælpere i direktoratet må være interesseret i eller knyttet til nogen erhvervsvirksomhed eller erhvervsorganisation. Direktoratet har været opdelt på forskellig måde, men har ved udgangen af 1979 8 kontorchefområder, hvoraf ét fortrinsvis er beskæftiget med generelle og tværgående arbejdsopgaver. 5 er bestemt efter vare- og ydelsesområdets karakter, ét varetager administrationen af mærkningsloven, og ét forestår de internt-administrative spørgsmål. Hertil kommer 2 konsulentområder (som beskæftiger sig med henholdsvis el-problemer m.v. og generelle lønspørgsmål m.v.). Internationale, juridiske og publikationsmæssige forhold er udskilt som særskilte funktioner. I alt var der pr. 1. januar 1980 ansat godt 200 personer i direktoratet, mere end en fordobling siden 1955. I samme tidsrum steg de årlige driftsomkostninger fra ca. 800.000 kr. til ca. 25 mill. kr.

Afgrænsningen mellem rådets og direktoratets kompetence er fastlagt ved forskellige regler. Efter forretningsordenen for MR § 4, stk. 2, behandler rådet alle sager af almindelig interesse, sager i hvilke der foreligger særlig tvivl samt sager, der har videregående betydelige følger for vedkommende. Efter regulativ for MD § 4, stk. 2, kan direktoratet under varetagelse af tilsynets daglige forretninger uden forelæggelse for rådet af de enkelte konkrete sager

afgøre sager i overensstemmelse med rådets faste praksis eller de af rådet tilkendegivne retningslinier.

Ved både at fastlægge rådets og direktoratets kompetence ved to forskellige sæt regler, som ikke er afstemt med hinanden, er der skabt mulighed for, at visse afgørelser hverken henhører under rådets eller direktoratets kompetence, ligesom det også kan tænkes, at såvel råd som direktorat er kompetente, f.eks. hvis en afgørelse, som træffes i overensstemmelse med rådets faste praksis, har videregående betydelige følger for vedkommende. § 4, stk. 3, i forretningsordenen har taget højde for den første mulighed derved, at rådets forretningsudvalg kan afgøre sager, som ikke kræver behandling i det samlede råd, men dog ikke kan afgøres af direktoratet.

Efter regulativet for MD § 7 er det direktøren, der træffer afgørelse om, hvorvidt der skal rettes henvendelse til anklagemyndigheden om tiltalerejsning. Sager, i hvilke der foreligger særlig tvivl, skal dog forinden fremsendelsen til anklagemyndigheden forelægges rådet.

Da der normalt kun rejses tiltale i sager, hvor direktoratet anser det for klart, at der foreligger en strafbar overtrædelse, er det kun sjældent, at sådanne spørgsmål forelægges for MR. Men i komplicerede sager, hvor der f.eks. også kan være spørgsmål om forældelse, sker imidlertid en sådan forelæggelse. Indirekte bliver rådet alligevel indblandet i en stillingtagen til strafspørgsmål, idet der navnlig ved de seneste prislove har vist sig at være et behov for en udtalelse om, at en vis prisberegning, f.eks. på grundlag af gennemsnitsberegninger, anses for stemmende med loven. Da disse love som hovedsynspunkt opererer med prisansættelser for de enkelte varer og ydelser, og da en dispensation ikke altid er mulig eller ønskelig, må udtalelser af denne karakter formelt begrundes ved, at der ikke vil blive rejst tiltale, uanset at loven er overtrådt. I sådanne tilfælde er det naturligt at søge rådets afgørelse af, om fremgangsmåden kan anses for forsvarlig, hvorfor forelæggelse sker.

Efter forretningsordenens § 1, stk. 4, udpeger industriministeren (handelsministeren), landbrugsministeren og økonomiministeren hver en embedsmand, der tilforordnes rådet. Disse tilforordnede deltager i såvel råds- som forretningsudvalgmøder, men har ikke stemmeret. I praksis tager de i en vis udstrækning del i forhandlingen i forretningsudvalget, men derimod sjældent i rådsmødet, medmindre der ønskes en særlig oplysning fra dem, eller de er i besiddelse af en oplysning fra deres område, som har særlig interesse for sagens afgørelse. Nogen meningstilkendegivelse kommer de derimod sjældent med. Deres væsentligste opgave er at være rapportører til vedkommende ministerium, der på denne måde holdes løbende orienteret om arbejdet i MT.

Monopolrådets forretningsudvalg

Efter forretningsordenens § 1, stk. 3, nedsættes et forretningsudvalg, hvis medlemmer udpeges af ministeren. Det består af formanden, næstformanden, som udpeges af ministeren efter § 1, stk. 2, samt yderligere indtil 3 medlemmer af rådet. I praksis har udvalget kun 3 medlemmer, d.v.s. kun ét medlem ud over formand og næstformand. Det fremgår imidlertid af forretningsordenens § 4, stk. 2 og 3, at udvalget har beføjelser udover at forberede sagernes forelæggelse i rådet, idet afgørelse kan træffes af udvalget, hvis sagen er så påtrængende, at den ikke kan afvente et rådsmøde, ligesom udvalget som nævnt kan træffe afgørelse i de tilfælde, hvor direktoratet ikke kan afgøre sagen, men forelæggelse for rådet ikke er nødvendig.

Ligesom forretningsudvalget efter forretningsordenens § 4, stk. 2, kan træffe afgørelse i påtrængende sager, kan endog direktøren efter samråd med formanden træffe afgørelse, hvis end ikke behandling i forretningsudvalget kan afventes. Dette sidste er kun sket i enkelte specielle tilfælde.

I praksis er forretningsudvalgets hovedopgave at forberede sagernes forelæggelse for rådet, idet der holdes møde i udvalget forud for ethvert møde i rådet. I dette møde, hvor direktør og andre fra direktoratet er til stede, gennemgås hver enkelt sag nøje, således at sagen evt. går tilbage til direktoratet til fremskaffelse af flere oplysninger eller omarbejdelse af indstillingen. Dette indebærer imidlertid ikke nogen afgørelse vedrørende indstillingen, idet det alene beror på direktoratet, hvilken indstilling der vil blive forelagt for rådet. I vid udstrækning er direktoratet i praksis tilbøjelig til at følge den opfattelse, som er blevet gjort gældende i et enigt forretningsudvalg.

Forretningsudvalget er meget utilbøjelig til selv at træffe afgørelse i konkrete sager. Der blev rettet kritik imod forretningsudvalget i det tidligere priskontrolråd, som i ret vid udstrækning traf afgørelser, hvilket i krigs- og efterkrigstiden skyldtes det overvældende antal sager. Denne kritik tog man sig ad notam efter ML's vedtagelse, således at MR's forretningsudvalg kun i undtagelsestilfælde går med til at træffe afgørelse. De midlertidige pris- og avancelove har dog medført, at det er sket i større omfang end i tiden efter ML's ikrafttræden.

Selv på et meget forberedende stadium bliver sager ofte forelagt forretningsudvalget for at få en tilkendegivelse om, hvorledes sagen nærmere skal tilrettelægges. I det hele holder direktoratet forretningsudvalget orienteret om udviklingen på forskellige områder i større udstrækning, end tilfældet er over for rådet.

Den begrænsede kreds, som forretningsudvalget sammen med repræsen-

tanter for direktoratet udgør, bevirker, at forhandlingsformen er friere end i rådet.

Selv om der fremsættes ønsker om afgørelse ved forretningsudvalget, f.eks. for at få en hurtig afgørelse, kan dette aldrig fremsættes som et krav, idet forretningsordenens § 4, stk. 5, bestemmer, at direktøren og rådets enkelte medlemmer samt hver af de tilforordnede kan begære sagen gjort til genstand for behandling i rådet. Såvel direktøren som hvert enkelt medlem af forretningsudvalget kan altså modsætte sig afgørelse i udvalget.

Selv om direktoratet eller forretningsudvalget efter de nævnte regler har kompetence til at træffe afgørelsen, således at der ikke efter loven kan forlanges afgørelse i rådet, vil en begæring herom i de allerfleste tilfælde blive efterkommet. Det samme gælder, hvis direktoratet eller forretningsudvalget måtte have truffet en afgørelse og der derefter fremsættes begæring om efterprøvelse i rådet. Selv om MT anses som en enhed, er det dog fast praksis, at rådet principielt kan ændre den afgørelse, som er truffet af direktorat eller forretningsudvalg. Direktoratet og forretningsudvalget vil altid være forpligtet til at følge de retningslinier, som fastlægges af rådet, hvorfor disse organer i hvert fald for fremtiden må bøje sig for en rådsafgørelse. Dette vil da også få konsekvenser for den afgjorte sag. Der kan imidlertid opstå komplicerede spørgsmål, jfr. nedenfor om omgørelse, idet man ikke altid kan anlægge det synspunkt, at der er spørgsmål om at træffe en for klageren gunstigere ordning. Hvad er gunstigt for klageren, kan være ugunstigt for andre.

Rådsbehandlingen

I rådet forelægges samtlige sager af formanden, hvorefter diskussionen udfolder sig. Da medlemmerne i forvejen har modtaget udførligt referat med indstilling fra direktoratet, kan diskussionen som regel begrænses til klart adskilte punkter, idet det ofte meget hurtigt kan klarlægges, hvor de væsentlige problemer i sagen foreligger. Rådsmedlemmerne fremsætter altid deres indlæg i en meget kort form. Undertiden ønsker de yderligere oplysninger fra direktoratet, hvilket – hvis de overhovedet foreligger – kan ske på stedet, idet såvel direktør, underdirektør som vedkommende kontorchef – eller repræsentant for denne – er til stede og kan besvare de rejste spørgsmål.

Rådsmedlemmerne er – enten som gamle medlemmer af rådet eller i kraft af orientering herom – bekendt med rådets hidtidige praksis. Der vises respekt for en indarbejdet praksis, således at der kun tages til orde herimod i konkrete sager, hvis medlemmer har til hensigt at søge rådets praksis ændret.

Som konsekvens af de udarbejdede udsendte referater, den koncentrerede forelæggelse for og den ligeså koncentrerede diskussion i rådet, lader det sig normalt gøre at nøjes med et rådsmøde ca. hver 14. dag, og hvert møde tager som regel ikke mere end to timer.

Med mødeindkaldelsen skal efter forretningsordenens § 3, stk. 2, følge en dagsorden, der så vidt muligt – men ikke ubetinget – skal indeholde angivelse af de sager, der kommer til behandling, og være bilagt det efter formandens skøn fornødne materiale.

I praksis indledes med direktørens beretning, hvor der redegøres for de afgørelser, som i tiden siden sidste rådsmøde er truffet af direktoratet, evt. af forretningsudvalget, jfr. forretningsordenens § 4, stk. 2, sidste pkt., for ankesager og for spørgsmål af almindelig interesse, f.eks. prisudviklingen, men der kan dog også blive forelagt let overskuelige sager til konkret afgørelse, altså uden at der herom er udsendt et særligt referat, og uden at de specielt er nævnt på dagsordenen.

Det fremgår af loven og forretningsordenen, at parterne og deres advokater ikke har mulighed for at møde op i rådet eller i forretningsudvalget, og dette sker da heller ikke i praksis. Dette kan være meget utilfredsstillende for en part eller en advokat, som gerne vil uddybe sine synspunkter mundtligt og direkte, evt. ved en diskussion med dem, der skal træffe afgørelse i sagen. Denne afvigelse fra, hvad der kendes i domstole med partsforhandling, kan virke utilfredsstillende, men en ændring heraf ville være praktisk uigennemførlig, hvis rådets møder skal holdes inden for de praktiserede tidsrammer.

En regel om, at partsmøde kunne tillades efter begæring, såfremt rådet skønnede, at dette havde særlig betydning, ville blive vanskelig at administrere og ville – selv med den deraf følgende begrænsning i fremmødemuligheden – føre til, at der måtte kræves betydelig mere tid afsat for rådsmedlemmerne til deltagelse i rådsmøder. Dette ville forhindre, at topfolk inden for vedkommende organisation blev medlemmer af rådet. For de øvrige medlemmers vedkommende ville hvervet som medlem af rådet i stedet for at være en del af vedkommendes arbejde i det hele blive en så dominerende part heraf, at medlemmer, der havde væsentligt andet arbejde ved siden af, måtte afstå fra at blive rådsmedlemmer.

Det er derfor væsentligt for en part eller dennes advokat at gøre sine synspunkter gældende under de forhandlinger, der som hovedregel skal ske med MD under sagens forberedelse, jfr. ML's § 11, stk. 1 og § 12, stk. 1. En mulighed for direkte, omend skriftlig henvendelse til rådet kan ske ved udarbejdelse af et skriftligt indlæg, som på begæring vil blive forelagt rådet, idet

formanden i praksis, jfr. forretningsordenens § 3, stk. 2, ikke vil modsætte sig, at et sådant indlæg indgår i bilagene til sagen. For at være sikker på, at dette indlæg bliver læst i sin fulde længde, er det hensigtsmæssigt at gøre det så kort som overhovedet muligt. På den anden side må den, der har udformet indlægget, være forberedt på, at direktoratet eller formanden ved forelæggelsen knytter bemærkninger hertil. Det må altså indeholde alt relevant til underbyggelse af standpunktet. Opgaven er altså vanskelig, men ikke uløselig.

Det står en part eller dennes advokat frit for at henvende sig til det medlem af rådet, som må siges i særlig grad at varetage netop den interesse, som parten har. Det sker også, at rådsmedlemmerne selv søger kontakt med en part, som er impliceret i en sag, som forelægges for rådet, og kommer med faktiske oplysninger på grundlag heraf eller ligefrem fremsætter et indlæg til støtte for vedkommende part, altså i realiteten optræder som advokat i sagen. Rådsmedlemmer er ikke inhabile som følge af en sådan kontakt med den implicerede part. Det fremgår vel af ML's § 4, stk. 2, at rådsmedlemmerne ikke kan deltage i afgørelsen af en sag, der umiddelbart berører erhvervsvirksomheder eller brancheorganisationer, i hvilke han er interesseret, eller til hvilke han er knyttet. Rådet træffer afgørelse om inhabilitetsspørgsmålet. Men heri ligger modsætningsvis, at et medlem ikke er inhabilt, fordi han deltager i behandlingen af en sag, som berører hans branche som helhed, eller medlemmer inden for den organisation som har indstillet ham til ministeren.

Der er herved opstået visse skævheder ved rådets behandling af sager, idet ikke alle organisationer er repræsenteret på denne måde og dermed har samme mulighed for at varetage medlemmernes interesser inden for rådets rammer, hvilket f.eks. gælder de liberale erhverv. Det må altså erkendes, at andre organisationers medlemmer i henhold til loven har en særlig mulighed for på en vis måde at få deres sag procederet direkte for rådet. Det må imidlertid tilføjes, at rådsmedlemmer også har mulighed for at forklare et organisationsmedlem vanskelighederne ved at trænge igennem med de af parten forfægtede synspunkter. Rådsmedlemmer respekterer naturligvis lovgivning og praksis, således at der ikke gøres synspunkter gældende i rådet, som er i strid med klar lovgivning eller fastlagt praksis.

Når rådets medlemmer næsten altid afholder sig fra stærkt advokatoriske indlæg, hænger det vel sammen med, at sådanne indlæg ofte virker imod hensigten.

Der har i øvrigt i forbindelse med de midlertidige og permanente prislove, som er kommet til i tiden efter ML, udviklet sig en praksis, som viser, at der ad en særlig vej kan øves indflydelse på rådets praksis, nemlig ved at påvirke

minister eller folketing til i bemærkninger til lovforslaget at gå ind for et nærmere angivet synspunkt, som derefter kan forventes tiltrådt af rådet, jfr. herom nedenfor.

Stedfortrædere

Der er efter ML's § 4, stk. 3, mulighed for at udnævne en stedfortræder, hvis et medlem som følge af inhabilitet eller af andre grunde, f.eks. sygdom eller bortrejse, er forhindret i at deltage i rådets arbejde. Denne udvej er dog ikke benyttet i praksis. Der har altså i så fald simpelthen manglet et eller flere medlemmer ved et rådsmøde, eller det pågældende medlem har ikke deltaget i rådsbehandlingen af en bestemt sag eller i hvert fald i afstemningen herom. Det kan tilføjes, at monopol-ankenævnet i modsætning til MR altid er fuldtalligt under sagsafgørelserne, idet et medlem, der på grund af inhabilitet eller af andre årsager ikke kan deltage, remplaceres af den forud udpegede stedfortræder, jfr. nedenfor.

Inhabilitet

Inhabilitetsreglen administreres i praksis normalt således, at det pågældende medlem enten helt afstår fra at deltage i diskussionen og den eventuelle afstemning om vedkommende sag, eller dog i hvert fald begrænser sig til at fremkomme med rent faktiske oplysninger.

Det må erkendes, at der i rådets praksis er taget ret lemfældigt på inhabilitetsspørgsmål, og da mange sager har en karakter, der minder om problemer, som ellers behandles ved domstolene, kunne noget tale for en strengere kurs. På den anden side må det understreges, at i hvert fald 6 af rådets medlemmer efter en strengere vurdering af habilitetsproblemet er »født« inhabile i de sager, som vedrører deres område. Der er således indbygget en vis inhabilitet i rådets sammensætning. Man kunne ligefrem forestille sig, at der udvikledes en vis gensidig assurance mellem sådanne medlemmer ud fra synspunktet, at støtte i en sag, der berører en anden organisation, kunne skabe forventning om støtte på tilsvarende måde, når det drejede sig om medlemmets egen organisation i en senere sag. Det har man imidlertid ikke set udtryk for i praksis. Det sker således ikke helt sjældent, at en dissens fra et enkelt medlem ikke følges op af andre.

Hvis en sag f.eks. angår en virksomhed, og dennes administrerende direktør er medlem af rådet, finder inhabilitetsreglen anvendelse, selv om det ved udnævnelsen er klarlagt, at han som udnævnt efter indstilling fra en erhvervsorganisation er nært knyttet til virksomheder af denne art.

Derimod er et medlem ikke inhabil, selv om han offentligt har udtalt sig generelt om løsningen af et vist problem, og dette bliver aktuelt i en konkret sag. Det antages i domspraksis, at dommere heller ikke bliver inhabile, selv om de i fagskrifter eller på anden måde har udtalt sig om løsningen af et eller andet retligt problem, og dette er antaget, uanset at retsplejelovens § 62 indeholder en supplerende regel om inhabilitet, nemlig hvis der i øvrigt er grund til at tvivle om dommerens fuldstændige upartiskhed, en regel som ikke findes i ML.

Afstemninger

Afstemningerne i rådet er undertiden komplicerede, fordi der kan være mange forskellige løsninger på et konkret foreliggende spørgsmål, og fordi der kan være forskellige begrundelser for et vist resultat. Noget tilsvarende kendes ganske vist også ved de almindelige domstole, men monopol- og prissager har dog ofte en mere diffus karakter end en domstolssag. Det gælder i særlig grad, hvis der skal affattes omfattende udtalelser i form af indberetninger og lignende, jfr. f.eks. ML's § 14.

I praksis er det dog næsten altid muligt at indkredse eventuelle divergenspunkter til nogle forholdsvis få i den foreliggende sag, således at afstemningen kan foregå uden alt for store komplikationer. Ofte er det muligt under forhandlingerne i rådet at få sammenfattet nogle fra hinanden noget forskellige opfattelser i en samlet vurdering, således at afstemningstemaerne begrænses. En vis smidighed hos medlemmerne er i denne henseende ønskelig, og den bliver næsten altid udvist. Men i de fleste møder vil der dog være en eller flere sager, hvor afstemning bliver nødvendig og viser forskellige opfattelser.

Efter forretningsordenens § 5 er rådet og forretningsudvalget beslutningsdygtige, når mindst halvdelen af medlemmerne er til stede. Beslutning træffes ved almindelig stemmeflerhed. I tilfælde, hvor stemmerne står lige, er formandens stemme afgørende.

I praksis er det ikke ualmindeligt, at nogle medlemmer undlader at stemme. Spørgsmålet er da, hvorledes dette påvirker afstemningsreglerne.

Det henstår som tvivlsomt i forvaltningsretten, hvad der gælder herom, jfr. *Bent Christensen: Råd og nævn*, København, 1958, s. 429-433. Der er ikke som ved domstolene nogen generel pligt for et medlem af et råd eller nævn til at afgive en stemme i positiv eller negativ retning, jfr. at det i politiske organer er almindelig anerkendt, at der ikke er stemmepligt. Men i rådsager, som har domstolspræg, f.eks. i sager om leveringsnægtelse, er det betænkeligt at acceptere dette standpunkt.

Det må imidlertid erkendes, at der i MT behandles en så broget mangfoldig-

hed af sager, at pligt til at tage standpunkt til ethvert spørgsmål kan blive et for vidtgående krav. Man har dog undertiden indtryk af, at undladelsen af at stemme først og fremmest er motiveret ved vanskeligheden ved at træffe en afgørelse, selv om det pågældende medlem principielt er lige så kompetent hertil som de øvrige medlemmer. Formanden kan dog ikke undslå sig for at stemme, da hans stemme i tilfælde af stemmelighed er afgørende.

Der må dog i hvert fald være den grænse nedad, at der i stemmeafgivningen må have deltaget det mindstetal, som kræves for overhovedet at træffe en beslutning, altså at mindst halvdelen af medlemmerne afgiver stemme for eller imod, jfr. forretningsordenens § 5, stk. 1, hvorefter et flertal skal deltage i mødet for at en afgørelse kan træffes. Hvis derfor så mange medlemmer er fraværende eller afholder sig fra at stemme, at de i stemmeafgivningen deltagende rådsmedlemmers antal kommer under 8, foreligger ikke nogen gyldig afgørelse. Der har nok foreligget et enkelt møde, hvor der på grund af fravær ikke var det fornødne antal medlemmer, hvorfor afgørelser måtte udsættes, men det videregående problem har ikke foreligget. Der er næppe anden løsning også i denne situation – hvis den skulle opstå – end at udsætte sagen til et senere møde og opfordre medlemmerne til at stemme i videre omfang, således at det fornødne antal stemmer kan afgives.

UFR 1927 337 H kom til det resultat, at et huslejenævns afgørelse med 3 stemmer mod 1, idet det 5. medlem undlod at stemme var gyldig, da beslutningen var truffet med det foreskrevne flertal på mere end en stemme. I en note til dommen anføres, at selv om det var en pligt for alle medlemmerne at afgive stemme, måtte det formentlig være nævnets sag at ordne dette forhold.

Hvis såvel formand som næstformand er forhindret i at give møde, opstår et særligt problem. Et andet rådsmedlem, f.eks. det tredje medlem af forretningsudvalget, kan ganske vist lede mødet, men opstår der stemmelighed, kan denne mødeleders stemme ikke være afgørende. Sagen må da udsættes til et senere rådsmøde. Efter forretningsordenens § 13, stk. 2, skal rådsprotokollen underskrives af formanden på rådets vegne, men dette kan han jo meget vel gøre, selv om han ikke har ledet mødet. Forudsætningen er da, at mødelederen erklærer sig enig i protokollatets rigtighed.

Omgørelse

Der synes i forvaltningsretten at være en almindelig opfattelse i retning af, at forvaltningsmyndigheder frit kan omgøre afgørelser, ikke blot i samme møde,

men også i et senere møde og også efter, at afgørelsen er meddelt de implicerede, jfr. *Poul Andersen: Dansk Forvaltningsret*, 4. udg. 1963, s. 481 ff.

Det er helt klart, at der kan træffes en ny afgørelse, indtil denne er meddelt udadtil, hvilket endog gælder om dommeres adgang til at ændre deres votering, se udtalelse fra justitsministeriet i ministerialtidende nr. 119 af 17. juni 1939. Men udgangspunktet er åbenbart, at forvaltningen har en videre adgang til omgørelse. Der gøres dog undtagelse for visse grupper af tilfælde, f.eks. afskedigelse af tjenestemænd, ekspropriationer, ophør af koncessioner og ophævelser af fredningsbestemmelser. Det fælles synspunkt for disse tilfælde skulle være, at det drejer sig om forvaltningsakter, der hviler på helt selvstændige, retlige forudsætninger.

Der er grund til at fremhæve, at adgangen til at omgøre i hvert fald må stå åben, hvis der fremkommer nye faktiske oplysninger. Selv om MT har en selvstændig pligt til at søge oplysninger som grundlag for en afgørelse, er det uundgåeligt, at der kan fremkomme nye oplysninger, som ikke kunne være forudset som relevante. Det drejer sig altså ikke alene om ændrede faktiske forhold, men også oplysninger om forhold, som eksisterede, da afgørelsen blev truffet, men blot var ukendte for MT.

Det er mere betænkeligt at acceptere en omgørelse, blot fordi der fremkommer nye retlige argumenter, eller fordi man efter nærmere overvejelse vil vurdere anderledes, end da afgørelsen blev truffet. Betænkkelighederne bliver særlig store, fordi man kan forestille sig, at der som følge af fravær ved et tidligere eller senere møde kan blive en forskydning mellem flertal og mindretal, således at der ligefrem kan spekuleres i at vælge det »rigtige« møde for afgørelsen, idet sagen enten søges ført igennem eller tværtimod søges udsat til et senere møde.

Selv om der på de af ML omfattede områder må være mulighed for at ændre praksis, ligger der ikke heri uden videre, at trufne afgørelser kan ændres.

Som nævnt anerkendes det, at MR kan ændre såvel direktoratets som forretningsudvalgets afgørelser, men spørgsmålet er i denne forbindelse, om også MR kan ændre sin egen tidligere afgørelse.

Claus Haagen Jensen anfører i »Forvaltningsret, almindelige emner«, 1. udg. 1979, s. 335-363 en række momenter, der må tages i betragtning omkring tilbagekaldelsesadgangen for forvaltningsakter. Han peger således dels på de grunde, forvaltningsmyndighederne måtte have til tilbagekaldelsen, dels på den betydning indgrebet har i forhold til adressaten. Om forvaltningens

grunde hedder det bl.a. (s. 354): »Omvendt kan begrundelsen fra det offentlige side også være forholdsvis svag, idet den f.eks. alene beror på en rent økonomisk interesse hos forvaltningen eller hensyn til ligelighed og konsekvens i administrationen«.

Indgrebets betydning for adressaten kan efter denne fremstilling anskues fra forskellige synsvinkler, der alle kan påvirke tilbagekaldelsesadgangen: Er tilbagekaldelsen til skade eller gunst for adressaten? Med hvilken intensitet rammer tilbagekaldelsen adressaten? Har adressaten selv »skyld« i tilbagekaldelsen? Forelå tilbagekaldelsesgrunden allerede på afgørelsestidspunktet, eller er der sket en ændring af grundlaget? Gives der adressaten varsel eller erstatning?

Haagen Jensen fremhæver bl.a., at såfremt »forvaltningsmyndigheden ikke kan henvise til nye oplysninger, men alene støtter sit omgørelsesønske på en ændret vurdering af et i hovedsagen kendt materiale, kan tilbagekaldelse kun ganske undtagelsesvis ske«. Dette sidste svarer til MT's praksis.

Bortset fra tilfælde, hvor der fremkommer nye faktiske oplysninger eller nye retlige vurderinger, har MR anset det for rigtigst at fastholde den trufne afgørelse, medmindre der foreligger en *konstaterbar fejl*, f.eks. fordi det er overset, at afgørelsen kommer i strid med en anden afgørelse, som allerede er truffet, eller hvis harmonien mellem forskellige afgørelser bliver brudt ved opretholdelse af den seneste afgørelse. Det drejer sig altså om sjældent forekommende tilfælde.

Dette standpunkt fører ikke til urimelig fastholden af tvivlsomme afgørelser, idet muligheden for at klage til ankenævnet står åben uden tidsbegrænsning. Omvendt er det sket, at MT har ændret sin afgørelse efter klage til ankenævnet på grundlag af nye fremkomne oplysninger.

Derimod vil det ofte være vanskeligt på konkurrencerettens område at lægge vægt på, om tilbagekaldelsen er til gunst eller ugunst for adressaten, idet f.eks. tilbagekaldelse af et leveringspålæg vil virke i modsat retning for de implicerede, hvilket også kan gælde afgørelser om prisændringer.

8.2.1.2. Andre myndigheder

I henhold til ML's § 3, stk. 2 kan industriministeren (handelsministeren) bestemme, at tilsynet med virksomheder, der i forvejen efter særlig lovhjemmel er reguleret af andre offentlige tilsynsorganer, varetages af disse myndigheder efter nærmere af ministeren fastsatte regler.

Denne bemyndigelse har ministeren benyttet for så vidt angår banker og sparekasser, hvor tilsynet er henlagt til *tilsynet med banker og sparekasser* samt for forsikringsselskaber, som er underlagt *forsikringsrådets* kontrol.

Såvel banker og sparekasser som forsikringsselskaber er undtaget fra den permanente pris- og avancelov. Derimod har kun bankers og sparekassers renteberegning været undtaget fra de skiftende midlertidige prislove, mens f.eks. gebyrer o.l. har været omfattet tillige med forsikringsselskabernes præmiefastsættelse.

Hensigtsmæssigheden af på denne måde at inddrage en del af pengeinstitutternes virksomhed under én lovgivning, administreret af MT, mens den øvrige del, der eventuelt kan være omfattet af anden særlovgivning (jvf. rentemarginalloven) reguleres af anden myndighed, kan formentlig diskuteres. Rent administrativt vil der være visse problemer med at afgrænse de ydelser, der falder ind under prislovene. Som eksempel kan nævnes, at en del provisionsarter er af en sådan karakter, at det er skønsspørgsmål, hvorvidt der faktisk er tale om renteberegning, hvorved de er fritaget fra prislovene.

En anden og vægtigere indvending er imidlertid, at det indkomstpolitiske mål, der har ligget til grund for den midlertidige stoplovgivning, bliver sværere at tilgodese, når kun en mindre del af ydelserne er omfattet, mens den øvrige del af virksomheden enten er ureguleret eller omfattet af anden særlovgivning.

En samlet regulering af hele pengeinstitutternes aktivitetsområde i bank- og sparekassetilsynets regie, hvor tilsynet efter ML i forvejen beror, ville i højere grad åbne for samlede økonomiske vurderinger af virksomhederne og dermed muliggøre opfyldelse af specifikke indkomstpolitiske mål i det omfang, dette findes politisk ønskeligt. Det kan tilføjes, at pengeinstitutternes virksomhed som helhed var undtaget fra avancebegrænsningsloven (lov nr. 131 af 29. marts 1979), hvorimod den som helhed var omfattet af prisstoploven af 14. november 1979, der her fuldt ud administreredes af MT.

Dette kan måske også tolkes som en erkendelse af, at delingen i praksis bevirker, at der let kan opstå en uensartet fortolkning af lovens indhold, og at administrationsformen næppe er den mest hensigtsmæssige.

Elprisudvalget oprettedes ved vedtagelsen af lov om elforsyning i 1976. Vedtagelsen af denne lov må bl.a. ses på baggrund af, at MT i 1974 havde indgivet indberetning i henhold til ML's § 14 til industriministeren (handelsministeren) med beskrivelse af en række problemer i forbindelse med administrationen af pris- og monopollovgivningen på elforsyningsområdet.

Elprisudvalget er i administrativ henseende meget lig MR såvel i sammensætning som i kompetenceregler, beslutningsregler o.s.v. Det er sammensat af

5 medlemmer fra elværkssiden og 5 uafhængige medlemmer, heriblandt formanden. Alle medlemmer udnævnes af industriministeren (handelsministeren), elværksrepræsentanterne efter indstilling fra Danske Elværkers Forening (3), Kommunernes Landsforening (1) og Københavns og Frederiksberg kommune (1). Udvalgets sekretariatsfunktioner varetages ligesom MR's af MT's direktorat.

Beslutningsreglerne svarer stort set til MR's, jvf. under kap. 8.2.1.1. Der er dog den ekstra ikke uvæsentlige betingelse, at udvalget kun er beslutningsdygtigt, når et lige stort antal af de medlemmer, der repræsenterer elforsynings- og kommunale interesser og af de øvrige medlemmer, er til stede. Det kan godt virke lidt ejendommeligt, i hvert fald når man sammenligner med de tilsvarende regler for MR, at lovgiverne på den ene side nøje tildeler producenter og ikke-producenter en helt ligelig repræsentation i udvalget, men på den anden side med denne beslutningsregel sikrer sig, at producentrepræsentanterne aldrig alene vil kunne være afgørende for en sags udfald (formandens stemme er udslagsgivende i tilfælde af stemmelighed). I praksis følger holdningerne imidlertid langt fra altid skillelinien mellem producenter og ikke-producenter. Dels kan de uafhængige medlemmer optræde forskelligt og dels kan der være divergerende opfattelser på elværkssiden, specielt mellem kommunale og private elværksrepræsentanter.

Endelig skal *forbrugerombudsmandsinstitutionen* nævnes. Denne institution hører ganske vist ikke til de myndigheder, der administrerer pris- og monopollovgivning, men i markedsføringsloven er der berøringsflader til den øvrige konkurrence-lovgivning som i en række tilfælde nødvendiggør kontakter mellem forbrugerombudsmanden og MT. Dette kommer blandt andet til udtryk i forbindelse med fastsættelse af skiltningsbestemmelser efter mærkningsloven, hvor der ofte har været ført forhandlinger om reglernes udformning. Det kan også nævnes, at der har været drøftelser mellem de to institutioner omkring spørgsmålet om annoncering med vejledende videresalgspriser, hvor der synes at være visse konflikter mellem markedsføringsloven og prislovgivningen om adgangen til at bruge den vejledende pris som sammenligningspris i reklameøjemed.

8.2.1.3. Industriministerens (handelsministerens) stilling til monopolmyndighederne

Industriministeren (handelsministeren) har ikke nogen mulighed for at gribe ind i MT's sagsafgørelser, hverken ved at give generelle retningslinier eller

ved som overinstans at ændre eller på anden måde at tage stilling til konkrete spørgsmål. Derimod er ministeren klageinstans i spørgsmål, der vedrører tjenstlige forhold, ligesom bevillingsspørgsmål henhører under ministeren.

Efter de før ML gældende regler kunne ministeren ændre ankenævnets afgørelser, hvilket i praksis dog formentlig kun er sket i et enkelt tilfælde. Men det var klart formålet med de ændrede regler, at dette ikke kunne lade sig gøre efter ML.

Selv om ministeren kan fastsætte regler for MR og direktoratets virksomhed, angår dette kun den formelle behandling af sagerne, hvorfor der ikke herved skabes nogen mulighed for på det generelle plan at gribe ind fra ministerens side ved at fastsætte retningslinier for den reelle afgørelse af dem.

På det generelle plan har ministeren imidlertid andre muligheder. Da det er ham, der udnævner samtlige rådets medlemmer, kan han indsætte medlemmer, som kan forventes at indtage en bestemt holdning ved rådets afgørelser. Man kan ganske vist indvende, at justitsministeren på tilsvarende måde udnævner samtlige dommere i domstolene, endog i højesteret, uden at dette ses at have givet anledning til misbrug. Men det må erkendes, at der er en forskel mellem dommerrekrutteringen, som trods alt sker fra nogenlunde afgrænsede kategorier af samfundsborgere, og udvælgelse af rådsmedlemmer, der principielt kan tages fra en hvilken som helst politisk lejr eller ud fra en konkret personlig vurdering af netop dette medlems indstilling til problemer af denne art. Det er da også – navnlig i den første tid under ML – undertiden blevet gjort gældende, at ministeren havde truffet sin afgørelse ud fra sådanne synspunkter. Så vidt ses, er det imidlertid ikke blevet fremført i de senere år.

Som nævnt foran kunne man også tænke sig, at ministeren greb ind ved at nægte genudnævnelser af rådsmedlemmer, men dette er i hvert fald ikke sket, og ville være så ekstraordinært, at det – som tidligere nævnt – ville afføde stærk kritik.

Derimod kan det fremhæves, at ministeren under hele ML har haft en af sine tjenestemænd siddende som medlem af rådet – i de første mange år endog departementschefen i ministeriet – og tilmed som næstformand, hvilket som anført er ensbetydende med, at han også er medlem af forretningsudvalget.

Det er helt klart, at dette kunne benyttes til at påvirke rådsafgørelserne i retning af den politiske ministers ønsker. Der foreligger imidlertid ikke – så vidt vides – noget tilfælde, hvor ministeren har påvirket sin underordnede til at indtage et vist standpunkt under rådsbehandlingen. Men muligheden foreligger. Derimod er det forståeligt, at denne tjenestemand kan have benyttet sine

underordnede til at fremskaffe oplysninger eller på anden måde orientere sig, inden han har deltaget i rådsbehandlingen, og dermed i afgørelsen af en bestemt sag.

Hvis man indtager det principielle synspunkt, at der bør være total uafhængighed af regeringen, er ordningen kritisabel. Trods alt må ordningen have virket tilfredsstillende, idet der ikke ses at være fremkommet kritik heraf. Men udover det principielle kan det anføres, at ministeren gennem den tilforordnede får fuld orientering om, hvad der sker i MT, således at der for så vidt ikke er mere grund til at give denne minister en særstilling forud for f.eks. økonomi- eller landbrugsministeren. Der er grund til at understrege, at de danske monopolmyndigheder ikke som de norske prismyndigheder er indordnet under regeringens almindelige økonomiske politik. Dansk lovgivning har valgt at gøre disse myndigheder selvstændige under domstolskontrol. Når denne løsning er valgt, ville det være mest konsekvent at fastholde synspunktet også i denne retning, selv om det ofte netop har været meget værdifuldt at have en sådan kontakt med industriministeriet (handelsministeriet).

Det bør nævnes, at *Bertel Dahlgaard* fra 1955 og indtil han på ny blev minister i 1957 var medlem af rådet og også af forretningsudvalget. Der kunne være betænkeligheder ved at have en fremtrædende politiker siddende på denne post, men det må også noteres, at Dahlgaard, når det blev antydnet, at han efter sin politiske opfattelse vel burde gå ind for en bestemt løsning af en sag i rådet, tog kraftigt til genmæle heroverfor, og ikke af denne grund lod sig påvirke til at stemme i den retning, som lå nærmest op til hans politiske opfattelse.

Det bør også anføres, at ingen minister nogen sinde har kontaktet formanden for – selv blot med en uformel samtale og kun til orientering – dermed at gøre en vis indflydelse gældende. Sådanne samtaler har aldrig fundet sted. I et enkelt tilfælde har en statsminister, efter at have understreget, at han ikke på nogen måde ville tale om den foreliggende sag, spurgt formanden, hvornår der kunne forventes en afgørelse, idet denne havde betydning for regeringens stilling til et politisk spørgsmål.

På det generelle plan har ministeren en vis mulighed for at gribe ind på grundlag af indberetninger fra MT, jfr. ML's § 14, hvorefter MT afgiver indberetning til ministeren, hvis skadelig virkning ikke bringes til ophør efter §§ 11 og 12, eller andre fremgangsmåder skønnes at være mere hensigtsmæssige, og PAL 1974 § 2, stk. 2, hvorefter MT kan give indberetning til vedkommende minister – altså ikke blot industriministeren (handelsministeren) – om forhold, herunder bestemmelser i lovgivningen, som må antages at kunne virke hæmmende på konkurrencen.

En sådan indberetning ligger til grund for den foran omtalte elforsyningslov, men synes ikke i øvrigt at have ført til lovgivningsinitiativ eller anden reaktion fra ministerens side. I øvrigt kunne sådanne indberetninger naturligvis være indgivet, selv om der ikke fandtes nogen regel herom i loven. Medens PAL 1974 § 2, stk. 2, er formuleret fakultativt, pålægger derimod ML's § 14 MT pligt til at afgive indberetning, når det nævnte forhold foreligger. Denne regel har for så vidt selvstændig betydning.

Sammenfattende kan man sige, at nogen særlig kontakt ikke er blevet etableret mellem minister og MT ad denne vej.

Ad helt andre kanaler har ministeren derimod mulighed for at gribe ind i MT's praksis. Dette kan nemlig ske ved udtalelser i bemærkningerne til regeringsforslag, i svar til folketingsudvalg, som behandler nye lovforslag, eller i svar til organisationer, som i forbindelse med nye lovforslag henvender sig til ministeren med deres problemer, som de søger løst i forbindelse med ny lov.

Et klart udtryk herfor ses allerede i bemærkningerne til ML's § 12, stk. 3, om leveringspålæg, hvorefter dette kun bør anvendes i særlige tilfælde for at hindre omgåelse af lovens regler og sikre opnåelse af dens formål, idet den tænkes anvendt med stor varsomhed og kun, såfremt meget tungtvejende grunde taler derfor. Denne motivudtalelse er blevet fremhævet i talrige afgørelser, ikke mindst af ankenævnet.

Imidlertid har de senere særlige love om priser og avancer givet anledning til langt mere detaljerede udtalelser, idet der undertiden på en eller anden måde er stillet op imod 100 spørgsmål til ministeren, hvoraf adskillige er direkte spørgsmål om konsekvenserne af lovforslagets regler. Undertiden svares meget knapt på spørgsmålet og i en sådan form, at der er givet en klar tilkendegivelse af et standpunkt. Når et sådant svar er afgivet, uden at folketingsudvalget reagerer herpå, betragtes dette som en udtalelse, som binder omtrent med samme styrke som en positiv lovudtalelse, jfr. nærmere Juridisk Grundbog, 3. bind, 1975 s. 551 ff. Se kap. 5.3.7.4. og kap. 6.

Nogle ministerudtalelser har en særlig karakter derved, at ministeren alene udtaler en *formodning* om, at en vis ordning vil kunne træffes på grundlag af den nye lov. Dette gjaldt f.eks. en udtalelse om, at en ny takstordning for hovedstadsområdet formodedes at kunne tilvejebringes ved forhandling med MT. MT gav alligevel afslag, som blev stadfæstet af ankenævnet ved kendelse af 5. oktober 1978, MTM 1978 475, hvor det siges, at lovens § 6, stk. 1, ikke giver mulighed for at undtage taksterne fra lovens område. På den anden side har en ankenævnskendelse af 4. oktober 1979 under hensyn til en tilsvarende motivudtalelse, hvorefter industriministeren (handelsministeren) gik ud fra, at

en ny takstordning for lodser kunne gennemføres inden for rammerne af en ny lov, fastslået, at disse takster kunne forhøjes.

De tilsyneladende forskellige afgørelser kan dog forklares ved, at den førstnævnte afgørelse var motiveret med, at den påberåbte bestemmelse ikke kunne anvendes over for en enkelt virksomhed i modsætning til hele det kollektive transportsystem, medens derimod den sidstnævnte afgørelse angik et tilfælde, hvor der i loven vel var den fornødne hjemmel til at give den påberåbte dispensation, men hvor det derefter beroede på et skøn, om dispensationen burde gives.

Ved den senere lov, lov nr. 131 af 29. marts 1979 § 10, stk. 2, blev det anset for nødvendigt at indføje en særlig lovregel, hvorefter det for hovedstadsområdet vedtagne takstsystem kunne gennemføres uanset bestemmelserne i loven.

Hermed var spørgsmålet lovgivningsmæssigt afgjort, men netop kun for hovedstadsområdet. Konsekvensen blev da, at et noget lignende problem for Århus-området blev afgjort på grundlag af lovens almindelige regler, altså uden at drage analogislutning fra bestemmelsen om hovedstadsområdet.

Eksemplet illustrerer, at der også på dette område undertiden ved en særlig lovregel er blevet truffet afgørelse om en enkelt virksomheds forhold, ganske vist en omfattende virksomhed og en virksomhed med en ganske særlig alm. offentlig interesse.

8.2.2. *Fremgangsmåde ved sagsbehandlingen*

Reglerne for MT's sagsbehandling er i vidt omfang fastlagt enten direkte i ML eller i forretningsorden og direktiv for hhv. råd og direktorat. I den udstrækning de heri fastlagte regler ikke er udtømmende må man antage, at de almindelige forvaltningsretlige regler er gældende.

Initiativet til rejsning af en sag kan udgå såvel fra tilsynet som fra en hvilken som helst udenforstående person, virksomhed, forening, myndighed etc.

I enkelte tilfælde er det ligefrem en pligt for en privat at reagere. Dette gælder således pligten til anmeldelse af aftaler og vedtagelser efter ML's § 6, stk. 1, samt pligten til anmeldelse af vejledende videresalgspriser efter PAL 1974 § 10.

For så vidt angår henvendelser ude fra med anmodning om behandling af en sag må tilsynet kunne udøve et skøn over, hvorvidt en sådan anmodning kan give anledning til en undersøgelse eller om den straks kan afvises. Tilsynet må dernæst kunne prioritere de opgaver, som påhviler det, således at en undersøgelse udsættes af hensyn til mere presserende opgaver. I praksis vil tilsynet altid efterkomme sådanne anmodninger, medmindre der er tale om rene bagateller eller såfremt der er tale om sager, der af kapacitetsmæssige grunde ikke kan behandles.

Dette sidste kan specielt være et problem i forbindelse med stoplovgivningen. En udtømmende kontrol med overholdelsen af et prisstop eller et avancestop er i sagens natur umulig at gennemføre, medmindre MT tilføres ressourcer til personale og materiel af en urealistisk størrelsesorden. Effektiviteten af et stop kan imidlertid næppe måles ved, hvor mange overtrædelser der eventuelt måtte passere upåtaget. Det politiske mål med et indgreb over for priser og/eller avancer har stedse været begrænset til ønsket om en afdæmpet inflationstakt, og om dette mål nås, aflæses snarere af udviklingen i månedspristallet end i udviklingen af konstaterede overtrædelser.

Administrationen af en prisstoplov må foregå på grundlag af en stikprøvevis kontrol. Udgangspunktet herfor er dels de henvendelser (f.eks. fra forbrugere) tilsynet modtager udefra, dels de undersøgelser tilsynet iværksætter på eget initiativ.

Under de senere stoplove har der været en tendens til, at enkeltforbrugere, forbrugerorganisationer o. lign. i stigende omfang iværksætter mere eller mindre systematiske undersøgelser af prisbevægelser på egen hånd og indsender materiale herfra til tilsynets videre behandling. Selv om dette umiddelbart virker som en hjælp ved udøvelse af kontrollen, må man samtidig holde sig for øje, at disse henvendelser i sagens natur må bunde på et ret løst grundlag, idet

forbrugernes mulighed for at bedømme den bagved en prisforhøjelse liggende omkostningsudvikling er ringe, og at den tid der medgår ved behandlingen af sådanne sager fragår den tid, der er til rådighed til at føre tilsyn med andre områder, som måske efter MT's opfattelse bør prioriteres højere.

Man må alt andet lige antage, at MT har det bedste erfaringsgrundlag (i form af viden om konkurrenceforhold, råvareprisudvikling, importprisudvikling etc.) for, hvor ressourcerne mest hensigtsmæssigt indsættes. I en prisstopperiode kan det derimod være nødvendigt at koncentrere tilsynets virksomhed om prisstoppets effektive gennemførelse, således at behandlingen af andre sager må udsættes. Dette medfører den uheldige konsekvens, at sager, der ikke direkte vedrører stoplovgivningen, men ofte er af væsentlig samfundsøkonomisk betydning, må udskydes.

Da ressourceproblematikken ikke synes at blive afklaret, og da rækken af midlertidige prislove ikke ser ud til at skulle brydes, må man imidlertid nok i fremtiden forvente, at MT internt gennemfører en mere aktiv prioritering af arbejdsopgaverne, og at man derigennem vil se sig tvunget til i højere grad at udsætte udefra kommende sager.

Det skal dog tilføjes, at der i forbindelse med vedtagelsen af prisstoploven af 28. december 1979 er bevilget MT en del ekstra personale, bl.a. med det formål at styrke relationerne til forbrugerne uden derved at belaste andre sider af tilsynets arbejde.

8.2.2.1. Adgang til at kræve oplysninger

Pligten til at søge en sag tilstrækkelig belyst inden afgørelse træffes påhviler MT. Til brug herfor er tilsynet i medfør af ML's § 15 beføjet til at kræve meddelt alle sådanne oplysninger, der skønnes nødvendige for dets virksomhed, herunder til afgørelse af om et forhold falder ind under lovgivningens bestemmelser. Det antages, at oplysningspligten også omfatter udenlandske virksomheder, hvilket er en følgeslutning af, at ML's og prislovgivningens bestemmelser finder anvendelse på disse virksomheder (jfr. herom MD's rapport om lægemiddelbranchen 1978, s. 154 og s. 167).

Skønnet over, hvilke oplysninger der er nødvendige, udøves af tilsynet, men eftersom der heri ligger en afgørelse, kan spørgsmålet indankes for monopol-ankenævnet. I praksis giver oplysningspligten kun sjældent anledning til uoverensstemmelser. Ankenævnet har kun i yderst få tilfælde fået forelagt spørgsmål af denne art (jfr. eks. i MTM 1957 74), og de sanktionsmuligheder

der i form af dagbøder (jfr. nedenfor kap. 8.2.3.2.), der er fastlagt i ML's § 20, har kun i et enkelt tilfælde i 1979 – d.v.s. 24 år efter lovens ikrafttræden – været bragt i anvendelse.

I den pågældende sag undlod en virksomhed på trods af gentagne opfordringer at fremkomme med oplysninger til brug ved bedømmelse af virksomhedens prisfastsættelse i relation til avancebegrænsningsloven, lov nr. 131 af 29. marts 1979. Industriministeren (handelsministeren) pålagde virksomheden dagbøder efter tilsynets indstilling. Bøderne blev imidlertid aldrig betalt, idet virksomheden fremkom med oplysninger inden inddrivelse havde fundet sted.

I praksis er der ofte tale om en vis træghed i efterkommelse af oplysningspligten, men i sådanne tilfælde vil tilsynets rejseinspektører som regel være i stand til at indhente det ønskede materiale på stedet.

Kravet om oplysninger kan fremsættes såvel skriftligt som mundtligt, f.eks. ved personlig henvendelse af en af tilsynets inspektører eller ved indkaldelse af personer til mundtlig forklaring. Det kan i den forbindelse bemærkes, at tilsynet er berettiget til at indkræve oplysninger, men der er ikke tale om høringspligt, hvilket måske kan indebære en risiko for, at en sag ikke bliver tilstrækkelig belyst inden afgørelse træffes.

Som nævnt beror arten og omfanget af de oplysninger, der kan indkræves, på et skøn af, hvad der er nødvendigt til belysning af den pågældende sag. Det er ikke i loven begrænset, hvilke oplysninger der kan kræves. Tværtimod kan det af § 15, stk. 2, modsætningsvis sluttes, at også tekniske hemmeligheder (først og fremmest fabrikationshemmeligheder) skal udleveres, men den, der skal afgive sådanne oplysninger, kan over for rådets formand begære, at oplysningerne ikke afgives over for det samlede råds medlemmer. Formanden afgør herefter, i hvilket omfang og i hvilken form oplysningerne under hensyn til forholdets beskaffenhed bør gives.

8.2.2.2. Offentlighed og tavshedspligt

ML's § 17, stk. 2, indeholder grundbestemmelsen om offentlighedens og parterers adgang til at gøre sig bekendt med grundlaget for MT's beslutninger. Herefter skal de interesserede organisationer eller enkeltvirksomheder have adgang til at gøre sig bekendt med dette grundlag, for så vidt det pågældende

materiale ikke indeholder fortrolige oplysninger om enkelte virksomheders forhold eller oplysninger, som ikke uden skade for almindelige samfundsinteresser kan udleveres.

Med udtrykket »interesserede organisationer eller enkeltvirksomheder« er der i første række tænkt på de implicerede parter, men partsbegrebet må her kunne forstås i udvidet forstand, idet erhvervs- og brancheorganisationer, der har en væsentlig retlig interesse i det grundlag, hvorpå afgørelsen er truffet, må kunne anses for at være omfattet af udtrykket. Adgangen til at få kendskab til grundlaget for tilsynets afgørelse efter ML's § 17, stk. 2, tilkommer således en større kreds, end der er tale om i lovens § 17, stk. 1, men afhænger af, at der rettes anmodning herom til MT.

Ved fortrolige oplysninger forstås alle sådanne oplysninger, som parterne selv udtrykkeligt ønsker ikke kommer til andres kundskab. Det kan f.eks. være oplysninger om enkelte virksomheders økonomiske forhold. MT kan dog afvise et sådant ønske. Tilsynets afgørelse herom kan påklages til monopol-ankenævnet. Selv om en sådan klage ikke har opsættende virkning, jfr. § 18, stk. 7, må det antages, at tilsynet i de fleste tilfælde vil afvente monopol-ankenævnets afgørelse, forinden offentliggørelse sker.

Bestemmelsen i § 17, stk. 2, gælder fuldt ud – uanset reglerne i offentlighedsloven – for så vidt angår *offentlighedens*, d.v.s. ikke-parter adgang til at gøre sig bekendt med materialet i monopoltilsynet, jfr. offentlighedslovens § 13, stk. 4, altså uden hensyn til, om denne lovs regler ville føre til et videre eller snævrere resultat. Derimod viger ML's regler for offentlighedslovens bestemmelser om *parter*s aktindsigt, idet § 13, stk. 4, gør undtagelse for tilfælde, hvor andre bestemmelser – herunder altså også ML's – i snævrere omfang end offentlighedsloven giver parterne adgang til at blive bekendt med dokumenter.

Herefter gælder for parter offentlighedslovens § 10, hvorefter ansøgere, klagere og andre parter i en sag, der er eller har været under behandling i den offentlige forvaltning, kan forlange at blive gjort bekendt med sagens dokumenter uanset de begrænsninger, som gælder efter lovens § 2 – herunder f.eks. oplysninger om enkeltpersoners personlige og økonomiske forhold og om drifts- og forretningsforhold. Derimod gælder i forhold til parter også de begrænsninger, som findes i offentlighedslovens § 5, herunder vedrørende myndigheders interne arbejdsmateriale, såsom referater, koncepter, udkast, forslag og planer.

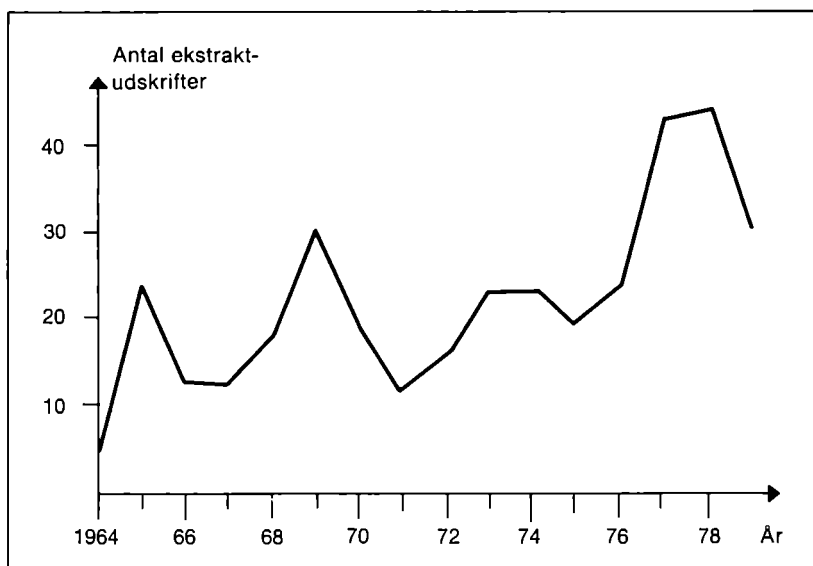
Spørgsmålet om, hvorvidt udlevering af det grundlag, hvorpå en afgørelse er

truffet, vil kunne være til skade for almindelige samfundsinteresser, beror på MT's skøn. Dette skøn vil ligeledes kunne prøves ved monopol-ankenævnet.

I praksis har MT i henhold til bestemmelsen om fortrolige og hemmelige oplysninger i ML's § 17, stk. 2, undladt offentliggørelse af navne på klagere og tredjemænd samt i en del tilfælde undladt offentliggørelse af konkrete regnskabsmæssige oplysninger, f.eks. om omsætningens størrelse.

Uanset at det ved UFR 1968 278 H er fastslået, at landsskatterettens referat og voteringsark blev anset for omfattet af den tilsvarende undtagelsesbestemmelse i den tidligere partsoffentlighedslovs § 6, nr. 1, har MT indtaget det standpunkt, at parterne i en sag kan få udskrift af det i rådets protokol om den enkelte sag anførte. Da rådsprotokollaterne er meget udførlige og indeholder gengivelse af de enkelte rådsmedlemmers udtalelser i sagen, ligesom den naturligvis angiver afstemningsresultaterne, får parterne herved vidtgående indsigt i rådets overvejelser. I rådsprotokollaterne anføres dog ikke navne på de enkelte medlemmer, hverken i henseende til medlemmernes udtalelser i rådet eller deres stemmeafgivning. I tilfælde af stemmelighed er det dog – som nævnt foran – nødvendigt at anføre, hvorledes formanden har stemt.

Nedenfor er vist, i hvilket omfang der er meddelt ekstraktudskrift af rådsprotokollen siden 1964. Som det ses, er dette sket i stigende omfang, og i gennemsnitlig 22 tilfælde pr. år.



Efter offentlighedslovens regler må i hvert fald de referater, som udarbejdes af direktoratet som grundlag for rådets overvejelser og afgørelser, betragtes som undtaget fra pligten til partsoffentlighed, idet det drejer sig om internt arbejdsmateriale. Offentlighedsloven hindrer imidlertid ikke myndighederne i at udlevere materiale i videre omfang, end parterne har krav på. For at orientere parterne om det tilvejebragte materiale, er det almindelig praksis, at direktoratets gengivelse af alt foreliggende materiale i sagen – formet som et referat til rådet – udleveres til parterne, således at de kan gøre sig bekendt hermed og knytte deres bemærkninger hertil. Derimod udleveres normalt ikke direktoratets vurdering heraf og den indstilling, som direktoratet afgiver på det foreliggende grundlag til brug for rådets overvejelser.

Da parterne ikke har adgang til at give møde for rådet, kunne meget tale for, at også direktoratets vurdering og indstilling blev forelagt for parterne inden rådsmødet og behandlingen i forretningsudvalget. Man kunne på denne måde nærme sig den tilstand, som gælder for domstolsbehandlinger, hvor parterne er bekendt med alt, som forelægges som grundlag for afgørelsen. Det må imidlertid erkendes, at en så vidtgående praksis ville volde praktiske vanskeligheder allerede fordi partsbegrebet er langt mere diffust end ved domstolsbehandlinger, ligesom der kan blive tale om betydelige forsinkelser, som virker uheldigt, hvor en hurtig afgørelse er påkrævet. Men i sager, der har en domstolslignende karakter, f.eks. om leveringsnægtelser, ville en sådan fremgangsmåde være betryggende, og det kunne i hvert fald overvejes, om man ikke også i andre sager med fordel kunne anvende samme fremgangsmåde. Det måtte imidlertid forudsætte en nøje gennemgang af sagernes karakter og vil formentlig endda ende med, at der må tages forbehold for konkrete forhold, som modsiger, at partsoffentligheden strækkes så vidt.

MT har anset det for væsentligt, at der ydes beskyttelse af forbrugere, der indgiver anmeldelse til monopoltilsynet om formentlige prislovsovertrædelser. MT nægtede derfor at oplyse navnene på to forbrugere, der havde indgivet anmeldelse om forhøjelse af salgspriser her i landet for nogle tidsskrifter, som Dansk Bladdistribution importerede og solgte til kiosker. Ankenævnet pålagde MT at give Bladdistributionen adgang til dokumenter i sagen, idet det blev udtalt, dels at der ikke som grundlag herfor skulle kunne påvises nogen retlig interesse, dels at der ikke var nogen afgørende offentlig interesse, som kunne motivere nægtelsen, jfr. den tidligere partsoffentlighedslovs § 2. MT anlagde herefter domstolssag, idet spørgsmålet ansås at have principiel interesse, også for andre myndigheder end MT. Ved dommen i UfR 1970 554 blev det vel udtalt, at der ikke skulle kunne påvises en særlig retlig interesse for at få

udleveret dokumenter, men at domstolen alligevel var enig med MT ud fra den betragtning, at det har afgørende offentlig interesse, at klageres navne ikke meddeles dem, over hvis prisberegning klage er indgivet.

I henhold til § 10, stk. 2, i regulativ for MD skal afgørelser af sager af almindelig interesse, truffet af MT, offentliggøres i MTM. Efter regulativets § 10, stk. 3, må fortrolige oplysninger eller hemmelige oplysninger, jfr. regulativets § 9, stk. 2, dog ikke offentliggøres, uanset om de er gengivet i tilsynets eller ankenævnets afgørelser. Om udeladelse af visse fortrolige oplysninger i medfør af disse bestemmelser henvises bl.a. til MTB 1956 39, MTB 1958 88, MTB 1961 82, MTM 1965 291, MTM 1966 243, MTB 1971 45 og MTM 1972 245.

Offentlighedslovens bestemmelser om offentlighedens krav på udlevering af dokumenter begrænses også af ML's § 21, hvorefter rådets medlemmer og direktoratets tjenestemænd og medhjælpere og tilkaldte sagkyndige under strafansvar er forpligtet til over for alle uvedkommende at hemmeligholde, hvad de gennem deres virksomhed bliver bekendt med.

Efter § 12 i MR's forretningsorden og § 11 i forretningsordenen for monopol-ankenævnet er endvidere stedfortrædere for rådets medlemmer og de til rådet knyttede tilforordnede samt ankenævnets medlemmer og suppleanter, sekretæren og eventuelle medhjælpere underkastet samme tavshedspligt. Dertil kommer, at bank- og sparekassetilsynets tjenestemænd og medhjælpere samt forsikringsrådets formand, næstformand, tjenestemænd og medhjælpere i medfør af de i ML's § 3, stk. 2, udstedte bekendtgørelser om ML's anvendelse på banker og sparekasser m.v. samt forsikringsselskaber også er underkastet den omhandlede tavshedspligt.

De omhandlede personer skal herefter hemmeligholde alt, hvad de gennem deres virksomhed bliver vidende om, dog naturligvis bortset fra sådanne oplysninger, som alle og enhver kan skaffe sig. Tavshedspligten gælder følgelig også, hvad de omhandlede personer er blevet vidende om gennem administrationen af anden lovgivning, som henhører under monopoltilsynet.

I denne forbindelse bør nævnes, at tavshedspligten bl.a. skal ses i sammenhæng med den i § 15 hjemlede oplysningspligt, idet den uindskrænkede oplysningspligt i ML's § 15 for at virke efter sin hensigt forudsætter, at indkrævede oplysninger ikke uden videre kan videregives til uvedkommende.

Da tavshedspligten kun gælder for uvedkommende, vil den ikke gælde, hvor det kan bevises, at der ikke er tale om uvedkommende, og det vil normalt være tilfældet, hvor en af en sags parter skulle begære udleveret dokumenter eller oplysninger vedrørende sagen, dog ikke dokumenter under sagens afgørelse,

jfr. § 17, stk. 2, i ML. Spørgsmålet om, hvem »alle uvedkommende« er, beror i sidste instans på MT's skøn. Tilsynets afgørelser desangående kan påklages til monopol-ankenævnet, jfr. ML's § 18, stk. 7.

Da tavshedspligten kun gælder for alle uvedkommende, vil den imidlertid ikke gælde, hvor andre bestemmelser måtte fastslå, at der ikke er tale om uvedkommende, f.eks. ved at fastslå, at nærmere angivne forhold skal eller kan offentliggøres, eller at nærmere angivne personer skal have lejlighed til at modtage nærmere angivne oplysninger.

Af sådanne forhold kan nævnes de offentligt tilgængelige registersager, jfr. ML's § 9, stk. 1. I tilfælde af hemmelig registrering, jfr. ML's § 9, stk. 2, vil videregivelse af oplysninger om registersagens indhold selvsagt ikke kunne ske. Afgørelsen om, hvorvidt der skal ske hemmelig registrering, træffes af industriministeren (handelsministeren). Denne afgørelse er endelig og kan ikke efterprøves.

Endvidere kan nævnes MT's pligt til – uanset bestemmelserne om tavshedspligt – at videregive oplysninger om nærmere angivne forhold til offentligheden gennem udgivelse af MTM, jfr. § 10, stk. 2, i regulativ for MD. Ifølge regulativets § 10, stk. 3, må fortrolige oplysninger eller hemmelige oplysninger dog ikke offentliggøres, jfr. regulativets § 9, stk. 2, uanset om de er gengivet i tilsynets eller ankenævnets afgørelser.

Tavshedspligten viger også for reglerne om aktindsigt i ML's § 17, stk. 2, og for reglerne i offentlighedslovens § 10, sammenholdt med denne lovs § 2, om parter aktindsigt, samt for reglerne i ML's § 18, stk. 5, om monopol-ankenævnets adgang til at indhente alle fornødne oplysninger gennem direktoratet.

I forbindelse med bestemmelserne i § 10 i offentlighedslovens kapitel 2 om parter aktindsigt skal nævnes, at denne bestemmelse stort set svarer til ML's § 21, idet tilsynet efter denne sidste bestemmelse ikke har tavshedspligt over for dem, som en sag måtte vedkomme – i realiteten sagens parter.

Offentlighedslovens regler om adgang til aktindsigt i sager, der er eller har været under behandling i den offentlige forvaltning, jfr. § 1 i offentlighedslovens kapitel 1 (almindelig offentlighed), gælder ikke for så vidt angår de af MT administrerede sager efter ML. Dette følger af lovens § 7 sammenholdt med bestemmelserne i ML's § 21 om tavshedspligt. Ifølge offentlighedslovens § 7 er pligten til at meddele oplysninger nemlig begrænset af lovgivningens bestemmelser om tavshedspligt for personer, der virker i offentlig tjeneste eller hverv – dog bortset fra den almindelige tavshedspligt efter straffeloven, tjenestemandsløvgivningen og kommunale tjenestemandsvedtægter.

Vedrørende spørgsmålet om anvendelsen af offentlighedslovens § 1 henvises til ankenævns sagen om Forbrugerforeningen Vestfyns Elforsyning (MTB 1975 161), hvor en journalist under nævnets behandling af sagen anmodede om at få en kopi af sagens dokumenter under henvisning til offentlighedslovens § 1. Anmodningen blev afslået med den ovenfor anførte begrundelse.

MT's tavshedspligt omfatter ikke sager om tilsynets kontoradministration. I sådanne sager gælder derfor offentlighedslovens almindelige bestemmelser.

Spørgsmålet om, og i hvilket omfang udlevering af oplysninger til andre forvaltningsmyndigheder og til f.eks. andre landes prismyndigheder kan ske uden at komme i strid med bestemmelserne om tavshedspligt, lader sig ikke besvare udtømmende på dette sted.

Som nævnt skal tavshedspligten ses i sammenhæng med den i ML's § 15 hjemlede oplysningspligt, idet denne bestemmelse for at virke efter sin hensigt forudsætter, at indkrævede oplysninger ikke uden videre videregives til uvedkommende.

Om andre forvaltningsmyndigheder og andre landes prismyndigheder ikke kan anses for »uvedkommende«, bliver derfor afgørende. Dette må antagelig bero på en konkret fortolkning i det enkelte tilfælde.

Generelle oplysninger, som enhver kan skaffe sig, og oplysninger, som en myndighed selv har hjemmel til at indkræve, må formentlig kunne udleveres.

Herudover må det anses for tvivlsomt, om tilsynet uden videre kan afgive yderligere oplysninger. I nogle tilfælde vil tilsynet have en direkte interesse i at udveksle oplysninger med andre forvaltningsmyndigheder og andre landes prismyndigheder. Om en sådan udveksling kan finde sted, må bero på, om udvekslingen har en sådan karakter, at den myndighed, til hvem der afgives oplysninger, i det konkrete tilfælde, ikke kan anses for »uvedkommende«.

Der henvises til *Oluf Jørgensen*: Om udveksling af personoplysninger mellem offentlige myndigheder, Juristen og Økonomen, 1977 s. 289 samt Betænkning nr. 587/1978 om offentlighedslovens revision afgivet af et af justitsministeriet den 27. februar 1973 nedsat udvalg.

Bestemmelserne om fortrolige oplysninger m.v. begrænser tilsynets adgang til at videregive nærmere angivne oplysninger. Bestemmelser om fortrolige oplysninger er indeholdt i ML's § 17, stk. 2, hvorefter tilsynet, efter en afgørelse er truffet, ikke må videregive materiale, der indeholder fortrolige oplysninger eller oplysninger, som kan være til skade for almindelige samfundsinteresser, i ML's § 15, stk. 2, om videregivelse af oplysninger om tekniske hemmeligheder til rådets medlemmer, i § 10, stk. 3, i regulativ for MD, hvorefter fortrolige eller hemmelige oplysninger, jfr. regulativets § 9, stk. 2, ikke må

offentliggøres, uanset om de er gengivet i tilsynets eller ankenævnets afgørelser, og endelig i ML's § 9, stk. 1, om hemmelig registrering.

Spørgsmålet om, hvorvidt der foreligger fortrolige oplysninger eller andre sådanne oplysninger, som i medfør af ML's bestemmelser bør hemmeligholdes, afgøres af MT. Afgørelsen kan prøves ved monopol-ankenævnet. For så vidt angår spørgsmålet om hemmelig registrering er det industriministeren (handelsministeren), der træffer afgørelsen. Denne er endelig og kan ikke efterprøves.

8.2.2.3. Undersøgelse

Som nævnt under kap. 8.2.2.1. påhviler det MT at indhente de nødvendige oplysninger som grundlag for afgørelsen af en sag.

I konkrete sager – f.eks. med henblik på indgreb efter ML's §§ 11 og 12 eller PAL 1974 § 6 – kan de nødvendige oplysninger umiddelbart tilvejebringes efter bestemmelsen om oplysningspligt i ML § 15. Tilsvarende kan tilsynet uden videre iværksætte undersøgelser med henblik på i medfør af PAL 1974 § 4 at orientere offentligheden om priser og prisforskelle for vigtige forbrugsvarer. Grundlaget for sådanne orienteringer vil typisk være et større antal prisobservationer som indenfor en snæver tidsperiode er indsamlet (ofte ved inspektørbesøg) og bearbejdet i en form, der egner sig til offentliggørelse.

I modsætning hertil kræver undersøgelser efter PAL 1974 § 5 (undersøgelser, der sigter på en offentlig redegørelse for pris- og avancedannelsen) at grundlaget for undersøgelsen, herunder omfanget af de oplysninger der skal tilvejebringes, er forhandlet med vedkommende virksomheder eller organisationer inden iværksættelse af undersøgelsen. I øvrigt henvises til kap. 3.1.2.

8.2.2.4. Forhandling

Forhandling med virksomheder, enkeltpersoner, brancheforeninger, andre myndigheder etc. er et ikke uvæsentligt led i MT's sagsbehandling. Inden en sag har fundet sin endelige afgørelse vil direktoratet, som varetager alle forhandlinger på tilsynets vegne, ofte have ført forhandlinger med de implicerede parter én eller ikke så sjældent adskillige gange.

Langt størstedelen af de forhandlinger, der føres er af hvad man kan kalde opklarende karakter. Det er drøftelser, man bringer i stand, fordi det findes mere praktisk ad denne vej at indhente oplysninger og udveksle synspunkter i en sags forberedende stadium, end hvis en tilsvarende belysning af sagen

skulle tilvejebringes, f.eks. ved skrivelser mellem direktoratet og de implicerede parter.

Initiativet til forhandlinger af denne art udgår som oftest fra direktoratet, men det forekommer dog ikke sjældent i praksis, at virksomheder m.v. anmoder om en drøftelse for herigennem at få lejlighed til at gøre rede for deres holdning til igangværende sager.

Det er imidlertid ikke alle forhandlinger, der iværksættes blot fordi det findes praktisk som led i sagsbehandlingen. I en række tilfælde er tilsynet *forpligtet* til at foranledige indkaldt til forhandling inden en sag afgøres.

Finder MT det efter foretagen undersøgelse i en sag godtgjort, at der foreligger en sådan konkurrencebegrænsning som omhandlet i ML's § 2, stk. 1, og at denne medfører eller må antages at medføre en eller flere af de i § 11 nævnte skadelige virkninger (urimelige priser, forretningsbetingelser etc.), skal tilsynet »søge forholdet bragt til ophør ved forhandling med de pågældende enkelt-virksomheder eller sammenslutninger«, jfr. § 11, stk. 1.

Der er her tale om et ufravigeligt krav. Et pålæg udstedt i henhold til § 12, stk. 1, om at bringe konstaterede skadelige virkninger til ophør er simpelt hen ikke lovformeligt og kan derfor tilsidesættes som ugyldigt, såfremt forholdene ikke forudgående er søgt bragt til ophør ved forhandling, ligesom det kan give anledning til reaktion fra folketingets ombudsmand.

Der kendes flere tilfælde, hvor monopol-ankenævnet har kendt et af MT udstedt pålæg ugyldigt under henvisning til, at § 11-forhandlinger ikke har været ført til ende. Et eksempel, hvor dette moment indgår, er den i MTM 1979 299 refererede kendelse vedrørende den af A/S De Forenede Papirfabrikker og Dansk Papirhandlerforening indgåede forhandlertaftale og den af papirhandlerforeningens medlemmer indgåede aftale betegnet »Papirordningen«.

Det er direktoratet, der fastsætter tid og sted for og indkalder til en § 11-forhandling. Der er ikke i loven givet tidsfrist for indkaldelsen, men industriministeren (handelsministeren) har (på foranledning af en henvendelse fra folketingets ombudsmand, jfr. MTB 1957 30) tilkendegivet, at der bør gives et varsel på mindst en uge, medmindre særlige forhold taler for en forkortelse af denne frist.

Det er et ufravigeligt krav, at forhandlingen sker ved et egentligt møde. Drøftelser pr. telefon er utilstrækkeligt. Dette fastslog ankenævnet i en kendelse refereret i MTM 1960 199.

Det er endvidere et ufravigeligt krav, at § 11-forhandlinger føres med *alle* de virksomheder og sammenslutninger, der er medvirkende til den foreliggende

konkurrencebegrænsning med skadelige virkninger. Er der tale om neutraliseret konkurrence i en branche med mange (mindre) virksomheder, føres forhandlingerne med den eller de brancheorganisationer, der varetager de pågældende virksomheders interesser.

Ved forhandlingen forelægger direktoratet resultatet af de foretagne undersøgelser og tilkendegiver tilsynets vurdering af sagen samt opfordrer parterne til at fremkomme med forslag til, hvorledes de konstaterede urimelige forhold kan bringes til ophør. Direktoratet er ved forhandlingen bundet af det mandat, det har fået af rådet. Hvis parterne straks ved forhandlingernes påbegyndelse erklærer, at de ikke frivilligt vil bringe forholdet til ophør, idet de f.eks. tilkendegiver, at forholdet efter deres opfattelse ikke er i strid med ML, kan forhandlingerne straks afsluttes, forudsat der ikke er fremkommet væsentlige nye momenter. Såfremt parterne måtte komme med forslag, der kunne tænkes at ophæve de urimelige forhold, men som direktoratet ikke har mandat til umiddelbart at acceptere, vil forhandlingen blive udsat, indtil rådet har taget stilling til forslagene. Tilsvarende vil fremkomsten af væsentlige nye oplysninger eller argumenter bevirke en udsættelse.

Kan de urimelige forhold ikke bringes til ophør trods de gennemførte forhandlinger, afsluttes disse med en tilkendegivelse af, at tilsynet vil bringe bestemmelserne om pålæg i henhold til § 12 i anvendelse.

Det kan tilføjes, at udeblivelse fra en forhandling antagelig bevirker, at tilsynet straks kan udstede pålæg i henhold til § 12.

Også i andre situationer er tilsynet forpligtet til at indlede forhandlinger. Således kan undersøgelser efter PAL 1974 § 5 ikke iværksættes, før der er forhandlet med de virksomheder, foreninger eller brancheorganisationer, der er berørt af undersøgelsen, om grundlaget herfor. Hensigten med en § 5-undersøgelse er at redegøre overfor offentligheden om prisdannelsen inden for en branche. Der er således ikke tale om at tilvejebringe grundlag for et egentligt indgreb i prisdannelsen. De forhandlinger, der føres, vil i første række dreje sig om tilvejebringelsen af statistisk materiale, f.eks. valg af hvilke virksomheder og hvilke oplysninger undersøgelsen skal bygge på.

Det er erfaringen, at det ind imellem kan være ganske vanskeligt for direktoratet at opnå enighed med branchen om tilrettelæggelsen af sådanne undersøgelser under forhandlingerne. Selv om sigtet ikke er et direkte indgreb i prisdannelsen, vil en offentlig redegørelse altid skabe en debat, og den pågældende branche føler ofte, at redegørelsen kan være en forløber for en mere aktiv indsats fra prismyndighedernes side over for prisdannelsen. Dette er selvfølgelig en ganske rimelig betragtning. Udgangspunktet for undersøgelsen vil ofte

være en antagelse om, at der herigennem afdækkes pris- og avanceforhold, der måske burde gribes ind overfor, men må formodes at blive ændret, når der sker en fremlæggelse for offentligheden. Det er imidlertid helt klart, at resultatet af en § 5-undersøgelse meget vel kan føre direkte over i indgreb efter § 6.

Kan der ikke opnås enighed om grundlaget for undersøgelsen ved forhandlingerne, fastlægges dette af tilsynet. Spørgsmålet vil ikke kunne indankes for monopol-ankenævnet, idet der ikke foreligger en sådan afgørelse, som er forudsætningen for ankenævnets stillingtagen, jfr. nedenfor, kap. 8.3.2.2.

Det skal endelig nævnes, at også *mærkningsloven* indeholder en bestemmelse om forhandlingspligt. I henhold til § 9 skal tilsynet forhandle med repræsentanter for forbrugerne og vedkommende erhvervsorganisationer før de beføjelser tilsynet efter loven har til at fastsætte regler om skiltning, mærkning m.v. bringes i anvendelse. Det må antages, at tilsidesættelse af forhandlingspligten medfører, at de fastsatte bestemmelser mister deres retsvirkning, således som det er tilfældet, når der ikke er sket behørig § 11-forhandling efter ML.

8.2.2.5. Høring

En række af de forhandlinger, der her er omtalt, kan vel opfattes som en særlig kvalificeret form for høring.

MT har imidlertid ingen *generel* pligt til at indkalde hverken parter eller sagkyndige til høring, forinden afgørelse træffes i en sag. Det er tilsynets ansvar, at en sag bliver belyst, men valget af fremgangsmåde herfor beror på tilsynets skøn. Da der heller ikke i lovgivningen er hjemlet automatisk kontradiktion, hvorved forstås, at parterne automatisk får mulighed for at blive bekendt med og udtale sig om, hvad den anden part gør gældende, kunne man forestille sig en risiko for, at en sag ikke bliver tilstrækkeligt oplyst og retssikkerheden dermed formindsket.

I praksis forekommer dette dog ikke at være tilfældet. For det første er der i lovgivningen foreskrevet obligatorisk høring (eller forhandling) i en række specifikke situationer, hvor lovgiverne har fundet det særligt nødvendigt. Dette gælder således de ovenfor omtalte § 11-forhandlinger efter ML, forhandlingerne forud for iværksættelsen af § 5-undersøgelser efter PAL 1974 og forhandlinger forud for gennemførelsen af særlige regler efter mærkningsloven.

Høring er endvidere obligatorisk før offentliggørelse af resultaterne af en § 5-undersøgelse efter PAL 1974, før offentliggørelse af undersøgelser og

sagsafgørelser i henhold til ML, jvf. § 19, stk. 2 samt før bestemte kalkulationsregler iværksættes efter PAL § 6, stk. 2. Forlængelse af bestemmelser om højestepriser eller stoppriser, der er fastsat i henhold til PAL 1974 § 6, stk. 1 kan også kun ske efter de pågældende virksomheder eller brancheorganisationer har haft lejlighed til at udtale sig, jvf. § 6, stk. 3. Derimod skal førsteangrebsindgreb efter PAL 1974 § 6, stk. 1, ikke forelægges, hvilket naturligvis hænger sammen med, at effekten af sådanne indgreb kunne blive alvorligt svækket, såfremt de omfattede virksomheder kunne nå at reagere inden i-krafttrædelsen.

Høring er imidlertid langt videre udbredt end til de situationer, der er omfattet af de obligatoriske bestemmelser. Det er vel næsten fast praksis, at parterne i en sag høres, medmindre særlige forhold taler derimod. Samtidig anvendes tillige muligheden for at høre særlig sagkyndige i det omfang det skønnes fornødent, jvf. ML § 5, stk. 2.

Endelig kan det da nævnes, at parterne i en sag med hjemmel i offentlighedslovens § 11, stk. 1 altid har ret til at blive gjort bekendt med sagens dokumenter, ligesom de i henhold til offentlighedslovens § 12, stk. 1 kan forlange afgørelser udsat, indtil en udtalelse om sagen er fremsat. Derimod har parterne ikke mulighed for at udtale sig ved eller overhovedet overvære sagsafgørelsen på rådets møder, jvf. ovenfor.

Med disse obligatoriske forskrifter og den udvidede praksis, som MT følger, er det tilsigtet, at sagerne bliver oplyst mest muligt, og at der tages hensyn til retssikkerheden.

8.2.2.6. Pålæg

Finder MT, at en konkurrencebegrænsning som omtalt i ML's § 2, stk. 1 har de i lovens § 11 anførte skadelige virkninger, og kan disse ikke bringes til ophør ved den foreskrevne forhandling, skal MT i medfør af § 12 udstede pålæg i så henseende.

Et sådant pålæg kan udstedes efter § 12, stk. 2, og gå ud på (1) hel eller delvis ophævelse af aftaler, vedtagelser eller bestemmelser, (2) at der skal foretages mærkning eller skiltning med pris, sammensætning, vægt eller mål, (3) ændringer i priser, avancer og forretningsbetingelser, herunder (4) fastsættelse af priser og/eller avancer, som ikke må overskrides. Tilsynet kan frit vælge den mulighed, der skønnes bedst egnet i den givne situation. Endelig kan tilsynet i forbindelse med leveringsnægtelsessager som en femte mulighed udstede pålæg efter § 12, stk. 3. Det er dog en forudsætning herfor, at et pålæg

efter § 12, stk. 2, ikke er egnet eller ikke har vist sig tilstrækkeligt til at imødegå de urimelige virkninger af det bestående forhold (om leveringspålæg henvises i øvrigt til kap. 6).

Der er visse formkrav, som skal iagttages ved udstedelsen af et pålæg. Som enhver anden afgørelse truffet af MR, dettes forretningsudvalg eller direktoratet i henhold til bestemmelserne i selve ML eller i medfør af denne fastsatte bestemmelser, skal pålægget meddeles skriftligt til enhver, som er part i sagen eller har en retlig interesse i afgørelsen, og det skal være begrundet, jvf. § 17. Dernæst skal pålægget klart fastlægge, hvorledes den eller dem, pålægget er rettet til, skal forholde sig for at det anses for opfyldt. Endelig skal der være fastsat en tidsfrist for opfyldelsen af pålægget.

Som det fremgår har tilsynet ikke blot ret til men tillige pligt til at udstede pålæg i de nævnte situationer. Denne adgang er ikke sjældent benyttet. De sager, det drejer sig om, vil i sagens natur ofte være af principiel betydning og/eller af væsentlig økonomisk betydning for de implicerede virksomheder. Da et pålæg netop er udtryk for, at enighed ikke har kunnet opnås, og da afgørelsen af, hvorvidt der foreligger en konkurrencebegrænsning med urimelige virkninger, altid må indebære et vist skøn, er det næppe overraskende, at den overvejende del af de sager, der indankes for monopol-ankenævnet, vedrører spørgsmål om pålæg efter § 12.

8.2.2.7. Aftaler med virksomheder og brancher

Selv om MT har hjemmelen til at udstede pålæg efter ML § 12 (under de givne forudsætninger) og en tilsvarende (måske lettere tilgængelig) adgang findes i PAL 1974, afsluttes en meget lang række sager dog uden egentlig pålæg.

MT betragtes som og er vel også i en vis udstrækning modspiller for virksomhederne i deres økonomiske udfoldelser, men i erkendelse af at der næppe ændres på dette forhold i overskuelig fremtid vises der i praksis interesse fra erhvervslivets side i at medvirke til løsningen af sagerne. Omvendt har tilsynet en interesse i at bevare et godt forhold til virksomheder, brancheforeninger m.v., således at disse aktivt går ind i problemstillingerne, hvorved sagsbehandlingen lettes betydeligt.

Denne »påtvungne« fælles interesse har resulteret i, at en hel del spørgsmål faktisk afklares i enighed. Et udtryk herfor er det bl.a., at sager, som tilsynet har taget op – på eget initiativ eller efter henvendelse fra anden side – med henblik på ændring af bestående forhold i ganske mange tilfælde løses ved indgåelse af aftaler mellem tilsynet og de pågældende. Sådanne aftaler kan

være af vidt forskellig observans strækkende sig fra de næsten stiltiende og uforpligtende til de aftaler som er bindende, og som det i form og indhold kan være vanskeligt at skelne fra afgørelser, der er meddelt ved pålæg.

Som eksempel på de uformelle aftaler kan det bl.a. nævnes, at tilsynet i 1962 efter at have konstateret en uacceptabel udvikling i priserne på rugbrød enedes med brancheforeningen om, at denne gennem henstillinger til medlemmerne søgte at dæmpe prisudviklingen, hvorved et egentligt indgreb overfor priserne kunne undgås. En sådan aftale er selvfølgelig ikke bindende for parterne, for så vidt som foreningen ikke kan stå inde for, at medlemmerne følger en henstilling om tilbageholdenhed, ligesom tilsynet på ethvert tidspunkt vil kunne gribe ind under henvisning til, at effekten ikke har været tilfredsstillende. I den aktuelle sag blev dette netop resultatet, og tilsynet indførte kort tid efter maksimalpriser (sagen er omtalt i MTB 1962 42).

Et lignende eksempel var en aftale med Håndværksrådet fra 1967 om, at foreningen skulle foranledige udfærdiget vejledende faktureringsregler og søge disse praktiseret blandt medlemmerne af byggefagenes organisationer. Heller ikke i dette tilfælde var resultatet fuldt tilfredsstillende, og tilsynet indførte på den baggrund og under branchens protester obligatoriske faktureringsregler i 1970 (sagen er omtalt i MTB 1967 102 og 1970 107).

I en række tilfælde er der mellem tilsynet og enkeltvirksomheder eller brancheforeninger indgået aftaler om en egentlig regulering af prisdannelsen. Det er sket, hvor tilsynet efter foretagen undersøgelse har konstateret urimelige priser eller avancer og har forhandlet med virksomhederne om nedsættelse enten i henhold til ML § 11 eller PAL 1974 § 6. Således aftalte tilsynet i 1976 med Aalborg Portland-Cement-Fabrik (jvf. MTB 1976 53) en kalkulationsordning, der skulle sikre virksomheden en avance, der bl.a. tilgodeså virksomhedens investeringsbehov, men som på den anden side skulle forhindre, at nettoindtjeningen kom i konflikt med ML's urimelighedskriterium. Aftalen skulle iøvrigt tages op til vurdering efter 3 år, hvilket skete i begyndelsen af 1980.

Den nugældende olieordning har ligeledes karakter af en aftale mellem tilsynet og olieselskaberne om kalkulationsregler for olieprodukterne, der under normale forhold skulle sikre en for alle parter tilfredsstillende prisudvikling.

Der kan nævnes mangfoldige eksempler på, at et af MT konstateret uheldigt pris- eller avanceforhold er blevet ændret efter aftale med de implicerede virksomheder. Fælles for aftaler af denne type er, at de formelt fremtræder som en af tilsynet truffet afgørelse, f.eks. i henhold til ML § 11 eller PAL 1974 § 6. Dette har den retsvirkning, at aftalerne er bindende, og at virksomhederne kan pålægges straf i tilfælde af overtrædelse. Jvf. i øvrigt kap. 4.1.

Der kan være grund til at nævne en anden omstændighed, der ofte fører til indgåelse af aftaler mellem MT og enkeltvirksomheder, nemlig de prisovertrædelser, der nødvendigvis opstår under de stadigt skiftende midlertidige pris- og/eller avancementstoplove. Selv om alle disse love har indeholdt bestemmelser om straf ved overtrædelse, er det kun et fåtal af de konstaterede overtrædelser, der ender for retten. Ofte vil det økonomiske omfang af en overtrædelse være så beskedent og omstændighederne omkring forholdet af en sådan karakter, at det skønnes uhensigtsmæssigt at indlede straffesag for domstolene mod virksomheden, idet resultatet må antages at blive frifindelse eller i hvert fald kun en advarsel eller en ringe bøde.

I et stort antal af disse sager indgår tilsynet i stedet den aftale med virksomheden, at sagen ikke vil blive oversendt til anklagemyndigheden, såfremt den ulovlige pris eller avance nedsættes samt det ulovligt indtjente beløb tilbagebetales kunden (som oftest vil sagen være rejst på grundlag af en klage fra kunden) enten direkte eller ved fradrag i senere køb. Sådanne tilbagebetalinger er f.eks. ofte aktuelle i forbindelse med kommunale takstforhøjelser, der iværksættes med lange varsler og indkræves over skattebilletterne. Stoplovenes pludselige tilblivelse bevirker undertiden, at sådanne forhøjelser bliver ulovlige, men rent praktisk ikke kan tilbagekaldes i tide.

Hvor der er tale om et stort antal kunder og måske et stort antal ulovlige varepriser, kan aftalen effektueres ved etablering af en afslidningsordning, hvorefter det ulovligt indtjente beløb tilbagebetales gennem en ekstraordinær nedsættelse af priserne i en periode. En sådan afslidningsordning gennemførtes f.eks. med IRMA under prisstoploven i 1976, hvor IRMA i en periode havde opnået en utilsigtet ulovlig avance, som da det konstateredes, blev tilbagebetalt ved, at samtlige varer i en periode blev nedsat ekstraordinært med 5%.

Det bemærkes, at tilsynet ingen hjemmel har til at påtvinge virksomhederne tilbagebetaling eller afslidning (jvf. dog nedenfor om ML § 16) mod deres vilje, men eftersom alternativet i regel er gennemførelse af en straffesag, udviser virksomhederne i praksis stor forståelse for indgåelse af aftaler af denne art. Samtidig skal det formentlig understreges, at tilsynet kun indgår sådanne ordninger, når omstændighederne i øvrigt taler herfor. Det kan i den forbindelse spille en vis rolle, at det i tilfælde af en tilbagebetalingsaftale er den skadelidte (kunden), der nyder godt af ordningen, hvorimod det ulovlige merprovenu ved en domfældelse i en tiltalesag vil tilfalde statskassen.

8.2.3. Sanktioner

Samtlige de foran omtalte love åbner mulighed for iværksættelse af sanktioner overfor dem, der ikke respekterer lovenes bestemmelser. Sanktionsformen afhænger i det enkelte tilfælde af hvilken type bestemmelse forholdet vedrører og af omstændighederne omkring tilsidesættelsen.

Sanktionen rettes mod den eller de personer, der er ansvarlige for den pågældende tilsidesættelse eller overtrædelse. I praksis vil den dog ofte være rettet mod en virksomhed eller sammenslutning som sådan.

Det er i såvel monopol- som prislovgivningen positivt fastslået hvilke sanktioner der kan bringes i anvendelse i tilfælde af overtrædelse af de enkelte bestemmelser. Heraf må man omvendt slutte, at de bestemmelser der ikke er omtalt i så henseende vil kunne tilsidesættes uden risiko for straf.

Eksempelvis fastslår ML's § 10, at håndhævelse af mindstepriser (bindende bruttopriser) er forbudt, men straffebestemmelserne i § 22 finder ikke anvendelse på dette forhold. Den eneste mulighed for at gribe ind overfor håndhævelse af mindstepriser er at bringe ML's §§ 11 og 12 i anvendelse. Dette kræver imidlertid (i modsætning til § 10), at den pågældende leverandør udøver eller vil kunne udøve en væsentlig indflydelse på pris- og omsætningsforholdene inden for det pågældende varemarked, jvf. § 2, stk. 1. Er dette ikke tilfældet, kan MT ikke gøre andet end at tilkendegive overfor leverandøren, at hans fremgangsmåde er i strid med bestemmelserne i § 10. I det oprindelige lovforslag var bruttoprisforbudet tænkt sanktioneret ved straf, men en bestemmelse herom udgik i forbindelse med en ændring fra et forbud mod fastsættelse af bruttopriser til det nuværende forbud mod håndhævelse af bruttopriser, jfr. kap. 7.2.2.1.

Med sanktioner tænkes der i første række på muligheden for gennem tiltale-rejsning ved domstolene at pålægge virksomheder eller sammenslutninger straf i form af bøde eller hæfte, men der skal i det følgende også omtales et par administrative sanktionsformer, som er hjemlet i lovgivningen.

8.2.3.1. Afslidning

I ML's § 16 hedder det:

»Har en virksomhed indvundet udbytte ved handlinger, der er i strid med en af monopoltilsynet truffet afgørelse, kan tilsynet bestemme, at det for meget indvundne udbytte skal fradrages i fremtidige avancer«.

Bestemmelsen fik sin nuværende udformning ved en revision af straffe- og konfiskationsbestemmelserne i 1965, jvf. MLKommentar II, s. 266. Ved denne revision ophævedes § 22, stk. 3, der angik konfiskation, og straffelovens almindelige konfiskationsregler finder herefter anvendelse også i sager om overtrædelse af monopolloven.

§ 16 var i sin tidligere udformning et supplement til § 22, stk. 3 og kunne få betydning dels i sager, hvor en virksomhed havde indvundet udbytte i strid med en afgørelse, der ikke var et pålæg men en forligsmæssig løsning tilvejebragt efter § 11-forhandlinger dels i sager hvor udbytte var indvundet ved tilsidesættelse af et pålæg, uden at der derved var tale om et forsætligt eller uagtsomt forhold, idet disse forhold ikke var omfattet af § 22, stk. 3.

I den nuværende udformning er området for § 16 begrænset til udbytte indvundet ved handlinger, der er i strid med en af MT truffet afgørelse – enten pålæg efter § 12 eller afgørelse efter § 11-forhandling – uden at der derved foreligger forsæt eller uagtsomhed. Efter ændringen giver § 16 endvidere alene adgang til at bestemme, at merprovenuet skal fradrages i fremtidige avancer, mens der tidligere også kunne blive tale om egentlig konfiskation til statskassen.

Bestemmelsen har således et begrænset anvendelsesområde og har rent faktisk aldrig været bragt i anvendelse i praksis, hverken før eller efter ændringen i 1965.

En tilsvarende adgang for MT til at dekretere afslidning af for meget indvundne beløb findes ikke i PAL 1974 og har heller ikke indgået i de midlertidige prislove, hvilket formentlig må tilskrives en principiel betænkelighed ved at overtrædelsesspørgsmål sanktioneres administrativt. På trods heraf findes der, som det er omtalt ovenfor under kap. 8.2.2.6. en række eksempler på, at afslidningsordninger er etableret under forskellige former, når der er konstateret overtrædelser af prislovene (specielt de midlertidige).

Der er altså ikke tale om, at MT i disse tilfælde pålægger virksomhederne en afslidning (eller tilbagebetaling), men derimod om en af begge parter tiltrådt aftale, der efter forholdets karakter findes mere hensigtsmæssig end en egentlig tiltalesag. Det bemærkes, at tilsynet ikke herved fraskriver sig muligheden for på et senere tidspunkt at indbringe sagen for domstolen, såfremt det skønnes nødvendigt.

8.2.3.2. Tvangsbøder

I henhold til ML's § 15 er MT beføjet til at indkræve alle de oplysninger, som skønnes nødvendige til brug ved sagens behandling. Tilsvarende oplysningspligt er endvidere hjemlet i prislovene med direkte henvisning til ML's § 15.

Vægrer nogen sig ved at opfylde oplysningspligten, kan han i henhold til bestemmelserne i ML § 20 pålægges tvangsbøder, indtil pligten opfyldes.

§ 20 kan endvidere bringes i anvendelse, når indgivelse af anmeldelse i henhold til §§ 6 og 7, herunder anmeldelse af ændringer i det tidligere anmeldte, ikke sker rettidigt. Undladelse af at foretage en foreskreven anmeldelse medfører i øvrigt også strafansvar i henhold til § 22, stk. 1. (jvf. nedenfor).

Tvangsbøder – daglige eller ugentlige – pålægges af industriministeren (handelsministeren) efter indstilling fra MT. Der er ikke i loven fastsat grænser for bødernes størrelse. Dette spørgsmål afgøres af ministeren i det konkrete tilfælde.

Pålægget rettes, hvor der er tale om anmeldelsespligt, til de personer anmeldelsespligten påhviler. Pålæg for tilsidesættelse af oplysningspligten kan adresseres til en virksomhed eller sammenslutning eller direkte til bestemte personer.

Før der kan blive tale om at pålægge bøder, er det en forudsætning ikke blot at den fastsatte frist for anmeldelse eller oplysning er udløbet. Der skal tillige fra tilsynets side være »rykket« efter fristens udløb. I praksis kan proceduren forekomme meget omstændelig. Selv om det ikke siges udtrykkeligt i § 20, må det som forudsætning for at pålægge tvangsbøder kræves, at parten *mundtligt* undlader at give den begærede oplysning, jfr. således udtrykkeligt den tilsvarende bestemmelse i retsplejelovens § 535 om mundtlig undladelse af at efterkomme en dom. Beviset herfor kan være vanskeligt at føre, navnlig hvis parten fremkommer med visse, men ikke alle nødvendige oplysninger.

Dette kan være en afgørende årsag til, at der kun i et enkelt tilfælde (omtalt ovenfor under kap. 8.2.2.1.) er pålagt en virksomhed dagbøder. I det pågældende tilfælde blev bøderne som nævnt aldrig betalt, idet oplysninger fremkom inden inddrivelse havde fundet sted, hvorved kravet automatisk bortfaldt.

8.2.3.3. Straf

Udover de nævnte administrative sanktionsmuligheder kan overtrædelse af fastsatte bestemmelser tillige medføre egentlig straf i form af bøde eller hæfte.

Strafforfølgning sker ved de ordinære domstole. Initiativet til at rejse tiltale for overtrædelse af monopol- eller prislovgivningens bestemmelser tages normalt af direktoratet (jfr. regulativ for MD § 7) som på grundlag af et skøn over det enkelte forholds beskaffenhed oversender sagen til anklagemyndigheden med anmodning om tiltalerejsning.

Andre er dog ikke afskåret fra at indgive politianmeldelse mod en virksomhed eller sammenslutning for overtrædelse af prislovgivningen. Dette vil nok i første række være aktuelt, når anmelderen har en direkte interesse i sagen (jfr. nedenfor om civilt søgsmål) men kan også forekomme, når en sådan direkte interesse ikke ses at foreligge.

Som eksempel herpå kan nævnes, at SID i 1977 anmeldte A/S Margarine-Selskabet for overtrædelse af ML, herunder bl.a. for i forbindelse med en af MT foretaget undersøgelse at have afgivet urigtige eller vildledende oplysninger og fortiet forhold, der var af betydning for sagens behandling samt for at have handlet i strid med fastsatte retningslinier for rabatydelser m.v. De nævnte forhold blev fremdraget i en af MT offentliggjort redegørelse, MTM 1977 93 og 314. Tilsynet fandt ikke i første omgang, at der var tilstrækkeligt grundlag for at retsforfølge selskabets ledelse, idet de væsentligste dele af forholdene blev anset for forældede efter straffelovens 2-årige forældelsesfrist (jfr. nedenfor om forældelse) for spørgsmål vedrørende strafferetligt ansvar. Senere fremkom imidlertid nye oplysninger, der viste, at forholdene var fortsat længere end først antaget. Inden tilsynet efter aftale med rigsadvokaten havde kunnet nå at klarlægge sagen på baggrund af de seneste oplysninger, rejste SID sagen på egen hånd, men der er endnu ikke i januar 1980 afsagt dom i sagen.

I henhold til ML's § 22, stk. 1 og 2, straffes den der (1) undlader at foretage en i loven foreskrevet anmeldelse, (2) overtræder de i medfør af loven givne forskrifter, (3) tilsidesætter et givet pålæg, (4) tilsidesætter en afgørelse, der er truffet med vedkommende virksomheds eller sammenslutnings tilslutning efter § 11, (5) meddeler industriministeriet (handelsministeriet), MT eller monopol-ankenævnet urigtige eller vildledende oplysninger eller fortier forhold, der måtte være af betydning for den pågældende sags behandling.

Strafferammen er bøde eller under skærpende omstændigheder hæfte, for så vidt højere straf ikke er forskyldt efter den borgerlige straffelov.

Straffebestemmelserne i PAL 1974, de midlertidige prislove, mærkningsloven m.v. svarer i det store og hele til ML's, idet strafferammen i de midlertidige prislove dog ikke omfatter hæfte.

Det er en betingelse for idømmelse af straf, at der er handlet forsætlig eller uagtsomt.

Finder tilsynet efter foretagen undersøgelse, at en virksomhed eller sammenslutning ved forsætlig eller uagtsom optræden har overtrådt bestemmelserne i lovgivningen, foretages en vurdering af overtrædelsernes omfang og

karakter. Er der tale om mindre væsentlige forhold, afsluttes sagen ofte med en skriftlig advarsel. I modsat fald oversendes sagen til politiet med anmodning om tiltalerejsning. Anmodningen indeholder udover en redegørelse for sagens forhold bl.a. påstand om straffens størrelse, og er der tale om overtrædelse af prisbestemmelser, hvorved et ulovligt provenu er indvundet, tillige påstand om konfiskation til statskassen af dette provenu.

Antallet af tiltalesager kan variere ret betydeligt fra år til år bl.a. som følge af ændringer i lovgrundlaget. Alt andet lige vil tilstedeværelsen af generelle kalkulationsforskrifter som de der er indeholdt i de midlertidige pris- eller avancestoplove give anledning til forholdsvis mange tiltalesager. Overtrædelse af bestemmelserne i PAL 1974 § 10 om anmeldelsespligt for vejledende videresalgspriser medfører til stadighed et ret stort antal sager.

Strafudmålingen i overtrædelsessagerne varierer ganske betydeligt afhængigt dels af overtrædelsens omfang og karakter dels af den virksomhed eller sammenslutning, forholdet vedrører.

Idømmelse af bøder på 300-600 kroner vil være typisk i sager, der vedrører manglende anmeldelse af vejledende udsalgspriser, mens der er eksempler på sekscifrede bødeforlæg (samt konfiskation) i forbindelse med større overtrædelser af prisbestemmelser.

Hæftestraf har derimod aldrig været anvendt hverken for overtrædelse af ML eller prislovgivningen. Om tiltalesager kan iøvrigt henvises til omtalen i de enkelte årgange af MTB.

Endelig skal nævnes den gældende forældelsesfrist for strafansvar. Fristen var indtil april 1979 2 år regnet fra den dag, det strafbare forhold ophører, men da det har vist sig, at denne forældelsesfrist er for kort til, at der kan være rimelig sikkerhed for, at overtrædelser inden fristens udløb kan konstateres og indbringes for domstolene, ændredes den pr. 1. april 1979 af lovgivningen til 5 år. Forlængelsen vedrører alle forhold, der indtræffer efter 1. april 1979, men antages endvidere at få virkning for de forhold, der ligger mindre end 2 år forud herfor og derfor endnu ikke var forældede efter den tidligere frist.

Ændringen må bl.a. ses på baggrund af en indstilling fra tilsynet til rigsadvokaten affødt af den ovenfor omtalte sag med A/S Margarine-Selskabets rabatforhold, hvor det strafbare forhold var forældet inden sagen kunne rejses.

8.3. Anden instans

8.3.1. Myndighed

I henhold til ML's § 18 kan klage over tilsynets afgørelser indgives til tilsynet, der inden 8 dage skal videresende klagen til monopol-ankenævnet. Der er ikke fastsat nogen frist inden hvilken klage skal være indgivet til tilsynet.

Ankenævnet består af en formand, der skal opfylde betingelserne for at kunne beskikkes som højesteretsdommer – i praksis har det hele tiden været en højesteretsdommer – et medlem med nationaløkonomisk kundskab og et medlem, der udnævnes af ministeren efter forhandling med Den danske Handelstands Fællesrepræsentation og Industrirådet.

For hvert medlem udnævner industriministeren (handelsministeren) en suppleant, som når vedkommende medlem har forfald, deltager i nævnets møder i stedet for det forhindrede medlem.

Der stilles de samme habilitetskrav til ankenævnets medlemmer som til MR's medlemmer, jfr. afsnit 8.2.1.1.

8.3.2. Fremgangsmåde ved sagsbehandling

8.3.2.1. Suspensiv virkning

Som hovedregel har indgivelse af klage ikke opsættende virkning, jfr. ML's § 18, stk. 7. Den af MT trufne afgørelse skal således efterleves, indtil en ankenævnskendelse eventuelt ophæver afgørelsen.

Der er dog væsentlige undtagelser fra hovedreglen, nemlig i tilfælde, hvor det, hvis afgørelsen kræves efterkommet straks, ikke vil være muligt »at gøre skaden god igen«, såfremt afgørelsen omstødes af ankenævnet.

De afgørelser, for hvilke klage har suspensiv virkning, er (1) afgørelser truffet i henhold til § 6, stk. 1, der fastslår anmeldelsespligt for aftaler eller vedtagelser, (2) krav i henhold til § 6, stk. 2 om anmeldelse af dominerende enkeltvirksomheder og sammenslutninger samt disses konkurrenceregulerende bestemmelser og (3) leveringspålæg i henhold til § 12, stk. 3.

Det er umiddelbart indlysende at klage over afgørelser, der foreskriver anmeldelsespligt, gives opsættende virkning. Anmeldelse af dominerende enkeltvirksomheder og sammenslutninger samt aftaler og vedtagelser medfører offentliggørelse af det anmeldte og er denne offentliggørelse først sket, kan ankenævnets stillingtagen til spørgsmålet kun anses for at være af akademisk interesse.

Tilsvarende kan en leveringsnægtelse have sit udspring i, at leverandøren af f.eks. en kendt mærkevare finder at varens »anseelse« forringes, såfremt den forhandles til den virksomhed mod hvilken leveringsnægtelsen er rettet. Heller ikke her vil skaden kunne oprettes, såfremt ankenævnet ophæver et leveringspålæg, der allerede er effektueret.

Der er ikke efter loven andre undtagelser fra reglen om at klage ikke har opsættende virkning. I praksis forekommer der dog af og til pålæg efter § 12, stk. 2, hvor ganske særlige omstændigheder taler for, at klage over afgørelsen har suspensiv virkning, og MT har i adskillige sådanne tilfælde forlænget fristen for efterkommelse af pålægget til et tidspunkt, hvor ankenævnets kendelse måtte forventes at foreligge. Men afslag er givet i tilfælde, hvor sådanne ganske særlige omstændigheder ikke har foreligget, jfr. ankenævnskendelsen af 11. januar 1980, som stadfæstede MT's afslag på at indrømme suspensiv virkning i et tilfælde, hvor en prisforhøjelse var nægtet efter de særlige pris- og avancestoplove.

Det kan endelig nævnes, at ankenævnet i en kendelse fra 1976 meddelte opsættende virkning i en sag vedrørende 3 medicinalfirmaers nedsættelse af priserne på beroligende midler. Prisnedsættelsen var fastsat af MT i en bekendtgørelse udstedt i henhold til § 6 i PAL 1974 samt § 4 i avancestoploven af 11. marts 1975. Kendelsen er omtalt i MTM 1976 209.

8.3.2.2. Hvad kan ankes – hvem kan anke

Alle afgørelser MT har truffet i henhold til ML kan påklages til ankenævnet i henhold til § 18, stk. 1. Tilsvarende bestemmelser i prislovgivningen fastslår, at også afgørelser truffet i henhold hertil kan ankes.

Der har dog været visse undtagelser i den midlertidige prislovgivning. Således har afgørelser om skønsmæssig ansættelse af priser, hvor virksomheder ikke har kunnet dokumentere grundlaget for prisfastsættelsen på stopdagen, været undtaget fra ankeadgangen i en række af prisstoplovene, jfr. bl.a. prisstoploven af 14. november 1979, § 6, stk. 1. Baggrunden for disse undtagelser må formentlig søges i, at afgørelserne netop er udtryk for et skøn, som må foretages på grundlag af de erfaringer, tilsynets medarbejdere har vedrørende pris- og omkostningsudviklingen for den pågældende vare eller ydelse og i de pågældende loves meget korte gyldighedsperiode, der har udelukket muligheden for, at en ankenævnskendelse kunne nå at få virkning inden loven udløb.

Det er en betingelse, at det forhold, der klages over, har form af en egentlig afgørelse. Spørgsmål om offentliggørelse, udtalelser (f.eks. i henhold til licitationsloven), tilkendegivelser o.l. kan ikke påklages, jfr. kap. 3.1.2.1.

Afgørelsen skal endvidere være truffet »i henhold til loven«, hvori ligger at også afgørelser truffet i henhold til offentlighedsloven kan ankes.

En af tilsynet truffet beslutning om tiltalerejsning vil selvfølgelig ikke kunne ankes, idet der ikke er tale om en afgørelse af retsspørgsmålet, og tilsvarende gælder for eksempel nægtelse af at imødekomme erstatningskrav, der måtte blive rejst mod tilsynet af en virksomhed, der har lidt tab som følge af en af tilsynet truffet afgørelse, selv om selve afgørelsen er omgjort af ankenævnet.

I modsætning til den frie adgang til at klage til MT gælder der visse begrænsninger for hvem, der har adgang til at klage over tilsynets afgørelser.

Som hovedregel vil sagens parter kunne anke. Dette gælder selvfølgelig virksomheder eller sammenslutninger, hvis interesser direkte berøres af afgørelsen. Men også erhvervslivets organisationer og forbrugerorganisationer m.v. vil efter omstændighederne kunne anke, når de har en væsentlig interesse i sagens udfald, selv om de ikke er direkte inddraget i sagen. Omvendt har ankenævnet ved en kendelse (jfr. MTM 1966 124) fastslået, at en privatperson ikke har kompetence til at anke, når hans interesse i sagen ikke er erhvervsmæssig, men indskrænker sig til den almindelige forbrugers, uanset om han som klager til MT har været part i sagen ved denne instans.

8.3.2.3. Procedure

Principielt er behandlingen ved ankenævnet skriftlig, således at der er indlæg såvel fra klageren som fra MT. Ofte fremkommer hver af parterne med adskillige indlæg, inden ankenævnet påbegynder den endelige behandling af sagen.

Såvel ankenævnet som hver af parterne kan imidlertid kræve, at der tillige afgives mundtlig forklaring, jfr. forretningsorden for monopol-ankenævnet § 5, stk. 1 og 2. I praksis er det faktisk hovedregelen, at der er mundtlig procedure.

Proceduren er offentlig medmindre formanden for ankenævnet efter forhandling med parterne træffer anden afgørelse. Afgørelse om at proceduren sker for lukkede døre kan være begrundet med, at der i sager forventes at ville fremkomme hemmelige eller fortrolige oplysninger eller oplysninger, der kan tilføje enten klageren eller tredjemand økonomisk skade eller andet tab.

Hver af parterne skal have lejlighed til at gøre sig bekendt med det for ankenævnet foreliggende materiale, for så vidt klageren dog kun i det omfang, dette ikke indeholder fortrolige oplysninger vedrørende andre virksomheders forhold eller oplysninger, som ikke uden skade for almindelige samfundsinteresser kan udleveres.

Nævnet er endvidere berettiget til på eget initiativ at undersøge de enkelte sager, herunder at indhente nødvendige oplysninger hos såvel klageren som MT. Fremkommer der ved disse undersøgelser eller ved den skriftlige eller mundtlige procedure iøvrigt oplysninger der ikke er indgået i grundlaget for tilsynets afgørelse, kan ankenævnet, såfremt disse oplysninger skønnes at være af væsentlig betydning for sagens udfald, hjemvise sagen til fornyet behandling i MT. Hjemvisning kan ligeledes finde sted, såfremt den af klageren nedlagte påstand udvides væsentligt i forhold til behandlingen i 1. instans, medmindre parterne er enige derom.

Derimod vil klageren altid kunne indskrænke sagsgrundlaget ved kun at nedlægge påstand om delvis ændring af MT's afgørelse, ligesom MT vil kunne indskrænke sagsgrundlaget ved under proceduren delvis at acceptere klagerens påstand. Sådanne indskrænkninger i sagsgrundlaget er bindende for ankenævnet, hvis kompetence kun strækker sig til at tage stilling til den nedlagte påstand og som nævnt kun i det omfang denne ikke i væsentlig grad udvider sagsgrundlaget i forhold til behandlingen i MT.

Afgørelse i sagerne træffes ved kendelse efter stemmeflerhed blandt nævnets medlemmer. I tilfælde af uenighed kan dissens optages i kendelsen, såfremt det dissenterende medlem ønsker det, og da uden angivelse af hans navn.

Kendelsen indeholder iøvrigt et fyldigt referat af den trufne afgørelse, klagen, de yderligere tilvejebragte oplysninger, klagerens og MT's vurdering af materialet og begrundelsen for deres standpunkter for til sidst at give nævnets resultat og begrundelsen herfor.

Det kan tilføjes, at der uanset udfaldet ikke tilkendes sagsomkostninger ved afgørelsen. Hver part bærer altid sine egne omkostninger.

Det er svært at fastslå, om ankenævnet i højere grad end overinstanser ved de almindelige domstole har ændret ved afgørelser truffet af MT. Det synes, som om der er en stigende tendens til at indbringe sager for ankenævnet, hvilket er vel forståeligt, når det tages i betragtning, at der i årenes løb stadig fremkommer særlige love med kortere eller længere varighed, som har suppleret den permanente ML's regler. En opgørelse foretaget for årene 1958, 1968 og 1978 viser, at henholdsvis 6%, 8% og 12% af de af MR trufne afgørelser er indbragt for ankenævnet. Noget over halvdelen af de indbragte afgørelser er blevet stadfæstet, og mindre end 1/3 er blevet ændret i større eller mindre udstrækning, jvf. oversigten på side 673.

Medens klageren ofte er repræsenteret ved advokat, er dette aldrig tilfældet for MT's vedkommende, idet tilsynet giver møde ved en af sine tjenestemænd, sædvanligt vedkommende kontorchef.

Det har været kritiseret, at tilsynet ikke også møder ved advokat, i hvert fald i mere komplicerede sager. Dette kunne være naturligt i tilfælde, hvor sagen har en domstolslignende karakter, idet der som ved leveringsnægtelse er to stridende parter. Men netop i disse tilfælde vil ofte den part, som har fået medhold ved MT, indtræde i sagen som biintervenient og lade sig repræsentere ved advokat. Spørgsmålet har derfor større betydning i andre omfattende, komplicerede sager.

Ankenævnet selv har ikke anset det for nødvendigt eller hensigtsmæssigt, at der i visse tilfælde mødes for MT ved advokat. Det må imidlertid erkendes, at de mødende tjenestemænd ikke altid har den samme proceduremæssige uddannelse og træning, som en advokat har, hvorfor der kan komme en vis skævhed, når parternes procedure sammenlignes.

Det må vel også understreges, at der bliver en forskel derved, at en advokat har forpligtelse til at søge at vinde sagen for sin klient, medens derimod den for MT mødende må se mere objektivt på sagen. Selv om også denne procespart kan opfatte et resultat, der ændrer MT's afgørelse, som en form for nederlag, så har han formentlig større forståelse for, at resultatet godt kan blive et andet end ved MT.

Til en vis grad kan man sammenligne med straffesager, hvor anklagemyn-

Forløbet af sager indbragt for monopol-ankenævnet

	Stad- fæstelses- sager	Sager, hvor klageren har fået medhold helt	delvis	Hjemviste sager	Afviste sager	Hævede sager	Ikke afgjorte sager	I alt
1955								
(1/7-31/12)	1	—	—	—	—	—	—	1
1956	5	2	—	—	—	4	—	11
1957	6	2	—	—	—	1	—	9
1958	6 ¹⁾	2	—	—	—	—	—	8 ¹⁾
1959	2	2	1	—	—	1	—	6
1960	6	3	1	—	1	2	—	13
1961	11	2	1	—	—	1	—	15
1962	14	2	—	—	—	1	—	17
1963	7	1	2	—	—	1	—	11
1964	7	2	2	—	—	3	—	14
1965	6	7	1	—	2	2	—	18
1966	8	6	2	1	1	3	—	21
1967	2	3	1	—	1	1	—	8
1968	14	4	1	1	—	1	—	21
1969	10	2	3	—	1	1	—	17
1970	6	2	1	1	1	1	—	12
1971	11	1	—	1	—	2	—	15
1972	7	2	1	1 ²⁾	2 ¹⁾	—	—	13 ¹⁾²⁾
1973	2	1	—	—	—	—	—	3
1974	8	6	—	1	—	5	—	20
1975	6	3	—	—	—	3	—	12
1976	5	3	1	—	—	1	—	10
1977	12	5	—	—	—	5	—	22
1978	10	6	1	—	—	4	—	21
1979	23 ¹⁾³⁾	10	1	—	—	8	—	42
1980	2	—	—	—	—	—	23 ⁴⁾	25
(-10/1-80)								
	197 ¹⁾³⁾	79	20	6 ²⁾	9 ¹⁾	51	23 ⁴⁾	385

¹⁾ Heri medregnet ankenævnets afgørelse af en af forsikringsrådet truffet afgørelse.

²⁾ Heri medregnet ankenævnets afgørelse af en af tilsynet med banker og sparekasser truffet afgørelse.

³⁾ Heri medregnet ankenævnets afgørelse af en af elprisudvalget truffet afgørelse i henhold til elprisloven.

⁴⁾ Heri medregnet en verserende sag vedrørende en af elprisudvalget truffet afgørelse efter elprisloven.

digheden ikke på samme måde som forsvareren er engageret i sagen. Anklagemyndigheden har også en forpligtelse til at virke for objektivt rigtigt resultat, ikke blot at få tiltalte domfældet. Men der er forskelle mellem disse sager og monopolsager, og i øvrigt er anklagemyndighedens repræsentant i de fleste tilfælde også procedurevant, idet møde i retten er en af hans hovedopgaver.

Konklusionen må vel blive, at der næppe er grund til nogen principiel ændring i retning af, at der altid mødes for MT ved advokat, men det kunne måske overvejes, om det dog ikke burde ske i visse udvalgte sager,

Der er undertiden givet udtryk for, at ankenævnet har en anden holdning til de forelagte sager end MT's afgørelser. I tvivlstilfælde er ankenævnet mere forsigtig med at foretage et indgreb.

Der er utvivlsomt noget rigtigt i denne iagttagelse, selv om det kan være svært at godtgøre det med sikkerhed.

Men der kan anføres betragtninger, som motiverer denne mulige forskel. MT føler sig ansvarlig for samfundsudviklingen på det omfattende område, som tilsynet er sat til at varetage, og må derfor vise en vis dristighed, hvis man overhovedet skal finde frem til nye muligheder. Hvis tilsynet ikke gjorde det, men viste for stor forsigtighed, så ville måske mange af de intentioner, som har været fremme i forbindelse med ML's tilblivelse, ikke blive søgt ført ud i livet.

Ankenævnet får kun forelagt enkelte sager og kan derfor kun føle forpligtelse til at afgøre den konkret foreliggende sag, ligesom ankenævnet vel netop føler sig som en vogter over for for vidtgående indgreb over for erhvervsliv og borgere. Hertil kommer det ovenfor nævnte, om den stærkere understregning af klagerens synspunkter sammenlignet med, hvad der gøres gældende fra MT's side. Den mundtlige forhandling kan også komme til at virke stærkere end dokumenterne, som alene er MR's grundlæggende materiale.

Sammenfattende kan man sige, at der ikke er noget overraskende i, at der undertiden kan fornemmes forskelle mellem MT's og ankenævnets holdning.

Det kan vel virke generende og undertiden måske endog forstemmende for dem, der har set en opgave i at forsøge at arbejde for nye strukturer og ideer i samfundslivet. Men en mere flegmatisk overvejelse af de forskellige hensyn kan munde ud i, at ankeordningen er nødvendig for at få kontrolmyndigheden til at fungere med den tillid i erhvervslivet, som er en forudsætning for at den kan opretholdes.

8.4. Tredje instans

8.4.1. Domstolsprøvelse

Efter 1955 har der været indbragt følgende afgørelser for domstolene:

U 1959.813	(bagerforeningens vedtagelse om ugentlige lukkedage, jfr. MTB 1959 55)
U 1961.250	(Turistvognmændenes Landsorganisations pris- og samarbejdsbetingelser, jfr. MTB 1960 70 og MTB 1960 175)
U 1962.162	(De samvirkende Sygekasser i København i forhold til Special-optikernes Landsforening, jfr. MTB 1961 65 og MTM 1961 135)
U 1963.567	(hjemmemarkedsordningen vedrørende mejeriprodukter, jfr. MTB 1962 118, MTM 1962 233 og MTM 1963 85)
U 1965.634	(uniformssagen, jfr. MTB 1964 37, MTM 1966 83 samt MTM 1965 209)
U 1970.554	(partsoffentlighedsloven, jfr. MTB 1969 18 og MTM 1970 41)
Østre Landsret	
3. afd. 3/1975	(Isefjordværkets takstfastsættelse, jfr. MTB 1976 75)
Østre Landsret	
3. afd. 4/1975	(NESA's takstfastsættelse, jfr. MTM 1976 84)
Østre Landsret	
4. afd. 433/1976	(Lillerød Andelsvandværk, jfr. MTB 1978 123 og MTM 1978 613)
U 1978 498	(regulering af entreprenessummer, jfr. MTB 1978 273)
U 1978.361	(lavprisvarehuset, jfr. MTB 1976 186 og MTM 1976 165)

Domstolene har ikke i noget tilfælde ændret den af ankenævnet truffne afgørelse, bortset fra dommen i U 1970. 554, anført ovenfor, som imidlertid ikke angik monopol- eller prislove, men anvendelse af partsoffentlighedsloven. Ud over denne sag har MT kun i et enkelt tilfælde indbragt en sag for domstolene, nemlig den i U 1978. 361 H omtalte sag om leveringspålæg vedrørende et lavprisvarehus, jfr. kap. 6.4.2.2.3.

Alle andre domstolssager er indbragt af klagere over for ankenævnets afgørelser.

Det kan ses af præmisserne til de ved domstolene truffne afgørelser, at de i det hele har underkastet de indbragte sager en indgående reel prøvelse. Men

formuleringen tyder på, at de tager udgangspunktet i den trufne afgørelse, således at det påhviler klageren at godtgøre, at der enten er taget uhjemlede hensyn, eller ved tilvejebringelse af nyt materiale underbygge, at resultatet burde være blevet et andet end fastsat af monopolmyndighederne.

Efter ML's § 18, stk. 8, kan den af ankenævnet trufne afgørelse inden 4 uger efter, at afgørelsen er kommet til klagerens kundskab, af denne indbringes for domstolene, jfr. grundlovens § 63, under en for vedkommende landsret som første instans anlagt sag. Hvis nævnet har ændret MT's afgørelse, har tilsynet en tilsvarende adgang til at indbringe afgørelsen for domstolene under en mod klageren anlagt sag. Efter § 18, stk. 10, kan sager af denne art ikke indbringes for domstolene, før ankenævnets afgørelse foreligger.

I det oprindelige forslag til ML var der brugt vendingen, at »spørgsmål om lovligheden...« kunne indbringes for domstolene. Hermed var tilsigtet, at prøvelse kunne ske i det omfang, hvori prøvelse af forvaltningsakter i det hele kan efterprøves ved domstolene efter grundlovens § 63, og herom havde *Poul Andersen* nærmere gjort rede i en beretning, afgivet af folketingsudvalget 25. september 1954, s 56-58. Med den ændrede formulering: »den af nævnet trufne afgørelse« var tilsigtet en vis videre prøvelsesmulighed, men i en udtalelse afgivet af *Poul Andersen* og *Stephan Hurwitz* i underbilag til bilag 11 til folketingsudvalgets betænkning om lovforslaget blev der givet udtryk for, at det vel var usikkert, i hvilket omfang prøvelsesretten herved blev udvidet, men at de dog ikke mente, at den nye formulering ville bevirke, at domstolene ville foretage en udtømmende prøvelse af alle de af nævnet trufne afgørelser. Alt i alt mente de dog, at domstolsprøvelsen ville blive noget videregående.

Et karakteristisk eksempel herpå foreligger i sagen UfR 1963 567 H, som angik fastsættelsen af en højestepriis på 7,00 kr. pr. kg smør som vilkår for godkendelse af en hjemmemarkedsordning for mælk og mejeriprodukter, idet denne højestepriis dannede grundlaget for afgiftsfastsættelsen i henhold til ordningen. Landboforeningerne påstod forhøjelse til 7,50 kr.

MT blev frifundet ved såvel landsret som højesteret. I højesterets præmisser hedder det bl.a.:

»Efter det i sagen oplyste, er monoptilsynet kommet til en basispris på 7,00 kr. efter beregning og skøn på grundlag af sagens materiale. De i tilsynets afgørelse i øvrigt nævnte hensyn har, som det må antages, alene betydet, at der ved den endelige fastsættelse af prisen er udvist forsigtighed, og det findes under disse omstændigheder, og når henses til ordningens særegne karakter, ikke at kunne fastslås, at der ved prisfastsættelsen er taget uhjemlede hensyn. Herefter, og idet der ikke i det regnskabsmæssige og statistiske

materiale eller i det retten i øvrigt forelagte findes at være grundlag for at tilsidesætte monopoltilsynets af monopol-ankenævnet stadfæstede afgørelse, vil dommen være at stadfæste«.

Mere kortfattet er præmisserne i sagen U 1965. 634 H, hvor der i første række forelå et principielt spørgsmål om forståelsen af ML's § 2, stk. 2. Men herefter fortsætter præmisserne: »Idet der endvidere ikke findes at være grundlag for at tilsidesætte indstævntes (monopoltilsynets) af monopol-ankenævnet tiltrådte skøn over grundlaget for den skete indskriden over for aftalerne efter ML's §§ 11 og 12, vil appellantens påstand ikke kunne tages til følge«.

Det væsentlige i disse præmisser er formentlig, at domstolene vel tager stilling til alle principielle spørgsmål, men nødigt rører ved det skøn, som er udøvet af monopolmyndighederne.

8.4.2. *Civilt søgsmål*

I et vist omfang er ML's bestemmelser bygget på almindelige retsgrundsætninger, som har fået et noget klarere udtryk ved at blive formuleret lovmæssigt. Der er da også eksempler på, at parter forsøger at gå frem såvel efter de almindelige civilretlige regler som efter ML's positive bestemmelser. Dette gjaldt f.eks. sagen omtalt i UfR 1950. 60 H, hvor et firma først forgæves søgte en eksklusivordning tilsidesat af prismyndighederne, og derefter anlagde civil sag, der endte med, at højesteret anerkendte et stormagasins væsentlige erhvervsmæssige interesse i at kunne forhandle en tobaksfabrikantforenings fabrikata, jfr. herom *Bent Christensen* i UfR 1954 B. 125 f.

Sagen omtalt i UfR 1958. 315 H angik den såkaldte skrot-aftale, som hindrede en grosserer i direkte at levere skrot til den eneste indenlandske aftager af betydning. Grossererens valgte at anlægge civil sag til gennemførelse af sit krav, men fik ikke medhold, idet den etablerede ordning fandtes at være rimeligt begrundet i saglige hensyn. Det nævnes udtrykkeligt i dommen, at grossererens ikke havde indbragt de seneste overenskomster for MT.

Valget mellem den direkte domstolsvej og fremgangsmåden ved henvendelse til monopolmyndighederne står fortsat åben i sådanne tilfælde. Men i de fleste tilfælde er det formentlig det mindst bekostelige at forsøge den sidste udvej.

8.5. Sammenfatning vedrørende monopolrådets funktion

Når man sammenfattende skal vurdere MR's funktion, kan det vel udtrykkes på den måde, at ordningen er så ejendommelig, at det på forhånd måtte formodes, at den ikke kunne fungere. Dette understreges mere og mere derved, at en række skiftende prislove har pålagt MR – og MD – opgaver, som ikke var forudset, da ML blev givet. De ustandselige lovændringer, som afbryder det almindelige arbejde med kontrol af monopoler og andre konkurrencebegrænsninger, medfører, at opgaver, som er ved at blive løst, må lægges hen for et stykke tid, således at meget af det udførte arbejde er spildt og i hvert fald ofte helt forældet, når det skal benyttes.

Det må også erkendes, at det materiale, som udsendes til MR få dage før mødernes afholdelse, er så omfattende, at det ikke kan forventes, at samtlige rådsmedlemmer har læst alt igennem, herunder også det til referaterne sluttede materiale. Dette har ofte en så kompliceret karakter, at en simpel gennemlæsning ikke er tilstrækkelig. Samtlige medlemmer har ikke – og kan ikke have – et sådant kendskab til retlige, økonomiske og forretningsmæssige forhold, at alt er forståeligt uden en nærmere gennemgang med bistand af særlig kyndige. I den forbindelse bemærkes, at rådsmedlemmerne i princippet er honorarlønnede, men at honorarerne – bortset fra dyrtids- og taktregulering – har været uregulerede på trods af at arbejdspresset er steget væsentligt i takt med udvidelsen af lovgrundlaget.

Man kan vel til en vis grad sammenligne med politisk sammensatte organer, hvor det forudsættes, at ikke ethvert medlem har sat sig ind i alle foreliggende detailspørgsmål. En vis arbejdsdeling er nødvendig for overhovedet at få disse organer til at fungere.

En tilsvarende arbejdsdeling er ikke tilladelig i MR. Det må principielt kræves, at alle medlemmer har sat sig ind i samtlige foreliggende spørgsmål. Som antydning i anden forbindelse er det tænkeligt, at begrundelsen for undertiden at undlade at stemme, må søges i, at dette principielle standpunkt ganske enkelt er umuligt at gennemføre uden modifikation.

Til alt dette kommer, at lovgivningen på de fleste punkter er formuleret ved hjælp af vage, skønsmæssige kriterier, således at det helt overlades til MT at omsætte disse uskarpe regler i konkrete afgørelser, som hver for sig skal have en rimelig begrundelse, og som set i sammenhæng skal kunne betragtes som forenelige med hinanden, således at der kan påvises nogenlunde faste retningslinier.

Det ejendommelige er egentlig, at der ikke siden ML's vedtagelse og tiden

lige deromkring er fremsat skarpere kritik end tilfældet har været. Det er klart, at enkeltpersoner og sammenslutninger, som er blevet udsat for MT's indgreb, har kritiseret de trufne afgørelser, undertiden endda i noget overdrevne vendinger. Offentlighedens søgelys har næsten til stadighed været rettet mod MT og dets virksomhed.

Men ML har anvist den vej, en utilfreds part skal gå, hvis han vil have MT's afgørelse ændret: Der skal klages til ankenævnet. Som nævnt gælder der ikke nogen frist herfor, og som det også fremgår af omtalen vedrørende ankenævnets virksomhed, er klageadgangen afgjort ikke nogen skueret, idet erfaringen viser, at der er ikke helt ringe muligheder for at opnå en ændring ved ankenævnet. Derimod må det nok erkendes, at domstolskontrollen i alt væsentligt indskrænker sig til de principielle spørgsmål.

Kapitel 9. Sammenfattende vurdering

Det er vanskeligt at påvise, hvilken betydning MT har haft, hvis dette skal illustreres med eksakte tal og andre lignende oplysninger. At der er sket en *liberalisering af erhvervslivet* på mange områder er helt klart. Om MT's indsats har været større end den, der er sket gennem en liberaliserende lovgivning, hvor faggrænser på mange områder er blevet slettet eller dog slækket, kan ikke siges. En vis større erhvervsfrihed er formentlig opnået ved MT's praksis. Hvorledes så dette har virket på prisdarælsen må stå hen.

Det er næppe heller muligt at fastslå med sikkerhed, hvilken indsats MT har udøvet over for de større monopolprægede foretagender ud over, at man kan sige, at MT også i denne relation har virket noget fremmende på erhvervsfriheden, således at der undertiden er ydet en hjælp til dem, der ville søge at bryde ind over for de monopolprægede foretagender og organisationer.

Man kan dog nok sige så meget, at MT kun på *ganske enkelte områder har kunnet fastslå, at der forelå meget grov udnyttelse af monopolstilling og anden lignende konkurrencebegrænsning*, og at der som følge heraf kun i få tilfælde er foretaget indgreb, som har været rettet mod sådan grov udnyttelse.

I vid udstrækning er resultater på disse områder opnået ved forhandling mellem MT og de implicerede organisationer eller virksomheder.

I leveringsnægtelsessager har det vist sig, at MT's forsøg på at nedbryde traditionelle barrierer ikke altid er blevet godkendt af ankenævnet, der har lagt mere vægt på konkrete motivudtalelser herom end på ML's almindelige målsætning, således som den er tilkendegivet i forarbejderne, uanset at denne i højere grad er i pagt med udviklingen på næringslovgivningens område i årene efter ML's ikrafttræden. Med højesterets tilslutning hertil i en principiel sag er det udelukket i praksis at anlægge en anden linie, medmindre der fra lovgivningens side på en eller anden måde kommer en tilkendegivelse herom.

Man kan spørge, om disse begrænsede *resultater* skyldes, at MT ikke har været tilstrækkeligt effektiv, uanset at der i og for sig har været hjemmel til videregående undersøgelser og indgreb, at lovgivningen har været for svag og netop på de afgørende punkter for udflydende i sine bestemmelser, eller at MT har virket i kraft af den præventive virkning, der ligger i, at der dog findes et kontrolorgan, som i givet fald kunne gribe ind. Eller om man simpelthen må fastslå, at det danske samfund af mange andre grunde – den historiske udvik-

ling kombineret med offentlighedens mulighed for på anden måde at reagere mod sådanne uheldige gevækster – i det væsentlige har været forskånet for sådanne grove misbrug af økonomisk magt.

Det er sandsynligt, at svaret på disse spørgsmål må være, at alle disse forskellige faktorer har gjort sig gældende.

Som det fremgår af udviklingen i dette værk er der opnået en række resultater i form af kalkulationsordninger og gennem liberalisering af konkurrencebegrænsende aftaler og vedtagelser m.v., således at der i samarbejde med store virksomheder og organisationer er tilvejebragt systemer, som i hvert fald i et vist omfang har bremset en uheldig udvikling.

De erhvervsvirksomheder, som på denne måde har måttet underkaste sig visse begrænsninger, har utvivlsomt ofte følt disse indgreb som meget tyngende og uheldige, og på den anden side har forbrugere og andre interesserede betragtet adskillige af disse indgreb som helt utilstrækkelige. Rent statistisk kunne der produceres en liste, der viser noget om disse indgrebs antal og til en vis grad om deres indhold, og de foregående afsnit giver i hvert fald en illustration hertil. Men alligevel er det umuligt at fastslå mere nøjagtigt, hvilken afstand der er mellem resultatet af disse ordninger, og de faktiske forhold, som ville have eksisteret, hvis der ikke havde været nogen indgrebsmuligheder.

På enkelte punkter er det lettere at skabe sig et overblik over resultaterne. Det er virkelig lykkedes for MT at efterleve intentionen i *ML § 10* med forbudet mod at håndhæve bindende bruttopriser i efterfølgende omsætningsled, uanset at overtrædelser af bestemmelsen ikke er sanktioneret med straf.

Også til dette resultat må der sættes et spørgsmålstegn. Selv om bindende bruttopriser ikke kan håndhæves i efterfølgende omsætningsled, hindrer denne bestemmelse ikke angivelse af vejledende bruttopriser, og de benyttes da også i vid udstrækning, selv om der såvel efter *ML* som den tilsluttende prislovgivning er visse muligheder for også at foretage indgreb over for disse.

Dette hænger måske sammen med, at de vejledende bruttopriser muligvis har en sådan faktisk effekt, at de i vid udstrækning kan erstatte de bindende bruttopriser. Hvis dette er rigtigt, forstår man meget vel, at MT har kunnet komme igennem med en så relativ streng anvendelse af en enkelt bestemmelse.

Af væsentlig betydning for administrationen af *ML's* øvrige bestemmelser er det, at disse i udpræget grad er formuleret som *retlige standarder*, uden at der fra lovgivningens side er gjort ret meget for at give vejledning om, hvorledes bestemmelserne skal administreres. Ord som »urimelige« går igen i de væsentligste af bestemmelserne. Som det fremgår af de foregående afsnit har f.eks. forsøg på fra erhvervslivets side at få indkredset mere nøjagtigt, hvad

der ligger i en rimelig forrentning af den investerede kapital, ikke ført til nogen ændring, hverken i lovgivningen eller i MT's praksis. Afgørelserne træffes efter en helhedsvurdering, hvori indgår en række skøn, som der nødvendigvis må være meget forskellige meninger om.

Den åbenhed, som MT's register over anmeldte virksomheder og organisationer m.v. skulle medføre, er for så vidt blevet tilvejebragt, som der på denne måde er opbygget et meget omfattende register, som givetvis er til stor nytte ved MT's administration af de anvendte lovbestemmelser. Men for offentligheden synes registret ikke at have haft synderlig betydning, i hvert fald hvis man skal dømme efter den meget begrænsede brug, offentligheden, herunder dagspressen, gør af registret. Det hænger måske sammen med, at offentligheden ikke tillægger dette register større betydning, og at der på anden måde kan skaffes mere interessante oplysninger, som tilfredsstiller offentlighedens nysgerrighed på punkter, som set fra et monopolsynspunkt ikke er særlig relevante.

Anvendelsen af *licitationsloven* synes at have haft en ikke ringe effekt. Vel er der forekommet misbrug, men kun ganske enkelte har ført til gennemførelse af straffesager for overtrædelse af denne lov. Selv om der må eksistere en ikke ubetydelig margin for den skjulte kriminalitet på dette område, må man dog vist konkludere, at lovens almindelige præventive effekt, forhandlinger mellem MT og de implicerede og endelig rådgivning og vejledning fra MT's side har medført, at loven har virket ganske tilfredsstillende.

Den helt centrale indvending mod lovgivningen og dermed grundlaget for MT's virksomhed har været, at man efter få års forløb forlod kongstanken om kun at gribe ind efter grundsætningerne i ML. Stadig skiftende pris- og avancelove har bevirket, at kræfterne næsten til stadighed har måttet koncentreres om disse mere eller mindre permanente love.

Det har ikke altid været lige begribeligt, hvorfor lovgivningen har fundet det nødvendigt at ændre på flere eller færre punkter i forhold til en tidligere tilsvarende lov, og fortolkningen af disse love har givet anledning til helt urimeligt store administrative vanskeligheder. Det er stadig blevet påpeget, at stoplove med udgangspunkt i bestemte stopdatoer kommer til at virke helt vilkårligt.

Hvis loven kun har begrænsede muligheder for dispensation, har konsekvenserne været klart urimelige i forhold til navnlig de virksomheder, som har været tilbageholdende med at sætte priserne op, hvorfor man meget vel forstår, at erhvervslivet i mange perioder for at værge for sig hurtigst muligt har forhøjet priserne i det omfang, hvori det var lovligt og faktisk muligt på grundlag af konkurrencesituationen.

Omvendt har dispensationsregler af forskelligt indhold givet anledning til store vanskeligheder ved administrationen, og jo længere tid loven har været gældende, desto flere dispensationer har været nødvendige.

Det har ikke forbedret indtrykket af disse love, at de undertiden har holdt den offentlige sektor uden for indgreb. Det har også virket forstemmende, at endog finansudvalget som det organ, der skulle varetage tilsvarende interesser som MT, er gået med til ordninger, som var klart uoverensstemmende med MT's praksis og de intentioner, som tilsyneladende lå bag ved den pågældende lov. Baggrunden for denne kritik er den samme, som i et vist omfang undertiden har kunnet gøres gældende mod, at forsikringsråd og bank- og sparekassetilsyn også i denne relation i et vist omfang er indsat som kontrolorgan for de virksomheder, som de i øvrigt fører tilsyn med. Når et af hovedformålene for disse tilsynsorganer er at skabe en sund økonomi for de kontrollerede foretagender, således at virksomheden kan konsolidere sig selv, kan det virke noget fremmed, når kontrollen i en anden relation principielt skal udøves med modsat fortegn, nemlig at bremse op for en prisudvikling, som sigter mod en stærkere konsolidering.

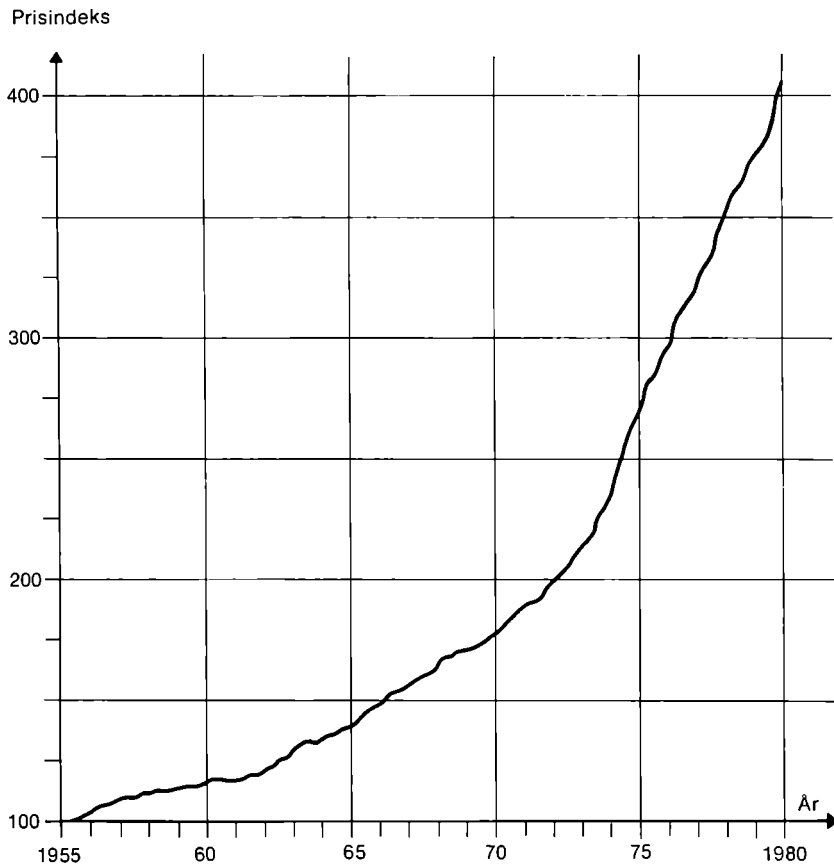
Indbygget i disse ordninger er betydelige fortolkningsvanskeligheder som f.eks., hvad der forstås ved »ny vare«, »lovligt gældende priser« på en bestemt dato, »sædvanlige hjemtagelsesudgifter« og »højere transportomkostninger« for blot at nævne nogle enkelte eksempler.

Men navnlig kommer der vanskeligheder frem, når der som lovlig omkostning kan tages hensyn til lønstigninger, som er »hjemlet i en indgået aftale eller kollektiv overenskomst«, idet dansk arbejdsret indeholder momenter, som medfører glidninger i lønnen, f.eks. som følge af minimallønssystemet.

Når hertil kommer, at den verdensomfattende inflationstendens vil give sig udslag i forhøjede priser i det omfang, hvori f.eks. vare- og brændselsindkøb kan indregnes i de lovlige omkostningsstigninger, så er det en illusion at tro, at disse love på effektiv måde kan holde prisudviklingen i ave.

At dette heller ikke har været tilfældet fremgår med al tydelighed af den på s. 685 gengivne kurve, der illustrerer udviklingen i det lønregulerende pristal (incl. boligposten) i perioden 1955-80. Kurven illustrerer klart den gennem perioden stærkt forøgede prisstigningstakt. Det fremgår således af kurven, at prisniveauet fordobledes i løbet af periodens første 17 år fra 1955-72 og igen i løbet af periodens sidste 8 år fra 1972-80.

En lang række faktorer øver indflydelse på prisstigningstakten, og det er formentlig umuligt at udskille den eventuelle prisdæmpende effekt, som udgår fra de midlertidige prislove.



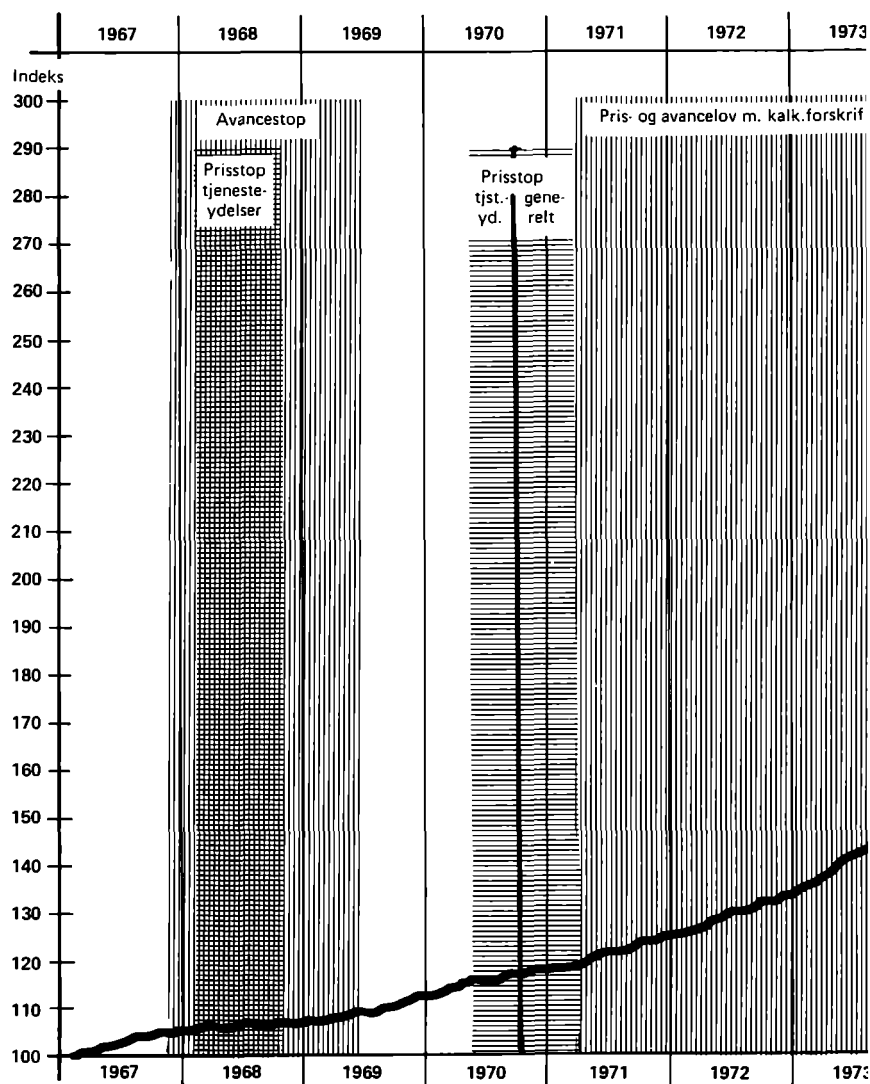
Udviklingen i det lønregulerende pristal 1955-1980

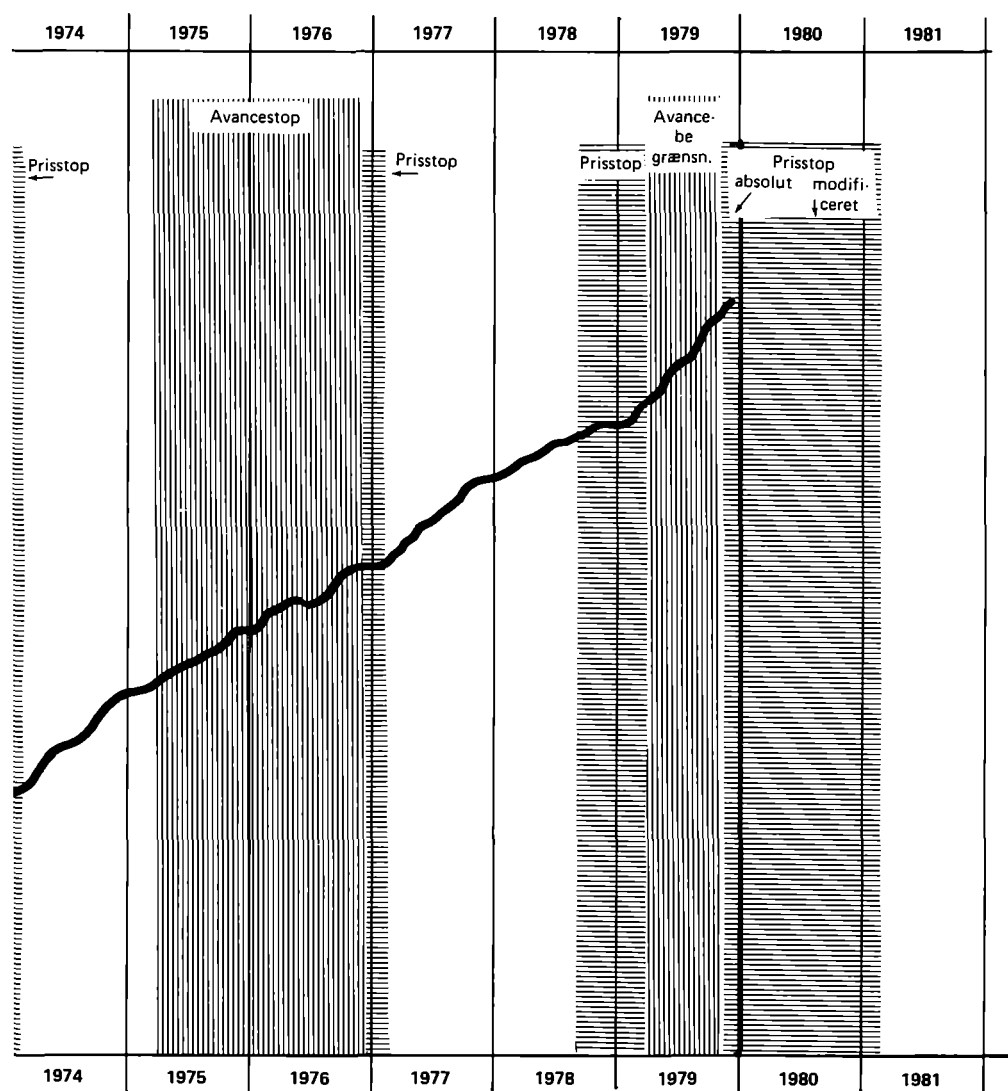
Fra økonomisk hold er det blevet påpeget, at et effektivt prisindgreb skulle kunne bryde inflationsforventningerne og dermed reducere prisstignings tempoet.

Alt tyder imidlertid på, at inflationsforventningerne er blevet resistente over for de hyppige pris- og avanceindgreb og næppe længere lader sig påvirke af nye indgreb.

Som det fremgår af de foran anførte afsnit, så er formålet med disse særlige pris- og avancelove et andet end det, der anføres i ML. De har et almindeligt politisk indkomstregulerende sigte.

I lande, som f.eks. Danmark, hvor udenrigshandelen traditionelt spiller en stor rolle, og hvor konflikten mellem hensynet til beskæftigelsen og betalings-





balancen har været fremherskende, er den opfattelse vokset frem, at beskæftigelses- og betalingsbalanceproblemerne bedst løses ved hjælp af indkomstpolitiske indgreb, idet finans- og pengepolitiske indgreb isoleret betragtet har ugunstige virkninger på enten beskæftigelsen eller betalingsbalancen.

Forudsætningen for sådanne *indkomstpolitiske* foranstaltninger antages i almindelighed at være at alle indkomstmodtagere på samme tid viser tilbageholdenhed, hvilket indebærer, at alle indkomststigninger – herunder stigninger i erhvervenes indtjening – må begrænses i nogenlunde samme takt.

Spørgsmålet om hvorvidt de midlertidige pris- og avanceindgreb virker dæmpende på erhvervenes nettoindtjening afhænger dels af indgrebenes strengthed dels af effektiviteten af den kontrol, der udøves i forbindelse med indgrebenes overholdelse. Erfaringen synes at vise, at kontrollens effektivitet er proportional med indgrebenes strengthed, således at forstå at et totalt prisstop lettere lader sig kontrollere end vanskelige og indviklede kalkulationsforskrifter, der tillader indregning i priserne af en række forskellige omkostningsstigninger.

MT's erfaringer i utallige enkeltsager lader formode, at de forskellige pris- og avanceindgreb i mange tilfælde, alt afhængig af deres strengthed og varighed, har reduceret virksomhedernes indtjening i stopperioderne – i flere tilfælde endog betydeligt, men om dette er tilfældet på længere sigt er mere usikkert.

Kurven s. 686-87, som viser månedsprisindekset 1967-1979 (eksklusiv boligudgifter, kvartalsvis gennemsnit), illustrerer, at de forskellige prislove måske har haft en vis *begrænset effekt*, så længe de var gældende, men at dette på længere sigt kan være nok så tvivlsomt. Det kan dog tænkes, at de trods alt også i dette perspektiv har haft en vis virkning, idet udgangssituationen, når den midlertidige prislov udløber, er lavere end den ellers ville have været.

Dette forhold opvejes i nogen grad af den omstændighed, at de senere års erfaringer peger i retning af, at virksomhederne i den grad er blevet opmærksomme på indførelsen af nye prisindgreb, at de fremrykker påtænkte prisforhøjelser mest muligt. Hertil kommer, at virksomhederne gennem prislovgivningen tvinges til at kalkulere efter en eller anden cost-plus metode, hvilket på længere sigt kan fremme anvendelsen af administrerede priser. Igen står man over for den vanskelighed, at man ikke kan sige, hvorledes udviklingen ville være forløbet, hvis der ikke havde været sådanne indgreb.

Når indgrebene har haft et indkomstpolitisk sigte, har man som oftest savnet en virkelig koordinering med de indkomstpolitiske indgreb, som i øvrigt er blevet foretaget. Systemet er opbygget således, at MT administrerer de særlige love, uden at der ved denne administration er nogen kontakt med de orga-

ner eller myndigheder, som i øvrigt har indflydelse på den indkomstpolitiske udvikling. Det var principielt rigtigt, at MT med ML i 1955, blev anerkendt som en selvstændig myndighed, som ikke kunne angribes ad politisk vej. Men som det fremgår af de foranstående afsnit er der alligevel visse forbindelseslinier mellem MT og de politiske organer. Der er navnlig henvist til de tilkendegivelser, som ved vedtagelsen af de særlige pris- og avancelove fremkommer i form af ministerens svar til folketingsudvalg og interesserede organisationer. For så vidt er der på disse punkter politiske udtalelser, som virker stærkt bindende på administrationen. Disse udtalelser er dernæst ofte affødt af den praksis, som MT under tidligere tilsvarende lovbestemmelser har udøvet, således at der også er påvirkning i modsat retning. Når loven først er vedtaget, skulle forbindelsen til de politiske organer derimod være afbrudt. Men da ministerier holdes nøje underrettet om, hvad der foregår i MT, er der alligevel tale om en løbende varm forbindelse. Man kan, afhængig af sin almindelige indstilling, enten kritisere eller juble over denne ordning. Hvis man virkelig ville have hele indkomstpolitikken koordineret, er disse berøringsflader i hvert fald utilstrækkelige. Men det er særdeles sjældent, at der ses konsekvenser af denne nære forbindelse. MT kører sådan set sit eget løb under administrationen af de særlige love såvel som af ML. Man har altså ikke som i Norge anerkendt den konsekvens, at prisindgreb er en del af den almindelige politik, således at det i sidste instans er den ansvarlige minister, som må stå for hovedlinierne i praksis.

Meningen med disse udtalelser er naturligvis ikke, at politiske indgreb over for MT er ønskelige, idet tilsynet tværtimod uafhængigt må kunne udforme sin praksis i overensstemmelse med de gældende love og deres forarbejder med respekt af kontrol ved ankenævn og domstole, men at det fra politisk side erkendes, at lovgivning på andre områder må afstemmes med de principper, som nedfældes i monopol- og prislovgivningen.

Det er flere gange i det foregående fremhævet, at opbygningen af MT med direktorat, forretningsudvalg og råd og med monopol-ankenævnet placeret ovenover er en ejendommelig *administrativ ordning*, som på forhånd må anses for umulig. Jo højere man kommer i denne pyramide, desto mindre overblik er der over den almindelige udvikling på de kontrollerede områder. Retssikkerhedssynspunkter kommer her i højsædet, hvilket principielt er aldeles udmærket, men til gengæld afslører, at lovene ikke er opbygget således, at der i overinstansen kan administreres med langsigtede perspektiver. Man kan for så vidt sige, at mange sager behandles efter »salamimetoden«. Under direktorats forhandlinger går dettes forhandlere måske ind for nok så drastiske ind-

greb, som så modificeres i forhandlingernes løb. Ved den forberedende behandling i rådets forretningsudvalg kommer måske en yderligere begrænsning til eller i hvert fald ønske om yderligere forberedelse og forhandling, således at også dette medfører en vis beskæring, i hvert fald tidsmæssigt. Så kan der videre ske det i rådet, at resultatet bliver endnu mere beskåret. For så til sidst, når sagen er havnet i ankenævnet, at ende med, at indgrebet helt bliver nægtet eller dog i hvert fald beskåret på en eller anden måde.

Skal man på denne baggrund ridse nogle hovedlinier op med henblik på lovgivningsmæssige reformer, må det vist erkendes, at nogen principiel ændring af ML ikke trænger sig på. Navnlig kan der ikke siges at være grundlag for en ændring bort fra misbrugs- til forbudsprincippet, således som dette er udformet i EF-regie. Nogen skarp forskel mellem de to principper er der i realiteten ikke, idet forbudsprincippet alligevel må gennemhulles med modifikationer, som trækker hen i retning af misbrugsprincippet.

Den væsentligste forbudsregel i ML, dennes § 10, har vel nok været effektiv, men har ikke betydet væsentlige hindringer for erhvervslivet. Problemet er drejet i retning af, hvorledes man skal stille sig til vejledende priser, men dette problem hører mere hjemme i prislovgivningen end i monopollovgivningen.

Det er altså ikke selve lovens udformning, som giver anledning til problemer, idet den er så elastisk udformet, at den kan administreres i såvel meget liberal som i en mere restriktiv retning. Det, man kunne ønske sig, var, *at lovgivningen tog stilling til de problemer, som har vist sig i praksis*, navnlig om man bør følge den mere progressive linie, som MT har fulgt, eller om der skal lægges større vægt på de betænkeligheder, som ankenævnet – endog i et tilfælde med domstolenes tilslutning – ud fra retssikkerhedssynspunkter har ment at måtte lægge vægt på. For at få dette afklaret kræves ikke nedsættelse af en omfattende trustkommission, idet de fornødne oplysninger foreligger. Der er kun brug for en politisk stillingtagen til, hvilken linie der bør følges. Det kunne ske ved forelæggelse af en koncentreret gennemgang af de tilfælde, hvor divergenserne mellem MT og ankenævnet har vist sig. På dette grundlag, udarbejdet af MD eller en dertil organiseret arbejdsgruppe, var det et forholdsvis enkelt spørgsmål at få fastslået, hvad lovgivningen ønsker. Dette kunne lovteknisk udformes i nogle uddybende bemærkninger i lovteksten, som fremhæver visse momenter i forbindelse med de almindelige formuleringer, som allerede nu findes i ML, samt nogle ledsagende lovmotiver, som gør rede for, at lovgivningen har gjort sig bekendt med den foreliggende praksis, og at den på dette grundlag har fundet det rigtigst at lægge vægt på de og de momenter. Måske endda med en klar stillingtagen til, hvilken af de i praksis

forekommende opfattelser, den anser for rigtigst. Dette har fortilfælde i dansk retsudvikling og ville derfor ikke være noget enestående.

Det kunne i denne forbindelse også være spørgsmålet om at tage stilling til problemer, som MD vel kunne have tænkt sig at ville løse på en vis måde, men har afstået fra som følge af MR's standpunkt.

Såvel erhvervsliv som forbrugerkredse kunne givetvis også have synspunkter at fremføre i denne forbindelse.

Som det fremgår af de foran nævnte afsnit er det nok så tvivlsomt, om der i øvrigt er grund til større reformer af ML. Selv om der kunne være grund til at skabe grundlag for indgreb over for større foretagender, herunder også fusioner, uanset at der ikke foreligger væsentlige konkurrencebegrænsninger, er det som anført et spørgsmål, om dette virkelig kan motivere en lovændring. På den anden side er det også et spørgsmål, om der tiltrænges en regel om, at MT kan undlade at tage sig af bagatelsager. Dette er der formentlig hjemmel til uden særlig lovregel herom, og i hvert fald ville en motivudtalelse herom i forbindelse med en revision af ML være fuldt ud tilstrækkelig.

Den tidligere ophævede bestemmelse om, at registrerede virksomheder m.v. skulle søge forhåndsgodkendelse før prisforhøjelser sættes i kraft, er blevet genoplivet ved lov af 28. december 1979, der gælder til den 28. februar 1981. Ifølge § 7, stk. 4, gælder pligten til at søge forhåndsgodkendelse kun for virksomheder, der driver handel med mineralske olieprodukter. Andre virksomheder, der er anmeldt til monopolregistret, skal anmelde prisændringer inden prisforhøjelse finder sted og vedlægge kalkulationsmaterialet, jfr. § 7, stk. 2 og 3. Desuden indeholdes i § 5 en regel om, at de almindelige bestemmelser i stoploven finder tilsvarende anvendelse på videresalgspriser. – Disse bestemmelser hører nærmere hjemme i den permanente lovgivning.

Det helt centrale spørgsmål er, om ikke den sporadiske, mere eller mindre midlertidige pris- og avancelovgivning bør gøres permanent. Som anført har det været en af de største vanskeligheder ved MT's virksomhed, at det til stadighed har måttet administrere love, der for kortere eller længere tid sættes i kraft, med skiftende indhold og skiftende formål, men altid affødt af en krisesituation, som har farvet lovens indhold, og som ikke altid har været lige vel forberedt, fordi de har måttet udarbejdes i løbet af dage eller timer, hvor man ellers ved love med tilsvarende betydning for samfundslivet har brugt måneder eller år. Selv om man stadig har kunnet bygge på fortilfælde af tilsvarende art, har dog erfaringer og de øjeblikkelige forhold bevirket ændringer i forhold hertil, hvis konsekvenser ikke har været lige beregnelige.

Man burde i stedet for erkende, at en permanent prislovgivning er nødvendig, således at der må et særligt lovinitiativ til for at ophæve eller ændre den. Man burde dernæst undgå at koble disse love fast til en vilkårlig valgt dato, »stopdato«, hvorefter de på denne dag gældende priser danner udgangspunktet, idet dette fører til urimelige konsekvenser eller til dispensationspraksis, som ikke altid er lige forsvarlig.

I forbindelse hermed burde man klart tage stilling til, hvorledes forskellige omkostninger skal bedømmes som grundlag for prisdannelsen, og i hvilket omfang der skal kunne kræves dokumentation for disse omkostningsstigninger. Det burde samtidig fastslås, hvorledes tilsynet kunne stille sig til omkostningsfordelinger på de enkelte varer og ydelser. Samtidig burde lovgivningen finde sine ben og tage stilling til, hvorledes den lovmæssige nettoavance skulle beregnes, herunder hvorledes man bør stille sig til forholdet mellem forrentning af aktiv og passiv kapitalanbringelse. Det ville ikke være nødvendigt at låse dette fast til en bestemt procentsats på den ene eller anden måde, idet det ville være tilstrækkeligt at angive de hovedretningslinier, som kunne anlægges i praksis.

Samtidig måtte man erkende, at spørgsmålet om indregning af lønstigninger i priser nødvendigvis hører sammen med den almindelige lønudvikling i samfundet, herunder såvel lønudviklingen i den offentlige sektor som inden for det private arbejdsmarked. Kun nølende erkendes det, at disse spørgsmål hører sammen. Som systemet er nu, er der lagt et ansvar på MT, det ikke kan leve op til. I Norge har man erkendt, at pris- og lønpolitik hører sammen, således at man fra efteråret 1978 har formaliseret samarbejdet herom. Det har ikke fuldt ud givet de ønskede resultater, men inflationstakten er dog sammenlignet med danske forhold blevet væsentligt afdæmpet.

Det danske system med midlertidige pris- og avancementstoplove skaber en illusion, men netop også kun en illusion om, at MT effektivt har hånd i hanke med såvel pris- som lønudvikling.

Samtidig hermed måtte der tages stilling til de foran nævnte spørgsmål om forhåndsgodkendelse af priser og til problemet om vejledende priser i efterfølgende omsætningsled.

Som forholdene har udviklet sig, kan man lige så godt erkende, at en almindelig priskontrol er et nødvendigt led i den virksomhed, som skal udfoldes. Kun ved en harmonisering af den sporadiske lovgivning ved siden af ML og ved en vis uddybning af dennes elastiske bestemmelser er det muligt at tilvejebringe en administration, som på rimelig måde kan udøve den funktion, som efterhånden er tiltænkt den.

Lovregister

De kursiverede tal angiver sider

<i>forsyningsloven:</i>	§ 12, stk. 1 201,304	§ 8 622
,133,206,297	2 201,215f,383ff, 603,656f	§ 9, stk. 1 619
<i>citationsloven:</i>	3 202,501ff	§ 13, stk. 1 134
§ 1 583f	4 202,240,244ff	Se endv. s. 26
§ 2, stk. 1 583f	5 202	<i>Prisindseendeloven af 1956:</i>
– 2 587f	§ 13 202,603	51,201,609f
§ 3, stk. 1 589,625f	§ 14 202,294f	<i>Prisindseendeloven af 1963:</i>
– 2 636	§ 15, stk. 1 644	201,610f
– 3 591f	2 645	<i>Prisindseendeloven af 1966:</i>
§ 4, stk. 1 591,593,626	§ 16 661f	202f
– 2 593f,626,631	§ 17, stk. 2 645ff	
– 3 594,632	§ 18, stk. 1 665,666f	
– 4 625	– 7 666	
§ 5, stk. 1 590,595f,626	– 8 672ff	<i>Pris- og avanceloven af 1971</i>
§ 6 597ff	§ 19, stk. 1 192	36,203f,324,612
§ 7, stk. 1 582	– 2 181,191	
e endv. s. 14f,131	§ 20 662	<i>Pris- og avanceloven af 1974</i>
<i>monopolloven:</i>	§ 22, stk. 1 151,152,663	§ 1 204
§ 1 101	– 2 663	§ 2, stk. 1 181f,204
§ 2, stk. 1 98f	§ 23, stk. 1 603	§ 3 169ff
2 111,114	§ 24, stk. 1 18f,275	§ 4 182ff
§ 6, stk. 1 146ff	§ 26, stk. 1 123	§ 5, stk. 1 184ff
2 152ff	– 2 122f	§ 6, stk. 1 215,302
§ 7, stk. 1 150	<i>Mærkningsloven:</i>	– 2 203,218
2 157ff	§ 1 134,611	– 4 203
3 150	§ 2 614	§ 7, stk. 1 204,223,253
§ 8 151	§ 3, stk. 1 134,613	§ 10 162ff
§ 9, stk. 1 159ff	– 2 611,622	Se endv. s. 36,204,325
2 161	– 3 616	<i>Varmeforsyningsloven:</i>
10 463,568ff	§ 4 611,622	16,207ff
11, stk. 1 179ff,200,304,	§ 5, stk. 1 614	
397ff,408ff	§ 6 619	
2 200	§ 7, stk. 1 622	

Afgørelsesregister

Domsafgørelser

De kursiverede tal angiver sider

U 1927.337	637
U 1950.60	678
U 1958.315	678
U 1958.807	581
U 1959.813	(MTB 1959 55) 675
U 1961.250	(MTB 1960 70 og MTM 1960 175) 289,424,675
U 1962.162	(MTB 1961 65 og MTM 1961 135) 675
U 1963.567	(MTB 1962 118, MTM 1962 233 og MTM 1963 85), 231,264,290,675,676
U 1965.634	(MTB 1964 37, MTM 1966 83 samt MTM 1965 209) 408,675,677
U 1968.278	650
U 1970.554	(MTB 1969 18 og MTM 1970 41) 651,675
Østre landsret 3. afd. 3/1975	(MTM 1976 75) 675
Østre landsret 3. afd. 4/1975	(MTM 1976 84) 675
Østre landsret 4. afd. 433/1976	(MTB 1978 123 og MTM 1978 613) 675
U 1978.498	(MTM 1978 273) 675
U 1978.361	(MTB 1976 186 og MTM 1976 165) 429,509,530,675

Ombudsmandsafgørelser

MTB 1957 30 656

MTM 1962 303 580

Ankenævnskendelser

De kursiverede tal angiver sider

Henvisninger i parenteser angiver, at afgørelsen også er omtalt i MTM, resp. MTB

MTB 1956 33 283, 288	MTB 1961 44 289, 292	MTB 1963 136 219
MTB 1956 40 436, 539	MTB 1961 74 462, 520	MTM 1963 119 340
(MTM 1956 87)	(MTM 1961 67)	(MTB 1963 126)
MTB 1956 45 508, 518	MTB 1961 78 68, 79, 305	MTB 1964 37 72, 675
MTB 1956 49 209, 230, 271, 292	MTB 1961 82 652	MTB 1964 82 433
MTM 1956 87 539	MTB 1961 88 469	MTB 1964 108 269
(MTB 1956 33)	MTB 1961 103 238	MTM 1964 59 575
MTM 1956 89 574	MTM 1961 67 507, 520	MTB 1965 37 292
MTB 1957 58 418, 453	MTM 1961 105 520	(MTM 1965 214)
MTB 1957 70 59, 432	(MTB 1961 74)	MTB 1965 48 289, 313
MTB 1957 74 180	MTB 1962 26 77	MTB 1965 58 92, 519, 543
(MTM 1957 74)	MTB 1962 46 289	(MTM 1966 188)
MTM 1957 45 518	MTB 1962 47 289, 292, 411	MTB 1965 58 436, 508
MTM 1957 74 180, 647	MTB 1962 61 311, 312, 434, 448, 493	(MTM 1966 220)
(MTB 1957 74)	MTB 1962 73 419, 423, 453	MTB 1965 65 521
MTM 1957 148 509	MTB 1962 85 237, 305, 522	(MTM 1966 51)
MTB 1958 86 271, 293	(MTM 1962 272)	MTB 1965 69 67, 522
MTB 1958 87 271, 293	MTB 1962 89 305, 522	(MTM 1966 37)
MTB 1958 88 247, 271, 652	(MTM 1962 269)	MTB 1965 72 69
MTB 1958 89 239	MTB 1962 102 506	MTB 1965 73 69
MTB 1959 25 76	(MTM 1962 249)	MTB 1965 78 59, 419, 431
MTB 1959 30 80	MTB 1962 104 451	(MTM 1965 157)
MTB 1959 63 388	MTB 1962 112 293	MTB 1965 86 415
MTB 1959 75 82, 453, 470	MTM 1962 249 506	MTB 1965 89 59, 544
MTB 1960 21 65	(MTB 1962 102)	(MTM 1966 41)
MTB 1960 24 150	MTM 1962 269 522	MTB 1965 91 59, 545
MTB 1960 37 231, 262, 263, 269	(MTB 1962 89)	(MTM 1966 58)
MTB 1960 49 217	MTM 1962 272 522	MTB 1965 101 241, 244, 272, 281
(MTM 1960 199)	(MTB 1962 85)	MTB 1965 102 269, 271
MTB 1960 113 430, 443	MTB 1963 51 71, 270	MTM 1965 68 573, 576
MTM 1960 19 181	MTB 1963 63 69, 424	MTM 1965 214 573, 576
MTM 1960 199 656	MTB 1963 79 424	(MTB 1965 37)
(MTB 1960 49)	MTB 1963 86 235, 253, 261, 275	MTM 1965 291 652
MTB 1961 25 124	MTB 1963 90 237, 241, 248, 252, 266, 275	(MTB 1965 58)
MTB 1961 37 289, 398, 452	MTB 1963 126 88	MTB 1966 16 67, 124
	(MTM 1963 119)	MTB 1966 34 287, 293
		(MTM 1967 231)
		MTB 1966 43 402

MTB 1966 63 236, 266	MTM 1969 215 537	MTM 1971 370 601
MTB 1966 67 244, 251	(MTB 1969 45)	MTB 1972 32 233, 237, 240,
MTB 1966 94 293	MTM 1969 348 521	241, 244, 257,
MTM 1966 37 571	(MTB 1969 49)	259, 266, 275
(MTB 1965 69)	MTB 1970 34 73, 117, 270	MTB 1972 75 508, 532, 547
MTM 1966 41 544	MTB 1970 41 448	(MTM 1973 23)
(MTB 1965 89)	MTB 1970 50 126	MTB 1972 129 270
MTM 1966 51 521	MTB 1970 52 70, 465, 503	MTM 1972 225 541
(MTB 1965 65)	(MTM 1970 237)	(MTB 1971 63)
MTM 1966 58 545	MTB 1970 65 227, 244, 258,	MTM 1972 245 652
(MTB 1965 91)	281	(MTB 1971 45)
MTM 1966 124 670	MTB 1970 72 234, 241, 244,	MTB 1973 78 58
MTM 1966 187 508, 543	245, 253, 259,	MTM 1973 19 613
MTM 1966 188 519	260, 275	MTM 1973 239 508, 547
(MTB 1965 581)	MTB 1970 79 251	(MTB 1972 75)
MTM 1966 220 413	MTB 1970 102 219	MTB 1974 42 231, 270, 292,
(MTB 1965 58)	MTB 1970 120 489	311
MTM 1966 243 652	MTB 1970 150 89	MTB 1974 43 312
MTM 1966 261 263	MTB 1970 151 88	MTB 1974 52 240, 241, 244,
MTB 1967 69 233, 234, 241,	MTB 1970 197 95	253, 259, 261,
243, 246, 266,	(MTM 1970 221)	266, 275
275, 281	MTM 1970 13 513	MTB 1974 60 127
(MTM 1968 153)	(MTB 1969 46)	MTB 1974 78 430, 431, 432,
MTM 1967 231 287	MTM 1970 221 349	434, 443, 524,
(MTB 1965 34)	(MTB 1970 197)	531
MTM 1967 247 599	MTM 1970 237 503, 554	(MTM 1975 15)
MTB 1968 40 437	(MTB 1970 52)	MTB 1974 145 272
MTB 1968 57 93, 248, 291	MTM 1970 309 354	MTM 1974 221 429, 438, 439,
MTB 1968 155 113, 119	MTM 1970 354 352	530
(MTM 1968 301)	MTB 1971 45 228, 256, 259,	MTM 1974 280 602
MTM 1968 153 263	652	MTM 1974 453 358
(MTB 1967 69)	(MTM 1972 245)	MTB 1975 31 231, 272, 292
MTM 1968 223 345	MTB 1971 61 446,	MTB 1975 40 431, 432
MTM 1968 301 343	MTB 1971 63 65, 391, 415,	MTB 1975 45 70, 464
(MTM 1968 155)	420, 459, 541	MTB 1975 66 526
MTB 1969 31 311, 312	(MTM 1972 225)	MTB 1975 82 237, 266
MTB 1969 34 420, 440, 445	MTB 1971 95 110	MTB 1975 91 272
MTB 1969 45 535, 537, 532	MTB 1971 168 292	MTB 1975 144 378
(MTM 1969 215)	MTM 1971 70 521	MTM 1975 158 429, 430, 531
MTB 1969 46 513	MTM 1971 76 340	(MTB 1974 78)
(MTM 1970 13)	MTM 1971 79 340	MTM 1975 291 397
MTB 1969 49 465, 521	MTM 1971 83 340	MTB 1976 58 70, 464
(MTM 1969 348)	MTM 1971 88 345	MTB 1976 75 66, 507
MTM 1969 112 166	MTM 1971 315 345	(MTM 1977 14)
MTM 1969 122 341	MTM 1971 339 340	MTB 1976 77 441, 527

MTB 1976 104 42, 231, 233, 248, 251	MTM 1977 311 347	MTM 1978 169 509
MTB 1976 118 113 (MTM 1977 129)	MTM 1977 351 351, 531 (MTB 1977 100)	MTM 1978 285 614
MTB 1976 172 327	MTB 1978 45 245	MTM 1978 334 507, 508, 511 (MTB 1978 102)
MTB 1977 33 154 (MTM 1978 91)	MTB 1978 71 399	MTM 1978 339 541, 546, 550
MTB 1977 79 468	MTB 1978 84 419, 422 (MTM 1978 486)	MTM 1978 475 644
MTB 1977 100 305, 464, 531, 533, 548 (MTM 1977 351)	MTB 1978 102 507, 508, 511 (MTM 1978 334)	MTM 1978 486 480 (MTB 1978 82)
MTB 1977 102 387 (MTM 1978 105)	MTB 1978 107 532, 538	MTM 1979 53 345
MTB 1977 114 515, 528, 534, 545, 549	MTB 1978 113 512, 515, 528, 535, 537, 538	MTM 1979 299 387, 656
MTM 1977 37 262, 271	MTB 1978 115 538, 545, 554	MTM 1979 309 507
MTM 1977 83 356	MTB 1978 139 272	MTM 1979 316 86, 421
MTM 1977 129 343 (MTB 1976 118)	MTB 1978 150 617	MTM 1979 322 347, 350
MTM 1977 138 340	MTB 1978 160 351	MTM 1979 387 512, 537
MTM 1977 145 507, 511 (MTB 1976 75)	MTM 1978 91 154 (MTB 1977 33)	MTM 1979 503 350
	MTM 1978 105 553 (MTB 1977 102)	MTM 1979 606 464
	MTM 1978 112 612	MTM 613 129, 341
	MTM 1978 119 545	MTM 620 72, 151

Monopolrådsafgørelser

*De kursiverede tal angiver sider
Henvisninger i parenteser angiver,
at afgørelsen også er omtalt i MTM, resp. MTB*

MTB 1955 45 162	MTM 1956 108 573	MTB 1958 21 57, 492
MTB 1955 52 269, 275	MTM 1956 124 510	MTB 1958 32 124
MTB 1955 56 217	MTM 1956 125 513	MTB 1958 36 522
MTB 1955 61 48	MTB 1957 18 80	MTB 1958 40 217
MTB 1955 62 275	MTB 1957 21 162	MTB 1958 41 229, 292
MTB 1955 66 398, 400, 405	MTB 1957 25 48	MTB 1958 44 272, 289, 292
MTB 1955 79 272	MTB 1957 37 449	MTB 1958 46 289
MTB 1955 87 579	MTB 1957 41 466	MTB 1958 48 239
MTB 1955 90 580	MTB 1957 43 75, 84, 423	MTB 1958 49 292, 304
MTB 1955 91 580	MTB 1957 45 508	MTB 1958 53 580
MTB 1955 93 452, 453	MTB 1957 47 401, 406	(MTM 1958 73)
MTB 1955 96 272, 292	MTB 1957 48 399	MTB 1958 58 453
MTB 1956 26 275	MTB 1957 52 424, 479	MTB 1958 59 409
(MTM 1956 52)	MTB 1957 64 419, 532	MTB 1958 61 464
MTB 1956 29 292	MTB 1957 68 429, 447	MTB 1958 62 399, 420, 436
(MTM 1958 53)	MTB 1957 69 437, 512	MTB 1958 66 424
MTB 1956 34 84, 304	MTB 1957 70 429, 434, 450, 536	MTB 1958 67 283, 418
MTB 1956 36 397, 400	MTB 1957 72 430, 443	MTB 1958 68 408, 411, 417, 424, 429, 479
MTB 1956 39 652	(MTM 1957 92)	MTB 1958 70 428
MTB 1956 41 402	MTB 1957 76 244	(MTM 1958 25)
MTB 1956 42 528	MTB 1957 85 296	MTB 1958 78 447
MTB 1956 43 390, 527	(MTM 1957 128)	MTB 1958 88 247
MTM 1956 20 580	MTM 1957 10 580	MTB 1958 89 270
MTM 1956 30 513	MTM 1957 21 575	MTB 1958 107 296
MTM 1956 51 573	MTM 1957 37 390	MTM 1958 25 510
MTM 1956 52 573, 574	MTM 1957 51 571	(MTB 1958 70)
(MTB 1956 26)	MTM 1957 69 539	MTM 1958 28 158
MTM 1956 53 573, 574	MTM 1957 92 516	MTM 1958 57 241
(MTB 1956 29)	(MTB 1957 72)	MTM 1958 73 580
MTM 1956 54 573, 575	MTM 1957 97 580	MTM 1958 89 253
MTM 1956 55 573	MTM 1957 99 580	MTM 1958 94 610
MTM 1956 68 574	MTM 1957 110 513	MTM 1958 112 510
MTM 1956 69 574	MTM 1957 128 513	MTB 1959 43 217
MTM 1956 75 575	(MTB 1957 35)	MTB 1959 48 288, 304, 411
MTM 1956 92 513	MTM 1957 130 580	(MTM 1957 40,
MTM 1956 97 580	MTM 1957 154 510	MTB 1959 51 304

MTB 1959 55 423, 459	MTM 1960 140 513	MTB 1962 99 461
MTB 1959 57 459, 483	(MTB 1960 107)	MTB 1962 111 292
MTB 1959 58 398, 430, 432, 434	MTM 1960 189 506, 513	MTB 1962 112 293
	(MTB 1960 106)	MTB 1962 118 231, 290, 675
MTB 1959 59 398, 419	MTB 1961 19 424	MTM 1962 272 522
MTB 1959 61 399, 420, 464	MTB 1961 23 82, 484	MTM 1962 267 522
MTB 1959 65 421, 433	MTB 1961 31 292	MTB 1963 20 82, 240
MTB 1959 66 418, 424, 452	MTB 1961 34 217	MTB 1963 31 217
MTB 1959 67 389, 417	MTB 1961 44 289, 459, 461	MTB 1963 38 288
MTB 1959 74 415, 506, 539	MTB 1961 47 241, 290, 292, 411, 484	MTB 1963 40 289, 292, 488
MTB 1959 77 430, 443		MTB 1963 42 405
MTB 1959 79 536	MTB 1961 56 289	MTB 1963 43 272, 292
MTB 1959 80 483, 495	MTB 1961 61 424	MTB 1963 46 289
MTB 1959 89 275	MTB 1961 63 423	MTB 1963 48 290, 410, 412, 469, 495
MTB 1959 90 253, 275	MTB 1961 67 419, 424, 485	
MTM 1959 27 580	MTB 1961 69 409	MTB 1963 53 128, 313, 490
MTM 1959 40 513	MTB 1961 90 53	MTB 1963 55 402
(MTB 1959 48)	MTB 1961 91 387	MTB 1963 57 312, 434, 448
MTB 1960 28 575	MTB 1961 101 485	MTB 1963 59 398, 419, 494
MTB 1960 32 269, 293	MTB 1961 104 231	MTB 1963 64 571
MTB 1960 54 289, 292, 409	MTB 1961 108 253, 273, 275, 397	MTB 1963 67 417
MTB 1960 57 290, 292 411	MTB 1961 111 310	MTB 1963 70 449
MTB 1960 59 411, 484	MTB 1962 29 463	MTB 1963 71 430
MTB 1960 60 412, 497	MTB 1962 33 61	MTB 1963 73 522
MTB 1960 62 411, 483	MTB 1962 38 462	MTB 1963 74 547
MTB 1960 63 411	MTB 1962 39 571	MTB 1963 77 61, 408
MTB 1960 65 288, 409	MTB 1962 42 217, 661	MTB 1963 85 240, 253, 273
MTB 1960 77 579	MTB 1962 49 289	MTB 1963 89 253, 275
MTB 1960 79 405	MTB 1962 56 290, 411, 484, 496	MTB 1963 94 275
MTB 1960 83 422, 432, 445, 453, 462	MTB 1962 65 305	MTB 1963 98 250, 275
MTB 1960 87 397, 399, 421	MTB 1962 67 312, 451	MTB 1963 119 379
MTB 1960 88 419	MTB 1962 69 401	MTB 1963 137 219
MTB 1960 95 424	MTB 1962 70 399, 460	MTB 1963 138 222
MTB 1960 101 520	MTB 1962 71 423, 461	MTB 1963 140 223, 270
MTB 1960 106 82	MTB 1962 76 418, 460	MTB 1964 16 81
(MTM 1960 189)	MTB 1962 81 128, 387, 417	MTB 1964 17 410, 424, 495
MTB 1960 107 402	MTB 1962 92 453, 533	MTB 1964 22 77
(MTM 1960 140)	MTB 1962 94 125, 391, 508, 556	MTB 1964 24 485, 496
MTB 1960 110 414		MTB 1964 30 58
MTB 1960 115 449	MTB 1962 95 429, 451, 536	MTB 1964 34 217
MTB 1960 132 272, 290, 292, 312	MTB 1962 96 429, 442, 536	MTB 1964 36 408, 423
MTM 1960 24 158	MTB 1962 97 474	MTB 1964 39 292
	MTB 1962 98 405	MTB 1964 40 246, 292
		MTB 1964 44 70, 461
		MTB 1964 50 580

MTB 1964 58 398, 399	MTB 1966 31 217, 292	MTB 1967 67 271
MTB 1964 60 417	MTB 1966 37 522	MTB 1967 68 272, 292
MTB 1964 63 459, 466, 470, 494	MTB 1966 38 293	MTB 1967 69 74
MTB 1964 68 431, 432, 436, 447, 451	MTB 1966 39 294, 311	MTB 1967 76 270
MTB 1964 70 92	MTB 1966 40 422, 479, 485	MTB 1967 102 661
MTB 1964 78 70	MTB 1966 45 424	MTB 1967 121 238
MTB 1964 81 449	MTB 1966 54 437	MTB 1967 125 122
MTB 1964 83 116	MTB 1966 56 402, 437	MTM 1967 157 605
MTB 1964 84 507	MTB 1966 56 437	MTB 1968 33 404
MTB 1964 87 271	MTB 1966 60 246, 247, 273, 397, 400	MTB 1968 37 289, 409
MTB 1964 88 253, 274, 290	MTB 1966 61 271, 275	MTB 1968 39 311
MTB 1964 89 232	MTB 1966 62 294	MTB 1968 44 431
MTB 1964 90 292	MTB 1966 66 409	MTB 1968 50 251
MTB 1964 93 230, 271	MTB 1966 68 244, 272, 281, 292	MTB 1968 52 271
MTB 1964 95 59	MTB 1966 72 275, 293	MTB 1968 55 251
MTB 1964 100 270	MTB 1966 75 238, 251	MTB 1968 56 275
MTB 1964 106 290	MTB 1966 77 275	MTB 1968 57 472
MTB 1964 129 223	MTB 1966 95 214, 223	MTB 1968 59 275
MTM 1964 136 579	MTB 1966 101 214	MTB 1968 63 271, 408
MTB 1965 33 162	MTB 1966 109 59	MTB 1968 95 339
MTB 1965 38 453	MTB 1967 18 86	MTB 1968 103 95
MTB 1965 39 275	MTB 1967 20 290	MTB 1968 104 360
MTB 1965 44 106	MTB 1967 21 107	MTB 1968 107 363
MTB 1965 45 217	MTB 1967 24 79	MTB 1968 116 375
MTB 1965 50 580	MTB 1967 33 217	MTB 1968 119 375
MTB 1965 52 405	MTB 1967 37 288	MTB 1968 160 109
MTB 1965 53 449	MTB 1967 38 311	MTB 1968 170 377
MTB 1965 78 448	MTB 1967 39 311, 312	MTB 1968 173 166
MTB 1965 82 524	MTB 1967 43 428, 429, 430, 431, 432, 433, 434, 440	MTM 1968 27 342
MTB 1965 84 437, 540	MTB 1967 45 305	MTM 1968 62 601
MTB 1965 100 253, 275	MTB 1967 49 458	MTM 1968 83 592
MTB 1965 104 270	MTB 1967 50 442, 490	MTM 1968 110 343
MTB 1965 105 272	MTB 1967 52 399	MTM 1968 170 377
MTB 1965 107 272, 292	MTB 1967 55 511	MTM 1968 181 589
MTB 1965 108 59	MTB 1967 57 536	MTM 1968 184 583
MTB 1965 109 290	MTB 1967 58 449	MTM 1968 202 343
MTB 1965 110 275	MTB 1967 59 246	MTM 1968 215 342
MTB 1965 114 251, 254	MTB 1967 60 464	MTM 1968 315 377
MTB 1965 147 223	MTB 1967 62 246, 251	MTM 1968 329 472
MTM 1965 68 576	MTB 1967 64 275	MTB 1969 24 81
MTM 1965 148 571	MTB 1967 66 92, 240, 259	MTB 1969 28 288, 295
MTB 1966 18 460, 488		MTB 1969 30 108, 425, 465
MTB 1966 29 59		MTB 1969 37 389, 421
		MTB 1969 39 424
		MTB 1969 40 246, 422, 464

MTB 1969 42 70	MTB 1970 118 488, 601	MTB 1972 65 417, 453, 489
MTB 1969 47 449, 513, 514	MTB 1970 138 251	MTB 1972 69 546
MTB 1969 48 546	MTB 1970 181 370	MTB 1972 70 528
MTB 1969 49 305, 514	MTB 1970 185 311	MTB 1972 73 546, 552
MTB 1969 51 536	MTM 1970 17 601	MTB 1972 78 514, 525
MTB 1969 54 250, 275	MTM 1970 44 590	MTB 1972 80 532
MTB 1969 56 240, 275	MTM 1970 91 586	MTB 1972 81 414, 544
MTB 1969 57 272	MTM 1970 305 342	MTB 1972 91 602
MTB 1969 60 293	MTM 1970 308 347	MTB 1972 115 373
MTB 1969 64 247, 254	MTM 1970 309 354	MTB 1972 117 374
MTB 1969 107 292	MTM 1970 343 343	MTB 1972 123 379
MTB 1969 112 166	MTM 1970 354 352	MTB 1972 137 281
MTB 1969 122 341	MTB 1971 49 288, 408, 469	MTM 1972 119 586
MTM 1969 7 605	MTB 1971 51 312	MTM 1972 120 386
MTM 1969 75 362	MTB 1971 57 484	MTM 1972 329 594
MTM 1969 103 589	MTB 1971 60 419, 555	MTM 1972 399 589
MTM 1969 104 588	MTB 1971 63 541	MTM 1972 521 587
MTM 1969 143 594	MTB 1971 69 502, 542	MTB 1973 28 162, 461
MTM 1969 146 596	MTB 1971 70 514, 546	MTB 1973 29 487
MTM 1969 147 591	MTB 1971 145 295	MTB 1973 32 105, 115, 422, 479
MTM 1969 297 605	MTB 1971 158 278	MTB 1973 35 288
MTM 1969 299 595	MTB 1971 162 272	MTB 1973 36 244, 292
MTM 1969 356 595	MTM 1971 37 343	MTB 1973 39 289, 292
MTB 1970 30 77	MTM 1971 40 346	MTB 1973 42 74, 246, 271, 293, 400, 405
MTB 1970 37 289	MTM 1971 65 351	MTB 1973 44 444
MTB 1970 38 246	MTM 1971 76 340	MTB 1973 47
MTB 1970 39 311	MTM 1971 79 340	MTB 1973 48 490, 546, 548
MTB 1970 40 448, 451	MTM 1971 83 340	MTB 1973 54 417
MTB 1970 43 490	MTM 1971 88 345	MTB 1973 55 399
MTB 1970 44 408	MTM 1971 107 358	MTB 1973 56 64
MTB 1970 48 419, 461, 464	MTM 1971 304 360	MTB 1973 60 70
MTB 1970 50 521	MTM 1971 306 360	MTB 1973 61 530
MTB 1970 54 554	MTM 1971 339 340	MTB 1973 67 437, 511
MTB 1970 55 551	MTM 1971 342 360	MTB 1973 68 469
MTB 1970 56 511, 514, 529	MTM 1971 439 341	MTB 1973 69 70
MTB 1970 57 529	MTB 1972 24 77	MTB 1973 72 414
MTB 1970 60 275	MTB 1972 26 41	MTB 1973 87 214
MTB 1970 61 293	MTB 1972 27 575	MTB 1973 89 295
MTB 1970 68 243, 273, 281	MTB 1972 29 288	MTB 1973 101 239, 250
MTB 1970 70 233, 240, 241, 253, 257, 275	MTB 1972 38 129	MTB 1973 110 269
MTB 1970 82 234, 243, 274, 281	MTB 1972 40 399, 400	MTB 1973 112 239, 269, 275, 312
MTB 1970 87 77	MTB 1972 50 409	MTB 1973 118 253, 275
MTB 1970 88 77	MTB 1972 51 457	
MTB 1970 107 661	MTB 1972 53 488	
	MTB 1972 56 421, 470	

MTB 1973 128 281	MTM 1974 453 353	MTB 1976 57 397, 402, 406
MTB 1973 135 214	MTB 1975 33 269	MTB 1976 59 398
MTB 1973 137 243, 244, 246, 247, 270, 281	MTB 1975 35 246	MTB 1976 63 433, 452, 453, 458, 462
MTB 1973 138 239	MTB 1975 36 275	MTB 1976 65 483, 496
MTB 1973 143 335	MTB 1975 38 253, 273	MTB 1976 68 407
MTB 1973 154 305	MTB 1975 39 247, 253	MTB 1976 70 418
MTM 1973 317 586	MTB 1975 42 399	MTB 1976 73 59, 429
MTB 1974 30 107	MTB 1975 46 70, 464	MTB 1976 75 66, 507, 511, 54
MTB 1974 32 289	MTB 1975 47 489	MTB 1976 78 415, 496, 541
MTB 1974 35 107	MTB 1975 50 419, 490	MTB 1976 79 511, 542
MTB 1974 36 275	MTB 1975 51 446	MTB 1976 111 164
MTB 1974 37 289	MTB 1975 53 447, 451	MTB 1976 125 358
MTB 1974 38 239, 240, 246, 247, 253, 412, 483	MTB 1975 55 409	MTB 1976 135 380
MTB 1974 51 275	MTB 1975 58 493	MTB 1976 143 378
MTB 1974 56 240, 275	MTB 1975 59 400, 406	MTB 1976 144 378
MTB 1974 57 292	MTB 1976 63 546	MTB 1976 146 377
MTB 1974 59 444	MTB 1975 66 431, 526, 553	MTB 1976 149 350
MTB 1974 68 487, 493	MTB 1975 67 541	MTB 1976 154 129
MTB 1974 69 487	MTB 1975 68 510	MTB 1976 155 341
MTB 1974 71 399, 487	MTB 1975 78 187	MTB 1976 156 351
MTB 1974 76 388, 592	MTB 1975 79 219	MTB 1976 162 356
MTB 1974 78 434	MTB 1975 94 240, 269, 275, 312	MTB 1976 169 373
MTB 1974 85 514	MTB 1975 98 281	MTB 1976 186 675
MTB 1974 87 511	MTB 1975 124 374	MTM 1976 136 364
MTB 1974 95 348	MTB 1975 125 374	MTM 1976 172 262
MTB 1974 102 372	MTB 1975 131 380	MTM 1976 209 669, 670
MTB 1974 104 297	MTB 1975 138 375	MTM 1976 217 584
MTB 1974 107 532	MTB 1975 140 370	MTM 1976 443 368
MTB 1974 114 296	MTB 1975 142 373	MTM 1976 446 347
MTB 1974 122 219	MTB 1975 144 379	MTM 1976 447 349
MTB 1974 135 248, 251	MTB 1975 159 388	MTB 1977 33 154
MTB 1974 148 278	MTB 1975 161 654	MTB 1977 38 271
MTB 1974 151 220, 232, 239, 250, 278	MTM 1975 103 360	MTB 1977 41 272
MTB 1974 152 278	MTM 1975 113 354	MTB 1977 48 405
MTB 1974 154 239, 240, 275, 278	MTM 1975 123 375	MTB 1977 49 245
MTB 1974 155 275	MTM 1975 138 374, 375	MTB 1977 52 253
MTB 1974 156 275	MTM 1975 209 375	MTM 1977 55 215, 272
MTB 1974 158 296, 297	MTM 1975 291 377	MTB 1977 57 305
MTB 1974 161 209	MTB 1976 46 66	MTB 1977 58 403, 405
MTM 1974 96 357	MTB 1976 50 270, 313	MTB 1977 62 418, 452
	MTB 1976 53 234, 240, 253, 275, 661	MTB 1977 63 429
	MTB 1976 55 474	MTB 1977 65 388, 429, 431, 432, 447, 453, 470, 485
	MTB 1976 56 275, 308	

MTB 1977 67 399	MTM 1977 311 347	MTB 1978 137 335
MTB 1977 68 62, 421	MTB 1978 36 106	MTB 1978 141 292
MTB 1977 74 463	MTB 1978 44 292	MTB 1978 154 619
MTB 1977 76 452, 453, 458, 462	MTB 1978 48 246	MTB 1978 155 621
MTB 1977 82 480	MTB 1978 51 239	MTB 1978 156 621, 622
MTB 1977 83 356, 422, 474	MTB 1978 52 270	MTB 1978 159 339
MTB 1977 86 488	MTB 1978 55 244, 247, 275	MTB 1978 160 351
MTB 1977 88 424	MTB 1978 56 244, 246, 247, 275	MTB 1978 163 351
MTB 1977 91 408	MTB 1978 59 272	MTB 1978 166 346
MTB 1977 95 402, 406	MTB 1978 61 272, 399	MTB 1978 171 357
MTB 1977 98 528	MTB 1978 62 311	MTB 1978 172 357
MTB 1977 102 553	MTB 1978 68 52	MTB 1978 173 357
MTB 1977 106 432, 536	MTB 1978 75 464	MTB 1978 177 360
MTB 1977 107 432, 534	MTB 1978 78 463	MTB 1978 186 338
MTB 1977 108 464, 515	MTB 1978 85 421	MTB 1978 187 372
MTB 1977 109 515	MTB 1978 86 473, 488	MTB 1978 189 374
MTB 1977 110 511, 515	MTB 1978 88 401	MTB 1978 199 374
MTB 1977 112 512, 534	MTB 1978 91 424, 452	MTB 1978 202 300
MTB 1977 113 515, 544, 553	MTB 1978 93 70	MTM 1978 163 340
MTB 1977 114 528	MTB 1978 100 63, 507	MTM 1978 164 352
MTB 1977 115 545	MTB 1978 104 516	MTM 1978 459 364
MTB 1977 116 546	MTB 1978 105 516	MTM 1978 464 370
MTB 1977 117 465, 546, 549	MTB 1978 108 515, 531, 534, 538	MTM 1978 621 349
MTB 1977 118 516, 541, 549, 552	MTB 1978 109 524	MTM 1979 227 374
MTB 1977 119 515	MTB 1978 110 541, 546, 550	MTM 1979 229 360, 373
MTB 1977 142 335	MTB 1978 112 516	MTM 1979 322 350
MTB 1977 152 164	MTB 1978 117 512, 516	MTM 1979 346 374
MTB 1977 154 166	MTB 1978 118 516, 532, 549, 550, 552, 553	MTM 1979 347 374
MTB 1977 155 615	MTB 1978 120 545	MTM 1979 405 378
MTB 1977 174 615	MTB 1978 121 542	MTM 1979 503 350
MTB 1977 180 621, 622	MTB 1978 123 270, 313, 675	MTM 1979 557 342
MTB 1977 181 620	MTB 1978 124 584	MTM 1979 613 341
MTB 1977 182 619	MTB 1978 125 589	MTM 1979 629 370
MTM 1977 83 356	MTB 1978 127 593	MTM 1979 631 372, 377
MTM 1977 138 340	MTB 1978 128 582	MTM 1979 633 368, 372
MTM 1977 161 571		MTM 1979 634 351
		MTM 1979 635 348
		MTM 1980 76 358

STIKORDSREGISTER.

- Advarsel*, 667
Afbetalingssalg, mærkning ved, 617
Afgiftsberegningsbestemmelser for tobaksvarer, 51
Afgørelser, formelle krav til MT's -, 646
Afhentningsrabat, 393, 403, 405
Afregningspriser, interne, 291, 364
Afskrivninger, 51, 234, 236, 239
Afslidning af ulovligt udbytte, 662, 663f
Afslutningsrabat, 393, 406
Afstandsbestemmelser, 469
Afstemninger i monopolrådet, 636 f
Aftalefrihed, 509
Aftalelov, 48
Aftaler (og vedtagelser), 147
 - anmeldelsespligt, 149
 - betydning for stoppris, 348 f
 - bindende, 147
 - horisontale, 147, 281, 283
 - stiltiende, 76
 - vejledende, 147
 - vertikale, 147*Aftaler* (og vedtagelser) om
 - begrænsning af reklame, 148, 157
 - betalingsvilkår, 148, 156
 - boykot, 517
 - eksklusivitet, 416, 517, 559
 - eksklusivordning ved køb, 148, 157, 420
 - eksklusivordning ved salg, 148, 157, 418
 - eneforhandling, 90, 177, 413, 542 ff, 567
 - etableringskontrol, 148, 493
 - fastsættelse af forhandlerrabatter, 148, 157
 - fastsættelse af videresalgspriser eller -avancer, 148, 156
 - fælles distribution, 484
 - fælles indkøb, 484
 - fælles salg, 482
 - fælles tilbud, 484
 - gensidig eksklusivitet, 417
 - informationskarteller, 491
 - kalkulationsordninger, 148
 - kombinationssalg, 490
 - konkurrenceklausul ved overdragelse, 148
 - kvotering, 148, 409
 - leveringsvilkår, 148, 157
 - licens, 93
 - markedsdeling, 407 ff
 - prisdifferentiering, 148, 157
 - rationalisering, 495
 - specialisering, 40, 177, 478, 567
 - standardisering, 492*Aftaler*, pålæg om ændringer af, 220, 388
Agenter, 125 f
Aggregationsrabat, 393
Aktieselskabslov, 52
Aktieselskabsregister, 143
Aktindsigt, 648
Alternative tilbud, 592
Andelsselskaber, 109
Anke, til monopolankenævnet, 668
Anmeldelse af vejledende priser og prisstop for tjenesteydelser, lov om 1968, 35, 323
Anmeldelse efter elforsyningsloven, 146, 172
Anmeldelse efter EØFT, 146, 176 f
Anmeldelse efter monopolloven,
 - aftaler og vedtagelser, 146 f, 149, 151
 - brancheorganisationer, 154
 - enkeltvirksomheder og sammenlutninger 153
 - finansielle sammenslutninger, 152
 - foreløbig, 150
 - formkrav til, 149 f
 - frist for, 150
 - ikke rettidig, 151

- konkurrenceregulerende bestemmelser, 155
- priser og prisforhøjelser, 157 f
- skema, 148
- udenlandske sammenslutninger /virksomheder, 153
- underskriftsregler, 150
- ændringer i anmeldte forhold, 157
- Anmeldelse af vejledende priser efter pris- og avanceloven 1974*, 145 f, 163 f
- Anmærkning om ikke rettidig anmeldelse*, 151
- Annonceformidling*, 465
- Annonceoptagelse*, 464
- Annoncering*, 423, 461
- Annoncetilskud*, 403
- Ansættelsesforhold*, 112
- Anvendelsesområde*, geografisk og sagligt,
 - licitationsloven, 131
 - midlertidige prislove, 118, 336, 341 f
 - monopolloven, 55, 68 ff, 120
 - prismærkningsloven, 134
 - pris- og avanceloven (1974), 55 f 201
- Apotekerlov*, 132
- Arbejdsretlige forhold*, 111 f
- Arbejdstidsforkortelse*, indregning af, 251
- Artikelrabat*, 392, 403
- Auktionssalg*, 134
- Autorisation*, 48
- Avancebegrænsning*, lov om 1979, 38, 328
- Avancestop*, lov om 1967, 35, 320, 325
 - lov om ændring af, 1968, 322
- Avancestop og prisdæmpende aftaler*, lov om 1975, 37, 326
- Banker og sparekasser*, tilsyn med, 145
- Begrænsning af produktion*, salg m.v., 409
- Behovskriterium*, 428 f, 535 ff, 560
- Bekendtgørelser*,
 - udsendelse af, 191
 - vedr. elforsyningsvirksomheder, 207
- Beslutningsdygtighed*, monopolrådet, 636
- Bestemmelser*, konkurrenceregulerende, begreb, 152
- Betalingsbetingelser*, 488
- Betryggende sikkerhed*, 503
- Bevilling til elfremstilling*, 133
- Bindende aftaler*, 147
- Bindende bestemmelser*, 155
- Bindende bruttopriser*, 24, 165, 283
- Black-listing*, se sortlister
- Bonification*, se skadeserstatning
- Bonus*, 392 ff
- Bonusydelse*, 245
- Boykot*, 553
- Brancheforeninger*,
 - anmeldelse, 153
 - optagelsesbetingelser, 452 ff
- Brancheundersøgelser*, 185
 - offentliggørelse af –, 180
- Bruttoavance*, 332
 - forbud mod håndhævelse af – (ML § 10), 163
- Bruttopriser*, 212, 568,
 - anmeldelsespligt for – (PAL 1974 § 10), 163
 - forbud mod håndhævelse af – (ML § 10) 24, 570 ff
 - godkendelse af bindende – (ML § 10) 572 ff
- Bruttoprisregister*, 169 ff
- Bunden licitation*, 588
- Butikstider*, se lukkebestemmelser
- Buying power*, 479
- Bygge- og anlægsvirksomhed*, 131
- Civilt søgsmål*, 678
- Datterselskaber*, fælles, 481
- Demonstration*, 432
- Diskrimination*, 11, 307, 398
- Dispensation*
 - efter EØFT art. 85, stk. 3, 40

- efter mærkningslovens § 3, stk. 1, 134
- efter midlertidige prislove, 367 ff
- generelle, 368 f
- individuelle, 376 ff
- fra bruttoprisforbudet, se *bruttopriser*
- Disproportional fordeling*, 373
- Dissens i monopolankenævnet*, 670
 - i monopolrådet, 634 ff
- Dividende*, 237
- Dokumentation for prisfastsættelse*, 352 f
- Dokumenter*, sagens, adgang til, 659
- Domicil*, sælgers, 122
- Dominerende enkeltvirksomheder*, se *enkeltvirksomheder*
- Domstolsprøvelse*, 675 ff
- Driftsfremmede poster*, 235 ff
- Dumpingpriser*, 305
- EF*, 39 f, 176, 567 f
- Effektivitet*, 224 ff, 243, 362 ff
- Effektivitetsforøgelse*, 252
- Effektivitetsgevinst*, 225, 226
- Effektivitetshensyn*, 212
- EF-ret*, forhold til monopol- og prislovgivning, 41 f
- Efterkommelse af pålæg*, 214, 556
- Efterslæb*, 240
- Ejendomsskatter*, 236
- Ejerskifte*, betydning for stoppris, 352
- EKSF-traktaten*, 39
- Eksklusivitet*, 416
- Eksterritorial anvendelse af konkurrenceregler*, 120 ff
- Elforsyningslov*, 15, 133, 206, 297
- Elforsyningsvirksomheder*, 210
- Elprisudvalg*, 133, 143, 604 f
- Eneforhandlerrettigheder*, 90, 413, 542 ff
- Engelsk klausul*, 470
- Enkeltvirksomheder*, anmeldelse af, 152
- Erhvervsmæssig virksomhed*, 83
- Erhvervsudøvelse*, den frie, 135
- Erhvervsvirksomheder*
 - offentlige, 98 f
 - private, 98 f, 336
 - udenlandske, 153
- Etableringskontrol*, 11, 493 f
- Europæiske Fællesskaber*, De, se *EF*
- Europæiske Kul- og Stålfællesskab*, Det, 39, 567
- Europæiske økonomiske Fællesskab*, Det, se *EF*
- Faglig sammenslutning*, 84
- Faglig uddannelse*, 432
- Faktureringsbonus*, 405
- Fast ejendom*, salg og udlejning af, 338
- Faste priser og avancer*, se *bruttopriser*
- Filialer*, forbud mod –, 469 f
- Finansielle sammenslutninger*, anmeldelse af –, 152
- Fiskale afgifter*, 341
- Flytning*, betydning for stoppris, 352
- Forbruger*, 86 f, 87
- Forbrugerklagenævn*, lov om, 27
- Forbrugerkommission*, 26
 - s betænkning II, 50
- Forbrugerombudsmanden*, 50, 641
- Forbrugsforeningsrabat*, 394, 398
- Forbrugsvarer*, vigtige, 184
- Forbudsprincippet*, 141, 563
- Forbudsregler i fremmed ret*, 565 ff
- Fordeling af omkostninger*, 232f
- Foreløbig anmeldelse*, 150
- Foreninger*, 84
- Foreningsvedtægter og -sanktioner*, 455 ff
- Forhandlerantagelsesbetingelser*, 426
- Forhandling efter ML § 11*, 208, 555, 655
- Forhåndsanmeldelse*
 - licitationsbud, 593
 - priser, 157 ff
- Forhåndsgodkendelse*
 - ML § 24, 18 ff, 21, 275 ff
 - prisstoploven af 1979, 158, 279, 331
- Forhåndsmøder*, 594
- Formålsfortolkning*, 84
- Forrentning*, vurdering af – i forhold til ML, 257

- Forrentningsprocent*, 23
Forretningsbetingelser, 198, 390, 401
Forretningshemmeligheder, 648
Forretningsorden for monopolrådet, 628
Forretningsudvalg, monopolrådets, 631
Forsikringsrådet, 145
Forsikringsselskaber, 144
Forskning, 233, 247, 262
Forskudsafskrivning, 19, 226, 239, 241, 242, 268
Forsyningsforhold, dispensation p.gr. af, 371 f, 379
Fortjeneste, urimelig, 212
Fortrolige oplysninger, 653, 671
Forældelse af strafansvar, 23, 667
Fragtudligning, 497
Frist
 - for anmeldelse efter elforsyningsloven, 173
 - for anmeldelse efter monopolloven, 150, 157
 - for anmeldelse efter pris- og avan- celoven, 1974, 172
 - for indbringelse af ankenævnsken- delser for domstolene, 676
 - for klage til ankenævnet, 868*Fuldkommen konkurrence*, 225
Funktionsrabat, 504 f
Fusion, 486
Fællesbonus, 393, 399 ff
Fællesforetagender, 481 ff
Fællesmærker, 49 f
Færøerne, 121 f

Garanti, aftaler om, 489
Garantimærkeordning, 423
Gas-varmepreisudvalg, 16, 143
GATT, 188
Genanskaffelsesprisprincippet, 238 ff, 242, 371
»Gentlemen's agreement« se stiltiende aftaler
Geografisk prisdifferentiering, 307
Geografisk område, se anvendelsesom- råde

Godkendelser offentlige, 114 f
Good-will, 236
Grønland, 121 ff

Habilitet, se inhabilitet
Hemmelig registrering, 145, 653
Hemmelige oplysninger, 671
Henlæggelse til imødegåelse af tab, 239
Hæftestraf, 665
Højestepriser og -avancer, 216
Høring, 180, 658
Håndhævelse af bruttopriser, 570
Håndværksrådets standardforbehold, 597 f

Illoyal konkurrence, 50, 550
Immaterielle rettigheder, 339
Importpriser, 250
Indberetning til industriministeren, 28, 293, 391, 556
Inddragelse i statskassen, 22, 667
Indgreb over for konkurrencebegræns- ninger, 197 f
Indgrebsmuligheder over for forbruge- re, 87
Indirekte skatter og afgifter, 236
Individuel rabat, 393
Indkomstpolitik, 37, 136
Indretning af forretning, 431
Indtjening, dispensation for at forbedre, 375, 376 f
Indtægter
 - opgørelse af, 229
 - fordeling af, 232*Inhabilitet*, 635
Interne afregningspriser, 291, 364
Interparlamentarisk Union, 4, 140
Introduktionsrabat, 393, 402
Investeringsfonds, henlæggelse til, 240, 241, 242

Kalkulationsbestemmelser, 203, 219 f, 253, 263, 272, 277, 374 f
Kalkulationsregler for elforsyningsvirk- somheder, 298

- Kampagnerabat*, 402
Kapacitetsudnyttelse, 244, 245
Kapital, rentekrævende, 256
Kapitalinvestering, passiv, 258
Kartelaftaler, se *aftaler*
Klage, se *anke, domstolsprøvelse*
Koblingsklausuler, se *aftaler om kombinationssalg*
Kollektiv leveringsnægtelse, se *boykot*
Kollektiv overenskomst, 84
Kommunale ydelser, 109
Kompetencefordeling
 – indenfor MT, 628 ff
 – mellem offentlige myndigheder, 114 f
Koncerner, se *datterselskaber, finansielle sammenslutninger*
Koncessionerede virksomheder, 48, 114
Konfiskation, 22, 667
Konjunkturgevinst, 136
Konkurrencebegrænsning, 57 f
Konkurrenceforbud, 433
Konkurrenceklausul ved overdragelse, 467
Konkurrenceregulerende bestemmelser, 155
Kontraktfrihed, 426 f, 501f
Kontrolprincippet, 563
Kooperative virksomheder, 88
Kostprisprincip, 203, 238 ff, 265, 327, 354
Kreditgivning, 87, 488
 – sordninger, 466
Krydspriselasticitet, 63
Kvalitetsmærkeordning, 423
Kvantitative restriktioner, 43
Kvantsrabat, 392, 406
Kvotering, aftaler om, 411
Kædebonus, 394, 400
Købermagt, 479
Købermonopol, 104, 303, 479
Købsbinding, 420f

Lagergevinst, 225
Landbrugets markedsordninger, 42
Landbrugsprodukter, vurdering, 45, 269

Lave priser,
 – i forhold til stopdato, 349 f
 – urimeligt, 303
Lejelov, 53
Leveringsnægtelse/-standsning, 501f
Leveringspligt over for konkurrenter, 546 ff
Leveringspålæg, 506 ff
Licensafgift, 93, 248 f, 472f
Licenskontrakter, 471 f
Licitationslov, 14, 131, 578f
Licitationsordning, 579
Lokalt marked, 69
Lokkevarer, 303
 – klausuler, 304
 – varesalg, 519, 524, 559
London-resolutionen, 4, 141
Lukkebestemmelser, 423, 459 f
Lukkede døre i monopol-ankenævnet, 671
Lægemiddellov, 17, 53, 132
Løn- og arbejdsforhold, 111 f, 136, 209, 350 f
Lønfald, 362 f
Lønomskostninger, 251
Lønstigninger, 359 f
Løntillæg, indehavers, 361 f

Magtrabat, 393, 403
Marked, afgrænsning af det relevante, 63, 68
Markedsdeling, aftaler om, 407
Markedsforhold, dispensation p.gr. af, 368 ff
Markedsføring, lov om, 48, 50
Meddelelser fra monopoltilsynet, 142, 190
Medicintakst, 132
Merger, se *virksomheder, sammenslutning af* –
Meromsætningsbonus, 246, 393, 400
Merværdiafgift, 134
Midlertidig prislovgivning, 319
Midlertidige forbrugsafgifter, lov om (1940), 58

- Mindstekøb* som betingelse for levering, 433
- Mindstepriser og avancer*, se *bruttopriser*
- Misbrugsprincip*, se *kontrolprincip*
- Misrekommandering*, 550
- Modregning af ulovlig fortjeneste*, se *afslidning*
- Moms*, 134
- Monopol-ankenævn*, 668
- habilitetskrav, 668
 - parts adgang til materiale ved, 671
- Monopoldirektorat*, 628 f
- Monopollov*, 11
- anvendelsesområde, 55 f
 - ændring af § 24, 18, 275 ff
 - øvrige ændringer, 21
- Monopolregister*, 143 f, 167
- Monopolråd*, 628 ff
- afstemninger, 636
 - forretningsudvalg, 631 ff
 - inhabilitet, 635
- Monopolstilling*, købers og sælgers, 115
- Mundtlig forklaring ved monopol-ankenævn*, 671
- Mærkevarer*, 66 f
- Mærkning og skiltning med pris m.v.*, lov om, 26, 134, 606 ff, 615 ff
- Nedsættelse af priser, pålæg om*, 214
- Nettoavance*, 332
- rimelig, 254 f, 257
- Neutraliseret konkurrence*, 31 f
- Nomineringsrabat*, 393
- Nullitetsvirkning*, se *ugyldighed*
- Nye varer og virksomheder*, 350 ff
- Nyinvesteringer, henlæggelse til (elforsyningslovens § 9)*, 297
- Nødvendige omkostninger*, 92, 235, 245, 298
- Nødvendige udgifter (elforsyningslovens § 9)*, 297
- OECD*, 188
- Offentlig godkendelse*, 48, 114f
- Offentlig licitation*, 587
- Offentlige virksomheder*, 97 f
- Offentliggørelse*,
- af registreringer, 160
 - af undersøgelser, 189
- Offentlighedsloven*, 646
- Offentlighedsprincippet*, 4 f, 141 ff
- Omgørelse af monopolrådets afgørelser*, 637 f
- Omkostninger*
- direkte, 204, 332, 356 ff
 - fordeling af, 232
 - indirekte, 204, 332, 367
 - nødvendige, 92, 235, 245, 298
 - opgørelse af, 229
 - unødvendigt høje, 212
- Omkostningsfald*, 228, 362 f
- Omkostningsstigninger*, 356 ff
- direkte, 356 f
 - indirekte, 357 f
- Omlægning*
- af rabatsystemer, 400
 - af salgssystemer, 436 f, 538 ff
- Omsætningsbonus*, 393
- Omsætningsfald*, 362
- Ophævelse eller ændring af aftaler m.v.*, pålæg om, 220 f, 388 f
- Oplysninger, fortrolige*, 653, 671
- hemmelige 671
 - indkrævelse af 647
- Opskrevne værdier*, 237
- Opsættende virkning af klage til monopol-ankenævnet*, 669
- Ordrerabat*, 393, 403
- Organisationers prisfastsættelse*, 84 ff
- Organisationsbonus*, 394, 399
- Organiseret rabat*, 394, 403
- Overkapacitet*, 243
- Partsoffentlighed*, lov om, 144, 648 ff
- Patentlicensaftaler*, 471
- Politianmeldelse*, 667
- Prisaftaler*, 221, 281 ff
- horisontale, 281, 283
 - lov om (1931), 8

- (1937), 8, 103, 142
- (1952), 9
- vertikale, se *bruttopriser*
- Prisansættelser for efterfølgende omsætningsled*, 209
- Pris- og avancelov*,
 - af 1971, 36, 203, 324
 - af 1974, 36, 204, 325
 - midlertidig ændring af (1976), 326
 - ændring af (1979), 331
- Pris- og avancestop*
 - af 1963, 35, 320
 - af 1975, 38
 - pålæg om, 218
- Prisberegningsregler for el*, 133
- Prisdifferentiering*, 212, 307 ff
- Prisdiskrimination*, 307
- Priser*
 - anmeldelse af, 157f
 - midlertidig lov om (1940), 9, 140
 - urimelige, 224f
- Prisforhøjelser*, anmeldelse af, 157f
- Prisindgreb, typer af*, 332 ff
- Prisindseendelov*,
 - af 1956, 51, 201
 - af 1963, 201
 - af 1966, 202
- Prisinformation fra MT*, 185
- Priskontrolråd*, 102
- Priskrig*, 303
- Prismærkning*, 25, 606 f
- Prisorientering*, 183 ff
 - offentliggørelse af, 185
- Prisovervågningsundersøgelser*, 182 f
- Prissammenligninger*, 269
- Prisstop, lov om*
 - 1974, 36, 325
 - nov. 1979, 38, 329
 - dec. 1979, 38, 330
- Prisvurdering, grundlaget for*, 224 ff
- Private erhvervsvirksomheder*, 98f
- Privatpersoner*, 83 ff, 87 f
- Privatretlige aftaler*, 90
- Produktionsbegrænsning, aftaler om*, 409
- Public utilities*, 98
- Puljebestemmelser*, 226, 240
- Pålæg*, 214, 338, 556
- Quick-undersøgelser*, 178
- Rabat*, 245, 392 f
- Rabatdiskrimination*, 398
- Ratihabitation af for sent anmeldte aftaler*, 151
- Rationalisering*, 225, 244, 252, 272, 409, 411, 414
- Rationaliseringsgevinst*, 253
- Regionplanlægning*, 52
- Registrering efter monopolloven*, 159
 - hemmelig, 159
 - offentliggørelse af, 160
- Registreringsbekendtgørelse*, 122
- Registreringstidende*, 160, 191
- Regulativ for monopoldirektoratet*, 628
- Reklameudgifter*, 246 f
- Reklametilskud*, 403
- Rekurs, se anke, domstolsprøvelse*
- Renteberegning*, 337
- Renteudgift*, 238
- Retningsgivende priser*, 201, 213
- Reverssystem*, 568
- Rimelig pris*, 224
- Rom-traktat*, 39, 176, 567
- Råvareomkostninger*, 250
- Saglige kvalifikationskrav som betingelse for levering*, 429
- Sagsanlæg, se domstolsprøvelse*
- Sagsomkostninger ved ankenævn*, 672
- Salg til sig selv*, 88
- Samkøbsbonus*, 394
- Sammenlægning af virksomheder*, 388
- Sammenslutninger*, 153, 351
- Sanktioner*, 663 f
- Selektive salgssystemer*, 426 ff, 544 ff, 559
- Selskabsskatter*, 235
- Selvfinansierungsgrad*, 301
- Selvejende institutioner*, 89

- Sikkerhedshensyn ved varens opbevaring*, 534 f
Skiltning med pris m.v., 606 f
Soliditetsgrad, 267
Sortimentskrav, 431
Sortilister, 87, 466
Specialisering, aftaler om, 478
Standsrabat, 393
Statusrabat, 393
Stedfortrædere i monopolrådet, 635
Stiltiende aftaler, se aftale
Stopdato, 344
Stop for pris- og indkomststigninger, lov om (1978), 327
Stop for pris-, husleje- og omkostningsstigninger, lov om (1976), 38, 327
Stoppris, 344 ff
Stordriftsfordele, 225
Straf, 665 ff
Straffelov, 48
Strukturumlægning/-rationalisering, 19, 275
Substitutionsmuligheder, 64 ff, 512 ff
Sundhedsstyrelse, 132
Sundhedsvedtægtsregler, 52
Suspensiv virkning af klage, 669
Særbonus/-rabat, 11, 393, 400
Sæsonrabat, 393, 403
- Tantième*, 237, 251
Tavshedspligt, 652
Tekniske hemmeligheder, 654
Telefonordreforretninger, 59
Territorialhøjhedens grundsætning, 121
Territorialprincippet, 120
Tidsmæssig differentiering, 308
Tie-in forpligtelser, se aftaler om kombinationssalg
Tilbudsforbehold, 600
Tilbudsgivning, 131
Tilbudspriser, 166
Tilslutningsafgift, 116
Tjenesteydelser, 336
 – *lov om prisstop for (1970)*, 323
Troskabsbonus/-rabat, 393, 399
- »Tugthuslov«*, 8, 111
Tvangsbøder, 664 f
- Udenlandske virksomheder*, 122
Udsalg, 459
Udstilling, 431
Ugyldighed, 149
Underhåndsbud, 590, 595 f
Undersalg af vejledende bruttopriser, 519 ff
Underskriftsregler for anmeldelse, 150
Undersøgelser,
 – *initiativ*, 180
 – *om koncentrationsforhold*, 181 f
 – *ML § 1*, 178, 665
 – *ML § 11*, 178, 208, 655
 – *offentliggørelse*, 180 f
 – *PAL 1974 § 4*, 178
UNESCO-sagen, 380
Urimelige el-priser, 133
Urimelige priser, 224
Urimelig indskrænkning i erhvervsudøvelsen, 509
Urimeligt lave avancer og priser, 303 ff
Utraditionelle forretningsformer, 524 ff
- Vandforsyningsanlæg, lov om*, 116f
Varmeforsyningslov, 16, 207
Varmeforsyningsvirksomheder, 143
Vedtagelser, se aftaler
Vejledende bestemmelser, 155
Vejledende prisangivelser, 209
Vejledende priser, avancer, 163, 365 f
Vejledende priser og prisstop for tjenesteydelser, lov om 1968, 25, 35, 94, 322
Videresalgsspriser,
 – *bindende*, 24, 164, 290
 – *håndhævelse af*, 25
Virksomheder
 – *koncessionerede*, 337
 – *offentlige*, 98 f, 337
 – *private*, 98 f
 – *sammenslutning af*, 152, 482, 486
 – *udenlandske*, 122 f

Voldgiftsklausul, 433, 457

Værn for erhvervs- og arbejdsfriheden,

lov om 1929, 7, 111

»Væsentlig indflydelse«, 75 f

Ændringer af aftaler m.v., pålæg om,
220, 388 f

– af priser og avancer, 214

Årsbonus, 393, 397 f