

**ÖVERKLAGAT BESLUT**

Konkurrensverkets beslut 2004-03-02, dnr 498/2002,  
se *bilaga* (ej bilagd här)

**KLAGANDE**

VVS-Installatörerna, Box 17537, 118 91 STOCKHOLM  
Ombud: advokaterna Helén Waxberg och Stefan Perván  
Lindeborg, Mannheimer Swartling Advokatbyrå,  
Box 1711, 111 87 STOCKHOLM

**MOTPART**

Konkurrensverket, 103 85 STOCKHOLM

**SAKEN**

undantag samt åläggande enligt 23 § första stycket konkurrenslagen (1993:20)

---

**MARKNADSDOMSTOLENS AVGÖRANDE**

1. Marknadsdomstolen avskriver målet i vad avser överklagandet av Konkurrensverkets beslut att inte bevilja undantag.
2. Marknadsdomstolen fastställer det överklagade beslutet i övrigt dock att tidpunkten för när åläggandet skall börja gälla bestäms till den 9 maj 2005.
3. Marknadsdomstolens beslut om inhibition skall ej längre gälla.
4. Marknadsdomstolen lämnar VVS-Installatörernas yrkande om ersättning för rättegångskostnader i Marknadsdomstolen utan bifall.

## YRKANDEN I MARKNADSDOMSTOLEN

VVS-Installatörerna (VVS-I) har yrkat i första hand att Marknadsdomstolen, med undanröjande av Konkurrensverkets beslut, förklarar att den av VVS-I Service AB (Bolaget) tillhandahållna prislistetjänsten (inklusive Stora R-listan och Miniprislistan) i sin helhet inte omfattas av förbudet i 6 § konkurrenslagen (1993:20), KL.

VVS-I har i andra hand, i den mån prislistetjänsten enligt Marknadsdomstolens bedömning till någon del omfattas av förbudet i 6 § KL, yrkat att Marknadsdomstolen beviljar individuellt undantag enligt 8 § KL, i första hand retroaktivt från KL:s ikraftträdande och i andra hand från dagen för beslut om undantag och för en period av åtminstone fem år.

VVS-I har vidare yrkat att de, om den materiella frågan helt eller delvis skulle gå dem emot, får en övergångsperiod som innebär att Marknadsdomstolen förordnar att beslutet träder i kraft först sex månader efter dagen för beslutet eller på annat sätt utformar beslutet så att bolaget får sex månader på sig att förändra sin verksamhet.

VVS-I har slutligen yrkat ersättning för rättegångskostnader.

Konkurrensverket har bestritt motpartens ändringsyrkanden.

Marknadsdomstolen beslutade den 27 maj 2004 att det genom det överklagade beslutet meddelade åläggandet mot VVS-I tills vidare inte skulle gälla.

## BAKGRUND

Konkurrensverket har i det överklagade beslutet ålagt VVS-I enligt 23 § första stycket KL vid vite av 5 miljoner kr att fr.o.m. den 3 september 2004 upphöra med tillhandahållandet av Stora R-listan och Miniprislistan såsom dessa har beskrivits i en bilaga till beslutet. Av bilagan framgår att VVS-I, via Bolaget, erbjuder en prislista som kallas för Stora R-listan. Listan, som finns tillgänglig både på diskett och som pärm med lösbladssystem, erbjuds både till medlemmar och till icke-medlemmar. Stora R-listan innehåller enligt uppgift branschens alla frekventa artiklar (i dagsläget ca 20 000). Listan redovisar produkterna med artikelbenämningar, tillverkare, mått, illustrationer och priser. I Stora R-listan ingår listorna 1-5 och 20. Den som prenumererar på Stora R-listan kan också köpa den s.k. Miniprislistan med

samma innehåll som Stora R-listan. Miniprislistan trycks i A 5-format och är därför hälften så stor som Stora R-listan.

Vad Konkurrensverket sålunda beslutat utgör ramen för Marknadsdomstolens prövning i förevarande ärende.

## **GRUNDER OCH UTVECKLING AV TALAN**

Parterna har anfört bl.a. följande.

### **VVS-I**

Den av Bolaget tillhandahållna prislistetjänsten omfattas inte till någon del av förbudet i 6 § KL. I den mån så trots allt skulle anses vara fallet uppfyller prislistetjänsten i vart fall kraven för undantag enligt 8 § KL.

#### *Prislistetjänsten*

Bolaget bedriver flera olika affärsverksamheter. Av Bolagets omsättning på drygt 40 miljoner kr under år 2002 svarade prislisteverksamheten för ca 5 miljoner kr. Huvuddelen av Bolagets verksamhet utgörs alltså av andra tjänster än prislisteverksamheten.

Det är inte korrekt att VVS-I och Bolaget ser prislisteverksamheten som "främst en service till medlemmarna". Mer än en tredjedel av prislistekunderna är inte medlemmar i VVS-I och ett stort antal medlemmar är inte prislistekunder.

Stora R-listan/Miniprislistan är inte en prislista utan utgör endast ett samlingsbegrepp för ett flertal sinsemellan olika prislistor. Samlingsbegreppet "Stora R-listan" omfattar således samtliga av Bolaget tillhandahållna prislistor, dvs. prislista 1, 2, 3, 4, 5, 20 och 99, listor med enskilda grossisters priser samt helt individuellt designade prislistor.

Alla dessa listor utformas oberoende av varandra. Stora R-listan och Miniprislistan är listor av olika format men med i allt väsentligt samma innehåll. Alla de nu nämnda alternativen möter kunden när denne skall beställa en prislista. Bolaget rekommenderar inte något visst

alternativ, och Bolaget lämnar inte heller ut information om andra prislistekunders val av prislista, prisnivå eller annan information om andra prislistekunders val.

Det föreligger väsentliga, för den konkurrensrättsliga bedömningen avgörande, skillnader mellan den cirkaprislista som fanns t.o.m. år 1993 och den verksamhet som nu bedrivs inom ramen för Bolagets prislistetjänster. Den prislisteverksamhet som Bolaget numera bedriver omfattar framtagande av ett antal olika listor som konstrueras på olika sätt och som har varierande prisnivåer. Priserna i listorna 1, 2, 3, 4, 5 och 20 bestäms med hjälp av två alternativa beräkningsmetoder. Beräkningarna görs med hjälp av ett dataprogram, vilket för varje produkt gör beräkningar enligt båda alternativen och därefter väljer ut det lägsta av de båda resulterande beloppen. Resultatet är att priserna varierar på ett komplicerat och osystematiskt sätt mellan listorna. Priserna i de olika listorna följer inte något mönster utan varierar i hög grad mellan olika produkter.

Totalt sett ligger prisnivån i lista 20 högst, lista 1 näst högst och därefter i fallande skala listorna 2, 3, 4 och 5. Detta innebär att priserna i t.ex. lista 1 och 2 är olika både på produktnivå och ifråga om det totala prisläget för vald lista. Det förhållandet att prisnivån i lista 2 anges vara "ca 3 procent lägre" än lista 1 betyder alltså inte att prisnivåerna i lista 2 utgör en parallell "förskjutning" i förhållande till lista 1. Däremot visar en sammanvägning av prisnivåerna för alla olika produkter i de två listorna en genomsnittsskillnad på ca 3 procent. Lista 2 ligger för närvarande "sammanvägt" ca 3 procent lägre än lista 1. Motsvarande skillnad i "sammanvägd" prisnivå jämfört med lista 1 är ca -6 procent för lista 3, -8 procent för lista 4, -11 procent för lista 5, +4 procent för lista 20 och -19 procent för lista 99. För varje enskild produkt är det fråga om sex olika priser, vartill kommer alla de ytterligare prisalternativ som följer av grossistlistorna och de individuellt utformade listorna.

Diskettversionerna av listorna 1, 2, 3, 4, 5 och 20 innehåller även det genomsnittliga grossistpriset för varje produkt (dvs. priset i lista 99). Dessa listor innehåller alltså två priskolumner med olika prisnivåer för respektive produkt.

Den konkurrensrättsliga bedömningen av ett förfarande måste utgå ifrån hela den faktiska situationen på den relevanta marknaden. Man kan inte som Konkurrensverket "bryta ut" vissa delar av situationen eller förfarandet och bedöma dem isolerade från marknaden i övrigt. Den situation som installationsföretagen befinner sig i är att Bolaget erbjuder en prislistetjänst med en mängd alternativa lösningar (listorna 1, 2, 3, 4, 5 och 20, de olika gros-

sistlistorna samt de helt egendesignade listorna). Det enskilda installationsföretaget bestämmer sig för om Bolagets prislistetjänst skall nyttjas och i så fall vilken eller vilka av de erbjudna prislistorna som skall beställas. Det är inte meningsfullt, och inte korrekt ur ett konkurrensrättsligt perspektiv, att analysera listorna 1, 2, 3, 4, 5 och 20 isolerade från resten av de prislistealternativ som erbjuds eller från situationen i övrigt på den relevanta marknaden. Den effekt som verket befarar, nämligen att prislistetjänsten skulle leda till en alltför hög prisnivå, undviks genom prislistetjänstens konstruktion med ett flertal alternativa listor med olika prisnivåer utifrån kundernas eget val. Den verkliga valsituation som kunden befinner sig i när han överväger att använda prislistetjänsten är att kunden kan välja mellan listorna 1, 2, 3, 4, 5 och 20, flera olika grossistlistor och disketter samt alternativet med egendesignad lista.

Den rabatt om 20 procent som medlemsföretagen i VVS-I har på ifrågavarande prislistor ges oavsett vilket prislistealternativ kunden väljer. Det föreligger således inte någon styrning när det gäller vilket alternativ kunden skall välja.

Ifrågavarande prislistetjänst kan inte i något avseende anses vara en prisrekommendation. Inte heller rekommenderas genom prislistetjänsten någon viss "prisstruktur". Det finns inte någon gemensam "prisstruktur" i de olika listorna. Det följer av prislistetjänstens konstruktion att den inte leder till någon prisstelhet eller enhetlighet i påläggsstruktur och i förlängningen priset. Prislistetjänsten leder inte till någon förutsägbarhet, främst på grund av diversifieringen av tjänsten med ett stort antal prislistealternativ med skilda priser i de olika listorna och det faktum att ett företag inte vet om andra företag är prislistekunder eller vilket eller vilka alternativ andra företag har valt. De olika prisnivåerna i prislistorna används inte av prislistekunderna för att anpassa prisnivån till konkurrensintensiteten på den lokala marknaden. Detta är inte heller syftet med prislistetjänsten. Det finns inget som helst mönster när det gäller hur vanliga eller populära olika listor är i olika geografiska områden.

Det utredningsmaterial som VVS-I erhållit från Konkurrensverket tyder enhälligt på att prislistetjänsten inte leder till någon som helst konkurrensbegränsande effekt. Det sammanfattande intrycket av materialet är att konkurrensen på VVS-installationsmarknaden fungerar bra, att användningen av Bolagets listor inte är omfattande samt att avvikelser från listorna är vanliga i den mån listorna används. Alla installationsföretag har fullständig frihet att sätta

sina egna priser och, såvitt avser Bolagets prislistetjänst, att besluta om denna skall nyttjas och i så fall vilken eller vilka prislistor som skall användas. Bolagets prislistor avser endast försäljning av VVS-produkter. Listorna avser inte installatörernas arbete. Produktförsäljningen respektive arbetet svarar vardera för uppskattningsvis hälften av omsättningen på VVS-installationsmarknaden.

Ett av syftena med Bolagets prislistetjänst är att tillgodose medlemmarnas behov av hjälp med prissättningen såtillvida att abonnenterna har behov av att välja en av flera olika tillgängliga kataloger/prislistor som en utgångspunkt vid prissättningen på enskilda produkter. En uppgift för VVS-I är att tillvarata medlemsföretagens intressen som företagare.

### *Marknaden och prislistekunderna*

Grossistledet är i hög grad koncentrerat. Bolagets prislistesystem fyller en viktig funktion genom att balansera de mycket stora och starka grossistföretagens marknads- och förhandlingsstyrka i förhållande till installatörerna, som med få undantag är små och förhandlingssvaga företag. En installatör som använder prislista och annat material direkt från en av de stora grossisterna blir av naturliga skäl hårt knuten till, och i hög grad beroende av, denna grossist. Detta beroende undviks genom användning av Bolagets listor. En högre grad av flexibilitet för installatörerna uppnås genom tillgång till Bolagets prislistetjänster.

En mycket viktig grupp bland installationsföretagens kunder är de stora byggföretagen. Det faktum att de allra flesta installationsföretag är mycket små företag med endast någon eller några anställda skapar en obalans mellan installatörerna och byggföretagen, som har en mycket stark förhandlingsposition. Det är inte svårt för byggföretag att köpa VVS-produkter från grossister. Dessutom kan alla typer av kunder, inklusive byggföretag, köpa VVS-produkter från detaljister såsom byggvaruhus osv. Grossister och detaljister konkurrerar således med installatörerna om försäljning av VVS-produkter till kunder på marknaden. Exempelvis köper byggföretag ofta direkt från grossister vid särskilt stora byggprojekt och vid byggprojekt där installatören saknar erforderlig specialkunskap. Att installationsföretagen många gånger föredrar att sköta både arbetet och materialanskaffningen beror, som Konkurrensverket nämner, bl.a. på garantifrågor. En annan förklaring är att installatörerna upplever att de med en sådan lösning inte kompenseras för det arbete de trots allt måste lägga ner på materialadministration m.m. Kan dessa frågor lösas finns det emellertid ingenting som hindrar att beställaren själv anskaffar materialet. Detta är också ganska vanligt förekommande.

Den i målet relevanta produktmarknaden är en VVS-installationsmarknad innefattande både tjänster och produkter. VVS-I anser dock att den försäljning av VVS-produkter som förekommer från tillverkare, grossister och detaljister till installationsföretagens kunder (byggföretag, fastighetsägare, kommuner osv.) skall räknas med i marknaden eftersom den konkurrerar med installationsföretagens försäljning. Följden blir att den sammanlagda marknadsandelen för VVS-I:s medlemmar, för användarna av Bolagets prislistetjänst osv., minskar i motsvarande mån.

VVS-I:s medlemmar svarar tillsammans för ca 70 procent av de svenska VVS-installationsföretagens sammanlagda omsättning. Försäljningen från tillverkare, grossister och detaljister till installationsföretagens kunder är mindre omfattande än installationsföretagens försäljning. VVS-installatörernas inköp svarar för ca 75 procent av VVS-grossisternas försäljning till byggmarknaden, dvs. 25 procent av grossisternas försäljning till byggmarknaden sker till andra kunder än installatörer. Därutöver förekommer försäljning till kunder utanför byggmarknaden. Till detta kommer den del av tillverkarnas försäljning (ca 5 procent) som inte går till grossister. Omsättningssiffran 20 miljarder kr begränsar sig till själva installationsledet och inkluderar inte direktförsäljningen från grossister och detaljister till kunder på marknaden. Om sådan direktförsäljning räknas med är VVS-I:s medlemmars sammanlagda marknadsandel lägre än 70 procent.

Bolaget har ca 750 st prislistekunder, varav ca 475 st är medlemsföretag. En stor del av VVS-I:s medlemmar (ca hälften) är inte prislistekunder. Av alla företag på marknaden (ca 4 000 st) är endast ca 19 procent prislistekunder. Av ett av Konkurrensverket ingivet diagram framgår att 76 procent av alla installationsföretag inte abonnerar på någon av bolagets prislistealternativ. Många av de allra minsta företagen i branschen finns bland dessa företag. Dessa använder vanligen en viss grossists prislista. Nackdelen med det är att installatören blir helt beroende av en viss grossist när det gäller produktsortimentet. De installatörer, typiskt sett kanske något större sådana med ett par eller några anställda, som efterfrågar VVS-I:s prislistor vill undvika beroendet av en viss grossist och vill därför ha en lista som innehåller alla artiklar på marknaden.

De företag som abonnerar på någon av listorna 1, 2, 3, 4, 5 eller 20 (dvs. de som Konkurrensverket har förbjudit) svarar tillsammans för ca 23 procent av antalet arbetare hos alla VVS-installatörer. Denna siffra återspeglar väl abonnentföretagens andel av omsättningen på marknaden. De kunder som köper en eller flera disketter med enskild grossists priser gör

normalt detta i kombination med någon annan lista. De fem företag/kedjor som har av Bolaget framtagna, men helt egendesignade, listor representerar tillsammans drygt 30 procent av marknaden. De företag som överhuvudtaget inte använder Bolagets prislistetjänster svarar för resterande ca 46 procent av marknaden. Det finns inte något geografiskt mönster avseende vilka företag som väljer vilken lista.

Prislistorna kommer huvudsakligen till användning vid arbeten på löpande räkning, företrädesvis konsumentarbeten. Dessa arbeten representerar endast omkring 10 procent av den svenska VVS-installationsmarknaden. Fast pris är nämligen det helt dominerande sättet att ta betalt i branschen. Grovt räknat svarar arbetet respektive produktförsäljningen för ungefär hälften vardera av omsättningen. Med denna utgångspunkt berör prislistorna ca 5 procent av VVS-installationsmarknaden. Om direktförsäljningen av VVS-produkter från grossister och detaljister till kunder räknas med i marknaden, är den sammanlagda "marknadsandelen" för abonnenterna av listorna 1, 2, 3, 4, 5 och 20 lägre än 23 procent. Om dessa prislistekunder antas svara för 23 procent av det relevanta marknadssegmentet på 5 procent, blir slutsatsen att prislistorna används på drygt 1 procent av marknaden. Det faktiska genomslaget för de prisnivåer som anges i listorna är ännu mindre, eftersom användarna i praktiken i stor utsträckning genom olika typer av förhandlingslösningar osv. avviker från priserna i listorna.

Såvitt avser de största företagen i branschen kan konstateras att fyra av de fem största (NVS Installation, Bravida, Calor och Infjärdens Värme) har egendesignade listor från Bolaget, medan det femte (Isenta) överhuvudtaget inte är kund hos Bolaget. Inget av de tio därefter följande största företagen är kund hos Bolaget. Bland de 20 största företagen abonnerar endast ett enda på någon av Bolagets icke-egendesignade prislistor. De största företagen som abonnerar på någon av de icke-egendesignade listorna (Carl Hanssons Rör & Värme AB på plats 19 och AB Rörläggaren på plats 22) har vardera en årsomsättning på omkring 75 miljoner kr och därmed en marknadsandel på mindre än 0,4 procent. I den mån något av de största företagen i branschen använder Bolagets prislistor är det alltså endast fråga om de helt individuella, egendesignade listorna.

Bolagets prislistetjänst vänder sig alltså inte till de stora företagen på marknaden, utan till mindre företag som har behov av den administrativa hjälp som tjänsten innebär. För undvikande av varje missförstånd i detta avseende införde Bolaget den 1 november 2003 en uttrycklig begränsning som innebär att de större installationsföretagen, med en årsomsättning överstigande 80 miljoner kr, inte har tillgång till listorna 1, 2, 3, 4, 5 eller 20. Härigenom har



Bolaget formaliserat en begränsning som i praktiken har funnits alltsedan år 1993. Bolaget har också utarbetat rutiner för att säkerställa att enskilda driftställen och dotterbolag inom de större företagen inte använder någon av listorna 1, 2, 3, 4, 5 eller 20 samt att enheter som förvärvas av sådana företag snabbt övergår till att använda det förvärvande företags prissättningssystem. Det finns idag inga driftställen eller dotterbolag inom de större företagen som använder någon av nyssnämnda listor.

### *Undantag*

Prislistetjänsten innebär att installationsföretagen kan köpa en eller flera prislistor och därigenom undvika den tids- och resursbelastning som det skulle innebära att katalogisera och prissätta alla de tiotusentals VVS-produkter det är fråga om. Företagen kan därigenom koncentrera sig på själva installationsverksamheten. Prislistorna leder alltså till kostnads- och resursbesparingar för företagen. Därmed är inte sagt att användaren alltid följer prisnivån i den eller de valda listorna – det står användaren fritt att använda, justera eller underlåta att använda valda prislistor efter eget skön. Utöver den nyss beskrivna rationaliseringsvinsten leder prislistetjänsten också till ett bättre och mera välsystematiserat produktutbud. Prislistetjänsten bidrar alltså till förbättrad distribution och ekonomiskt framåtskridande.

De företag som idag är kunder hade, i avsaknad av Bolagets prislistor, antingen fått upprätta sina egna prislistor (med det betydande arbete och tidsåtgång/kostnad det hade fört med sig) eller använda någon grossistprislista. Detta hade försvårat urvalet av lämpliga produkter, med därav följande mindre produktutbud för de installatörer som använder en enskild grossists katalog/prislista, och sannolikt lett till väsentligt högre grad av bundenhet till grossistprislistorna och därmed sannolikt till högre pris på vissa produkttyper.

Gemensamma kalkylunderlag eller kalkyleringsmodeller är en otillräcklig och ointressant tjänst för ett stort antal prislistekunder. Dessa kunder behöver kunna välja en katalog/prislista som en utgångspunkt vid prissättningen på enskilda produkter. Kalkylhjälp utan prisuppgifter skulle inte vara tillräckligt i ifrågavarande fall bl.a. redan av den anledningen att det rör sig om 10 000-tals produkter.

Prislistetjänsten leder till lägre priser än om alla installationsföretag hade behövt lägga ner arbete och därmed kostnader på systematisering och prissättning av alla aktuella produkter. Sådant arbete hade oundvikligen reflekterats i respektive företags priser. Att kostnadsförde-

larna kommer köparna tillgodo säkerställs av att det råder hård konkurrens på VVS-installationsmarknaden - installationsföretagen kan inte behålla fördelarna utan måste föra dem vidare till köparna - och av att prislistetjänsten inte innebär att konkurrensen mellan olika prislistekunder sätts ur spel. Prislistetjänsten hämmar inte priskonkurrensen mellan prislistekunderna. Även det bättre och mera väl systematiserade produktutbudet kommer köparna till del. VVS-I:s tjänst innebär en besparing på ca 10 procent. Den tjänst som då avses är framtagande av katalog som utöver egna priser också innehåller detaljerad information om produkter, t.ex. bilder, mått och vikter.

Prislistetjänsten påverkar inte konkurrensen mellan prislistekunderna. Företagen åläggs inte några begränsningar. Beställning och användning av prislistorna är frivillig och det förekommer inte något tvång eller ens någon rekommendation att beställa eller använda vissa listor. Det är inte fråga om att företagen upphör att själva prissätta sina varor. En del av prissättningsmekanismen infaller just när det enskilda installationsföretaget väljer något av alla de tillgängliga alternativ som erbjuds inom ramen för prislistetjänsten - prisnivåerna skiljer sig ju åt betydligt mellan de sex olika "standardiserade" listorna - och dessutom har ett antal företag valt alternativet med helt individuellt utformade prislistor. Det enskilda installationsföretaget kan använda den av företaget valda katalogen/prislistan som utgångspunkt vid prissättningen och - för offerter och prissättning då företaget så finner lämpligt - avvika från angivna prisnivåer i den valda prislistan.

Konkurrensen sätts inte ur spel. Ett företag vet inte vilka listor andra företag väljer eller ens vilka andra företag som är prislistekunder. Dessutom är prislistekunderna fria att i valfri utsträckning avvika från priserna i den eller de valda listorna. Priskonkurrensen mellan prislistekunderna är alltså opåverkad. Till detta kommer att prislistorna 1, 2, 3, 4, 5 och 20, endast berör en mycket liten del av VVS-installationsmarknaden. Marknaden kännetecknas av ett starkt konkurrenstryck, ett mycket stort antal aktörer samt i princip obefintliga inträdes hinder. Listorna 1, 2, 3, 4, 5 och 20 är inte tillgängliga för de större företagen i branschen.

### *Omställningsperiod*

Såväl Bolaget som prislistekunderna behöver en omställningsperiod för att på ett ekonomiskt och organisatoriskt rimligt sätt anpassa sin verksamhet till konsekvenserna av beslutet.

## **Konkurrensverket**

### *Prislistetjänsten*

Som framgår av verkets åläggande avser detta endast prislistetjänsten innehållande listorna 1-5 och 20. Skälet till att övriga listor inte omfattas av åläggandet är att fastställandet av dessa inte baseras på en av VVS-I gjord bedömning av lämpligt pålägg på priset. När det gäller egendesignade listor utformas innehållet helt och hållet av företagen själva medan lista 99 endast innehåller en sammanställning av de största grossisternas priser och ett framräknat snitt av dessa. Det tillhandahålls också listor innehållande enbart enskilda grossisters priser. Gemensamt för sistnämnda listor är att företagen själva har att välja sitt pålägg och de går därför inte längre än sådant kalkylstöd som normalt godtas såsom varande icke konkurrensbegränsande.

VVS-I har till uppgift att tillvarata medlemsföretagens intresse som företagare. Ett av syftena med VVS-I:s tillhandahållande av prislistorna i Stora R-listan är att bistå medlemsföretagen i deras prissättning. Tillhandahållandet av den s.k. prislistetjänsten hos VVS-I är ett svar från föreningens sida på medlemsföretagens behov av hjälp med prissättningen av de produkter medlemsföretagen använder i sin verksamhet. VVS-I har vid flera tillfällen förklarat att medlemsföretagen har ett betydande behov av stöd när det gäller prissättningen på de använda varorna. Man har dessutom uppgivit att det är installationsföretagens behov som ligger bakom verksamheten att tillhandahålla prislistan. Utgivandet av prislistan är en viktig uppgift för VVS-I och ett sedan länge pågående förfarande från föreningens sida. På detta sätt agerar man i enlighet med föreningens stadgar som bl.a. säger att föreningen skall tillvarata och främja medlemmarnas intressen som företagare. Medlemmarna är också aktiva när det gäller att hålla listan uppdaterad på så sätt att man informerar VVS-I om ändringar i bl.a. prisförhållanden på marknaden så att listorna kan hållas aktuella.

VVS-I tillhandahåller flera olika prislistor för medlemsföretagen att abonnera på. Bland dessa finns den av verket benämnda Stora R-listan vilken är föremålet för prövningen i det aktuella ärendet. Stora R-listan listar de produkter medlemmarna använder i sin verksamhet och innehåller också ett pris på varje produkt som kalkylerats fram på grundval av priset från grossist plus ett pålägg som tagits fram av VVS-I. Pålägget bestäms med hänsyn till marknadssituationen och är därför enligt VVS-I marknadsanpassat.

Listorna i Stora R-listan (1-5 och 20) utgör inte en prislista och är inte helt parallella i förhållande till varandra. För en och samma produkt finns, med relativt ovanliga undantag, ett tydligt mönster i förhållandet mellan prisnivån i de olika prislistorna. Mönstret innebär att prisnivån varierar mellan en dyrare och närmast billigare prislista med ungefär samma absoluta belopp i kronor mellan varje lista. För en och samma produkt är det nästan alltid lika stor prisskillnad räknat i kronor mellan varje prislista.

Trots de enskilda avvikelser som finns från detta mönster framstår det som osannolikt att mönstret skulle kunna ha uppkommit om alla de serier vilka VVS-I betecknar som prislistor hade räknats fram helt oberoende av övriga serier utan gemensamma beräkningsprinciper och/eller utgångspunkter. Det intervall inom vilket prislistorna varierar framstår som relativt litet på en marknad där det för produkterna ifråga, när dessa säljs i tidigare led, omvittnat förekommer mycket stora rabatter och dessa rabatter tycks variera mellan olika entreprenörer.

Att installationsföretagen har ett gemensamt behov av hjälpmedel vid prissättningen är ett argument som talar för att prislistetjänsten är konkurrensbegränsande eftersom detta talar för att listans priser blir normerande för prisläget på de aktuella produkterna. Tillhandahållandet av Stora R-Listan kan förväntas leda till att installationsföretagen med en tillräcklig grad av säkerhet kan förutsäga sina konkurrenters prispolicy och prissättning på marknaden.

Listornas konstruktion är sådan att de, betraktade tillsammans, bidrar till att priser och prisnivåer kan förutses mellan konkurrerande företag och att priser och prisnivåer konserveras eller riskerar att konserveras på en viss nivå eller inom ett visst intervall. Skiljelinjen är här tydlig i förhållande till de andra prislistor som tillhandahålls av VVS-I och som inte innehåller prisstyrande element såsom det pålägg som ingår i Stora R-listans listor. Det finns sålunda en konkurrensrättsligt relevant likhet mellan listorna 1-5 och 20. Det skall också framhållas att 75 procent av abonnenterna väljer lista 1 i Stora R-listan.

Att söka finna särskilda budskap från VVS-I innebärande att föreningen på något sätt uttryckligen rekommenderar medlemmarna att följa ett visst pris eller prisnivå ter sig överflödigt. Stort arbete läggs ner på att de prisnivåer som tas fram i Stora R-listan skall hjälpa användaren i sin prissättning. Listorna är, som VVS-I själva uttrycker det, marknadsanpassade. Medlemsföretagen efterfrågar prislistetjänsten och bistår med information så att listorna kan hållas uppdaterade och användbara. Även om VVS-I därefter inte uttryckligen rekomen-

derar medlemmarna att hålla ett visst pris eller en viss prisnivå ligger det i sakens natur att de priser som anges i listorna i sig innehåller ett budskap från VVS-I om en för företaget gångbar prisnivå. Priserna i listan är alltså inte meningslösa utan har framtagits i ett bestämt syfte och av en särskild anledning. Konkurrensverket anser att listans tillhandahållande har till syfte att begränsa konkurrensen.

Det finns en viss direktförsäljning av VVS-material från grossister och detaljister till kunder på marknaden, men denna är marginell. Om byggvaruhandelns försäljning av VVS-produkter räknas med, skulle marknaden storlek öka med ca 5 procent. Om grossisternas direktförsäljning till byggföretag räknas med, skulle marknaden storlek öka med ytterligare ca 5 procent. VVS-I:s medlemmars marknadsandel skulle vid en sådan marknadsavgränsning ändå överstiga 60 procent. Även om marknaden storlek skulle avgränsas så att omsättningen uppgick till 25 miljarder kr så skulle VVS-I:s medlemmar ha en marknadsandel som med marginal överstiger 50 procent. Konkurrensverket delar emellertid inte VVS-I:s uppfattning att den försäljning av VVS-produkter som förekommer från tillverkare, grossister och detaljister till installationsföretagens kunder skall ingå i den relevanta marknaden. Konkurrensverket vidhåller således den avgränsning av marknaden som anges i beslutet om åläggande.

### *Märkbar effekt*

En viktig faktor att ta hänsyn till är de samarbetande företagens storlek och styrka. Trots att de flesta av VVS-I:s medlemsföretag är mindre företag har VVS-I också ett antal mycket stora medlemsföretag t.ex. Bravida AB och Calor AB. De allra största företagen har, sedan Konkurrensverket inledde sin granskning av Stora R-listan inte längre möjlighet att abonnera på Stora R-listan, men VVS-I tillåter fortfarande företag med en årsomsättning upp till 80 miljoner kr att abonnera, vilket betyder att inte bara små företag är abonnenter på Stora R-listan.

De samarbetande företagen, dvs. medlemsföretagen i VVS-I som genom branschföreningen tillhandahåller Stora R-listan, har en marknadsandel om ca 75-80 procent på den relevanta marknaden. VVS-I framhåller dock att föreningens prislistekunder endast svarar för ca 20 procent av marknaden. Med den marknadsavgränsning som Konkurrensverket gjort är sistnämnda siffra något högre men oavsett det är den fortfarande tillräckligt stor för att märkbarhetskriteriet skall vara uppfyllt. Den relevanta marknadsandelen är dock den som speglar medlemsföretagens sammanlagda styrka på marknaden. Listan tillhandahålls även företag

som inte är medlemmar. Vidare kan det inte uteslutas att listan cirkulerar i branschen som helhet och att listans prisnivåer blir allmänt kända inom branschen.

### *Undantag*

Det ifrågasatta förfarandet berör företagens försäljningspriser. Konkurrensbegränsande avtal som rör priset tillhör de allra allvarligaste överträdelseerna av konkurrensreglerna och kan bara komma ifråga för undantag under exceptionella omständigheter.

Det stöd företagen får genom Stora R-listan är för långtgående för att kunna accepteras under 8 § KL. Företagen i VVS-branschen kan få tillräckligt stöd i form av tillåten kalkylhjälp. En brist i VVS-I:s argumentering är avsaknaden av några mer konkreta beräkningar av varide uppgivna kostnadsbesparingarna består. VVS-I har bifogat en beräkning av de kostnadsbesparingar man påstår att prislistetjänsten medför. Konkurrensverket kan varken vitsorda eller ifrågasätta riktigheten i beräkningarna men ställer sig frågande till om kostnader som endast hänför sig till framtagandet av en produktkatalog med beskrivningar av enskilda produkter är relevanta i sammanhanget eftersom ärendet endast rör den del av listan som hänför sig till kalkyleringen av priset. Därutöver kan det vidare ifrågasättas om det överhuvudtaget är relevant att utgå från att företagen skulle behöva upprätta en fullständig lista omfattande alla de artiklar som ingår i Stora R-listan med ett färdigkalkylerat pris.

De negativa effekterna av tillhandahållandet av prislistan är av en sådan styrka och storlek att de inte uppvägs av de besparingar som kan uppnås för företagen.

Det synes finnas andra, mindre ingripande sätt att ge de mindre installationsföretagen stöd när det gäller prissättningen. Verket är inte övertygat om att olika former av tillåtet kalkylstöd inte kan ge dessa företag den hjälp de möjligen är i behov av. Det VVS-I anfört är i själva verket att behovet är så stort att det enda som kan komma ifråga är en tjänst som eliminerar behovet av att lägga ner arbete på att utforma bl.a. prislistor, dvs. eliminerar företagens arbete att själva prissätta sina sålda varor. Verket kan svårigen se att en så långtgående hjälp är nödvändig för att effektivisera eller möjliggöra för de berörda företagen att prissätta sina varor på marknaden.

## BEVISNING

VVS-I har som skriftlig bevisning åberopat utdrag ur prislistorna 1-5 och 20 ingående i Stora R-listan, PM och diagram upprättade av Konkurrensverket, två diagram, utdrag från olika av Bolaget erbjudna prislistor, dokument i Konkurrensverkets utredningsmaterial som innehåller dels svar från aktörer på marknaden på Konkurrensverkets frågor, dels en pro-memoria angående kostnadsbesparingar m.m.

Konkurrensverket har som skriftlig bevisning åberopat utdrag ur prislistorna 1-5 och 20 ingående i Stora R-listan, PM och diagram upprättade av Konkurrensverket, skrivelser från VVS-I den 3 juli 2002 respektive den 2 juni 2003 samt tabeller upprättade av Konkurrensverket.

## MARKNADSDOMSTOLENS SKÄL

### *Frågan om undantag*

Den 1 juli 2004 genomfördes ändringar i konkurrenslagen som innebär bl.a. att möjligheten att ansöka om icke-ingripandebesked eller anmäla ett avtal för undantag upphörde. Av de i lagen (2004:409) om ändring i konkurrenslagen (1993:20) intagna övergångsbestämmelserna, punkten 2, framgår att i fråga om undantag som har beslutats enligt 8 § KL i dess tidigare lydelse tillämpas äldre bestämmelser så länge undantaget gäller enligt beslutet om detta. I förarbetena till lagen (prop. 2003/04:80 s. 154) anförs att om Konkurrensverket har avslagit en anmälan för undantag så har undantag inte beslutats i den mening som avses i punkten 2. Om ett sådant beslut har överklagats, skall enligt förarbetena äldre bestämmelser inte tillämpas och Marknadsdomstolen får avskriva ärendet.

Mot bakgrund av det anförda och då fråga är om ett beslut som innebär bl.a. att Konkurrensverket avslagit VVS-I:s anmälan för undantag finner Marknadsdomstolen att överklagandet i den del som avser yrkandet om undantag skall avskrivas.

### *Åläggandet*

Marknadsdomstolens prövning omfattar således det överklagade åläggandet. Domstolen har därvid att från konkurrensrättslig synpunkt ta ställning till den av VVS-I tillhandahållna

Stora R-listan och Miniprislistan, dvs. de däri ingående listorna 1-5 och 20, så som dessa beskrivits i bilaga 1 till Konkurrensverkets beslut.

Enligt 6 § KL är avtal mellan företag förbjudna om de har till syfte att hindra, begränsa eller snedvrیدا konkurrensen på den relevanta marknaden eller om de ger ett sådant resultat. För att 6 § KL skall vara tillämplig på ett förfarande krävs att det föreligger ett avtal i KL:s mening. Av 3 § KL framgår att med avtal jämställs samordnat förfarande och beslut av en företagssammanslutning. Exempel på sist nämnda är beslut av en företagssammanslutning vars stadgar ger föreningen möjlighet att styra företagets agerande på marknaden. Det krävs inte att medlemsföretagen har deltagit i beslutet. Grunden ligger i själva medlemskapet genom vilket medlemmarna har överlåtit viss beslutanderätt till företagssammanslutningen. Även en företagssammanslutnings rekommendationer om att agera på visst sätt kan uppfylla avtalsrekvisitet.

VVS-I har hävdade att prislistetjänsten är en affärsverksamhet som bedrivs på kommersiell grund och att verksamheten bedrivs av Bolaget. Visserligen ägs detta av VVS-I, men det är enligt VVS-I inte ett samarbetsorgan för VVS-I:s medlemmar utan ett företag som drivs självständigt från medlemmarna. Det finns enligt VVS-I inga beslut av VVS-I om hur prislisteverksamheten skall bedrivas, vilken typ av prislistetjänst som skall erbjudas o.dyl. utan tjänsterna avgörs självständigt av Bolaget. Det i KL uppställda kravet på avtal, samordnat förfarande eller beslut av en sammanslutning av företag kan, enligt VVS-I, inte anses uppfyllt. VVS-I har vitsordat - så som anges i dess stadgar - att en uppgift för VVS-I är att tillvarata medlemsföretagens intressen som företagare och att ett av syftena med Bolagets prislistetjänst är att tillgodose medlemsföretagens behov av hjälp med prissättningen då abonnenterna har behov av att välja en av flera olika tillgängliga kataloger/prislistor som en utgångspunkt vid prissättningen på enskilda produkter. Prislistan uppdateras med jämna mellanrum och justeringarna baseras delvis på information som lämnats av VVS-I:s medlemmar. I den av VVS-I ingivna broschyren, av vilken framgår vilka kataloger och prislistor m.m. som installatörerna kan beställa och som tillhandahålls av bolaget, anges VVS-I som avsändare.

Marknadsdomstolen gör följande bedömning.

Mot bakgrund av vad som framkommit i ärendet rörande bl.a. skälen till att VVS-I tillhandahåller Stora R-listan måste föreningens tillhandahållande av prislistan uppfattas



som ett uttryck för föreningens vilja att assistera medlemmarnas agerande när det gäller prissättningen. Det kan inte uteslutas att föreningen härigenom faktiskt kommer att i en inte obetydlig utsträckning koordinera medlemmarnas agerande på marknaden. En företagsammanslutnings faktiska agerande får, i vart fall när det sker inom ramen för sammanslutningens syfte, anses utgöra ett beslut av en sammanslutning av företag. Huruvida tillhandahållandet av Stora R-listan har föregåtts av ett formellt beslut eller inte, liksom det förhållandet att VVS-I rent organisatoriskt valt att hantera prislistetjänsten i Bolaget, saknar i detta sammanhang betydelse. Enligt Marknadsdomstolens mening utgör förfarandet att ta fram prislistorna i fråga och erbjuda dem till medlemmar och andra ett beslut av en sammanslutning av företag. Avtalskriteriet är således uppfyllt.

Förbudet i 6 § KL gäller särskilt sådana avtal som innebär att försäljningspriset eller andra affärsvillkor direkt eller indirekt fastställs. Ett avtal om prissamarbete behöver inte vara bindande för att omfattas av förbudet. Även rekommendationer om priser kan vara förbjudna eftersom sådana möjliggör för de i samarbetet deltagande företagen att med större säkerhet förutse sina konkurrenters prissättning. Det finns vidare en risk för att prisrekommendationer som utfärdas av t.ex. en branschorganisation anpassas till de minst effektiva företagen och därigenom medför en högre prisnivå än som annars skulle vara fallet.

VVS-I har anfört att avsikten med Bolagets prislisteverksamhet är att bedriva en kommersiell, vinstdrivande verksamhet och att bistå företagen med administrativ hjälp. Mångfalden av alternativa prislistor visar enligt VVS-I att någon styrning inte är avsedd och att någon konkurrensbegränsning inte kan åsyftas eftersom var och en av kunderna gör sitt eget val. VVS-I har vidare pekat på att förhållandena på den relevanta marknaden är sådana att det saknas förutsättningar för en prisharmoniserande, prishöjande/prisuppehållande eller i övrigt konkurrensbegränsande effekt. Enligt VVS-I begränsas inte konkurrensen på ett märkbart sätt.

Av utredningen i ärendet framgår att förfarandet att ge ut prislistor har pågått under lång tid. Huvuddelen av prislisteabbonnenterna abonnerar på grundprislistan, dvs. prislista 1. Denna har i beställningsformulär, som ingivits till Konkurrensverket, angetts som en lista beräknad ungefär som den tidigare R-prislistan. I beställningsformulär, som ingivits till Marknadsdomstolen, anges lista 1 som grundprislista. I beställningsformuläret anges vidare att listorna 2-4 har en prisnivå som är ca 3-8 procent under lista 1 medan prisnivån i lista 20 ligger ca 4 procent över lista 1. VVS-I har uppgivit att många installationsföretag har ett tydligt behov

av hjälpmedel vid prissättningen och syftet med tillhandahållandet av Stora R-listan är att hjälpa installationsföretagen i deras prissättning. Förfarandet fyller enligt VVS-I en funktion och kan således inte anses vara utan betydelse.

Mot bakgrund av vad som framkommit angående företagens behov av stöd och det sätt på vilket Stora R-listan konstruerats, nämligen att VVS-I kalkylerar fram ett pålägg som enligt VVS-I är marknadsanpassat samt att medlemsföretagen bidrar med information för att hålla listorna aktuella, måste det pris som en viss vara åsätts anses också innefatta en rekommendation från branschföreningen om visst pris för att erhålla en viss vinstmarginal. Det kan inte uteslutas att tjänsten att tillhandahålla Stora R-listan innebär eller uppfattas som en rekommendation om att tillämpa viss prislivå, även om användarna inte alltid följer listans priser. Förfarandet syftar till att prislistorna faktiskt skall komma till användning vid företagens prissättning. Vad nu anförts påverkas inte av det förhållandet att det från VVS-I:s sida inte förekommer några påtryckningar på företagen att hålla ett visst pris. Prissättningen på produkterna i de i Stora R-listan ingående listorna 1-5 och 20 måste, enligt Marknadsdomstolens mening, anses sinsemellan närliggande samt att det beträffande priset på produkterna föreligger en inbördes följsamhet. Det kan inte uteslutas att prislistorna som helhet bidrar till en uppfattning mellan konkurrenter på marknaden om det förväntade prisläget och att prislivå således förutses eller kan förutses. Tillhandahållandet av prislistorna i Stora R-listan kan således förväntas leda till eller bidra till att installationsföretagen med en rimlig grad av säkerhet kan förutsäga sina konkurrenters prispolicy och prissättning på marknaden.

VVS-I:s förfarande riskerar typiskt sett att resultera i att företagen anpassar sin prissättning till varandra alldeles oberoende av vilken kostnadsstruktur företagen har.

Marknadsdomstolen finner att förfarandet i sig är konkurrensbegränsande.

VVS-I har vitsordat att den i målet relevanta produktmarknaden är en VVS-installationsmarknad innefattande både tjänster och produkter. VVS-I anser dock att den försäljning av VVS-produkter som förekommer från tillverkare, grossister och detaljister till installationsföretagens kunder (byggföretag, fastighetsägare, kommuner osv.) skall medräknas vid bestämmandet av den relevanta marknaden eftersom den konkurrerar med installationsföretagens försäljning. VVS-I har vitsordat att deras medlemmar tillsammans svarar för ca 70 procent av de svenska VVS-installationsföretagens samlade omsättning. När försäljningen från

tillverkare, grossister och detaljister till installationsföretagens kunder ”räknats in” blir medlemsföretagens andel av marknaden enligt VVS-I lägre.

Konkurrensverket har vidhållit sin i beslutet fastställda marknadsavgränsning och tillagt att det förekommer viss direktförsäljning av VVS-material från grossister och detaljister till kunder på marknaden, men att denna är marginell. Om byggvaruhandelns försäljning av VVS-produkter räknas med, skulle marknaden storlek öka med ca 5 procent. Om grossisternas direktförsäljning till byggföretag räknas med, skulle marknaden storlek öka med ytterligare ca 5 procent. VVS-I:s medlemmars marknadsandel skulle vid en sådan marknadsavgränsning ändå överstiga 60 procent.

Marknadsdomstolen konstaterar att parterna har i viss mån avvikande uppfattningar om hur den relevanta marknaden skall bestämmas. Oavsett om marknaden fastställs på det av Konkurrensverket anförda sättet eller på sätt VVS-I gjort gällande får, enligt Marknadsdomstolens mening, utredningen i ärendet anses ge vid handen att det konkurrensbegränsande samarbetet berör en inte oväsentlig del av marknaden.

Det nu aktuella förfarandet kan beskrivas som ett horisontellt samarbete om priser. Förfarandet är att hänföra till en typ av överträdelser av KL som regelmässigt måste betraktas som en allvarlig konkurrensbegränsning.

På grund av det anförda finner Marknadsdomstolen att förfarandet i fråga måste anses begränsa konkurrensen på ett märkbart sätt.

För att Marknadsdomstolen skall kunna besvara frågan huruvida förfarandet är oförenligt med 6 § KL måste domstolen även ta ställning till om detta uppfyller kraven för undantag i 8 § KL.

Av 8 § KL följer att förbudet i 6 § KL inte gäller för ett avtal som bidrar till att förbättra produktionen eller distributionen eller till att främja tekniskt eller ekonomiskt framåtskridande, tillförsäkrar konsumenterna en skälig andel av den vinst som därigenom uppnås, bara ålägger de berörda företagen begränsningar som är nödvändiga för att uppnå målet och inte ger de berörda företagen möjlighet att sätta konkurrensen ur spel för en väsentlig del av nyttigheterna.

VVS-I har i denna del bl.a. anfört att användandet av prislistorna leder till kostnads- och resursbesparingar för företagen och att prislistetjänsten leder till ett bättre och mera välsystematiserat produktutbud. VVS-I har därvid uppskattat effekterna av ett förbud och framhållit att VVS-I:s tjänst bl.a. innebär en besparing på ca tio procent varav ca hälften är hänförligt till själva prislistetjänsten.

Marknadsdomstolen konstaterar att det åligger VVS-I att visa att de i 8 § KL angivna förutsättningarna är uppfyllda, t.ex. att påtalade effektivitetsvinster sannolikt är en följd av samarbetet och att de inte kan uppnås på ett mindre konkurrensbegränsande sätt. Allmänna uttalanden om kostnadsbesparingar uppfyller inte detta krav. Med hänsyn härtill och till att VVS-I inte har förebringat någon närmare bevisning i nämnda avseenden samt till vad som i övrigt förekommit i denna del av ärendet finner Marknadsdomstolen att VVS-I inte förmått visa att förutsättningarna för undantag enligt 8 § KL är uppfyllda.

Marknadsdomstolen finner sammanfattningsvis att förfarandet i fråga innebär en överträdelse av 6 § KL och att Konkurrensverket haft fog för sitt beslut såvitt nu är i fråga.

Sedan Konkurrensverket meddelat sitt beslut har rådets förordning nr 1/2003 av den 16 december 2002 om tillämpningen av konkurrensreglerna i artiklarna 81 och 82 i fördraget (EG-fördraget) trätt ikraft. Av artikel 3 i förordningen framgår att om medlemsstaternas konkurrensmyndigheter och de nationella domstolarna tillämpar den nationella konkurrensrätten på sådana avtal, beslut av en företagssammanslutning eller samordnade förfaranden som avses i artikel 81.1 i fördraget och som kan påverka handeln mellan medlemsstater enligt den bestämmelsen skall de också tillämpa artikel 81 i fördraget på sådana avtal, beslut eller samordnade förfaranden. Tillämpningen av den nationella konkurrensrätten får inte leda till förbud mot sådana avtal, beslut av en företagssammanslutning eller samordnade förfaranden som kan påverka handeln mellan medlemsstaterna men som inte begränsar konkurrensen enligt artikel 81.1 i fördraget, eller som uppfyller villkoren i artikel 81.3 i fördraget eller som omfattas av en förordning om tillämpning av artikel 81.3 i fördraget.

I förevarande mål är fråga om en tillämpning av nationell konkurrensrätt på sådana avtal eller samordnade förfaranden som avses i artikel 81.1 i fördraget. Vad som framkommit i ärendet ger inte anledning till annat antagande än att det s.k. samhandelsrekvisitet är uppfyllt, dvs. att påtalat förfarande kan påverka handeln mellan medlemsstater. Marknadsdomstolen finner sålunda skäl att tillämpa också artikel 81 i fördraget på nu aktuellt förfarande.

Enligt Marknadsdomstolens mening står det i förevarande fall klart att den tillämpning domstolen i det föregående gjort av KL på förfarandet är förenlig med artikel 81.

### *Övergångsperiod*

Huvudregeln i 24 § KL är att ett åläggande gäller omedelbart om något annat inte bestäms.

VVS-I har begärt att, om den materiella frågan går VVS-I helt eller delvis emot, Marknadsdomstolen måtte förordna att beslutet skall träda ikraft först efter sex månader från dagen för beslutet, eller på annat sätt förordnar så att bolaget får sex månader på sig att förändra sin verksamhet.

Enligt Marknadsdomstolens mening är det med hänsyn till omständigheterna i ärendet inte orimligt att VVS-I ges viss tid för att förändra sin verksamhet och sålunda uppfylla åläggandet. VVS-I har emellertid dels under Konkurrensverkets prövning, dels under den tid som ärendet handlagts vid Marknadsdomstolen haft tid att överväga eventuella åtgärder. Marknadsdomstolen finner att en övergångstid om tre månader får anses tillräcklig.

Skäl att inte förena åläggandet med vite föreligger inte.

Marknadsdomstolens beslut om inhibition skall inte längre gälla.

### *Rättegångskostnader*

Vid nu angiven utgång skall VVS-I:s yrkande om ersättning för rättegångskostnader i Marknadsdomstolen lämnas utan bifall.

På Marknadsdomstolens vägnar

C H Fallenius

Ledamöter: Christer Fallenius, ordförande, Ingrid Larén Marklund, Jan G Petersson, Catharina Andréen, Jonas Häckner och Marianne Reuterskiöld. Enhälligt

Sekreterare: Elisabeth Sundlöf