



Witt Hvidevarer A/S

Kontorchef Camilla Hesselby

2. maj 2011



KONKURRENCE- OG FORBRUGERSTYRELSEN

Witt Hvidevarer A/S

- **Witt:**

Import/distribution af hårde hvidevarer, støvsugere, herunder robot-støvsugere og robotgulvvaskere, og små el-apparater.

- **iRobot:**

Amerikansk selskab, leverandør af robotstøvsugere og robotgulvvaskere.



De relevante markeder

- Relevant produktmarked er husholdningsstøvsugere inkl. gulvvaskere. Selvkørende støvsugere udgør et særligt segment af dette produktmarked.
- Engrosmarkedet er geografisk større end Danmark, evt. Europa. Detailmarkedet afgrænses til Danmark.



Witts adfærd

- Konkrete aftaler om bindende videresalgspriser for robotstøvsugere og robotgulvvaskere.
- Aftaler om hindring af parallelimport af robotstøvsugere og robotgulvvaskere til DK.



Samhandelspåvirkning

- Både bindende videresalgspriser og hindring af parallelimport har mærkbar samhandelspåvirkning, fordi der er sammenhæng mellem BVP og HP.
- Både KL § 6 og TEUF art. 101 anvendes.



Witts aftaler om bindende videresalgspriser

6 konkrete aftaler om BVP med forhandlere for salg af robotstøvsugere og robotgulvvaskere

- 4 tilfælde af direkte aftaler om BVP ml. Witt og 4 forskellige forhandlere.
- 2 tilfælde af indirekte prisbindinger over for forhandlere, der anvender for lave priser, ved at fratage eller nedsætte forhandleres rabatter eller bonus.



Eksempler på aftaler om BVP

Direkte aftaler om BVP:

Mail fra [selskab] til Witt 4. februar 2009, kl. 11.57

"Roomba 580 og Scooba har nu en pris på 3689,- hos [selskab], "

Intern mail i Witt - 9 minutter senere, kl. 12.06

"Jeg har fået [selskab], [selskab], og [selskab] til at hæve priserne på iRobot Roomba 580 og iRobot Scooba. Hvis I tager fat på [selskab], og [selskab], så skulle de største forhandlere have hævet priserne. Begge modeller hæves til en udsalgspris på kr. 3.690..."

Mail fra Witt til [selskab]

"Hvad siger I her.....vil I være med. Du kan bare skrive til john@witt.dk om hvordan og hvornår...."

Mail fra [selskab] til Witt, kl. 13.01

" Dette kan vi godt gå med til – vi sørger for at få rettet priserne i dag."



Witts aftaler om hindring af parallelhandel

- Hindring af parallelhandel (HP) gennem distributionsaftalen ml. Witt og iRobot.
- 2 tilfælde af samordnet praksis med udenlandske distributører om HP af robotstøvsugere og gulvvaskere til DK.



Distributionsaftalen ml. Witt og iRobot

Distributionsaftalens pkt. 1.05:

*”Distributor shall not seek customers, establish any branch or maintain any distribution depot for the Products in any country that is outside the Territory, or sell the Products to **any customer** in any country that is outside the Territory. Distributor shall notify Seller in writing of any such sales opportunities.”*

Distributionsaftalens pkt. 2.01:

“The Seller hereby appoints the distributor as its distributor for the resale of the Products in the Territory, and the Distributor agrees to act in that capacity, subject to the terms and conditions of this Agreement, provided that: (a)....; (b)....; and (c) the Distributor may not sell Products to purchasers outside of the Territory.”



Samordnet praksis om HP til DK

Mail fra Witt til [Selskab], 5. august 2009

" Please look at this offer to one of our best customers. Is he one of your customers? If he is, please stop this immediately, he have contacted most of our customers with net prices which are much below our prices. It can destroy our marked"

Mail fra [Selskabet] til Witt, 5. august 2009

"...it is not an customer of ours..."

Mail med svar fra [Selskabet] til iRobot, 6. august 2009

" I can guarantee you that [selskab] is not one of our customers.....We kindly asked [Navn] to purchase one of the robots, which were offered to him by this company, in order to identify the origin of this, certainly, grey import via the serial number. Amongst this company we are also fighting grey imports through [selskab], [selskab], and [selskab], which are selling under price into the wrong territories. Naturally we appreciate your support in this as it is in our biggest interest to defend this strong standing brand"

Mail fra [Selskabet] til Witt, 7. august 2009

" pls find below all our mails in this horrible internet-case. As you might see, we are facing grey imports from GB already since quite a while and together with iRobot we are trying to dry them out..(...) We have to stay and work together and to fight those people! So, pls. pass over the serial – number asap to iRobot as well to us, and then we will see, how we can solve this matter."



Konklusion

- Rådet traf afgørelse om, at Witt har overtrådt både KL § 6 og TEUF art 101 ved fastsættelse af bindende videresalgspriser og hindring af parallelhandel til DK.
- Påbud om at ophøre og fremover undlade at foretage samme type af overtrædelse.
- Påbud om at orientere medarbejdere, forhandlere og distributører om sagen.

Hvad er nyt:

- Første sag om hindring af parallelimport.
- Aftaler og korrespondance er offentliggjort i meget vidt omfang.





TAK FOR OPMÆRKSOMHEDEN

KONTAKTPERSONER:

Camilla Hesselby 72268176

Mimoza Memedi 72268036



KONKURRENCE- OG FORBRUGERSTYRELSEN