

YRKANDE

Konkurrensverket yrkar att tingsrätten ålägger

Norsk Hydro Olje AB att utge konkurrensskadeavgift med fyrtioåtta miljoner (48 000 000) kronor,

OK-Q8 AB med etthundraåttio miljoner (180 000 000) kronor,

Preem Petroleum AB med åttioen miljoner (81 000 000) kronor,

AB Svenska Shell med etthundratjugo miljoner (120 000 000) kronor, och

Statoil Detaljhandel AB med tvåhundratjugotvå miljoner (222 000 000) kronor.

GRUNDER

Företagen Norsk Hydro Olje AB (Hydro), OK-Q8 AB (OKQ8), Preem Petroleum AB (Preem), AB Svenska Shell (Shell) och Statoil Detaljhandel AB (Statoil) har uppsåtligt eller av oaktsamhet överträtt förbudet mot konkurrensbegränsande samarbete i 6 § konkurrenslagen (1993:20), KL, genom att träffa avtal om eller samordna priser, rabatter och andra affärsvillkor avseende försäljning av motorbensin till myndigheter, kommuner, branschorganisationer, företag, föreningar och privatpersoner på den svenska marknaden såvitt avser OKQ8 från den 25 maj 1999 – 14 december 1999, såvitt avser Statoil under perioden 25 maj – 9 december 1999, såvitt avser Preem vid midsommartid 1999 – 9 december 1999 och såvitt avser Shell under perioden 31 augusti – 30 november 1999 samt såvitt avser Hydro under perioden 14 september – 12 november 1999. Avtalen eller samordningen har haft till syfte att hindra, begränsa eller snedvrída konkurrensen på ett märkbart sätt eller har, i vart fall, gett ett sådant resultat.

Konkurrensverket gör i målet gällande att företagen har samarbetat genom att *avtala*, dvs. uttryckt en gemensam vilja att agera på marknaden på ett visst sätt, eller i vart fall samordnat sig om följande åtgärder på marknaden:

1. att genomföra en rabattsanering,
2. att sänka stolpriset på motorbensin med 15 öre/liter,
3. att sänkningen skulle ske per den 1 november 1999,
4. att vid och inför rabattsaneringen dela in kunder i följande kategorier: enskilda, anställda (personalavtal), egen bil i tjänst (kontraktsbilar), små- och medelstora företag, stora företag, leasing- och finansbolag, stat och kommun, taxi, branschorganisationer och samlingsgrupper (t.ex. motorklubbar),
5. att, från och med den 1 november 1999, påbörja genomförandet av en justering av kundernas rabatter,
6. att bestämma maximirabatter för ovan nämnda kategorier att tillämpa vid rabattsaneringen,
7. att samordna uppsägning av avtal för kundföretag, där flera av företagen är dellenleverantörer, och erbjuda dessa rabatter i enlighet med den eller de kategorier som respektive kundföretag kan hänföras till,
8. att företagen inte skulle konkurrera med varandra om kunderna genom att erbjuda dessa högre rabatter, s.k. vapenvila,

9. att företagen skulle hålla ett högre pris under september och oktober 1999, och
10. att företagen successivt skulle öka sina marginaler efter den 1 november 1999 genom att inte förändra priset när världsmarknadspriset på bensin förväntades falla och på så sätt nå normal pris- och marginalnivå.

Företagen har genom att utbyta information samordnat sig om följande åtgärder:

1. hur respektive företag avsåg att agera i frågan om pris- och rabattsaneringen,
2. hur respektive företag avsåg att agera gentemot rabattkunderna, särskilt de större kundföretagen med individuella avtal,
3. hur respektive företag bedömde de praktiska möjligheterna att genomföra pris- och rabattsaneringen enligt den tidsplan företagen diskuterade, och
4. vilka åtgärder som respektive företag vidtog för att genomföra pris- och rabattsaneringen.

Konkurrensverket gör i målet gällande att *syftet* med ovanstående horisontella samarbete varit att hindra, begränsa eller snedvrیدا konkurrensen på marknaden.¹ Det primära syftet har varit att bibehålla marknadsstrukturen och därigenom hindra lågprisalternativ att expandera och vinna marknadsandelar och att hindra nyetablering av nya konkurrenter på marknaden. Åtgärderna påverkar konkurrensen på marknaden på ett *märkbart sätt* särskilt på grund av att de samarbetande företagen tillsammans har ca 80 procent av den relevanta marknaden, att företagen har en mycket stor finansiell styrka, att den i målet aktuella produkten är homogen och saknar substitut och att marknaden är att beteckna som en oligopolmarknad. Det faktiska *resultatet* av det konkurrensbegränsande samarbetet mellan företagen utgörs av att företagen handlat i enlighet med vad som överenskommit mellan företagen och med hänsyn till den information som utbytt.

Överträdelsen kan inte anses som ringa.

¹ ”företagen” har tagits bort vid ”syfte”

BAKGRUND

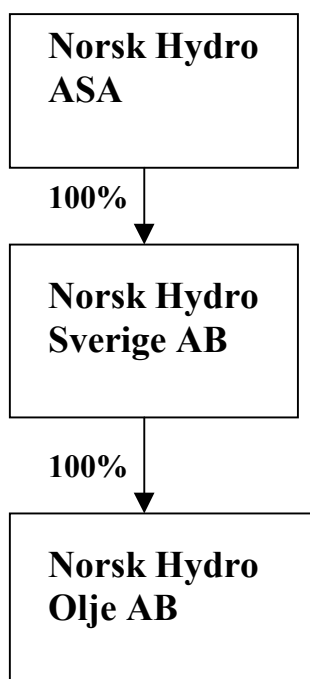
Konkurrensverket fick med början under oktober 1999 flera klagomål i vilka uppgavs att Hydro, OKQ8, Preem, Shell och Statoil aviserat sina kunder per brev om att en förändring av bensinpriset och rabatterna skulle äga rum under november månad 1999.

I flertalet fall aviserade företagen prisändringar till samma belopp - 15 öre/liter. Företagen underrättade samtidigt kunderna om att de rabatter som vid tillfället utgick skulle minska med ett närmare angivet belopp. En viss åtskillnad i fråga om villkoren gjordes mellan olika kundkategorier. De av företagen avsända breven angav i väsentliga delar likalydande motivering för pris- och rabattförändringen samt uppvisade i flertalet fall en påfallande likhet i såväl formulering som utformning.

Mot bakgrund av detta genomförde Konkurrensverket undersökning, en s.k. gryningsråd, hos företagen och branschorganisationen Svenska Petroleuminstitutet (SPI) den 16-17 december 1999. Vid dessa undersökningar tog verket kopior på anteckningar, brev och andra handlingar. Därefter höll verket förhör med företrädare för och tjänstemän vid bolagen om den genomförda rabattsaneringen.

Uppgifterna som lämnas avser hur företagen såg ut vid den aktuella tidpunkten, dvs. hösten/vintern 1999. Organisationskisserna för Hydro, OKQ8, Shell och Statoil har förändrats något jämfört med stämningsansökan.

Hydro(p8)



Det i målet aktuella företaget Norsk Hydro Olje AB, som jag fortsättningsvis kommer att kalla för Hydro, var ett helägt dotterföretag till Norsk Hydro Sverige AB.(p9) Hydros verksamhet bestod i marknadsföring och försäljning av oljeprodukter.(p11) Både Hydros och dess moderbolag Norsk Hydro Sverige AB ingick i den norska koncernen Norsk Hydro ASA.(p9)

**Ledningsgruppen i Hydro bestod av bland andra
Verkställande direktören – BM
Motoristmarknadschefen – JS (p9)**

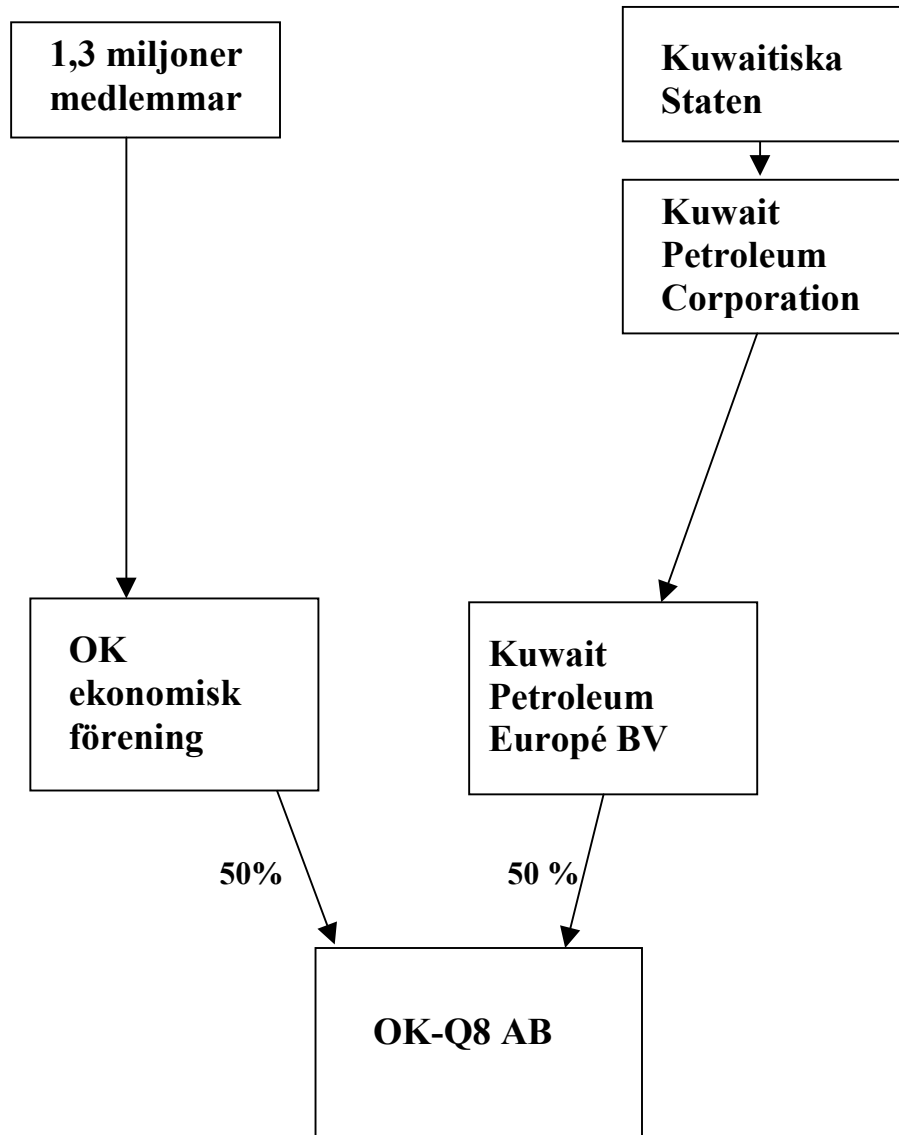
Hydro var indelat i två enheter, Energi och Motorist,(p11) där Motoristenheten hanterade försäljningen av bensin, diesel och smörjolja via ett nät av ca 600 stationer.(p11) Chef för Motoristenheten var JS det

var också han som för Hydros del fattade beslut avseende stolppriser och rabatter.(p12)

Företagets ekonomiska rapporteringen skedde månadsvis till koncernen i Norge och till befattningshavare inom Hydro.(p11)

Hydros bruttoomsättning för 1999 uppgick till drygt 7 miljarder kronor. Nettoomsättningen uppgick till drygt 2,6 miljarder kronor, varav knappt 1,5 miljarder kronor avsåg nettoomsättningen för bensin.(p14)

OKQ8(p15)



Kuwait Petroleum Corporation - som ägdes av den kuwaitiska staten - var moderbolag till Kuwait Petroleum Europé BV.(p17) OK ekonomisk förening (OK) hade drygt en miljon medlemmar.(p16)

OKQ8 ägdes till hälften vardera av OK och Kuwait Petroleum Europé.(p18) OKQ8:s verksamhet påbörjades den 1 januari 1999.(p18)

Ledningsgruppen i OKQ8 bestod av bland andra
Verkställande direktören – SP
Motoristchefen – HG (p18)

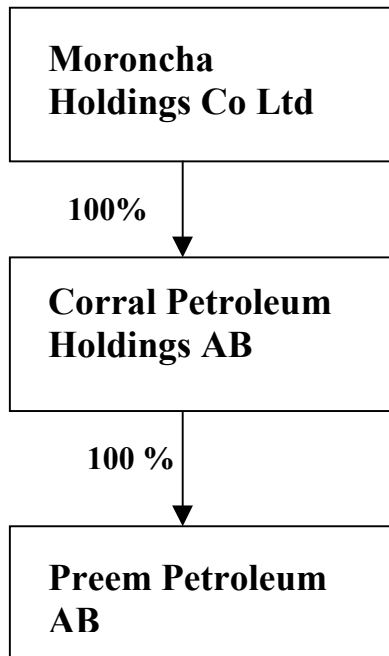
OKQ8:s verksamhet bestod i import, tillverkning, lagring, transport och försäljning av bl.a. petroleumprodukter. Företagets försäljning utgjordes huvudsakligen av bensin, diesel, eldningsolja och smörjoljor. OKQ8 hade ett bensinstationsnät på ca 900^(trab634s.17protokoll28/5) stationer.^(p20)

OKQ8 var indelat i fyra divisioner, Motorist-, Direkt-, Varuförsörjnings- och Ekonomidivisionen.^(p21) Chef för Motoristdivisionen var HG som också fattade beslut avseende stolppriser.^(p23) I Motoristdivisionen ingick även Företagsmarknadschefen GE som fattade beslut avseende rabatter.^(p23)

Divisionscheferna rapporterade månadsvis till verkställande direktören.^(p22)

Bruttoomsättningen för **Kuwait Petroleum Svenska AB (KPS)** (numera OKQ8) uppgick till drygt 8,5 miljarder kronor för räkenskapsåret den 1 juli 1998 – den 30 juni 1999, varav drygt 8,2 miljarder kronor avsåg petroleumprodukter. Nettoomsättningen uppgick till drygt 2,7 miljarder kronor. **För kalenderåret 1999** uppgick OKQ8's nettoomsättning för bensin till knappt 3,3 miljarder kronor.^(p24)

Preem(p25)



Preem Petroleum AB, som jag fortsättningsvis kommer att kalla för Preem, var ett helägt dotterföretag till Corral Petroleum Holdings. Koncernens, och även Preems – huvudsakliga verksamhet utgjordes av raffinering och försäljning av petroleumprodukter.(p26) Preem hade mer än hälften av den svenska raffinaderikapaciteten.(p29)

**Koncernledning i Preem bestod av bland andra
Verkställande direktören och koncernchefen – LN
Chefen för Svensk Marknad – FL(p27)**

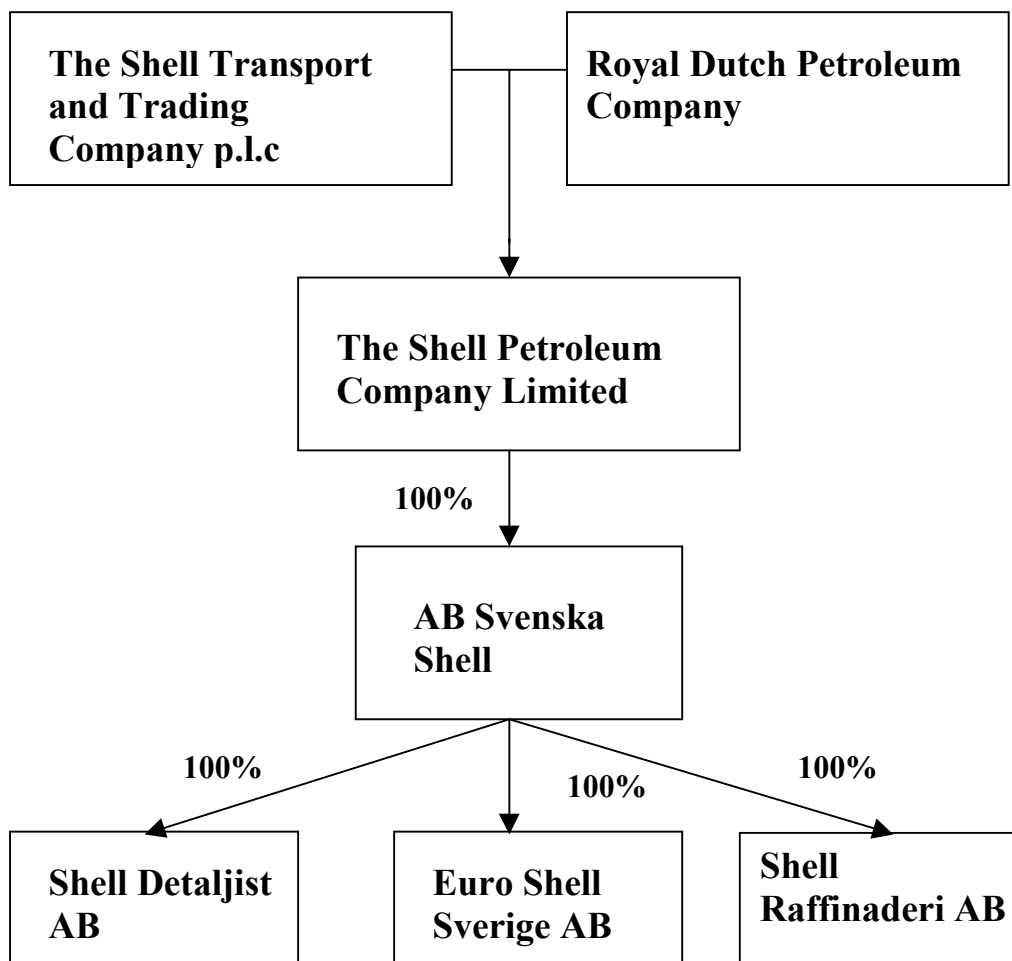
Preem bestod av tre divisioner ”Varuförsörjning och Raffinering”, ”Svensk Marknad” och ”International”.(p28)

Divisionen Svensk Marknad – där FL var chef – omfattade, förutom administrativa serviceenheter, de två affärsområdena ”Direktmarknad” och ”Motoristmarknad” där Motoristmarknad marknadsförde och sålde bensin, diesel och tillbehör genom ett nät bestående av drygt 500 stationer.(p32) Chef för Motoristmarknad var AS (p30) och det var också han som fattade beslut avseende stolppriser och rabatter.(p34)

Preems bruttoomsättning uppgick till knappt 28 miljarder kronor för 1999, varav drygt 19,4 miljarder kronor avsåg Sverige. Nettoomsättningen uppgick till drygt 21 miljarder kronor, varav nästan 13

miljarder kronor avsåg Sverige. För 1999 uppgick nettoomsättningen för bensin till knappt 1,4 miljarder kronor.^(p35)

Shell(p36)



The Shell Transport and Trading Company, p.l.c och Royal Dutch Petroleum Company(p37) ägde tillsammans The Shell Petroleum Company Limited som i sin tur var moderbolag till AB Svenska Shell – fortsättningsvis endast Shell. (p39) Shell ägde Shell Detaljist, Euro Shell Sverige och Shell Raffinaderi AB.(p39)

Shells huvudsakliga verksamhet bestod av handel med, marknadsföring och försäljning av petroleumprodukter på den svenska marknaden, bl.a. raffinering av råolja och försäljning av bensin.(p40) Försäljningen skedde genom ett rikstäckande nät av ca 500 stationer.(p40)

Shells verksamhet bedrevs inom ramen för koncernens europeiska nätverk "Shell Europe Oil Products" (SEOP), vars huvudsakliga uppgift var att samordna verksamheten inom de europeiska företagen.^(p41) SEOP omfattade tre affärsområden; "Retail Sales", "Commercial Sales" och "Manufacturing, Supply and Distribution".^(p45)

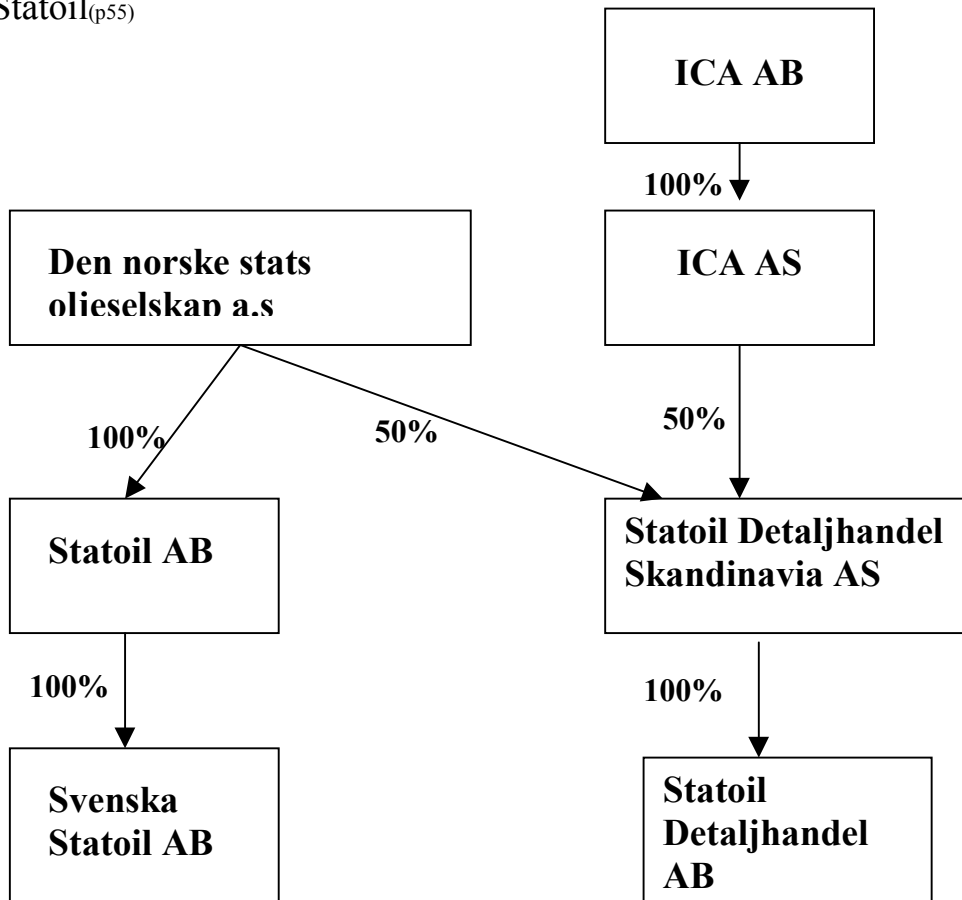
Affärsområdet "Retail Sales" hanterade bl.a. försäljningen av bensin.^(p47) I ledningsgruppen för "Retail Sales" ingick bl.a. Motoristmarknadschefen JB, som också var verkställande direktör för Shell Detaljist, och kontrollern LS.^(p48)

Även affärsområdet "Commercial Sales" verksamhet omfattade försäljning av drivmedel^(p49) och i denna ledningsgrupp ingick bl.a. Shells verkställande direktören HU och företagsmarknadschefen SS som ansvarade för företagsförsäljningen via kontokort.^(p50)

JB fattade beslut om stolppriser och generella rabattnivåer. Det senare efter rekommendation från företagsmarknadschefen SS.^(p52+273)

Shells bruttoomsättning uppgick till drygt 11 miljarder kronor för 1999. Nettoomsättningen uppgick till drygt 7 miljarder kronor. Shells nettoomsättning för bensin uppgick 1999 till drygt 2 miljarder kronor.^(p54)

Statoil_(p55)



Den norske stats oljeselskap a.s ägde Statoil AB_(p56) som i sin tur ägde Svenska Statoil AB._(p57) Svenska Statoils detaljhandelsverksamhet överfördes till det i målet aktuella företaget Statoil Detaljhandel AB den 1 januari 1999._(p59)

Den norske stats oljeselskap och ICA AS ägde med hälften vardera Statoil Detaljhandel Skandinavia AS_(p60) som i sin tur ägde Statoil Detaljhandel, fortsättningsvis endast Statoil._(p62) Statoil hade ett bensinstationsnät på drygt 600 stationer._(p82-tabell2)

Statoil bestod av bl.a. de fem enheterna ”region Norr”, ”region Öst”, ”region Väst/Syd”, ”Detaljst” och den affärsstödjande enheten ”Marknad”._(p63) Ledningsgruppen bestod av bland andra verkställande direktören JO och Marknadschefen PL._(p64)

Kategorichefen BW fattade beslut avseende ändring av stolppriser och företagsmarknadschefen för Svenska Statoil LR fattade under 1999 beslut om ändring av rabatter.(p67)

Statoils bruttoomsättning uppgick till 12,3 miljarder kronor 1999. Nettoomsättningen uppgick till drygt 6,2 miljarder kronor. Bruttoomsättningen avseende bensin uppgick till 9,1 miljarder kronor och nettoomsättningen till knappt 3 miljarder kronor för 1999.(p69)

SAKFRAMSTÄLLAN FÖRFARANDET

Märkbarhetskriteriet och den relevanta marknaden

Den aktuella produkten i målet utgörs av motorbensin. Motorbensin är en homogen produkt som saknar substitut. Den marknad som träffas av det förfarande, som vi kommer att redogöra för i det följande, är marknaden för försäljning av motorbensin i detaljistledet i Sverige, dvs. försäljning av motorbensin till slutanvändare på den svenska marknaden. Detta är den relevanta marknaden i målet. På den här punkten har parterna hittills varit eniga.

Företagens marknadsandelar på den relevanta marknaden är för

- Hydro 7,4 procent, exklusive försäljning av bensin till fristående detaljister såsom Volvohandlarna (11,9 procent inräknad),
- OKQ8 21 procent, exklusive försäljning av bensin till fristående detaljister såsom Volvohandlarna och Pump (26,3 procent inräknad),
- Preem 10,9 procent
- Shell 16,7 procent
- Statoil 24 procent

Hydro, OKQ8, Preem, Shell och Statoil har alltså tillsammans ca 80 procent av den relevanta marknaden som också är att beteckna som en oligopolmarknad. Dessa företag har vidare en mycket stor finansiell styrka. De samarbetande företagens marknadsandelar på den relevanta marknaden och företagens storlek innebär således att samarbetet begränsar konkurrensen på ett märkbart sätt.

Interna diskussioner om pris- och rabattutvecklingen

Inom Hydro, OKQ8, Shell och Statoil diskuterades pris- och rabattutvecklingen på bensinmarknaden i ökande omfattning under 1998 och första halvåret 1999. Både OKQ8 och Statoil bedömde, var för sig, att rabattutvecklingen var ogynnsam för företagen och inom Statoil konstaterades att för hög marginal och ökade rabatter ledde till att nya

marknadssegment skulle rabatteras och att lågpriskanaler, t.ex. JET, skulle försöka att öka prisdifferensen samt att andra branscher skulle etablera lågpriskanaler.¹

Allmänt om de gemensamma mötena och kontakterna

Under perioden maj – december 1999 ägde i vart fall följande möten/kontakter rum mellan de olika bensinföretagen:

- Möte den 25 maj mellan OKQ8 och Statoil
- Möte vid midsommartid mellan OKQ8, Preem och Statoil
- Möte den 9 juli mellan OKQ8 och Statoil
- Möte den 13 augusti mellan OKQ8 och Statoil
- Möte den 31 augusti och 10 september mellan OKQ8, Preem, Shell och Statoil
- Telefonkontakt och möte den 14 september mellan Preem och Hydro
- Möte den 16 september mellan Hydro, OKQ8, Preem, Shell och Statoil
- Telefonkontakt den 17 september mellan Statoil och Hydro resp. Preem och Statoil
- Möte den 29 september, 14 oktober och den 27 oktober mellan Hydro, OKQ8, Preem, Shell och Statoil
- Telefonkontakt den 2-3 november mellan OKQ8 och Preem
- Möte den 12 november mellan Hydro, OKQ8, Preem, Shell och Statoil
- E-postmeddelande och telefonkontakt den 23 november mellan OKQ8 och Preem
- Telefonkontakter den 7 november – 9 december mellan OKQ8, Preem, Shell och Statoil

Vid dessa tillfällen diskuterade företagen den uppkomna pris- och rabattsituationen på bensinmarknaden och hur den skulle lösas på ett för företagen gynnsamt sätt. Under mötena planerade bensinbolagen hur de gemensamt skulle genomföra en rabattsanering.

Flertalet av mötena ägde rum inom ramen för den s.k. VSRP-gruppens arbete hos OKQ8 medan andra möten/kontakter skedde under andra former.² Mellan mötena och kontakterna arbetade bolagen internt för att genomföra rabattsaneringen.

¹ Punkter i den konsoliderade stämmingsansökan, p113-114, 142-143, 245-246 och 275. I det följande anges enbart nummer.

² 115, 117.

Vad gäller VSRP-gruppens arbete avsåg den ett samarbete i fråga om blyersättningsmedel (kalium) i bensin. OKQ8, Preem, Shell och Svenska Statoil hade av Konkurrensverket fått undantag för samarbetet enligt konkurrenslagen. Hydro omfattades m.a.o. inte av undantaget. Enligt uppgift från företagen till Konkurrensverket hade samarbetet skjutits upp till att påbörjas under år 2000. VSRP-frågan diskuterades emellertid mellan företagen under 1999. Detta skedde mellan OKQ8, Preem, Shell och Statoil den 10 juni och den 31 augusti där även Hydro deltog. Därefter var inte VSRP-frågan uppe till diskussion mellan företagen i någon större omfattning förrän den 25 november. Vid detta möte deltog inte Hydro.³

Möten och kontakter mellan bolagen och interna åtgärder i detalj

Mötet den 25 maj 1999

De första kontakterna togs mellan de två största bolagen på bensinmarknaden, Statoil och OKQ8. Tisdagen den 25 maj träffade Statoils VD JO och OKQ8:s motoristmarknadschef HG på OKQ8:s kontor. HG hade inom OKQ8 ansvaret för prisfrågor. På mötet fick JO information om det nyligen fusionerade OKQ8 och företagens strategier. HG och JO pratade även om pris- och rabattsituationen på bensinmarknaden. Vid mötet bestämdes bl.a. att företagen skulle ta ansvar för rabattutvecklingen och att ett nytt möte skulle äga rum där även Preem skulle delta i syfte att diskutera rabattsituationen.⁵

Anteckningar upprättade av verkställande direktören för Statoil vid besök hos OKQ8 (JO 1, bilaga 18, tab 429), daterade den 25 maj

Mötet vid midsommartid 1999

Nästa möte mellan Statoil och OKQ8 var ett lunchmöte på Stallmästaregården vid midsommartid. Statoils VD JO var initiativtagare till mötet. Närvarande var också OKQ8:s motoristmarknadschef HG och Preems motoristmarknadschef AS. AS hade inom Preem ansvaret för pris- och rabattfrågor. Syftet med mötet var att diskutera rabattsituationen på

³ 80-81

⁴ 116

⁵ 118, 23

bensinmarknaden och under lunchen diskuterade företagen bl.a. pris- och rabattsituationen samt behovet av en rabattsanering.⁶

Mötet den 9 juli 1999

Drygt två veckor senare, fredagen den 9 juli, hade Statoil och OKQ8 ett nytt lunchmöte på Stallmästaregården för att diskutera pris- och rabattsituationen på bensinmarknaden. Vid detta tillfälle var inte Statoil representerat av VD:n JO, utan av dess kategorichef BW, som inom Statoil beslutade om stolpprisändringar. Från OKQ8 kom motoristmarknadschefen HG. Tanken var att bolagen skulle diskutera pris- och rabattfrågor, men lunchen fick avbrytas i förtid.⁷

Interna åtgärder efter mötet den 9 juli 1999

Inom såväl OKQ8 som Statoil påbörjades nu förberedelser inför en eventuell rabattsanering.

OKQ8

Inom OKQ8 diskuterades rabattutvecklingen internt mellan motoristmarknadschefen HG, företagsmarknadschefen GE, som hade ansvaret för rabattfrågor, och återförsäljarmarknadschefen PP. Detta skedde onsdagen den 11 augusti.⁸

Statoil

Inom Statoil tog man fram ett underlag med förslag till nya rabattnivåer för olika kundkategorier samt vilken ekonomisk effekt en rabattsanering skulle medföra. Vad beträffar tidpunkten för en rabattsaneringen, gjordes i slutet av sommaren bedömningen att sannolikheten för en prisuppgång som skulle försvåra en rabattsanering var lägst under oktober-november varför denna period bedömdes som lämpligast för att genomföra en sanering.⁹

⁶ 120, 34

⁷ 121, 67

⁸ 170, 23

⁹ 282

Mötet den 13 augusti 1999

Nästa möte mellan bolagen Statoil och OKQ8 ägde rum på förmiddagen fredagen den 13 augusti på konferensanläggningen Villa Pauli utanför Stockholm. Då träffades samma företrädare för bolagen som vid den avbrutna lunchen den 9 juli, dvs. kategorichefen BW och motoristmarknadschefen HG. Närvarande vid mötet var också OKQ8:s företagsmarknadschef GE. Under mötet diskuterades pris- och rabattsituationen på bensinmarknaden. Bland annat diskuterades OK:s återbäring och rabattnivåerna för små, medelstora och stora företag samt för stat och kommun. Statoil ansåg att rabattnivåerna var höga och att man därför borde sänka rabatterna. Bolagen kom överens om att den ”totala sänkningen bör vara 15 öre” och enades om att frågan skulle tas upp på nästa möte med VSRP-gruppen.¹⁰

Anteckningar upprättade av kategorichefen för Statoil (BW 28, bilaga 20, tab 431), daterade den 12 augusti 1999

Interna åtgärder efter mötet den 13 augusti 1999

Under eftermiddagen samma dag informerade företagsmarknadschefen för OKQ8 GE återförsäljarmarknadschefen PP om vad som hade diskuterats under förmiddagens möte.¹¹ Någon gång därefter, under andra hälften av augusti, informerade motoristmarknadschefen HG OKQ8:s VD SP om att det troligtvis skulle genomföras en rabattsanering under hösten.¹²

Onsdagen den 25 augusti kallade HG, Hydro (motoristmarknadschefen JS), Preem (motoristmarknadschefen AS), Shell (motoristmarknadschefen JB) och Statoil (kategorichefen BW) till VSRP-möte. I kallelsen angavs att mötet skulle äga rum hos OKQ8 den 31 augusti kl. 15. Den aktuella möteslokalen hos OKQ8 var bokad till kl. 18, dvs. tre timmar. Hydro bedömde att mötet skulle vara av mer teknisk karaktär, VSRP-frågan är ju teknisk till sin natur, och

¹⁰ 120

¹¹ 172

¹² 176

meddelade därför HG att Hydros tekniske chef skulle delta.¹³ HG talade om för GE att en rabattsanering skulle diskuteras på VSRP-mötet den 31 augusti och begärde därför att han skulle delta i mötet.¹⁴

Mellan mötet den 13 och det kommande VSRP-mötet den 31 augusti ägde ett antal interna möten rum inom OKQ8 mellan HG, GE och PP där den kommande rabattsaneringen närmare diskuterades.¹⁵

Mötet den 31 augusti 1999

Tisdagen den 31 augusti möttes Hydro, OKQ8, Preem, Shell och Statoil inom ramen för VSRP-gruppens arbete hos OKQ8. Mötet var uppdelat i två delar. Den ena delen utgjordes av det som sagts i kallelsen till mötet, nämligen VSRP-frågan. På den andra delen av mötet behandlades pris- och rabattutvecklingen på bensinmarknaden.

Följande bolagsföreträdare deltog under hela mötet:

motoristmarknadschefen för OKQ8 HG,

motoristmarknadschefen för Preem AS,

motoristmarknadschefen för Shell JB, som hade ansvar för pris- och rabattfrågor inom Shell¹⁸,
och

kategorichefen för Statoil BW.

Dessa företrädare diskuterade alltså såväl VSRP-frågan som pris- och rabattfrågor. Hydros tekniske chef deltog endast i VSRP-delen, medan OKQ8:s företagsmarknadschef GE endast deltog i pris- och rabattdelen.

Vid mötet fick Shell uppfattningen att OKQ8, Preem och Statoil tidigare hade diskuterat och nått samsyn i frågan om hur man skulle agera rörande rabattsaneringen. Statoil uttalade vid

¹³ 174-5, 144

¹⁴ 174b. Anm: Justerat, tidigare ”en rabattsanering skulle ske på bensinmarknaden” (jfr förhör GE ab 231 s 18f)

¹⁵ 173

¹⁶ 174b

¹⁷ 173

¹⁸ 52

mötet att företaget ansåg att man skulle genomföra en rabattsanering under september genom att sänka stolpriset på bensin med 15 öre och samtidigt justera ned rabatterna. Vid mötet lämnade Statoil över en handling med förslag till kategoriindelning och nya rabattnivåer till Shell.

Shells motoristmarknadschef JB tog med sig handlingen hem till Shell och noterade i sin egen anteckningsbok vad handlingen innehöll. Sedan slängde han handlingen eftersom den enligt hans uppfattning inte var lämplig att spara.¹⁹

I en mapp kallad ”rabattsanering” som, vid Konkurrensverkets undersökning återfanns på Statoils kategorichefens tjänsterum, fanns anteckningar från mötet av vilka det framgår att man diskuterat rabattnivåer och kategorier: små, medel och stora företag samt att man diskuterat enskilda kunder. Vidare framgår också att Preem hade en decentraliserad struktur och därför hade vissa problem med att genomföra en rabattsanering. Vid mötet diskuterades också enskilda kunder.

Anteckningar upprättade av kategorichefen för Statoil (BW 26, bilaga 22, tab 433)

Vid mötet bestämdes att nästa möte skulle äga rum den 10 september och att VSRP-frågan skulle diskuteras först måndagen den 27 september.²⁰

Interna åtgärder efter mötet den 31 augusti 1999

Preem och Shell påbörjade nu sina interna åtgärder för att genomföra en rabattsanering.

Preem

Med anledning av mötet mellan bolagen diskuterades rabattsaneringen internt inom Preem mellan motoristmarknadschefen AS och marknadsserviceledaren PT från bolagets marknads-serviceenhet den 1 september. Syftet med detta möte var att gå igenom ”körschemat” för en

¹⁹ 250 avs Shell

²⁰ 123 i övrigt. Enandet om kategorier flyttat till mötet den 10 september.

²¹ 123 i övrigt

rabattsanering, bl.a. konstaterades att företaget inte hade brevpapper framme i tillräckligt antal. Efter mötet påbörjade företaget en genomgång av sin kundlistor.²²

I början av september talade AS om för bolagets företagsförsäljningschef BL att en rabattsanering var förestående. Under september diskuterades rabattsaneringen på ett antal interna möten rum mellan dessa två personer. AS informerade också BL kontinuerligt om utvecklingen i rabattfrågan.²³

Shell

Även inom Shell påbörjades arbetet med att förbereda en rabattsanering. Dagen efter mötet mellan bolagen hade motoristmarknadschefen JB ett möte med Shells företagsmarknadschef SS, som ansvarade för företagsförsäljning via kontokort. JB visade SS sina noteringar från den handling han fått vid mötet dagen innan och bad honom att närmare utreda vad en rabattsanering skulle innebära för Shell och återkomma den 8 september.²⁴ På ett möte den 2 september diskuterades en rabattsanering på bensin inom Shell. Det upplystes om att SS fått i uppdrag att utreda rabattsaneringsfrågan. Vidare gavs kontrollern LS i uppdrag att närmare beräkna vilka ekonomiska effekter som rabattsaneringen kunde få för företaget.²⁵

Måndagen den 6 september 1999 hade SS tagit fram ett underlag för hur rabattsaneringen skulle genomföras av företaget. I underlaget fanns utgångspunkter för rabattsaneringen, t.ex. lägsta rabattgräns, tidåtgång för sanering (1-3 månader) och pumprissänkningens storlek (15-20 öre/l). I underlaget angavs också att en teknisk rabattsanering för stora kunder enbart skulle vara lönsam om pumpriset höjdes efter saneringen. Dessutom pekades på risken för att Konkurrensverket skulle misstänka ett samarbete mellan företagen. Vidare föreslogs bl.a. rabattnivåer för olika kategorier och pumprissänkningens storlek (15-20 öre/l).²⁶

Onsdagen den 8 september diskuterade JB och SS ett eventuellt genomförande av en rabattsanering. Man gick även igenom de kundkategorier och rabattnivåer som JB hade

²² 219

²³ 220

²⁴ 251

²⁵ 252, 52

²⁶ 252b

presenterat för SS den 1 september 1999.²⁷ Dvs. de som han hade fått del av från Statoil på mötet den 31 augusti.

Statoil

Statoil fortsatte sina förberedelser inför rabattsaneringen.

Inom Statoil diskuterades rabattsaneringen mellan VD:n JO, kategorichefen BW, marknadschefen PL och företagsmarknadschefen LR. LR hade under 1999 att inom Statoil fatta beslut i rabattfrågor.³⁰

PL konstaterade den 2 september att man hade kommit i ett ”osunt” läge avseende nivån på rabatterna varför det var viktigt att en rabattsanering genomfördes. Han framhöll också att det förelåg ”ett starkt strategiskt behov av att göra en pris/rabattsanering i marknaden” och att ”...nästa milepåle är den 10/9(?)”.³¹ Den 3 september diskuterade JO, BW, PL och LR rabattsituationen.³²

Måndagen den 6 september föreslog BW i en promemoria till JO, PL och LR att rabattsaneringen borde genomföras den 1 oktober.³⁵ Planen och kostnaderna för att genomföra den diskuterades inom Statoil fredagen den 10 september, inför mötet med VSRP-gruppen samma dag.³⁶

²⁷ 253. Övrigt: p 256 frånfallen. (I mitten av september 1999 erhöll en av Shells säljare information från en kund om att Preem meddelat att en rabattsanering var nära förestående.)

²⁸ 177

²⁹ 178

³⁰ 67

³¹ 285

³² 286

³³ 285

³⁴ 286

³⁵ 288

³⁶ 289

³⁷ 289

Under första hälften av september fattade Statoil beslut om att verka för att en pris- och rabattsanering skulle genomföras så snart som möjligt.³⁸

Mötet den 10 september 1999

Fredagen den 10 september möttes bolagen på nytt enligt vad som bestämdes på mötet den 31 augusti. Mötet ägde rum hos OKQ8 på Sveavägen inom ramen för VSRP-gruppen.

På mötet deltog följande bolagsföreträdare:

OKQ8 – motoristmarknadschefen HG och företagsmarknadschefen GE

Preem – motoristmarknadschefen AS

Shell – motoristmarknadschefen JB

Statoil – kategorichefen BW

Vid mötet diskuterade bolagen frågor kring rabattsaneringens genomförande. Statoil framhöll återigen det angelägna i att genomföra den föreslagna rabattsaneringen i september. Statoil lämnade också ut en handling som tog upp frågan om beskattningskonsekvenser vid bensinrabatt för personalgrupper, som sedan diskuterades vid mötet.

Promemoria upprättad den 18 maj 1998 av Helén Rasmusson vid Ernst & Young, Beskattningskonsekvenser vid bensinrabatt (BW 23, bilaga 25, tab 436)

Vidare diskuterades rabattnivåer och kategorier i anledning av den handling som Statoil hade lämnat över till Shell vid det föregående mötet den 31 augusti. Handlingen innehöll bl.a. detaljer om hur den framtida pris- och rabattstrukturen borde utformas vad gäller rabattnivåer för olika kundkategorier.

Kategorichefen för Statoil upprättade anteckningar vid mötet av vilka framgår vad som hade diskuterats.

Anteckningar upprättade av kategorichefen för Statoil den 10 september 1999 (BW 29, bilaga 26, tab 437)

³⁸ 287

Vid mötet diskuterades kategorierna ”små – medelstora företag” och ”stora företag” med rabattnivåer om 15-20 öre respektive 15-30 öre. Vidare diskuterades rabattnivåer för kategorierna ”Samarbetsgrupper max 15 öre”, ”Egen bil i tjänst max 15 öre”, ”Leasingföretag max 22 öre” och ”Stat o kommun 20-30 öre”.

Dessutom diskuterades hur vissa större enskilda kunder skulle behandlas, bl.a. Polisen, Posten, Telia och Commentus.

Vid mötet diskuterades den betydelse återbäringen hade för OK:s kunder vid genomförandet av rabattsaneringen. Det konstaterades att återbäringen inte fick marknadsföras, eftersom den riskerade att påverka rabattsaneringen negativt. Företagen enades om att det skulle råda ”vapenvila” mellan företagen, vilket innebar att de inte skulle erbjuda högre rabatter i konkurrensen om kunderna.

Företagen diskuterade även tidpunkt för genomförandet. OKQ8 uppgav att företaget på grund av datatekniska problem hade svårt att genomföra rabattsaneringen under september. Shell meddelade att företaget skulle genomföra rabattsaneringen även om de övriga företagen inte skulle komma att genomföra den. I den frågan enades företagen om att saneringen skulle genomföras den 1 oktober. Det bestämdes också att motoristmarknadschefen för Preem skulle kontakta Hydro i syfte att få det senare företaget att delta i den överenskomna rabattsaneringen. Man enades slutligen om att en kontakt skulle tas med Jet för en ”avstämning av oron över rabattnivån.”³⁹

I samband med detta möte stod det klart att rabatterna skulle delas upp på kategorierna privatkunder, personalavtal, egen bil i tjänst (EGB), små- och medelstora företag, stora företag, leasing- och finansbolag, stat och kommun, branschorganisationer samt kategorier/samarbetsgrupper.⁴⁰ Det stod också klart att stolprissänkningen skulle vara 15 öre/liter.⁴¹

Interna åtgärder efter mötet den 10 september 1999

³⁹ 124

⁴⁰ Flyttat från mötet den 31 augusti, p 123

⁴¹ Justering, annars oklarhet ang mötet mellan HSV och AS 14/9

OKQ8

Inom OKQ8 diskuterades efter VSRP-mötet fredagen den 10 september möjliga utfall av den planerade rabattsaneringen mellan motoristmarknadschefen HG, företagsmarknadschefen GE och återförsäljarmarknadschefen PP.⁴²

Några dagar efter mötet med de övriga bensinbolagen, kring den 12 september, påbörjade OKQ8 arbetet med att samordna rabattgrupper för de båda kortsystem som företaget använde sig av. Bolaget påbörjade också arbetet med att göra en grov plan/tidplan för att kunna genomföra större rabattförändringar.⁴³

Onsdagen den 15 september färdigställdes inom OKQ8 en detaljerad plan för genomförandet av rabattsaneringen, i vilken angavs bl.a. rabattkategorier, antal kunder och brev samt kunder med uppsägningsklausuler, dvs. kunder vars avtal måste sägas upp för att kunna genomföra en rabattförändring. I planen angavs att det skulle ta 18 dagar att genomföra rabattsaneringen. I planen angavs närmare vilka förutsättningar som måste vara fastställda för rabattsaneringen innan den kunde genomföras; exempelvis en undre volymgräns, bestämda lägsta nivåer för rabatter till privatkunder respektive företag, datum för genomförande, fryst rabattläge till dess rabattsaneringen var genomförd, planering av behandlingen av undantag (= avtalskunder), kundbrev, utsökning av kunder dvs. undersökning av vilka kunder som berördes och hur, tillskapande av information angående rabattsaneringen till alla som berördes, personal, återförsäljare osv.⁴⁴

Statoil

Inom Statoil ägde ett internt möte rum måndagen den 13 september där kategorichefen BW noterade i sina minnesanteckningar vilka interna åtgärder som måste vidtas inför rabattsaneringen. Han noterade ”Tag upp hur TAXI-Sthlm skall hanteras ligger på 50 öre/.../KURIR ligger på 40 öre.” Samma dag skickade företagsmarknadschefen LR ett e-postmeddelande till ett antal befattningshavare inom företaget i vilket han framhöll att ”...rabattsituationen blivit helt orimlig...Detta har medfört att det nu ligger mycket nära till hands med en sanering.” I meddelandet angavs bl.a. att ”Vi kommer också att arbeta fram ramarna, befogenheter, brev, ’frågor och svar’ m m”, att ”tanken är att om det blir en sanering

⁴² 178

⁴³ 179

⁴⁴ 180

skall den genomföras per den 1 oktober”, att ”definitivt besked om saneringen väntas komma nu på fredag” och att ”diverse statistiklistor uppdelat per säljare” skulle tas fram för att gås igenom.⁴⁵

Telefonkontakten och mötet den 14 september 1999

I enlighet med vad som bestämdes på mötet mellan bolagen den 10 september kontaktade Preems motoristmarknadschef AS Hydro. Detta skedde tisdagen den 14 september. Han ringde upp HS, som vid tillfället var Hydros etableringschef och interna koordinator av prisstrukturella frågor, och upplyste om att en rabattsanering planerades.

HS samrådde med Hydros motoristmarknadschef JS, som hade ansvar för pris- och rabattfrågor inom företaget⁴⁶, och det bestämdes att HS skulle besöka Preem för att få närmare information om rabattsaneringen.

HS träffade AS hos Preem senare samma dag. Vid mötet blev HS upplyst om de närmare detaljerna kring den överenskomna rabattsaneringen, bl.a. att stolppriset skulle sänkas med 15 öre per liter, att kortrabatterna skulle minskas och att rabattsaneringen planerades att genomföras den 1 oktober. Vidare informerades han om att det förts en diskussion om att rabattnivåerna efter saneringen skulle vara lägst 6-12 öre och högst 30 öre.⁴⁷

Interna åtgärder efter mötet den 14 september 1999

Hydro

Torsdagen den 16 september informerade Hydros koordinator HS motoristmarknadschefen JS om att han fått information om att en rabattsanering skulle äga rum den 1 oktober. JS och HS diskuterade då den tidigare rabattsaneringen avseende bensen våren 1995 och det möjliga utfallet av den nu planerade rabattsaneringen.

Anteckningar upprättade av motoristmarknadschefen för Hydro den 16 september 1999 (JS 17, bilaga 30, tab 441)

⁴⁵ 290

⁴⁶ 12

JS antecknade bl.a. att ”S.O. agerar för en sanering, genomförs den 1/10”, ”15 ö/l”, ”Vilka kunder måste aviseras? Volvo, Ftg, Privatpers.” och ”Grundrab. 6 ö/l (12 ö/l Premium Club). Vidare antecknade han maxrabatt för kommuner och ”Stop på värvning 1 mån!” Till motoristmarknadschefens anteckningar var också fogat en av HS upprättad sammanställning över kategorier och rabattnivåer på vilken motoristmarknadschefen hade gjort vissa anteckningar.

Inom Hydros påbörjades nu diskussioner om hur företaget skulle agera om den planerade rabattsaneringen skulle komma att genomföras. Internt gavs uppdrag att formulera ett utkast till kundbrev och att sammanställa faktaunderlag avseende kundgrupper och de rabattnivåer som gällde för tillfället.⁴⁸

Mötet den 16 september 1999

Inför det gemensamma mötet mellan bolagen hade kategorichefen BW och företagsmarknadschefen LR ett internt möte inom Statoil.⁴⁹

Nästa möte mellan bolagen ägde alltså rum torsdagen den 16 september 1999 inom ramen för VSRP-gruppen hos OKQ8.

På mötet deltog följande bolagsföreträdare:

Hydro – koordinatör HS

OKQ8 – motoristmarknadschefen HG och företagsmarknadschefen GE

Preem – motoristmarknadschefen AS

Shell – företagsmarknadschefen SS och kontrollern LS, vilka deltog på motoristmarknadschefen JB:s begäran⁵¹

Statoil – kategorichefen BW

Den information om rabattsaneringen som Hydro fått från Preem blev nu bekräftad.

⁴⁷ 125, 146

⁴⁸ 147

⁴⁹ 291

⁵⁰ 291

Företagen förde vid mötet en mer ingående diskussion om tidpunkten för genomförandet, eftersom OKQ8 upplyste om att företaget på grund av dataproblem hade svårigheter att genomföra saneringen per den 1 oktober. Företagen övervägde därför att flytta fram saneringen till den 1 november 1999.

Vidare diskuterades hur man gemensamt skulle hantera större kunder eftersom en samordning bedömdes vara nödvändig då vissa av bensinföretagen endast var dellerleverantörer och annars riskerade att förlora kunden.

*Anteckningar upprättade av kategorichefen för Statoil den 16 september 1999
(BW 13, bilaga 31, tab 442)*

Vid mötet diskuterades även vikten av att man informerade de s.k. Volvohandlarna om rabattsaneringen. Man konstaterade också att det behövdes "...en trigger som går ut och sänker".

Företagen diskuterade även kategoriindelning och rabattnivåer, varvid kategorin "Taxi" formades med rabattnivå för "Svensk Taxi 22 övrig Taxi 20 öre". Dessutom bestämdes en maximinivå för rabatter till privatkunder om 12 öre. Shell meddelade att företaget hade svårt att differentiera rabattsänkningen på olika kundkategorier.⁵²

Interna åtgärder efter mötet den 16 september 1999

I samband med något av VSRP-gruppens möten under september, troligen den 16 september, informerade motoristmarknadschefen för OKQ8 HG bolagets VD SP om rabattsaneringen varvid företaget fattade beslut om att genomföra denna i enlighet med planen.⁵³

⁵¹ 255

⁵² 126 i övrigt

⁵³ 182

Telefonkontakterna den 17 september 1999

Fredagen den 17 september, fick Hydros koordinator HS ett samtal på mobiltelefonen från Statoils kategorichef BW, som han träffat på VSRP-mötet dagen innan. BW meddelade honom att rabattsaneringen skulle senareläggas till den 1 november. Denna information vidarebefordrades till motoristmarknadschefen för Hydro, JS.

Samma dag blev BW uppringd av motoristmarknadschefen för Preem AS. Vid samtalet upplyste BW att pris- och rabattsaneringen skulle senareläggas till den 1 november.⁵⁵

Interna åtgärder efter den 17 september 1999

Hydro

Lördagen den 18 september bedömde motoristmarknadschefen för Hydro JS att saneringen kunde inträffa den 1 oktober trots allt och begärde i ett e-postmeddelande att adressaterna, bl.a. koordinatör HS, skulle initiera behövliga möten och ta fram adekvata beslutsunderlag samt föreslå hur saneringen skulle genomföras. Vidare fick HS i uppdrag att säga upp Volvo snarast möjligt.⁵⁶

Måndagen den 27 september 1999 informerade JS på ett ledningsgruppsmöte att en rabattsanering på bensin kommer att ske den 1 november.⁵⁷

OKQ8

Inom OKQ8 sammanträdde företagets ledningsgrupp fredagen den 17 september. Där framförde motoristmarknadschefen HG att företaget nu utövade aktivt prisledarskap och försökte att hålla marginalen på en stabil nivå. Det antecknades vid mötet att om ”marginalerna (och rabatterna) tilläts öka finns risk att JET försöker öka prisspannet mot listpriset

⁵⁴ 256

⁵⁵ 127

⁵⁶ 148b

⁵⁷ 149

(från dagens 25 öre till t.ex. 31 öre).” Tisdagen den 21 september frågade bolagets VD SP HG om det inte var tid att sänka bensinpriset.⁵⁸

Statoil

Inom Statoil ägde ytterligare ett rabattsaneringsmöte rum mellan bl.a. VD:n JO, kategorichefen BW, marknadschefen PL och företagsmarknadschefen LR onsdagen den 22 september. På mötet diskuterades bl.a. frågan om ett beslutsunderlag till företagets styrelse.⁵⁹

Lördagen den 25 september förelåg inom Statoil ett utkast till kundbrev.⁶⁰

Mötet den 28 september 1999

Tisdagen den 28 september möttes bolagen på nytt för ännu ett sammanträde inom ramen för VSRP-gruppen hos OKQ8.

På mötet deltog följande bolagsföreträdare:

Hydro – koordinatör HS

OKQ8 – motoristmarknadschefen HG

Preem – motoristmarknadschefen AS

Shell – företagsmarknadschefen SS och kontrollern LS

Statoil – kategorichefen BW

Vid mötet diskuterade företagen än en gång detaljerna kring rabattsaneringen och enskilda kunder. Vidare kom företagen överens om maxrabattnivåerna för kategorierna anställda – 12 öre, egen bil i tjänst – 15 öre, små- och medelstora företag – 20 öre, stora företag – 30 öre, leasing- och finansbolag – 22 öre, stat och kommun – 30 öre, branschorganisationer – 20 öre och samarbetsgrupper – 15 öre.

*Anteckningar upprättade av kategorichefen för Statoil den 28 september 1999
(BW 13, bilaga 41, tab 452)*

⁵⁸ 182b, 182c

⁵⁹ 293

⁶⁰ 294

Shell och Hydro uppgav att deras respektive företagskunder hade lägst 10 öre i rabatt. Shell uppgav dessutom att företaget hade svårt att definiera volymer för företag och att de därför skulle gå ut med 15 öre generellt.⁶¹

Vid denna tidpunkt stod det klart att rabattsaneringen skulle genomföras den 1 november 1999.

Interna åtgärder efter mötet den 28 september

Hydro

Onsdagen den 29 september förelåg inom Hydro ett utkast till kundbrev. I samma handling angavs rabattnivåer och kundkategorier motsvarande vad som hade diskuterats och överenskommit på det s.k. VSRP-mötet dagen innan, den 28 september.⁶³

*Anteckningar upprättade av koordinatörn för Hydro den 29 september 1999
(MZ 7, bilaga 44, tab 455).*

Under slutet av september och under oktober hölls inom Hydro flera interna möten på motoristavdelningen för att förbereda rabattsaneringen.⁶⁴

OKQ8

Vad gäller OKQ8 efterhörde bolagets VD SP i ett e-postmeddelande till motoristmarknadschefen HG den 28 september om den bensinprishöjning som skulle genomföras nästföljande dag gjordes för att skapa utrymme för rabattsaneringen.⁶⁵

⁶¹ 129

⁶² 129 Anm: Tidigare påstående att bolagen slutligen överenskom om tidpunkten för genomförandet har justerats. "Företrädare för OKQ8 upplyste om de problem som förelåg beträffande vissa av medlemsföreningarna samt lämnade information om när brev till vissa kunder skulle skickas ut. Även de under hösten kommande upphandlingarna och OK:s återbäring till kunderna diskuterades. Vidare diskuterades hur företagen skulle agera om kunderna inte accepterade rabattsaneringen."

⁶³ 151

⁶⁴ 153

⁶⁵ 184

Fredagen den 1 oktober meddelade HG, Hydros tekniske chef, motoristmarknadscheferna för Preem (AS) och Shell (JB) samt kategorichefen för Statoil BW att det planerade VSRP-mötet den 4 oktober var flyttat till den 14 oktober.⁶⁶

I början på oktober skickade OKQ8 brev om uppsägning till vissa kundkategorier.⁶⁷

Från måndagen den 4 oktober var OKQ8:s företagsmarknadschef GE inblandad i flera interna åtgärder rörande saneringen. Den dagen meddelade han en distriktschef inom företags motoristmarknadsdivision preliminärt tänkta kategorier och rabattnivåer. Han angav särskilt maximinivåer för olika kategorier som måste omförhandlas, vilka också överensstämde med de kategorier och nivåer som hade diskuterats och överenskommit på mötet med de övriga bolagen den 28 september.⁶⁸

Internt e-postmeddelande inom OKQ8 från företagsmarknadschefen den 4 oktober 1999 (GUBU 25, bilaga 47, tab 458)

Torsdagen den 7 oktober fick GE ett meddelande från en företagssäljare i vilket pekades på problemet med att sänka rabatterna för företagen ”...utöver ’vanlig’ sanering”. Påföljande dag, fredagen den 8 oktober, informerade han personal med kundansvar att en rabattsanering skulle äga rum i början av november och vilka kundkategorier samt rabattnivåer som skulle gälla.⁶⁹

Måndagen den 11 oktober meddelade han berörd personal att ”nu har pusselbitarna fallit på plats...” och att de skulle ”mentalt förbered[a]” sig för rabattsaneringen samt att mer information skulle komma att lämnas senare under samma vecka.⁷⁰ Dagen efter fick han ett meddelande från en anställd i vilket bl.a. anfördes att hon hade tittat på det instruktionsbrev som hade utarbetats för att gå ut till säljarna samt att det rent generellt var många ”...fler saker att tänka på i denna sanering, jämfört med tidigare.” Samma dag skickade han ut ett nytt rabattpolicybrev till samtliga med kundansvar inom Motorist. I brevet uppgavs att företaget inom en snar framtid skulle genomföra en rabattsanering med 15 öre/l. Vidare angavs kategorier och rabattnivåer motsvarande vad som hade diskuterats med övriga företag på de

⁶⁶ 186, 152, 229, 258

⁶⁷ 185

⁶⁸ 187

⁶⁹ 188b

⁷⁰ 190

s.k. VSRP-mötena. Det noterades också att många kunder efter saneringen skulle ha en rabatt överstigande rabattpolicyen, varför dessa måste saneras ytterligare.⁷¹

Shell

Vad beträffar Shell uppmanade också företagsmarknadschefen SS, i början av oktober, berörd personal inom företaget att förbereda genomförandet av rabattsaneringen.⁷²

Statoil

Inom Statoil var rabattsaneringen föremål för fortsatt diskussion och planering mellan kategorichefen BW, VD:n JO, marknadschefen PL och företagsmarknadschefen LR.

Dagen efter det gemensamma mötet mellan bolagen, onsdagen den 29 september, skickade BW ett e-postmeddelande till JO, PL och LR i vilket han uppgav bl.a. att planen byggde på att företaget den 1 november skulle sänka stolpriset med 15 öre samtidigt som rabattsaneringen skulle genomföras. I meddelandet angavs dessutom rabattnivåer och kategorier, vilka överensstämde med de som diskuterats och överenskommits på mötet den 28 september, beräknad effekt av saneringen och beräknad effekt av företagets bruttomarginal.⁷³

E-postmeddelande från kategorichefen för Statoil till företagets verkställande direktör den 29 september 1999 (JO 24, bilaga 43, tab 454).

I slutet av september underrättade Statoil de kunder vilkas avtal innehöll en särskild uppsägningsklausul.⁷⁴

Fredagen den 1 oktober skickade LR ett e-postmeddelande till säljkåren (med kopia till JO, BW och PL) med information om den förestående rabattsaneringen bl.a. angavs det föreslagna stolpriset, att rabatterna samtidigt skulle sänkas och att åtgärderna skulle genomföras den 1 november.⁷⁵

⁷¹ 190b

⁷² 259

⁷³ 259b

⁷⁴ 296

⁷⁵ 297

I veckan därefter, onsdagen den 6 oktober, skickade LR ett e-postmeddelande till ett stort antal kollegor inom företaget där han angav att stolppriset skulle sänkas med 15 öre/liter bensin den 1 november och att rabatterna också skulle sänkas med 15 öre/liter. Det framhölls i meddelandet att avtal som hade en ”omotiverad hög rabattnivå” skulle saneras ”med mer än 15 öre för att efter saneringen hamna på nivåer i enlighet med den nya rabattbefogenhetslistan.” Vidare redogjordes för en tidsplan avseende de åtgärder som skulle vidtas, t.ex. utarbetande av brev, identifiering av undantag, uppdatering av rabatter, utskick av brev med prissänkning och nya rabattnivåer. Till meddelandet bifogades en rabattbefogenhetslista.⁷⁶

Fredagen den 8 oktober kallade LR ett antal kollegor till ett internt möte den 18 oktober för att närmare gå igenom förutsättningarna för rabattsaneringen. Han framhöll att det efter rabattsaneringen var ”otroligt viktigt att vi håller oss i skinnet och inte gör avsteg så att vi oroar och stökar till marknaden, då är vi snart på samma nivåer igen och det blir då väldigt dyrt.”⁷⁷

Mötet den 14 oktober 1999

Torsdagen den 14 oktober möttes företagen på nytt inom ramen för VSRP-gruppen hos OKQ8.

På mötet deltog följande bolagsföreträdare:

Hydro – koordinatör HS

OKQ8 – motoristmarknadschefen HG och företagsmarknadschefen GE

Preem – motoristmarknadschefen AS

Shell – företagsmarknadschefen SS och controllern LS

Statoil – kategorichefen BW

Statoil frågade de andra bolagen varför de ännu inte vidtagit några rabattsaneringsåtgärder på marknaden och informerade samtidigt om att Statoils säljorganisation informerade sina kunder om att en rabattsanering skulle företas.

Statoil informerade också om att företaget tänkte tillämpa en lägsta rabatt på 12 öre.

⁷⁶ 298

⁷⁷ 299

Anteckningar upprättade av kategorichefen för Statoil den 14 oktober 1999 (BW 21, bilaga 53, tab 464)

Preem uppgav att företaget "...kommer att gå direkt på den nya nivån", OKQ8 uppgav att man "går ner till den nivån som skall gälla" och Shell att företaget "går enbart 15 öre i första omgången" och att det "[d]ärefter sker en förhandling". Vidare diskuterade Hydro och OKQ8 hur dessa företag skulle hantera Volvohandlarna. Företagen diskuterade även enskilda kunders affärsvillkor (t. ex. Landstinget i Jönköping), bl.a. avtalstider och rabattnivåer, samt vilka större kunder - Posten, Telia, FMV och Polisen - som skulle undantas från rabattsaneringen.⁷⁸

Interna åtgärder efter mötet den 14 oktober

Hydro

Torsdagen den 14 oktober gjordes inom Hydro en förteckning över olika brev avseende rabattsanering för olika kategorier och olika intervaller.⁷⁹

Den 14-15 oktober hade Hydro ett internt möte i Gimo där motoristmarknadschefen JS, koordinatören HS och regioncheferna deltog. Vid mötet informerade HS om vad som hade diskuterats och bestämts vid mötet med representanterna för de andra företagen. Vid det interna mötet presenterades planen för genomförandet av rabattsaneringen, bl.a. att stolppriset skulle sänkas med 15 öre/liter, att rabatterna skulle sänkas och att detta skulle genomföras den 1 november 1999. Det bestämdes att företaget skulle inrikta sig på att genomföra rabattsaneringen i enlighet med planen och att brev till kunderna skulle skickas ut under perioden den 18-24 oktober.⁸⁰

Efter det interna tvådagarsmötet tog HS kontakt med Volvofinans Konto AB för att informera om rabattsaneringen. Vidare fick regioncheferna i uppdrag att kontakta de enskilda Volvohandlarna för att informera om rabattsaneringen.⁸¹

⁷⁸ 130

⁷⁹ 154b

⁸⁰ 155

⁸¹ 156

Måndagen den 18 oktober hölls inom Hydro ett internt möte mellan verkställande direktören BM, JS och HS. På mötet diskuterades rabattsaneringen, bl.a. rabattnivåer för kategorierna privat, företag och kommuner. Vidare efterfrågades vilka kunder som måste varslas med 30 dagar och hur Volvo skulle hanteras.⁸²

Torsdagen den 21 oktober förelåg en ny lista med rabattbefogenheter inom Hydro.⁸³

På ett regionmöte tisdagen den 26 oktober lämnade Hydro information om att rabattsaneringen skulle genomföras den 1 november genom 15 öre/l sänkt pumppris och att rabatterna skulle sänkas till lägst 6 respektive 10 öre/liter.⁸⁵

Den 18-24 oktober 1999 fick Hydro information från fältorganisationen om att Statoil hade informerat sina större kunder om att de skulle genomföra en rabattsanering den 1 november. JS informerade verkställande direktören BM om att rabattsaneringen var på ”bana” och att företaget nu satsade på att ”sanera tufft” och skapa ett starkare täckningsbidrag.⁸⁷

Den 25-27 oktober 1999 informerade HS JS om att Preem och Statoil nu hade skickat brev till sina kunder med information om rabattsaneringen, varvid även företaget skickade brev till sina kunder med motsvarande information.⁸⁸

OKQ8

Inom OKQ8 var företagsmarknadschefen GE inblandad i och initierade en rad interna åtgärder efter det gemensamma mötet mellan bolagen den 14 oktober.

Fredagen den 15 oktober informerade GE att det efter ett möte dagen innan nu stod klart att åtgärderna avseende rabattsaneringen måste påskyndas för att den skulle kunna genomföras så snart som möjligt och att man skulle hålla ett möte med den interna rabattsaneringsgruppen måndagen den 18 oktober. Till säljare inom företaget framförde han samma dag att det var

⁸² 155b

⁸³ 156b

⁸⁴ 156

⁸⁵ 159

⁸⁶ 156b

⁸⁷ 157

⁸⁸ 158

”Dags att börja avisera våra avtalskunder” och att samtliga avtal som formellt måste sägas upp och omförhandlas skulle sägas upp nu.⁸⁹

Måndagen den 18 oktober meddelades GE att de på rabattsaneringsmötet samma dag klockan 15.00 skulle kontrollera att de var på rätt spår för att ”tuta och köra” samt att både undantag och de olika breven höll på att sammanställas. GE blev också meddelad av en företags säljare att säljaren avsåg att ”ligga lågt ” med besöksbokningar hos LFA till dess saneringen satts i sjön. Slutligen fick GE den dagen ett e-postmeddelande från ytterligare en försäljare där denne tackade för en ny och bra rabattpolicy som han fått den 12 oktober vilken han ansåg skulle komma att bli till en bra hjälp i hans arbete.⁹⁰

Fredagen den 22 oktober träffades ett flertal personer där rabattsaneringen diskuterades och där det skedde en avstämning av de åtgärder som skulle vidtas nästföljande vecka. Samma dag uppmanade GE företagets säljkår att inte närmare diskutera rabattförändringen med kunderna utan avvakta med besked i denna fråga till dess att denna närmare hade diskuterats vid det planerade interna mötet den 28 oktober. Vidare uppmanade han personalen att vara uppmärksam på hur konkurrenterna agerade och informera ”innan onsdag morgon”, dvs. den 27 oktober, om det inträffade något speciellt t.ex. “avvikelser mot vad vi förväntat oss”.⁹²

GE skapade kundbrev söndagen den 24 oktober.⁹³ På måndagen den 25 oktober informerade han internt om den närmare utformningen av kundbreven och begärde att eventuella synpunkter skulle lämnas senare samma dag.⁹⁵ Tisdagen den 26 oktober förelåg en sammanställning över olika kundbrev och de företag som skulle undantas från rabattsaneringen.⁹⁶

⁸⁹ 192

⁹⁰ 192b. LFA = ”Utbildning för lokal företagssamverkan (LFA) genomfördes i september 1999 med stationsnätet (bolagsstationer och Åf-stationer) för att stärka den lokala kundbearbetningen.” Övrigt: ”Tisdagen den 19 oktober 1999 ägde inom OKQ8 ett internt möte rum där frågan om rabattsaneringen diskuterades.” - frånfallet

⁹¹ 193

⁹² 194

⁹³ 194b

⁹⁴ 194b

⁹⁵ 195

⁹⁶ 196

Preem

I mitten av oktober fick Preem information om att Statoil hade börjat säga upp rabattavtal med sina avtalskunder.⁹⁷ Under oktober påbörjade Preem arbetet med att formulera utkast till kundbrev och kontaktade externa leverantörer.⁹⁸ I vart fall senast i mitten av oktober fick FL, chef för enheten ”Svensk marknad” inom Preem, information om den förestående rabattsaneringen.⁹⁹

Tisdagen den 19 oktober förelåg inom Preem ett underlag för rabattsaneringen, som baserades på information från föregående möten med VSRP-gruppen, och i vilket bl.a. kundkategorier och rabattnivåer angavs enligt följande: enskilda privatpersoner 10 öre/l, personalavtal EGB 15 öre/l, mindre företag 15-20 öre/l, större företag 20-30 öre/l, stat och kommun 25 öre/l och taxi 22 öre/l.¹⁰⁰

Internt e-postmeddelande inom Preem från företagsförsäljningschefen den 19 oktober 1999 (BL 16, bilaga 56, tab 467)

Shell

Shells företagsmarknadschef SS kallade måndagen den 18 oktober till internt möte den 20 respektive 25 oktober med anledning av den förestående rabattsaneringen.¹⁰¹

Mötet den 20 oktober var en telefonkonferens där den kommande rabattsaneringen diskuterades bl.a. vilka kunder som skulle undantas, rabattnivåer och tidpunkten för när kunderna skulle underrättas. Samma dag förelåg en lista över brevalternativ att användas i bensinsaneringen.¹⁰²

Söndagen den 24 oktober fick motoristmarknadschefen JB del av utkast till de kundbrev som man planerade att skicka den 28 och 29 oktober.¹⁰³

⁹⁷ 230

⁹⁸ 231

⁹⁹ 233

¹⁰⁰ 234

¹⁰¹ 262

¹⁰² 263

¹⁰³ 264

På mötet den 25 oktober deltog SS, kontrollern LS och säljkåren. Vid mötet diskuterades bl.a. de rabattnivåer som skulle tillämpas vid rabattsaneringen och som framtagits med ledning av information från möten med VSRP-gruppen. Vidare redovisade kontrollern det beräknade ekonomiska utfallet av den förestående rabattsaneringen som bl.a. byggde på en maxrabatt på 30 öre. Efter mötet skickade företagsmarknadschefen de olika saneringsbrevsalternativen till säljkåren för kontroll före eventuellt utskick.¹⁰⁴

Statoil

Inom Statoil gällde nya rabattbefogenheter från fredagen den 15 oktober.¹⁰⁶

Måndagen den 18 oktober deltog bl.a. kategorichefen BW och företagsmarknadschefen LR i ett möte där frågan om ”prissanering[en]” diskuterades. Efter detta möte skickade LR ett e-postmeddelande i vilket han bl.a. uppgav att han ”...förstår att vi till vissa kunder har svårt att sanera rabatten med mer än listprissänkningen...Ambitionen är ändå att snarast hamna på de nya nivåerna.” I samma meddelande uppmanade han mötesdeltagarna att senast den 29 oktober återkomma till honom med en lista avseende de kunder som efter saneringen hamnar på ”fel nivå” och med angivande av vilka åtgärder som skulle vidtas.¹⁰⁷

Under perioden 25 – 27 oktober skickade Statoil brev till de kunder som hade avtal som löpte tills vidare och meddelade att en pris- och rabattsanering skulle äga rum den 1 november 1999.¹⁰⁸

Mötet den 27 oktober 1999

Onsdagen den 27 oktober ägde ett nytt möte rum mellan Hydro, OKQ8, Preem, Shell och Statoil hos OKQ8.

På mötet deltog följande bolagsföreträdare:

Hydro – koordinatör HS

¹⁰⁴ 265

¹⁰⁵ 264

¹⁰⁶ 300b

¹⁰⁷ 301

¹⁰⁸ 302

OKQ8 – motoristmarknadschefen HG och företagsmarknadschefen GE

Preem – motoristmarknadschefen AS

Shell – företagsmarknadschefen SS

Statoil – kategorichefen BW

Syftet med mötet var bl.a. att säkerställa att alla företag agerade i enlighet med planen för rabattsaneringen.

Företagen diskuterade bl.a. reaktioner från kunder som fått sina avtal uppsagda till omförhandling av pris- och rabatter, samt uppsägningstider. Även enskilda större kunder, de s.k. undantagen, diskuterades. Vid mötet upplyste OKQ8 de övriga bolag om att företaget skulle tillämpa de nya rabattnivåerna från den 8 november, eftersom man av datatekniska skäl inte kunde låta de nya rabatterna träda i kraft tidigare.¹⁰⁹

OKQ8 upplyste om de problem som förelåg beträffande vissa av medlemsföreningarna samt lämnade information om när brev till vissa kunder skulle skickas ut. Även de under hösten kommande upphandlingarna och OK:s återbäring till kunderna diskuterades. Vidare diskuterades hur företagen skulle agera om kunderna inte accepterade rabattsaneringen.¹¹⁰

Anteckningar upprättade av kategorichefen för Statoil, odaterade, (BW 7, bilaga 42, tab 453)

Anteckningar upprättade av koordinatörn för Hydro bifogas som bilaga 13. HS 6 s 4, tab 424)

Interna åtgärder efter mötet den 27 oktober 1999

Hydro

Onsdagen den 27 oktober skickade Hydro brev till Volvohandlarna med information om rabattsaneringen. I breven uppmanades dessa att sänka rabatterna på närmare angivet sätt, dvs.

¹⁰⁹ 131

¹¹⁰ Flyttat från p 129

rabatt 1-7 öre/l sänks till 0 öre/l, rabatt 8-11 öre/l sänks till 2 öre/l och 12-14 öre/l sänks till 4 öre/l. Vidare förelåg samma dag kundbrev klara att skickas ut.¹¹¹

På ett stabsmöte fredagen den 29 oktober informerades att alla kundbrev hade skickats och att ”fas 2” nu inleddes. Samma dag informerades all personal om att en rabattsanering skulle genomföras den 1 november.¹¹²

Måndagen den 1 november genomförde Hydro en stolpprissänkning på bensin med 15 öre/liter och rabattjusteringen påbörjades.¹¹³

OKQ8

Inom OKQ8 ägde den 27 oktober ett möte rum mellan verkställande direktören SP och motoristmarknadschefen HG på där de diskuterade rabattsaneringen, bl.a. frågan om Volvohandlarna.¹¹⁴

På förmiddagen torsdagen den 28 oktober diskuterades rabattsaneringen internt inom OKQ8. Diskussionspunkterna var bl.a. hur och när omförhandling av avtal skulle ske, hur bonus skulle saneras samt hur förfrågningar skulle hanteras. På eftermiddagen samma dag meddelade en av mötesdeltagarna företagsmarknadschefen GE och de övriga mötesdeltagarna att man gjort stickprovskontroller och testkört datasystemet med kundbrev inför rabattsaneringen, att det hade gått bra och att breven nu var klara att distribueras.¹¹⁵

Fredagen den 29 oktober ägde ytterligare ett internt möte rum där man fortsatte att diskutera rabattsaneringen, bl.a. kundreaktioner och huruvida man gick i ”rabattfällan”. Samma dag informerade GE att ”[v]åra kollegor i branschen kör nu för fullt.”¹¹⁶

Måndagen den 1 november sänkte OKQ8 stolppriset med 15 öre/liter.¹¹⁷

¹¹¹ 160

¹¹² 161

¹¹³ 161b

¹¹⁴ 197

¹¹⁵ 198. 2:a men hänvisade tidigare till ett meddelande fr GE

¹¹⁶ 199

¹¹⁷ 199b

Tisdagen den 2 november informerades OKQ8:s bensinstationer närmare om prissänkningen den 1 november och rabattsaneringen. Från den 2 november gällde nya befogenhetsramar och riktlinjer för rabatter inom Motorist, vilka överensstämde med vad som avtalats med övriga företag. På morgonen samma dag, kl. 07.55, ringde GE upp Shells företagsmarknadschef SS med anledning av en artikel i Dagens Nyheter där det stod att ”Shell sänker rabatten till 15ö/l för alla sina kunder med Euroshell kort”. Knappt en timme senare meddelade GE sina företags säljare att uppgiften i artikeln dementerades, eftersom Shell inte hade skickat ut någon pressrelease alls.¹¹⁸

Preem

Vad gäller Preem beslutade motoristmarknadschefen AS den 27 oktober att företaget skulle genomföra rabattsaneringen varefter brev skickades till kunder och återförsäljare.¹²⁰

Torsdagen den 28 oktober informerades berörd personal om den förestående rabattsaneringen av marknadsserviceledaren PT, varvid framfördes att efter saneringen ”får t.v. inga rabattöverenskommelser göras som innebär rabattdrivning”. Samma dag påbörjades tryckning av rabattsaneringsbrev till kunder. De sista breven lämnades till Posten för distribution söndagen den 31 oktober.¹²¹

Måndagen den 1 november sänkte Preem stolppriset med 15 öre/liter. Den 2 november påbörjades rabattjusteringen.¹²²

Shell

Shell skickade ut flertalet av sina kundbrev torsdagen den 28 oktober.¹²³

Samma dag framförde företagsmarknadschefen SS till säljkåren att ”...[d]u ska känna full support och stöttning i uppdraget...det är viktigt att Du håller ut för den yttersta rabattnivån 30 öre, som vi ju kommit fram till genom beräkningar som beaktar vårt lönsamhetskrav. Detta

¹¹⁸ 200

¹¹⁹ 201

¹²⁰ 235

¹²¹ 236

¹²² 237

¹²³ 266

betyder att Du måste utmana alla de avtal som på ett eller annat sätt begränsar vår möjlighet till förändring.»¹²⁴

Fredagen den 29 oktober blev företagets bensinstationer, kundcenter och delar av styrelsen och annan personal närmare informerade om rabattsaneringen, bl.a. tillställdes kundcenter ett underlag med frågor och svar rörande rabattsaneringen.¹²⁵

Måndagen den 1 november sänkte Shell stolppriset med 15 öre/liter och påbörjade en rabattjustering.¹²⁶

Statoil

Statoil tog den 27 oktober fram förslag till information om rabattsaneringen som skulle tillställas bensinstationerna.¹²⁸

Måndagen den 1 november sänkte Statoil stolppriset med 15 öre/liter och påbörjade en rabattjustering.¹²⁹

Telefonkontakten den 2-3 november

Den 2-3 november kontaktade Preems motoristmarknadschef AS OKQ8:s företagsmarknadschef GE för att få bekräftat att OKQ8 hade gått ut med sina kundbrev. OKQ8 meddelade att kundbreven hade skickats ut. Per fax fick Preem två brevkopior på OKQ8:s kundbrev.

Kundbrev (BL 14-15, bilaga 68-69, tab 479-480)

Internt e-postmeddelande inom OKQ8 daterat den 25 oktober 1999 (GUBU 20, bilaga 70, tab 481)

¹²⁴ 267

¹²⁵ 268

¹²⁶ 268b

¹²⁷ 269

¹²⁸ 303

¹²⁹ 303b

De två kopiorna av kundbreven har vid Konkurrensverkets undersökning återfunnits på Preem hos företagsförsäljningschefen BL. På dessa finns antecknat ”OKFG2” respektive ”E1”. Dessa beteckningar överensstämmer med de beteckningar på kundbrev som OKQ8 använt internt. OKFG2 står för företag som fått en sänkning överstigande 15 öre och därefter fått en rabatt på 22 öre/liter. E1 står för egen bil i tjänst, vilket betyder att kunden erhållit en sänkning med 15 öre eller mindre och därefter fått en rabatt i intervallet 12-15 öre/liter.¹³⁰

Interna åtgärder efter den 2-3 november 1999

OKQ8

OKQ8:s kunder blev den 3 november brevlades informerade om rabattsaneringen.¹³¹

Måndagen den 8 november justerade OKQ8 majoriteten av kundrabatterna.¹³²

Onsdagen den 10 november efterfrågade en företagssäljare företagsmarknadschefen GE:s uppfattning kring hur ett antal större kunder skulle hanteras: Telia/GE Capital in Traffic, Rikspolisstyrelsen, Banverket, Försvaret, Skanska och Agro.¹³³

Den 11 november meddelade GE företagssäljarna att rabattsaneringen i det stora hela verkade löpa på väl. Han uppmanade dem att inte krydda saneringsbudskapet med extra rabatter på andra varugrupper. Vidare informerade han om att marginalerna för företaget från den 1 november gått åt helt fel håll och att detta ” ökar incitamentet hos samtliga bolag att genomföra saneringen fullt ut”.¹³⁴

¹³⁰ 132

¹³¹ 201 Anm: Justerat från ”Onsdagen den 3 november 1999 skulle, enligt intern information, alla s.k. undantagskunder erhålla brev med information om rabattsaneringen från OKQ8”

¹³² 202b

¹³³ 203

¹³⁴ 203b

Shell

Shells motoristmarknadschef JB fick den 3 november en lägesrapport över kundreaktioner beträffande saneringen.¹³⁵

Tisdagen den 9 november informerade företagsmarknadschefen SS Shells VD HU motoristmarknadschefen JB och säljkåren om hur förhandlingarna med företagskunderna avlöpte.¹³⁶

Mötet den 12 november 1999

Fredagen den 12 november möttes ånyo Hydro, OKQ8, Preem, Shell och Statoil till ett sammanträde inom ramen för VSRP-gruppen hos OKQ8.

På mötet deltog följande bolagsföreträdare:

Hydro – koordinatör HS och RM (som hade lämnat information om rabattsaneringen till Volvohandlarna)¹³⁷

OKQ8 – motoristmarknadschefen HG och företagsmarknadschefen GE

Preem – motoristmarknadschefen AS och företagsförsäljningschefen BL

Shell – företagsmarknadschefen SS och kontrollern LS

Statoil – kategorichefen BW

Vid mötet diskuterade bolagen den genomförda rabattsaneringen.

Bland annat diskuterades vilka problem som olika kunders uppsägningstider hade medfört vid rabattsaneringen. Mot bakgrund av att flera av företagen levererade bensin till samma kunder, t.ex. Göteborgs stad, Försvaret, Agro, Samhall och Commentus, lämnade företagens företrädare även varandra information om hur förhandlingarna med kunderna om de nya rabattnivåerna fortskred. Deltagarna diskuterade och enades om rabattnivåer för vissa större enskilda kunder.¹³⁸

¹³⁵ 269

¹³⁶ 270

¹³⁷ 162

¹³⁸ 133 i övrigt

Interna åtgärder efter mötet den 12 november 1999

OKQ8

Den 15 november meddelade OKQ8:s företagsmarknadschef GE sina säljare, att de undantag som inte hade någon klausul om omförhandling av rabatterna inom avtalstiden endast skulle få en teknisk rabattjustering. Detta gällde bl.a. för Vägverket, Göteborgs stad, Inköp Hälsingland m.fl.¹³⁹

Tisdagen den 16 november anmodade han personalen att ”vara mycket restriktiva (läs; helt undvika) att sälja in medlemskapet på nya personalgrupper intills dess att saneringen” var genomförd eftersom detta annars skulle kunna orsaka ”starka reaktioner på marknaden och kan undergräva hela saneringen av anställdagrupper vilket i sin tur risker att slå undan benen på hela saneringen.”¹⁴⁰

Onsdagen den 17 november hölls ett styrelsemöte i OKQ8 där verkställande direktören SP informerade styrelsen att ”Marknaden har reducerat försäljningspriserna och rabatterna för affärskunderna för att undvika ökade skillnader av automatpriser. Marginalerna för november har påverkats av detta – utvecklandet är inte fullt finansierat och produktpriserna har gått upp. Vi har till en viss del lagt undan för kostnaderna.”¹⁴¹

E-postmeddelandet och telefonkontakten den 23 november 1999

Tisdagen den 23 november skickade OKQ8:s företagsmarknadschef GE ett e-postmeddelande till Preems motoristmarknadschef AS med detaljerad information om de rabatterbudanden som företaget hade lämnat till bl.a. Commentus, Agro och Samhall, vilka till viss del även hade diskuterats på mötet den 12 november.

E-postmeddelande den 23 november 1999 (BL 1, bilaga 75, tab 486)

I meddelandet efterfrågades alltså Preems inställning till dessa rabatter. AS lämnade över meddelandet till företagsförsäljningschefen BL. BL ringde därefter GE på OKQ8 och meddelade att företaget avsåg att genomföra rabattsaneringen i enlighet med vad som hade

¹³⁹ 204b. E-postmeddelande.

¹⁴⁰ 205

¹⁴¹ 205b

överenskommit. Vid samtalet diskuterades även enskilda kunder och vilka rabatter som skulle gälla för dessa.¹⁴²

Interna åtgärder efter e-postmeddelandet den 23 november 1999

OKQ8

Den 23 november meddelades inom OKQ8 vissa säljare att saneringsbrev skulle skickas ut till de kunder som skulle saneras per den 1 december 1999.¹⁴³

Telefonkontakterna den 7 november – 9 december

Kundföretagen Agro, Samhall och Commentus var alla kunder hos OKQ8, Preem, Shell och Statoil. Under perioden 7 november – 9 december kontaktade Preem OKQ8, Shell och Statoil för att utbyta information om hur företagen förhöll sig till kundföretagen.

Preem kontaktade OKQ8 tre gånger för att höra om OKQ8 haft kontakt med kundföretagen. Preem kontaktade också Statoil i samma fråga. Preem ringde Shell vid ett tillfälle där man utbytte information om rabattnivåer för Agro och Commentus och om Shell haft kontakt med kundföretagen.

Kontakterna skedde mellan följande bolagsföreträdare:

OKQ8 –företagsmarknadschefen GE

Preem –företagsförsäljningschefen BL

Shell – företagsmarknadschefen SS

Statoil – företagsmarknadschefen LR¹⁴⁶

¹⁴² 134, 206, 240

¹⁴³ 206

¹⁴⁵ 135

¹⁴⁶ 135

Hur genomfördes rabattsaneringen av företagen?

Hydro

Hydros motoristmarknadschef JS beslutade om prissänkningen och rabattjusteringen.¹⁴⁷ Den 1 november genomfördes stolpprissänkningen och rabattjusteringen påbörjades.

Vid saneringen delade företaget in kunderna i flera olika kategorier och följde i allt väsentligt de rabattnivåer som hade överenskommit med de övriga företagen. Företaget genomförde sålunda rabattsaneringen i enlighet med den av företagen överenskomna planen.¹⁴⁸

OKQ8

OKQ8 genomförde stolpprissänkningen den 1 november och den 8 november påbörjades en rabattjustering.

De enheter inom företaget som närmast var berörda av rabattsaneringen var ”Företagsmarknad” och ”IT-avdelningen” inom enheten ”Motoristmarknad”. Personal vid dessa enheter vidtog bl.a. den tekniska justeringen av rabatterna och omförhandlingen med kunder. Ledande roller i genomförandet av rabattsaneringen hade motoristmarknadschefen HG, som beslutade om prisförändringen, och företagsmarknadschefen GE, som beslutade om rabattförändringen.¹⁴⁹

Företaget tillämpade ett flertal olika kundsegment vid rabattsaneringen. Företagets regionala säljare ansvarade för kundindelningen. Kunder som inte grupperades individuellt hänfördes i huvudsak till kundsegmenten ”Privatkunder” (utan något gruppavtal), ”Anställdagrupper” (privatpersoner med avtal via arbetsgivare, organisation eller liknande), ”Egen bil i tjänsten” (privatpersoner), ”Företag” (juridiska personer) eller ”Undantagen” (kunder som undantogs för separat behandling). Kundsegmentet ”Företag” utgjordes av delsegment som grundades på bl.a. efterfrågad volym och den nya rabattnivån.¹⁵⁰

Tisdagen den 14 december informerade HG den verkställande direktören SP genom ett e-postmeddelande om rabattsaneringen och upplyste därvid bl.a. att det ”[p]å grund av en

¹⁴⁷ 163

¹⁴⁸ 164

¹⁴⁹ 210

¹⁵⁰ 211

kraftig eskalering av kortrabatterna under de[t] sista året var det nödvändigt att dra ned dessa i början av november. I sin förlängning hotade de såväl den balans mellan automatpriser och ”bemannede” priser som den stabila och förbättrade bensinmarginal som vi sett under det senaste året...Själva saneringsprocessen har gått över förväntan. De målsättningar om nya rabattnivåer har redan genomförts eller är på väg att genomföras. Kraften och konsistensen i genomförandet är mycket viktig och har fungerat mycket bra. Tyvärr har produktpriserna till skillnad från det historiska mönstret stigit kraftigt och medfört dåliga marginaler under november.”¹⁵¹

Vid genomförandet av rabattsaneringen följde företaget i allt väsentligt de rabattnivåer för olika kundkategorier som hade överenskommit med de övriga företagen. Företaget genomförde sålunda i allt väsentligt rabattsaneringen i enlighet med den av företagen antagna planen.¹⁵²

Preem

Preems motoristmarknadschef AS beslutade om prisförändringen den 1 november och rabattjusteringen den 2 november.¹⁵³

Företaget tillämpade olika kundsegment inför rabattsaneringen. Indelningen gjordes i huvudsak efter vilken rabatt kunden hade före rabattsaneringen.¹⁵⁴

Vid genomförandet av rabattsaneringen följde företaget i allt väsentligt de rabattnivåer för olika kundkategorier som hade överenskommit med de övriga företagen. Företaget genomförde sålunda i allt väsentligt rabattsaneringen i enlighet med den av företagen antagna planen.¹⁵⁵

Shell

Shells motoristmarknadschef JB beslutade om stolpprissänkningen den 1 november och rabattjusteringen. Beträffande fastställande av generella rabattnivåer fattade JB beslut efter

¹⁵¹ 209

¹⁵² 212

¹⁵³ 242

¹⁵⁴ 243

¹⁵⁵ 244

rekommendation från företagsmarknadschefen SS.¹⁵⁶ Prissänkningen skedde den 1 november och rabattjusteringen inleddes samma dag.

Företagets kundsegment vid rabattsaneringen utgjordes av företags- respektive privatkundssegmentet. Med undantag av företag, myndigheter och organisationer som genom innehav av företags- eller privatkort hänfördes till antingen privat- eller företagssegmentet fanns ingen segmentering av dessa i företagets system.¹⁵⁷

Vid genomförandet av rabattsaneringen följde företaget i allt väsentligt de rabattnivåer för olika kundkategorier som hade överenskommit med de övriga företagen. Företaget genomförde sålunda i allt väsentligt rabattsaneringen i enlighet med den av företagen antagna planen.¹⁵⁸

Statoil

Statoils kategorichef BW beslutade om stolpprissänkningen och rabattjusteringen beslutades av företagsmarknadschefen LR.¹⁵⁹ Prissänkningen gjordes den 1 november och rabattjusteringen påbörjades samma dag.

Vid genomförandet av rabattsaneringen följde företaget i allt väsentligt de rabattnivåer för olika kundkategorier som hade överenskommit med de övriga företagen. Företaget genomförde sålunda i allt väsentligt rabattsaneringen i enlighet med den av företagen antagna planen.¹⁶⁰

Den gemensamma planen

Den plan som företagen gemensamt kom att utarbeta under den här tiden följde i huvudsak en plan som utarbetats av BW, kategorichef på Statoil. Planen är daterad den 6 september 1999.

¹⁵⁶ 273

¹⁵⁷ 274

¹⁵⁸ 274b

¹⁵⁹ 307

¹⁶⁰ 308

Planen innebar att företagen under hösten skulle genomföra en rabattsanering i syfte att sänka sina rabattkostnader.

Promemoria upprättad den 6 september 1999 av kategorichefen för Statoil och ställd till verkställande direktören (BW 3, bilaga E2, tab 655)

Enligt planen var det lämpligast att genomföra rabattsaneringen under en tidsperiod då världsmarknadspriset på bensin förväntades sjunka, vilket normalt sker under hösten. Anledningen till att företagen planerade att genomföra rabattsaneringen under hösten var att ett fallande världsmarknadspris skulle göra det lättare för företagen att återgå till normalpriset – och därigenom uppnå den genomsnittliga målmarginalen – än då världsmarknadspriset stiger. Skälet var att fler negativa reaktioner från kunder kunde förväntas i det senare fallet eftersom en återgång till normalpriset i så fall måste ske genom prishöjningar.

Som en del i denna planläggning analyserade och diskuterade företagen de pris-, rabatt- och andra affärsvillkor som skulle erbjudas kunderna samt att företagen inför rabattsaneringen inte aktivt skulle konkurrera om kunderna genom högre rabatter, dvs. det skulle råda en ”vapenvila” mellan företagen.

Vidare skulle företagen enligt planen sträva efter att skapa ett ekonomiskt utrymme för rabattsaneringen, dvs. att inför denna hålla högre priser än normalt, i syfte att till viss del täcka det temporära inkomstbortfall som med nödvändighet skulle uppkomma i samband med den generella stolpprissänkningen.¹⁶¹

¹⁶¹ 116