



3. juni 2026

Dansk Forening for Konkurrenceret

Højesterets kendelse af 14. 11. 2025 Nokas v Loomis (Predatory pricing)

1. Markedet og aktørerne

Markedet

- Kontanthåndtering – transport og optælling.
- Samlet værdi omkring 600 mio. kroner i 2015
- Faldende marked

To kundesegmenter

- Banksegmentet ca. 65%.
- Detailsegmentet ca. 35%

Aktørerne: Nokas, Loomis og BKS.

- BKS 100% ejet af bankerne og Nationalbanken
- Nokas og Loomis var allerede på det danske marked.



Tidslinje

- 2010: BKS stiftes af bankerne og Nationalbanken (for at øge sikkerheden). Ej anmeldesespligtig fusion.
- 2012-2014: BKS servicerer bankerne, der forlader Nokas og Loomis. Bankerne bliver BKS' 'hjemmemarked'.
- 2014-2016: BKS begynder også sælge til detailkunderne med langt lavere priser. Nokas mister kunder og må reducere priserne meget væsentligt. Voldsomme tab.
- 2016 (august): BKS sælges af bankerne til Loomis.
- 2016 (november): Nokas klager til KFST over ulovlig kundebinding indtil 31. december 2019
- 2017 (december): Konkurrencerådets tilsagnsafgørelse: Kundebinding ophæves

Retssagen

- 2018 (juli): Nokas anlægger erstatningssag om både ulovlig kundebinding (Krav 1) og Predatory pricing (Krav 2).
 - Ansvarsgrundlag udskilt til særskilt behandling
 - SHK 30. august 2021: Nokas medhold (1 dissens)
 - ØLK 22. marts 2024: Nokas medhold
 - HK 14. november 2025: Nokas medhold (1 dissens)
 - Sagen blev kun admitteret vedr. Krav 2
 - Sagen verserer nu for SHR vedr. tabsopgørelsen, kausalitet og adækvans
- ⇒ I dag handler kun om Krav 2 (predatory pricing)



SØ- OG HANDELSRETten KENDELSE

afsagt den 30. august 2021



ØSTRE LANDSRET KENDELSE

afsagt den 22. marts 2024



HØJESTERETS KENDELSE

afsagt fredag den 14. november 2025

Sagen for Højesteret. Principielle temaer

- AKZO-testen: Priser mellem AVC og ATC kræver "hensigt". Både direkte og indirekte beviser, cf. bl.a. Tetra Pak og Qualcomm
- Generelle misbrugstest ("AEC / KPY), jf. Post Danmark §§ 25+44 mv.
 - Ej konkurrence på ydelser (KPY)
 - Egnet til at fortrænge en lige så effektiv konkurrent (AEC)
 - Fravær af objektiv begrundelse og effektivitetsgevinster
- I de fleste misbrugssager foreligger begge – incl. "smoking gun". Også i Qualcomm. Kan man nøjes med indirekte beviser for hensigt ?

Principielle tema for Højesteret - vedr. priser mellem AVC og ATC

- 1) Er det kun AKZO-testen, der finder anvendelse, eller gælder der også en "generel misbrugstest" i tillæg hertil.
- 2) Ad. AKZO-testen
 - Hvad skal der til for at statuere hensigt?
 - Kan man dømmes ud fra "indirekte beviser for hensigt" i fravær af "direkte beviser" (smoking gun) ?
- 3) Ad. generelle misbrugstest
 - Hvori består den ?
 - Er den opfyldt ?

Hvad sagde så SHR, ØLR og HØR ?

- SHR citerer begge tests.
 - AKZO-testen ej opfyldt pga. ej bevis for hensigt
 - Generel misbrugstest opfyldt, jf. PDK I, præmis 44
- ØLR citerer begge tests
 - Begge tests anses for opfyldt.
- HØR
 - Begge tests er anvendelige !
 - Der foreligger misbrug – se næste slides

Højesterets præmisser

Højesteret om misbrugstesten

- Domco særlig forpligtelse til ikke ved sin adfærd at skade en effektiv og ufordrejet konkurrence.
- Misbrug hvis adfærd adskiller sig fra normal KPY og faktisk eller potentielt kan fortrænge en lige så effektiv konkurrent.
- Forskellige analysemodeller kan anvendes
- Påvisningen af misbrug skal støttes på præcise og håndgribelige analyser og beviser
- Adfærden skal reelt og ikke blot hypotetisk være egnet til at have fortrængende virkning. Eventuel tvivl skal komme domco til gode.
- Ej misbrug, hvis domco godtgør, at adfærden er objektivt nødvendig eller eliminerende virkning opvejes af effektivitetsgevinster til gavn for forbrugerne
- Se sag C-333/21 (European Superleague), præmis 128- 130 og 201-202; sag C-48/22 P (Google LLC), præmis 165-166; sag C-233/23 (Alphabet Inc. m.fl.), præmis 54-57.

Højesterets præmisser (fortsat)

Højesteret om predatory pricing testen

- EU-Domstolen anvender en analysemodel baseret på domcos priser, omkostninger og strategi, se sag C- 62/86 (AKZO), præmis 70-74; sag C-202/07 P (France Télécom), præmis 108-109, og sag T-671/19 (Qualcomm), præmis 520-521 og 524-526.

"Loomis har for Højesteret gjort gældende, at det efter EU-Domstolens faste praksis alene er AKZO-testen, der skal anvendes ved bedømmelsen af, om der foreligger misbrug i form af urimeligt lave priser. [...]

Højesteret finder, at der efter EU-Domstolens praksis ikke er grundlag for at fastslå dette.

EU-Domstolens ovennævnte praksis om, at en adfærd kan udgøre misbrug af dominerende stilling, fordi den ud fra en samlet vurdering af alle relevante omstændigheder er egnet til at fortrænge en lige så effektiv konkurrent, gælder således også i tilfælde, hvor den dominerende virksomhed anvender priser mellem ATC og AVC, uanset om virksomheden har haft til hensigt at fortrænge sine konkurrenter."

Højesterets præmisser (fortsat)

Højesteret om den konkrete sag (subsumption)

Fire dommere (Lars Hjortnæs, Oliver Talevski, Kurt Rasmussen og Ole Hasselgaard)

- Tiltræder LR bevisvurdering (Nokas var mindst lige så effektiv som BKS; BKS kronisk underskudsgivende mv.)
- Priser mellem AVC og ATC (8 detailkunder, incl. COOP)
- BKS var dominerende "i kraft af et sikkert og stort marked hos sine ejere, bankerne."
- Systematisk, længere periode (2014-2016), priser væsentligt under ATC og ovf. meget væsentlige detailkunder
- Kun tre konkurrenter
- Værdihåndteringsmarkedet karakteriseret ved høje adgangsbarrierer (omfattende investeringer)
- Adfærd var egnet til at fortrænge en lige så effektiv konkurrent og dermed skade konkurrencen på værdihåndteringsmarkedet. Det gælder, uanset at Nokas ikke blev elimineret.
- BKS' adfærd ej opvejet af effektivitetsfordele til gavn for konkurrencen eller var objektivt nødvendig.
- Det har ikke betydning, at BKS fik dækket dele af sine faste omkostninger. En dominerende virksomhed har en særlig forpligtelse til ikke ved sin adfærd at skade en effektiv konkurrence på markedet

(Dissens ved dommer Julie Arnth Jørgensen)

Perspektivering

- Det er muligt at vinde en PP sag i et civilt søgsmål, uden involvering af konk. Kyndighederne.
- Første civile sag vundet med priser mellem AVC og ATC (?). Omfangsrig og langvarig sag. Ca. 20.000 siders mat.samling og ekstrakt for ØLR. Sagen verseret siden 2018 og nu starter kampen om erstatningsbeløbet ved SHR (HF 19-23 oktober 2026).
- Tog Højesteret fejl? Har Loomis ret i, at AKZO er lex specialis, og at der ikke kan gælde en "generel misbrugstest" ved siden af AKZO ?
- Måske en noget teoretisk diskussion ?
- Hvis AEC kan blive elimineret, er der så ikke samtidig indirekte beviser for hensigt ?
 - Hensigt handler ikke om "subjektiv hensigt". Alle virksomheder har jo en drøm om at slå deres konkurrenter. Det handler om de midler, der tages i brug.
 - HØK vidner om en konvergens mellem "Indirekte beviser for elimineringshensigt" og "KPY" (ej sund kommerciel adfærd).
 - Mange af de citerede kriterier (systematisk – varigt – betydelige kunder – langt fra ATC) - stammer fra Qualcomm og vedr. "indirekte beviser for hensigt".
 - ØLR dømte efter begge tests.

Cf. også KOM draft Guidelines, § 57 (*)



(*) Draft COM Guidelines §§ 56-57

56. I forbindelse med visse former for prispraksis, navnlig aggressiv prissætning (afsnit 4.2.4) og avancepres (afsnit 4.2.5), skal der anvendes et pris-omkostningskriterie for at fastslå, om en dominerende virksomheds adfærd afviger fra konkurrence på ydelser [...]

57. En adfærd, der ved første øjekast ikke afviger fra konkurrence på ydelser (f.eks. prisfastsættelse over de gennemsnitlige samlede omkostninger), og som derfor normalt ikke er i strid med artikel 102 i TEUF, kan under særlige omstændigheder anses for at afvige fra konkurrence på ydelser ud fra en analyse af alle retlige og faktuelle elementer, herunder i) markedsdynamikken, ii) den dominerende stillings omfang og iii) de specifikke kendetegn ved den pågældende adfærd."

Perspektivering (fortsat)

- AEC-testen og KPY går hånd i hånd: En AEC vil være i stand til at forblive på markedet, hvis adfærd præget af KPY.
- Så hvordan muligt for en AEC som Nokas at blive fortrængt? Hvorfor var dette ikke KPY?
 - i. Garanteret banksegment. Ca. 60-65 % af markedet var reserveret til BKS. Begrænset markedsstørrelse på 500-600 mio. kr. Høje faste omkostninger kræver høj omsætning. Umuligt for Nokas at "slå igen".
 - ii. Dybere lommer: Bankerne havde viljen og evnen. Husk, at AEC ikke forudsætter samme dybe lommer som domco (se bl.a. Akzo § 72) (*)
 - iii. Kronisk profit sacrifice (underskud) [sjældent hos en domco (>< Akzo, Tetra Pak, Qualcomm, Intel, PDK)
 - iv. Ej plausibel forklaring på så lave priser henset til begrænsede markedsstørrelse => Ej udsigt til profitabilitet, med mindre planen var at fortrænge konkurrenterne og senere hæve priserne.
 - v. En virksomhed, der prissætter under TC (>< ATC) må forlade markedet (Mankiw: Exit ved $P < TC$)
- Man kunne også gå en tand videre og mene, at priser mellem AVC og ATC altid udgør misbrug, jf. Qualcomm præmis 526 (spm fra HØR herom + omtalt i HØK. (**). Ankesagen verserer (sag C-819/24 P), appel af 28.11.24)

(*) Akzo § 72: "Priser, der er lavere end de gennemsnitlige samlede omkostninger, dvs. de faste plus de variable omkostninger, men højere end de gennemsnitlige variable omkostninger, må anses for misbrug, når de fastsættes som led i en plan om at eliminere en konkurrent. Sådanne priser kan nemlig udelukke virksomheder fra markedet, der måske er lige så effektive som den dominerende virksomhed, men som ikke er i stand til at modstå den konkurrence, de udsættes for, som følge af deres mindre økonomiske styrke."

(**) Qualcomm § 526: "For så vidt som den dominerende virksomhed fastsætter sine priser på et niveau, der er lavere end GSO, men højere end GVO, har en konkurrent, der er »lige så effektiv« som denne virksomhed, nemlig principielt ikke mulighed for at konkurrere med disse priser på grund af sin mindre økonomiske kapacitet uden at lide uholdbare tab på lang sigt. Sådanne priser kan således udelukke en konkurrent, der er »lige så effektiv« [...]"

Tak for opmærksomheden



Michael Honoré

Partner (H)

+45 42 45 48 54

mih@hfa-law.dk



HFALaw

Appendix: Relevante EU-domme citeret af retterne

Sag C- 62/86 (AKZO), præmis 70-74

70. Heraf følger, at Traktatens artikel 86 forbyder en dominerende virksomhed at eliminere en konkurrent for herigennem at styrke sin stilling ved hjælp af andre midler end en konkurrence på ydelser. Herved kan dog ikke enhver form for priskonkurrence anses for lovlig.

71 Priser, der er lavere end de gennemsnitlige variable omkostninger (dvs. omkostninger, der ændres i forhold til den producerede mængde), og som en dominerende virksomhed bruger i et forsøg på at eliminere en konkurrent, må betragtes som misbrug. En dominerende virksomhed har nemlig ingen anden interesse i at anvende sådanne priser end den at eliminere sine konkurrenter for efterfølgende at drage fordel af sin monopolstilling til at forhøje sine priser, eftersom den ved ethvert salg påføres et tab, nemlig samtlige faste omkostninger (dvs. omkostninger, der er konstante uanset den producerede mængde) og i det mindste en del af de variable omkostninger pr. produceret enhed.

72. Priser, der er lavere end de gennemsnitlige samlede omkostninger, dvs. de faste plus de variable omkostninger, men højere end de gennemsnitlige variable omkostninger, må anses for misbrug, når de fastsættes som led i en plan om at eliminere en konkurrent. Sådanne priser kan nemlig udelukke virksomheder fra markedet, der måske er lige så effektive som den dominerende virksomhed, men som ikke er i stand til at modstå den konkurrence, de udsættes for, som følge af deres mindre økonomiske styrke.

Sag C-202/07 P (France Télécom), præmis 108-110

108 Med henblik på vurderingen af lovligheden af den prispolitik, som en dominerende virksomhed anvender, har Domstolen i præmis 74 i dommen i sagen AKZO mod Kommissionen henvist til priskriterier baseret på de omkostninger, som den dominerende virksomhed har afholdt, og på virksomhedens strategi.

109 Domstolen har således dels præciseret, at priser, der er lavere end de gennemsnitlige variable omkostninger, i princippet må betragtes som misbrug, for så vidt som en virksomhed med dominerende stilling kun kan antages at have et økonomisk formål med at anvende sådanne priser, nemlig at eliminere sine konkurrenter. Dels må priser, der er lavere end de gennemsnitlige samlede omkostninger, men højere end de gennemsnitlig variable omkostninger, anses for misbrug, når disse priser er fastsat som led i en plan, der har til formål at eliminere en konkurrent (jf. dommen i sagen AKZO mod Kommissionen, præmis 70 og 71, og i sagen Tetra Pak mod Kommissionen, præmis 41).

110 I modsætning til det af appellantens anførte følger det således ikke af Domstolens retspraksis, at bevis for, at det er muligt at genindvinde de tab, som en virksomhed med dominerende stilling har lidt som følge af anvendelsen af priser, der er lavere end et bestemt omkostningsniveau, udgør en nødvendig forudsætning for, at det kan fastslås, at en sådan prispolitik har karakter af misbrug. Domstolen har navnlig haft lejlighed til at udelukke nødvendigheden af et sådant bevis under omstændigheder, hvor det i betragtning af den omhandlede virksomheds anvendelse af priser, der var lavere end de gennemsnitlige variable omkostninger, måtte antages, at den omhandlede virksomhed havde til hensigt at eliminere konkurrenter (jf. i denne retning dommen i sagen Tetra Pak mod Kommissionen, præmis 44)

Sag C-209/10, Post Danmark I, præmis 23-25, 27 og 44

23. Det følger af fast retspraksis, at en dominerende virksomhed er særligt forpligtet til ikke ved sin adfærd at skade en effektiv og ufordrejet konkurrence på det indre marked (jf. dom af 2.4.2009, sag C-202/07 P, France Télécom mod Kommissionen, Sml. I, s. 2369, præmis 105 og den deri nævnte retspraksis). Når den dominerende stilling har oprindelse i et tidligere lovmonopol, skal denne omstændighed tages i betragtning.

24. Det bemærkes i denne forbindelse ligeledes, at artikel 82 EF særligt sigter til en af en dominerende virksomhed udvist adfærd, som, idet der anvendes metoder, der adskiller sig fra dem, der regulerer en normal konkurrence på grundlag af de erhvervsdrivendes ydelser, har til virkning til skade for forbrugerne at skabe hindringer for opretholdelsen af den grad af konkurrence, der stadig findes på markedet, eller for udviklingen af denne konkurrence (jf. i denne retning dommen i sagen AKZO mod Kommissionen, præmis 69, dommen i sagen France Télécom mod Kommissionen, præmis 104 og 105, og dom af 14.10.2010, sag C-280/08 P, Deutsche Telekom mod Kommissionen, Sml. I, s. 9555, præmis 174, 176 og 180 og den deri nævnte retspraksis).

25. Artikel 82 EF forbyder således bl.a. en dominerende virksomhed at iværksætte former for praksis, der har mærkbare virkninger for de af virksomhedens konkurrenter, der betragtes som værende lige så effektive som den, hvorved virksomhedens dominerende stilling styrkes ved hjælp af andre midler end konkurrence på ydelser. Set i lyset heraf kan ikke enhver form for priskonkurrence således anses for lovlig (jf. i denne retning dommen i sagen AKZO mod Kommissionen, præmis 70 og 72, dommen i sagen France Télécom mod Kommissionen, præmis 106, og dommen i sagen Deutsche Telekom mod Kommissionen, præmis 177).

[...]

27. I dommen i sagen AKZO mod Kommissionen, hvori det drejede sig om at afgøre, om en virksomhed havde anvendt urimeligt lave priser, har Domstolen for det første i dommens præmis 71 fastslået, at priser, der er lavere end de gennemsnitlige »variable« omkostninger (dvs. omkostninger, der varierer i forhold til de fremstillede mængder), i princippet må betragtes som misbrug, for så vidt som en dominerende virksomhed ved at anvende sådanne priser formodes ikke at følge andre økonomiske mål end at eliminere sine konkurrenter. Domstolen har for det andet fastslået i dommens præmis 72, at priser, der er lavere end de gennemsnitlige samlede omkostninger, men højere end de gennemsnitlige variable omkostninger, må anses for misbrug, når de fastsættes som led i en plan om at eliminere en konkurrent.

[...]

44. Henset til ovenstående bemærkninger skal de forelagte spørgsmål besvares med, at artikel 82 EF skal fortolkes således, at en dominerende virksomheds politik med lave priser, som anvendes i forhold til visse af en konkurrents tidligere, vigtige kunder, ikke kan anses for at udgøre et ekskluderende misbrug alene med den begrundelse, at den pris, som virksomheden anvender over for en af sine kunder, ligger på et niveau lavere end de gennemsnitlige samlede omkostninger, der henføres til den pågældende aktivitet, men over de gennemsnitlige inkrementelle omkostninger i forbindelse hermed, således som disse er blevet fastlagt under den procedure, der ligger til grund for hovedsagen. Med henblik på at vurdere, om der foreligger konkurrencebegrænsende virkninger under omstændigheder som de i nævnte sag omhandlede, skal det undersøges, om denne prispolitik uden objektiv begrundelse medfører, at denne konkurrent faktisk eller sandsynligvis elimineres til skade for konkurrencen og følgelig for forbrugernes interesser.

Sag T-671/19 (Qualcomm), præmis 520-521 og 524-526.

520. Ifølge retspraksis vedrørende underbudspriser skal priser, der er lavere end GVO, anses for at udgøre misbrug, eftersom en dominerende virksomhed ikke har nogen interesse i at anvende sådanne priser, bortset fra interessen i at eliminere sine konkurrenter. Priser, der er lavere end GSO, men højere end GVO, må anses for misbrug, når de fastsættes som led i en plan, der har til formål at eliminere en konkurrent, eftersom sådanne priser kan udelukke virksomheder fra markedet, som måske er lige så effektive som den dominerende virksomhed, men som på grund af deres mindre økonomiske kapacitet ikke er i stand til at modstå den konkurrence, de udsættes for (jf. i denne retning dom af 3.7.1991, AKZO mod Kommissionen, C-62/86, EU:C:1991:286, præmis 70-72).

521 Heraf følger dels, at der foreligger en formodning for misbrug, når en dominerende virksomhed anvender lavere priser end GVO, uden at det er nødvendigt for Kommissionen at foretage en anden analyse end en sådan sammenligning af de priser, som den dominerende virksomhed anvender, og visse af dens omkostninger. Dels er Kommissionen, når en dominerende virksomhed anvender priser, der er lavere end GSO, men højere end GVO, forpligtet til med henblik på at godtgøre, at der foreligger et misbrug, at foretage en sammenligning af den dominerende virksomheds priser og visse af dennes omkostninger og at bevise, at der foreligger en plan, der har til formål at eliminere en konkurrent, eftersom sådanne priser i sagens natur i sig selv kan udelukke lige så effektive konkurrenter fra markedet. Kommissionen er derfor på ingen måde forpligtet til at foretage andre analyser ud over en sådan påvisning med henblik på bl.a. at føre bevis for den påtalte praksis' konkurrencebegrænsende virkninger.

[...]

524 Det fremgår i øvrigt ligeledes af retspraksis, at anvendelsen af kriteriet om den »lige så effektive« konkurrent består i en undersøgelse af, om en dominerende virksomheds prispolitik risikerer at udelukke en konkurrent, der er lige så effektiv som denne virksomhed, fra markedet, og at dette kriterium bygger på en sammenligning mellem de priser, som en dominerende virksomhed har anvendt, og visse omkostninger, som denne virksomhed har afholdt, samt på en vurdering af virksomhedens strategi (dom af 27.3.2012, Post Danmark, C-209/10, EU:C:2012:172, præmis 28, og af 6.10.2015, Post Danmark, C-23/14, EU:C:2015:651, præmis 53 og 54).

525 Det følger heraf, at i forbindelse med en undersøgelse af potentielle underbudspriser omfatter den analyse, hvorved Kommissionen sammenligner de priser, som en virksomhed med en dominerende stilling anvender, med visse af sine omkostninger med henblik på at vurdere, om virksomheden har anvendt priser, der er lavere end GSO, men højere end GVO, allerede en analyse af den »lige så effektive« konkurrent.

526 For så vidt som den dominerende virksomhed fastsætter sine priser på et niveau, der er lavere end GSO, men højere end GVO, har en konkurrent, der er »lige så effektiv« som denne virksomhed, nemlig principielt ikke mulighed for at konkurrere med disse priser på grund af sin mindre økonomiske kapacitet uden at lide uholdbare tab på lang sigt. Sådanne priser kan således udelukke en konkurrent, der er »lige så effektiv«, hvilket svarer til den påvisning, som Kommissionen skal foretage i forbindelse med anvendelsen af kriteriet om den »lige så effektive« konkurrent med henblik på at bevise en konkurrencebegrænsende praksis' afskærmningspotentiale.

Sag C-333/21, European Superleague, præmis 127-131 og 201-202

127 Tværtimod kan konkurrence på ydelser pr. definition føre til, at mindre effektive, konkurrerende virksomheder, som således er mindre interessante for forbrugerne i forhold til bl.a. pris, produktion, udvalg, kvalitet eller innovation, forsvinder eller marginaliseres (jf. i denne retning dom af 27.3.2012, Post Danmark, C-209/10, EU:C:2012:172, præmis 22, af 6.9.2017, Intel mod Kommissionen, C-413/14 P, EU:C:2017:632, præmis 134, og af 12.5.2022, Servizio Elettrico Nazionale m.fl., C-377/20, EU:C:2022:379, præmis 45).

128 Så meget desto mere gør artikel 102 TEUF ikke selve eksistensen af dominerende stilling, men alene misbrug af en sådan, strafbar, alt imens den pålægger dominerende virksomheder en særlig forpligtelse til ikke ved deres adfærd at skade en effektiv og ufordrejet konkurrence på det indre marked (jf. i denne retning dom af 27.3.2012, Post Danmark, C-209/10, EU:C:2012:172, præmis 23, og af 6.12.2012, AstraZeneca mod Kommissionen, C-457/10 P, EU:C:2012:770, præmis 188)

129 For i et givet tilfælde at kunne fastslå, at en adfærd skal kvalificeres som »misbrug af dominerende stilling«, er det i almindelighed nødvendigt at påvise, at den pågældende adfærd, idet der anvendes metoder, der adskiller sig fra dem, der regulerer konkurrence på ydelser mellem virksomheder, har til faktisk eller potentiel følge at begrænse denne konkurrence ved at fortrænge konkurrerende virksomheder, der er lige så effektive, fra det eller de relevante markeder (jf. i denne retning dom af 27.3.2012, Post Danmark, C-209/10, EU:C:2012:172, præmis 25), eller ved at forhindre, at disse virksomheder kan udvikle sig på disse markeder, idet det bemærkes, at de relevante markeder lige så vel kan være de markeder, hvor den dominerende stilling indtages, som de forbundne eller beslægtede markeder, hvor den nævnte adfærd forventes at skabe sine faktiske eller potentielle virkninger (jf. i denne retning dom af 14.11.1996, Tetra Pak mod Kommissionen, C-333/94 P, EU:C:1996:436, præmis 25-27, af 17.2.2011, TeliaSonera Sverige, C-52/09, EU:C:2011:83, præmis 84-86, og af 12.5.2022, Servizio Elettrico Nazionale m.fl., C-377/20, EU:C:2022:379, præmis 76).

130 Denne påvisning, som kan indebære, at der gøres brug af forskellige analysemodeller, afhængigt af, hvilken type adfærd der er omhandlet i en given sag, skal ikke desto mindre i alle tilfælde foretages ud fra en bedømmelse af alle relevante faktiske omstændigheder (jf. i denne retning dom af 19.4.2012, Tomra Systems m.fl. mod Kommissionen, C-549/10 P, EU:C:2012:221, præmis 18, og af 19.1.2023, Unilever Italia Mkt. Transaktions, C-680/20, EU:C:2023:33, præmis 40), uanset om disse vedrører selve adfærden, det eller de omhandlede markeder eller konkurrencens funktion på dette eller disse markeder. Desuden skal denne påvisning, idet den skal være støttet på præcise og håndgribelige analyse- og bevisdele, tilsigte at godtgøre, at den nævnte adfærd i det mindste er egnet til at have fortrængende virkninger (jf. i denne retning dom af 19.1.2023, Unilever Italia Mkt. Transaktions, C-680/20, EU:C:2023:33, præmis 42, 51 og 52 og den deri nævnte retspraksis).

131 Ud over adfærd, der har til faktisk eller potentiel følge at begrænse konkurrence på ydelser ved at fortrænge konkurrerende virksomheder, der er lige så effektive, fra det eller de relevante markeder, kan en adfærd ligeledes kvalificeres som »misbrug af dominerende stilling«, hvis det påvises, at den enten har til faktisk eller potentiel følge eller endog til formål, på et indledende stadium, idet der opstilles adgangshindringer eller anvendes andre afskærmende foranstaltninger eller andre metoder, der adskiller sig fra dem, der regulerer konkurrence på ydelser, at forhindre potentielt konkurrerende virksomheder i overhovedet at få adgang til dette eller disse markeder og herved forhindre udviklingen af konkurrencen på disse markeder til skade for forbrugerne ved at begrænse produktion, udvikling af alternative produkter eller tjenester eller endog innovation på disse markeder (jf. i denne retning dom af 30.1.2020, Generics (UK) m.fl., C-307/18, EU:C:2020:52, præmis 154-157).

[...]

201 I overensstemmelse med det, der er fastsat i artikel 101, stk. 3, TEUF, følger det af Domstolens praksis vedrørende artikel 102 TEUF, at en dominerende stilling kan begrunde adfærd, der kan falde ind under forbuddet i denne artikel (dom af 27.3.2012, Post Danmark, C-209/10, EU:C:2012:172, præmis 40, og af 12.5.2022, Servizio Elettrico Nazionale m.fl., C-377/20, EU:C:2022:379, præmis 46).

202 Navnlig kan en sådan virksomhed i denne forbindelse godtgøre, enten at dens adfærd er objektivt nødvendig, eller at den eliminerende virkning, som følger af en sådan adfærd, kan opvejes, endog overvindes, af effektivitetsgevinster, som ligeledes er til gavn for forbrugerne (dom af 27.3.2012, Post Danmark, C-209/10, EU:C:2012:172, præmis 41, og af 12.5.2022, Servizio Elettrico Nazionale m.fl., C-377/20, EU:C:2022:379, præmis 46 og 86)

Sag C-48/22 P (Google LLC), præmis 165-166

165 For i et givet tilfælde at kunne fastslå, at en adfærd skal kvalificeres som »misbrug af en dominerende stilling« som omhandlet i artikel 102 TEUF, er det i almindelighed nødvendigt at påvise, at den pågældende adfærd, idet der anvendes metoder, der adskiller sig fra dem, der regulerer konkurrence på ydelser mellem virksomheder, har til faktisk eller potentiel følge at begrænse denne konkurrence ved at fortrænge konkurrerende virksomheder, der er lige så effektive, fra det eller de relevante markeder, eller ved at forhindre, at disse virksomheder kan udvikle sig på disse markeder, idet det bemærkes, at de relevante markeder lige så vel kan være de markeder, hvor den dominerende stilling indtages, som de forbundne eller beslægtede markeder, hvor den nævnte adfærd forventes at skabe sine faktiske eller potentielle virkninger (dom af 21.12.2023, European Superleague Company, C-333/21, EU:C:2023:1011, præmis 129 og den deri nævnte retspraksis).

166 Denne påvisning, som kan indebære, at der gøres brug af forskellige analysemodeller, afhængigt af, hvilken type adfærd der er omhandlet i en given sag, skal ikke desto mindre i alle tilfælde foretages ud fra en bedømmelse af alle relevante faktiske omstændigheder, uanset om disse vedrører selve adfærden, det eller de omhandlede markeder eller konkurrencens funktion på dette eller disse markeder. Desuden skal denne påvisning, idet den skal være støttet på præcise og håndgribelige analyse- og bevisdele, tilsigte at godtgøre, at den nævnte adfærd i det mindste er egnet til at have udelukkelsesvirkninger (dom af 21.12.2023, European Superleague Company, C-333/21, EU:C:2023:1011, præmis 130 og den deri nævnte retspraksis).

Sag C-233/23 (Alphabet Inc. m.fl.), præmis 54-57

54 For i et givet tilfælde at kunne fastslå, at en adfærd skal kvalificeres som »misbrug af en dominerende stilling« som omhandlet i artikel 102 TEUF, er det i denne henseende i almindelighed nødvendigt at påvise, at den pågældende adfærd, idet der anvendes metoder, der adskiller sig fra dem, der regulerer konkurrence på ydelser mellem virksomheder, har til faktisk eller potentiel følge at begrænse denne konkurrence ved at fortrænge konkurrerende virksomheder, der er lige så effektive, fra det eller de relevante markeder, eller ved at forhindre, at disse virksomheder kan udvikle sig på disse markeder, idet det bemærkes, at de relevante markeder lige så vel kan være de markeder, hvor den dominerende stilling indtages, som de forbundne eller beslægtede markeder, hvor den nævnte adfærd forventes at skabe sine faktiske eller potentielle virkninger (dom af 10.9.2024, Google og Alphabet mod Kommissionen (Google Shopping), C-48/22 P, EU:C:2024:726, præmis 165 og den deri nævnte retspraksis).

55 En kvalificering af en virksomhed med dominerende stillings adfærd som misbrug kræver ikke, at det påvises, at det resultat, der tilsigtes med en sådan virksomheds adfærd, der tager sigte på at fortrænge virksomhedens konkurrenter fra det pågældende marked, er blevet opnået, og at der derfor påvises en konkret udelukkelsesvirkning på markedet. Formålet med artikel 102 TEUF er således at pålægge sanktioner for en eller flere virksomheders misbrug af dominerende stilling på det indre marked eller en væsentlig del heraf, uafhængigt af, om et sådant misbrug har vist sig at være eller ikke være vellykket (jf. i denne retning dom af 12.5.2022, Servizio Elettrico Nazionale m.fl., C-377/20, EU:C:2022:379, præmis 53 og den deri nævnte retspraksis).

56 En konkurrencemyndighed kan således fastslå en overtrædelse af artikel 102 TEUF ved at påvise, at adfærden i den periode, hvori den blev udvist, under de i sagen foreliggende omstændigheder kunne begrænse konkurrencen på ydelser **til trods for dens manglende virkning** (dom af 19.1.2023, Unilever Italia Mkt. Operations, C-680/20, EU:C:2023:33, præmis 41).

57 Denne påvisning skal imidlertid principielt støttes på håndgribelige beviser, som godtgør, at den omhandlede adfærd reelt er egnet til at skabe sådanne virkninger, som ikke er af rent hypotetisk karakter, og i tilfælde af tvivl derom skal denne tvivl komme den pågældende virksomhed, der har udvist en sådan adfærd, til gode (dom af 19.1.2023, Unilever Italia Mkt. Operations, C-680/20, EU:C:2023:33, præmis 42 og den deri nævnte retspraksis).