

## NOTAT

Dato: 29. april 2022  
Sag: 19/13890-224  
Sagsbehandler: /mgm

### Rådssagen: Wolters Kluwers aftaler om levering af software til personlig skatteberegning

|   |  |
|---|--|
| <b>Indstilling (ændres til "Beslutning" efter chef- og DIR-godkendelse)</b> | <p><i>Ved indstilling:</i><br/>Det <u>indstilles</u>, at rådssagen om <b>Wolters Kluwer Danmark A/S</b> afsluttes og nedenstående erfaringer formidles i styrelsen.</p> <p><i>Efter beslutning:</i><br/>Rådssagen om <b>Wolters Kluwer Danmark A/S</b> er afsluttet og slettet fra porteføljen.</p>  |
| <b>Erfaringer (punktform)</b>   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Caseteams bestående af nye medarbejdere og udskiftning af medarbejdere er ressourcekrævende.</li><li>• Hav gode processer for anmodning om aktindsigt.</li><li>• Markedstest i forbindelse med tilsagnsforhandlinger kan gavne styrelsens forhandlingsevne.</li><li>• Caseteamet skal være meget kritisk til indholdet af partens tilsagnsforslag.</li></ul>   |
| <b>Resumé af rådssagen</b>  | <p>Sagen vedrører Wolters Kluwer Danmark A/S' ("Wolters Kluwer") adfærd på markedet for software til personlig skatteberegning. Sagen drejer sig konkret om, at Wolters Kluwer har anvendt vilkår om flerårig uopsigelighed på op til 3 år og 4 måneder og/eller vilkår om, at en rabat var betinget af en flerårig aftale i perioden fra 2015 og frem til og med i hvert fald 2020.</p> <p>Disse vilkår gav umiddelbart anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i forhold til, at aftalerne bl.a. efter styrelsens vurdering – på samme måde som aftaler om eksklusivitet – kunne afskære andre udbydere fra at konkurrere om kundernes efterspørgsel i den periode, hvor kunderne var bundet af aftalen med Wolters Kluwer.</p> <p>Wolters Kluwer tilbød tilsagn, som imødekom de konkurrencemæssige betænkeligheder.</p> |
| <b>Væsentligste problemer</b>   | <p>Det var en udfordring, at der var tale om et relativt nyt caseteam, hvor der var udskiftning i caseteamet undervejs. Dette var en udfordring som særligt var til stede i første halvdel af projektet, da caseteamet fik mere erfaring og arbejdsprocesserne blev sat endnu mere i system. Projekt-ejer og projektleder introducerede ugentlige statusmøder,</p>   |

**KONKURRENCE- OG  
FORBRUGERSTYRELSEN**

**ERHVERVS MINISTERIET**

|  |   |
|--|---|
|  | <p>og der blev udarbejdet en proces for håndtering af løbende aktindsigt.</p> <p>Teamet arbejdede parallelt med tilsagnsforhandlinger og en fuldstændig KPM om overtrædelse. Det skyldes, at der var tvivl om, hvor seriøst tilsagnsforslaget fra virksomheden skulle opfattes. Det kostede ressourcer, at det ikke tidligere blev besluttet kun at prioritere tilsagnssporet.</p> <p>I store dele af projektperioden var der én person, som udarbejdede udkast til afgørelse om aktindsigt. Dette kan være uhensigtsmæssigt og utilstrækkeligt.</p>  |
| <p><b>Succes-kriterier og leverancer</b></p> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Caseteamet har overholdt leverancerne i projektet i overensstemmelse med den projektbeskrivelse og milepælsplan, som direktionen har godkendt.</li> <li>2. Caseteamet har brugt flere ressourcer end det estimerede ressourceforbrug i projektbeskrivelsen, jf. nedenfor om opgørelse af ressourceforbrug.</li> <li>3. Sagens proces og indhold har ikke været genstand for kritik fra partens/interessenters side.</li> <li>4. Det har ikke været relevant at indstille til et bødeforlæg, idet sagen blev afsluttet med tilsagn.</li> </ol>   |
| <p><b>Fremdrift</b></p>                      | <p><i>Har der været den nødvendige fremdrift i projektet?</i></p> <p>Caseteamet har overholdt milepælsplanen i projektbeskrivelsen.</p>   |
| <p><b>Ressourcer</b></p>                     | <p>Der blev i alt brugt <b>3.742,35</b> timer på sagen frem til afgørelsen den 15. december 2021, hvilket er mere end det planlagte på <b>2.775</b> timer.</p> <p>Det bemærkes desuden, at der derudover blev brugt 872,2 timer på at behandle partens anmodninger om aktindsigt.</p> <p>Den væsentligste forklaring på, at der har været brugt mange ressourcer er, at der var tale om et nyt caseteam, hvor ingen af deltagerne før havde skrevet en rådssag.</p> <p>Hertil kom, at der var to udskiftninger i caseteamet undervejs. Derudover, var der i en vis periode dobbeltarbejde, idet tilsagnsforhandlingerne foregik samtidig med udarbejdelse af udkast til KPM. Dette betød også, at caseteamet måtte forkorte udkast til afgørelse, for så vidt angår markedsafgrænsningen. Endeligt, medførte et brev som Wolters Kluwer sendte til sine kunder lige før styrelsen</p> |

skulle udsende aftagerspørgeskema, ekstraarbejde for caseteamet. I brevet oplyste Wolters Kluwer kunderne om, at der ikke forelå vilkår om uopsigelighed samt betingende rabatter i deres aftaler med de pågældende kunder. Dette medførte at, caseteamet for det første måtte vurdere om sagen skulle indstilles, jf. KL § 15 og for det andet at caseteamet måtte ændre spørgsmålene i spørgeskemabesvarelsen.

**Erfaringer til udbredelse i styrelsen**

- Markedstest i forbindelse med tilsagnsforhandlinger kan gavne styrelsens forhandlingsevne.

Caseteamet foretog markedstesten på et tidspunkt, hvor der allerede havde været et par runder med tilsagnsforhandlinger med parten. Resultatet af høringsen gav efterfølgende styrelsen mulighed for mere direkte at adressere over for parten, hvilke dele af tilsagnet, som kunne blive yderligere præciseret. Caseteamet finder, at den nye implementering af markedstest ved tilsagn i konkurrenceloven er et brugbart værktøj for styrelsen.

- Caseteamet skal være meget kritisk til indholdet af partens tilsagnsforslag:

Konkret oplevede caseteamet, at Wolters Kluwer i forhold til at orientere kunderne om tilsagnet tolkede meget ”skarpt” på tilsagns-teksten, og ikke informerede om mere end absolut nødvendigt. Og muligvis på visse punkter har informeret for lidt, det er ved at blive afklaret. Caseteamets fokus var i tilsagnsforhandlingen mere på selve indholdet af tilsagnet, at virksomheden ikke måtte benytte eksklusivitet i aftalerne, men efterfølgende har virksomhedens information til kunderne – eller mangel på samme – givet anledning til spørgsmål.

Da Wolters Kluwer orienterede sine kunder om tilsagnene, henviser Wolters Kluwer for det første alene til tilsagnene og ikke til afgørelsen. Og for det andet så er kunder, som har indgået nye aftaler inden tilsagnet trådte i kraft, ikke blevet orienteret. Caseteamet har derfor lært, at det er utroligt vigtigt at tilsagnet definerer alle centrale begreber.

**Opfølgingsplan**

Caseteamet er ved at følge op på, om Wolters Kluwer efterlever tilsagnet.