

**A1998-06 13.05.98**

## **Copix AS' klage over TrioVing AS' leveringsnektelse av låsesystemkomponenter**

### **Sammendrag:**

Konkurransetilsynet griper ikke inn mot TrioVing AS' leveringsnektelse overfor Copix AS av låsesystemkomponenter. Dette skyldes i stor grad muligheten for at sikkerheten i låsesystemer basert på Trio Vings konsept og komponenter kan bli svekket.

### **1 Innledning**

Konkurransetilsynet viser til (X) brev av 11. juni 1997 hvor det på vegne av Copix AS klages på TrioVing AS' rabattbetingelser og leveringsnektelse av låsesystemkomponenter overfor Copix AS, heretter Copix.

Copix er et 100% eiet datterselskap av det svenske selskapet Copix Intressenter AB. Copix Intressenter AB har også datterselskap i Sverige og Danmark. Handelsvirksomheten foregår i datterselskapene. Copix-konsernet er eiet av låsesmeder og låsesmedforeninger i Danmark, Sverige og Norge. Konsernets forretningsidé er å lagerføre og distribuere sikkerhetsprodukter til låsesmeder til konkurransedyktige priser og med korte leveringstider.

TrioVing, heretter TV, er datterselskap av svenske Assa Abloy AB, heretter AA, som er et av verdens største låskonsern. AA har datterselskaper i en rekke land, herunder Finland, Sverige, Tyskland, Frankrike, Storbritannia og USA.

TV er en total-leverandør av lås- og sikkerhetsprodukter på det norske markedet. Ved siden av egen produksjon, leverer de andre produkter fra AA-konsernet. Noe importeres også fra andre produsenter. Produktspekteret innbefatter låssylindre, låskasser, elektriske sluttstykker, elektromekaniske låser, adgangskontroll, kortlåser, industri- og møbellås, tilholderlåser, hengellåser, hengsler, vindusbeslag, designsbeslag, dørlukkere, rømningsbeslag og låsesystemer.

I 1996 ervervet TV NT Møller Undall Gruppen, heretter MU, som hadde en virksomhet som omfattet distribusjon, agentur og handel med låsprodukter, beslag og låsesystemer. Gruppen var Norges største grossist/distributør av låsprodukter og hadde et godt utbygd forhandlernet i Sør-Norge. Videre var MU en stor leverandør av låsesystemer. TVs produksjon foregår hovedsakelig i Moss, men noe virksomhet er også lokalisert i Oslo. MUs tidligere forhandlernet er i dag eiet og videreført av TV gjennom Låsgruppen AS som består av syv låsesmedbedrifter.

TV representeres i saken av advokatfirmaet Bugge, Arentz-Hansen & Rasmussen (BAHR).

TV leverer i dag sine produkter direkte til låsesmeder og andre forhandlere, samt gjennom grossist. Dette innebærer at grossistene konkurrerer direkte med sin leverandør. Copix klager på at de gjennom å bli nektet leveranser av låsesystemkomponenter, ikke tillates å konkurrere på slike leveranser til

låsesmeder som er autoriserte til å bygge eller vedlikeholde låsesystemer. Copix mener dette vil kunne medføre at disse låsesmedene samler alle sine innkjøp hos TrioVing. Dermed mister grossistene en viktig del av sitt levestruktur, og grossistenes posisjon i låsmarkedet vil således bli svekket.

Copix hevder også at de rabattbetingelser de oppnår ikke gir dekning for de funksjoner som de utfører, noe som medfører at de ikke blir konkurransedyktige overfor TrioVing på leveranser til låsesmeder og andre forhandlere. Dette vil ifølge Copix medføre at grossistledet faller bort og at konkurransen i låsmarkedet blir svekket. TV og Copix ved sine advokater ble 9. oktober 1997 meddelt at Konkurransetilsynet valgte å ikke gå videre i sin vurdering av denne siden av klagen.

I tillegg til korrespondanse og møter med representanter for Copix og TV har Konkurransetilsynet hatt møter med en del av TVs konkurrenter. Formålet med disse møtene var å få innblikk i deres virksomhet relatert til låsesystemer, samt drøfte sikkerhetsaspektene ved låsesystemer og hvor viktig leveranser av systemkomponenter til grossistene er for grossistene og for markedet.

## **2 Forholdet til konkurranseloven**

Konkurranseloven § 3-10 gir Konkurransetilsynet fullmakt til å gripe inn mot vilkår, avtaler og handlinger dersom tilsynet finner at disse har til formål, virkning eller er egnet til å begrense konkurransen i strid med formålet i lovens § 1-1.

Det er med hjemmel i denne paragrafen at Konkurransetilsynet har vurdert TVs leveringsnektelse av systemkomponenter overfor Copix.

## **3 Konkurransemessig problemstilling**

Problemstillingen i saken er om grossistenes tilstedeværelse i markedet er ønskelig ut fra at dette medfører økt konkurranse og om leveringsnektelsen medfører at grossistledet svekkes på en slik måte at de ikke kan spille en aktiv rolle i markedet. Det sees også på om det kan være faktorer som taler i mot et eventuelt inngrep.

## **4 Relevante markeder**

### **4.1 Låsmarkedet**

TVs produktspekter omfatter de fleste typer av lås- og beslagprodukter. Ved vurderingen av TVs erverv av MU valgte Konkurransetilsynet å definere en rekke relevante produktmarkeder. Tilsynet vektla at de fleste produktgruppene i større eller mindre grad er komplementar, noe som innebærer at markedene er relaterte. TrioVing må videre anses for å være totalleverandør. De konkurransemessige problemstillingene er også i stor grad like for de forskjellige relevante produktmarkedene. Det er derfor mulig å betrakte de ulike relevante produktmarkedene som ett samlet låsmarked i enkelte sammenhenger og mer adskilt i andre.

Det avgjørende for avgrensingen av det relevante geografiske markedet er hvorvidt sluttbrukerne kan substituere seg mot andre kjøpsområder, som i denne sammenheng kan være utenlandske produsenter eller leverandører av låsprodukter. Slik distribusjonen av låsprodukter er organisert, står sluttbruker overfor forhandlere, låsesmeder, entreprenører, byggshop m.fl. og i liten grad overfor låsprodusenter. Ettersom et låsprodukt er et varig produkt, er nærhet til forhandlere som kan yte service, foreta

reparasjoner, bytte deler etc. avgjørende for en sluttbruker. På denne bakgrunn avgrenses det relevante geografiske marked til Norge.

## 4.2 Låsesystemer

Låsesystemer er flere låssylindre satt i komplette systemer. Et låssystem kan bestå av låssylindre, låskasser, dørvidere, adgangskontroll m.m. satt i system for å sikre en bolig eller forretningsbygg.

Når man kjøper et låsprodukt, som for eksempel et låsesystem, så kjøper man sikkerhet. Man ønsker å sikre seg selv eller sine eiendeler. For låsesystemer består denne sikkerhet av mer enn bare de fysiske komponenter som låsesylindre og nøkler. Sikkerheten består i at systemet konstrueres på en slik måte at bare de personer som er ment å ha adgang til et rom eller et område, har nøkler som gir slik adgang. Kompleksiteten i dette bestemmes blant annet av størrelsen av systemet og de sikkerhetskrav som kunden stiller. Videre består sikkerheten i ulike rutiner som skal sikre at uvedkommende ikke får tilgang til opplysninger om systemet på en slik måte at dette kan utnyttes på en uærlig måte. Dette innbefatter bl.a. rutiner for hvem som har tilgang til de ulike opplysninger om systemet i ulike faser i forbindelse med produksjon av og etterservice på systemer, samt hvordan slik opplysninger oppbevares. En felles benevnelse som ofte brukes i bransjen for de ikke fysiske deler av et låsesystem, er software.

De fysiske komponenter er låssylindre og nøkler med profiler som er reservert for bruk i låsesystemer. Disse kan i likhet med software, variere i konstruksjon etter hvor høy sikkerhet man har behov for. Det er slike komponenter Copiax nektes leveranse av og derfor ikke kan operere som grossist for.

TV har delt sine låsesystemer inn i fire sikkerhetsnivåer basert på hvilken sikkerhet som systemet skal gi. Disse ble revidert i fjor og ser nå slik ut:

- Sikkerhetsnivå 1: Låsesystemer i dette nivå skal gi høyest sikkerhet. Systemene produseres helt og holdent av TV i Moss, og det er bare TV som kan yte etterservice på systemene. Systemene settes sammen av komponenter som kalles TV Twin og mini Twin. Dette er nye produkter med patentert nøkkel som skal gi høyere sikkerhet enn de eldre systemproduktene.
- Sikkerhetsnivå 2: Det som skiller dette fra nivå 1, er at etterservice også kan utføres av autorisert forhandler (TVSS eller lisensiert forhandler). Kunden må opprette en serviceavtale med TV og en forhandler. Med etterservice menes produksjon av etterbestillinger og utvidelser, omlegging og vedlikehold av sylindre samt nøkkelfiling. Systemet kan også bygges på mer tradisjonelles TV-sylindre og nøkler som XSEC eller SEC.
- Sikkerhetsnivå 3: Systemene produseres i Moss, men etterservice utføres av TVSS. Systemet baseres på tradisjonelle TV-sylindre og nøkler.
- Sikkerhetsnivå 4: Her forestår TVSS og lisensierte forhandlere både produksjon og etterservice, og systemene bygges på de samme produkter som i nivå 3.

TV distribuerer sine komponenter enten direkte til kunde gjennom at TV produserer og utfører etterservice, eller direkte til autorisert låsesmed som produserer systemer eller utfører etterservice. De selger ikke systemkomponenter til grossist for videresalg til låsesmed.

Enkelte grossister er autoriserte til å produsere eller utføre etterservice på låsesystemer. Disse mottar

systemkomponenter, men bare til egen bruk. Copix er ikke en av disse.

TVs konkurrenter opererer stort sett med andre inndelinger av sikkerhetsnivå enn TV, men tilsynet har prøvd å relatere beskrivelsen av markedet nedenfor til TVs inndeling.

## **5 Konkurransesituasjonen**

I forbindelse med vurderingen av TVs erverv av NT Møller Undall, var det Konkurransetilsynets oppfatning at TV/AA gjennom egenproduksjon og import fra andre produsenter hadde en dominerende posisjon i en rekke produktmarkeder. På bakgrunn av TVs dominerende posisjon på flere produktgrupper i låsmarkedet, samt det forhold at de ulike produktene i stor grad er komplementær, mente tilsynet at TV måtte betraktes som en dominerende aktør på låsmarkedet i Norge.

I låsesystemmarkedet ble TV/AA ansett å være svært dominerende i sikkerhetsnivå 2-4. I sikkerhetsnivå 1 var det låsesystemer basert på komponenter fra den amerikanske produsenten Medeco som var dominerende, se for øvrig tabell over markedsandeler i konfidensielt vedlegg. Den amerikanske produsenten Medeco er nylig kjøpt opp av AA, noe som gir TV/AA en forsterket posisjon i sikkerhetsnivå 1.

Den senere tid har man sett en økt grad av import av sylindrer og nøkler fra utenlandske produsenter spesielt med hensyn på låsesystemer, men også sylindrer og nøkler som kan selges uten tilknytning til systemer. Dette kan nok på sikt redusere TVs dominerende posisjon noe. Konkurransetilsynet vil derfor kort presentere TVs konkurrenter innenfor import av sylindrer og nøkler. En faktor som kompliserer beskrivelsen og sammenligningen er at de ulike aktørene opererer med ulike sikkerhetsnivåer eller sikkerhetsbetegnelser.

Kaba Abax AB representerer sveitsiske Kaba Holding og deres datterselskap, østerrikske Grundmann, i Norge og Sverige. Kaba Abax AB er eiet av Kaba Holding og er representert i Norge gjennom et regionkontor. De distribuerer låsesystemer fra Kaba, samt Alfa fra Grundmann som er samme type system som EMMU Lås og Beslag (se beskrivelse nedenfor) importerer med unntak av at profilene er noe annerledes. I tillegg distribuerer Kaba Abax AB låssylindrer, nøkkelemner, motordrevne sluttstykker etc., men har ikke låskasser i sitt produktsortiment i Norge per i dag. Kaba-systemene er delt inn i sikkerhetsnivå 3-5, mens Alfa-systemene som forhandles befinner seg på nivå 4 og 5. For begge systemtypene innebærer dette systemer i øvre del av sikkerhetsspekteret. Kaba Abax AB bruker Copix som grossist i Norge, men de er selv nødt til å etablere produktet i markedet gjennom kontakt med bygherrer, entreprenører, låsesmeder og lignende. Kaba-systemene ble før TVs erverv av MU importert og distribuert av MU, og de hadde en sterk markedsposisjon på høysikkerhetssystemer. Grundmann ble lansert i Norge av MU rett før ervervet og rakk ikke å opparbeide seg noen vesentlig markedsposisjon. Kaba Abax ABs etablering av regionkontor i Norge ser ut til å innebære en økt satsing på det norske markedet.

EMMU Lås og Beslag drives av Tom Undall og Odd Møller som var sentrale i driften av NT Møller Undall før TV ervervet dette firmaet. EMMU importerer systemkomponenter fra Grundmann. Dette tilsvarer stort sett de systemer som Kaba selger under navnet Alfa, men EMMU leverer på alle sikkerhetsnivåer og legger seg tett opp til TVs systemer i utforming. I tillegg utstyres komponentene

med EMMUs logo. EMMU har også knyttet til seg en del forhandlere i et konsept som kalles MU Partners.

Mul-T-Lock Norge (heretter MTL) importerer låssylindre og hengelåser fra en israelsk produsent som heter Mul-T-Lock. MTL er norskeid og en frittstående leverandør som også har startet salg av tilsvarende produkter i Danmark. MTL selger systemer i høysikkerhetsklassen. MTL har knyttet til seg grossisten Renag, men mesteparten av salget går direkte til forhandler. MTL har 20 forhandlere i Norge, hvorav hovedtyngden befinner seg på Østlandet. MTL hadde en relativt beskjeden posisjon i markedet ved TVs erverv av MU.

Renag AS er leverandør av alt for nøkkelproduksjon, nøkkelemner, nøkkelfresmaskiner, nøkkelutstyr, låser, beslag og safer. Renag startet med import av systemkomponenter fra spanske TESA i juni 1997. TESA tilhører samme konsern som Yale, en av verdens ledende låsprodusenter. Renag er i tillegg grossist for TVs produkter med unntak av systemkomponenter. Renag har tradisjonelt hatt mest kunder innenfor jernvarehandelen, men importen av produkter fra TESA har medført at de har knyttet til seg låsesmeder som forhandlere siden det er disse som er i stand til å bygge låsesystemer. Renags satsingsområde er Skandinavia. Renag opererer kun med et sikkerhetsnivå på sine systemer. Komponentene er etter Renags oppfatning egnet til å gi en sikkerhet som tilsvarer TVs høyeste sikkerhetsnivå, men gjennom lavere priser satser de salgsmessig mot høyvolumsmarkedet som også TV er inne på gjennom sine systemer i sikkerhetsnivå 3 og 4.

Medeco Sikkerhetslåser (MS) er søsterselskap til Norsk Nøkkelservice (NN) som består av en grossistvirksomhet og en låsesmedvirksomhet som er TVSS. NN konstruerer og bygger systemer fra TV, men de selger ikke systemkomponenter videre til låsesmeder. MS importerer, distribuerer og bygger låsesystemer fra produsenten Medeco i USA, som nå AA har ervervet. Det er ingen selskapsmessige bånd mellom Medeco i USA og MS. MS leverer systemer på 2 sikkerhetsnivåer, høysikkerhet og normalsikkerhet, noe som etter deres oppfatning tilsvarer TVs 2 øverste nivåer. Medeco Sikkerhetslåser distribuerer sine systemer gjennom 5 forhandlere som alle er TrioVing Sikkerhetssentre. Medeco var ved vurderingen av TVs erverv av MU den dominerende aktøren på sikkerhetsnivå 1.

Det kan se ut til at konkurransen om nyleveranser av låsesystemer har økt noe det siste året spesielt gjennom EMMUs, Kabas og Renags satsinger. TV/AA hadde før EMMUs og Renags etablering i den del av markedet som tilsvarer sikkerhetsnivå 3 og 4, en svært dominerende posisjon på nyleveranser. Både EMMU og Renag må antas å ha tatt noe markedsandeler her, men de er nok fortsatt i etableringsfasen og vil ha behov for økt tilgang på forhandlere for kunne ta noen vesentlig andel av markedet. Det er Konkurransetilsynets oppfatning at TV fortsatt må anses å være den dominerende aktøren på middels- og lavsikkerhet.

På høysikkerhet vil ervervet av Medeco i USA styrke TV/AA markedsposisjon slik at de vil være den dominerende aktøren på nyleveranser i dette segmentet. Kabas og EMMUs økte satsing i dette segmentet vil dog på sikt kunne være med å redusere denne dominansen.

En svært viktig del av låsesystemmarkedet er etterservice. I forbindelse med TVs erverv av MU, ble det

anslått at etterservice utgjør ca 50% av systemmarkedet. Har man først valgt et låsesystem fra en leverandør, er man nødt til å bruke produkter fra samme leverandør ved etterservice også hvis man ikke ønsker å bytte ut hele systemet. Siden de nye leverandørene i markedet, Renag og EMMU, ikke har rukket å bygge seg opp noe vesentlig ettermarked sett i forhold til TV, vil dette totalt sett styrke TVs dominerende posisjon i markedet for systemkomponenter.

Basert på drøftingen ovenfor, er det Konkurransetilsynets oppfatning at TV/AA er en dominerende aktør på det norske markedet for låsesystemer.

## **6 Copix' argumentasjon**

Copix argumenterer med at det er viktig for konkurransen at grossistene eksisterer fordi de etter deres oppfatning er den eneste kanalen inn i markedet for nye produsenter av låsprodukter. Grossistene hevdes å være avhengige av å kunne levere TVs produkter for å overleve. Grossistene må derfor sikres objektive og gode nok leveringsbetingelser fra TV slik at de kan overleve.

Copix hevder at siden låsesmedene må kjøpe systemkomponenter direkte fra TV, vil dette medføre at låsesmedene også kanalisere sine andre innkjøp av låsprodukter til TV for å oppnå best mulige rabatter totalt. Copix mener dette medfører at grossistledet ikke vil kunne overleve i lengden.

Copix' oppfatning er at sikkerheten rundt låsesystemer ikke vil bli svekket hvis de blir gitt anledning til å være grossister på slike komponenter. Deres datasystem er konstruert slik at det ikke er mulig at systemdeler ble levert til låsesmeder som ikke er lisensiert og sørger for at de lisensierte låsesmedene bare kan få leveranser av de komponentene de er lisensiert for. Copix poengterer at de er eier av låsesmeder og for låsesmeder vil det være ødeleggende å slurve med sikkerhet siden dette er en så viktig del av produktet låsesystemer.

De mener at distribusjonskostnadene bare i liten grad vil øke. De lisensierte delene vil bare utgjøre en liten andel av deres lager.

Videre fremhever Copix at de i Sverige og Danmark er grossister for systemkomponenter levert av selskaper i AA-konsernet.

## **7 TVs argumentasjon**

TV er opptatt av ulempene ved å måtte spre alle varianter av nøkkelemner og sylindre til alle grossister. Ulempene kan deles i to kategorier; sikkerhet og kostnader.

En låsesmed som er lisensiert for systembygging eller vedlikehold, får tildelt et visst antall varianter av nøkkelemner og låssylindre som de kan operere med, og de tildeles rettigheter for hvordan disse kan brukes. Dette går bl.a. på hvordan og om de kan slippe de ulike hakkene i nøklene. For å kunne betjene disse låsesmedene må grossistene ha tilgang til alle varianter av nøkkelemner og låssylindre. Dette innebærer økte kostnader, bl.a. lagerkostnader, siden både TV og de ulike grossistene må sitte på store lager av systemkomponenter.

Det som TV er mest opptatt av, er den reduserte sikkerheten som en slik ordning etter deres oppfatning vil medføre. Det er i hovedsak to aspekter ved sikkerheten som ser ut til å være viktig. Det ene er at det

bare må være de lisensierte låsesmedene som får leveranser av slike komponenter. Det andre er at de ulike låsesmedene bare må få varianter av komponenter som ligger innenfor det variantområdet hvor de har adgang til å operere. Det endelige resultatet av at grossistene får føre systemkomponenter kan være at systemnøkler havner hos personer som ikke burde ha tilgang til dem.

Et eksempel på en slik sikkerhetsrisiko er at systemkomponenter kan komme ulisensierte låsesmeder i hende gjennom at grossistene bevisst eller ubevisst leverer slike deler til disse låsesmedene. Ubevisst kan dette skje for eksempel ved at grossistens sikkerhetssystem på området svikter. Det kan også skje ved at en låsesmed mister sin lisens og at dette ikke raskt nok meddeles grossisten slik at låsesmeden får deler levert gjennom denne kanalen. Når en ulisensiert låsesmed sliper nøkler vil dette medføre at de faller utenfor det system som skal sikre at ingen låsesmeder lager like nøkler. Dette medfører da at det vil bli slipt nøkler som passer til andre systemer enn de er tiltenkt. Disse kan da med eller uten overlegg havne hos personer med uærlige hensikter, noe som vil medføre en sikkerhetsrisiko.

For at en grossist ikke skal levere feil deler til sine kunder, må grossisten få full oversikt over hvilke deler den enkelte låsesmed er lisensiert for, altså innblikk i den informasjon som ligger i TVs lisensavtaler med de enkelte låsesmeder. Ifølge TV er dette en sikkerhetsrisiko i seg selv fordi en sammenstilling av denne informasjonen vil kunne gi opplysninger om den metode som TV har utviklet for bygging av sine låsesystemer.

Videre vil det ifølge TV ligge en sikkerhetsrisiko i at TV ved salg av systemkomponenter via grossist mister muligheten til å kontrollere at systemkomponenter utelukkende leveres til låsesmeder som har lisens til å bygge låsesystemer på de bestilte produktene. Selv om det er mulig å avtalefeste en slik kontrollplikt for grossistens videresalg, vil det være vanskelig for TV å føre tilsyn med at denne plikten overholdes.

BAHR bestrider ikke at Copix får slike leveranser i Sverige og Danmark. De påpeker at dette er historisk betinget og egentlig ikke ønskelig i dag selv om de ikke kan si at komponenter levert til Copix er kommet på avveie.

## **8 Konkurransemessig vurdering**

Problemstillingen i saken er om grossistenes tilstedeværelse i markedet er ønskelig ut fra at dette medfører økt konkurranse, og om leveringsnektelsen medfører at grossistleddet svekkes på en slik måte at de ikke kan spille en aktiv rolle i markedet.

### **8.1 Grossistenes betydning for konkurransen**

Copix hevder at en konsekvens av en leveringsnektelse er at Copix og eventuelt andre grossister på sikt kan bli presset ut av låsemarkedet fordi de ikke kan være totalleverandører av de TV-produkter som etterspørres. For å drøfte konkurransemessige effekter av dette, er det naturlig å ta utgangspunkt i hva som kan regnes for å være en grossists rolle i låsemarkedet. En grossists oppgaver kan kort oppsummeres som nedenfor:

- Lagerføre de produkter som kundene etterspør
- Effektiv distribusjon og kortere leveringstider

Redusere kunders behov for eget lager

Effektive innkjøp

- Forenkle kundenes innkjøpsfunksjoner
- Utgi og oppdatere produktkataloger
- Utgi og oppdatere veiledende prislister
- Søke aktivt etter alternative produkter til både bedre kvalitet og lavere pris

Det må antas at TV, spesielt etter oppkjøpet av MU, vil være i stand til å tilby de samme tjenester med unntak av å søke aktivt etter alternative produkter fra konkurrenter til både bedre kvalitet og lavere pris. Spørsmålet blir da om det er behov for et grossistledd som kan utføre disse oppgavene for TVs produkter slik at grossistene eventuelt bare har en funksjon som en kanal for nye produkter inn i markedet. På bakgrunn av dette drøftes først grossistenes rolle som distributør av TVs produkter. Etterpå drøftes grossistens rolle som kanal for konkurrerende produsenter inn i markedet.

### *8.1.1 Grossistene som distributør*

Grossistenes tilstedeværelse kan skape konkurranse på kvalitet og pris på utførelsen av de rene distribusjonsoppgavene som TV og grossistene kan utføre, dvs alle oppgavene ovenfor med unntak av å søke aktivt etter alternative produkter til bedre kvalitet og pris.

Utførelsen av distribusjonsoppgavene kan påvirke konkurransen i låsmarkedet. TV befinner seg nå på alle nivåer i markedet, som produsent, grossist og forhandler. I tillegg har de bygget opp et nett med nært tilsluttede forhandlere, TrioVing Sikkerhets- og Servicesentre (TVSS). Det vil kanskje kunne eksistere et motiv for TV til å forfordle sine egne eller de nært tilsluttede forhandlere når det gjelder for eksempel leveringstider. Dette kan på sikt medføre at det blir vanskeligere for de andre å overleve. Når uavhengige grossister som for eksempel Copiix også har et lager av produkter, kan uavhengige forhandlere henvende seg her og få produktene raskt. Grossistene kan selvsagt også bli utsatt for diskriminering med hensyn til leveringstider, men dette bør de delvis kunne redusere effekten av ved å ta hensyn til det når de planlegger sine innkjøp og lagerhold. Forhandlerne kan bygge opp sine egne lagre, men ettersom det må antas at varelagerets omløpstid blir lengre hos en forhandler enn hos en grossist, vil det nok være mer kostnadseffektivt at grossisten gjør dette.

Når uavhengige forhandlere handler hos grossister, vil dette til en viss grad gi TV mindre påvirkning på forhandlerens prissetting gjennom at det ikke bare er TV som bestemmer forhandlerens innkjøpspriser. Dette vil kunne påvirke konkurransen mellom TVs forhandlere og de uavhengige forhandlerne.

### *8.1.2 Grossistene som kanal for konkurrerende produsenter inn i markedet*

Når vi har et marked med en dominerende aktør på produsentsiden slik som TV, er det viktig at det finnes aktører som søker aktivt etter alternative produkter og er i stand til å føre disse inn i markedet. Copiix fremholdt som tidligere nevnt at det var viktig for konkurransen at grossistene eksisterte fordi de etter deres oppfatning er den eneste kanalen inn i markedet for nye produsenter av låsprodukter. Dette står i kontrast til at de i møtet 31. oktober 1997 på spørsmål fra tilsynet om de hadde planer om å introdusere nye merker i markedet, svarte at det ikke var aktuelt før merkene var etablert i markedet gjennom forhandlere slik at etterspørselen ble stor nok til at det lønnet seg for grossistene å lagerføre dem. Tilsvarende synspunkter ble fremmet av Mul-T-Lock og Kaba.



Hvis man ser på hvem som har ført konkurrerende låsprodukter inn på det norske markedet, svekker dette påstanden om at det bare er grossistene som kan gjøre dette. Det viser seg at forhandlere i enkelte tilfeller også kan være i stand til å gjøre dette. Det ferskeste eksempelet er produktene fra Grundmann som EMMU nå har lansert på markedet. EMMU er å regne som låsesmed. Eierne av EMMU har dog gjennom sin tid i MU og tidligere grossister opparbeidet seg både høy kompetanse og et stort kontaktnett.

Det finnes likevel eksempler på at grossister har lansert konkurrerende produkter i Norge. Låsesystemer fra Medeco, som for øvrig nylig er kjøpt av AA, importeres og distribueres av Medeco Sikkerhetslåser som er søsterselskap til grossisten og låsesmeden Norsk Nøkkelservice. TESA er blitt lansert og importeres og distribueres av grossisten Renag, mens Kaba og Alfa representeres av Kaba Abax AB som er eiet av produsenten.

Basert på drøftingen ovenfor, ser det ut til at grossistene langt fra er eneste vei inn i markedet for konkurrerende produkter. De kan dog være en mulig kanal, noe som understrekes av Renags import av TESA. Med tanke på at det kan være ønskelig med konkurrenter til TV i låsmarkedet, burde det være ønskelig å bevare et utvalg av mulige kanaler inn i markedet.

Konklusjonen på dette avsnittet må være at grossistene kan spille en rolle i å opprettholde og eventuelt øke konkurransen i låsmarkedet.

## **8.2 Systemkomponentenes viktighet for grossistene**

Hvor sentralt er det for grossistenes mulighet til å være en viktig utfordrer til TV, at de får leveranser av systemkomponenter? Copix hevder at dette er sentralt. Hvis grossistene ikke får levere slike produkter til de låsesmeder som er lisensiert til å bygge låsesystemer, vil disse låsesmedene også flytte sine resterende innkjøp av låsprodukter til TV for å oppnå best mulige rabattbetingelser. Når forhandlerne samler alle sine innkjøp hos TV, kan TV tilby forhandlerne like gode betingelser som TV kan tilby grossistene. Grossistene vil da miste disse kundene fordi de ikke kan tilby like gode betingelser som TV kan, noe som gjør at det vil bli vanskeligere å overleve som grossist.

TV hevder at Copix' argument ikke holder utfra deres kjennskap til Copix' kunder. Disse er ifølge TV i vesentlig grad små låsesmeder som kontinuerlig innhenter tilbud hos flere grossister i markedet for å finne det beste tilbudet. Copix' kunder handler altså, uavhengig av TVs system for omsetning av låsesystemkomponenter, med flere leverandører. TV har ikke kjennskap til hvor mange av Copix' kunder som har lisens for systembygging fra TV. De antar imidlertid at dette representerer et fåtall av Copix' kunder. Systemkomponenter utgjør dessuten kun 10% av de lisensierte låsesmeders totalomsetning. TV har derfor grunn til å anta at omsetningen av låsesystemene kun vil ha begrenset betydning for Copix.

TV opplyser i et brev datert 14. november 1997 angående TVs avtaler med avtagere, at det i dag er 54 aktører som er lisensierte til å bygge TV låsesystemer. 49 av disse er TVSS, mens de 5 andre er vanlige låsesmeder. I tillegg har TV avtale med 2 som er ASSA Servicesenter. Disse kan bygge ASSA låsesystemer som jo er fra samme konsern som TV. Det vil ikke være unaturlig å anta at TVSSene

gjennom sine fordelaktige rabatter og ellers nære tilknytning til TV, vil ønske leveranser direkte fra TV selv om de kan få leveranser gjennom grossist. Hvis dette er tilfelle, styrker det TVs argument om at disse leveransene kun er av minimal betydning for grossister som Copix.

Konkurransetilsynet viser også til Copix' uttalelse om at de lisensierte delene bare vil utgjøre en svært liten andel av deres lager.

Både Renag og Medeco/Norsk Nøkkelservice, som begge er grossister, hevdet at omsetning av systemkomponenter ikke er spesielt viktig økonomisk for grossistene fordi dette gir lave marginer. Dette står litt i kontrast til at Renag, før de satset på TESA, arbeidet lenge for å få anledning til å selge systemkomponenter fra TV, noe de ikke fikk.

Både Kaba og Mul-T-Lock mente at det var viktig for grossisten å ha et komplett vareutvalg. Låsesmedene vil i utgangspunktet handle hos leverandører som kan levere alle produktene de trenger.

Konkurransetilsynet finner det noe uklart hvor viktig omsetning av TVs systemkomponenter er for grossistene, men heller mot at det nok kan ha en positiv økonomisk effekt å kunne være totalleverandør. Tilsynet er dog mer i tvil om at dette nødvendigvis er avgjørende for om grossisten overlever eller ikke.

### **8.3 Sikkerhet**

Sikkerhet er et viktig aspekt når det gjelder låser generelt og låsesystemer spesielt. Produsentene selger ikke bare det fysiske produktet, men også den sikkerhet som ligger i at et låsesystem er bygget opp slik at ingen andre enn dem som er ment å ha tilgang til de enkelte rom, har en nøkkel som passer i låsen til rommet. Et svært viktig spørsmål blir derfor om distribusjon av systemkomponenter gjennom grossist øker faren for at noen får tak i nøkler som kan gi dem tilgang til steder de ikke burde ha tilgang til, m.a. o. at sikkerheten svekkes.

En svekkelse av sikkerheten vil gå ut over de som allerede har et låsesystem fra TV. Det vil også gå ut over TV som får redusert kvaliteten på sitt produkt. Også når det gjelder sikkerhetsaspektet, har partene motstridende oppfatninger.

En del av TVs frykt er at grossistene ut fra de opplysninger de trenger for å selge komponenter, kan finne ut av hvordan TVs metode for systembygging er konstruert og at dette kan komme andre i hende, herunder for eksempel konkurrenter.

Når det gjelder det siste argumentet, er hovedoppfatningen hos konkurrentene at dette argumentet ikke er relevant. TVs metode for systembygging baserer seg på velkjente prinsipper. Skulle det eventuelt være noe i denne metoden som skiller seg fra disse prinsippene, er det ikke noe problem å skaffe seg innsikt i dette hvis man først har uærlige hensikter.

Svarene fra konkurrentene er ikke like entydige når det gjelder risikoen for at nøkkelemner kan komme på avveie og resultere i at det lages nøkler som passer til steder de ikke bør passe.

Mul-T-Lock mente at man kan kontrollere sikkerheten ved hjelp av avtaler mellom leverandør og grossist. Det er ikke vanskelig å sjekke at grossisten overholder denne form for avtaler. En seriøs

grossist ville heller aldri vurdere å bryte sikkerhetsreglene fra leverandør. De fremhevet også at Copix er en forhandlereid grossist, noe som gjør det lett å stole på denne grossisten.

Copix lagerfører alle låseprodukter fra Kaba Abax AB med unntak av nøkkelemner og sylindre til Alfa-systemer som går i forseglede pakninger fra Kaba i Sverige uåpnet via Copix til forhandler. En av grunnene til dette er at forhandlerene selv mener at sikkerheten vil bli bedre ivaretatt ved en slik ordning. De argumenterer med at grossistene kan selge til feil kunde, og at uvedkommende får tilgang til konfidensielle opplysninger. Grunnen til at disse forseglede leveransene går via Copix og ikke direkte til forhandler, er at hver enkelt forhandler skal slippe å ha egen tollkonto. Regionsjef Simonsen i Kaba Abax Region Norge ser ingen sikkerhetsmessige problemer ved å bruke grossist som mellomledd.

Renag ser heller ingen sikkerhetsmessige farer ved distribusjon av systemkomponenter gjennom grossist.

Medeco mener at det helt klart er en sikkerhetsrisiko å distribuere låsesystemer gjennom grossist. Det å distribuere systemkomponenter krever en kunnskap om låsesystemer og bygging av disse som Medeco mener grossister ikke nødvendigvis har eller vil ha interesse av å skaffe seg og oppdatere seg på. Medeco mener også at de systemer grossister måtte ha for å hindre at låsesmeder får komponenter de ikke er lisensiert for, ikke er tilstrekkelig for å sikre seg mot feilleveranser. Medeco mener at det alltid er en risiko for menneskelig svikt.

Etter Konkurransetilsynets oppfatning bør TV gjennom leveringsavtaler kunne regulere hvilke krav til kompetanse grossisten til enhver tid må inneha.

Menneskelig eller teknisk svikt i leveringsrutinene hos en grossist vil selvsagt kunne oppstå, noe som også vil kunne finne sted hos TV. Et problem er dog at hvis vi pålegger TV å levere til Copix, vil det bli vanskelig for TV å nekte andre grossister slike leveranser hvis det eksisterer et ønske om dette hos grossistene. Dette vil medføre at den totale risikoen for menneskelig eller teknisk svikt øker, noe som igjen medfører en økning i muligheten for redusert sikkerhet i låsesystemer fra TV.

Basert på drøftingen ovenfor er Konkurransetilsynet av den oppfatning at man ikke helt kan se bort fra at sikkerheten i låsesystemer levert fra TV blir redusert ved at tilsynet pålegger TV å distribuere systemkomponenter gjennom grossist.

#### **8.4 Økte distribusjonskostnader**

Distribusjonskostnadene vil nok øke fordi det vil være behov for at de grossister som får tilgang til å distribuere systemkomponenter, må ha alle systemkomponentvariantene på lager til enhver tid. Konkurransetilsynet har dog vanskelig for å tro at disse kostnadene er veldig store selv om ca 10 grossister kan tenkes å bli sittende med et lager av slike komponenter.

Konkurransetilsynet er også av den oppfatning at transportkostnadene ikke vil øke vesentlig fordi transport av systemkomponenter ut til grossist må antas å kunne samordnes med transport av andre produkter.

I forbindelse med Konkurransetilsynets vurdering av TVs erverv av MU, ga TV selv også uttrykk for at

transport- og lagerkostnader for låsprodukter er ubetydelige.

Grossistenes lagerhold kan sannsynligvis også til en viss grad redusere TVs behov for lagerhold.

## 9 Samlet vurdering

Etter drøftingen i de foregående avsnitt legger Konkurransetilsynet til grunn:

- TV har en dominerende posisjon i låsmarkedet generelt og på låsesystemer mer spesielt.
- Man har sett en økende grad av konkurranse siste året når det gjelder låsesystemer.
- Det kan i prinsippet være ønskelig med tilstedeværelse av grossister både med tanke på konkurranse om å utføre distribusjonen mest mulig effektivt og med tanke på å ha et tilstrekkelig antall mulige distribusjonskanaler for produkter.
- Det er uklart hvor viktig leveranser av systemkomponenter er for grossister, men Konkurransetilsynet mener at det kan ha en positiv økonomisk effekt for grossistene uten at det er avgjørende for grossistenes mulighet til å overleve.
- Konkurransetilsynet kan ikke se bort fra at distribusjon gjennom grossist kan medføre redusert sikkerhet i låsesystemer fra TV.
- Konkurransetilsynet mener at det sannsynligvis ikke blir vesentlig økning i distribusjonskostnader ved et inngrep.

Etter en samlet vurdering av punktene ovenfor har Konkurransetilsynet kommet frem til at det ikke vil gripe inn mot TVs leveringsnektelse av systemkomponenter. Dette skyldes i stor grad muligheten for at sikkerheten i låsesystemer basert på TVs konsept og komponenter kan bli svekket.

Det er også tatt med i vurderingen at det er noe uklart hvor store konkurransemessige virkninger leveringsnektelsen har. Det er Konkurransetilsynets oppfatning at leveranser av systemkomponenter sannsynligvis ikke er avgjørende for grossistens eksistens. Tilsynet vil likevel fremheve at en leveringsnektelse av ytterligere produktgrupper kan ha den effekt at grossistleddet mister sitt eksistensgrunnlag og at dette kan få negative virkninger for konkurransen i låsmarkedet. Skulle slike leveringsnektelser oppstå, vil tilsynet vurdere dette nøye. Et viktig moment i en slik vurdering vil være at man i de tilfellene sannsynligvis ikke vil stå overfor de samme sikkerhetsmessige problemene som ved leveringsnektelsen av låsesystemkomponenter.

## 10 Avgjørelse

Konkurransetilsynet griper ikke inn mot TrioVing AS' leveringsnektelse overfor Copiax AS av låsesystemkomponenter.

[til toppen](#)