

A1998-07 08.06.98

Samarbeid mellom Norgesgruppen AS, AL Gartnerhallen og Bama-Gruppen AS

Sammendrag:

NorgesGruppen, Gartnerhallen og Bama har innledet et samarbeid om produksjon, distribusjon og salg av bær, frukt og grønnsaker. Samarbeidet innebærer endringer i selskapsstruktur og erverv av aksjer partene imellom. Konkurransetilsynet har vurdert samarbeidet etter konkurranseloven. Tilsynet legger til grunn at samarbeidet mellom NorgesGruppen, Gartnerhallen og Bama ikke medfører eller forsterker en vesentlig begrensning i konkurransen i de relevante markeder. Grunnlaget for inngrep etter fusjonsbestemmelsene i konkurranseloven er således ikke oppfylt.

1. Innledning

NorgesGruppen, Gartnerhallen og Bama har innledet et samarbeid om produksjon, distribusjon og salg av bær, frukt og grønnsaker. Samarbeidet innebærer endringer i selskapsstruktur og erverv av aksjer partene imellom. Konkurransetilsynet har fått oversendt en rekke avtaler, blant annet rammeavtalen som ble inngått mellom partene 10. desember 1997 og rammeavtale mellom NorgesGruppen og Gartnerhallen inngått 22. desember 1997. Tilsynet har også fått oversendt aksjonæravtalen mellom NorgesGruppen og Gartnerhallen vedrørende GRO, samarbeidsavtale mellom Bama og NorgesGruppen og flere leveranseavtaler. Konkurransetilsynet varslet partene i brev av 20. januar 1998 om at samarbeidet ville bli gjenstand for en nærmere vurdering etter konkurranseloven §§ 3-10 og 3-11. En rekke av partenes konkurrenter og kunder, samt Norges Bondelag, Statens Kornforretning, Forbrukerrådet og Landbruksdepartementet har uttalt seg skriftlig om samarbeidet.

2. Partene

2.1. Gartnerhallen

Gartnerhallen er en samvirkeorganisasjon (produsenteid) som hittil har bestått av følgende enheter: Frukt- og grøntdivisjon, industridivisjon og blomsterdivisjon. Gartnerhallen hadde i 1996 en brutto omsetning på ca 1,48 mrd. kr. Av dette hadde frukt- og grøntdivisjonen en omsetning på 873 mill, industridivisjonen 272 mill og blomsterdivisjonen 336 mill.

Gartnerhallen har solgt for omtrent 350-400 mill. kr til NorgesGruppen. Gartnerhallens primære mål er å sikre stabile leveransemuligheter for sine eiere.

2.2. Bama

Bama kjøper råvarer fra produsenter i landbruket. Bama har i likhet med Gartnerhallen hatt frukt- og grøntdivisjon, industridivisjon og blomsterdivisjon. Bama hadde i 1996 en brutto omsetning på ca 1,5 mrd. kr. Av dette hadde frukt- og grøntdivisjonen en omsetning på 1,28 mrd, industridivisjonen 130

mill og blomsterdivisjonen 90 mill. NorgesGruppen kjøper varer fra Bama for ca 800 mill per år. Bama har i tillegg til egne avdelinger eierinteresser i lokale grossister, storkjøkken og industribedrifter/pakkerier.

Gjennom selskapet AS Banan eier familien Neergaard 80 % av aksjene i Bama. De resterende 20 % eies av Joh. System AS. [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningene finnes i vedlegg til notatet.]

2.3. NorgesGruppen

NorgesGruppen organiserer en rekke dagligvaregrupperinger. NorgesGruppen er eid av detaljister med 50 % og grossistene Joh System og Bergen Univest med henholdsvis 43 % og 7 %.

3. Endringer som følge av samarbeidet

3.1. GRO Gartnernes Ressurs Organisasjon AS

17. desember 1997 stiftet Gartnerhallen datterselskapet Noga AS, et heleid datterselskap som nå heter GRO Gartnernes Ressurs Organisasjon AS (GRO). Deler av divisjonene frukt/grønt og industri er overført til selskapet. Bygg, tomter og tilhørende anleggsaktiva som faller inn under divisjonene frukt/grønt og industri er overført til GRO. Den 29. desember 1997 tegnet NorgesGruppen 50,98 % av aksjekapitalen i GRO gjennom en rettet emisjon. NorgesGruppens tegning av aksjer i GRO er et bedriftserverv etter krll § 3-11.

Det er inngått en del avtaler i forbindelse med bedriftservervene (øvrige bedriftserverv er nevnt nedenfor). Disse avtalene inneholder enkelte konkurransereguleringer. Dette er reguleringer som isolert sett kan vurderes under forbudsbestemmelsene og/eller krll § 3-10. Dersom en slik regulering er en nødvendig følge av eller forutsetning for et bedriftserverv kan det hevdes at reguleringen må vurderes under § 3-11. Uavhengig av dette spørsmålet er det imidlertid klart at tilsynet har en betydelig frihet til å vurdere slike reguleringer under § 3-11, se punkt 3.5.

Den 22. januar 1998 ble det inngått en aksjonæravtale mellom NorgesGruppen og Gartnerhallen vedrørende GRO. [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningene finnes i vedlegg til notatet.] Videre er det inngått leveranseavtale mellom Gartnerhallen og GRO om levering av frukt- og grønntprodukter for industriebearbeiding med lang holdbarhet. Ifølge avtalen er Gartnerhallen GROs eksklusive leverandør av produktene. GRO er forpliktet til å dekke hele sitt behov for produktene hos Gartnerhallen, fra medlemmer av Gartnerhallen og Bamas felles produsentorganisasjon, inkludert leveranser fra kontraktsdyrkere tilknyttet GRO Industri. GRO kan kun benytte andre leverandører dersom Gartnerhallen ikke makter å levere i samsvar med leveranseavtalen, eller dersom Gartnerhallen ikke leverer til konkurransedyktige betingelser. Leveranseavtalen er inngått for [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] år, og kan kun sies opp ved avtaletidens slutt. Avtalen forlenges automatisk med [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] år etter avtaleperiodens utløp hvis den ikke sies opp.

GRO vil også stå for import av frukt- og grøntprodukter for bearbeiding. Bearbeidingen av samtlige industriprodukter skal skje i GRO Industrier, se avsnitt 3.2 nedenfor. GRO vil stå for salget av de langtidsholdbare produktene bearbeidet av GRO Industrier. I tillegg vil GRO drive enkelte potetpakkerier.

Gartnerhallens blomsterdivisjon er overført til et heleid datterselskap; Gartnerhallen Blomster AS. [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningene finnes i vedlegg til notatet.]

3.2. GRO Industrier AS

GRO har opprettet et datterselskap: GRO Industrier. Det ble inngått en aksjonæravtale mellom GRO og Bama vedrørende GRO Industrier den 6. mars 1998. Ifølge avtalen skal Bama tildeles 21,3 % av aksjene i GRO Industrier ved en rettet emisjon. Som vederlag for aksjene skal Bama skyte inn sin samlede industrivirksomhet i GRO Industrier med fradrag for potetpakkeriene. Dette innebærer 100 % av aksjene i Dole Bama og Tore Skovli A/S. Etter dette vil GRO eie 78,7 % og Bama 21,3 % i GRO Industrier. [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningene finnes i vedlegg til notatet.] GROs industrivirksomhet (tidligere Gartnerhallens) skal helt eller delvis overføres til GRO Industrier. De transaksjonene som er nevnt her vil antakelig innebære i hvert fall ett "bedriftserverv" etter krfl § 3-11.

Bamas industrivirksomhet har bestått av pakking og ferskforedling av poteter, samt vaskede og kuttete grønnsaker og salatblandinger. Gartnerhallen har i tillegg frosset, konserver, saftet og syltet frukt, grønnsaker og bær. Gartnerhallen har også hatt oppdragsproduksjon for andre aktører.

En leveranseavtale mellom GRO Industrier og Bama ble inngått 6. mars 1998. Leveranseavtalen omfatter ferdigkuttete salater og grønnsaker, kuttet frukt, vakuumbehandlede grønnsaker og potetprodukter og råskrelte og kuttete poteter. [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningene finnes i vedlegg til notatet.] Leveranseavtalen gjelder i [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] år, og kan kun sies opp ved avtaletidens slutt. Avtalen forlenges automatisk med [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] år etter avtaleperiodens utløp hvis den ikke sies opp.

3.3. Andre endringer

Bamas produsenter skal inn i Gartnerhallens produsentorganisasjon innen 31. desember 1998. Gartnerhallens mottaksanlegg for frukt og grønt er overført til GRO. Det vil si at produsentene vil være medlemmer i Gartnerhallen, men levere sine produkter til GROs mottaksanlegg. Bama skal gjøre sine innkjøp av friske bær, frukt og grønt fra Gartnerhallen, og vil forestå distribusjon av disse varene sammen med friske produkter som importeres av Bama. Bama og GRO skal forhandle om optimal anleggsstruktur, bemanningsstruktur og distribusjonsstruktur. Partene skal rasjonalisere ved å selge overskuddsmateriell. Bama er ansvarlig aktør på frukt- og grøntområdet.

Som nevnt eier Joh System 20 % av aksjene i Bama. **Resten av avsnittet er unntatt offentlighet, jf**

offl §5a. Resten av avsnittet finnes i vedlegg til notatet.

Bama skal ha enerett til gjennomføringen av markedstiltak, salg og distribusjon av varegruppene frukt, grønt, poteter og bær samt ferskforedledede produkter fra GRO.

Aktørene i samarbeidet skal være NorgesGruppens prioriterte leverandører innenfor de respektive produktområder, jf leveranseavtale mellom NorgesGruppen og GRO av 22. januar 1998 om industriebearbeidede produkter og samarbeidsavtale av 6. mars 1998 mellom NorgesGruppen og Bama om fersk og friskforedlet frukt, grønnsaker, poteter og bær (og eventuelt blomster).

Ifølge leveranseavtalen med GRO skal NorgesGruppen tilstrebe å dekke minst [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av sitt behov for produktene hos GRO. **Resten av avsnittet er unntatt offentlighet, jf offl §5a.** Resten av avsnittet finnes i vedlegg til notatet.

Ifølge samarbeidsavtalen mellom NorgesGruppen og Bama plikter NorgesGruppen å sørge for at den enkelte dagligvarebutikk foretar sine innkjøp av friske og friskforedledede produkter hos Bama. Alternative leverandører kan kun brukes hvis Bama ikke er konkurransedyktig med hensyn til pris, varekvalitet, sortimentsbredde eller leveringsdyktighet for spesielle varesorter/kvaliteter. Bama skal fortsatt betjene sine øvrige kunder. Samarbeidsavtalen gjelder i [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] år, og kan kun sies opp ved avtaletidens slutt. Avtalen forlenges automatisk med [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] år etter avtaleperiodens utløp hvis den ikke sies opp.

Varemerkene "Gartner" og "Gartner - Friskt fra naturen" er overdratt fra Gartnerhallen til NorgesGruppen, jf overdragelsesavtale av 22. januar 1998.

3.4. Skjematisk framstilling av eierforholdene

Nedenfor er det satt opp en skjematisk framstilling av eierforholdene dersom alle endringer som er planlagt i samarbeidet mellom NorgesGruppen, Gartnerhallen og Bama er gjennomført.

Figuren er unntatt offentlighet, jf offl §5a. Figuren finnes i vedlegg til notatet.

3.5. Det rettslige grunnlaget for Konkurransetilsynets vurderinger

Konkurranseloven § 3-11 gir Konkurransetilsynet hjemmel til å gripe inn overfor bedrifts-erhverv dersom vilkårene i bestemmelsen er oppfylt. Konkurranseloven § 3-11 første ledd lyder:

"Konkurransetilsynet kan gripe inn mot bedriftserverv, dersom tilsynet finner at vedkommende erverv vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med formålet i lovens § 1-1."

En nærmere presisering av hva loven legger i begrepet "bedriftserverv" fremgår av krrl § 3-11 annet ledd, som lyder:

"Med bedriftserverv menes også fusjon, erverv av aksjer eller andeler og delvis erverv av bedrift."

De bedriftserverv som er nevnt ovenfor vurderes etter krrl § 3-11. For å begrunne en vurdering under krrl § 3-11 er det i denne sammenheng etter tilsynets oppfatning tilstrekkelig å fastslå at avtalekomplekset utvilsomt omfatter i hvert fall noen transaksjoner som innebærer "bedriftserverv" i lovens forstand. Alle de ovennevnte transaksjonene har nær sammenheng med hverandre. Det synes derfor naturlig å undergi hele avtalekomplekset en samlet vurdering. Lovens struktur tilsier at en vurdering under § 3-11 normalt reserveres for de konkurransemessige virkninger selve ervervet måtte ha, mens eventuelle tilknyttede avtaler vurderes under forbudsbestemmelsene eller inngrepsbestemmelsen i § 3-10. Utgangspunktet er således at avtaler mellom erverver og det ervervede selskap, samt mellom overdrager og erverver, ikke vil være unntatt fra forbudsbestemmel-senes anvendelsesområde eller § 3-10 utelukkende fordi det samtidig er tale om overføring av en eierposisjon. Med hensyn til de tilknyttede avtalene vurderer Konkurransetilsynet i utgangspunktet også disse i forbindelse med bedriftservervene under § 3-11. Tilsynet legger til grunn at det kan tenkes at konkurransereguleringer som inngås i forbindelse med og som er en nødvendig følge av eller forutsetning for ervervet må vurderes under § 3-11. En tenker da på reguleringer som er så viktige for partene at ervervet ikke ville blitt gjennomført uten. Konkurransetilsynet legger imidlertid til grunn at det skal relativt mye til for at dette skal være oppfylt, og at tilsynet derfor står relativt fritt til å vurdere tilknyttede avtaler under forbudsbestemmelsene og/eller § 3-10 dersom det ikke blir vurdert etter § 3-11 i tilknytning til ervervet. En konkurransebegrensende avtale som *ikke* er en nødvendig følge av eller forutsetning for bedriftservervene, og som ikke er vurdert etter § 3-11 kan senere altså uansett vurderes under krrl § 3-10, eller eventuelt under forbudsbestemmelsene. Konkurransetilsynet har ikke tatt stilling til om alle de ovennevnte begrensninger som er knyttet til bedriftservervene er av slik karakter, da det uansett ikke vil være aktuelt å gripe inn mot alle disse.

Konkurransetilsynet gjør oppmerksom på at en ikke anser de eksklusive leveranseavtalene mellom NorgesGruppen og henholdsvis GRO og Bama som en nødvendig følge av eller forutsetning for ervervene. Følgelig vil tilsynet senere kunne undersøke eksklusivitetsavtaler med tilknyttede kjedeavtaler i dagligvarebransjen på frukt- og grøntsektoren etter krrl § 3-10, for å vurdere om de har en konkurransebegrensende virkning i strid med loven formål.

4. Høring av partene

I brev av 20. januar 1998 ble partene bedt om å redegjøre for en rekke forhold i forbindelse med samarbeidet. Advokatene Sanfelt og Sundet i advokatfirmaet Bugge, Arentz-Hansen & Rasmussen (BAHR) svarte på vegne av partene i brev av 9. februar 1998. De ovennevnte advokatene i BAHR representerer NorgesGruppen og Gartnerhallen, mens Eivind Vesterkjær i advokatfirmaet Thommesen Krefting Greve Lund (TKGL) representerer Bama.

4.1. Partenes begrunnelse for samarbeidet

Det ovennevnte brevet av 9. februar 1998 inneholder blant annet en begrunnelse for samarbeidet. Begrunnelsen kan deles inn i tre punkter.

Det blir vist til den pågående vertikale integreringen mellom dagligvaregrupperingene og

grøntgrossistene. Denne prosessen ble innledet ved at Hakon-gruppen og Norgesfrukt i juni 1997 inngikk en langsiktig avtale som i hovedsak forhindrer andre grøntgrossister i å levere sine produkter til Hakon-gruppen. Både Gartnerhallen og Bama har tidligere hatt Hakongruppen som kunde. Gartnerhallen har hatt en årlig omsetning gjennom Hakongruppen på ca 300 mill. kr. Bamas omsetning gjennom Hakongruppen har vært på ca. 600 mill. kr. Gartnerhallen og Bama ønsker med andre ord å sikre seg at de fortsatt har avtagere.

Det heter også i brevet av 9. februar 1998 at en ønsker *"å sikre en optimal produksjon, distribusjon og således en mest mulig konkurransedyktig pris mot forbruker. Målsetningen er med andre ord mest mulig konkurransedyktighet i alle ledd i verdikjeden. Dette er også strengt nødvendig fordi de tre konkurrerende grupperinger; NKL, Hakon-Gruppen og Rema alle tilstreber den samme målsetning"*.

Det er også ønskelig med et samarbeid for å kunne etablere private merker i fellesskap.

4.2. Partenes vurdering av de relevante produktmarkeder

Partene mener de relevante markeder er følgende:

Ferske og ferskforedledede frukt og grønnsaker. I sitt brev av 9. februar 1998 sier partene om dette markedet at det kan *"i prinsippet hevdes at dette markedet omfatter en rekke delmarkeder, fordi en rekke av produktene ikke kan anses som innbyrdes substituerbare. Videre har produktene til dels forskjellig tilbuds- og etterspørselsstruktur; f.eks. kan tilgjengelighet og holdbarhet variere fra produktgruppe til produktgruppe. For alle praktiske formål kan man imidlertid etter partenes skjønn legge til grunn at fersk og ferskforedlet frukt og grønt er ett produktmarked. Bakgrunnen for dette er at grossistenes kunder etterspør totalleveranser av frukt og grønt. Konkurransen mellom grossistene gjelder derfor slike totalleveranser og ikke enkeltproduktene hver for seg. Grossistene tilbyr av denne grunn et sortiment som i stor grad har samme sammensetning"*.

Industriprodukter er delt inn i to markeder: **syltetøy/fruktsaft** og **frosne og konserverte frukt- og grøntprodukter**. Partene har ikke begrunnet hvorfor syltetøy og fruktsaft er i ett marked. De mener frosne og konserverte frukt- og grøntprodukter er i det samme relevante marked ut i fra at *"frosne og hermetisk frukt og grønt produkter har visse karakteristika som kan tilsa at de kan betraktes som egne produktmarkeder"*.

Blomster. Partene mener blomstermarkedet utgjør et eget produktmarked. Blomstermarkedet består av følgende produktkategorier, som utgjør *"delvis overlappende delmarkeder"* ifølge brev av 9. februar 1998: blomstrende pottedplanter, snittblomster, dekorasjonsplanter, buketter, utplantingsplanter.

4.3. Konkurransforhold og markedsandeler

I markedet for ferske og ferskforedledede frukt og grønnsaker oppgir partene at deres nærmeste konkurrenter er: Norgesfrukt (som nå er eneleverandør til Hakon-Gruppen), Frukttringen, Brødrene Raastad AS, Heftye, Eugen Johansen AS, Grette Frukt og Grønnsaker, Vestfold Grønt AS, Økern

Engros og NKL (forbrukersamvirkets grossistledd).

Om konkurransen mellom disse aktørene heter det i brevet av 9. februar 1998: *"Vi vil imidlertid presisere at med den nye strukturen som utvikler seg i dagligvaremarkedet, vil den direkte konkurransen mellom disse aktørene innebære en konkurranse om markedsadgang på detaljistleddet gjennom samarbeidsavtaler med kjedene, i og med at ulike detaljister gjennom sine kjeder er knyttet til ulike frukt/grønt grossister. For så vidt gjelder salg gjennom dagligvarehandelen, vil konkurransen mellom grossistene i det vesentlige foregå på detaljistnivå".*

I markedet for frosne og konserverte frukt og grønntprodukter oppgir partene følgende konkurrenter: Orkla- konsernet, Nestle/Findus, Norrek, Hoff og NKL. I tillegg sies det at det er konkurranse fra utenlandske konkurrenter. Disse er imidlertid ikke nevnt med navn.

Innenfor blomstermarkedet er de viktigste konkurrentene Blomsterringen og Mester Grønn, samt ca. 35 lokale/regionale grossister.

4.3.1. Markedsandeler i markedet for fersk og ferskforedlet frukt og grønt

Det totale markedet for fersk og ferskforedlet frukt og grønt var i 1997 på 6257 mill. kr. Herunder var omsetningen gjennom dagligvarehandelen 4357 mill. kr. Totalomsetning gjennom storkjøkken, kiosk, bensin og servicehandel var 1150 mill. kr.

Bama har hatt en markedsandel på ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av omsetningen gjennom dagligvarehandelen, ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av omsetningen gjennom storkjøkken, kiosk, bensin og servicehandel og ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av totalomsetningen. For Gartnerhallen har de tilsvarende markedsandelene vært ca. [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % gjennom dagligvarehandelen, ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av omsetningen gjennom storkjøkken, kiosk, bensin og servicehandel og ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av totalomsetningen. Samlet har Gartnerhallen og Bama dermed hatt ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av omsetningen gjennom dagligvarehandelen, ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av omsetningen gjennom storkjøkken, kiosk, bensin og servicehandel og ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av totalomsetningen. Eventuelle markedsandeler gjennom spesialhandel, torvhandel og gårdssalg er ikke oppgitt.

Som følge av at både Bama og Gartnerhallen mister Hakon-Gruppen som kunde mener de at deres markedsandeler i dagligvarehandelen vil gå noe ned. For øvrig synes de ikke å vente endringer i kundemassen. De forventer å ha ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av omsetningen gjennom dagligvarehandelen, ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av omsetningen gjennom storkjøkken, kiosk, bensin og servicehandel og ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av totalomsetningen.

4.3.2. Markedsandeler i markedene for industrivarer

Partene har ikke beregnet markedsandeler i markedene for disse produktene. Dette er begrunnet med at Gartnerhallens industriprodukter i vesentlig grad er leieproduksjon for ulike produsenter av industrivarer. Gartnerhallen produserer blant annet for Frionor, McDonald`s og Stabburet.

4.3.3. Markedsandeler i markedet for blomster

Partene har anslått det totale markedet for blomster til ca 1930 mill. kr. Blomsterproduktene omsettes hovedsakelig gjennom faghandelen, men noe omsettes også gjennom dagligvarehandelen og andre kanaler. Bama hadde i 1997 ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av dette markedet ([Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] mill kr). Gartnerhallens markedsandel er anslått til ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % ([Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] mill kr).

4.4. Effektiviseringsgevinster som følge av samarbeidet

Partene mener det planlagte samarbeidet vil gi stordriftsfordeler på innkjøp og logistikk og større effektivitet ved at det opprettes et eget distribusjonssystem for NorgesGruppen som vil være spesialtilpasset NorgesGruppens behov med hensyn til lagerstruktur, lokalisering og servicegrad.

I brevet av 9. februar 1998 heter det: *"Som eksempel på lett synlige effektiviseringsgevinster kan nevnes at Gartnerhallen og Bama i dag har en rekke anlegg som er lokalisert på samme sted. Partene vil gjennomføre en rasjonalisering som vil innebære at ett av anleggene på hvert enkelt sted blir tatt i bruk for andre formål eller solgt".*

Videre heter det i brevet: *"Også på industrisiden vil det være betydelige synergigevinster som følge av samarbeidet. Lengre og sikre leveranseavtaler vil gi sikkerhet for avsetning og vil stimulere til investeringer i mer effektivt produksjonsutstyr og øket satsing på produktutvikling".*

5. Høring av andre aktører

Konkurransetilsynet har mottatt høringsuttalelser fra Rema 1000, Hakon-Gruppen, NKL, Frionor gjennom advokatfirmaet Wikborg, Rein & Co, Nestlé, Orkla Foods, Eugen Johansen AS, Vestfold Grønt AS, Carl Heftye Engros AS, Økern Engros AS, Norrek, Brødrene Raastad AS, Norges Bondelag, Statens Kornforretning, Forbrukerrådet, Landbruksdepartementet, Norges Fukt- og Grønnsaksgrossisters Forbund, AS Blomsterringen Engros og Mester Grønn AS. Nedenfor refereres synspunkter som vil kunne være av betydning for den konkurransemessige vurderingen.

Norges Bondelag antar i sitt brev av 4. februar 1998 at det også i framtiden vil være betydelig konkurranse i grøntsektoren. De kan heller ikke se at samarbeidet mellom Gartnerhallen, Bama og NorgesGruppen innebærer noen prinsipielt forskjellig situasjon fra i dag. Dette begrunner de ut i fra

importsituasjonen og utviklingen i dagligvaremarkedet.

I deres brev av 4. februar 1998 heter det blant annet: *"I de senere år har imidlertid importen av grøntvarer som tilbys i konkurranse med tilsvarende norske økt. Dette gjør at norske produsenter og grossister i dag utsettes for et relativt stort konkurransepress fra utlandet. Dersom prisene i Norge av en eller annen grunn skulle stige, vil dette med stor sannsynlighet føre til at en eller flere aktører velger å importere tilsvarende vare"*. Det sies videre at 36 % av grønnsaksforbruket og 77 % av forbruket av frukt og bær i Norge er importerte produkter.

I brevet fra Norges Bondelag pekes det videre på den vertikale integrasjonen mellom grøntgrossister og dagligvaregrupperingene, som ble utløst av Hakon-Gruppens avtale med Norgesfrukt. I deres brev heter det blant annet at: *"Denne utviklingen gjorde at Gartnerhallen og "gamle" Bama sto tilbake med NorgesGruppen som mulig omsetningskanal for sine varer"*. Med "gamle" Bama er det her ment Bama med unntak av BARE, som er Bamas samarbeid med Rema.

På bakgrunn av ovennevnte tror Norges Bondelag at samarbeidet mellom Bama, Gartnerhallen og NorgesGruppen ikke vil bidra til noen vesentlig begrensning av konkurransen i grøntmarkedet.

Norges Frukt- og Grønnsaksgrossisters Forbund legger i sitt brev av 13. februar 1998 blant annet vekt på maktforskyvningen fra produsent og grossister til siste ledd i dagligvarebransjen (dagligvaregrupperingene) som har foregått de ti siste år. I deres brev heter det blant annet: *"Denne konsentrasjonen på detaljistsiden hindrer markedsadgangen for mange små og mellomstore grossister som har vært vant til å handle med lokale uavhengige butikker. De landsdekkende kjeder begrenser de lokale grossisters muligheter, for innkjøpsstrukturen er tilpasset den kjedestruktur dagligvarehandelen har med landsdekkende avtaler"*. Videre heter det i brevet av 13. februar 1998: *"Mange små og mellomstore lokale grossister ser i den aktuelle situasjon svært alvorlig på en utestengning fra dagligvaremarkedet og ser klare utviklingstrekk på at det samme kommer i storhusholdningssektoren"*. Norges Frukt- og Grønnsaksgrossisters Forbund tror også den vertikale integrasjonen vil fortsette, og at den sterkeste konkurransen vil oppstå i sluttmarkedet mellom de ulike omsetningssystemene.

Til slutt uttrykker forbundet skepsis til Gartnerhallens rolle som markedsregulator. I denne forbindelse heter det i brevet av 13. februar 1998: *"Det er derfor for oss helt uakseptabelt at den norske markedsreguleringen på grøntsektoren knyttes opp mot en ny konstellasjon hvor forretningsmessige operatører inngår. Vi vil anbefale at markedsreguleringen på den grønne sektor legges direkte til Omsetningsrådet eller opphører"*.

Synspunktene fra Norges Frukt- og Grønnsaksgrossisters Forbund blir også støttet av enkelte grønnsaksgrossister. Blant annet har grøntgrossisten **Eugen Johansen AS**, i sin telefaks av 12. februar 1998 de samme argumentene som Norges Frukt- og Grønnsaksgrossisters Forbund.

Orkla Foods AS har i brev av 4. februar 1998 uttalt at samarbeidet mellom Gartnerhallen, Bama og NorgesGruppen antagelig ikke vil påvirke Stabburets innkjøp av frukt, grønt og bær i særlig grad. Den nye konstellasjonen vil imidlertid ha to roller overfor Stabburet, som leverandør og kunde. Det heter i brevet av 4. februar 1998 fra Orkla Foods AS at det er *"for tidlig å anslå de konkurransemessige*

effekter av nevnte konstellasjon. Dog synes effektene å være isolert til et fåtall produktkategorier".

NKL har i sitt brev av 30. januar 1998 festet seg ved to produktmarkeder hvor Bama/Gartnerhallen vil kunne oppnå markedsrett: Ferdigkuttete salater og settepoteter. Til førstnevnte skriver NKL: *"I tillegg til Gartnerhallens anlegg finnes bare et annet i Norge. Det ligger også i Lier og tilhører Bama. Gjeldende tollsatser gjør import lite interessant"*. Med hensyn til settepoteter skriver NKL: *"Etter det vi kjenner til, er Gartnerhallen og Bama de eneste med organisert produksjon av settepoteter. Utvikling av alternativer vil ta tid. Import er lite aktuelt, da man trenger sorter tilpasset norsk klima, jordsmonn og smak"*. NKL frykter også at den nye konstellasjonen vil få en dominerende rolle i leveranse av frukt og grønt til storhusholdningsmarkedet. NKL og Hakon-Gruppen har et relativt begrenset engasjement i storhusholdningsmarkedet.

Hakon-Gruppen har uttalt seg i brev av 5. februar 1998. Hakon-Gruppen mener konkurransen kan svekkes som følge av at en aktør forsvinner. I deres brev heter det: *"Især mener vi at konkurransen vil bli svekket innenfor kategorien foredlede produkter"*. Videre heter det: *"For ferdigkuttete salater i poser, som ventes å bli et stort produkt i fremtiden, forsvinner konkurransen helt, idet de to eneste produsenter: Gartnerhallen og Bama, nå kan slås sammen"*.

6. De relevante produktmarkeder

Det relevante produktmarked er definert som den minste gruppe av produkter der et hypotetisk kartell bestående av samtlige tilbydere har mulighet til å utøve markedsrett ved å samarbeide. Markedet avgrenses med utgangspunkt i etterspørernes substitusjonsmuligheter, som bestemmes av i hvilken grad etterspørerne kan substituere seg over til andre produkter og kjøpsområder.

6.1. Friske bær, frukt og grønnsaker

Det er sannsynlig at en rekke typer frisk frukt er å anse som nære substitutter, og således inngår i det samme relevante marked. Det samme gjelder antagelig også friske grønnsaker. Muligens inngår også noen videreforedlede produkter i de samme markeder som de friske produktene. For eksempel er det mulig at frisk og frossen brokkoli er to produkter i det samme relevante marked. Preferansene vil imidlertid variere betydelig mellom forbrukerne.

Etterspørselssiden i denne saken består imidlertid av detaljistene som omsetter frukt og grønt, herunder dagligvaregrupperingene, spesialforretninger og storhusholdninger. Deres etterspørsel er avledet av sluttforbrukernes etterspørsel.

Strukturen i frukt- og grøntsektoren synes å være slik at detaljistene i hovedsak etterspør grupper av produkter. Det er sjelden aktuelt å kjøpe epler av én grossist, paprika av en annen og gulrøtter av en tredje. Et unntak her er jordbær, som ofte kjøpes direkte fra produsent eller fra en lokal grossist. For øvrige produkter er det imidlertid vanlig å kjøpe samtlige friske produkter fra en eller noen få grossister. De fleste grøntgrossister fører også de fleste typer frisk frukt, bær og grønnsaker. Konkurransetilsynet legger til grunn at grossistene som distribuerer frisk frukt, bær og grønnsaker vil kunne utøve markedsrett hvis de samarbeider. Det er lite sannsynlig at andre produkter vil kunne erstatte denne produktgruppen hvis tilbyderne samarbeider og utnytter markedsrett.

Det finnes imidlertid noen produkter som kun føres av en eller to grøntgrossister. Dette gjelder spesielt ferske, vaskede og kuttete grønnsaker og salater. Gartnerhallen og Bama er for tiden de eneste produsenter av disse produktene. Bama selger sine ferdigkuttete salatprodukter under varemerket Dole. Bama og Dole har dispensasjon fra konkurranseloven § 3-3 første ledd for å samarbeide om produksjon og salg av ferdigkuttet salat.

Foruten at den er opphakkert er den ferdigkuttete salaten pakket i relativt små porsjonspakninger, noe som gjør den enklere i bruk i forhold til ubehandlet salat. Dagens forbrukere bruker stadig mindre tid til å tilberede måltidene. Således er det sannsynlig at den ferdigkuttete salaten har et konkurransefortrinn framfor frisk, ubehandlet salat. Spesielt vil dette kunne gjelde små husholdninger. Ferdigkuttet salat er imidlertid et relativt nytt produkt. Av den grunn finner Konkurransetilsynet det trolig at produktet, i hvert fall foreløpig, ikke har fått en posisjon i markedet som tilsier at ferdigkuttet salat er et eget relevant marked. Når Bama og Dole ble innvilget dispensasjon fra konkurranseloven § 3-3 antok tilsynet, i tråd med ovennevnte, at det fantes nære substitutter til den ferdigkuttete salaten.

På bakgrunn av ovennevnte legger Konkurransetilsynet til grunn at alle friske bær, unntatt jordbær, frukt og grønnsaker, inkludert produkter som er vasket, kuttet og pakket, inngår i det samme relevante produktmarked i denne saken. Tilsynet går videre ut fra at jordbær er et eget relevant marked.

6.2. Markedene for industriprodukter

Industriproduktene består av frosne, hermetiserte og tørkede frukt, grønnsaker og bær, samt saftede og syltede produkter. I likhet med for friske produkter vil forbrukernes preferanser være svært varierende.

6.2.1. Markedet for frosne grønnsaker, frukt og bær og markedet for frosne potetprodukter

Det er sannsynlig at en rekke frosne produkter er å anse som nære substitutter sett fra forbrukernes side. Særlig vil dette gjelde frosne grønnsaker og grønnsaksblandinger. På den annen side er for eksempel frosne bær sannsynligvis ikke substitutter til frosne grønnsaker. I likhet med markedet for friske produkter synes det imidlertid som om detaljistene etterspør en portefølje med produkter, bestående av frosne grønnsaker, grønnsaksblandinger, frukt og bær. Det synes som om detaljistene har en eller to hovedleverandører for disse produktene. I tillegg kjøper enkelte kjeder innenfor dagligvaregrupperingene tilleggsprodukter fra andre grossister.

Enkelte av leverandørene av frosne grønnsaker, frukt og bær leverer også pommefrites og andre frosne potetprodukter. Hovedsakelig ser det imidlertid ut som om frosne potetprodukter har andre leverandører enn øvrige grønnsaker.

På grunnlag av ovennevnte synes det å være to relevante produktmarkeder for frosne produkter: Et marked for frosne grønnsaker, frukt og bær, og et marked for frosne potetprodukter.

6.2.2. Markedene for hermetiske og tørkede grønnsaker, frukt og bær og saft og syltetøy

Produkter innenfor disse grupperingene må antas å tilhøre flere produktmarkeder. På grunnlag av at verken Gartnerhallen eller Bama synes å være dominerende i noen av disse markedene ser imidlertid Konkurransetilsynet ikke grunn til å foreta en nærmere avgrensning av disse relevante produktmarkedene på det nåværende tidspunkt.

6.3. Markedene for blomster

Blomster selges hovedsakelig i faghandel, men også i dagligvarebutikker, kiosker og bensinstasjoner. Dagligvaregrupperinger, kiosker og bensinstasjoner har samme etterspørselsstruktur for blomster som for grøntprodukter. Det vil si at de kjøper alle sine blomster hos samme leverandør. Faghandelen har imidlertid ikke en slik innkjøpsatferd. De handler i mye større grad sine varer hos ulike grossister. De fleste grossister er totalleverandører. Faghandelens begrunnelse for å handle hos ulike grossister synes hovedsakelig å være kvalitets- og prisvurderinger.

Som tidligere nevnt kan blomster deles inn i fire varegrupper: Blomstrende potteplanter, utplantingsplanter, dekorasjonsplanter (grønne planter) og snittblomster. Innenfor hver gruppe finnes en rekke blomstertyper. Forbrukerne har antagelig svært varierende preferanser mellom gruppene og innenfor gruppene. Preferansene vil sannsynligvis også variere med hvilken anledning blomstene kjøpes i. Konkurransetilsynet legger til grunn at for de fleste forbrukere vil blomstrende potteplanter og dekorasjonsplanter være nære, men ikke perfekte substitutter. For en del forbrukere vil også snittblomster være nære, men ikke perfekte substitutter til blomstrende potteplanter og dekorasjonsplanter. Utplantingsplanter har en helt annen funksjon enn de øvrige blomstergrupper. Tilsynet legger derfor til grunn at utplantingsplanter ikke er et substitutt til blomstrende potteplanter, dekorasjonsplanter og snittblomster.

Detaljistenes etterspørsel er som tidligere nevnt basert på forbrukernes preferanser. For forbrukerne vil blomstrende potteplanter, dekorasjonsplanter og snittblomster kunne være nære, men ikke perfekte substitutter. De fleste blomsterbutikker er avhengig av å ha alle de tre ovennevnte blomstergruppene representert i sitt utvalg for å ha en mulighet til å opptre i markedet. De fleste detaljister i blomstermarkedet etterspør imidlertid ikke produktgrupper bestående av blomster fra samtlige varetyper. Følgelig er det ingen grunn til å slå sammen markedene på grunn av etterspørselsstrukturen som en har gjort i markedene for bær, frukt og grønnsaker. Med andre ord må blomstrende potteplanter, dekorasjonsplanter og snittblomster anses som separate markeder for detaljistene, selv om det ikke nødvendigvis er tilfelle for forbrukerne.

På grunnlag av det ovennevnte synes det å være fire markeder for blomster: Markedet for blomstrende potteplanter, markedet for dekorasjonsplanter, markedet for snittblomster og markedet for utplantingsplanter.

6.4. Oppsummering - de relevante produktmarkeder

Konkurransetilsynet har foretatt en avgrensning av en rekke relevante produktmarkeder. En vil vurdere virkningene av avtalene mellom Norgesgruppen, Gartnerhallen og Bama på syv av disse markedene.

På grunn av strukturen i markedet for jordbær, med et stort antall tilbydere som konkurrerer med hverandre, går tilsynet ikke videre i vurderingen av markedet for jordbær. Heller ikke markedene for hermetiske og tørkede grønnsaker, frukt og bær og saft og syltetøy vil tilsynet gå nærmere inn på, ettersom verken Gartnerhallen eller Bama synes å ha en dominerende posisjon i noen av disse markedene.

De syv relevante produktmarkedene Konkurransetilsynet vurderer er:

- Friske bær, frukt og grønnsaker inkludert produkter som er vasket, kuttet og pakket inn.
- Frosne bær, frukt og grønnsaker, inkludert grønnsaksblandinger.
- Frosne potetprodukter.
- Blomstrende potteplanter.
- Dekorasjonsplanter (grønne planter).
- Snittblomster.
- Utplantingsplanter.

7. De relevante geografiske markeder

Det relevante geografiske marked er definert som det minste geografiske området hvor et hypotetisk kartell bestående av samtlige tilbydere innenfor et produktmarked har mulighet til å utøve markedsrett ved å samarbeide. Markedet avgrenses med utgangspunkt i hvilket geografiske område etterspørerne har vilje og evne til å gjøre sine innkjøp.

7.1. Markedet for friske bær, frukt og grønnsaker og markedet for frosne bær, frukt og grønnsaker og markedet for frosne potetprodukter

Jordbruksavtalen fastsetter en målpris på bær, frukt og grønnsaker produsert i Norge. Norske produsenter skal være garantert omsetning av sine produkter til en pris som gjennomsnittlig skal nærme seg målprisen i løpet av et år. I målprissystemet er det også inkludert et prisgrensesystem. Det innebærer at det åpnes for import når prisene stiger over et visst nivå. Målprisene og prisgrensesystemet er uavhengig av hvilken anvendelse den norske produksjonen får. Det vil si at systemet gjelder produkter som går til frysing i samme grad som produkter som selges uten å være foredlet.

Ovennevnte system innebærer at bær, frukt og grønnsaker som produseres i Norge ikke møter reell konkurranse fra like produkter produsert i andre land. Dette tilsier at Norge er det relevante geografiske marked for friske og frosne bær, frukt og grønnsaker samt frosne potetprodukter.

Noen typer bær, frukt og grønnsaker produseres overhodet ikke i Norge. Den norske produksjonen av en del produkter er også vesentlig mindre enn forbruket. Dette innebærer at importen er relativt høy,

særlig av frukt og bær, og trekker i retning av at det relevante geografiske marked er større enn Norge.

Importen av produkter som ikke produseres i Norge vil i utgangspunktet ikke påvirkes av at norske produkter skal sikres omsetning. Det er imidlertid et landbrukspolitisk mål å sikre omsetningen av norskproduserte jordbruksprodukter. I lys av dette målet kan man ikke se bort fra at man vil få importrestriksjoner også på disse produktene hvis de kan fortrenge norske jordbruksprodukter.

Med utgangspunkt i ovennevnte er det klart at avgrensning av de relevante geografiske markeder kan ha mange alternative løsninger, avhengig av hvordan momentene over vektlegges.

7.1.1. Friske og frosne bær, frukt og grønnsaker

Størstedelen av bær, frukt og grønnsaker som omsettes i Norge går gjennom dagligvaregrupperingene. Som nevnt etterspør disse grupper av produkter. I gruppene inngår blant annet en rekke produkter som ved toll er beskyttet mot reell importkonkurranse. Som en følge av denne strukturen må en grossist kunne levere både norske og importerte produkter for å kunne være konkurransedyktig. Ovennevnte tilsier at det relevante geografiske marked for friske og frosne bær, frukt og grønnsaker ikke kan være større enn Norge.

Strukturen i dagligvaremarkedet innebærer også at dagligvaregrupperingene sentralt gjør avtaler med landsdekkende grossister. Det vil si at de samme grossister for en stor del leverer over hele landet. Dette vil antagelig gjøre det svært vanskelig å utnytte markedsrett for grossister i et mindre lokalt marked.

På dette grunnlag avgrenser Konkurransetilsynet de relevante geografiske markeder for friske og frosne bær, frukt og grønnsaker til Norge.

7.1.2. Frosne potetprodukter

Poteter er et produkt med relativt sterk tollbeskyttelse. Poteter importeres i hovedsak kun i perioder med knapphet på norske poteter, det vil si i perioden før årets første norske poteter kommer på markedet. Dette tilsier at det relevante geografiske marked for frosne potetprodukter ikke er større enn Norge.

Også i markedet for frosne potetprodukter inngår dagligvaregrupperingene sentralt avtaler med landsdekkende grossister. Med andre ord kan det legges til grunn at det ikke er mulig for lokale grossister å utnytte markedsrett i et mindre lokalt marked.

7.2. Markedene for blomster

Også for blomster gjelder det landbrukspolitiske målet om å sikre avsetning av norske produkter. Beskyttelsen mot importkonkurranse er imidlertid ikke like sterk for blomster som for øvrige jordbruksprodukter. De fire blomstermarkedene har varierende tollbeskyttelse. Det er også store variasjoner innenfor den enkelte gruppe, ettersom tollene er lagt på enkelte blomsterarter. Tollbeskyttelsen varierer også over året, avhengig av nivået på norsk produksjon.

Det er en ikke ubetydelig forskjell i tollbeskyttelsen av snittblomster og de andre blomstergruppene. For snittblomster har de fleste produkter en relativt lav toll. Kun 10-12 produkter har en beskyttelsestoll, herunder roser og tulipaner. For øvrige produktgrupper er tollbeskyttelsen større, særlig for blomstrende potteplanter.

Mange norske blomstergrossister opptrer som totalleverandører (de leverer både snittblomster, blomstrende potteplanter, dekorasjonsplanter og utplantingsplanter). Dette synes imidlertid ikke å være en betingelse for å kunne delta i markedet, ettersom faghandelen gjerne kjøper snittblomster hos en, blomstrende potteplanter hos en annen og dekorasjonsplanter hos en tredje grossist.

Når det gjelder snittblomster vil muligens en aktør kunne basere sin virksomhet på import, selv om blant annet roser er underlagt tollbeskyttelse. Roser er det for øvrig mulig å importere tollfritt fra de såkalte MUL-landene (Minst Utviklede Land).

For de øvrige blomstermarkedene synes det nødvendig å føre norske produkter for å kunne være konkurransedyktig.

En del grossister leverer varer over hele landet. Dette vil gjøre det vanskelig å utnytte markedsrett for grossister i et mindre lokalt marked.

På grunnlag av ovennevnte har Konkurransetilsynet avgrenset det relevante geografiske marked for blomstrende potteplanter, dekorasjonsplanter og utplantingsplanter til Norge. Det relevante geografiske marked for snittblomster antas å være større enn Norge.

7.3. Oppsummering - de relevante geografiske markeder

Med unntak av snittblomster har Konkurransetilsynet avgrenset de relevante geografiske markedene for samtlige produktmarkeder til Norge. For snittblomster antas det relevante geografiske marked å være større enn Norge. En har ikke funnet grunn til å nøyaktig fastsette det relevante geografiske marked for snittblomster. Årsaken til det er en antagelse om at et geografisk marked større enn Norge i dette tilfelle innebærer at Gartnerhallen og Bama i markedet for snittblomster er relativt små, og derfor ikke vil kunne utnytte markedsrett som følge av sitt samarbeid.

8. Hvilke konsentrasjonsøkninger finner sted i de relevante markedene?

Konsentrasjon kan ofte være en indikator for i hvilken grad konkurransen i et marked er effektiv. Svært høy konsentrasjon, med få aktører og høye markedsandeler, tilsier i mange tilfeller at det er begrensninger i konkurransen, selv om det ikke alltid er tilfelle. I dette avsnittet ser vi på hvordan konsentrasjonen i de relevante markedene var før ervervet, og i hvilken grad ervervet har ført til at konsentrasjonen har økt. Dette er en første tilnærming til hvorvidt ervervet har ført til eller forsterket en vesentlig konkurransebegrensning i de relevante markedene.

8.1. Konsentrasjonen i markedet for friske bær, frukt og grønnsaker

Bama/Gartnerhallen inkludert Bare forventer å ha ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av omsetningen i dagligvarehandelen, og ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av omsetningen i storkjøkken, bensinstasjon og kiosk i markedet for friske bær, frukt og grønnsaker etter gjennomføringen av samarbeidet med Norgesgruppen. Før inngåelsen av samarbeidet hadde Bama og Gartnerhallen henholdsvis [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % og [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av omsetningen i dagligvarehandelen, og [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % og [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % i storkjøkken, bensinstasjon og kiosk.

I storkjøkken, bensinstasjon og kiosk medfører samarbeidet en åpenbar konsentrasjonsøkning. Konsentrasjonsøkningen i dagligvarehandelen er ikke like åpenbar. Dette kommer av at parallelt med samarbeidet mellom Norgesgruppen, Gartnerhallen og Bama inngår også øvrige dagligvaregrupperinger bindende avtaler med sine leverandører av bær, frukt og grønnsaker. Blant annet mister Gartnerhallen og Bama sine leveranser til Hakon-Gruppen som følge av Hakon-Gruppens avtale med Norgesfrukt. Bama har også inngått leveranseavtale med Rema-butikkene. Hvis disse to endringene var gjennomført før inngåelsen av samarbeidet mellom Norgesgruppen, Gartnerhallen og Bama ville Bama inkludert Bare hatt [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % og Gartnerhallen [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av omsetningen.

Konsentrasjonsøkningen som følge av samarbeidet mellom Norgesgruppen, Gartnerhallen og Bama har to sider/aspekter:

- Bama og Gartnerhallen samarbeider, og opptrer ikke lenger som to selvstendige aktører.
- Bama/Gartnerhallen blir eneleverandør til Norgesgruppen. Tidligere har Norgesgruppen hatt flere leverandører av friske bær, frukt og grønnsaker. Av samtlige grøntgrossisters omsetning i dagligvarehandelen har Bama og Gartnerhallens omsetning til Norgesgruppen utgjort henholdsvis [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % og [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] %. Etter inngåelsen av samarbeidet med Norgesgruppen vil Bama/Gartnerhallens omsetning til Norgesgruppen utgjøre [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] %.

Andre forhold som medfører konsentrasjonsøkninger:

- Gjennom Bare blir Bama eneleverandør til Rema. Rema har ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av omsetningen av friske bær, frukt og grønnsaker gjennom dagligvarehandelen. Bama har tidligere ikke hatt betydelige leveranser til Rema.
- Gartnerhallen og Bama mister sine leveranser til Hakon-Gruppen. Bama og Gartnerhallens omsetning til Hakon-Gruppen har utgjort henholdsvis [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % og [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av samtlige grøntgrossisters omsetning i dagligvarehandelen.

- En følge av den vertikale integrasjonen mellom dagligvaregrupperingene og grøntgrossistene er at flere mindre grossister, som fram til nå har hatt leveranser til dagligvaregrupperinger parallelt med sine større konkurrenter forsvinner ut av markedet, eller må finne alternative kunder. De tre største grøntgrossistene vil nå betjene så å si hele dagligvaremarkedet. Dette medfører også økt konsentrasjon i markedet.

Bama/Gartnerhallen forventer å ha ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av omsetningen i dagligvarehandelen. NorgesGruppen og Rema har en samlet andel på ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av dagligvaremarkedet i Norge. Med mindre disse grupperingene selger forholdsvis mindre frukt og grønt enn de andre grupperingene er det naturlig at Bama og Gartnerhallen får en markedsandel som er minst like stor som NorgesGruppen og Remas andel i dagligvaremarkedet. Bama og Gartnerhallen oppgir at de også regner med noe salg til øvrige dagligvarebutikker. Partenes antatte andel av salg gjennom dagligvarebutikker vil ut fra dette være et relativt lavt anslag.

På grunnlag av konsentrasjonsøkningen i dette markedet finner Konkurransetilsynet grunn til å gå videre med å vurdere etter konkurranseloven § 3-11 om samarbeidet har konkurransebegrensende virkninger i markedet for fersk og ferskforedlet bær, frukt og grønt.

8.2. Konsentrasjonen i markedet for frosne bær, frukt og grønnsaker

Ifølge telefaks av 5. mars 1998 fra advokatfirmaet BAHR på vegne av partene i saken har Frionor/Gartnerhallen [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av dette markedet. Gartnerhallen har leieproduksjon for Frionor. Hakon-Gruppen har [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] %, Stabburet [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % og Rema [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av markedet. Bama har ingen produksjon av frosne bær, frukt og grønnsaker.

Ettersom Bama ikke har noen aktivitet i dette markedet vil konsentrasjonen ikke øke som følge av samarbeidet mellom NorgesGruppen, Gartnerhallen og Bama. Det trekkes i retning av at det ikke er nødvendig med en nærmere vurdering av virkningene av samarbeidet på markedet for frosne bær, frukt og grønnsaker. Som en følge av dette har Konkurransetilsynet heller ikke funnet grunn til å etterprøve partenes anslag for markedsandeler i dette markedet.

Dagligvarebransjen har også en styrke i forhold til disse leverandørene, som tilsier at de er i stand til å etablere eller hjelpe til i etableringen av nye leverandører hvis konkurransen mellom de allerede etablerte aktører begrenses. Det vil si at heller ikke den vertikale integrasjonen som følger av NorgesGruppens interesser i GRO Industrier vil være av vesentlig betydning for konkurransen i markedet for frosne bær, frukt og grønnsaker.

På denne bakgrunn ser Konkurransetilsynet ikke grunn til å foreta en nærmere vurdering etter konkurranseloven § 3-11 av virkningen samarbeidet mellom NorgesGruppen, Gartnerhallen og Bama har på konkurransen i markedet for frosne bær, frukt og grønnsaker.

8.3. Konsentrasjonen i markedet for frosne potetprodukter

Ifølge ovennevnte telefaks av 5. mars 1998 har Frionor/Gartnerhallen [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av dette markedet. Hakon-Gruppen har [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] %, Hoff [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % og Stabburet har [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] %.

I likhet med markedet for frosne bær, frukt og grønnsaker har Bama ikke noen aktivitet i markedet for frosne potetprodukter. Følgelig vil heller ikke konsentrasjonen i dette markedet øke som følge av samarbeidet. Det trekkes i retning av at det ikke er nødvendig med en nærmere vurdering av virkningene av samarbeidet på markedet for frosne bær, frukt og grønnsaker. Som en følge av dette har Konkurransetilsynet heller ikke funnet grunn til å etterprøve partenes anslag for markedsandeler i dette markedet.

Også i forhold til disse leverandørene vil dagligvarebransjen ha en styrke som tilsier at de er i stand til å etablere, eller hjelpe til i etableringen av nye leverandører hvis konkurransen mellom de allerede etablerte aktører begrenses. Den vertikale integrasjonen som følger av NorgesGruppens interesser i GRO Industrier vil heller ikke være av vesentlig betydning for konkurransen i markedet for frosne potetprodukter.

På denne bakgrunn ser Konkurransetilsynet ikke grunn til å foreta en nærmere vurdering etter konkurranseloven § 3-11 av virkningen samarbeidet mellom NorgesGruppen, Gartnerhallen og Bama har på konkurransen i markedet for frosne potetprodukter.

8.4. Konsentrasjonen i markedene for blomster

Partene har bare i begrenset grad oppgitt markedsandeler i disse markedene. Konkurransetilsynet har derfor også vært i kontakt med Norsk Gartnerforbund for å få en oversikt over markedsandelene.

Både partene selv og Norsk Gartnerforbund mener Gartnerhallen har en markedsandel på ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % i markedene for blomstrende potteplanter og dekorasjonsplanter. Den viktigste konkurrenten er Blomsterringen, som har omtrent samme markedsandeler som Gartnerhallen i disse markedene. For øvrig finnes det en del mindre aktører. I markedet for utplantingsplanter er det flere aktører, og det er antatt at de to dominerende aktørenes markedsandeler er mindre.

Bamas blomsterdivisjon, Buketten Holding er hovedsakelig detaljist og ikke grossist i dette markedet. Ervervet fører altså ikke til noen konsentrasjonsøkning av betydning verken på grossistleddet eller andre ledd i verdikjeden. Som i markedene for frosne bær, frukt, grønnsaker og poteter trekkes dette i retning av at det ikke er nødvendig med en nærmere vurdering av virkningene av samarbeidet på blomstermarkedene.

Det finnes en rekke mindre aktører i disse markedene i tillegg til Gartnerhallen og Blomsterringen. Konkurransetilsynet legger til grunn at en del av disse vil være i stand til å ta opp konkurransen hvis samarbeidet mellom Gartnerhallen, Bama og NorgesGruppen medfører forsøk på utnyttelse av markedsrett i noen av blomstermarkedene.

På denne bakgrunn ser Konkurransetilsynet ikke grunn til å foreta en nærmere vurdering etter konkurranseloven § 3-11 av virkningene samarbeidet mellom NorgesGruppen, Gartnerhallen og Bama har på markedene for blomster.

8.5. Oppsummering - markedskonsentrasjon

Umiddelbare endringer i markedskonsentrasjon som følge av samarbeidet vil kun komme i markedet for friske bær, frukt og grønnsaker.

Nedenfor følger en tabell som viser ulike aktørers markedsandeler i markedene som er omtalt over etter inngåelsen av samarbeidet. Tabellen er ikke fullstendig, men gir likevel en oversikt over de største aktørene i markedene det gjelder.

Tabellen er unntatt offentlighet, jf offl §5a. (Tabellen finnes i vedlegg til notatet.)

9. Kan samarbeidet mellom NorgesGruppen, Gartnerhallen og Bama føre til eller forsterke en vesentlig begrensning i konkurransen i markedet for friske bær, frukt og grønnsaker?

Konkurransetilsynet vurderer under dette punktet hvorvidt samarbeidet medfører eller forsterker en vesentlig begrensning i konkurransen i markedet for friske bær, frukt og grønnsaker. Herunder vurderes om Gartnerhallen/Bama kan utøve markedsrett som følge av den horisontale delen av samarbeidet. Det vurderes også om NorgesGruppen får markedsrett overfor sine leverandører som følge av samarbeidet. En ser i tillegg på i hvilken grad NorgesGruppen og Rema knyttes sammen som følge av at de har felles interesser i Bama, og hvilke virkninger bindinger mellom disse to kan ha på konkurransen mellom dagligvaregrupperingene.

9.1. Kan Gartnerhallen og Bama utøve markedsrett som følge av den horisontale delen av samarbeidet mellom NorgesGruppen, Gartnerhallen og Bama?

I markedet for friske bær, frukt og grønnsaker vil Gartnerhallen/Bama også etter ervervet være en av flere grossister. Gartnerhallen/Bama vil være en leverandør (Merk at Konkurransetilsynet, som nevnt i kapittel 3.5, ikke anser de eksklusive leveranseavtalene mellom NorgesGruppen og henholdsvis GRO og Bama som en nødvendig forutsetning for ervervene. De konkurransebegrensende virkninger av disse avtalene vil derfor ikke bli vurdert under § 3-11, men en vil eventuelt vurdere disse avtalene med tilknyttede kjøpeavtaler i NorgesGruppen på et senere tidspunkt.) til dagligvarebutikker tilknyttet NorgesGruppen. Bama vil også være en leverandør til Rema-butikkene gjennom Bama, som er eid med 50 % av Bama og 50 % av Rema. Norgesfrukt vil være en leverandør til dagligvarebutikker innenfor Hakon-Gruppen, og NKL vil være en leverandør til forbrukersamvirket.

I utgangspunktet er det to ulike grossistselskaper som skal distribuere til NorgesGruppen og Rema. Bama har imidlertid en betydelig rolle i begge disse selskapene. Konkurransetilsynet anser det derfor som lite sannsynlig at Bare og Gartnerhallen/Bama vil komme til å konkurrere med hverandre. Som en følge av dette vil det i realiteten kun være tre konkurrenter som leverer til dagligvaregrupperingene. Til storkjøkken, kiosk og bensinstasjoner vil det fremdeles være flere alternative leverandører.

Som følge av samarbeidet mellom NorgesGruppen, Gartnerhallen og Bama reduseres antallet grøntgrossister med en. Kombinert med Gartnerhallen/Bamas høye samlede markedsandel kan reduksjonen i antallet konkurrenter medføre en konkurransebegrensning. Avtakernes, og spesielt dagligvaregrupperingenes styrke i forhold til grossistene synes imidlertid å være så sterk at Gartnerhallen/Bama i liten grad vil kunne utøve markedsrett som følge av den horisontale delen av samarbeidet mellom Gartnerhallen, Bama og NorgesGruppen.

På grunnlag av ovennevnte legger Konkurransetilsynet til grunn at den horisontale delen av samarbeidet i seg selv ikke gir Gartnerhallen/Bama markedsrett i markedet for friske bær, frukt og grønnsaker.

9.2. Medfører samarbeidet mellom NorgesGruppen, Gartnerhallen og Bama at NorgesGruppen får markedsrett overfor sine leverandører av bær, frukt og grønnsaker?

Dagligvarebutikkene er betydelige salgskanaler for friske bær, frukt og grønnsaker. I 1996 ble ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av Gartnerhallens og ca [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningen finnes i vedlegg til notatet.] % av Bamas omsetning av friske bær, frukt og grønnsaker solgt gjennom dagligvarebutikker.

Samarbeidet mellom NorgesGruppen, Gartnerhallen og Bama vil gjøre NorgesGruppen til Gartnerhallen og Bamas viktigste avtaker. Det vil ikke lenger finnes reelle alternative avtakere til NorgesGruppen for Gartnerhallen og Bama. En følge av dette kan være at NorgesGruppen i økende grad kan utøve markedsrett overfor sine leverandører. Hvis slik utnyttelse av markedsrett er mulig vil pris og omsatt kvantum bli lavere enn samfunnsøkonomisk optimalt nivå. En får med andre ord et effektivitetstap.

NorgesGruppen får imidlertid eierinteresser i sin leverandør av bær, frukt og grønnsaker etter ervervene. Konkurransetilsynet legger til grunn at eierne vil maksimere samlet overskudd i sine selskaper. Eierforholdene reduserer med andre ord NorgesGruppens incentiver til å utnytte markedsrett overfor sin grøntleverandør.

I lys av dette legger Konkurransetilsynet til grunn at NorgesGruppen ikke vil utnytte markedsrett overfor sine leverandører av bær, frukt og grønnsaker.

9.3. Knytter samarbeidet mellom NorgesGruppen, Gartnerhallen og Bama NorgesGruppen og Rema sammen på en måte som kan være konkurransebegrensende i det norske dagligvaremarkedet?

Konkurransetilsynet er av den oppfatning at det er virksom konkurranse mellom de fire dagligvaregrupperingene. For at konkurransen skal opprettholdes også i framtiden mener tilsynet at antallet konkurrenter ikke må reduseres, og at det ikke bør opprettes bindinger mellom de fire dagligvaregrupperingene.

I 1997 inngikk Bama og Rema avtale om opprettelsen av Bare, som leverer friske bær, frukt og grønnsaker til Rema. [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningene finnes i vedlegg til notatet.] Fra før eier Joh. System 20 % i Bama. Videre er det avtalt at GRO skal kjøpe 14 % av aksjene i Bama. AS Banan, som eies av familien Neergaard, eier etter ervervet de resterende 66 %. NorgesGruppen er også tildelt en opsjon på til sammen [Unntatt offentlighet, jf offl §5a. Opplysningene finnes i vedlegg til notatet.] % i Bama.

To avsnitt er unntatt offentlighet, jf offl §5a. (Avsnittene finnes i vedlegg til notatet.)

10. Konklusjon

På bakgrunn av det foranstående legger Konkurransetilsynet til grunn at samarbeidet mellom NorgesGruppen, Gartnerhallen og Bama ikke medfører eller forsterker en vesentlig begrensning i konkurransen i de relevante markeder. Grunnlaget for inngrep etter konkurranseloven § 3-11 er således ikke oppfylt.

[til toppen](#)