

Simonsen Føyen advokatfirma DA

Postboks 6641  
0129 Oslo

Deres ref.:

Vår ref.: 2004/1304  
MAB-M2 KAWO 477

Saksbeh.:

Dato: 18. oktober 2005

## ■ Klage på European Nursery Group Norway AS og Babyspesialisten - konkurranseloven §§ 10 og 11

**Avgjørelse A2005-34**

### **Sakens bakgrunn**

Vi viser til Deres brev av 24. november 2004, hvor det blant annet hevdes at European Nursery Group Norway AS (ENG) har opptrådt i strid med konkurranseloven<sup>1</sup> § 11 ved å nekte levering av barnevogner og annet babyutstyr til Barneverden AS (Barneverden). Det anføres videre at Babyspesialisten AS (Babyspesialisten) har opptrådt i strid med konkurranseloven § 11, ved å bruke sin kjøpermakt til å presse ENG til ikke å levere til Barneverden. I tillegg hevdes det at begge har opptrådt i strid med konkurranseloven § 10. ENG ved å benytte et kvantitativt selektivt distribusjonssystem med områdeeksklusivitet. Babyspesialisten ved å ha et innkjøpsamarbeid med Babyshop.

De ber Konkurransetilsynet vurdere lovmessigheten av disse forholdene, og anmoder om at tilsynet skal pålegge ENG og Babyspesialisten å bringe forholdet til opphør.

I sakens anledning ble det 14. april 2005 avholdt møte mellom klager og Konkurransetilsynet. I tillegg har tilsynet innhentet informasjon om de berørte markedene i saken, samt at vi i brev av 21. april 2005 stilte konkrete spørsmål til ENG, Babyspesialisten, samt en rekke andre aktører i markedene for barnevogner og annet babyutstyr.

Konkurransetilsynets markedsundersøkelser viser at det høsten 2004 skjedde flere endringer i markedene for barnevogner og annet babyutstyr.

ENG har opplyst at de per i dag ikke har kjedeavtaler med forhandlerkjedene. Det er inngått en rekke individuelle avtaler med den enkelte forhandler. Konkurransetilsynet har ikke funnet grunnlag for å anta at ENG opererer med et såkalt kvantitativt selektivt distribusjonssystem med områdeeksklusivitet. Vi vil derfor ikke kommentere denne anførselen i det følgende.

---

<sup>1</sup> Lov 5. mars 2004 nr. 12 om konkurranse mellom foretak og kontroll med foretakssammenslutninger.

Babyspesialisten er et innkjøpssamarbeid som består i at Babyspesialisten forhandler frem og inngår avtaler på vegne av medlemmene, særlig når det gjelder importvarer. Medlemmene kan i tillegg inngå egne avtaler med leverandører. Babyspesialisten har opplyst per telefon 21. juni 2005, at butikkene som tilhører Babyshop har brutt ut av innkjøpssamarbeidet. Tilsynet finner det derfor heller ikke hensiktsmessig å kommentere anførselene til klager på dette punkt.

Babyspesialisten har i brev av 1. juni 2005 opplyst at kjedeavtalen med ENG ble sagt opp høsten 2004. Bakgrunnen for dette var at Babyspesialisten begynte med egenimport av varer. Per i dag er ENG leverandør til medlemsbutikkene, men det er ingen felles avtale sentralt i Babyspesialisten. I tillegg brøt 17 av medlemsbutikkene ut av innkjøpssamarbeidet høsten 2004, og startet innkjøpskjeden Reflex baby. Per i dag har Babyspesialisten 30 medlemsbutikker. Reflex baby har 40 medlemmer. Babyspesialistens posisjon på forhandlerleddet er betydelig svekket. Konkurransetilsynets undersøkelser i markedet viser heller ikke at Babyspesialisten har forsøkt å presse ENG til ikke å levere til andre forhandlere. Tilsynet finner det derfor ikke hensiktsmessig å kommentere ytterligere anførselen om at Babyspesialisten har misbrukt sin eventuelle kjøpermakt.

### **Konkurranselovens anvendelse**

Konkurranseloven § 11 forbyr et eller flere foretaks utilbørlige utnyttelse av en dominerende stilling. Slik utilbørlig utnyttelse kan bestå i å påtvinge urimelige innkjøps- eller utsalgspriser eller andre forretningsvilkår, eller å anvende overfor handelspartnere ulike vilkår for likeverdige ytelser og derved stille dem ugunstigere i konkurransen.

Bestemmelsene har sin parallell i EF-traktaten artikkel 82 og EØS-avtalens artikkel 54, og ifølge forarbeidene til konkurranseloven skal praksis vedrørende disse bestemmelsene legges til grunn ved fortolkningen av konkurranseloven § 11.<sup>2</sup>

Forbudet retter seg mot foretak, og oppstiller to vilkår som må være oppfylt for at det skal foreligge en overtredelse. For det første må foretaket ha en dominerende stilling, og for det andre må foretakets atferd innebære en utilbørlig utnyttelse av den dominerende stillingen. Det er ikke forbudt i seg selv å ha en dominerende stilling i et marked, men konkurranseloven § 11 setter visse grenser for hvordan dominerende foretak kan opptre i markedet. Et dominerende foretak har et særlig ansvar for å unngå at dets atferd virker hemmende på konkurransen. Avgjørende er om det dominerende foretaket opptre på en måte som medfører fare for at konkurransen i det relevante markedet elimineres eller reduseres.

I utgangspunktet må en forretningsdrivende ha full frihet med hensyn til hvem en ønsker å handle med. Leveringsnektelse fra et dominerende foretak kan imidlertid innebære brudd på konkurranseloven § 11. Etter praksis fra EF-domstolen<sup>3</sup> er en vesentlig forutsetning for at en leveringsnektelse kan sies å utgjøre utilbørlig utnyttelse av en dominerende stilling, at det ikke finnes eksisterende eller potensielle substitutter til produktet.

### **Konkurransetilsynets vurdering**

Tilsynets markedsundersøkelser viser at markedene for barnevogner og annet babyutstyr har endret karakteristika de siste fem årene, og særlig, som tidligere nevnt, det siste året. ENG's omsetning i Norge har sunket betraktelig siste fire år, fra MNOK 112 i 2000 til MNOK 77 i 2004. I tillegg tyder opplysningene fra markedet på at totalmarkedet for barnevogner og annet babyutstyr samtidig har økt. Bakgrunnen for dette kan være at kundene i dag er en mer sammensatt gruppe enn tidligere, og det finnes flere kundesegmenter. Utseende på barnevognene, funksjonalitet og lav pris er blitt viktigere, særlig i urbane områder. Markedene virker også å ha endret seg fra å være leverandørstyrt til å bli mer forhandlerkjedestyrt.

<sup>2</sup> Se Ot.prp. nr. 6 (2003-2004) s. 60 flg.

<sup>3</sup> Sak C-7/97 Bronner.

ENG synes fortsatt å være en vesentlig aktør, men markedsposisjonen er betraktelig svekket, både på grunn av at leverandørleddet generelt er svakere, men også fordi deres posisjon internt blant leverandørene er svekket. Importen har økt både direkte til forhandler og via andre grossister. Dette har tatt markedsandeler fra ENG.

Det er også slik at en rekke forhandlere ikke lenger fører produkter fra ENG. Disse opplyser at de gjør det bra uten ENGs produkter/merker og at ENG ikke er nødvendig for lønnsom drift. Det finnes flere alternative leverandører.

I tillegg opplyser ENG at Barneverden bare er nektet levering i Drammen. Bakgrunnen for dette er at ENG allerede selger sine produkter til fire forhandlere i dette området, og ønsker ikke å tilby sine produkter til flere butikker i dette området. Det er således mulighet for at Barneverden kan motta levering fra ENG i andre områder.

### **Konklusjon**

På bakgrunn av ovennevnte har Konkurransetilsynet ikke funnet grunnlag til å gå videre med saken. Tilsynet må foreta en prioritering av hvilke saker som underlegges nærmere vurderinger. Hensynet til denne sakens karakter og dens mulige økonomiske betydning sammenholdt med de undersøkelser som må gjøres for å vurdere saken ytterligere, gjør at tilsynet ikke finner grunnlag for å prioritere saken videre.

Det gjøres oppmerksom på at avgjørelsen kan påklages innen tre uker, jf. konkurranseloven § 12 tredje ledd. En eventuell klage stiles til Moderniseringsdepartementet, men sendes Konkurransetilsynet.

Kopi til:  
ENG Norway AS  
v/ Stefan Funch  
Postboks 34  
1662 Rolvsøy

Babyspesialisten AS  
v/ Egil Sandve  
Skansen 2a  
4610 Kristiansand S