

V1998-34 18.05.98

Konkurranseloven § 3-10. Inngrep mot Trio Ving AS' avtaler med avtakere

Sammendrag:

Enkelte klausuler i noen av Trio Vings avtaler med avtakere kan være konkurranseskadelige. Med utgangspunkt i Trio Vings dominerende posisjon i låsmarkedet, griper Konkurransetilsynets inn mot disse klausulene. TrioVing AS pålegges å presisere i "Samarbeidsavtale for TrioVing Sikkerhetssenter" at forhandleren har rett til å markedsføre og selge produktene i hele Norge.

TrioVing AS pålegges å endre formuleringer i "Samarbeidsavtale for TrioVing Sikkerhetssenter" og TrioVing AS pålegges å ta inn nye formlueringer i lisensavtale for bygging av TrioVing låsesystemer for forhandlere som ikke er TrioVing Sikkerhetssenter.

1 Bakgrunn

2 TrioVing

3 Forholdet til konkurranseloven

4 Konkurransemessig problemstilling

5 Relevante markeder og markedskonsentrasjon

6 Forhandlersituasjon

7 Konkurransemessig vurdering av TVs avtaler med avtakere

7.1 Samarbeidsavtale for TVSS, kapittel 6

7.2 Samarbeidsavtale for TVSS, kapittel 8

7.3 Samarbeidsavtale for TVSS, kapittel 16

7.4 Lisensavtaler for bygging av TV låsesystemer gjeldende for TVSS og Bodex

8 Konklusjon

1 Bakgrunn

Konkurransetilsynet vurderte i 1996/97 TrioVing AS' erverv av NT Møller Undall Gruppen. Resultatet

av denne vurderingen var at tilsynet grep inn og påla TrioVing å oppheve avtalen av 17. april 1996 mellom TrioVing AS og Abax Protekt AB om representasjon av Grundmannprodukter. Videre kan det siteres fra tilsynets vedtaksbrev av 12. juni 1997: "TrioVing har tilbudt seg å gå gjennom samtlige forhandleravtaler og fjerne alle klausuler som kan begrense representasjonen av konkurrerende produkter. Konkurransetilsynet forutsetter at dette blir gjort, men tilsynet vil også om nødvendig vurdere disse avtalene med sikte på et inngrep etter konkurranseloven §3-10."

Som en oppfølging av dette har Konkurransetilsynet fått oversendt og gjennomgått følgende avtaleverk mellom TrioVing (TV) og avtakere for vurdering av eventuelle konkurranseregulerende klausuler:

- Samarbeidsavtale for TrioVings Sikkerhetssenter (TVSS)
- Lisensavtale for bygging av TrioVing låsesystemer gjeldende for TrioVings Sikkerhetssenter
- Forhandleravtale som TrioVing, ASSA Servicesenter
- 5 avtaler mellom TrioVing og lisensierte låsesmeder for bygging av TV låsesystemer
- Lisensavtale for Hugin beskriverprogram

I brev av 19. januar 1998 til TVs prosessfullmektig, advokatfirmaet Bugge, Arentz-Hansen & Rasmussen (BAHR), redegjorde Konkurransetilsynet for sin foreløpige vurdering av avtaleverket og ba om kommentarer og ytterligere informasjon. Dette ble besvart fra BAHR i brev av 2. februar i år.

Konkurransetilsynet varslet i brev til BAHR av 5. mars 1998 inngrep mot enkelte klausuler i enkelte av ovennevnte avtaler. BAHR kom med sitt tilsvaret i brev av 27. mars 1998.

2 TrioVing

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, hengelåser, hengsler, vindusbeslag, designbeslag, 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.

MU var et konsern hvor morselskapet stod for administrasjon, produksjon, lagerføring, distribusjon og engro-/industrisalg, mens datterselskapene var forhandlere med lokalt lagerhold og tradisjonelle låsesmedfunksjoner.

TV ervervet i 1996 også Grorud Industrier som er en stor produsent og distributør av hengsler og beslag.

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.

3 Forholdet til konkurranseloven

Konkurranseloven § 3-10 gir Konkurransetilsynet hjemmel 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 bakgrunn i denne hjemmel at Konkurransetilsynet har gjennomgått TVs avtaler med avtakere for å vurdere et eventuelt inngrep mot klausuler i disse.

4 Konkurransemessig problemstilling

Når man står overfor en dominerende aktør i et marked, vil det være en fare for at denne kan utøve markedsrett, noe som er samfunnsøkonomisk ineffektivt. I slike tilfeller kan det være mye å tjene for samfunnet ved å øke mulighetene for konkurranse. Hvis man står overfor en slik situasjon i tillegg til at nyetablerere er avhengig av tilgang til det etablerte forhandlernet for å kunne distribuere produktene sine ut til sluttkundene, vil det være viktig å sørge for at forhandlerne i det aktuelle markedet ikke er unødvendig sterkt knyttet til den dominerende aktøren.

Det er altså to hovedforutsetninger som normalt må være oppfylt for at Konkurransetilsynet skal vurdere inngrep mot innelåsende klausuler i en produsents forhandleravtaler. Den ene er at produsenten har en dominerende posisjon i markedet. Den andre er at tilgangen til forhandlere er begrenset. Hvis tilgangen til forhandlere ikke er begrenset for eksempel fordi det eksisterer en rekke aktuelle forhandlere eller fordi det er enkelt å bygge opp et forhandlernet, vil det ikke være vesentlig konkurransebegrensende at en produsent låser inne en mindre andel av forhandlerne. Tilsynet vil derfor først redegjøre for relevante markeder, markedskonsentrasjon og forhandlersituasjon.

5 Relevante markeder og markedskonsentrasjon

Beskrivelsen av TV ovenfor viser at produktspekteret deres omfatter en rekke produkter. Ved vurderingen av TVs erverv av MU valgte Konkurransetilsynet derfor å definere en rekke relevante produktmarkeder. Tilsynet vektlegger 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 totalleverandører. De konkurransemessige problemstillingene er også i stor grad like for de forskjellige relevante produktmarkedene. Tilsynet finner det derfor hensiktsmessig å betrakte de ulike relevante produktmarkedene som ett låsmarked i analysen av de konkurransemessige problemstillingene i saken.

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. viktig for en sluttbruker. På denne bakgrunn avgrenses det relevante geografiske marked til Norge.

Det var Konkurransetilsynets oppfatning at TV/AA gjennom egenproduksjon og import fra andre produsenter ved vurderingen av ervervet hadde en dominerende posisjon i en rekke produktmarkeder. Av disse kan spesielt nevnes:

- Låssylindre: En låssylinder er den delen av låsen som installeres i selve låskassen og er der hvor en vanligvis stikker inn nøkkelen. I markedet inkluderes også nødvendige beslag, nøkler, o.l. TV hadde i dette markedet en markedsandel i underkant av 90% og måtte sies å være svært dominerende fordi de resterende aktørene kun hadde marginale andeler av markedet.
- Låskasser: En låskasse (med sluttstykke) er den delen som er innebygget i døren og normalt skal kompletteres med en låssylinder. Det finnes forskjellige typer låskasser fra de enkleste innerdørlåskasser til sikkerhetslåskasser for f.eks. tunge ståldører. Gjennom egenproduksjon og import fra andre produsenter var TVs markedsandel i overkant av 90%.
- 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. Låsesystemer fra TV leveres i flere sikkerhetsnivåer hvor sikkerhetsnivå 1 gir høyest sikkerhet, og sikkerheten reduseres gradvis ned til sikkerhetsnivå 4. TV hadde en dominerende posisjon i sikkerhetsnivåene 2-4.

Det siste året har man sett en viss grad av økt etablering fra konkurrerende produsenter, herunder Grundmann og Tesa. Dette gjelder spesielt i markedene for låssylindre og låsesystemer. Med bakgrunn i omsetningstall fra de selskaper som representerer disse i Norge, samt omsetningstall for TV/AA i Norge, er det Konkurransetilsynets oppfatning at dette foreløpig bare i mindre grad har redusert TV/AAs dominerende posisjon i disse markedene. AA har nylig ervervet den amerikanske låsprodusenten Medeco som ved TVs erverv av MU var den ledende leverandøren på låsesystemer i sikkerhetsnivå 1. Dette styrker TV/AA posisjon i dette segmentet.

BAHR fremhever i sitt tilsvarende svar til varselet om inngrep at en rekke utenlandske forhandlere har et fullt ut dekkende produktsortiment for det norske markedet, samt at det er under utarbeiding felles europeiske standarder for låsprodukter. Dette vil medføre en svekkelse av TVs betydelige posisjon i låsmarkedet.

Fra importører av låsprodukter har tilsynet fått opplyst at det eksisterer noen produsenter som har enkelte produkter tilpasset det norske markedet, men at disse produsentene ikke har et fullt ut dekkende produktsortiment for det norske låsmarkedet. Det ser bl.a. ut til at tilbudet av låskasser tilpasset de skandinaviske standardene er begrenset.

Konkurransetilsynet ser at en felles europeisk standard på sikt vil kunne bedre tilgangen av konkurrerende produkter i det norske markedet. Det er dog tilsynets vurdering at det fortsatt vil ta relativt lang tid før eventuelle europeiske standarder får full virkning på det norske låsmarkedet. Dette baseres på at standardene ennå ikke er vedtatt og implementert. Det vil også i lang tid etter en innføring av europeiske standarder være et behov for produkter tilpasset de gamle standardene for å dekke etterspørselen i forbindelse med vedlikehold og utbygging av de eksisterende låsesystemer. Tilsynet mener derfor at det fortsatt vil ta en tid før europeiske standarder vil medvirke til å styrke konkurransen

i markedet.

På bakgrunn av TVs dominerende posisjon på flere produktgrupper i låsmarkedet, samt det forhold at de ulike produktene i stor grad er komplementer, betrakter Konkurransetilsynet TV som en dominerende aktør på låsmarkedet i Norge.

6 Forhandlersituasjon

Skal en nyetablerer i markedet kunne konkurrere med TV, antar Konkurransetilsynets at nyetablereren må ha tilgang til forhandlere av en viss størrelse og med høy kompetanse.

Selv om det finnes en rekke låsesmeder i Norge, er det Konkurransetilsynets oppfatning at antall låsesmeder med en viss størrelse og høy kompetanse er begrenset. En oversikt over godkjente firmamedlemmer i Foreningen Norske Låsesmeder pr. 1. desember 1997 viser at det finnes 63 firmaer som har medarbeidere som har bestått fagprøven som kreves for slikt medlemskap. Slike kunnskaper kreves bl.a. for å bli TVSS. Dette kan tyde på at antall aktuelle forhandlere er noe begrenset. Når det så finnes 49 TVSS, kan det være viktig at konkurrerende produsenter har en mulighet til å få forhandlet sine produkter gjennom disse forhandlerne.

Til tross for at enkelte nye aktører i markedet har lyktes i å knytte til seg en del forhandlere, er det disse aktørenes vurdering at det er vanskelig å skaffe seg god nok distribusjon. Dette skyldes bl.a. at de mener at det er vanskelig å få tilgang til forhandlere som er TVSS.

På bakgrunn av dette, samt at TV må anses å være en dominerende aktør i det norske låsmarkedet, finner Konkurransetilsynet at det er grunnlag for å vurdere om klausuler i TVs avtaler med avtakere kan virke innelåsende og gjennom det være skadelig for konkurransen i markedet.

7 Konkurransemessig vurdering av TVs avtaler med avtakere

Konkurransetilsynets vurdering har hatt hovedfokus på klausuler som kan låse inn forhandlerne, men tilsynet har også foretatt en vurdering av om avtalene kan ha andre konkurranseskadelige virkninger.

TV har gjennom TVSS-samarbeidet knyttet til seg en rekke høyt kvalifiserte låsesmedbedrifter. Dette er forhandlere som det også vil være viktig for konkurrenter å få tilgang til. Konkurransetilsynet har derfor konsentrert sin vurdering om TVs avtaler med disse og har i disse avtalene funnet enkelte klausuler som kan virke konkurranseskadelig. Tilsynet har også gjennomgått det øvrige avtaleverk, men har kun i TVs avtale med Bodex funnet en klausul som kan rammes av konkurranselovens bestemmelser. Nedenfor følger tilsynets vurdering av de nevnte avtaler og klausuler.

7.1 Samarbeidsavtale for TVSS, kapittel 6

Avtalens kapittel 6 sier følgende om eksklusivitet:

"Leverandøren selger sin produkter gjennom et flerleddet og variert omsetningssystem hvor TrioVing Sikkerhetssenterkonseptet er et vesentlig omsetningsledd.

Med unntak av produkter som eventuelt er spesialisert for salg gjennom kjeden, får imidlertid ikke forhandleren eksklusiv rett til salg av leverandørens produkter på det

norske markedet.

På tilsvarende måte har forhandleren rett til også å kjøpe, markedsføre og selge lås- og beslagprodukter fra andre produsenter og også selge andre typer produkter uten hinder av denne avtale.

Foranlediget av målsettingen med kjedekonseptet er imidlertid partene i denne avtale enige om at leverandørens lås- og beslagprodukter skal gis preferanse i forhandlerens markedsføring og salg på ellers like vilkår."

Gitt at TV er villig til å levere til vilkår som tilsvarer konkurrentenes vilkår, står vi her overfor en eneleverandøravtale. Slike eksklusive ordninger kan være et middel til å opprettholde en sterk markedsposisjon. Markedsmakten kan opprettholdes ved at konkurrenter i markedet vil ha problemer med å skaffe forhandlere for sine produkter. Generelt medfører den typen eksklusivsystem under slike markedsforhold som vi står overfor i denne saken, at det oppstår etableringsbarrierer fordi etablering må skje samtidig på flere nivåer i omsetningskanalen. Eksklusiv handel og selektive distribusjonssystemer kan også føre til et tap i stordriftsfordeler hos forhandleren, når forhandleren ikke kan føre flere konkurrerende produkter. I tillegg kan konsumentenes søkekostnader øke.

I alminnelighet vil en leverandør kunne ty til eksklusivavtaler når videreforderne eller sluttbrukerne foretrekker et konkurrerende produkt, for eksempel pga. pris, kvalitet eller profittmargin. I disse tilfellene har ofte eksklusivavtalene den virkning at de stenger konkurrenter ute og reduserer konkurransen. Et eksempel er når en leverandør ønsker å sikre seg mot at andre høster gevinsten av leverandørens markedsføring. Dette kan skje ved at forhandleren foreslår konkurrerende produkter for kundene, fordi konkurrentene ikke har investert i markedsføring og derfor kan gi forhandleren en høyere profittmargin. En leverandør kan således være villig til å bruke ressurser på å lære opp en videreforder, men gjør det ikke dersom videreforderen bruker sine kunnskaper til å selge produkter fra en annen leverandør.

I låsmarkedet, hvor kompetanse er en viktig del av produktet fordi den er med på å skape sikkerheten til låsproduktet, kan redusert opplæring av forhandlere medføre en svekkelse av produktkvaliteten, noe som vanligvis ikke vil være en tilsiktet virkning av et inngrep fra Konkurransetilsynets side.

Konkurransetilsynet er av den oppfatning at TV fortsatt vil ha incentiver til å investere i opplæring av forhandlere etter et eventuelt inngrep mot denne eksklusivitetsklausulen. Dette skyldes at en reduksjon i forhandlernes kompetanse vil ramme TV hardest på grunn av deres sterke posisjon og merkenavn. I hvilken grad dette vil veie opp TVs incentiver til å redusere sin opplæring, er vanskelig å si noe sikkert om.

Konkurransetilsynet mener her at man står overfor en avveining mellom virkningene av økt konkurranse og eventuelt redusert produktkvalitet. Den skadelige effekten av klausulen vil bl.a. være avhengig av hva som menes med "like vilkår". Det er uklart om dette bare henspeiler på pris eller om kvalitet og andre leveringsvilkår også tas med i vurderingen. Det er derfor vanskelig å foreta en

vurdering av den totale virkningen av et inngrep mot denne klausulen uten utfyllende informasjon om dette.

På bakgrunn av drøftelsen ovenfor vil Konkurransetilsynet på det nåværende tidspunkt ikke gripe inn mot den aktuelle klausulen. TV bes imidlertid om å presisere overfor tilsynet hva som menes med "like vilkår" og hvordan en eventuell avveining mellom ulike vilkår og kvalitet foretas, samt hvordan klausulen håndheves.

7.2 Samarbeidsavtale for TVSS, kapittel 8

Avtalens kapittel 8 lyder:

"Forhandleren har rett til å markedsføre og selge produktene i sitt salgsområde, hvor forhandleren rasjonelt og på beste måte kan yte kunden nødvendig og forventet service.

Forhandleren er kjent med og aksepterer at leverandøren som ledd i etableringen av kjeden vil inngå samarbeidsavtaler med en lang rekke forhandlere hvis virksomheter forutsetningsvis skal være spredt i hele Norge."

Første avsnitt åpner for en markedsdeling mellom de enkelte TVSS. Siden TV i dette tilfellet må anses å være en enkelt leverandør, vil en slik form for markedsdeling ikke være forbudt etter konkurranseloven. Dette betyr dog ikke at en slik markedsdeling ikke kan være konkurranseskadelig. Ettermarkedet for låsesystemer utgjør en viktig del av låsemarkedet og konkurransen ser her ut til å være begrenset. TVSS utgjør en svært dominerende del av de aktører som kan utføre etterservice på TVs låsesystemer på sikkerhetsnivåene 2-4. På sikkerhetsnivå 2 og 3 kan kunden i utgangspunktet fritt velge hvilket TVSS som skal utføre etterservice. Hvis konkurransen om å utføre denne etterservicen begrenses gjennom en markedsdeling mellom de enkelte TVSS vil dette kunne være skadelig.

En slik tildeling av eksklusive områder for TVs produkter vil også kunne gi forhandlerne muligheter til å øke sin fortjenestemargin på disse produktene, noe som kan redusere forhandlerne's incentiver til å selge konkurrerende produkter. TV kan også bruke klausulen til å belønne lojale forhandlere gjennom å gi dem eksklusive salgsområder.

BAHR fremhever i sitt tilsvarende at ingen TVSS får enerett til salg av TVs produkter i Norge. Videre er klausulen ikke ment som en bestemmelse som skal begrense det enkelte TVSS' salgsområde. De er ikke gitt eksklusive territorier og kan således betjene hele det norske markedet. BAHN uttrykker derfor tvil om Konkurransetilsynets hjemmel til å gripe inn mot klausulen siden denne ikke har til virkning eller formål å begrense konkurransen.

Selv om klausulen i dag ikke praktiseres på en måte som innebærer markedsdeling, er det Konkurransetilsynets vurdering at den åpner for at en slik skadelig markedsdeling kan innføres. Tilsynet mener derfor at klausulen vil kunne være egnet til å begrense konkurransen og at tilsynet dermed har hjemmel til å gripe inn overfor den.

I sitt tilsvarende til Konkurransetilsynets varsel om inngrep gir BAHR uttrykk for at dersom tilsynet mener å ha hjemmel til å gripe inn mot bestemmelsen, så har TV ingen innvendinger mot at det i klausulen sies direkte at produktene kan selges i hele Norge.

Dersom TV tar inn i avtalen en formulering som presiserer at forhandleren har rett til å markedsføre og selge TVs produkter i hele Norge, vil de konkurranseskadelige effekter av eksisterende klausul reduseres slik at det ikke vil være behov for å fjerne den. På denne bakgrunn vil Konkurransetilsynet pålegge TV å innta en formulering som sikrer forhandlerens rett til å markedsføre og selge TVs produkter i hele Norge.

7.3 Samarbeidsavtale for TVSS, kapittel 16

Avtalens kapittel 16 tredje avsnitt sier følgende om karens:

"Ved opphør av samarbeidsavtalen har forhandleren ikke rett til å inngå i nytt tilsvarende salgssamarbeid før det er gått minst ett år etter avtalens opphør."

Denne klausulen ser ut til å begrense forhandlerens mulighet til å drive konkurrerende virksomhet til TVs kjedekonsept TVSS etter at forhandleren har avsluttet sitt samarbeid med TV. For å kunne vurdere denne klausulen i forhold til bestemmelsene i konkurranseloven, ba tilsynet om at det skulle redegjøres for bakgrunnen for klausulen, samt for hva som menes med "tilsvarende salgssamarbeid".

Med formuleringen "tilsvarende salgssamarbeid" skal forstås faglig kjedesamarbeid innenfor et kjedekonsept som er basert på produkter levert fra en konkurrerende produsent. Formålet med bestemmelsen er å hindre at den fagkunnskap som TV har gitt forhandleren gjennom TVSS, overføres til konkurrerende produsenter. Karensbestemmelsen er et ledd i å beskytte den bedriftshemmelighet som TV mener deres metode for systembygging er og hindre at andre urettmessig utnytter denne.

Klausulen kan gjøre det vanskelig for konkurrerende produsenter eller andre å bygge opp en konkurrerende kjede. Dette skyldes bl.a. at TVSS gjennom en slik klausul bindes til TV fordi mulighetene for tilstrekkelig inntjening uten kjedetilknypning i karenstiden kan svekkes hvis klausulen håndheves.

BAHR fremholder at bestemmelsen er ment å skulle beskytte de investeringer som TV gjør i TVSS. BAHR trekker spesielt frem at TV driver utstrakt produktutviklingsvirksomhet. Denne virksomheten påvirker også TVSSenes arbeid og krever at TV stadig oppdaterer TVSS om nye produkter og nye metoder for bygging av låsesystemer. Dette mener de tilsier at en karensklausul på ett år er berettiget.

Konkurransetilsynet kan se at det er et behov for å beskytte de investeringer TV gjør i TVSSenes kompetanse og kunnskap, spesielt når det gjelder nye produkter som TVSS ofte vil måtte informeres om før markedet.

Konkurransetilsynet mener her at man står overfor en avveining av fordelene ved reduserte

etableringsbarrierer kontra fordelene ved å la TV beskytte sine investeringer i produktutvikling. 1 års karantene synes å være lang tid med tanke på forhandlerens mulighet til å drive sin virksomhet med tilstrekkelig inntjening uten kjedetilknypning. I avtalene er det innlagt 1 måneds oppsigelsestid. Dette reduserer behovet for karenstid noe. I tillegg gir også markedsføringsloven § 7 TV et visst vern med hensyn til forhandlerens utnyttelse av forretningshemmeligheter. Tilsynet tror likevel det kan være behov for en viss karenstid for å beskytte forretningshemmeligheter i form av produktyheter.

Konkurransetilsynet er derfor av den oppfatning at karenstiden bør reduseres fra 1 år til 3 måneder.

7.4 Lisensavtaler for bygging av TV låsesystemer gjeldende for TVSS og Bodex

I lisensavtalen for bygging av TV låsesystemer gjeldende for TVSS kapittel 8 siste avsnitt, samt i forhandleravtale for låsesmedprofilen mellom TV og Bodex kapittel 4 forekommer følgende formulering:

"I den tid forhandleren eller noen av selskapets ansatte er i tjeneste hos forhandleren, har vedkommende ikke rett til personlig eller gjennom eierinteresser i andre selskaper eller virksomheter på noen måter å delta i konkurrerende virksomhet, eller selv ta ansettelse i selskaper som driver slik virksomhet."

Konkurransetilsynet ba i denne sammenheng om å få utdypet hva som regnes for å være konkurrerende virksomhet og hva som menes med begrepet "forhandleren", samt en beskrivelse av bakgrunnen for denne klausulen og hvordan den praktiseres.

Med formuleringen "konkurrerende virksomhet" i avtalens forstand skal forstås virksomhet som konkurrerer med den låsesmedvirksomhet som har lisensavtale for bygging av låsesystemer fra TV. Med "forhandleren" skal forstås den person som er berettiget eller forpliktet etter lisensavtalen.

Lisensavtalens bestemmelse om adgangen til å drive konkurrerende virksomhet tar sikte på å hindre at en låsesmed som bygger låsesystemer basert på TVs metode, overfører kunnskaper om denne metoden inn i en annen virksomhet som TV ikke kan "kontrollere" gjennom avtaleforpliktelser. Etablering av en låsesmedforretning som ikke har lisensavtale med TV vil være eksempel på slik konkurrerende virksomhet forutsatt at låsesmedforretningen bygger låsesystemer basert på andre metoder eller produkter. At en låsesmed som har lisensavtale for bygging av TVs låsesystemer også har lisensavtale for bygging av låsesystemer fra en konkurrerende produsent, vil ikke falle inn under nevnte formulering.

At noen hindres i å drive konkurrerende virksomhet må i seg selv kunne sies å være konkurransebegrensende. Sannsynligheten for at forhandleren vil starte en virksomhet som direkte konkurrerer med egen virksomhet kan ikke anses for å være betydelig. Klausulen legger heller ikke begrensninger på forhandlerens mulighet til å forhandle konkurrerende låsesystemer innenfor eksisterende virksomhet. Gitt at det siste klargjøres godt nok for forhandleren, er det Konkurransetilsynets oppfatning at denne klausulen ikke vil ha vesentlig skadelig virkning på konkurransen.

På bakgrunn av drøftingen ovenfor er det Konkurransetilsynets vurdering at det ikke er behov for at ovennevnte klausul fjernes hvis det presiseres at forhandlerne uten hinder av avtalen kan bygge, kjøpe, selge og markedsføre låsesystemer fra andre produsenter.

I samarbeidsavtalen for TVSS finnes det allerede en klausul som sikrer at forhandlerne uten hinder av avtalen kan bygge, kjøpe, selge og markedsføre låsesystemer fra andre produsenter. Samarbeidsavtalen og lisensavtalen for bygging av TV låsesystemer gjeldende for TVSS er gjort gjensidig avhengig av hverandre. Det vil derfor ikke være behov for å innta en slik klausul i lisensavtalen. TV pålegges imidlertid å opprettholde den nevnte klausulen i samarbeidsavtalen.

Konkurransetilsynet mener derimot at en slik formulering må inntas i forhandleravtalen for låsesmedprofilen mellom TV og Bodex. I de øvrige avtalene mellom TV og lisensierte låsesmeder som ikke er TVSS for bygging av TV låsesystemer, kan ikke tilsynet se at det finnes noen klausuler som sikrer forhandlerens rett til å bygge, kjøpe, selge og markedsføre låsesystemer fra andre produsenter. Tilsynet mener at dette også bør inntas i disse avtalene.

8 Konklusjon

Drøftelsen ovenfor viser at enkelte klausuler i enkelte av TVs avtaler med avtakere kan være konkurranseskadelige. Hensyntatt TVs dominerende posisjon i låsemarkedet, vil Konkurransetilsynets gripe inn mot disse klausulene med hjemmel i konkurranseloven § 3-10.

Konkurransetilsynet fatter på denne bakgrunn følgende vedtak med hjemmel i konkurranseloven § 3-10:

TrioVing AS pålegges å presisere i "Samarbeidsavtale for TrioVing Sikkerhetssenter" at forhandleren har rett til å markedsføre og selge produktene i hele Norge.

TrioVing AS pålegges å endre følgende formulering i "Samarbeidsavtale for TrioVing Sikkerhetssenter" kapittel 16: "Ved opphør av samarbeidsavtalen har forhandleren ikke rett til å inngå i nytt tilsvarende salgssamarbeid før det er gått minst ett år etter avtalens opphør." til "Ved opphør av samarbeidsavtalen har forhandleren ikke rett til å inngå i nytt tilsvarende salgssamarbeid før det er gått minst 3 måneder etter avtalens opphør."

TrioVing AS pålegges i lisensavtale for bygging av TrioVing låsesystemer gjeldende for forhandlere som ikke er TrioVing Sikkerhetssenter, å ta inn følgende formulering: "Forhandleren har uten hinder av denne avtale rett til å bygge, kjøpe, selge og markedsføre låsesystemer fra andre produsenter." TrioVing AS pålegges også å opprettholde tilsvarende klausul i "Samarbeidsavtale for TrioVing Sikkerhetssenter."

Vedtaket trer i kraft straks og gis en varighet på 5 år.

Det gjøres oppmerksom på at vedtaket kan påklages innen tre uker. En eventuell klage stiles til Arbeids- og administrasjonsdepartementet, men sendes til Konkurransetilsynet. Det vises til vedlagte skjema om klageadgang.

Med henvisning til drøftingen av eksklusivitetsklausulen i "Samarbeidsavtale for TrioVing Sikkerhetssenter", imøteser Konkurransetilsynet en presisering fra TrioVing AS av hva som menes med "like vilkår" og hvordan en eventuell avveining mellom ulike vilkår og kvalitet foretas, samt hvordan klausulen håndheves. TrioVing AS bes om å oversende denne presiseringen til tilsynet innen 15. juni 1998.

[til toppen](#)