

**V2000-03 05.01.2000**

## **Dispensasjon fra konkurranseloven § 3-1, HÅG asa's storkundeavtaler**

### **Sammendrag:**

HÅG asa gis dispensasjon fra forbudet mot prissamarbeid i konkurranseloven slik at HÅG kan fastsette bindende maksimalpriser på arbeids-, besøks- og konferansestoler for sine forhandlere i Norge.

Bindende maksimalpriser for forhandlerne kan fastsettes når, og i den utstrekning bindende priser er avtalt sentralt mellom HÅG og storkunder. Vedtaket trer i kraft straks og gjelder frem til 1. juli 2004.

Konkurransetilsynet viser til Deres brev av 7. oktober 1999 hvor De på vegne av HÅG asa, heretter HÅG, søker om dispensasjon fra konkurranseloven § 3-1 slik at HÅG kan fastsette bindende videresalgpriser for sine selvstendige forhandlere i de tilfellene hvor HÅG har inngått en storkundeavtale.

### **HÅG asa**

HÅG er produsent av arbeids-, besøks- og konferansestoler. HÅGs produkter produseres i selskapets egen fabrikk på Røros og distribueres gjennom et landsdekkende nett av ca. 160 selv-stendige forhandlere. HÅG er representert med datterselskaper i Skandinavia og Europa, samt en produksjonsbedrift i Greensboro, USA. I tillegg til disse har HÅG lisensproduksjon og importører og agenter spredt rundt i en rekke land i verden. HÅG opplyser at 74 prosent av salgsinntektene kommer fra markeder utenfor Norge.

### **Nærmere om samarbeidet**

HÅG opplever at større kunder med landsdekkende virksomhet (for eksempel banker og hotell-kjeder) i stadig større grad ønsker å forhandle sentralt, men ta ut varer lokalt gjennom leverandørenes avdelingskontorer eller forhandlernet. Slike storkundeavtaler inngås oftest etter anbudskonkurranse eller forhandlinger med flere aktuelle leverandører. Avtalene vil normalt være rammeavtaler med en viss varighet, men uten kjøpsplikt eller eksklusivitet. For kunden vil det sentrale poeng være at man får levert varer over hele landet til den pris som er avtalt sentralt. Normalt vil en avtale av denne typen omfatte kundens behov i Norge, men HÅG har også inngått storkundeavtaler med kunder i utlandet. Leveransene skjer i disse tilfellene gjennom HÅGs datter-selskaper eller importører/agenter, og som hovedregel for dennes regning og risiko.

HÅG har i utgangspunktet ikke noe apparat for å håndtere leveranser og fakturering direkte til sine kunder. HÅG distribuerer sine produkter gjennom et nett av selvstendige forhandlere. Skal HÅG inngå sentrale avtaler med storkunder, må uttak av produkter skje gjennom HÅGs forhandlernet. Normalt organiseres kundens uttak slik at levering og fakturering skjer fra den enkelte forhandler og for dennes regning og risiko, slik at forhandleren vil være den kjøpsrettslige selger i forhold til kunden. For at en

storkundeavtale skal være av interesse for storkunden, må den enkelte forhandler være forpliktet til å respektere de maksimalpriser og rabattsatser som er avtalt mellom HÅG og storkunden.

## **Konkurranselovens virkeområde - forholdet til EØS-avtalens konkurranseregler**

Konkurranseloven kommer til anvendelse i den utstrekning handlingen har virkning eller er egnet til å ha virkning i Norge, jf. konkurranseloven § 1-5. EØS-avtalens artikkel 53 (1), og derved eventuelle fritak gitt med hjemmel i artikkel 53 (3), kommer til anvendelse i den utstrekning forholdet merkbart påvirker samhandelen mellom EØS-stater. De to regelsettene vil derfor kunne ha til dels overlappende anvendelsesområder.

Dersom et samarbeid omfattes av et gruppefritak eller er innvilget individuelt fritak i henhold til EØS-avtalens artikkel 53 (3), vil dette ha betydning for Konkurransetilsynets kompetanse.

Konkurransetilsynet er av den oppfatning at forrangsprinsippet slik det er kommet til uttrykk i EØS-loven § 2 og lojalitetsplikten som er nedfelt i EØS-avtalen artikkel 3, innebærer at konkurranselovens forbudsbestemmelser ikke kommer til anvendelse på samarbeid som er omfattet av et gruppefritak eller som er innvilget individuelt fritak i medhold av EØS-avtalens artikkel 53 (3) (Dette er nærmere begrunnet i Konkurransetilsynets vedtak V98-74 av 7. oktober 1998 i sak nr. 98/1146.). Et eventuelt fritak vil imidlertid bare få betydning for tilsynets kompetanse etter konkurranseloven i den utstrekning EØS-reglene kommer til anvendelse, dvs dersom samhandelen mellom EØS-statene påvirkes merkbart.

HÅGs prissamarbeid er ikke omfattet av noe gruppefritak, og er etter det Konkurransetilsynet kjenner til heller ikke innvilget noe individuelt fritak.

Siden det foreliggende samarbeidet ikke er fritatt fra forbudet i EØS-avtalens artikkel 53 (1), vil EØS-avtalen ikke få betydning for tilsynets kompetanse til å gi dispensasjon fra konkurranse-lovens forbud i denne saken. Konkurransetilsynet har derfor ikke funnet det nødvendig å gå nærmere inn på hvorvidt samarbeidet påvirker samhandelen merkbart.

Konkurransetilsynet gjør oppmerksom på at det er foretakenes ansvar å avklare forholdet til EØS-reglene. En dispensasjon gitt av tilsynet gjelder kun fra konkurranselovens forbud, ikke EØS-avtalens.

## **Forholdet til konkurranseloven**

### *Konkurranseloven § 3-1*

Konkurranseloven § 3-1 første ledd setter forbud mot at to eller flere ervervsdrivende for salg av varer eller tjenester ved avtale, samordnet praksis eller på annen måte som er egnet til å påvirke konkurransen, fastsetter eller søker å påvirke priser, avanser eller rabatter bortsett fra vanlig kontantrabatt. Det fremgår av andre ledd at tilsvarende gjelder for en leverandør av varer, mens fjerde ledd gjør det klart at forbudet i andre ledd ikke er til hinder for at en leverandør av varer oppgir veiledende priser for sine avtakere.

I forbindelse med HÅGs storkundeavtaler ønsker HÅG å fastsette bindende maksimalpriser for sine forhandlere. Dette vil være en prisavtale mellom "to eller flere ervervsdrivende" som omfattes av § 3-1 første ledd.

Bindende prisfastsettelse fra leverandørens side vil eliminere priskonkurransen mellom forhandlerne. Dette vil være egnet til å påvirke konkurransen og således i strid med konkurranseloven § 3-1 første ledd.

Siden HÅG er en leverandør av varer vil fastsettelsen av bindende maksimale videresalgspriser også stride mot konkurranseloven § 3-1 annet ledd.

HÅGs prisavtale vil ikke falle inn under leverandørunntaket i fjerde ledd siden prisfastsettelsen for sine avtakere vil være bindende og ikke veiledende.

### **Dispensasjon etter konkurranseloven § 3-9**

Konkurransetilsynet kan gi dispensasjon fra konkurranselovens forbudsbestemmelser dersom:

a) konkurransereguleringen innebærer at konkurransen i vedkommende marked forsterkes,

b) det må forventes effektivitetsgevinster som mer enn oppveier tapet ved konkurranse-begrensningen,

c) konkurransereguleringen har liten konkurransemessig betydning, eller

d) det foreligger særlige hensyn.

### **Det relevante markedet**

Til grunn for Konkurransetilsynets vedtak ligger en vurdering av det relevante produktmarkedet og det relevante geografiske markedet.

#### *Det relevante produktmarkedet*

Det relevante produktmarkedet avgrenses med utgangspunkt i etterspørernes substitusjons-muligheter, som bestemmes av i hvilken grad etterspørerne kan substituere seg over til andre produkter. HÅGs varespekter består av hovedsakelig to produkter, arbeidsstoler og besøks- og konferansestoler. Innen for disse to produkttypen finnes det også variasjoner mellom stolene, både på design, pris og komfort. De to produkttypen er imidlertid delvis overlappende og skillet mellom dem er ikke klart. En del kunder etterspør også arbeidsstoler til konferanserom. Hvorvidt arbeids-stoler og besøks- og konferansestoler er substituerbare vil avhengig av den enkelte forbrukerens preferanser, som vil variere mellom forbrukerne. Et samlebegrep på denne type stoler er kontor-stoler.

Ofte kjøpes kontorstoler sammen med andre produkter, slik som bord, belysning, møbler og annen kontorinnredning. De fleste av HÅGs forhandlere leverer alle disse produktene. HÅGs konkurrenter er enten aktører som leverer bare kontorstoler eller aktører som leverer et større spekter av møbler for

innredning av kontor og konferanserom. Dette kan tyde på at kontorstoler inngår i et større produktmarked. Uten å foreta en endelig avgrensning av det relevante produkt-markedet vil tilsynet i denne saken likevel vurdere søknaden som om kontorstoler er et eget produktmarked.

### *Det relevante geografiske markedet*

Det relevante geografiske markedet 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 geografisk område etterspørerne har vilje og evne til å gjøre sine innkjøp i.

Det relevante geografiske markedet vil være avhengig av hvor langt forbrukeren er villig til å reise for å handle produkter innenfor HÅGs varespekter. Dette vil avhenge av hvilke produkter forbrukeren skal ha, hvor mange alternativer forbrukeren ønsker å vurdere før avgjørelsen tas og preferanser for bruk av tid. Forbrukeren i denne saken er storkunder, for eksempel banker eller hoteller. En slik forbruker vil være lokalisert flere steder i Norge. Enkelte av storkundene har også kontorer i utlandet. Dette kan tyde på at det geografiske markedet er større enn Norge. Konkurransetilsynet vil uten en nærmere avgrensning allikevel vurdere denne saken med utgangspunkt i at Norge er det relevante geografiske markedet.

HÅG anslår sin nasjonale markedsandel for kontorstoler til ca. [ Unntatt offentlighet, jfr. offentlighetsloven § 5a jfr. forvaltningsloven § 13 første ledd nr 2, se eget vedlegg.] prosent. Vurderes arbeidsstoler og besøks- og konferansestoler hver for seg vil markedsandelene være [ Unntatt offentlighet, jfr. offentlighetsloven § 5a jfr. forvaltningsloven § 13 første ledd nr 2, se eget vedlegg.] prosent for arbeidsstoler og [ Unntatt offentlighet, jfr. offentlighetsloven § 5a jfr. forvaltningsloven § 13 første ledd nr 2, se eget vedlegg.] prosent for besøks- og konferansestoler. HÅG har en rekke konkurrenter i det norske markedet hvor noen selger bare arbeids- og konferansestoler, mens andre konkurrenter har et større varespekter innenfor innredning av kontorer. Konkurransetilsynet har fått opplyst at konkurrentene til HÅG er Savo AS, Stål & Stil AS Kinnarps Kontormøbler AS, EFG Wingerei AS, HOV+DOKKA AS, Mertela AS, Aarsland Møbelfabrikk, Jarl Møbelindustri, Fora form AS, Pedro Møbler AS og Helland Møbler AS.

### **Konkurransetilsynets vurdering**

HÅG ønsker å inngå storkundeavtaler med landsdekkende aktører og i forbindelse med disse avtalene ønsker HÅG å kunne sette en bindende maksimal videresalgpris for sine forhandlere. Ved å inngå storkundeavtaler kan HÅG som produsent oppnå et høyere salg, mens storkunden kan få varen til en lavere pris gitt en viss størrelse på kjøpet.

Konkurransetilsynet legger til grunn at storkundeavtaler inngås etter konkurranse mellom flere leverandører. Storkundeavtalene representerer [ Unntatt offentlighet, jfr. offentlighetsloven § 5a jfr. forvaltningsloven § 13 første ledd nr 2, se eget vedlegg.] prosent av totalomsetningen til HÅG og varigheten på disse avtalene er på [ Unntatt offentlighet, jfr. offentlighetsloven § 5a jfr. forvaltningsloven § 13 første ledd nr 2, se eget vedlegg.]. Leverandørens binding av videreforsalernes priser antas videre å være en viktig forutsetning for at denne typen avtaler skal

kunne inngås. Samlet sett er tilsynet av den oppfatning at konkurransen i markedet forsterkes.

## **Konkurransetilsynets vedtak**

På dette grunnlag og i medhold av konkurranseloven § 3-9 første ledd bokstav a) har Konkurransetilsynet fattet følgende vedtak:

**HÅG asa gis dispensasjon fra konkurranseloven § 3-1 første og andre ledd slik at HÅG kan fastsette bindende maksimalpriser på arbeids-, besøks- og konferansestoler for sine forhandlere i Norge. Bindende maksimalpriser for forhandlerne kan fastsettes når, og i den utstrekning bindende priser er avtalt sentralt mellom HÅG og storkunder.**

**Vedtaket trer i kraft straks og gjelder frem til 1. juli 2004.**

For ordens skyld gjøres det oppmerksom på at vedtaket kan påklages innen tre uker. En eventuell klage stiles til Arbeids- og administrasjonsdepartementet, men sendes Konkurransetilsynet. For øvrig vises til vedlagte skjema "Melding om rett til å klage over forvaltningsvedtak".

Konkurransetilsynet gjør oppmerksom på at dispensasjonen kan trekkes tilbake dersom forutsetningene for dispensasjonen ikke lenger er tilstede, jf. konkurranseloven § 3-9 tredje ledd. Dersom det er behov for dispensasjon utover det tidsrom som dispensasjonen er innvilget for, bes De søke om forlengelse i god tid før dispensasjonen utløper.

[til toppen](#)