

V2000-144 21.12.2000

Konkurranseloven § 3-9 jf. §§ 3-1 og 3-3 - dispensasjon til prissamarbeid og markedsdeling - Starco Team

Sammendrag:

En sammenslutning av seks importører som samarbeider om distribusjon og markedsføring av forskjellige bil-, motorsykkel- og traktordekk, søkte om dispensasjon til prissamarbeid og markedsdeling. Konkurransetilsynet fant at samarbeidet vil ha liten konkurransemessig betydning, og dispensasjon ble gitt.

Vi viser til Deres søknad av 15. juni 2000 om ny dispensasjon til å utgi felles priskatalog, samt Deres brev med svar på våre spørsmål av 4. juli 2000 og senere telefonsamtale.

Sakens bakgrunn

Starco Team er en sammenslutning av seks importører som samarbeider om distribusjon og markedsføring av forskjellige bil-, motorsykkel- og traktordekk. Starco Team er ikke et selvstendig foretak, men kun et registrert markedsføringsnavn. Virksomheten blir koordinert av InterContact Norway AS som er et av medlemmene i sammenslutningen. De øvrige fem er Nord Norske Dekkimport AS, Terje Vold AS, Scan-Vest Dekk AS, Jæren Dekk AS og AS Hafnor. Medlemmene i Starco Team opererer som grossister i markedet for salg av dekk og kundemassen omfatter bilkjeder, dekkverkstedskjeder og bensinstasjoner. Importørene holder til i ulike deler av Norge og når til sammen ut til kunder over hele Norge.

Bakgrunnen for samarbeidet er blant annet at utenlandske dekkprodusenter ofte stiller krav om landsdekkende distribusjon av sine produkter for tilgang til agenturer/representasjoner. For å kunne operere som importør er det derfor viktig med stort geografisk nedslagsfelt. Importørene i Starco Team er hver for seg for små til å dekke etterspørsel over hele landet, men oppnår gjennom samarbeidet landsdekkende distribusjon. På den måten får medlemmene tilgang på flere agentur/representasjoner.

Medlemmene i Starco Team samarbeider hovedsakelig om markedsføring og distribusjon av en rekke dekktyper. Markedsføringen skjer gjennom annonsering og utgivelse av felles salgskataloger. I noen av katalogene blir det oppgitt priser på produktene som selges. Partene hevder at hvert enkelt Starco medlem fritt fastsetter de endelige prisene og at prisene som oppgis i katalogene kun er veiledende.

Forholdet til konkurranselovens forbudsbestemmelser

Konkurranseloven (krrl) § 3-1 første ledd forbyr 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, rabatter eller avanser bortsett fra vanlig kontantrabatt. Det fremgår av krrl § 3-1 tredje ledd at første ledd omfatter både bindende og veiledende avtaler eller ordninger.

I Starco Teams salgskataloger blir det oppgitt veiledende priser. Selv om medlemmene står fritt til å

avvike fra prisene i salgskatalogen, må det antas at de veiledende prisene virker normerende på importørens prissetting. Bruken av veiledende priser i Starco Teams felles salgskataloger anses derfor å være i strid med forbudet i krrl § 3-1 tredje ledd.

Videre heter det i krrl § 3-3 første ledd at to eller flere ervervsdrivende ikke, for salg av varer eller tjenester, ved avtale, samordnet praksis eller på annen måte som er egnet til å påvirke konkurransen, må fastsette eller søke å påvirke til markedsdeling i form av områdedeling, kundedeling, kvotedeling, spesialisering eller kvantumsbegrensning.

Samarbeidet i Starco Team er organisert slik at medlemmene opererer i forskjellige deler av landet. I Starco Teams salgskataloger er det foretatt en relativt eksakt geografisk områdedeling mellom medlemmene på et Norgeskart. I følge InterContact har medlemmene en felles forståelse om at de ikke skal selge sine produkter på tvers av denne inndelingen. Denne forståelsen gir følgelig partene beskyttelse fra konkurranse i hverandres markeder og må derfor anses som en avtale eller samordnet praksis om markedsdeling. På denne bakgrunn anser Konkurransetilsynet Starco Team medlemmenes inndeling i separate salgsområder som markedsdeling i strid med forbudet i krrl § 3-3 første ledd.

Det kan med hjemmel i krrl § 3-9 gis dispensasjon fra forbudene i §§ 3-1 og 3-3 dersom:

- a) konkurransereguleringen innebærer at konkurransen i vedkommende marked forsterkes,
- b) det må forventes effektivitetsgevinster som mer enn oppveier tapet ved konkurransebegrensningen,
- c) konkurransereguleringen har liten konkurransemessig betydning, eller
- d) det foreligger særlige hensyn.

Om vilkårene for dispensasjon er oppfylt må avgjøres ut fra en konkret vurdering av hvordan de aktuelle konkurransereguleringene påvirker forholdene i det konkrete marked som blir berørt (det relevante marked).

Det relevante marked

Nedenfor avgrenses først hvilket produktmarked som blir påvirket, deretter avgrenses det relevante geografiske markedet for produktmarkedet.

Det relevante produktmarked omfatter alle varer og/eller tjenester som etter brukerens oppfatning er innbyrdes ombyttelige eller substituerbare ut fra egenskaper, pris og bruksområde.

Medlemmene i Starco Team samarbeider om salg av forskjellige typer dekk. Produktsortimentet omfatter hovedsakelig dekk til personbiler, men også dekk til motorsykler, traktorer og lastebiler inngår i utvalget. Mange av dekktypene er ikke substituerbare (dekk til motorsykler kan ikke anvendes på bil og så videre) og tilhører derfor sannsynligvis separate produktmarkeder. Det er imidlertid vanlig at dekkimportører fører et bredt sortiment av dekk samtidig som kundene, det vil si bilforretninger, dekkverksteder, bensinstasjoner og lignende, også etterspør mange typer dekk. Dette gjør at markedsforholdene for ulike dekkvarianter er relativt like. Konkurransetilsynet finner det derfor i denne saken ikke hensiktsmessig å vurdere hvorvidt alle typer dekk inngår i samme relevante produktmarked eller ikke. På denne bakgrunn avgrenses det relevante produktmarked til alle typer dekk som

tradisjonelt selges på bensinstasjoner, dekkverksteder, bilforretninger og lignende.

Det relevante geografiske marked omfatter et område hvor etterspørerne av varer og/eller tjenester i det relevante marked foretar sine innkjøp.

Dekk er et produkt som krever relativt mye plass når det transporteres og vil følgelig være relativt kostbart å distribuere. En av grunnene til at samarbeidet i Starco Team oppsto er at medlemmenes geografiske spredning gjorde det mulig å selge dekk lønnsomt i hele Norge. Dette tyder på at det geografiske markedet i hvert fall er mindre enn Norges grenser. Starco Team medlemmene har delt Norge slik at hvert medlem opererer i hver sin regionale sone. Et av medlemmene selger utelukkende til kunder i Nord-Norge, et annet kun i Trøndelag og så videre. At en slik områdedeling er hensiktsmessig kan tyde på at det relevante geografiske markedet er regionalt. Samtlige av Starco Teams største konkurrenter distribuerer imidlertid sine produkter i hele Norge. Dette gjør at markedsforholdene sannsynligvis er relativt like i alle deler av landet. Etter Konkurransetilsynets vurdering er det derfor hensiktsmessig å avgrense det relevante geografiske markedet til Norge i denne saken.

Konkurransetilsynets vurdering

Starco Teams nasjonale markedsandel anslås av partene til rundt 8 prosent. Selv om det kan tenkes at konsentrasjonen er noe høyere i visse områder av landet, vil samarbeid sannsynligvis ha liten konkurransemessig betydning. Det legges blant annet vekt på at det finnes minst 6 aktører som har større markedsandeler enn Starco Team.

På bakgrunn av ovennevnte og med hjemmel i krrl § 3-9 første ledd bokstav c) fatter Konkurransetilsynet følgende vedtak:

Nord Norske Dekkimport AS, Terje Vold AS, Scan-Vest Dekk AS, Jæren Dekk AS, AS Hafnor og InterContact Norway AS gis dispensasjon fra konkurranseloven § 3-1 tredje ledd til å utgi felles salgskataloger med veiledende priser.

Nord Norske Dekkimport AS, Terje Vold AS, Scan-Vest Dekk AS, Jæren Dekk AS, AS Hafnor og InterContact Norway AS gis dispensasjon fra konkurranseloven § 3-3 første ledd til å inngå avtale om markedsdeling i form av områdedeling.

Dispensasjonen gjelder frem til 1. januar 2006.

Konkurransetilsynet kan trekke tilbake dispensasjonen før utløpsdato dersom forutsetningene for dispensasjon ikke lenger er til stede, jf. konkurranseloven § 3-9 tredje ledd.

For ordens skyld gjør vi 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".

[til toppen](#)