

V2000-146 20.12.2000

Konkurranseloven § 3-9, jf. § 3-3 - dispensasjon fra forbudet mot markedsdeling - elektroentreprenørkjeden El-Proffen

Sammendrag:

Elektrogrossisten Elektroskandia AS driver en kjede for elektroentreprenører - El-Proffen. Avtalen om medlemskap i El-Proffen ble ansett å være i strid med konkurranselovens forbud mot markedsdeling. Konkurransetilsynet fant at den avtalte markedsdeling mellom medlemmene i El-Proffen har liten konkurransemessig betydning, og dispensasjon ble gitt, med varighet frem til 1. januar 2006. Det ble pålagt meldeplikt vedrørende endringer i antall medlemmer.

Vi viser til Deres brev av 24. februar 2000 hvor De, på vegne av Deres klient elektrogrossisten Elektroskandia AS (ES), reiser spørsmål om El-Proffens kjedeavtale pkt. 2b) er i strid med forbudet om markedsdeling i konkurranseloven (krll.) § 3-3. I tilfelle avtalen blir funnet å være i strid med konkurranseloven søker De, på vegne av Deres klient, om dispensasjon i medhold av krll. § 3-9.

Sakens bakgrunn

ES er en elektrogrossist med en omsetning på rundt 1400 mill. kroner og en andel på ca. [] Unntatt offentlighet i henhold til offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 nr. 2. Opplysningene finnes i vedlegg 1 punkt 1. av det norske markedet for grossistsalg av elektrovarer. Selskapet er Norges største leverandør av elektrisk installasjonsmateriell og produkter, og er en rendyrket elektrogrossist uten tilknytning til installasjonsbransjen utover normale kundeforhold. Selskapet er i Norge organisert i syv regioner med til sammen 26 lokaliseringer. ES eies av det hollandske Hagemeyer-konsernet som er en av Europas største elektrogrossister.

El-Proffen er en kjede for elektroentreprenører. Kjedekontoret drives av ES, og det enkelte kjedemedlem har ikke eierinteresser i kjeden. Avtale om medlemskap i kjeden inngås mellom ES og det enkelte kjedemedlem. Avtalens intensjon er at både ES og kjedemedlemmene skal oppnå bedre tilgang til "det eksisterende marked".

Kjedekontoret arrangerer og formidler videreutdanning for kjedens medlemmer, utarbeider markedsplaner og forestår aktiviteter som markedsfører og synliggjør El-Proffen kjeden for private og profesjonelle sluttbrukerkunder. Kjedekontoret/ES inngår også innkjøpsavtaler for kjedemedlemmene med leverandører av blant annet anleggsmidler, rekvisita og tjenester.

Forholdet til konkurranselovens forbudsbestemmelser

2.1 Konkurranseloven § 3-3 - forbudet mot markedsdeling

Det heter i konkurranseloven § 3-3 at:

" To eller flere ervervsdrivende må ikke for salg av varer eller tjenester ved avtale, samordnet praksis eller på annen måte som er egnet til å påvirke konkurransen, fastsette eller søke å påvirke til markedsdeling i form av områdedeling, kundedeling, kvotefordeling, spesialisering eller kvantumsbegrensing. Forbudet i første ledd omfatter også retningslinjer med slikt innhold som rammes av første ledd. Forbudet omfatter både bindende og veiledende avtaler eller ordninger. Bestemmelsene i denne paragraf er ikke til hinder for at en enkelt leverandør avtaler markedsdeling med eller fastsetter markedsdeling for sine avtakere."

I avtale om medlemskap i elektroentreprenørkjeden El-Proffen heter det under punkt 2 :

"Avtalens omfang:

a) Markedsområde

Hver enkelt ES regionsjef avklarer, i samarbeid med EL-PROFF medlemmet, det enkelte EL-PROFF medlems naturlige geografiske markedsområde.

b) Nye EL-PROFFER

Ved opptak av nye EL-PROFF medlemmer, skal først eksisterende medlemmer informeres, og gis mulighet gjennom rådgivende organer, å gi sitt syn på saken."

Slik tilsynet oppfatter klausulen i pkt. a) innebærer den ikke noe mer enn at partene ved avtaleinngåelsen skal avklare hvilket geografiske område som det er naturlig for det enkelte kjedemedlem å operere i. Forholdet til andre aktørers markedsområde reguleres ikke her. Forutsatt at dette er slik klausulen skal forstås, vil den isolert sett ikke medføre en markedsdeling i strid med krrl. § 3-3.

Det er ES som beslutter om en ny elektroentreprenør skal opptas i El-Proffen-kjeden. Tilsynet har fått opplyst at bestemmelsen i avtalens pkt. 2b) i praksis må forstås slik at den gir eksisterende kjedemedlemmer i det aktuelle område en relativt sterk grad av innflytelse på spørsmålet om hvorvidt ES skal ta opp en ny forhandler eller ikke. Klausulen innebærer ikke at det enkelte kjedemedlem automatisk gis et eksklusivt salgsområde. Medlemmenes påvirkningsmulighet ved opptak av nye medlemmer vil imidlertid rent faktisk kunne bevirke til at kjedemedlemmene får en viss områdebeskyttelse.

Etter tilsynets oppfatning er det ikke et hinder for anvendelsen av krrl. § 3-3 første ledd at det gjennom kjedeavtalen ikke etableres noen markedsdeling mellom ES og kjedemedlemmene som er avtaleparter. Det er tilstrekkelig for å rammes av første ledd at det er snakk om et tilfelle der det gjennom et nettverk av separate avtaler etableres en situasjon der et marked deles mellom ulike aktører.

Tilsynet er på denne bakgrunn av den oppfatning at kjedeavtalen punkt 2b) rammes av forbudet mot markedsdeling i krrl. § 3-3 første ledd.

Ifølge krrl. § 3-3 tredje ledd er bestemmelsen i første ledd ikke til hinder for at en enkelt leverandør avtaler markedsdeling med eller fastsetter markedsdeling for sine avtakere. ES, som eier og driver kjedesentralen, er grossist og leverandør av ulike elektrovarer. Dette innebærer som utgangspunkt at det lovlig kan avtales områdebeskyttelse hva angår disse produktene. Klausulen i kjedeavtalen sonder imidlertid ikke mellom de ulike produktene som forhandles av kjedemedlemmene, og heller ikke mellom kjedemedlemmenes rolle som tjenesteyter og produktforhandler. Klausulen vil derfor gi kjedemedlemmene områdebeskyttelse i forhold til hverandre også for produkter som ikke leveres av ES, samt for deres utøvelse av elektroinstallasjonstjenester. Siden områdedelingen dermed ikke begrenser seg til produkter som ES leverer, vil klausulen ikke omfattes av unntaket i tredje ledd. Partene i kjedeavtalen må derfor ha dispensasjon for å opprettholde klausulen i kjedeavtalens punkt 2b).

2.2 Konkurranseloven § 3-1 - forbudet mot prissamarbeid

Konkurranseloven § 3-1 første ledd forbyr alle former for samarbeid mellom og påvirkning fra to eller flere ervervsdrivende vedrørende priser, avanser og rabatter. Forbudet i første ledd omfatter både ervervsdrivende på samme omsetningstrinn og på ulike omsetningstrinn. Forholdet mellom vareleverandør og avtaker er særskilt regulert i bestemmelsens annet og fjerde ledd. Annet ledd forbyr én eller flere leverandører å fastsette eller påvirke avtakernes priser, avanser eller rabatter. En enkelt leverandør kan imidlertid fastsette veiledende priser for avtakernes salg av varer eller tjenester, jf. fjerde ledd. Det er da en betingelse at leverandøren i alle henvendelser uttrykkelig betegner prisene som veiledende. Forbudene i første og annet ledd omfatter også retningslinjer med samme innhold som rammes av disse ledd.

Under punkt 4 i kjedekontrakten heter det at:

"...EL-PROFFmedlemmet plikter å sette opp årlig budsjett innen utgangen av desember året før budsjettåret. Salgssjefer/regionssjefer fra ES skal delta i budsjett prosessen".

Vi gjør for ordens skyld oppmerksom på at dersom ES' representanter ved sin deltakelse i budsjettprosessen fastsetter eller søker å påvirke priser, rabatter eller avanser på produktene som forhandles av kjedemedlemmene eller på elektroinstallasjonstjenestene vil dette kunne være i strid med forbudet i krrl. § 3-1. I så fall vil det være nødvendig med dispensasjon til prissamarbeid.

2.3 Konkurranseloven § 1-7 - forholdet til EØS-reglene

Konkurranseloven kommer til anvendelse på vilkår, avtaler og handlinger som foretas, har virkning eller er egnet til å ha virkning i Norge, jf. krrl. § 1-5. EØS-avtalen art. 53 kommer til anvendelse dersom et konkurransebegrensende samarbeid kan påvirke samhandelen mellom EØS-statene merkbart. Dersom samhandelen påvirkes merkbart av en konkurranseregulering og reguleringen samtidig er egnet til å ha virkning i Norge, vil konkurransereguleringen som utgangspunkt omfattes både av EØS-avtalen art. 53 og av konkurranseloven. De to regelsettene vil derfor kunne ha til dels overlappende

anvendelsesområder.

Det følger imidlertid av krrl. § 1-7 at forbudene i krrl. §§ 3-1 til 3-4 ikke kommer til anvendelse på avtaler mellom foretak, beslutninger truffet av sammenslutninger av foretak eller samordnet opptreden som er unntatt fra EØS-avtalen art. 53 nr. 3 ved et individuelt fritak eller ifølge reglene om gruppefritak. Et eventuelt unntak vil imidlertid bare få betydning for tilsynets kompetanse etter konkurranseloven i den utstrekning EØS-reglene kommer til anvendelse, det vil si dersom handelen mellom EØS-stater påvirkes.

Etter Konkurransetilsynets vurdering vil avtalene som ligger til grunn for kjedesamarbeidet innen El-Proffen ikke kunne påvirke handelen mellom EØS-stater merkbart. Konkurranselovens forbudsbestemmelser kommer derfor til anvendelse fullt ut.

Dispensasjon i medhold av konkurranseloven § 3-9

Med hjemmel i krrl. § 3-9 første ledd kan Konkurransetilsynet gi dispensasjon fra forbudene i krrl. §§ 3-1 til 3-4 dersom ett eller flere av følgende vilkår er oppfylt:

- a) konkurransereguleringen innebærer at konkurransen i vedkommende marked forsterkes,
- b) det må forventes effektivitetsgevinster som mer enn oppveier tapet ved konkurransebegrensingen,
- 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 konkurransebegrensinger påvirker forholdene i det eller de berørte markeder. Det er virkningen på konkurransen i det relevante marked som er avgjørende for om dispensasjon kan innvilges.

4. Det relevante marked

Det relevante marked har to dimensjoner, en produkt- og en geografisk dimensjon.

Det relevante produktmarked inkluderer de varer og/eller tjenester kjøperen anser som substituerbare med hensyn til dekning av et bestemt behov. Med substituerbarhet menes hvilke produktvarianter etterspørerne kan velge mellom for å tilfredsstille det samme, underliggende behov. Substituerbarheten kan måles ved krysspriselasiteter som angir i hvilken grad en konsument, for sin behovstilfredsstillelse, vil gå over til å etterspørre andre produkter dersom prisen på et produkt øker. Dette vil særlig avhenge av produktets egenskaper, bruksområde og priser.

Det relevante geografiske marked omfatter det området hvor etterspørerne av varer og/eller tjenester i det relevante produktmarkedet foretar sine innkjøp. Normalt er transportkostnader den faktoren som har størst betydning for avgrensingen av det relevante geografiske markedet. Høye transportkostnader tilsier et relativt lite relevant geografisk marked, mens lave transportkostnader tilsier et relativt stort relevant geografisk marked.

4.1 Det relevante produktmarked

En elektroinstallasjon omfatter både levering av elektrisk utstyr og materiell, i det følgende betegnet som elektroprodukter, og installasjon av disse elektroproduktene.

Elektroprodukter

Vi vil i det følgende utelukkende ta for oss produkter til bruk i næringsdelen av elektrobransjen, såkalt næringsselektro. Dette omfatter alle elektroprodukter som må installeres av autorisert installatør.

Det finnes en rekke aktører som produserer, importerer og omsetter elektrisk materiell for installasjon i alle typer konstruksjoner, som boliger, næringsbygg, kraftverk, kraftlinjer, fartøy, installasjoner til bruk i maritim sektor m.v.

Elektrisk materiell kan deles inn i følgende produktgrupper:

- Kabel
- Brytere og stikkontakter
- Sikringsmateriell
- Linjemateriell
- Lys
- Varme
- Alarmutstyr
- Tele og data
- Svakstrømsmateriell

Betegnelsen elektroprodukter omfatter dermed en rekke produkter som ikke er substituerbare, og disse utgjør derfor en rekke delmarkeder. Konkurransetilsynet har valgt å ikke definere disse nærmere fordi den videre drøfting i hovedsak vil være sammenfallende for alle delmarkedene.

Installasjon av elektroprodukter

I Norge finnes det en rekke elektroentreprenører og selvstendige installatører som installerer elektroprodukter.

Til tross for at ikke alle aktører som utfører installasjon av elektroprodukter opererer innenfor alle felter for installasjon, det vil si installasjon i boliger, næringsbygg, industri, maritim industri etc., vil de i varierende grad kunne ta oppdrag også innenfor de andre områder dersom fortjenesten skulle tilsi det.

Tilsynet har, som det fremgår nedenfor, valgt å avgrense markedet for installasjon av elektroprodukter forskjellig for profesjonelle og ikke-profesjonelle kjøpere.

Profesjonelle kjøpere, som for eksempel kraftverk, profesjonelle byggherrer og skipsverft, kan i større

grad enn ikke-profesjonelle kjøpere anskaffe installasjonstjeneste og elektroprodukter separat. Dette skyldes at profesjonelle kjøpere har teknisk innsikt i elektroproduktenes virkemåte og bruksområde og derfor kan velge ut de produkter som best er tilpasset deres behov. Ved anbudsinnbydelser kan profesjonelle kjøpere spesifisere at det skal gis separate tilbud; et for installasjonen og et annet for de elektroprodukter som skal installeres. Store profesjonelle kjøpere har også større kjøpemakt enn mindre kunder. Dette gir seg utslag i at grossister i større grad vil være villige til å handle direkte med førstnevnte enn sistnevnte om salg av elektroprodukter.

På denne bakgrunn mener tilsynet at det er grunn til å hevde at det for profesjonelle sluttbrukere vil være to relevante markeder, et for de produkter som inngår i en installasjon og et annet for installasjonen av disse produktene, det vil si tjenesten.

De fleste ikke-profesjonelle kjøpere etterspør i praksis en elektroinstallasjon, det vil si både installasjon og de elektroprodukter som inngår i denne, direkte fra elektroentreprenør/installatør. Det kan være flere årsaker til at ikke-profesjonelle kjøpere lar elektroentreprenør/installatør skaffe til veie elektroproduktene. Ikke-profesjonelle kjøpere mangler ofte tilstrekkelig teknisk innsikt i elektroproduktenes virkemåte og bruksområde til å kunne avgjøre hvilke produkter som i størst mulig grad vil tilfredsstille deres behov. Videre selger grossister i liten grad til ikke-profesjonelle kjøpere. De fleste elektroproduktene kan imidlertid kjøpes andre steder, for eksempel hos byggvarehus. I prinsippet er det derfor mulig for ikke-profesjonelle kjøpere å kjøpe installasjon og de produkter som inngår i denne hver for seg. Etter det tilsynet kjenner til gjøres dette i liten grad i dag.

For vurderingen i denne saken legger tilsynet således til grunn at det foreligger tre relevante produktmarkeder. For ikke-profesjonelle kunder anses det relevante marked å omfatte markedet for elektroinstallasjon, det vil si de produkter som inngår i installasjonen og som må installeres av autorisert installatør, samt installasjonen av disse. For profesjonelle kunder legger vi til grunn at det foreligger to separate markeder; et relevant marked for elektrisk materiell som må installeres av autorisert installatør, og et annet relevant marked for selve installasjonen.

4.2 Det relevante geografiske marked

Elektroprodukter

Det området en etterspørter er villig til å søke i for å gjøre sine innkjøp vil blant annet variere med hvilket produkt som skal anskaffes og kjøpets økonomiske omfang. Av dette følger det at det finnes en rekke geografiske markeder for elektromateriell i Norge. Tilbyderne er imidlertid ofte landsdekkende med flere lagre/utsalgssteder, og tilsynet har valgt å ikke definere de geografiske markedene nærmere fordi den videre drøftingen i hovedsak vil være sammenfallende for alle disse markedene. For vurderingen i denne saken vil vi derfor legge til grunn omsetningstall og markedsandeler på landsbasis.

Installasjon av elektroprodukter

Både for private og profesjonelle kunder vil transportkostnadene ved et innkjøp normalt påvirke markedets geografiske utstrekning. Da en elektroinstallasjon nødvendigvis må utføres der oppdragsgiver bestemmer, vil det imidlertid være leverandøren av tjenesten som pådrar seg transportkostnader i forbindelse med oppdraget. For en leverandør vil derfor den geografiske avstanden til kunden være et element som tas med i vurderingen av om det er aktuelt å ta på seg et konkret installasjonsoppdrag. Dersom oppdraget er av en viss størrelse, vil det kunne være aktuelt å inngi anbud selv for en leverandør som er lokalisert langt fra kunden. For mindre oppdrag vil det i hovedsak bare være aktuelt å inngi anbud for leverandører som er lokalisert i rimelig nærhet til kunden. En presis geografisk avgrensning av markedet for elektroinstallasjon er således vanskelig å foreta siden en leverandørs salgsområde vil variere i utstrekning avhengig av oppdragets omfang.

De fleste store kjedene, som Elmag-kjeden, ABB Installasjon, Siemens Installasjon/Sikringen, Elkonor og Bravida, utfører større oppdrag innenfor elektroinstallasjon over hele landet. For mindre oppdrag vil kjedenes lokale tilhørighet være avgjørende for i hvilken grad kjedenes medlemmer utfører oppdrag. I tillegg finnes det også uavhengige lokale installatører. Konkurransen mellom kjedene vil medføre at konkurransen lokalt ikke er vesentlig svakere enn på landsbasis.

Det geografiske marked vil være forskjellig for de ulike kundegruppene. For ikke-profesjonelle sluttbrukere vil markedet for elektroinstallasjon være lokalt. For profesjonelle sluttbrukere vil de geografiske markeder, henholdsvis produktmarkedet og markedet for installasjon, være større. Tilsynet legger imidlertid til grunn for sin vurdering at konkurransesituasjonen på landsbasis gir et tilfredsstillende bilde av konkurransesituasjonen i markedene for installasjon av elektroprodukter, det vil si både det profesjonelle markedet for installasjon og det ikke-profesjonelle elektroinstallasjonsmarkedet.

5. Vurderinger

El-Proffen har ca. 100 medlemmer og disse medlemmene har til sammen 1800 montører spredt over hele landet. Til sammen er det i Norge registrert ca 1500 virksomheter som driver innenfor ulike former for elektroinstallasjon. Totalt har disse virksomhetene om lag 26700 montører. Kjedesamarbeidet El-Proffen inkluderer således under 7% av det totale antall installatører i Norge.

I tillegg til El-Proffen finnes det en rekke andre landsdekkende kjeder i markedene for elektroinstallasjoner og installasjoner av elektroprodukter. Konkurransetilsynet legger derfor til grunn at en installatør som nektes medlemskap i El-Proffen kan søke medlemskap i en konkurrerende kjede.

El-Proffens samlede omsetning av varer og tjenester var i 1999 på ca. 1.7 mrd. kroner, noe som ifølge partene representerte ca. [] Unntatt offentlighet i henhold til offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 nr. 2. Opplysningene finnes i vedlegg 1 punkt 2. av omsetningen i det norske sluttbrukermarkedet. Ifølge partene handlet kjedens medlemmer for ca. [] Unntatt offentlighet i henhold til offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 nr. 2. Opplysningene finnes i vedlegg 1 punkt 3. kroner fra ES i 1999. Dette utgjorde ca. [] Unntatt offentlighet i henhold til offentlighetsloven

§ 5a, jf. forvaltningsloven § 13 nr. 2. Opplysningene finnes i vedlegg 1 punkt 4. av ES' totale omsetning.

Markedet for elektroinstallasjon til ikke-profesjonelle kunder

En markedsdeling mellom medlemmene av El-Proffen innebærer at medlemmene ikke tar oppdrag i hverandres markeder. Medlemmene gis en gjensidig beskyttelse mot konkurranse fra andre EL-Proff medlemmer i "sine" områder. I og med at konkurransen mellom medlemmene av El-Proffen opphører vil antallet aktører som tilbyr en elektroinstallasjon reduseres. Resultatet kan bli at konkurransen i markedet for elektroinstallasjon begrenses, noe som beror på i hvilken grad medlemmene av El-Proffen tidligere var konkurrenter og om det finnes et tilstrekkelig antall andre konkurrenter. Dette vil igjen avhenge av medlemmenes geografiske lokalisering og elektroinstallasjonens omfang.

Tilsynet legger til grunn at det finnes en rekke andre aktører enn medlemmene i El-Proffen som utfører elektroinstallasjon, for eksempel større landsdekkende kjeder og lokale uavhengige entreprenører. De konkurransemessige følgene av markedsdelingen vil således være begrensede.

Plikten medlemmene av El-Proffen har til å foreta mer enn [] Unntatt offentlighet i henhold til offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 nr. 2. Opplysningene finnes i vedlegg 1 punkt 5. av sine kjøp hos ES vil også kunne få konsekvenser i det ikke-profesjonelle markedet for elektroinstallasjon. I og med at medlemmene av EL-Proffen forplikter seg til å benytte produkter levert av ES, kan det tenkes at medlemmene ikke vil kunne installere de komponenter som er i størst mulig grad er tilpasset kundens behov. Dette vil kunne være tilfellet dersom ES ikke fører de produkter som er best egnet til å dekke kjøpers behov.

Kunden står imidlertid fritt til å velge en annen installatør som også installerer andre produkter og dermed tilbyr en konkurrerende elektroinstallasjon.

Det er i dag mulig for en ikke-profesjonell kjøper å anskaffe mange elektroprodukter på egenhånd selv om dette i liten grad gjøres i praksis. Eventuelle uheldige konkurransemessige konsekvenser av en kopling mellom salg og installasjon av elektroprodukter vil være begrenset fordi kjøper har mulighet til å anskaffe produktene og installasjonen av disse hver for seg.

Markedet for installasjon av elektroprodukter for profesjonelle kjøpere

Andelen elektroentreprenører/installatører tilknyttet El-Proffen er relativt beskjedent, og markedsdelingen vil trolig ha begrenset virkning på konkurransen i dette markedet.

El-Proffen medlemmenes plikt til å kjøpe [] Unntatt offentlighet i henhold til offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 nr. 2. Opplysningene finnes i vedlegg 1 punkt 6.

av sine produkter av ES vil ventelig ikke få noen konkurransemessige konsekvenser på dette markedet, i og med at installasjonstjenesten vanligvis kjøpes uavhengig av elektroproduktene som benyttes til installasjonen.

For øvrig vises det til argumentasjonen ovenfor.

Ved vurderingene av markedene for elektroinstallasjon for ikke-profesjonelle kjøpere og installasjon for profesjonelle kjøpere legger tilsynet også til grunn at det finnes en rekke andre landsdekkende elektroinstallasjonsskjeder. Kjedesamarbeidet El-Proffen vil føre til at kjedemedlemmene og ES fremstår som en aktør som i sterkere grad kan konkurrere med andre integrerte elektroinstallasjonsskjeder. Kjedesamarbeidet kan således være med på å styrke konkurransen i markedene for elektroinstallasjon og installasjon

Det profesjonelle markedet for salg av elektroprodukter

I det profesjonelle marked selges vanligvis produktene som går med i installasjonen og installasjonstjenesten hver for seg. En aktør som kjøper elektroprodukter direkte fra produsent, agent eller grossist vil ikke bli påvirket av markedsdelingen medlemmene av El-Proffen foretar.

På bakgrunn av drøftelsen over finner tilsynet at den avtalte markedsdeling mellom medlemmene i El-Proffen har liten konkurransemessig betydning. Vi vil imidlertid understreke at antallet installatører tilknyttet El-Proffen har vært av sentral betydning for vår vurdering av dispensasjonssøknaden. En vesentlig økning i antall installatører tilknyttet El-Proffen vil kunne føre til at dispensasjonen må revurderes.

6. Konkurransetilsynets vedtak

Med hjemmel i konkurranseloven § 3-9 første ledd bokstav c) fatter Konkurransetilsynet følgende vedtak:

Elektroskandia AS og medlemmene i El-Proffen gis dispensasjon fra konkurranseloven § 3-3 første ledd til geografisk markedsdeling i overensstemmelse med punkt 2a) og b) i gjeldende medlemsavtale.

Elektroskandia AS og medlemmene i El-Proffen plikter å holde Konkurransetilsynet orientert om økning i antall El-Proffen medlemmer ved å sende tilsynet en medlemsoversikt innen utgangen av februar hvert år.

Vedtaket trer i kraft straks og gjelder frem til 1. januar 2006.

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".

Konkurransetilsynet gjør oppmerksom på at dispensasjonen kan trekkes tilbake dersom forutsetningene for dispensasjonen ikke lenger er til stede, 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](#)