

V2001-112 14.12.2001

A/L NAVY - konkurranseloven §§ 3-9, jf. §§ 3-1 og 3-3 - dispensasjon til prissamarbeid og markedsdeling

Sammendrag:

A/L NAVY er et andelslag bestående av 26 skipselektronikkforhandlere beliggende langs kysten fra Fredrikstad til Båtsfjord. Andelslaget forhandler maritimt elektronisk utstyr som ekkolodd, navigasjonsinstrumenter, kommunikasjonsutstyr og havsnødprodukter. Andelslaget søkte om fornyet dispensasjon fra konkurranselovens forbud mot prissamarbeid for å tilby fellesannonsering med fastsatte produktpriser for sine andelshavere. Det ble også søkt om dispensasjon til markedsdeling. Konkurransetilsynet innvilget fornyet dispensasjon og la vekt på at andelslaget har lave markedsandeler og at andelshaverne møter konkurranse fra andre tilbydere i de ulike regionene hvor de er etablert. Dette var tilstrekkelig til at samarbeidet ble ansett for å ha liten konkurransemessig betydning.

Vi viser til Deres brev av 30. oktober 2001 hvor De søker om fornyet dispensasjon fra konkurranseloven (krnl) §§ 3-1 og 3-3, og til vårt vedtak av 23. desember 1996 hvor A/L NAVY ble innvilget dispensasjon fra lovens forbud mot prissamarbeid og markedsdeling.

Bakgrunn

A/L NAVY (heretter Navy) er et andelslag bestående av 26 skipselektronikkforhandlere beliggende langs kysten fra Fredrikstad til Båtsfjord. Andelslaget forhandler maritimt elektronisk utstyr som ekkolodd, navigasjonsinstrumenter, kommunikasjonsutstyr og havsnødprodukter. Av vedtektene fremgår det at selskapets formål er handel og konsulentvirksomhet samt å virke for andelshavernes felles markedsføring og forretningsorganisasjon mv. Navy er heleiet av andelshaverne og fremstår således som et horisontalt samarbeid mellom ellers uavhengige aktører.

Andelshaverne er godkjente maritim elektronikkforhandlere som i tillegg til salg også tilbyr installasjon og service. Gjennom sitt medlemskap i Navy forplikter andelshaverne seg til å gi sine salgslokaler en felles profil. Selskapet forhandler produkter fra norske og utenlandske produsenter, og andelshaverne skal ifølge andelshaveravtalen foreta minst 65 % av sine innkjøp gjennom Navy og de leverandører selskapet har gjort avtale med.

Konkurranseloven § 3-1

Etter krnl § 3-1 første ledd er det forbudt for 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, å fastsette eller søke å påvirke priser, avanser eller rabatter bortsett fra vanlig kontantrabatt.

Navy søker dispensasjon fra krnl § 3-1 for å kunne tilby fellesannonsering for sine andelshavere. I fellesannonsene er det fastsatt en pris for produktet. Andelshaverne står således ikke fritt til å fastsette prisen på de produkter som markedsføres. Flere andelshavere som gjennom et andelslag markedsfører sine produkter i fellesskap med en oppgitt produktpris opptrer i strid med krnl § 3-1 første ledd om

ulovlig prissamarbeid.

Konkurranseloven § 3-3

Bestemmelsen forbyr 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 å fastsette eller søke å påvirke til markedsdeling i form av områdedeling, kundedeling, kvotefordeling, spesialisering eller kvantumsbegrensning.

Ifølge andelshaveravtalen som inngås mellom Navy og andelshavere punkt 1A skal det vanligvis bare være én andelshaver i hvert lokalmarked. Punkt 1E setter som vilkår at det kan tas opp en ny andelshaver i et lokalmarked hvis den lokale andelshaveren samtykker i dette. Et samarbeid om hvilket geografisk område en ervervsdrivende kan etablere seg i er forbudt etter krrl § 3-3 første ledd. Andelshaveravtalen har derfor på de nevnte punkter en utforming som er i strid med forbudet mot markedsdeling.

Konkurranseloven § 3-9

Med hjemmel i krrl § 3-9 kan Konkurransetilsynet gi dispensasjon fra lovens forbudsbestemmelser hvis minst ett 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 konkurransebegrensningen,
- c) konkurransereguleringen har liten konkurransemessig betydning, eller
- d) det foreligger særlige hensyn.

Det kan stilles vilkår for dispensasjonen etter krrl § 3-9 annet ledd.

Om vilkårene for dispensasjon er oppfylt må avgjøres ut fra en konkret vurdering av hvordan de aktuelle konkurransebegrensningene påvirker forholdene i det eller de berørte markeder. Nedenfor avgrenses det relevante produktmarkedet og det tilhørende relevante geografiske markedet.

A) Det relevante produktmarked

Det relevante produktmarked inkluderer de varer og/eller tjenester kjøperen anser som substituerbare med hensyn til dekningen av et bestemt behov. Med substituerbarhet menes i hvilken grad ulike produktvarianter kan dekke det samme behovet hos etterspørrene. Substituerbarheten kan måles ved krysspriselastisiteter 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 pris.

Under profileringen Navy forestår andelshaverne salg av skipselektronikkprodukter. Tilsynet legger til grunn at kjøpere av skipselektronikk kan deles opp i en profesjonell og en ikke-profesjonell gruppe. De profesjonelle kjøperne er de som har skip og sjøfart som næringsvei, for eksempel i fiske eller lastefart, men også store og små verft som bygger skip og fritidsfartøyer hører til den profesjonelle kundegruppen. De ikke-profesjonelle kjøperne omfatter etterspørrere av skipselektronikk til bruk i privat fritidsbåt.

Omsetning av produkter gjennom Navy kan også deles inn i produkt- og tjenestemarkeder; ett marked for salg av produktet og ett marked for installasjon av det solgte produktet. Enkelte av produktene i Navys portefølje skal dekke et behov for sikkerhet på sjøen, og det stilles derfor krav fra offentlige instanser og i internasjonale standarder om tilfredstillende installasjon av slikt utstyr. Dette må tas i betraktning når det relevante produktmarked skal avgrenses.

En elektronikkinstallasjon omfatter normalt levering av elektronisk utstyr og materiell og installasjon av elektronikkproduktene.

Skipselektronikkprodukter

Det finnes flere aktører som produserer, importerer og omsetter elektronisk materiell for bruk i alle typer fartøyer og installasjoner.

Produkter innenfor maritim elektronikk kan deles inn i følgende hovedproduktgrupper:

- Lete/søkeutstyr
- Navigasjonsinstrumenter
- Kommunikasjonsutstyr
- Havsnødprodukter
- Strømforsyningsprodukter
- Instrumenter

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

Installasjon av skipselektronikk

I Norge finnes det flere aktører som installerer elektronikkprodukter. I det følgende ser vi på produkter som må installeres av en installatør.

Til tross for at ikke alle aktører som utfører installasjon av elektronikkprodukter opererer innenfor alle felter for installasjon, det vil si installasjon i store og små fartøyer, oljeinstallasjoner, skip under bygging, fritidsfartøyer etc., vil de i varierende grad kunne ta oppdrag også innenfor de andre feltene.

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

Profesjonelle kjøpere er større aktører innenfor sjøfart og maritim virksomhet, for eksempel i fiske eller lastefart/personfrakt, verft og operatørene på sokkelen. Denne gruppen vil i motsetning til private gjerne etterspørre installasjonstjenester og maritime elektronikkprodukter separat. Dette skyldes at profesjonelle kjøpere har teknisk innsikt i elektronikkproduktenes virkemåte og bruksområde, og de kan derfor velge ut produkter som best er tilpasset deres behov. Ved anbudsinnbydelser kan profesjonelle kjøpere spesifisere at det skal gis separate tilbud for installasjon og for de produkter som skal installeres. Store profesjonelle kjøpere har også kjøpermakt sammenlignet med mindre kunder. Leverandører vil derfor ofte være villige til å handle direkte med profesjonelle kjøpere om salg av

maritime elektronikkprodukter.

De fleste ikke-profesjonelle kjøpere etterspør i praksis et elektronikkprodukt direkte fra en installatør. I de tilfeller hvor det anskaffede produkt må installeres legger tilsynet i denne saken til grunn at kjøp av produktet og installasjonen er ett marked, selv om det ikke alltid vil være slik.

For vår vurdering legger vi derfor til grunn at det foreligger tre relevante produktmarkeder. For ikke-profesjonelle kunder anses det relevante marked å omfatte markedet for både kjøp og installasjon av maritim skipselektronikk. For profesjonelle kunder legger vi til grunn at det foreligger to separate markeder; ett relevant marked for produkter som må installeres av en installatør, og ett relevant marked for selve installasjonen.

B) Det relevante geografiske marked

Det relevante geografiske marked omfatter det området hvor etterspørerne av varer og/- eller tjenester i det relevante produktmarked foretar sine innkjøp. Normalt er transportkostnader den faktoren som har størst betydning for avgrensingen av det relevante geografiske marked. Høye transportkostnader i forhold til produktprisen tilsier at det geografiske marked er relativt lokalt.

Skipselektronikkprodukter

Det geografiske marked for skipselektronikkprodukter er forskjellig for de ulike kundegruppene. For ikke-profesjonelle sluttbrukere er markedet for maritime elektronikk-produkter regionalt. Dette skyldes at produktene i det relevante markedet i stor utstrekning blir etterspurt på bakgrunn av en mer grundig behovsanalyse av den enkelte etterspører. Maritim elektronikk er produkter som for den enkelte kan karakteriseres som en engangsinvestering. Derfor vil en etterspører også orientere seg i et videre geografisk marked enn sitt lokale nærområde, mens det er lite trolig at han/hun vil søke i det nasjonale markedet.

For profesjonelle kjøpere av slike produkter har markedet normalt en videre utstrekning. Bakgrunnen for dette er at store kjøpere besitter mer kunnskap om markedet og at deres kjøp ofte har større dimensjoner enn tilfellet er for de ikke-profesjonelle. Disse aktørene er av den grunn nærmere til å rette sin etterspørsel mot et større geografisk område.

Installasjon av skipselektronikk

Både for private og profesjonelle kunder vil transportkostnadene ved et innkjøp normalt på-virke markedets geografiske utstrekning. Ettersom installasjon av skipselektronikk nødvendigvis må utføres der oppdragsgiveren bestemmer, er det imidlertid 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 inngå avtale om et konkret installasjonsoppdrag. Dersom oppdraget er av en viss størrelse kan det inngis tilbud selv fra en leverandør som er lokalisert fjernt fra kunden. For mindre oppdrag vil det i hovedsak bare inngis tilbud fra leverandører som er lokalisert i rimelig nærhet til kunden. En presis geografisk avgrensing av markedet for installasjon er således vanskelig å foreta siden en leverandørs salgsområde vil variere i utstrekning avhengig av oppdragets omfang.

Dersom Navy eventuelt innvilges dispensasjon på bakgrunn av den snevre markedsavgrensningen som ble lagt til grunn for ikke-profesjonelle sluttbrukere, vil Navy også kunne innvilges dispensasjon på bakgrunn av den videre markedsavgrensningen som gjelder for profesjonelle kjøpere. Bakgrunnen for dette er at konkurransen på et videre marked ventelig er sterkere enn på et snevrere marked. For tilsynets vurderinger i denne saken vil det derfor være tilstrekkelig å se på den snevre avgrensningen av det relevante geografiske markedet. Konkurransetilsynet legger derfor til grunn for sin vurdering at samtlige relevante geografiske markeder er regionale.

Konkurransetilsynets vurdering av dispensasjonsgrunnlaget

Med hjemmel i konkurranseloven § 3-9 bokstav c kan Konkurransetilsynet gi dispensasjon fra lovens forbudsbestemmelser dersom konkurransereguleringen har liten konkurransemessig betydning.

I Deres dispensasjonssøknad av 30. oktober 2001 anfører De at Navy gjennom sine andelshavere i 2000 på landsbasis omsatte for ca [] (Unntatt offentlighet med hjemmel i offentlighetsloven § 5a, jf forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2.) millioner kroner, mens det totale markedet i Norge er anslått til å omsette for ca 745 millioner kroner. Navy har på bakgrunn av disse tallene en nasjonal markedsandel på ca [] (Unntatt offentlighet med hjemmel i offentlighetsloven § 5a, jf forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2.)
%.

Konkurransetilsynet har lagt til grunn at de relevante markedene er regionale. Vår vurdering er at konkurransesituasjonen i markedet for salg og installasjon av maritim elektronikk på landsbasis ikke avviker vesentlig fra konkurransen i de regionale markedene. Navys andelshavere har delt de regionale markedene mellom seg, og det er rimelig å anta at andelshaverne møter tilnærmet lik konkurranse i de ulike regionene. Navys konkurrenter er selvstendige aktører som er etablert i hele landet, i det vesentlige langs kysten. ProNav, som er en leverandør i markedet har salg til mer enn 40 forhandlere langs hele kysten ved siden av Navys andelshavere. Produsenten Simrad leverer sine produkter til rundt 80 forhandlere i Norge inkludert Navys medlemmer.

På denne bakgrunn fremgår det at Navys markedsandel er relativt liten sett i forhold det totale markedet for salg og installasjon i regionene, samt at det i disse markedene finnes flere andre tilbydere. Vilkårene for å innvilge dispensasjon etter krrl § 3-9 bokstav c er dermed oppfylt.

Konkurransetilsynets vedtak

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

NAVY A/L og andelseierne gis dispensasjon fra konkurranseloven § 3-1 til å publisere fellesannonser for produkter merket med produktpris. Det stilles som vilkår at den enkelte andelseier står fritt til å ta en lavere pris enn den annonserte.

NAVY A/L og andelseierne gis dispensasjon fra konkurranseloven § 3-3 til geografisk markedsdeling.

Vedtaket trer i kraft straks og gjelder frem til 1. januar 2007.

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](#)