

## V2001-49 18.05.2001

### Konkurranseloven § 3-9 jf. § 3-3 - dispensasjon til markedsdeling - Trenor-Gruppen AS

#### Sammendrag:

Trenor-Gruppen AS er et salgs- og markedsføringsselskap for sine eiere, som er Bindalsbruket AS, Rana Trevarefabrikk AS og Johs. Monsen Snekkerfabrikk AS. Eierne produserer henholdsvis dører, funksjonsvinduer (det vil si vinduer som kan åpnes) og supplerende fastvinduer (det vil si vinduer som ikke kan åpnes). Trenor-Gruppen AS søkte om å få fornyet sin dispensasjon fra 1994 til prissamarbeid, anbudssamarbeid og markedsdeling. Samarbeidet ble ansett å ha liten konkurransemessig betydning, og dispensasjon ble gitt frem til 1. juni 2006. Det ble lagt til grunn at partene ikke samarbeidet om priser og anbud, så den nye dispensasjonen omfatter kun markedsdeling.

Konkurransetilsynet viser til Deres brev av 9. mai 2000 hvor De søker om å få fornyet dispensasjonen Trenor-Gruppen AS ble innvilget i 1994. Trenor-Gruppen AS hadde i medhold av Konkurranseloven § 3-9 fått dispensasjon fra konkurranseloven §§ 3-1, 3-2 og 3-3 til prissamarbeid, anbudssamarbeid og markedsdeling.

#### 1. Sakens bakgrunn

Trenor-Gruppen AS (Trenor-Gruppen) er et salgs- og markedsføringsselskap for sine eiere som er Bindalsbruket AS, Rana Trevarefabrikk AS og Johs. Monsen Snekkerfabrikk AS. Styret i Trenor-Gruppen består av en person fra hver av de nevnte bedriftene samt administrerende direktør i Trenor-Gruppen.

Bindalsbruket AS produserer dører, Rana Trevarefabrikk AS produserer funksjonsvinduer dvs. vinduer som kan åpnes og Johs. Monsen Snekkerfabrikk AS produserer supplerende fastvinduer dvs. vinduer som ikke kan åpnes.

Trenor-Gruppen driver salg og markedsføring overfor produsenter av ferdighus, entreprenører og utsalg av byggvarer. Trenor-Gruppen selger ikke til private sluttbrukere.

#### 2. Forholdet til konkurranseloven

##### Konkurranseloven § 3-1

Konkurranseloven § 3-1 første ledd 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 priser, avanser eller rabatter bortsett fra vanlig kontantrabatt. Bestemmelsen rammer samarbeid som innebærer at aktørene/deltagerne i prissamarbeidet ikke lenger står fritt i sin prissetting.

I den foreliggende sak er det opplyst at produsentene selv står fritt til å fastsette prisene på varer de selv produserer. Det foretas heller ikke noen annen koordinering av prisfastsettelsen mellom partene for eksempel rabatter etc.

I vedtektenes § 3 heter det at selskapet etter styrets beslutning skal "*forhandle beslektede produkter*". På telefon 28. februar 2001 har administrerende direktør i Trenor-Gruppen opplyst at det kun dreier seg om innkjøp og bearbeiding av foringer. Johs. Monsen Snekkerfabrikk AS kjøper inn, bearbeider og videreselger disse produktene. Det er Johs. Monsen Snekkerfabrikk AS som fastsetter prisen på produktene og det skjer således ikke noen koordinering av prisfastsettelsen i regi av Trenor-Gruppen.

Konkurransetilsynet kan basert på den informasjon tilsynet har mottatt ikke se at det foreligger prissamarbeid i strid med konkurranseloven § 3-1. Trenor-Gruppen trenger således ikke dispensasjon fra konkurranseloven § 3-1.

### Konkurranseloven § 3-2

Konkurranseloven § 3-2 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 priser, mengdeberegninger eller andre vilkår ved anbud, fordeling av anbud eller at noen ervervsdrivende skal avstå fra å inngi anbud.

Forbudet i krrl. § 3-2 rekker lengre enn forbudet i § 3-1 idet det også omfatter andre vilkår en pris. Det er ikke adgang for anbudsgivere til å samarbeide om noen form for forretningsvilkår som de skal benytte i sine anbud. Som begrunnelse for et slikt forbud uttaler forarbeidene til krrl. at "*Dersom potensielle leverandører treffer avtale seg i mellom for å ordne sine bud, vil den som utlyser anbudet ikke kunne få fordelene ved konkurranse. Skaden ved slikt samarbeid er uopprettelig hvis det ikke avsløres og fører til ny anbudsrunde*". NOU 1991:27 s. 130 pkt. 12.4.1.4 tredje og fjerde avsnitt

Trenor-Gruppen har opplyst at det er produsentene selv som leverer inn tilbud for produksjonsbedriftene. Produsentene fastsetter selv prisen på produktene. Disse prisene blir oppført som såkalte linjepriser i et anbud, og listepriisen er justert for en eventuell rabatt gitt av produsent. Det er den enkelte produsent som fastsetter egne leveringsvilkår og han står fritt til å inngi tilbud eller avstå fra å inngi tilbud.

Konkurransetilsynet legger således til grunn at det ikke foreligger samarbeid om pris eller øvrige vilkår ved anbud. Trenor-Gruppen trenger således ikke dispensasjon fra konkurranseloven § 3-2.

### Konkurranseloven § 3-3

Konkurranseloven § 3-3 forbyr ervervsdrivende ved avtale, samordnet praksis eller på annen måte å dele ett eller flere markeder mellom seg, slik at de avstår fra å selge konkurrerende varer og tjenester til de samme kunder. Bestemmelsen angir fem alternativer for markedsdeling. Partene kan enten ha hvert sitt geografiske salgsområde (områdedeling), betjene hver sine etterspørre (kundedeling), fordele omsetningen mellom seg i relative andeler (kvotefordeling), spesialisere for eksempel sin produksjon (spesialisering) eller begrense sitt totale tilbud (kvantumsbegrensning). Oppregningen må antagelig

anses uttømmende, men siden alternativene er vidt utformet, antas det at disse ikke begrenser bestemmelsens rekkevidde innenfor det som kan karakteriseres som "markedsdeling".

Trenor gruppen har opplyst at produksjonsbedriftene etter avtale ikke skal produsere konkurrerende produkter, men sammen utgjøre et komplett produktspekter av dører og vinduer. Spørsmålet er om dette må anses som en markedsdelingsavtale i form av spesialisering jf. krrl. § 3-3 første ledd.

Det som karakteriserer markedsdeling er ifølge Høyesteretts praksis, forarbeidene til loven og tilsynets praksis at partene søker en gjensidig beskyttelse mot konkurranse fra hverandre på sine respektive markeder. Dette innebærer at partene kan operere i hver sin del av markedet uten det korrektiv konkurranse fra den andre deltakeren i ordningen vil bety. Det skjer altså en begrensning i konkurransen.

Avtaler som bare begrenser den ene parts markedsadgang og avtaler som begrenser handlefriheten til utenforstående, vil som hovedregel ikke anses som markedsdeling selv om de i seg selv kan være konkurransebegrensende.

Høyesteretts kjæremålsutvalg har i kjennelse av 11. februar 1999 (Rt. 1999 s. 285 Aune Gård/Oppdal S-lag) lagt til grunn at det må bero på en konkret vurdering hvorvidt et forhold (i den konkrete saken hvorvidt konkurranseklausul på fast eiendom) må anses som et ledd i en markedsdeling mellom to eller flere ervervsdrivende.

Høyesterett kom i kjennelsen også med en prinsipiell uttalelse om tolkingen av § 3-3:

*"Overtredelse av forbudet mot markedsdeling kan etter loven straffes med bøter eller fengsel inntil seks år, og avtaler i strid med forbudet er ugyldige. Dette tilsier at lovens beskrivelse av hva som er forbudt og derved straffbart, må fastlegges ut fra en naturlig forståelse av lovteksten, slik at bare de mer klare tilfeller av markedsdeling rammes."*

Avtalen mellom de deltagende bedriftene regulerer adgangen til å produsere og forhandle konkurrerende produkt. Partene innvilges gjennom avtalen en eksklusiv rett til å produsere og selge hhv. dører, funksjonsvinduer og fastvinduer. Dette gir partene en gjensidig beskyttelse mot konkurranse innenfor sine markeder/markedssegmenter.

Avtalen må således anses som en spesialiseringsavtale som rammes av krrl. § 3-3 første ledd.

Med hjemmel i konkurranseloven § 3-9 første ledd kan Konkurransetilsynet gi dispensasjon fra forbudene i konkurranseloven §§ 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 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 konkurransebegrensinger påvirker forholdene i det eller de berørte markeder. Nedenfor avgrenses først det relevante produktmarked, deretter avgrenses det tilhørende relevante geografiske marked.

### **3. Det relevante produktmarked**

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.

De relevante markeder defineres her til å være markedene for dører og vinduer.

### **4. Det relevante geografiske marked**

Det relevante geografiske marked omfatter det området hvor etterspørerne av varer 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.

Trenor-Gruppen selger sine produkter til produsenter av ferdighus, entreprenører og utsalg av byggvarer dvs. kun profesjonelle kjøpere. Etter det tilsynet har forstått kjøper større entreprenører dører og vinduer direkte fra produsent, mens mindre entreprenører kjøper dører og vinduer fra byggvarehus. Etterspørerne av Trenor-Gruppens produkter er således profesjonelle kjøpere som foretar sine innkjøp over hele landet.

Konkurransetilsynet avgrenser derfor her de relevante geografiske markeder for dører og vinduer til å være Norge.

### **5. Vurderinger**

Trenor-Gruppen omsatte i 1999 for 170 millioner kroner. Av denne omsetningen utgjorde salg av dører ca. 45 % (76.5 millioner kroner) og salg av vinduer 55 % (93.5 millioner kroner). Om lag halvparten av Trenor-Gruppens salg gikk til byggevarehus hvorav Byggmakker var den største kunden.

Norske Trevarefabrikkers Landsforening anslår at det i Norge i 1999 ble solgt dører for ca. 1 milliard kroner og vinduer for ca. 1.9 milliarder kroner. Trenor-Gruppens andel av salget av dører og vinduer på det norske markedet var således henholdsvis på rundt 7.5 % og 5 %.

Trenor-Gruppen konkurrer med en rekke nasjonale og internasjonale aktører for salg av dører bla. Diplomat, Gilje Trevare og Vestwood. Vestwood har kjøpt opp SWEDOOR som tidligere var eid av Nobia Nordisk Bygginteriör AB. Etter det tilsynet har fått opplyst utgjorde import mellom 40 % og 50

% av omsetningen av dører på det norske markedet. Dørene importeres hovedsakelig fra Sverige, Danmark og Finland.

Ved salg av vinduer konkurrerer Trenor-Gruppen med en rekke norskbaserte selskaper som NorDan AS, H-Gruppen AS(en allianse av produsenter), H-Tre AS, Gilje Trevare og utenlandske aktører som Elitfönster AB, VELUX, etc. Import av vinduer sto for om lag 5 % av omsetningen på det norske markedet. En relativt beskjeden import kan skyldes byggforskrifter som stiller visse særnorske krav til vinduer.

Samarbeidet vil derfor ventelig ha liten konkurransemessig betydning og kan således innvilges dispensasjon med hjemmel i konkurranseloven § 3-9 c).

## **6. Konkurransetilsynets vedtak**

På bakgrunn av ovennevnte og med hjemmel i konkurranseloven § 3-9 første ledd bokstav c) har Konkurransetilsynet fattet følgende vedtak.

**Bindalsbruket AS, Rana Trevarefabrikk AS og Johs. Monsen Snekkerfabrikk AS gis gjennom Trenor-Gruppen AS dispensasjon fra konkurranseloven § 3-3 om forbud mot samarbeid om og påvirkning til markedsdeling.**

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

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

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](#)