



Simonsen Føyen adv.firma DA
Postboks 6641
0129 Oslo

Deres ref.: HP-
Tradebrok
er

Vår ref.: 2003/370
MA1- 473.3

Dato: 23. mai 2003

■ **Hewlett-Packard Norge AS - Stiftelsen Tradebroker-ISAL: konkurranseloven § 3-9 - dispensasjon for å anvende minimumsrabatter**

Vedtak 2003-35

Vi viser til Deres brev av 16. april 2003, hvor De på vegne av Hewlett-Packard Norge AS (heretter HP) og stiftelsen Tradebroker-ISAL AS (heretter Tradebroker) søker om dispensasjon fra konkurranselovens § 3-1 andre ledd, jf. første ledd, for at HP skal kunne pålegge sine videreførere å overholde maksimalpriser og yte minimumsrabatter til medlemmer av Tradebroker. HP søker om dispensasjon for det tidsrommet avtalen gjelder.

1 Bakgrunn og faktum

Tradebroker er et innkjøps samarbeid bestående av en rekke norske bedrifter. Hovedformålet er å sikre deres eiere og medlemmer gunstige priser og betingelser for et utvalg produkter og tjenester gjennom økt innkjøpskraft. HP ønsker å inngå en avtale med Tradebroker slik at HPs forhandlere kan selge sine produkter til Tradebrokers medlemmer. Tradebrokers medlemmer skal inkluderes i HPs storkundeprogram, og dermed få fordeler av en maksimalpris for definerte produktgrupper og minimumsrabatt for øvrige produkter. For å kunne oppfylle sine forpliktelser overfor Tradebroker, må HP pålegge sine forhandlere å gi Tradebrokers medlemmer de priser og rabatter som følger av storkundeavtalen.

2 Forholdet til krrl. § 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. Bestemmelsens andre ledd forbyr at en eller flere leverandører ikke må fastsette eller søke å påvirke priser, rabatter eller avanser for avtakernes salg av varer eller tjenester.

Krrl. § 3-1 kommer til anvendelse på konkurransereguleringer som er et resultat av samarbeid mellom ervervsdrivende. Bestemmelsen rammer både horisontale og vertikale

konkurransereguleringer. Samarbeid mellom leverandør og avtaker er derfor omfattet av bestemmelsen.

Det foreligger en leverandørregulering selv om en leverandør ikke gir uttrykkelig beskjed om hvilke priser eller avanser avtakerne skal eller bør regne, dersom han foretar fakturering på grunnlag av bruttopriser som er satt slik at avtakerne vanligvis vil benytte dem som salgspriser. Dette betegnes ofte ”bruttoprissystem”, der leverandøren fastsetter sine priser som detaljistpriser og utmåler fortjenesten for detaljistene og eventuelle grossister i form av rabatter på detaljistprisene¹.

I dette tilfellet ønsker HP og Tradebroker å inngå en avtale som vil forplikte forhandlerne av HP-produkter til å yte en bestemt rabatt til Tradebrokers medlemmer eller til å ta en pris som er lavere enn en maksimalpris fastsatt av HP. Den pris som skal benyttes av HPs forhandlere fremgår av en prisliste. Disse prisene reflekterer en dårligste produsentpris. De reelle prisene i forholdet mellom HP og HPs forhandlere fastsettes ved at HP avtaler en rabatt med den enkelte forhandleren, og den reelle prisen blir dermed listeprisen fratrukket rabatten. Forhandleren står helt fritt til å bestemme prisen ut til sluttkunden.

Felles prislister og avtalte minimumsrabatter og maksimalpriser som forhandlerne er forpliktet til å yte, innebærer et forsøk på å påvirke rabatter og priser. Avtalen mellom HP og Tradebroker vil være i strid med krrl. § 3-1 andre ledd, jf. første ledd, og det er derfor nødvendig med dispensasjon, jf. krrl. § 3-9.

3 Dispensasjonsvurdering etter konkurranseloven § 3-9

3.1 Innledning

Konkurransetilsynet kan med hjemmel i krrl. 3-9 første ledd gi dispensasjon fra forbudet i krrl. §§ 3-1 til 3-4 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.

Det kan stilles vilkår for dispensasjonen.

For vurdere om en av disse alternative dispensasjonsgrunnene foreligger, må det foretas en konkret vurdering av hvordan de aktuelle konkurransebegrensningene påvirker forholdene i det relevante markedet.

3.2 Avgrensning av det relevante marked

Avgrensningen av det relevante marked for et produkt eller en tjeneste skjer ut fra en vurdering av kjøpernes muligheter til å velge alternative produkter eller leverandører. Generelt vil en kjøper velge leverandør på bakgrunn av egenskaper ved produktene og leverandørens beliggenhet. Det relevante marked har derfor en produktmessig og en geografisk dimensjon.

3.2.1 Produktmarkedet

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 tilfredstille det samme underliggende

¹ Jf. Ot.prp 1992-93 nr 41 s. 107

behov. Substituerbarheten kan måles ved krysspriselastisiteter, som angir i hvilken grad en konsument vil gå over til å etterspørre andre produkter dersom prisen på et produkt øker. Dette vil særlig avhenge av produktets egenskaper og bruksområde.

HP produserer en rekke it-produkter som tilfredstiller forskjellige behov. Produktene som er omfattet av avtalen er pc-er, håndholdte datamaskiner, servere, lagringsløsninger, tjenester tilknyttet it-produkter og "imaging solutions" (herunder skrivere). Etterspørerne vil ikke anse disse produktene som substituerbare produkter som dekker det samme behovet, og det vil derfor være hensiktsmessig å se på disse produktgruppene som forskjellige produktmarkeder. Innenfor hvert av disse produktmerkene møter HP konkurranse fra forskjellige aktører, som enten produserer produkter i alle kategorier eller kun i enkelte av de ovenfor definerte kategorier av ulik kvalitet og til ulik pris. Disse hovedkategoriene vil igjen kunne inndeles i mindre produktgrupper. Konkurransetilsynet finner det derimot ikke nødvendig i dette tilfelle å avgrense de relevante produktmerkene til å være snevrere enn de ovenfor nevnte produktmarkeder.

3.2.2 Geografisk avgrensning av markedet

Det relevante produktmarkedet avgrenses geografisk med utgangspunkt i kjøpernes substitusjonsmuligheter. Normalt er transportkostnader den faktoren som har størst betydning for den geografiske avgrensningen. Høye transportkostnader i forhold til produktprisen vil normalt tilsi en relativt snever geografisk avgrensning.

Partene hevder at markedet bør avgrenses geografisk til EØS-området, og det er flere momenter som kan tilsi en slik avgrensning. De fleste produkter som produseres av HP er produkter av en viss verdi, og transportkostnadene vil kun utgjøre en mindre andel av de totale kostnadene dersom en kjøper henvender seg til en leverandør utenfor Norge. Prisnivået i Europa er generelt lavere enn i Norge, og for en etterspører kan det derfor være lønnsomt å henvende seg til leverandører utenfor det nasjonale markedet. Etterspørere av større kvantum vil kunne tjene på å bevege seg utenfor det norske markedet og import er derfor et reelt alternativ. I dette tilfelle anses det derimot ikke for avgjørende at det foretas en presis geografisk avgrensning av markedet.

3.3 Vurdering av de konkurransemessige virkningene

HP er en stor produsent innenfor de forskjellige produktmarkeder som er omfattet av avtalen. I produktmarkedet for pc-er anslår HP sine markedsandeler i EØS-området til å være 20-30 %, for håndholdte datamaskiner ca 60 %, for servere 40-45 %, lagringsløsninger 30-35 %, tjenester 0-5 % og for "imaging solutions" (herunder skrivere) 40-50 %. HP hevder at de samme markedsandeler også kan legges til grunn i Norge.

I vurderingen av om en konkurranseregulering har liten konkurransemessig betydning i henhold til krrl § 3-9, bokstav c), skal man både legge vekt på partenes markedsandeler og styrken av konkurransereguleringen. Selv om HP har høye markedsandeler, er selve konkurransereguleringen svak, siden den kun fastsetter maksimalpriser eller en minimumsrabatt som skal komme etterspørerne til gode. De enkelte forhandlere som er uavhengige i den forstand at de ikke er eid av HP, står fritt til å yte en ytterligere rabatt til Tradebrokers medlemmer. Dette innebærer at det fortsatt vil være en viss priskonkurranse mellom de forhandlere som selger til Tradebrokers medlemmer. Konkurransereguleringen vil derfor ha liten konkurransemessig betydning, og dette taler for å gi HP og Tradebroker dispensasjon. Det er derimot en forutsetning at HP i alle meddelelser til forhandlerne oppgir at disse kan selge for en lavere pris, og at HP betegner den prisen som fremgår av prislisten som den høyeste pris².

4 Konkurransetilsynets vedtak

Konkurransetilsynet har på denne bakgrunn og med hjemmel i krrl. § 3-9 første ledd, bokstav c) fattet følgende vedtak:

² JF. NOU 1991 nr 27 s. 148



Hewlett-Packard Norge AS gis dispensasjon fra konkurranseloven § 3-1 andre ledd slik at selskapet kan inngå avtaler med sine videreforgere om minimumsrabatter i forhold til Hewlett-Packard Norge AS' listepriser på datautstyr som omfattes av avtale inngått med Tradebroker-ISAL.

Vedtaket trer i kraft straks og gjelder fram til 1. juni 2005.

Vi gjør oppmerksom på at dispensasjonen kan trekkes tilbake helt eller delvis dersom forutsetningene for dispensasjonen ikke lenger er tilstede.

Vedtaket kan påklages innen tre uker. En eventuell klage stiles til Arbeids- og administrasjonsdepartementet, men sendes til Konkurransetilsynet. For øvrig viser vi til vedlagte skjema "Melding om rett til å klage over forvaltningsvedtak".

Dersom det er behov for dispensasjon utover det tidsrom som dispensasjonen er innvilget for, ber vi om at De søker om forlengelse i god tid før dispensasjonen utløper.