



Advokatfirmaet Thommessen AS
Eivind Vesterkjær
Postboks 1484 Vika
0116 OSLO

Deres ref.:

Vår ref.: 2011/845
MAB SVLA 475.4

Dato: 22.05.2012

Vedtak V2012-10 - Mekonomen AB (publ) - MECA Scandinavia AB - konkurranseloven § 16 jf. § 20 - inngrep mot foretakssammenslutning

1 Innledning

- (1) Konkurransetilsynet viser til varsel om inngrep 16. mars 2012, partenes merknader til varselet 11. april 2012, samt øvrig korrespondanse og kontakt i saken.
- (2) Denne saken gjelder aktører på ettermarkedet i motorvognsektoren med blant annet virksomhet innen grossistsalg og detaljistsalg av reservedeler til personbiler, samt bilrekvisita til bileiere og verksteder. Flere av aktørene har også egne verkstedkjedekonsepser, hvor de har tilknyttet seg verksteder gjennom samarbeidsavtaler. Konkurransetilsynet har avdekket konkurranseproblemer som følge av transaksjonen i markedet for grossisters salg av reservedeler til uavhengige verksteder. Konkurransen på verkstedsleddet vil etter tilsynets oppfatning ikke være tilstrekkelig til å disiplinere aktørene i markedet oppstrøms på grossistleddet.
- (3) Konkurransetilsynet har kommet til at foretakssammenslutningen mellom Mekonomen AB (publ) og MECA Scandinavia AB vil føre til en vesentlig begrensning av konkurransen i markedet for hovedleverandørers salg av reservedeler til uavhengige verksteder.
- (4) Partene fremla i brev 23. april 2012 forslag til avhjelpende tiltak, og har etterfølgende fremsatt ytterligere forslag til avhjelpende tiltak. Partenes reviderte forslag 10. mai 2012 ble sendt til blant annet kunder, konkurrenter og bransjeforeninger for deres merknader samme dag. Konkurransetilsynet har på denne bakgrunn fattet vedtak om å godkjenne foretakssammenslutningen mellom partene på vilkår, jf. konkurranseloven¹ § 16, jf. § 20 første ledd.

1.1 Sakens bakgrunn

- (5) Saken gjelder en foretakssammenslutning mellom Mekonomen AB (publ) (heretter benevnt "Mekonomen") og MECA Scandinavia AB (heretter benevnt "Meca"), også omtalt som "partene". Ved aksjekjøpsavtale datert 11. oktober 2011 erverver Mekonomen samtlige aksjer i Meca fra Fordonsinvest Norden AB (heretter benevnt "Fordonsinvest").

*Opplysninger i dokumentet som er merket svart er unntatt offentlighet i medhold av offentleglova av 19. mai 2006 nr. 16 § 13 første ledd, jf. forvaltningsloven av 10. februar 1967 § 13 første ledd nr. 2.

¹ Lov 5. mars 2004 nr. 12 om konkurranse mellom foretak og kontroll med foretakssammenslutninger.

1.2 Partenes anførsler

- (6) I det følgende gis det en kort redegjørelse for Mekonomens hovedanførsler til varselet. For øvrig behandles anførslene løpende i vedtaket.
- (7) Mekonomens prinsipale anførsel er at de forhold som er omtalt i varselet ikke utgjør en vesentlig konkurransebegrensning etter konkurranseloven § 16, og at varselet bygger på en uriktig forståelse av sakens faktiske og rettslige sider.
- (8) Mekonomen hevder at det ikke er grunnlag for å avgrense det relevante marked for hovedleverandørers salg av reservedeler til uavhengige verksteder. Mekonomen viser til at Konkurransetilsynet undervurderer verkstedenes faktiske spredning av innkjøpene fra mindre aktører og bilforhandlere/merkeverksteder, og at det heller ikke er økonomisk lønnsomt for verkstedene å samle innkjøpene sine hos en hovedleverandør. Det vises også til at det er mulig å konkurrere effektivt med et smalt produktsortiment, og at tilsynet undervurderer betingelsene merkeverkstedene/bilforhandlerne gir uavhengige verksteder ved salg av reservedeler og deres insentiver til å gi gode betingelser.
- (9) Ellers er det Mekonomens oppfatning at tilsynet har undervurdert konkurrentenes responsmuligheter, muligheten for nyetablering og potensiell konkurranse og potensialet for å utøve kjøperkraft. Mekonomen viser til beregninger utført av Copenhagen Economics på basis av verksteders høringssvar til Konkurransetilsynet, som tilsier at Mekonomen ikke vil ha markedsrett etter transaksjonen, og at verkstedenes byttekostnader er lave. I tillegg anføres det at etableringskostnadene er lavere enn det tilsynet har lagt til grunn.
- (10) Partene er dessuten av den oppfatning at Konkurransetilsynet har undervurdert det indirekte konkurranstrykk mot grossistleddet via verkstedleddet. I den forbindelse er det vist til at konkurransen mellom det uavhengige segmentet og merkeaktørene har utviklet seg betydelig de siste årene, og at bilprodusentene og deres distribusjonssystemer utsetter uavhengige aktører for et stadig sterkere konkurransepress. Mekonomen er av den oppfatning at de etter foretakssammenslutningen vil kunne bli en enda sterkere utfordrer til merkeaktørene, og at oppkjøpet således vil øke konkurransen på verkstedleddet.
- (11) Subsidiært har Mekonomen anført at det uansett foreligger effektivitetsgevinster som oppveier et eventuelt tap. Mekonomen viser til at de påberopte effektivitetsgevinster er tilstrekkelig sannsynliggjort, konservativt anslått og at de vil bli realisert i Norge.

1.3 Konkurransetilsynets saksbehandling

- (12) Konkurransetilsynet har i anledning saken innhentet informasjon fra partene, verksteder, konkurrenter, bransjeforeninger og andre.
- (13) Informasjonsforespørsel til de største kundene ble sendt 9. desember 2011². Informasjonsforespørsel til partenes konkurrenter ble sendt 9. desember³ og 22. desember 2011⁴. Konkurransetilsynet har videre innhentet opplysninger fra bransjeforeningene Norges Bilbransjeforbund og Autobransjens Leverandørforening 13. desember 2011.
- (14) Konkurransetilsynet har videre 5. og 6. januar 2012 innhentet informasjon per telefon fra 11 verkstedskunder⁵. Tilsynet har også sendt pålegg om å gi opplysninger i form av et avkrysningsskjema til 29 verkstedskunder mellom 20. januar og 23. januar 2012, der til sammen 25 verksteder svarte på henvendelsen.⁶ Flere av de ovennevnte aktørene har tilsynet

² Brev til Snap Drive AS og Robert Bosch AS.

³ Brev til Hellanor AS og Romnes AS

⁴ Brev til Bema AS, Biltema AS, Kolberg Caspary Lautom AS, Rodin & Co AS og Veng AS.

⁵ Se telefonreferat fra samtale med Nilsen Bil AS, Høylandet Auto AS, Bentro Bil AS, Autogruppen Norge AS, Auto Nord AS, Løhre AS, Auto & Dekkservice AS, Bilservice Tromsdalen AS, Haukås Bilverksted AS, Helgeland Bilservice AS, Rogaland Bilverksted AS og Strandgata Auto AS.

⁶ Disse var Jan Tore Haldrud Bilservice AS, Batteri Elektro AS, Alta Biloppretting AS, Fondenes Auto AS, Nik Haugrønningen AS, Aurland Bil & Maskin AS, Lundberg Bilservice AS, Holmlia Bilverksted AS, Bilplaneten AS, Rognan Bil AS, Auto E14 AS, Bilverkstedet Kristiansand AS, Automarin AS, Bilservice Tromsdalen AS, Tønsberg Autoservice AS, Auto Teknikk AS, Gardermoen Bilservice AS, Lantz Auto AS, Cash & Drive AS,

også vært i kontakt med fortløpende under saksbehandlingen per telefon og epost for avklaring av diverse problemstillinger.

- (15) I tillegg har det vært avholdt møte mellom Mekonomen og Konkurransetilsynet 13. desember 2011, 10. februar 2012, 1. mars 2012, 27. mars 2012, 25. april 2012 og 8. mai 2012 samt flere telefonmøter. Mekonomen har også inngitt skriftlige innspill underveis i saksbehandlingen på eget initiativ og som svar på informasjonsforespørsler fra tilsynet.
- (16) I kommentarene til Konkurransetilsynets varsel⁷ er det gjort gjeldende at tilsynets saksbehandling ikke har vært forsvarlig. Det anføres blant annet at Konkurransetilsynet ikke har utredet saken i tilstrekkelig grad, jf. forvaltningsloven § 17, og at tilsynet heller ikke har oppfylt sin bevisbyrde. Partene har i den sammenheng vist til at det for behandlingen av foretakssammenslutninger gjelder strenge krav til prosess og bevisvurdering i forhold til det som gjelder i forvaltningssaker for øvrig. Partene hevder på denne bakgrunn at Konkurransetilsynet ikke har grunnlag for å fatte et gyldig vedtak i saken.
- (17) Som det fremgår ovenfor har Konkurransetilsynet foretatt grundige undersøkelser. På bakgrunn av partenes anførsler i tilsvaret 11. april 2012, har tilsynet utredet saken ytterligere. I den forbindelse er det også foretatt nærmere vurderinger og drøftelser av partenes anførsler under de respektive vurderingstemaene i det følgende.
- (18) Konkurransetilsynet kan ellers ikke se at det finnes holdepunkter i lov, forarbeider eller praksis for at det alminnelige kravet til sannsynlighetsovervekt skal fravikes i vedtaksavgjørelser etter konkurranseloven § 16. Dette er også i samsvar med praksis fra Fornyings-, administrasjons- og kirkedepartementet, jf. departementets klagevedtak 17. april 2009 i *Opplysningen/Aspiro*.⁸
- (19) Konkurransetilsynet kan på denne bakgrunn ikke se at partenes anførsler vedrørende feil og mangler ved saksbehandlingen kan føre frem.

1.4 Fristberegning

- (20) Konkurransetilsynet mottok fullstendig melding 8. desember 2011. Varsel om at inngrep kunne bli aktuelt ble oversendt rettidig 13. januar 2012, jf. konkurranseloven § 20 annet ledd. I henhold til konkurranseloven § 20 tredje ledd første punktum må Konkurransetilsynet senest innen 70 virkedager etter at fullstendig melding ble mottatt, legge frem begrunnet forslag til inngrepsvedtak. Begrunnet forslag til inngrepsvedtak ble oversendt rettidig per e-post og brev 16. mars 2012.
- (21) Partene har i henhold til konkurranseloven § 20 tredje ledd annet punktum en frist på 15 virkedager til å komme med en uttalelse. Etter konkurranseloven § 20 tredje ledd tredje punktum må Konkurransetilsynet treffe vedtak om inngrep innen 15 virkedager fra tilsynet har mottatt partenes uttalelse. Tilsynet mottok partenes merknader 11. april 2012. Partene har deretter ved brev 23. april 2012 fremlagt forslag til avhjelpende tiltak, og Konkurransetilsynet forlenget fristen med 25. virkedager, jf. konkurranseloven § 20 tredje ledd fjerde punktum. Fristen for å treffe vedtak er etter dette 11. juni 2012, og dette vedtaket er således rettidig.

2 Partene i saken

2.1 Mekonomen AB (melder)

- (22) Mekonomen driver virksomhet innen grossist- og detaljistsalg av reservedeler til personbiler og bilrekvisita til bileiere og verksteder i alle de nordiske landene. Mekonomen AB er morselskap i konsernet.

Haugen Bilverksted AS, Askøy Auto Service AS, ABC Auto Maskin AS, Alexander & Ketil Auto AS, Alfset Auto Verksted AS og Alversund Auto AS.

⁷ Kommentarer til Konkurransetilsynets varsel ved brev fra Thommessen 11. april 2012

⁸ I klagevedtaket i *Opplysningen/Aspiro* 17. april 2009 punkt 7.1 uttaler departementet at "[d]et mest sannsynlige hendelsesforløpet legges til grunn"

- (23) Mekonomen er en vertikalt integrert reservedelsgrossist som leverer varer til egneide og franchisetilknyttede butikker. Kundene er både bileiere og verksteder. I tillegg eier Mekonomen verkstedkonseptene Mekonomen Bilverksted, MekoPartner, Speedy og BilXtra. Verksteder som er tilknyttet verkstedkonseptene gjennom samarbeidsavtaler tilbys blant annet tilleggstjenester som markedsføring og opplæring.⁹
- (24) Mekonomen har organisert sin drift i Norge gjennom to heleide datterselskaper; Mekonomen Norge AS (org. nr. 980 748 669) og Sørensen og Balchen AS (org. nr. 916 591 144). Mekonomen hadde i 2010 en omsetning i Norge på [redacted]¹⁰ med et driftsresultat på 109 millioner NOK¹¹.
- (25) **Mekonomen Norge AS** driver 35 butikker i Mekonomen-kjeden gjennom sine datterselskaper. I tillegg er ytterligere 16 butikker tilknyttet Mekonomen-kjeden i Norge gjennom franchiseavtaler.¹²
- (26) Mekonomens grossistvirksomhet er organisert gjennom et sentrallager lokalisert i Strängnes, ca. 7 mil vest for Stockholm. [redacted]
- (27) Videre har Mekonomen i Norge totalt tilknyttet 442 verksteder gjennom samarbeidsavtaler. Av disse er 368 verksteder tilknyttet Mekonomen Bilverksted-kjeden og 74 verksteder er tilknyttet MekoPartner-kjeden. Mekonomen eier for øvrig ett verksted i Norge.¹³
- (28) **Sørensen og Balchen AS** driver 34 butikker i BilXtra-kjeden gjennom sine datterselskaper. I tillegg er ytterligere 42 butikker tilknyttet BilXtra-kjeden gjennom franchiseavtaler.¹⁴
- (29) Sørensen og Balchen AS fungerer også som en vertikalt integrert grossist, som leverer varer til eget detaljistledd. Sørensen og Balchen AS' grossistvirksomhet er organisert gjennom et [redacted]
- (30) Videre har Sørensen og Balchen AS totalt knyttet 212 uavhengige verksteder til BilXtra-kjeden gjennom samarbeidsavtaler.¹⁵

2.2 Meca Scandinavia AB (målselskap)

- (31) Meca driver tilsvarende virksomhet som Mekonomen innen grossist- og detaljistsalg av reservedeler til personbiler og bilrekvisita til bileiere og verksteder. I tillegg eier Meca verkstedskonseptet Meca Car Service. Verksteder som er tilknyttet dette kjedekonseptet tilbys utdanning, support, teknisk informasjon og markedsføring.¹⁶
- (32) Mecas grossistvirksomhet er organisert gjennom et sentrallager lokalisert i Eskilstuna i Sverige. Det er også etablert et større regionallager på Gjøvik. [redacted]
- (33) Meca har organisert sin drift i Norge gjennom sitt heleide datterselskap **Meca Norway AS** (org. nr. 935 682 525), som i 2010 hadde en omsetning på ca 568,3 millioner NOK, med et driftsresultat på 64 millioner NOK.¹⁷ Meca Norway AS driver 23 butikker i Meca-kjeden

⁹ Standardavtale for Mekonomen Bilverksted, MekoPartner og BilXtra

¹⁰ Tallet er beregnet proforma og inkluderer Sørensen og Balchen AS som ble ervervet i løpet av 2011, jf. alminnelig melding 8. november 2011 s. 5.

¹¹ Driftsresultatet er beregnet for Mekonomen Norge AS, jf. alminnelig melding s. 5.

¹² Jf. alminnelig melding

¹³ Jf. alminnelig melding

¹⁴ Jf. alminnelig melding

¹⁵ Jf. alminnelig melding

¹⁶ Jf. standardavtale for Meca Car Service

¹⁷ Beregnet omsetning for Meca Norway AS, jf. alminnelig melding s. 5.

gjennom avdelinger. I tillegg er ytterligere én butikk tilknyttet Meca-kjeden gjennom et franchisekonsept.

- (34) Videre har Meca totalt tilknyttet 192 uavhengige verksteder til kjedekonseptet Meca Car Service gjennom samarbeidsavtaler. Foruten å selge reservedeler til verksteder tilknyttet Meca Car Service, er Meca blant annet hovedleverandør til verkstedskjeden Bosch Car Service.¹⁸

3 Rettslige utgangspunkter – Konkurransetilsynets kompetanse

3.1 Særlig om forholdet til konkurransereglene i EU og EØS

- (35) EØS-avtalen artikkel 57 fastsetter regler for kompetansefordeling mellom Europakommisjonen, EFTAs overvåkingsorgan og nasjonale konkurransemyndigheter. Konkurransetilsynet har bare kompetanse til å føre tilsyn med foretakssammenslutninger som ikke er av fellesskaps- eller EFTA-dimensjon. Hvorvidt en foretakssammenslutning har fellesskaps- eller EFTA-dimensjon, avhenger av om de berørte foretak har en omsetning som overstiger terskelverdiene i artikkel 1 nr. 2 eller 3 i forskrift av 4. desember 1992 nr. 964 om materielle konkurranseregler i EØS-avtalen kapittel XIV, jf. artikkel 1 nr. 2 og nr. 3 i rådsforordning 139/2004/EF (fusjonsforordningen).
- (36) Terskelverdiene for at sammenslutningen skal kunne regnes for å ha fellesskaps- eller EFTA-dimensjon, er ikke oppfylt. Konkurransetilsynet har følgelig kompetanse til å behandle saken.

3.2 Vilåårene for inngrep

3.2.1 Generelt

- (37) Etter konkurranseloven § 16 første ledd skal Konkurransetilsynet gripe inn mot en foretakssammenslutning, dersom tilsynet finner at den vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med lovens formål. Lovens formål er å fremme konkurranse for derigjennom å bidra til effektiv bruk av samfunnets ressurser, jf. konkurranseloven § 1 første ledd. Ved anvendelsen av loven skal det tas særlig hensyn til forbrukernes interesser, jf. konkurranseloven § 1 annet ledd.

3.2.2 Foretakssammenslutning

- (38) For at Konkurransetilsynet skal kunne gripe inn mot ervervet, må det foreligge en foretakssammenslutning, jf. konkurranseloven § 17. Etter § 17 første ledd bokstav b foreligger det en foretakssammenslutning dersom ett eller flere foretak, direkte eller indirekte, helt eller delvis, varig overtar kontrollen over ett eller flere andre foretak. Mekonomen har inngått avtale om kjøp av samtlige aksjer i Meca. Avtalen innebærer at Mekonomen på varig basis overtar kontrollen over Meca sin virksomhet. Det foreligger således en foretakssammenslutning i konkurranselovens forstand.

3.2.3 Konkurransbegrensningskriteriet

- (39) Konkurransetilsynet skal gripe inn mot foretakssammenslutninger som vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med lovens formål. Spørsmålet om foretakssammenslutningen mellom Mekonomen og Meca vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen, behandles i punkt 5 nedenfor.

3.2.4 Effektivitetsgevinster

- (40) Dersom foretakssammenslutningen vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen, må det videre avklares om foretakssammenslutningen medfører effektivitetsgevinster som kan oppveie eventuelle negative virkninger av foretakssammenslutningen, jf. formålsbestemmelsen i konkurranseloven § 1. Mulige effektivitetsgevinster drøftes i punkt 6.

¹⁸ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 22. november 2011

3.2.5 Velfungerende nordisk marked, jf. konkurranseloven § 16 fjerde ledd

- (41) Etter konkurranseloven § 16 fjerde ledd kan inngrep etter første og annet ledd ikke finne sted dersom det foreligger et velfungerende nordisk eller europeisk marked og foretakssammenslutningen eller ervervet etter annet ledd heller ikke virker negativt for norske kunder.
- (42) Konkurransetilsynet har under punkt 4 foretatt en markedsavgrensning. I analysen har Konkurransetilsynet lagt til grunn en nasjonal avgrensning, selv om tilsynet ikke utelukker at markedet kan være snevrere. Det foreligger således ikke et velfungerende marked med nordisk eller europeisk dimensjon som Norge er en del av i lovens forstand, og § 16 fjerde ledd kommer dermed ikke til anvendelse på foretakssammenslutningen.

4 Om det relevante marked

4.1 Innledning

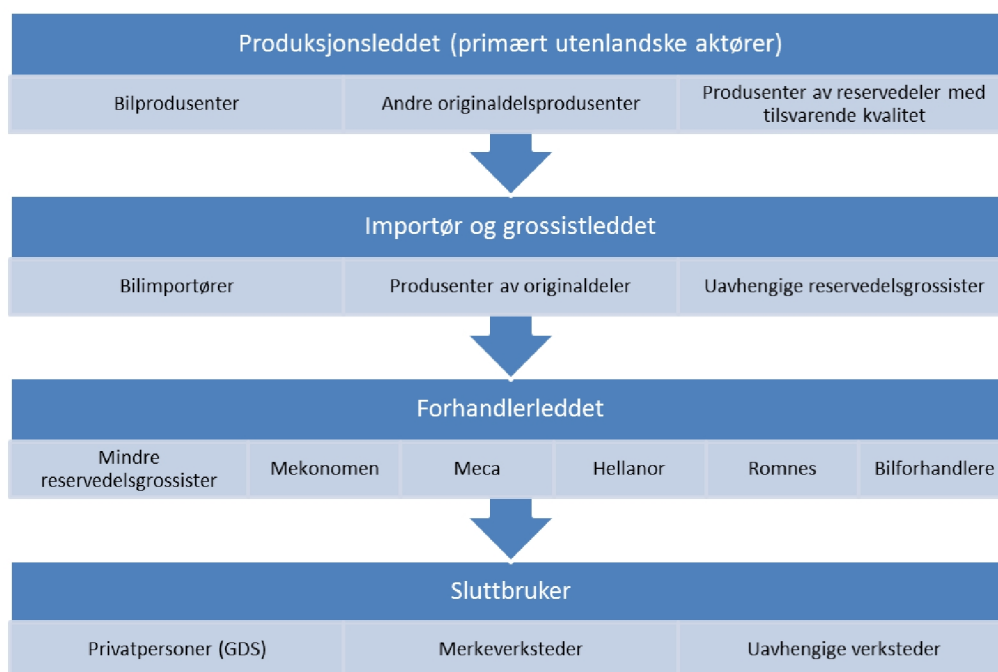
- (43) For å kunne vurdere foretakssammenslutningens konkurransemessige virkninger, må det tas stilling til hvilke markeder som berøres av ervervet. Generelt vil en kjøper ta beslutninger basert på egenskapene ved produktene og tilbydernes lokalisering. Det avgrenses derfor et såkalt relevant marked, som deles inn i det relevante produktmarkedet og det relevante geografiske markedet.
- (44) Markedsavgrensningen er i konkurranseretten ikke et mål i seg selv, men et middel for å trekke opp grensene for konkurransen mellom foretak. Hovedformålet med markedsavgrensningen er på en systematisk måte å identifisere de begrensninger i den konkurransemessige handlefrihet som de berørte foretak står overfor. Formålet med å avgrense et marked både som produktmarked og som geografisk marked, er å identifisere hvilke faktiske konkurrenter som er i stand til å begrense de berørte foretakenes markedsatferd og hindre dem i å opptre uavhengig av et effektivt konkurransetrykk. Det er ut fra denne synsvinkel at en markedsavgrensning gjør det mulig bl.a. å beregne markedsandeler og markedskonsentrasjon.¹⁹ Konsentrasjonen i markedet er en indikator på hvordan konkurranseforholdene er, og således et utgangspunkt for analysen av foretakssammenslutningens virkninger på konkurransen.

4.2 Verdikjeden ved salg av reservedeler til motorvogner

4.2.1 Beskrivelse av verdikjeden

- (45) Verdikjeden ved produksjon og salg av reservedeler kan deles inn i fire ledd: i) produksjon av reservedeler ii) import og salg fra grossisters sentrallagre iii) salg fra regionale/lokale grossister (reservedelsbutikker) iv) verksteder/privatpersoners kjøp av reservedeler (sluttbruker).
- (46) Mekonomen og Meca er etablert på import-, distribusjons- og forhandlerleddet. Partene har således overlappende virksomhet på 2 av 4 ledd i verdikjeden. Videre er Mekonomen og Meca tilknyttet verksteder gjennom samarbeidsavtaler. En illustrasjon av verdikjeden fremgår under:

¹⁹ Jf. Kunngjøring fra EFTAs overvåkningsorgan om avgrensning av det relevante marked innen konkurranseretten i Det europeiske økonomiske samarbeidsområde (EØS)– OJ L 200, 16.7.1998, s. 46 og EØS-tillegget til (EF-tidende) OJ No 28, 16.7.1998 (heretter benevnt "EFTAs kunngjøring") s. 3



Figur 1 – Verdikjeden for produksjon og salg av reservedeler

4.2.2 Produksjonsleddet

- (47) Produksjon av bildeler skjer i all hovedsak av utenlandske aktører. Motorvognprodusentene produserer i dag selv kun 20 prosent av delene til nye personbiler.²⁰ De øvrige delene produseres av underleverandører. En stor andel av reservedelene benyttes til flere modeller innen samme bilmerke og til flere ulike bilmerker.
- (48) I tillegg til å levere bildeler som benyttes ved produksjon av nye biler, produserer også bildelprodusentene reservedeler for bruk på ettermarkedet under bilmerkets merkenavn. Disse reservedelene produseres delvis av bilprodusentene selv og delvis av underleverandører. Bilprodusentenes underleverandører produserer også reservedeler under eget merkenavn. I tillegg finnes det flere produsenter av reservedeler med tilsvarende kvalitet som originaldeler.

4.2.3 Import og salg fra grossisters sentrallagre

- (49) Grossistene kjøper som regel reservedelene direkte fra reservedelsprodusentene eller større aktører fra hele verden, men hovedsakelig fra Europa.²¹ Dette gjelder reservedeler til alle ulike typer bilmerker og modeller, samt utstyr som etterspørres av bileierne.
- (50) Tradisjonelt sett har salg av reservedeler skjedd gjennom to ulike salgskanaler, henholdsvis distribusjonsnett til bilprodusenter og aktører uavhengig av bilprodusentene.
- (51) Bilprodusentene har opprettet selektive distribusjonssystemer for salg av reservedeler, der bilprodusenten og/eller importøren selger reservedeler direkte til bilprodusentenes autoriserte verksteder og til bilforhandlere. Når de uavhengige verkstedene kjøper bilprodusentens reservedeler, skjer dette derfor hos bilprodusentens autoriserte forhandlere og verksteder.²² Verksteder som er autorisert for enkelte typer bilmerker av bilprodusent benevnes i det

²⁰ Developments in car retailing and after-sales markets under Regulation 1400/2002 - Final Report to EC DG Competition by London Economics, June 2006, Part III - Developments in the European market of automotive spare parts, s. 192

²¹ Brev fra Norges Bilbransjeforbund (NBF) 4. januar 2012

²² Brev fra Snap Drive 20. desember 2011, brev fra Volvo Personbiler Norge AS 30. januar 2012, brev fra Kvale Advokatfirma DA på vegne av Harald A. Møller AS 30. januar 2012, brev fra Bertel O. Steen Detalj AS 1. februar 2012, brev fra Kverneland Bil AS 1. februar 2012, brev fra Bilia Personbil AS 26. januar 2012 og brev fra Sulland Gruppen AS 30. januar 2012

følgende som "merkeverksted". Videre benevnes aktører som ikke driver virksomhet innenfor distribusjonssystemene opprettet av bilprodusentene som "uavhengige aktører".²³

- (52) En del merkeverksteder gjennomfører også verkstedtjenester på bruktbiler av andre bilmerker enn det de er autorisert for av bilprodusent(ene). Flere av disse verkstedene er også tilknyttet partene gjennom samarbeidsavtaler.²⁴ For de tilfellene disse verkstedene utfører service og reparasjoner på andre bilmerker enn det de er autorisert for, betrakter tilsynet dem som "uavhengige verksteder", mens de anses som *merkeverksted* i de tilfellene de utfører service og reparasjonstjenester på biler de er autorisert for av bilprodusent. Likeså vil verksteder som ikke er autorisert for noe merke omtales som *uavhengig verksted*. Med *uavhengig verksted* menes således en leverandør av reparasjons- og vedlikeholdstjenester for motorvogner, som ikke virker innenfor et distribusjonssystem opprettet av leverandøren av de motorvognene som han reparerer og vedlikeholder, eller en godkjent reparatør innenfor en gitt leverandørs distribusjonssystem i den grad vedkommende yter reparasjons- eller vedlikeholdstjenester for motorvogner som er omfattet av en annen leverandørs distribusjonssystem, som han ikke deltar i.²⁵
- (53) De uavhengige aktørene baserer seg på andre forretningsmodeller og opererer med andre driftsomkostninger enn aktørene i bilprodusentenes distribusjonsnett. I motsetning til bilprodusentenes autoriserte verksteder, som i vid utstrekning bruker reservedeler med bilprodusentens merke, bruker de uavhengige verkstedene i større grad reservedeler av andre merker og gir dermed bileieren mulighet til å velge mellom konkurrerende reservedeler.²⁶ Uavhengige reservedelsgrossister importerer og distribuerer reservedeler som til slutt ender opp hos verkstedene. I forkant skjer det imidlertid en rekke kryssalg.²⁷ Importtall fra Autobransjens Leverandørforening (ABL) indikerer at enkelte av de større aktørene kan ha en lavere markedsandel i markedet for import av reservedeler sammenlignet med markedet for salg av reservedeler til verksteder.²⁸
- (54) Det synes å være vanlig praksis å bruke underleverandører til transport av reservedeler fra sentrallagre til regionale/lokale forhandlere, herunder Posten og Schenker.²⁹

4.2.4 Salg fra regionale/lokale forhandlere (reservedelsbutikker)

- (55) Bilprodusentene og bilimportørene selger som nevnt reservedeler til merkeverksteder og bilforhandlere. Merkeverkstedene kjøper primært reservedeler fra sin importør av gjeldende bilmerke.³⁰
- (56) Når det gjelder de uavhengige verkstedene fremgår det av Konkurransetilsynets undersøkelser at de hovedsakelig kjøper reservedeler fra uavhengige reservedelsgrossister, jf. punkt 4.3.2 nedenfor. De største uavhengige reservedelsgrossistene eier egne verkstedkjedekonsept, og de kjedetilknyttede verkstedene bruker reservedelsgrossisten som eier kjedekonseptet som sin hovedleverandør.
- (57) Videre har de største uavhengige reservedelsgrossistene lokale eller regionale reservedelsbutikker som selger reservedelene til sluttkunde.³¹ Med reservedelsbutikker menes i det følgende grossister med et lokalt/regionalt nedslagsfelt som selger reservedeler til verksteder.³² Butikkene forestår både bestillinger fra sentrallagre, kontakt med verkstedene og den fysiske distribusjonen i form av lagerhold, plukking, pakking og frakt.

²³ Sml. gruppeunntaket for motorvognsektoren § 1 første ledd bokstav e og f

²⁴ Fullstendig melding s. 9

²⁵ Sml. gruppeunntaket for motorvognsektoren § 1 første ledd bokstav e

²⁶ Europakommisjonens supplerende retningslinjer for anvendelse av Artikkel 101TFEU på vertikale restriksjoner i motorvognsektoren OJ [2010] C 138/05 avsnitt 58

²⁷ Brev fra Autobransjens Leverandørforening (ABL) av 21. desember 2011

²⁸ Brev fra ABL av 21. desember 2011, vedlegg 6

²⁹ Fullstendig melding s. 8

³⁰ Brev fra NBF av 4. januar 2012

³¹ Alminnelig melding s. 5 og fullstendig melding s. 7

³² Alminnelig melding s. 5

- (58) Det finnes imidlertid også grossister som ikke har knyttet til seg slike butikker, og som selger direkte til verkstedene fra sine sentrale reservedelslagre. Disse lagrene vil kunne ha en tilsvarende funksjon som reservedelsbutikkene i sitt nærrområde, samtidig som det også gjennomføres fjernsalg. Fjernsalg av reservedeler, vil som regel innebære lang ventetid for verkstedet fra bestilling til levering på grunn av avstanden til reservedelslageret.
- (59) Foruten de uavhengige reservedelsgrossistene bruker de uavhengige verkstedene bilforhandlere som leverandører, hovedsakelig dersom de ikke får kjøpt reservedelene fra sine faste leverandører, jf. punkt 4.3.2.4. Bilforhandlerne er forpliktet til å levere reservedeler til uavhengige verksteder, jf. gruppeunntaket for motorvognsektoren § 5 bokstav a jf. konkurranseloven § 10.
- (60) Når verkstedene bestiller reservedeler gjøres det hovedsakelig gjennom bildelkataloger og andre elektroniske bestillingssystemer. I disse elektroniske bestillingsverktøyene får verkstedene blant annet kjennskap til spesifikasjoner ved reservedelen og pris. De ulike bildelkatalogene i Norge er Norsk Bildelkatalog, Mekonomen reservedelskatalog, Meca reservedelskatalog og bilprodusentenes reservedelskataloger.
- (61) Det synes også på dette leddet å være vanlig praksis å bruke underleverandører til transport av reservedeler fra sentrallagre til regionale/lokale forhandlere.

4.2.5 Sluttbruker

- (62) Sluttbrukerleddet består hovedsakelig av verksteder, samt i en begrenset grad også privatpersoner. Norges Bilbransjeforbund (NBF) har oppgitt at det finnes om lag 2300-2700 verksteder i Norge. Videre estimerer NBF at merkeverkstedene utgjør minst en tredjedel av disse, men merkeverkstedene anslås i gjennomsnitt å ha dobbelt så stor kapasitet (antall mekanikere) som et gjennomsnittlig uavhengig verksted. Dette betyr ifølge NBF at merkeverkstedene i det totale verkstedsmarkedet har en markedsandel på over 50 prosent.³³
- (63) De fleste uavhengige verkstedene er tilknyttet de store uavhengige reservedelsgrossistene gjennom samarbeidsavtaler. Mekonomen eier kjedekonseptene Mekonomen Bilverksted, Mekopartner og BilXtra, og til sammen er ca. 654 verksteder tilknyttet disse kjedene.³⁴ Ellers eier Meca kjedekonseptet Meca Car Service, og ca. 212 verksteder er tilknyttet kjeden.³⁵ Hellanor eier kjedekonseptet Automester, og ca. 180 verksteder er tilknyttet kjeden.³⁶ Dessuten eier Romnes kjedekonseptet Sjekkpunkt, og ca. 150 verksteder er tilknyttet denne kjeden.³⁷
- (64) I tillegg finnes det to frittstående verkstedkjeder og enkelte innkjøpsringer. Verkstedkjedene som ikke er vertikalt integrert er Bosch Car Service (ca. 112 verksteder)³⁸ og Snap Drive (21 verksteder)³⁹. Dessuten er det trolig 300-400 verksteder som ikke er tilknyttet noen verkstedkjede.⁴⁰ NBF har opplyst at de fleste verkstedene av en viss størrelse er medlem av en kjede og at de kjedeuavhengige verkstedene gjerne er mindre verksteder.⁴¹ Videre har tilsynet kjennskap til at det har blitt etablert tre innkjøpsringer, henholdsvis Bilverkstedene AS, Autogruppen AS og Sørlandets Innkjøpsring DA.⁴²

³³ Brev fra NBF 4. januar 2012

³⁴ Alminnelig melding s. 4

³⁵ Alminnelig melding s. 5

³⁶ www.automester.no

³⁷ www.sjekkpunkt.no

³⁸ www.boschcarservice.no

³⁹ Brev fra Snap Drive AS 20. desember 2011

⁴⁰ I brev 4. januar 2012 fra NBF estimeres antall uavhengige verksteder til omtrent 1500-1800. I brev 5. januar 2012 fra Kolberg Caspary Lautom AS anslås antall uavhengige verksteder til ca. 1600. Partene antar at det er mellom 300-400 verksteder som ikke er tilknyttet en verkstedskjede, jf. brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. februar 2012 s. 7.

⁴¹ Jf. telefonsamtale med NBF 15. mars 2012.

⁴² Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 6. januar 2012 og telefonreferat fra samtale med Autogruppen Norge AS 5. januar 2012

4.3 Det relevante produktmarkedet

4.3.1 Innledning

- (65) Avgrensning av det relevante produktmarkedet foretas som hovedregel ut fra en vurdering av hvorvidt etterspørerne anser produkter som innbyrdes substituerbare.⁴³ Med substituerbarhet menes at etterspørerne vurderer et sett produkter å dekke samme behov basert på produktenes egenskaper, priser og anvendelsesformål. Jo bedre substitutt et produkt er til produktet partene tilbyr, desto større er sannsynligheten for at dette produktet inngår i det relevante produktmarkedet.
- (66) I EFTAs overvåkningsorgans kunngjøring tas det utgangspunkt i SSNIP⁴⁴-testen ved avgrensning av det relevante produktmarkedet. Det vesentlige spørsmålet ifølge denne testen er om en hypotetisk monopolist lønnsomt kan gjennomføre en 5 til 10 prosent varig prisøkning. Dersom dette er lønnsomt, vil normalt ikke andre produkter inkluderes i det relevante markedet. Dersom prisøkningen viser seg å bli ulønnsomt ved at effekten av tapt omsetning overstiger merverdien av økt pris, vil det nærmeste alternative produktet inngå i det relevante markedet. Denne testen vil bli gjentatt inntil man står igjen med et sett produkter der små, varige prisøkninger vil være lønnsomme.
- (67) Det kan være vanskelig å utføre en SSNIP-test direkte ettersom de nødvendige kvantitative dataene sjelden er tilgjengelig. I praksis vil derfor Konkurransetilsynet forsøke å utlede hva som er et sannsynlig utfall av en SSNIP-test, basert på tilgjengelig informasjon og en vurdering av denne.⁴⁵
- (68) Dette er også bakgrunnen for at det i EFTAs overvåkningsorgans kunngjøring fremheves at en rekke momenter er relevante ved vurderingen av om to produkter er substituerbare på etterspørselsiden. Dette omfatter blant annet opplysninger om substitusjon i den senere tid, synspunkter fra kunder og konkurrenter, forbrukerpreferanser, hindringer for og omkostninger ved kanalisering av etterspørselen til substituerbare produkter, samt prisdifferensiering.⁴⁶
- (69) Substitusjon på tilbudssiden kan også tas i betraktning ved markedsavgrensningen dersom den har de samme umiddelbare og direkte virkninger som etterspørselssubstitusjon. Dette forutsetter at leverandørene som reaksjon på små og varige endringer i relative priser, kan omstille produksjonen til de produktene det gjelder og tilby dem på kort sikt uten at det medfører betydelige kostnader eller vesentlig risiko. Slike umiddelbare og direkte virkninger tilsvarer virkningene av etterspørselssubstitusjon.⁴⁷

4.3.2 Konkurransetilsynets vurdering av det relevante produktmarkedet

4.3.2.1 Vurdering av det samlede vareutvalget hos grossistene

- (70) Avgrensningen av det relevante produktmarkedet gjøres med utgangspunkt i de produktene som partene tilbyr i markedet. Partene i sammenslutningen er uavhengige reservedelsleverandører som tilbyr et bredt sortiment av reservedeler til mange ulike bilmerker. Med utgangspunkt i spørsmålet om hvorvidt etterspørerne anser produkter som innbyrdes substituerbare, blir problemstillingen i det følgende om det kan avgrenses et marked med utgangspunkt i det samlede vareutvalg/sortiment som tilbys, eller om det må avgrenses snevrere separate markeder med utgangspunkt i de enkelte produkter som partene har i sitt sortiment.
- (71) Verkstedene er avhengig av å få bestemte reservedeler egnet for den enkelte bilreparasjon. Det snevreste tenkelige produktmarked er derfor at kun de reservedeler som fyller samme funksjon er en del av samme marked, slik at det kan avgrenses egne markeder for bremseklosser,

⁴³ Jf. EFTAs kunngjøring punkt 15

⁴⁴ Small but Significant Non-transitory Increase in Price

⁴⁵ Competition Commission, "Merger References: Competition Commission Guidelines", June 2003 punkt 2.11

⁴⁶ Jf. EFTAs kunngjøring punkt 37 flg.

⁴⁷ Jf. EFTAs kunngjøring punkt 20 flg.

bremseskiver, støtdempere osv. I enkelte tilfeller vil imidlertid et større sortiment av varer, som ikke selv er ombyttelige, kunne utgjøre et eget produktmarked.⁴⁸ Etter Konkurransetilsynets oppfatning er det i denne type markeder grunn for å avgrense det relevante produktmarkedet ved å betrakte hele vareutvalget (totalsortimentet) som produkt, i stedet for å betrakte hvert enkelt produkt for seg. Konkurransetilsynet er av den oppfatning at de daglige bestillingene som regel er knyttet opp til et fåtall mye brukte leverandører. Tilsynet viser i den forbindelse til at det er rasjonelt og lønnsomt å forholde seg til et fåtall aktører, og at verkstedenes innkjøpsmønster underbygger at dette faktisk skjer. Dette vil det redegjøres nærmere for under. Videre er det tilsynets oppfatning at det totale varesortimentet er et av de avgjørende kriteriene for verkstedene ved valg av den eller de mest brukte leverandørene. Det er således grunnlag for å betrakte leverandørenes totale vareutvalg som produkt ved markedsavgrensningen.

- (72) Konkurransetilsynets undersøkelser viser at enkeltstående verksteder typisk har én hovedleverandør og en til fire faste støtteleverandører, som benyttes når hovedleverandøren ikke kan skaffe den aktuelle reservedelen. Undersøkelsene er blant annet basert på hørings svar fra verksteder⁴⁹, telefonsamtaler med verksteder⁵⁰ og hørings svar fra reservedelsgrossister.⁵¹ Videre gjennomføres det en del innkjøp fra bilforhandlerne, spesielt på spesial- og monopoldeler. Konkurransetilsynet gjennomgår under hørings svar fra verksteder vedrørende deres innkjøpsmønster.
- (73) I hørings svarene oppga ett verksted at det kjøper 50 prosent⁵² av reservedelene fra den mest brukte leverandøren, altså hovedleverandøren. I de øvrige hørings svarene fra verkstedene var det tre verksteder som svarte at de kjøpte mellom 70-80 prosent⁵³, syv verksteder svarte at de kjøpte 80 prosent⁵⁴ og seks verksteder svarte at de kjøpte mellom 90-100 prosent av reservedelene fra sin hovedleverandør⁵⁵. For øvrig svarte verkstedene at de forholdt seg til 1-4 andre mindre brukte leverandører utenom hovedleverandøren samt bilforhandlere, og disse omtales i det følgende som støtteleverandører.
- (74) Konkurransetilsynet antar at ovennevnte hørings svar delvis kan overestimere verkstedenes innkjøp fra sin hovedleverandør, og det er sannsynlig at verkstedene handler noe hos bilforhandlerne. Dessuten påpekes det at hvor mye verksteder handler hos sin hovedleverandør vil variere noe bl.a. avhengig av reservedelsbutikkens leveringsdyktighet. Med leveringsdyktighet menes tilstrekkelig sortimentsbredde og mengde lagerførte artikler, samt ordninger for frakt, logistikk og hyppige leveranser. Siden de uavhengige verkstedene gjennomgående ikke fører lager, er de avhengige av raske leveranser av reservedeler som bilverksted trenger til den enkelte reparasjon for å få bilen ferdig. Konkurransetilsynet finner uansett at verkstedenes hørings svar støtter opp om resultatene fra tilsynets øvrige markedsundersøkelser, jf. det som fremgår nedenfor.
- (75) Videre har verkstedene oppgitt i hørings svarene at de kjøper mellom 0-30 prosent fra andre uavhengige grossister enn sin hovedleverandør.⁵⁶ Partene på sin side mener at tilsynet har

⁴⁸ Se eksempelvis sak COMP/M.4590 *REWE/Delvita* avsnitt 10. Se også Alistar Lindsay m.fl. *The EC Merger Regulation: Substantive Issues*, 3. utgave, London 2009 side 159.

⁴⁹ Verkstedene er plukket ut tilfeldig med en geografisk spredning hos verkstedskjedene og noen frie verksteder. Hørings svar fra verksteder hvis andeler ikke summerte seg til 100 prosent og verksteder som også har annen virksomhet som merkeverksteder har ikke vært med i grunnlaget for beregningen. Dette gjelder Alta Biloppretting AS, Bilplaneten AS, Auto E14 AS, Cash & Drive AS og Askøy Auto Service AS

⁵⁰ Telefonreferater fra samtale med Auto Nord AS, Haukås Bilverksted AS, Strandgata Auto AS, Rogaland Bilverksted AS, Helgeland Bilverksted AS, Bilservice Tromsdalen AS, Auto & Dekkservice AS og Nilsen Bil AS 5. og 6. januar 2012

⁵¹ Brev fra Hellanor 19. desember 2011, brev fra Romnes 19. desember 2011, brev fra Bema 6. januar 2012, brev fra KCL 5. januar 2012 og brev fra Rodin & Co 5. januar 2012

⁵²

⁵³

⁵⁴

⁵⁵

⁵⁶ Det presiseres at resten av innkjøpene er oppgitt å være fra Mekonomen og bilforhandlere.

undervurdert verkstedenes spredning av innkjøpene, og viser i den forbindelse til at verksteder i partenes egne undersøkelser handler mer hos uavhengige grossister. Slik Konkurransetilsynet ser det, er imidlertid også partenes undersøkelse med på å understøtte tilsynets vurderinger. Partenes undersøkelse viser hvor mye 33 Mekonomen Bilverksted og MekoPartner verksteder handler fra andre uavhengige grossister. Av disse verkstedene oppga [REDACTED]

[REDACTED] fra andre uavhengige grossister.⁶¹ De resterende andelene er for alle verkstedene dekket av Mekonomen i tillegg til merkeaktørene. For øvrig bemerkes det at dekk og felg er medregnet i disse estimatene, selv om disse tallene ikke inngår i det relevante markedet i foreliggende sak, jf. punkt 4.3.2.2. I tillegg er innkjøp fra Sørensen & Balchen medregnet andre uavhengige grossister, og disse innkjøpene er av partene estimert på generelt grunnlag til om lag [REDACTED]⁶²

- (76) Ellers har verkstedene i Mekonomens undersøkelse i gjennomsnitt svart at de kjøpte [REDACTED] prosent fra bilforhandlere.⁶³ Konkurransetilsynet viser til at dette samsvarer til en viss grad med opplysninger fra Snap Drive som handler [REDACTED] prosent fra bilforhandlerne.⁶⁴ Høringssvar tilsynet har mottatt fra andre verksteder tilsier at verkstedene gjennomsnittlig kjøper ca. 8 prosent fra bilforhandlerne, men som nevnt ovenfor legger tilsynet til grunn at dette anslaget antakeligvis underestimerer verkstedenes innkjøp fra disse forhandlerne. Dette er imidlertid ikke avgjørende for markedsavgrensningen. I høringssvaret fra Snap Drive fremgår det at bilforhandlerne bare benyttes ved kjøp av reservedeler som de ikke får fra andre steder.⁶⁵ Tilsynet viser dessuten til punkt 4.3.2.4 der det fremgår at de uavhengige verkstedene kjøper reservedeler fra disse aktørene av andre årsaker enn når de handler hos sin hovedleverandør, særlig monopol- og spesialdelere.
- (77) Videre har NBF opplyst at enkelte verksteder kan ha flere hovedleverandører, men at dette gjerne er mindre kjedeuavhengige verksteder og at kjedeverkstedene oftere kun har én hovedleverandør.⁶⁶ Verksteder tilknyttet verkstedskjeder kan imidlertid også ha flere hovedleverandører dersom verkstedskjeden åpner for dette. Avtalene mellom verkstedskjedene og de enkeltstående verkstedene inneholder innkjøpsforpliktelser og/eller bonus og volumrabatter som begrenser mulighetene for å ha flere hovedleverandører. Dette gjelder verkstedskjedene til [REDACTED]⁶⁷ Verkstedskjeden Snap Drive, som består av 21 egneide verksteder, har imidlertid inngått [REDACTED]⁶⁸ Kravene Snap Drive stiller ved valg av sine hovedleverandører er for øvrig de samme som andre verksteder stiller, jf. drøftelsene nedenfor.⁶⁹

⁵⁷ Drammen Gummiservice AS, Centrum Bil & Karosseri AS, Lakselv Motor AS, Follo Autoservice AS, MR-Bil, Tromsø Bil & Båtelektro, Biltech AS og Straumsnes Servicesenter AS

⁵⁸ Trio Bruk AS, Mobakk Bil & Service AS, Korgen Servicesenter, Christoffersen&bekken, Romfog Autoservice, Stoa Autorep AS, Sørlandets Bilverksted AS, Paradis Auto AS, Bil & Maskinservice Nøtterøy Botne Bil AS og Bård Henriksen Bilverksted AS

⁵⁹ Sandnes Bilverksted AS, Gunnar og Inges AS, Nordkapp Bilservice AS, Nordhagen Bilverksted AS, Bilvarehuset Østfold AS, Olsen Bil AS og J. E. Røstad Bilverksted

⁶⁰ Hov Bilverksted AS og Grefsrud Bil AS

⁶¹ Hillevåg Bilverksted AS, Scan Parts AS, Auto Sportiva AS, Kasin Bilverksted AS og Almli Mek Verksted AS

⁶² Jf. tilsvaret fra partene 11. april 2012

⁶³ Dog inkluderer dette virksomheten til 3 verksteders som også driver virksomhet som merkeverksted

⁶⁴ Brev fra Snap Drive 10. april 2012

⁶⁵ Brev fra Snap Drive 10. april 2012: "Resterende kjøpes fra merkeverkstedene [REDACTED] og suppleringsleveranser fra andre lokale grossister."

⁶⁶ Telefonreferat fra samtale med NBF 15. mars 2012

⁶⁷ Fullstendig melding, brev fra Romnes 19. desember 2011, epost fra Hellanor 20. januar 2012, og brev Advokatfirmaet Thommessen AS bilag 8

⁶⁸ Brev fra Snap Drive 10. april 2012

⁶⁹ Brev fra Snap Drive 20. desember 2011

- (78) Etter dette legger tilsynet til grunn at verkstedenes innkjøpsmønster viser at de daglige bestillingene som regel er knyttet opp til et fåtall mye brukte leverandører, der én leverandør i de fleste tilfellene står for hoveddelen av leveransene og således fungerer som hovedleverandør. I tillegg til innkjøpsmønsteret til verkstedene som er gjennomgått ovenfor, fremstår det som nevnt også rasjonelt og lønnsomt å forholde seg til et fåtall aktører.
- (79) Konkurransetilsynets undersøker viser at det i hovedsak er to årsaker til at det vil være økonomisk lønnsomt for verkstedene å forholde seg til et fåtall leverandører, hvilket det vil redegjøres for i det følgende. For det første gjør bruken av kvantumsrabatter og bonuser blant reservedelsleverandørene det lønnsomt å kjøpe mye hos noen få.⁷⁰ For eksempel kan et verksted som foretar innkjøp for ██████████ hos Mekonomen oppnå en rabatt på ██████████ prosent, mens et verksted som kun foretar et minimalt innkjøp hos Mekonomen, vil få en rabatt på ██████████.⁷¹ Basert på partenes beregninger vil således et verksted med tre mekanikere oppnå maksimal rabatt dersom det kjøper ██████████ sine innkjøp fra Mekonomen.⁷² Videre har også store kunder som Snap Drive oppgitt at de ██████████⁷³
- (80) Partene har påvist at verksteder tilknyttet Mekonomens verkstedskjeder gjennomgående får ██████████⁷⁴ og det anføres således at rabattene derfor ikke har en ██████████⁷⁵ Tilsynet viser imidlertid til at verksteder tilknyttet Mekonomens verkstedskjeder har ██████████ i avtalene sine, hvilket begrenser mulighetene deres for å ha flere hovedleverandører.⁷⁶ Selv om disse ██████████ er de likevel egnet til å forplikte verkstedene i forhold til hvor innkjøpene gjøres, og tilsynet har ikke konkrete holdepunkter for at verksteder generelt sett bryter de inngåtte samarbeidsavtalene. De nylige rettsakene mellom Meca og tre verksteder illustrerer også at det kan innebære en opplevd risiko for verkstedene å bryte avtalene.⁷⁷ Ellers viser høringssvar fra 12 verksteder at de legger vekt på å samle volumet og/eller kjøpsforpliktelser ved valg av daglige leveranser⁷⁸, mens 9 verksteder ikke vektlegger disse forholdene.⁷⁹ Konkurransetilsynet legger således til grunn at også verksteder tilknyttet Mekonomens verkstedskjeder har begrensede muligheter til å opparbeide volumrabatter hos andre leverandører. Dermed reduseres verkstedenes insentiver til å spre innkjøpene sine på mange leverandører.
- (81) For det andre er tilsynet av den oppfatning at verkstedene kan redusere administrasjons- og søkekostnader ved å forholde seg til få faste leverandører. Det vises til mottatte høringssvar der 16 verksteder svarte at de kjøpte fra hovedleverandøren fordi det var enklere,⁸⁰ og at 8

⁷⁰ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen 8. februar 2012 om kvantumsrabatter til Mekonomen og Meca, samt brev fra Hellanor 20. januar 2012 og brev fra Romnes 19. desember 2012

⁷¹ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. februar 2012

⁷² Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. februar 2012

⁷³ Brev fra Snap Drive 20. desember 2011, jf. og brev 10. april 2012 der rabattstrukturen er beskrevet: « ██████████

»

⁷⁴ Se brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. februar 2012, jf. også kommentarer til Konkurransetilsynets inngrepsvarsel ved brev fra Advokatfirmaet Thommessen 11. april 2012 der den faktiske bruken av rabatter illustreres.

⁷⁵ Brev fra partene 13. april 2012

⁷⁶ Fullstendig melding punkt 5.1.4

⁷⁷ Epost fra Advokatfirmaet Thommessen 15. februar 2012

⁷⁸ ██████████

⁷⁹ ██████████

⁸⁰ ██████████

verksteder kjøpte fra hovedleverandør fordi det var billigere.⁸¹ Verkstedene ønsker å forholde seg til få leverandører for å redusere administrasjonskostnadene, herunder kostnader knyttet til fakturering.⁸² Tilsynet mener at dette støttes av opplysninger inngitt av partene, som det vil redegjøres for i det følgende.

- (82) Konkurransetilsynet viser til at [REDACTED]
[REDACTED]⁸⁴ Sett i sammenheng med at verkstedene bestiller reservedeler en eller flere ganger for dagen,⁸⁵ legger Konkurransetilsynet til grunn at verkstedene på en lønnsom måte vil kunne redusere administrasjonskostnader og øke kredittiden ved å forholde seg til få faste leverandører. Videre tilbyr Mekonomen kjedetilknyttede verksteder et integrert fakturerings- og regnskapssystem som heter MekoEasy, der det er laget en integrasjon til Mekonomens elektroniske katalog. Mekonomen har imidlertid opplyst at [REDACTED] av Mekonomens tilknyttede verksteder som benytter seg av MekoEasy.⁸⁶
- (83) Videre benytter de aller fleste verksteder elektroniske bestillingssystemer ved sine bestillinger.⁸⁷ I tillegg benyttes det telefonbestillinger.⁸⁸ Partene har pekt på at verkstedene gjennom de elektroniske delekatalogene enkelt kan undersøke priser, og særlig vist til at flere leverandører er integrert i Norsk Bildelkatalog.⁸⁹ Innkjøpsmønsteret viser imidlertid at de aller fleste verkstedene ikke er prissensitive ved den enkelte bestilling, men at verkstedene imidlertid kan opparbeide seg kunnskap om prisene på enkeltdeler eller hvilke leverandører som erfaringsvis er billigst på enkelte deletyper.⁹⁰ Dette tilsier at verkstedene også sjeldent i praksis gjennomfører prisundersøkelser knyttet til den enkelte bestilling, men at de forholder seg til sine faste leverandører. Tilsynet har heller ikke kjennskap til at det finnes noen prissammenligningsverktøyer, og viser til at det selv ved elektroniske bestillinger innebærer ekstra tidsbruk å undersøke ulike leverandørers tilbud og tilgjengelighet ved de daglige bestillingene.
- (84) For øvrig bemerker Konkurransetilsynet at mindre reservedelsgrossister har opplyst at de normalt [REDACTED] ved støttekjøp.⁹¹ Gjennomgangen

[REDACTED]

[REDACTED]

⁸¹ [REDACTED]

⁸² Jf. telefonsamtale med John Fiskvik (daglig leder i Oslo og omegn Bilbransjeforening og John Fiskvik Consulting AS) 28. februar 2012

⁸³ Epost fra Advokatfirmaet Thommessen AS 28. mars 2012

⁸⁴ Epost fra Advokatfirmaet Thommessen AS 28. mars 2012

⁸⁵ Frekvensen på bestillingene vil blant annet variere med det enkelte verkstedets rutiner, den enkelte butikks logistikk, og hvor mange leverandører verkstedene sprer innkjøpene sine på. [REDACTED]

⁸⁶ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 13. april 2012

⁸⁷ Epost Romnes 23. januar 2012 og brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 13. april 2012

⁸⁸ Brev fra Snap Drive 20. desember 2012

⁸⁹ Partenes tilsvaer 11. april 2012 jf. også bruksanvisning Norsk Bildelkatalog

⁹⁰ Samtale med John Fiskvik (John Fiskvik Consulting AS, også daglig leder i Oslo og omegn Bilbransjeforening) 28. februar 2012, jf. også telefonreferat fra samtale med [REDACTED]. For øvrig bemerkes det at dette ikke står i motsetning til at 17 verksteder i mottatte hørings svar har uttalt at de vektlegger pris, ettersom det av hørings svarene ikke fremgår om det systematisk gjennomføres prissammenligninger av ulike leverandører ved gjennomføring av de daglige bestillingene.

⁹¹ Brev fra KCL 5. januar 2012, brev fra Veng 6. januar 2012 og brev fra Rodin 5. januar 2012

ovenfor viser at verkstedene reduserer administrasjons- og søkekostnader ved å forholde seg til et fåtall aktører.⁹²

- (85) Det faktum at verkstedene har kjøpsforpliktelse og/eller oppnår betydelige rabatter samtidig som de reduserer administrasjons- og søkekostnader tilsier etter tilsynets oppfatning at det fra et etterspørselsståsted vil være ønskelig for verkstedene kun å forholde seg til et fåtall reservedelsleverandører. Dette viser at verkstedene til en stor grad forholder seg til det samlede produktspekteret som leverandørene kan tilby, og i denne sammenheng er det særlig lagt vekt på verkstedenes innkjøpsmønster, og at det er rasjonelt og lønnsomt å forholde seg til få leverandører. Dette viser igjen at leverandørens totalsortiment er sentralt ved markedsavgrensningen.
- (86) Dette er også i samsvar med blant annet Konkurransetilsynets vedtak V2009-14 *Validus AS – Sunkost ASA*, der detaljistleddet i hovedsak fikk sine varer fra et fåtall leverandører.⁹³ Kommisjonen har i tidligere saker om ettermarkedet i motorvognsektoren også vurdert det samlede vareutvalget til leverandørene ved markedsavgrensningen, selv om det ikke er tatt endelig stilling til hvilke produkter som inngår i det relevante marked.⁹⁴
- (87) Det følger av redegjørelsen at kundene etterspør en samlet pakke av produkter i form av et bredt sortiment. På denne bakgrunn er det Konkurransetilsynets oppfatning at markedet må avgrenses til det samlede vareutvalget av reservedeler som partene tilbyr. Spørsmålet blir dernest om markedet må avgrenses enda snevrere, herunder om det i tillegg må avgrenses mot andre omsetningskanaler og enkelte produktgrupper. Spørsmålet beror på en vurdering om hvorvidt en hypotetisk monopolist lønnsomt kan gjennomføre en liten, men varig økning i prisen, selv om det finnes aktører med mer eller mindre ulik produktbredde og størrelse på sortiment, samt ulik grad av leveringsdyktighet. Denne problemstillingen vil bli behandlet i det følgende.

4.3.2.2 Avgrensning mot salg av dekk, felg, bilglass, karosseri og bilrekvisita

- (88) Fra utgangspunktet om at det relevante markedet omfatter det fulle spekteret av reservedeler som partene tilbyr verkstedene må det gjøres unntak for enkelte reservedelstyper, blant annet dekk, felg, bilglass og karosseri. Tilsvarende gjelder i forhold til bilrekvisita. Konkurransetilsynets undersøkelser viser at verkstedene bruker andre og mer spesialiserte leverandører for disse artiklene, og at det er mange andre aktører innenfor disse markedene.⁹⁵ Fra de høringssvar Konkurransetilsynet har mottatt fra ulike verksteder går det fram at flertallet av verkstedene verken får dekk, felg, bilglass eller karosserideler fra sin mest benyttede leverandør. Dette taler for at det ikke er avgjørende for verkstedene å motta disse delene fra sine hovedleverandører. Det er således grunn til å anta at verkstedene ville vurdert en rekke andre aktører som leverandør av dekk, felg, bilglass, karosseri og bilrekvisita, dersom en hypotetisk monopolist satte opp prisene 5-10 prosent på disse produktene.⁹⁶
- (89) For øvrig bemerkes det at partene i mindre grad selger dekk, felg, bilglass og karosseri. Partenes næreste konkurrenter som Hellanor AS og Romnes AS selger heller ikke disse reservedelstypene. Dette indikerer at det ikke er vanlig praksis å tilby disse artiklene sammen med et større sortiment av reservedeler. På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til

⁹² Telefonreferat fra samtale Auto Nord AS 6. januar 2012 og samtale med John Fiskvik (daglig leder i Oslo og omegn Bilbransjeforening og John Fiskvik Consulting AS) 28. februar 2012.

⁹³ Jf. vedtak V2009-14 *Validus AS – Sunkost ASA* kapittel 4.3.3. I denne saken la Konkurransetilsynet til grunn at vil helsekostdetaljister kjøper hoveddelen av leveransene av kosttilskudd/naturkosmetikk/hygiene fra én grossist ettersom dette vil være mest kostnadseffektivt, og at dette talte for at det skulle tas utgangspunkt i det samlede utvalget av kosttilskudd/naturkosmetikk/hygiene som grossistene tilbydde ved avgrensningen av det relevante markedet.

⁹⁴ Sak COMP/M.6063 *Itochu/Speedy*, jf. også sak COMP/M.5250 *Porsche/Volkswagen* og sak COMP/M.3198 *VW-Audi/VW-Audi Vertriebszentren*

⁹⁵ Jf. brev fra Snap Drive 20. desember 2011, brev fra Romnes 19. desember 2011, brev fra KCL 5. januar 2012, brev fra Norges Bilbransjeforbund 4. januar 2012 og høringssvar fra verkstedene

⁹⁶ Jf. også Kommisjonens saker Comp/M.6063 *Itochu/Speedy* og Comp/M.3081 *Michelin/Viborg* der det ble lagt til grunn at markedsundersøkelsene indikerte et eget marked for salg av dekk.

grunn at reservedelskategoriene dekk, felg, bilglass og karosseri ikke inngår i det relevante markedet.

4.3.2.3 Avgrensning mot andre omsetningskanaler

- (90) Partenes reservedelsbutikker har som nevnt et lokalt/regionalt nedslagsfelt ved salg av reservedeler til verksteder. Butikkene forestår både bestillinger fra sentrallagre, kontakt med verkstedene og den fysiske distribusjonen i form av lagerhold, plukking, pakking og frakt. I tillegg vil disse reservedelsbutikkene være avhengig av spesialiserte IT-systemer. Videre fremheves det av aktørene i markedet at det er viktig med reservedelsbutikker som har tilstrekkelig kompetanse om de ulike reservedelene og varesortiment. Selve transporten utføres for det meste av innleide speditører.
- (91) Reservedeler formidles i ulikt omfang også gjennom andre omsetningskanaler som f.eks. bilprodusentenes distribusjonskanaler, fjernsalg fra uavhengige grossisters og produsenters sentrallagre, bilrekvisitabutikker og netthandel.
- (92) Partene har i den forbindelse anført at det er konkurranse på tvers av omsetningskanalene. Etter deres oppfatning må andre omsetningskanaler inkluderes i det relevante markedet, ettersom det i stor grad er tale om salg av like eller tilsvarende reservedeler som tilbys gjennom de ulike salgskanalene, herunder salg av originale reservedeler.
- (93) For å vurdere hvorvidt andre omsetningskanaler skal inkluderes i det relevante markedet må det i denne saken tas utgangspunkt i hvorvidt en hypotetisk monopolist med et bredt sortiment og regionale/lokale utsalgssteder lønnsomt kan gjennomføre en liten, men varig økning i prisen, selv om det finnes aktører med mer eller mindre ulik produktbredde og størrelse på sortiment, samt ulik grad av leveringsdyktighet. Lønnsom prisøkning vil forutsette at den hypotetiske monopolisten ikke taper så mye av omsetningen til andre omsetningskanaler at effekten av dette overstiger virkningen av økt pris.
- (94) Etter Konkurransetilsynets oppfatning er det vesentlige forskjeller mellom omsetningskanalene både i relasjon til det vareutvalget som tilbys og i forhold til tilgjengeligheten på reservedeler som lokale/regionale utsalgssteder gir. Flere reservedelsgrossister har opplyst at det forhold at reservedelsleverandøren kan fungere som en totalleverandør med en regional tilstedeværelse, innebærer at mange kunder oppfatter dette som en kvalitetsforskjell i forhold til de øvrige omsetningskanalene.⁹⁷ Dette er også uttalt av kunder som tilsynet har vært i kontakt med, herunder Snap Drive og Tores Auto.⁹⁸ Videre fremgår det av høringssvarene fra andre verksteder at ved valg av leverandør er det viktig at reservedelen kan skaffes raskt,⁹⁹ og at leverandøren har en lokal/regional tilstedeværelse.¹⁰⁰ Dette kan indikere at en hypotetisk monopolist med et bredt sortiment og regionale/lokale utsalgssteder lønnsomt kan gjennomføre en liten, men varig økning i prisen.

⁹⁷ Brev fra Hellanor 19. desember 2011, brev fra Romnes AS 19. desember 2011 og brev fra Bema 6. januar 2012

⁹⁸ Brev fra Snap Drive 20. desember 2011, brev fra Tores Auto AS 17. februar 2012 og telefonreferater der det blir uttalt at andre leverandører uten lokal tilstedeværelse ikke er et alternativ

⁹⁹ 20 verksteder svarte at rask levering var viktig, herunder [redacted]

verksteder herunder, [redacted]

¹⁰⁰ Av verkstedenes høringssvar svarte 17 verksteder at de anså lokal/regional tilstedeværelse som viktig eller veldig viktig, herunder [redacted]

[redacted] Unntak gjelder for 4
[redacted] For øvrig
har 5 verksteder oppgitt at lokal/regional tilstedeværelse er lite viktig med ulik begrunnelse, herunder [redacted] jf. dog fotnote ovenfor.

- (95) For å kunne forholde seg til et fåtall leverandører er verkstedene avhengige av å bruke leverandører med et bredt sortiment, som lagerfører de fleste reservedeler verkstedene trenger i den daglige driften.¹⁰¹ Tilsynet har ikke tatt stilling til nøyaktig hvor mange varelinjer en leverandør må føre for at verkstedene skal oppleve dem som egnede substitutter til sortimentet til partenes reservedelsbutikker. Dette er uansett ikke avgjørende for Konkurransetilsynets vurdering. Etter tilsynets oppfatning vil som nevnt det sentrale være at sortimentet er tilstrekkelig stort til at verkstedet kan dekke det vesentligste av sitt behov hos et fåtall aktører, dvs. at de lagerfører de fleste deler som verkstedene er avhengige av for å dekke sitt daglige behov. Nisjeaktører vil ikke kunne tilby tilsvarende vareutvalg som det som tilbys fra partenes reservedelsbutikker. For verkstedene vil ulikheter i vareutvalg innebære at nisjeaktører ikke kan anses som et tilstrekkelig nært substitutt til sortimentet i partenes reservedelsbutikker.
- (96) Partene har anført at tilsynet har lagt til grunn et langt bredere sortiment enn det som er nødvendig for å kunne utøve et betydelig konkurransepress ved å spesialisere seg på de mest solgte varenumrene. Det vises til at [REDACTED].¹⁰² På spørsmål fra tilsynet har imidlertid Mekonomen opplyst at de ikke kjenner til noen konkurrenter som har lagt seg på en slik strategi, selv om de ikke utelukker at mindre reservedelsgrossister faktisk fokuserer på reservedeler som generer høy omsetning.¹⁰³ Heller ikke tilsynet har kjennskap til at det eksisterer slike leverandører. Konkurransetilsynet har som nevnt ikke tatt stilling til hvor mange varelinjer en leverandør må føre for at verkstedene skal oppleve dem som egnede substitutter, men ingen av aktørene som nevnes nedenfor har et sortiment som etter tilsynets oppfatning favner tilstrekkelig vidt.
- (97) Flere aktører i bransjen har påpekt at ingen leverandører i ettermarkedet kan levere alle reservedelene som verkstedene trenger til enhver tid, og dette har skapt et rom for mindre aktører til å fungere som suppleringsleverandører til verkstedene.¹⁰⁴ Videre har enkelte grossister spesialisert seg på et fåtall reservedeler. Dette gjelder for eksempel Veng¹⁰⁵ og Rodin & Co¹⁰⁶ som selv har oppgitt at de har spesialisert seg på enkelte få reservedelstyper. Mekonomen har i motsetning et sortiment som omfatter 34 000 lagerførte artikler og tilgang til ytterligere 400 000 produkter.¹⁰⁷ Tilsynet legger således til grunn at verkstedene ikke kan forholde seg til få leverandører og samtidig benytte nisjeaktører som Veng og Rodin i stor utstrekning. Nisjeaktørene som har spesialisert seg på enkelte reservedeler synes således å tilfredsstille ulike behov hos verkstedene. Konkurransetilsynet er derfor av den oppfatning at nisjeaktører og aktører med et smalere sortiment enten vil fungere som komplementære leverandører eller spesialister på enkelte deler. De vil derfor ikke være substitutter til partene.
- (98) Videre har enkelte reservedelsgrossister spesialisert seg på distribusjon av reservedeler for et fåtall bilmerker. Dette gjelder blant annet GS Bildeler AS som er spesialisert på BMW, Auto-Trio AS som er spesialisert på Mercedes Benz og BMW, og Norsk Bildelsenter AS som er spesialisert på Audi, Volkswagen og Skoda. Konkurransetilsynet viser til at disse aktørene bare utøver et konkurransepress i forhold til bilmerkene som de selger reservedeler til. Som det fremgår av redegjørelsen ovenfor ønsker verkstedene å forholde seg til et fåtall leverandører, og flere verksteder tilsynet har vært i kontakt med oppgir at de ikke vil forholde seg ulike leverandører for hvert av de ulike bilmerkene.¹⁰⁸ Ved reservedelsgrossister som er spesialisert

¹⁰¹ Brev fra ABL 21. desember 2011, brev fra Snap Drive 20. desember 2011, brev Romnes 19. desember 2011 brev fra Tores Auto AS 17. februar 2012 og brev Hellanor 19. desember 2011

¹⁰² Tilsvaret punkt 4.5.3

¹⁰³ Brev fra partene 13. april 2012

¹⁰⁴ Telefonsamtale med Fiskvik 28. februar 2012, epost fra Bema 6. januar 2012 og epost fra KCL 5. januar 2012.

¹⁰⁵ I brev fra Veng 6. januar 2012 fremgår det at de anser seg selv om hovedleverandør av karosseri og lykter, i tillegg til at de importerer eksosanlegg og forstillingsdeler.

¹⁰⁶ I brev Rodin & Co AS 5. januar 2012 fremgår det at de hovedsakelig selger ni reservedelstyper

¹⁰⁷ Fullstendig melding punkt 5.1.5, jf. partenes tilsvaret punkt 4.5.3

¹⁰⁸ Brev Snap Drive AS av 20. desember 2011, brev fra Tores Auto AS av 17. februar 2012, referat fra telefonsamtale 5. og 6. januar 2012 med Autogruppen Norge AS, Nilsen Bil AS og Helgeland Bilservice AS

på enkelte bilmerker vil verkstedene måtte forholde seg til mange leverandører, og de mangler således visse egenskaper ved produktet/tjenesten de tilbyr, som verkstedene etterspør. Dette tilsier at verkstedene ikke vil bytte til slike spesialister dersom en hypotetisk monopolist med et bredt sortiment og regionale/lokale utsalgssteder skulle gjennomføre en liten, men varig økning i prisen. Konkurransetilsynet er således av den oppfatning at slike spesialiserte grossister ikke har et bredt nok sortiment til å være et relevant substitutt og at disse aktørene dekker andre behov hos verkstedene.

- (99) Partene har påpekt at verkstedene er en kundegruppe med ulike preferanser og innkjøpsstrategier, og at det finnes verksteder som opplever en reell substituerbarhet mellom nisjeaktører og fullsortimentsgrossister. Videre anføres det at disse marginale verkstedene vil kunne finne det lønnsomt å substituere vekk deler av sitt innkjøp fra aktører med bredt sortiment og over til aktører med et smalere sortiment dersom førstnevnte gruppe kollektivt hever prisen med 5 – 10 prosent. Konkurransetilsynet viser til at mottatte hørings svar fra verksteder indikerer at disse marginale verkstedene som faktisk vil skifte ikke utgjør en stor gruppe. Riktignok benytter ni¹⁰⁹ av de 25 verkstedene som tilsynet kontaktet i høringsrunden nisjeaktørene i større eller mindre grad¹¹⁰, men av disse har kun tre aktører¹¹¹ opplyst et de har et innkjøp fra disse på over 10 prosent. Videre har kun tre verksteder¹¹² opplyst at de ville kjøpe mer av disse aktørene dersom partene skulle heve prisene 5 – 10 prosent.¹¹³
- (100) Salg av reservedeler til verksteder i Norge skjer også via fjernsalg. Verkstedene kan via elektroniske reservedelskataloger eller postordre/Internett kjøpe reservedeler fra sentrallagre i Norge og utland. Konkurransetilsynet anser tilgjengelighet/leveringsdyktighet som et av de viktigste konkurranseparametere ved salg av reservedeler.¹¹⁴ De uavhengige verkstedene holder ikke reservedelslager og bestiller reservedeler flere ganger daglig.¹¹⁵ Videre kan det påløpe verkstedene kostnader og tapt salg dersom det går mye tid fra en bil kommer inn til reparasjon, til verkstedet får tak i de nødvendige delene for å utføre reparasjonen. Tilgjengeligheten ved leveranser fra sentrallagre vil således være av en annen karakter enn distribusjon fra lokale delelagre, hovedsakelig fordi sistnevnte tillater kort leveringstid, samtidig som det letter mulighetene for returnering av vare. Behovet for raske og hyppige leveranser vil således innebære at mange verksteder primært vil ønske å kjøpe reservedelen fra en reservedelsbutikk i nærheten.¹¹⁶ Leveringstid og hyppighet, samt risiko for feilleveranser er forhold som gjør at det å kjøpe reservedeler fra en regional/lokal reservedelsbutikk skiller seg fra fjernsalg.
- (101) Videre vil fraktbetingelser påvirke tilgjengeligheten. Markedsaktører som ikke kan levere reservedelene direkte til verkstedene vil således ikke være et egnet substitutt. Bilrekvisitabutikker, bensinstasjoner mv. har også salg av reservedeler. Disse aktørene har ikke effektive distribusjonssystemer, og verkstedene må da kjøpe reservedelene over disk. Dette gjør at Konkurransetilsynet eksempelvis ikke vurderer Biltema som en alternativ leverandør til partene.¹¹⁷

¹⁰⁹ Dette er [redacted]

¹¹⁰ Nisjeaktører omfatter alle unntatt aktørene nevnt i tabell 1 under, samt bilforhandlere.

¹¹¹ [redacted]

¹¹² [redacted]

¹¹³ Dette spørsmålets formulering er i utgangspunktet ikke godt egnet til å ekskludere nisjeaktørene fra markedet da det i første rekke identifiserer partenes nærmeste substitutter i markedet og ikke hvordan verkstedene vil agere på en prisøkning fra samtlige aktører i det relevante markedet. Det gir allikevel en viss støtte til at det er relativt få verksteder som opplever nisjeaktørene som gode substitutter til partene. Dessuten inneholder ikke spørsmålet et "vet ikke"-alternativ, hvilket medfører en risiko for upresise og unyanserte svar. Se nærmere diskusjon i avsnitt 5.3.

¹¹⁴ Høringsbrev fra Romnes 19. desember 2011, Hellanor 19. desember 2011 og Snap Drive 20. desember 2011

¹¹⁵ Høringsbrev fra Romnes 19. desember 2011, Hellanor 19. desember 2011 og Snap Drive 20. desember 2011

¹¹⁶ Hørings svar Hellanor 19. desember 2011, brev fra Romnes AS 19. desember 2011, brev fra Snap Drive 20. desember 2011 og brev fra Bema 6. januar 2012

¹¹⁷ Brev fra Biltema 4. januar 2012

- (102) For øvrig har tilsynet i sin informasjonsinnhenting stilt enkelte verksteder spørsmål om hvordan de mindre uavhengige grossistene som Veng, Rodin og Bema presterer i forhold til de større uavhengige leverandørene som Hellanor og Romnes. Verkstedene har krysset av i rubrikker med en skala fra mye dårligere til mye bedre. Rubrikken «vet ikke» har manglet, hvilket innebærer en risiko for til dels upresise og unyanserte svar. De fleste av verkstedene har svart at de mindre grossistene er like gode på pris.¹¹⁸ I forhold til tilgjengelighet har ti verksteder svart at de mindre grossistene er like gode eller bedre¹¹⁹ og ti verksteder har svart at de mindre grossistene er dårligere eller mye dårligere¹²⁰. Vedrørende utvalg har ni verksteder svart at de mener at de mindre grossistene er like gode eller bedre¹²¹, mens elleve verksteder har svart at de mindre grossistene er dårligere eller mye dårligere.¹²²
- (103) Partene har anført at ovennevnte svar tilsier at tilsynet ikke har grunnlag for å avgrense mot enkelte mindre reservedelsgrossister. Konkurransetilsynet viser imidlertid til at gruppen «mindre grossister» er en fragmentert gruppe, bestående av mange ulike typer aktører. Det er således uklart hvilke mindre grossister svarene relaterer seg til og hvilke konkrete slutninger som kan trekkes fra disse svarene. Konkurransetilsynet viser til at noen av de mindre grossistene som Bema og KCL har et bredt utvalg, mens andre grossister som Veng og Rodin har et mer begrenset utvalg. Videre legger tilsynet til grunn at enkelte aktører som Bema, KCL og GS Bildeler har en effektiv distribusjon i sine nærområder, mens andre mindre grossister som Bitema selger over disk eller driver med fjernsalg. Svarene kan heller ikke tas til inntekt for at fjernsalg er et fullverdig substitutt til grossister med lokal og/eller regional tilstedeværelse.¹²³ Tilsynet viser dessuten til at det har blitt vurdert de uavhengige grossistene som ulike, og det har lagt til grunn at enkelte av disse aktørene inngår i det relevante markedet mens andre ikke gjør det, jf. punkt 5. På denne bakgrunn finner ikke tilsynet å kunne tillegge ovennevnte svar stor vekt verken i den ene eller andre retning.
- (104) Partene har videre anført at det eksisterer tilbudssidesubstitusjon mellom de ulike grossistene i de ulike omsetningskanalene.
- (105) Tilbudssidesubstitusjon forutsetter at grossistene i de andre omsetningskanalene, som reaksjon på små varige endringer i relative priser kan omstille sin virksomhet til et større sortiment eller lokal tilstedeværelse på kort sikt uten at det medfører betydelige tilleggskostnader eller vesentlig risiko. Dersom dette er tilfelle vil tilbudssidesubstitusjon fra nisjeaktører og mindre reservedelsgrossister kunne ha samme umiddelbare og direkte virkninger som substitusjon på etterspørselssiden. Disse grossistene må da inkluderes i det relevante produktmarkedet.

118

[Redacted text]

Merk at 2 verksteder svarte at mindre grossistene var bedre på pris, henholdsvis [Redacted] mens 2 verksteder svarte at de mindre grossistene var dårligere på pris, henholdsvis [Redacted]

119

[Redacted text]

120 Høringssvar fra

[Redacted text]

121

[Redacted text]

122

[Redacted text]

¹²³ Tilsynet viser til at bare tre verksteder ligger langt fra Bema, KCL og grossister tilknyttet disse, og dette er [Redacted]. Syv av verkstedene ligger i nærheten av Bema, KCL og grossister tilknyttet disse, og dette [Redacted]

- (106) Nisjeaktører og mindre reservedelsgrossister vil møte flere utfordringer dersom de skal omstille sin virksomhet. Blant annet kreves det en utvidelse av sortimentet, etablering av lokale delelagre og distribusjonssystemer med fraktordninger, samt å få tilgang til et tilstrekkelig kundegrunnlag. En omfattende utvidelse av sortimentet krever kapitalinnsats i form av oppbygning av varelager, og det vil også være påkrevd å leie eller erverve relativt store lagerbygninger, jf. det som fremgår om etableringshindringer og potensiell konkurranse under punkt 5.2.4. Etter at gruppefritaket 2010 trådte i kraft kan dessuten bilprodusentene begrense tilgangen på originale reservedeler med eget merkenavn for reservedelsgrossister som ikke er en del av deres selektive distribusjonsnett, og dette vanskeliggjør fremveksten av reservedelsgrossister som er spesialisert på enkelte bilmerker og som selger originale reservedeler med bilprodusentens merkenavn.¹²⁴ Noen mindre reservedelsgrossister tilsynet har vært i kontakt med mener videre at det kreves en salgskanal i form av en verkstedkjede.¹²⁵ Det vil derfor på kort sikt være vanskelig for mindre reservedelsleverandører å omstille sin grossistvirksomhet uten at det medfører betydelige ekstraomkostninger eller risiko. Enkelte mindre reservedelsgrossister har også uttalt overfor tilsynet at [REDACTED].¹²⁶ Konkurransetilsynet legger etter dette til grunn at de mindre reservedelsgrossistene ikke vil etablere flere reservedelsbutikker som følge av en liten men varig prisøkning. Etter Konkurransetilsynets oppfatning vil tilbudssidesubstitusjon derfor ikke kunne tillegges vekt da det ikke er sannsynlig at de mindre reservedelsgrossistene vil kunne omstille sin virksomhet slik at dette får samme umiddelbare og direkte virkningen som substitusjon på etterspørselssiden.
- (107) Det følger av redegjørelsen ovenfor at det i vurderingen av hva som anses å utgjøre det relevante markedet, må avgrenses mot aktører som ikke har et bredt sortiment som dekker de fleste reservedelstyper som verkstedene trenger for å dekke sitt daglige behov, og som ikke tilfredsstiller verkstedenes krav til god tilgjengelighet, herunder lokale/regionale lagre, frakt, logistikk og hyppighet.

4.3.2.4 Nærmere om avgrensning mot salg fra bilprodusentene og deres selektive distribusjonssystemer

- (108) Dersom konkurranseforholdene ved ulike salgskanaler er forskjellige, kan de ulike salgskanalene utgjøre forskjellige markeder selv om produktene i seg selv er fullverdige substitutter eller identiske.¹²⁷ Spørsmålet er om konkurranseforholdene er slik at en hypotetisk monopolist som selger til uavhengige verksteder lønnsomt kan gjennomføre en varig og ikke ubetydelig prisøkning.
- (109) Med uavhengige verksteder menes som nevnt verksteder som ikke er del av bilprodusentens selektive distribusjonssystem, samt merkeverksteder i den grad de yter reparasjons- eller vedlikeholdstjenester på bilmerker som er omfattet av en annen leverandørs distribusjonssystem som verkstedet ikke deltar i, sml. gruppeunntaket for motorvognsektoren § 1 første ledd bokstav e.
- (110) Partene har anført at reservedeler som formidles gjennom bilprodusentenes distribusjonsnett har en disiplinerende effekt på de uavhengige reservedelsgrossistene, ettersom det hovedsakelig er identiske eller tilsvarende produkter, de har et godt utbygd distribusjonssystem og sammenliknbar prisstruktur og små prisforskjeller, noe som tilsier at de inngår i samme marked.
- (111) De uavhengige grossistenes salg av reservedeler synes likevel å utgjøre et eget produktmarked som skiller seg fra bilforhandlerens salg av reservedeler. I denne sammenheng er det et tungtveiende moment at de uavhengige verkstedene må kjøpe reservedelene fra bilprodusentens

¹²⁴ Referat fra telefonsamtale med Auto Trio AS 29. februar 2012. GS bildeler oppgir også salg av BMW originaldeler som et fortrinn på sin hjemmeside www.gsbildeler.no

¹²⁵ Høringssvar fra Rodin & Co 5. januar 2012, Bema 19. desember 2011 og KCL 19. desember 2011

¹²⁶ Jf. blant annet høringssvar fra Rodin & Co 5. januar 2012, Bema 19. desember 2011 og KCL 19. desember 2011.

¹²⁷ Kommisjonen har identifisert separate markeder for ulike salgskanaler ved en rekke anledninger. Se eksempelvis *Air Liquide/BOC* sak COMP/M.1630 og *Redoute/Empire Stores* sak IV/M.80. Se også Alistair Lindsay m.fl. side 135.

autoriserte forhandlere og verksteder, og ikke direkte fra importør,¹²⁸ noe som utgjør et fordyrende ledd. Grunnen til dette er at bilprodusentens importører bare selger til verkstedene som inngår i deres selektive distribusjonssystem.¹²⁹ Bilprodusentens autoriserte verksteder får således kjøpt reservedeler til bedre betingelser enn uavhengige verksteder. Typisk innebærer dette at bilprodusentens autoriserte verksteder får rabatter på om lag [redacted] prosent i forhold til bruttopris.¹³⁰ De uavhengige verkstedene vil derimot gjennomgående oppnå rabatt i forhold til bruttopris på om lag [redacted] prosent, og dette gjelder også større uavhengige verksteder som Snap Drive.¹³¹ Partene har vist til at merkeverkstedene/forhandlerne kjøper reservedeler for eget bruk og for videresalg til andre verksteder og at de ved videresalg tar de seg blant annet betalt for lagerkostnadene.¹³² Som det vil fremgå av drøftelsene nedenfor resulterer dette imidlertid i at prisen et uavhengig verksted betaler er betydelig høyere for deler fra merkeverksted enn fra butikk til de uavhengige grossistene.

- (112) Når det gjelder prisene på reservedeler hos henholdsvis uavhengige grossister og merkeverksteder, viser Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting at dette vil kunne variere fra varelinje til varelinje og at prisene på konkurranseutsatte deler i en del tilfeller kan være relativt lik dersom volumrabatter mv. ikke tas i betraktning.¹³³ Samlet sett er likevel prisnivået generelt høyere hos merkeaktørene enn det de uavhengige verkstedene oppnår hos de uavhengige reservedelsgrossistene.¹³⁴ I tillegg viser tilsynets informasjonsinnhenting at uavhengige verksteder i all hovedsak oppnår dårligere rabatter hos bilforhandlerne. Som nevnt ovenfor oppfatter Konkurransetilsynet at verkstedene først og fremst tar hensyn til det samlede produktutvalget til aktørene ved valg av leverandør. Videre vil de uavhengige verkstedene generelt få rabatter på mellom [redacted] prosent hos merkeaktørene. Hos de uavhengige reservedelsgrossistene vil de uavhengige verkstedene derimot typisk oppnå en maksimal rabatt på mellom [redacted] prosent, samt eventuelle volumbaserte bonuser. Som også nevnt over vil for eksempel et verksted som foretar innkjøp hos Mekonomen oppnå en rabatt på [redacted].¹³⁵ Selv ved en prisøkning fra de uavhengige grossistene på mellom 5-10 prosent, vil den eksisterende forskjellen i nettopris hos merkeaktørene og de uavhengige grossistene, gjøre at merkeaktørene fortsatt er dyrere. Prisavstanden er så stor at man må øke prisen med mer enn 5-10 prosent, før prisøkningen vil kunne ha en effekt. Dette trekker i retning av at de uavhengige grossistenes salg av reservedeler utgjør et eget produktmarked som skiller seg fra bilforhandlerens salg av reservedeler.
- (113) Konkurransetilsynets innhenting av informasjon fra ulike verksteder kan likevel tyde på at det er en viss grad av substitusjon. I mottatte høringssvar har verksteder svart på hvordan de opplever bilforhandlere i forhold til større uavhengige reservedelsgrossister knyttet til flere

¹²⁸ Brev fra Volvo Personbiler Norge AS 30. januar 2012, brev fra Kvale Advokatfirma DA på vegne av Harald A. Møller AS 30. januar 2012 og telefonreferat fra samtale med John Fiskvik (daglig leder i Oslo og omegn Bilbransjeforening og John Fiskvik Consulting AS) den 28. februar 2012

¹²⁹ Brev fra Volvo Personbiler Norge AS 30. januar 2012, brev fra Kvale Advokatfirma DA på vegne av Harald A. Møller AS 30. januar 2012 og telefonreferat fra samtale med John Fiskvik daglig leder i Oslo og omegn Bilbransjeforening og John Fiskvik Consulting AS) den 28. februar 2012

¹³⁰ Telefonsamtale med NBF 15. mars 2012

¹³¹ Brev fra Bertel O. Steen Detalj AS 1. februar 2012, brev fra Kverneland Bil AS 1. februar 2012, brev fra Sulland Gruppen AS 30. januar 2012, brev fra Møller Bil AS 29. januar 2012, brev fra Bilia Personbil AS 26. januar 2012, brev fra Snap Drive AS 20. desember 2011, brev fra Tores Auto AS 17. februar 2012 og telefonreferat fra samtale med Auto & Dekkservice AS 6. januar 2012

¹³² Se blant annet kommentarer til Konkurransetilsynets inngrepsvarsel ved brev fra Advokatfirmaet Thommessen 11. april 2012

¹³³ Se høringssvar fra ABL 21. desember 2012 og Romnes. Jf. også kommentarer til Konkurransetilsynets inngrepsvarsel ved brev fra Advokatfirmaet Thommessen 11. april 2012

¹³⁴ I brev fra Advokatfirmaet Thommessen 8. februar 2012 er det for eksempel uttalt at [redacted]

[redacted]. ABL har uttalt i brev 21. desember 2012 at uavhengige reservedelsgrossister normalt kan ha priser som ligger ca 10-20 prosent under merkeforhandler. Romnes viser til i brev 19. desember 2012 at merkeforhandlerens pris i gjennomsnitt er 15-20 prosent høyere enn prisen på tilsvarende produkt hos de uavhengige leverandørene.

¹³⁵ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen 8. februar 2012.

forskjellige konkurranseparametere. Av disse verkstedene oppga ni verksteder at bilforhandlerne var like bra eller bedre på pris,¹³⁶ de øvrige 15 verkstedene som er stilt det samme spørsmålet, har svart at de anser bilforhandlerne som dårligere på pris.¹³⁷ Det er knyttet betydelig usikkerhet til svarene fra disse verkstedene. Verkstedene gir ikke noe entydig svar, og svarene kan således ikke tillegges for stor vekt. I tillegg manglet spørsmålene som ble stilt et svaralternativ med "vet ikke", hvilket innebærer en risiko for upresise og til dels unyanserte svar. Dette bidrar også til å svekke vekten av høringssvarene på dette punktet. I høringssvar mottatt fra andre aktører som bilforhandlere samt verkstedene Snap Drive og Tores Auto, fremgår det at bilforhandlerne gir dårligere rabatter. Tilsvarende fremgår av telefonreferater fra samtaler med ytterligere fire verksteder.¹³⁸ En samlet vurdering av ovennevnte kildemateriale gjør det sannsynlig at de uavhengige verkstedene generelt får dårligere innkjøpsbetingelser hos bilforhandlerne.

- (114) Konkurransetilsynet har også fått tilbakemelding fra flere aktører der det angis at bilforhandlerne ikke vil kunne gi de uavhengige verkstedene den samme leveringstilgjengeligheten som de uavhengige reservedelsgrossistene.¹³⁹ I høringssvaret har tilsynet gjennomført, viser imidlertid svarene fra 15 av verkstedene¹⁴⁰ at de anser at bilforhandlerne har like bra eller bedre tilgjengelighet enn partene, mens fem¹⁴¹ anser tilgjengeligheten hos bilforhandlerne å være dårligere. Selv om den enkelte bilforhandler skulle kunne tilby god leveringstilgjengelighet på deler til bilmerke de er autorisert for, i tillegg til at flere av bilforhandlerne kan tilby deler til flere ulike merker, vil verkstedene ved å velge merkesegmentet uansett måtte forholde seg til flere ulike leverandører i det daglige. Tilsynet viser dessuten til at Snap Drive, Autogruppen Norge AS, Nilsen Bil AS og Helgeland Bilservice AS har opplyst at [REDACTED].¹⁴²
- (115) Enkelte bilforhandlere har videre opplyst at det normale er at de uavhengige verkstedene foretar bestillinger manuelt pr telefon eller e-post. Videre varierer leveringshyppigheten hos de ulike aktører fra en til to ganger om dagen og inntil 2 døgn, men det er heller ikke uvanlig at verkstedene må hente delene selv hos bilforhandlerne.¹⁴³ Dette kan tilsa at de store uavhengige grossistenes distribusjon/logistikkordning med integrerte web baserte bestillingssystemer og hyppigere leveringer, gir de uavhengige verkstedene en enklere og bedre tjeneste enn det merkeaktørene tilbyr. Disse momentene samlet gjør at bilforhandlerne etter Konkurransetilsynets vurdering er uegnede som hovedleverandører til uavhengige verksteder. I den forbindelse vises det blant annet til høringssvaret fra Snap Drive AS i brev 20. desember 2011 der følgende fremgår:

"En årsak er at prisnivået ligger betydelig høyere enn hos de uavhengige grossistene (vi får ikke kjøpe deler sentralt fra merkeimportøren, men fra leddet

¹³⁶ Høringssvar fra [REDACTED]

¹³⁷ Høringssvar [REDACTED]

¹³⁸ Jf. også telefonsamtale med Bilservice Tromsdalen AS 6. januar 2012, Auto & Dekkservice AS 6. januar 2012, Autogruppen Norge AS 5. januar 2012, Nilsen Bil AS 5. januar 2012.

¹³⁹ Se brev fra Snap Drive AS 20. desember 2011 og Tores Auto AS 17. februar 2012. Se også høringssvar fra [REDACTED].

¹⁴⁰ Høringssvar fra [REDACTED]

¹⁴¹ Høringssvar fra [REDACTED]

¹⁴² Telefonsamtale 5. og 6. januar 2012, jf. også brev fra Snap Drive 20. desember 2012

¹⁴³ Se brev fra Bertel O. Steen Detalj AS 1. februar 2012, brev fra Kverneland Bil AS 1. februar 2012, brev fra Sulland Gruppen AS 30. januar 2012, brev fra Møller Bil AS 29. januar 2012, brev fra Bilia Personbil AS 26. januar 2012

under som er forhandlernivået som skal ha sitt påslag). Det blir også tungvint med like mange leverandører som med bilmerker. I tillegg har de en annen logistikk som baserer seg på at merkeverkstedet holder lager. De har med andre ord langt færre deleleveringer. Når det gjelder pris er det vanskelig å gi et entydig svar for dette varierer fra del til del og merke til merke, men generelt får vi mellom [REDACTED] % rabatt hos merkekjedene, men rabattnivået hos de uavhengige grossistene er på [REDACTED]. Så det er et betydelig gap."

- (116) Det bemerkes også at disse salgskanalerne historisk sett har vært adskilt, selv om dette ikke kan tillegges avgjørende vekt i denne saken. Kommisjonen utarbeidet en markedsundersøkelse ved revideringen av gruppefritaket for motorvognsektoren. Det siteres fra *Staff working document no. 2, Evolution of the motor vehicle markets since Regulation 1400/2002 entered into force* side 37¹⁴⁴:

"Independent repairers are generally free to shop around for the best deal that they can find on spare parts, in order to offer a more competitive price on the overall repair bill. National associations of independent repairer reports that there are normally no obstacles in obtaining original spare parts from authorised dealers or repairers. However, CECRA reports that independent repairers source between 70-80 % of their spare part requirements from independent wholesalers. Many of the remaining 20-30 % are probably captive parts that can only be obtained from members of the authorized networks....

The purchasing patterns of independent repairers are in stark contrast to those within the authorised networks. ... According to London Economics study, authorised repairers of cars still obtain between 87-95 % of their spare parts from car manufacturers. ... As regards spare parts purchases for the brands that they represent, the percentage may be even higher: FIGIEFA reports that although 25 % of independent parts distributors' sales are made to authorized repairers, only 3 % are for the brands that the repairers in question represent. Moreover, it is likely that many of the authorised repairers are tyres or lubricants, which are products that do not usually bear a carmaker's brand."

- (117) Ovennevnte markedsundersøkelse viser at de uavhengige verkstedene i EU hovedsakelig brukte andre leverandører enn merkeverksteder på tidspunktet for undersøkelsen (2006-2007). Dette synes fortsatt å være tilfellet i Norge per i dag, jf. redegjørelsen ovenfor i punkt 4.3.1. Det understrekes i denne sammenheng at tilsynet ikke bestrider at uavhengige verksteder faktisk gjennomfører noe innkjøp hos bilforhandlerne.
- (118) De uavhengige verkstedene tilsynet har vært i kontakt med har opplyst at de hovedsakelig handler hos merkeforhandlere hvis de ikke kan få tak i delene hos sine faste leverandører.¹⁴⁵ Ellers oppgir enkelte verksteder at de handler hos bilforhandler ved et eksplisitt ønske fra bileier eller dersom andre leverandører er dyrere.¹⁴⁶ Dessuten viser tilsynets undersøkelser at de uavhengige verkstedene hovedsakelig handler hos bilforhandlerne ved behov for monopol- eller spesialdeler.¹⁴⁷ Med spesialdeler menes for eksempel elektriske vindusheiser til en bestemt

¹⁴⁴ Se http://ec.europa.eu/competition/sectors/motor_vehicles/documents/wd2.pdf

¹⁴⁵ Jf. svarene i høringsrunde blant verkstedene på spørsmål 8 og telefonreferat med [REDACTED]

¹⁴⁶ [REDACTED]

¹⁴⁷ Brev fra Bertel O. Steen Detalj AS av 1. februar 2012, brev fra Kverneland Bil AS av 1. februar 2012 og brev fra Sulland Gruppen AS av 30. januar 2012. Se også svar fra [REDACTED]

bilmodell, som det ofte ikke er regningssvarende for en uavhengig reservedelsdistributør å lagerføre selv om de også er tilgjengelige på ettermarkedet.¹⁴⁸

- (119) Konkurransetilsynet utelukker ikke at det kan eksistere enkelte verksteder som kan oppleve en reell substituerbarhet mellom merkeaktørene og de uavhengige fullsortimentsgrossistene, jf. også det som fremgår over om nisjeaktører. Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting i sakens anledning indikerer likevel at disse marginale verkstedene som faktisk vil kunne ønske å skifte ikke utgjør en stor gruppe. Forskjellen i nettoppris hos bilforhandlerne og de uavhengige grossistene, sammen med det forhold at verkstedene må forholde seg til flere leverandører, gjør det etter tilsynets vurdering sannsynlig at en hypotetisk monopolist lønnsomt kan øke prisen med 5-10 prosent, uten at et tilstrekkelig antall marginale kunder vil bytte til merkeaktørene. Dette tilsier at de uavhengige grossistenes salg av reservedeler utgjør et eget produktmarked som skiller seg fra bilforhandlerens salg av reservedeler.
- (120) For øvrig vises det til Kommisjonens avgjørelse *Itochu/Speedy*.¹⁴⁹ Det bemerkes at avgjørelsen gjelder aktører på ettermarkedet i Storbritannia, og Kommisjonen fant det heller ikke nødvendig å foreta en endelig avgrensning av det relevante markedet. Følgende uttalelse kan likevel være illustrerende for vurderingen av merkeaktørene, i det den også viser til tidligere praksis som omhandler aktører fra andre geografiske områder:

"According to previous decisions, the market for the wholesale supply of automotive spare parts can be further segmented according to whether the spare parts are aftermarket spare parts sold by independent wholesalers or original spare parts sold by vehicle manufacturers and their respective supply chains. In the case of original spare parts, these can be further distinguished by car brand.

Although the parties believe that the new Motor Vehicles Block Exemption Regulation has had an impact on the market, they submit that at the wholesale level, however, it is still fair to distinguish between the original parts, per car manufacturer, handled by car dealers and the spare parts (often non-branded or manufacturer-branded) handled by the independent wholesalers."

- (121) Mekonomen har videre anført at bilprodusentene og deres distribusjonssystem i økende grad legger til rette for salg til uavhengige verksteder, og henviser i den forbindelse til internasjonale tendenser, herunder *"Developments in car retailing and after-sales markets under Regulation 1400/2002"* London Economics (2006), samt til opplysninger merkeaktørene har inngitt til Konkurransetilsynet.¹⁵⁰ Selv om Møller Bil har uttalt at det i 2012 vil bli lansert et nytt elektronisk bestillingssystem for originale reservedeler¹⁵¹, og Volvo Personbiler Norge har uttalt at deres distribusjonssystem har blitt utvidet med 2 autoriserte Volvo verksteder de siste årene,¹⁵² så er det generelt lite fra mottatte høringssvar som viser at merkeaktørene vil legge til rette for økt reservedelssalg til de uavhengige verkstedene.¹⁵³ Konkurransetilsynet er også av den oppfatning at bilimportørene og bilforhandlerne heller ikke har insentiver til at det etableres

¹⁴⁸ Brev fra Hellanor AS av 19. desember 2011

¹⁴⁹ Sak nr. COMP/M.6063 Itochu/Speedy, jf. også sak nr. COMP/M.5250 Porsche/Volkswagen og sak nr. COMP/M.3198 VW–Audi/VW–Audi Vertriebszentren

¹⁵⁰ Jf. blant annet blant annet kommentarer til Konkurransetilsynets inngrepsvarsel ved brev fra Advokatfirmaet Thommessen 11. april 2012

¹⁵¹ Brev fra Kvale Advokatfirma DA av 30. januar 2012

¹⁵² Brev fra Volvo Personbiler Norge AS av 30. januar 2012

¹⁵³ Se blant annet brev fra Bertel O. Steen Detalj AS 1. februar 2012, Kverneland Bil AS 1. februar 2012, Sulland Gruppen AS 30. januar 2012, Møller Bil AS 29. januar 2012 og Bilia Personbil AS 26. februar 2012.

en stor og konkurransedyktig gruppe uavhengige verksteder nedstrøms, ettersom disse vil konkurrere med deres egne autoriserte verksteder.¹⁵⁴

- (122) Partene har også anført at uavhengige reservedelsgrossister merker konkurransetrykket fra merkeforhandlerne *indirekte* ved at bileieren vil velge et merkeverksted fremfor et uavhengig verksted, dersom de uavhengige verkstedene blir for dyre.¹⁵⁵ Konkurransetilsynet er av den oppfatning at det mulige indirekte konkurransepresset fra merkeverkstedene, uansett ikke vil være tilstrekkelig til å hindre at en hypotetisk monopolist lønnsomt kan gjennomføre en varig og ikke ubetydelig prisøkning. I hvilken grad merkeaktørene kan antas å utøve et indirekte konkurransepress, vil bli behandlet under konkurranseanalysen i punkt 5.2.4.
- (123) På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til grunn at salg av reservedeler fra bilprodusentene og deres selektive distribusjonssystemer ikke inngår i det relevante markedet.

4.3.2.5 Avgrensning mot salg til privatpersoner

- (124) Salg av reservedeler skjer både til verksteder og til privatpersoner. I EFTAs kunngjøring avsnitt 43 fremgår det at: *"Produktmarkedets størrelse kan bli innsnevret dersom det kan identifiseres atskilte kundegrupper. En atskilt kundegruppe for det aktuelle produktet kan utgjøre et eget, smalere marked dersom det overfor denne gruppen kan anvendes andre priser. Dette vil som regel være tilfellet når to vilkår er oppfylt: a) når det klart kan fastslås hvilken gruppe den enkelte kunde tilhører på det tidspunkt produktet selges til vedkommende, og b) når handel mellom kundene eller formidling gjennom tredjemann ikke er praktisk mulig."*
- (125) Salg- og distribusjonsprosessen er svært forskjellig ved salg til verksteder og privatpersoner. Verksteder bestiller hovedsakelig reservedeler via elektroniske reservedelskataloger, og reservedelene må sendes så raskt som mulig. Salg til privatpersoner skjer i stor grad over disk eller internett, og privatpersoner har ikke samme behov for raske leveranser. Videre kjøper verkstedene og privatpersoner til dels ulike produkter, ettersom privatpersoner i større grad kun gjennomfører enkle reparasjoner. For det vareutvalget som tilsynet ser på er det derfor lite trolig at inkluderingen av privatpersoner i det relevante markedet vil påvirke totalmarkedet og partenes markedsandel i særlig stor grad. Dessuten oppnår verkstedene rabatter fra grossistene, hvilket indikerer at prisdiskriminering er mulig og forekommer. Dette taler for at det kan skilles mellom de to kundemarkedene.
- (126) Konkurransetilsynet legger etter dette til grunn at salg av reservedeler til privatpersoner ikke utgjør en del av det relevante produktmarkedet.

4.3.2.6 Oppsummering

- (127) På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til grunn at produktmarkedet kan avgrenses til salg av reservedeler, unntatt dekk, felg, karosseri og bilglass, til uavhengige verksteder fra uavhengige reservedelsgrossister med; et bredt sortiment som dekker de fleste reservedelstyper som verkstedene trenger for å dekke sitt daglige behov, og god tilgjengelighet, herunder lokale/regionale lagre, frakt, hyppige leveranser og god logistikk.
- (128) Produktmarkedet vil i det følgende omtales som markedet for hovedleverandørers salg av reservedeler til uavhengige verksteder.

4.4 Geografisk avgrensning av markedet

4.4.1 Innledning

- (129) Et relevant geografisk marked er et område hvor virksomheten ved salg eller etterspørsel av produkter og tjenester møter tilstrekkelig ensartede konkurransevilkår, og som kan holdes

¹⁵⁴ Jf. også brev fra NBF av 4. januar 2012 der det står: *"På generell basis har en merkeforhandler som hovedfokus å sikre sine egne kunder, og dermed ikke etablert spesielle distribusjonsordninger."*

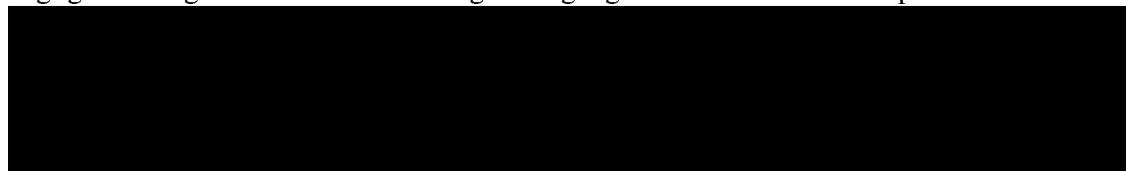
¹⁵⁵ Jf. blant annet kommentarer til Konkurransetilsynets inngrepsvarsel ved brev fra Thommessen 11. april 2012 s 35

atskilt fra tilgrensende områder, særlig fordi konkurransevilkårene der er merkbart forskjellige.¹⁵⁶

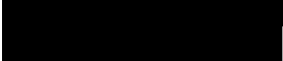
- (130) Det relevante geografiske markedet avgrenses med utgangspunkt i etterspørernes substitusjonsmuligheter. Normalt er relative transportkostnader den faktoren som har størst betydning for markedenes geografiske utstrekning. Med relative transportkostnader menes transportkostnadens andel av varens verdi. Relative transportkostnader vil blant annet avhenge av tilbydernes lokalisering i forhold til kundene, og produktenes vekt og størrelse i forhold til verdien. Høye relative transportkostnader tilsier at markedet utgjør et lite geografisk område, mens lave transportkostnader tilsier et større geografisk område.

4.4.2 Geografisk avgrensning av markedet for hovedleverandørers salg av reservedeler til uavhengige verksteder

- (131) Fra et etterspørselsperspektiv er det først og fremst verkstedenes behov for rask levering av reservedeler som er av betydning for avgrensningen av det relevante geografiske marked. Dette bekreftes bl.a. av partene, samt i brev fra Hellanor, Romnes og Snap Drive.¹⁵⁷ Som nevnt under 4.3.2.3 har de fleste verkstedene i sine hørings svar oppgitt at rask levering var viktig ved valg av leverandør.¹⁵⁸
- (132) Hvilke krav som stilles til leveringshyppigheten vil variere mellom de ulike regioner og byer. I tettbygde strøk kreves levering innen faste tidspunkt (antall timer) flere ganger daglig, mens daglige leveringer kan være tilstrekkelig i mer grågrendte strøk. For eksempel har Mekonomen

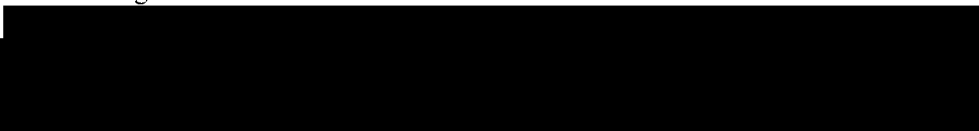


¹⁶¹ Tilsynet mener at verkstedenes krav til rask levering tilsier at hovedleverandørene deres må være lokalisert i nærheten av verkstedet. Som tidligere nevnt opplyste de fleste verkstedene i sine hørings svar at de anså lokal/ regional tilstedeværelse som viktig.¹⁶² Dessuten har noen verksteder vist til at returmogigheter ved evt. feilbestillinger eller feilleveranser påvirker tilgjengeligheten eller oppgir dette som et argument for hvorfor lokal tilstedeværelse er viktig.¹⁶³

- (133)  ¹⁶⁴ Mindre reservedelsgrossister fakturerer dessuten normalt verkstedene helt eller delvis for frakten ved støttekjøp.¹⁶⁵ Jo nærrere reservedelsleverandørene er lokalisert sine kunder, desto oftere vil det være regningssvarende å levere varer til det enkelte verksted. Som nevnt over er dette en klar konkurransefordel all den tid verkstedene ønsker hyppige og raske leveranser.

¹⁵⁶ EFTAs kunngjøring avsnitt 8

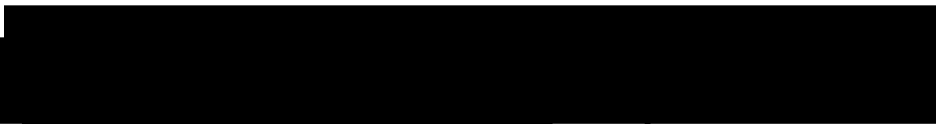
¹⁵⁷ Se blant annet brev fra Romnes 19. desember 2011, brev Hellanor 19. desember 2011, brev Snap Drive 20 desember 2011 og svar fra høringsrunde med verkstedene.

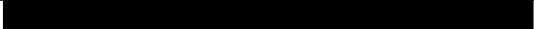
¹⁵⁸ Jf. hørings svar fra 

¹⁵⁹ Epost Advokatfirmaet Thommessen AS 28. mars 2012

¹⁶⁰ Epost Advokatfirmaet Thommessen AS 28. mars 2012

¹⁶¹ Epost Advokatfirmaet Thommessen AS 28. mars 2012

¹⁶² Jf. hørings svar fra 

¹⁶³ Jf. Hørings svar fra , samt telefonreferat fra Autogruppen AS

¹⁶⁴ Jf. Referat fra møte mellom Konkurransetilsynet og Mekonomen 13. desember 2011

¹⁶⁵ Brev fra KCL 5. januar 2012, brev fra Veng 6. januar 2012 og brev fra Rodin 5. januar 2012

- (134) Ovennevnte momenter taler for at markedet for hovedleverandørers salg av reservedeler til uavhengige verksteder har en lokal eller regional utstrekning. Dette samsvarer også med det observerte handelsmønstret. Distribusjon av reservedeler skjer hovedsakelig gjennom regionale avdelinger (reservedelsbutikker) som enten er filialer av sentralledet og/eller knyttet til sentralledet gjennom franchise- eller samarbeidsavtaler.
- (135) Konkurransetilsynet legger derfor til grunn at potensielle leverandører må ha en lokal eller regional tilstedeværelse for å være konkurransedyktig i markedet som hovedleverandør av reservedeler til uavhengige verksteder. Dette samsvarer også med markedsaktørenes uttalelser.¹⁶⁶ For eksempel [redacted].¹⁶⁷ Tilsvarende vil mindre grossister med snever geografisk utbredelse kun utøve et press på partene i områdene de er lokalisert.¹⁶⁸
- (136) Konkurransforholdene i markedet for hovedleverandørers salg av reservedeler til uavhengige verksteder oppleves imidlertid av markedsaktørene som relativt like i hele landet. Dette kommer blant annet til uttrykk gjennom nasjonale veiledende priser, nasjonal markedsføring og relativt like avtalevilkår i ulike deler av landet¹⁶⁹, til tross for at det kan eksistere enkelte regionale variasjoner.¹⁷⁰ Disse forholdene taler for at markedet kan være større enn regionalt.
- (137) Partene anfører at markedet er minst nasjonalt.¹⁷¹ Konkurransetilsynet mener imidlertid at de samme forholdene som nevnt ovenfor taler imot at markedet er større enn nasjonalt. Blant annet er prisnivået i Norge høyere enn i andre skandinaviske land. Videre er det så vidt Konkurransetilsynet er kjent med svært sjelden at verksteder importerer reservedeler direkte fra utlandet, og det er ulike aktører i de ulike nasjonale markedene i Norden. Ifølge verkstedene og reservedelsgrossistene som tilsynet har vært i kontakt med er et velfungerende og utbredt distribusjonsapparat avgjørende for valg av hovedleverandør, hvilket tilsier at aktører etablert med et sentrallager i utlandet ikke vil være konkurransedyktige overfor verksteder i Norge med mindre de er tilstede med lokale eller regionale utsalgssteder.¹⁷²
- (138) Partene har anført at markedet må avgrensnes endelig for at det skal være mulig å gjennomføre en konkurranseanalyse.¹⁷³ Konkurransetilsynet er uenige i dette. Markedsavgrensningen er utelukkende et redskap for å kunne analysere konkurransen i et marked og det er ikke nødvendig å foreta en snevrere avgrensning enn det som muliggjør denne analysen. Både Mekonomen og Meca har en nasjonal tilstedeværelse og Konkurransetilsynet har derfor ikke ansett det som nødvendig å foreta en endelig avgrensning av det geografiske markedet, da det ikke har avgjørende betydning for konklusjonen i saken. I den videre analysen legges det derfor til grunn en nasjonal avgrensning av det geografiske markedet, selv om det ikke kan utelukkes at markedet i realitetene kan ha en snevrere utstrekning.

¹⁶⁶ F.eks. fremgår det av brev fra Romnes 19. desember 2011 at lokale delelagre og distribusjon er en av de viktigste forutsetningene for å kunne fungere som hovedleverandør. Verkstedet Auto Nord AS i Harstad opplyste i telefonsamtale 6. januar 2012 tilsvarende at [redacted]

[redacted] Tilsvarende opplyste verkstedet Bilservice Tromsdalen AS i telefonsamtale 6. januar 2012 at [redacted]

¹⁶⁷ Jf. høringsuttalelse Romnes 19. desember 2011.

¹⁶⁸ Dette bekreftes også av de mindre grossistene. BEMA opplyste i brev 6. januar 2012 at de for å bli nr. 1 leverandør måtte de ha utleveringslagre flere steder enn Oslo og Grimstad. Rodin skrev i brev 5. januar 2012 at [redacted]

¹⁶⁹ Jf. blant annet telefonsamtale med KCL 2. februar 2012, brev fra Snap Drive 20. desember 2011 og brev fra Romnes 19. desember 2011.

¹⁷⁰ Blant annet Hellanor skrev i brev 19. desember 2012 [redacted]

¹⁷¹ Jf. alminnelig melding punkt 7.4.2

¹⁷² Høringssvar Hellanor 19. desember 2011, brev fra Romnes AS 19. desember 2011, brev fra Snap Drive 20. desember 2011, brev fra Bema 6. januar 2012, samt referater fra telefonsamtaler 5. eller 6. januar 2012 med Autogruppen Norge AS, Nilsen Bil AS, Bilservice Tromsdalen AS, Auto Nord AS, Strandgata Auto AS, Haukås Bilverksted m.fl.

¹⁷³ Brev fra Thommessen 11. april 2012 med innsigelser til Konkurransetilsynets varsel om inngrep

5 Konkurransanalyse

5.1 Innledning

- (139) Konkurransetilsynet skal gripe inn mot foretakssammenslutninger som ”vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med lovens formål”, jf. konkurranseloven § 16 første ledd, jf. § 1. Dersom konkurransen er vesentlig begrenset innebærer det at involverte foretak vil kunne utøve markedsrett.
- (140) Med markedsrett menes vanligvis en bedrifts evne til å kunne gjennomføre en varig og ikke ubetydelig prisøkning, uten at omsatt kvantum synker så mye at det blir ulønnsomt. En aktør med markedsrett kan således i større eller mindre grad opptre uavhengig av sine konkurrenter, kunder og leverandører. Markedsrett kommer først og fremst til uttrykk gjennom høyere priser, eventuelt i kombinasjon med høyere kostnader, men kan også gi utslag i dårligere service, kvalitet, produktvalg og begrenset produktutvikling. Utøvelse av markedsrett innebærer en sløsing i samfunnsøkonomisk forstand, idet markedstilpasningen gir en samlet ressursbruk som er mindre effektiv enn den ville ha vært med virksom konkurranse.
- (141) Det er flere forhold som er relevante i vurderingen av graden av konkurranseintensiteten i et marked, og dermed for aktørens muligheter til å utøve markedsrett. Sentrale momenter er konsentrasjonsgrad, konkurrenters responsmuligheter, etableringsmuligheter, potensiell konkurranse, kjøperrett og produktenes substituerbarhet. Disse faktorene virker sammen og påvirker graden av konkurranse.
- (142) Markedsandeler brukes til å beregne konsentrasjonen i markedet. Konkurransetilsynet legger til grunn at høy markedskonsentrasjon normalt vil være en nødvendig, men ikke tilstrekkelig betingelse for å fastslå at konkurransen er begrenset. Beskrivelsen av konsentrasjonen i markedet er derfor et utgangspunkt for en nærmere analyse av de konkurransemessige virkningene av foretakssammenslutningen.
- (143) Dersom konkurransen er vesentlig begrenset allerede før foretakssammenslutningen, er det tilstrekkelig at foretakssammenslutningen vil forsterke den vesentlige konkurransebegrensningen. Det følger av forarbeidene til konkurranseloven at det i tilfeller hvor konkurransen allerede før foretakssammenslutningen er vesentlig begrenset, ikke stilles noe minimumskrav til hvor mye ervervet må forsterke denne begrensningen.¹⁷⁴
- (144) Konkurransetilsynet vil i det følgende vurdere foretakssammenslutningens virkninger på konkurransen i det relevante markedet.

5.2 Vurdering av konkurransesituasjonen før ervervet

5.2.1 Særlig om betydning av franchisetilknyttede butikker

- (145) De ulike aktørers markedsandeler er som nevnt sentrale ved vurdering av konkurransesituasjonen i markedet. I vurderingen av aktørens markedsandeler, må Konkurransetilsynet vurdere om foretak som har en tilknytning til de ulike aktørene skal tilregnes disse ved markedsandelsberegningen. Dette kan være tilknytning i form av franchiseavtale eller andre former for samarbeidsavtaler.
- (146) Partene har anført at butikker tilknyttet Mekonomen og Meca gjennom franchiseavtaler ikke kan inkluderes ved beregningen av partenes markedsandeler. I den forbindelse er det angitt at partenes markedsandeler skal beregnes ut fra partenes egen omsetning, og at det kun er i særlige tilfeller at andre juridiske enheters omsetning kan allokere partene. Mekonomen er av den oppfatning at partenes franchisetilknyttede butikker har større valgfrihet i forhold til

¹⁷⁵

¹⁷⁴ Jf. Ot.prp. nr. 6 (2003-2004), s. 229

¹⁷⁵ Se blant annet kommentarer til Konkurransetilsynets inngrepsvarsel ved brev fra Advokatfirmaet Thommessen 11. april 2012

- (147) Mekonomen har inngått franchiseavtale med 16 butikker gjennom Mekonomen-kjeden, i tillegg til 42 butikker som er knyttet til BilXtra-kjeden gjennom franchiseavtaler. Meca har kun 1 franchisetilknyttet butikk i kjeden.
- (148) Butikkene som er tilknyttet gjennom franchiseavtaler er av partene angitt å være egne juridiske enheter som driver virksomheten for egen regning og risiko. Mekonomen, BilXtra og Meca har ikke eierinteresser i disse franchisebutikkene, men vil kunne øve innflytelse på butikkene i kraft av franchiseavtalene.
- (149) Hvorvidt markedsandelene til partenes franchisetilknyttede butikker skal allokere til partene, beror på en konkret helhetsvurdering. Det sentrale i denne vurderingen er hvilke bindinger som foreligger mellom sentralledet og det selvstendige kjedemedlemmet, og om disse bindingene er så sterke at de må anses som én aktør konkurransemessig sett. Det er ikke avgjørende for denne vurderingen om foretakene er å anse som *én økonomisk enhet* eller om sentralledet har *kontroll* over det aktuelle kjedemedlemmet.¹⁷⁶
- (150) Konkurransetilsynet har gjennomgått og vurdert avtalene som regulerer forholdet mellom henholdsvis Mekonomen, BilXtra og Meca sentralt, og de franchisetilknyttede butikkene lokalt.
- (151) Når det gjelder franchise-/samarbeidsavtalen *Mekonomen* har inngått med de enkelte butikker¹⁷⁷, er Konkurransetilsynet av den oppfatning at avtalen i stor grad tar sikte på å standardisere den enkelte butikks atferd. Butikkens frihet begrenses gjennom avtalen på forskjellige områder som [REDACTED]. Dette er forhold av sentral betydning for å kunne oppfylle Mekonomens målsetningen om [REDACTED].
- (152) [REDACTED]
- (153) [REDACTED]
- (154) [REDACTED]

¹⁷⁶ Se blant annet sak T-22/97, Kesko Oy mot Kommisjonen, OJ [2000] C047, premiss 139.

¹⁷⁷ Jf. standard "Samarbeidsavtale" mellom Mekonomen og butikker om salg av reservedeler og bilrekvisita, oversendt fra advokatfirmaet Thommessen ved epost 6. januar 2012.

¹⁷⁸ Se kommentarer til Konkurransetilsynets inngrepsvarsel ved brev fra Advokatfirmaet Thommessen 11. april 2012

¹⁷⁹ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen 31. januar 2012 og kommentarer til Konkurransetilsynets inngrepsvarsel ved brev fra Advokatfirmaet Thommessen 11. april 2012

De tilleggstjenestene som Mekonomen sentralt tilbyr direkte overfor disse verkstedene (markedsføring, opplæringsprogrammer mv.) gjør det vanskeligere for butikkene å ta med seg virksomheten og disse kundene over i et nytt konsept.¹⁸⁰

(155) Før øvrig gir Mekonomen i bildelkatalogen, og denne distribueres også butikkens kunder (verkstedene). Dette fører etter tilsynets oppfatning til at de veiledende prisene i stor grad blir styrende, selv om butikkene i utgangspunktet selv har anledning til å bestemme egne priser. Det benyttes også , hvilket styrker forbindelseslinjen mellom foretakene og muliggjør en koordinering av aktiviteter i forbindelse med salg og markedsføring.

(156) Partene har som nevnt anført at avtalenes varighet og/eller oppsigelsesfrist tilsier at det ikke er tale om nære bindinger mellom aktørene.

Tilsynet er likevel av den oppfatning at avtalens varighet og oppsigelsestid ikke utelukker at de franchisetilknyttede butikkene kan tas med ved beregningen av partenes markedsandel.¹⁸² Det bemerkes dessuten at

¹⁸³

(157) Samlet sett er Konkurransetilsynet av den oppfatning at samarbeidsavtalen åpner opp for at Mekonomen sentralt i svært stor grad ensidig og med bindende virkning for butikkene kan styre butikkens markedsadferd når det gjelder sentrale konkurranseparametere.

(158) Når det gjelder *Sørensen & Balchen* og deres kjedekonsept *BilXtra*, er Konkurransetilsynet av den oppfatning at også denne avtalen¹⁸⁴, i stor grad tar sikte på å standardisere den enkelte butikks atferd. Dette medfører at de franchisetilknyttede butikkens frihet også her begrenses på forskjellige områder som

(159)

(160)

¹⁸⁰ Standardavtale oversendt tilsynet for Mekonomen Bilverksted og MekoPartner

¹⁸¹ Se kommentarer til Konkurransetilsynets inngrepsvarsel ved brev fra Advokatfirmaet Thommessen 11. april 2012

¹⁸² Sml. Kommissjonens avgjørelse i sak COMP/M.2197 *Hilton/Accor/Forte/Travel Services JV*

¹⁸³ Møtereferat fra møte mellom Mekonomen og Konkurransetilsynet den 10. februar 2012

¹⁸⁴ Jf. blant annet samarbeidsavtale "Kjedekontrakt" BilXtra mellom "Sentralledet" (morselskap Bilxtra) og

¹⁸⁵

¹⁸⁶ Jf. avtalens punkt 7.1

- [REDACTED]¹⁸⁷.
- (161) BilXtra oppgir også veiledende priser i bildelkatalogen.¹⁸⁸ Butikkens kunder (verkstedene) har tilgang til denne, og bruker den ved sine bestillinger, og dette fører etter tilsynets oppfatning til at de veiledende prisene i stor grad blir styrende. [REDACTED]
[REDACTED] er med på å styrke forbindelseslinjen mellom foretakene. Denne muliggjør også en sentralisert koordinering av aktiviteter.
- (162) Avtalens varighet er videre [REDACTED]
[REDACTED] Dette bidrar til en enda sterkere binding [REDACTED] mellom sentralledet og den enkelte franchisetilknyttede butikk.
- (163) De tilleggstjenestene som BilXtra-kjeden sentralt tilbyr direkte overfor disse verkstedene (markedsføring, opplæringsprogrammer mv.) gjøre det vanskeligere for butikkene å ta med seg virksomheten og disse kundene over i et nytt konsept.¹⁸⁹
- (164) [REDACTED] er momenter som Konkurransetilsynet har vektlagt og som bidrar til å styrke bindingen mellom sentralledet og den enkelte butikk.
- (165) Samlet sett er Konkurransetilsynet derfor av den oppfatning at franchiseavtalen åpner opp for at BilXtra sentralt, i svært stor grad ensidig og med bindende virkning for butikkene kan styre butikkenes markedsadferd når det gjelder sentrale konkurranseparametere.
- (166) Konkurransetilsynet er videre av den oppfatning at også *Mecas* franchiseavtale¹⁹⁰ gir Meca sentralt bred innflytelse over franchisetakers virksomhet. Avtalen begrenser franchisetaker på områder som [REDACTED].
- (167) [REDACTED]
- (168) [REDACTED]
- (169) Avtalen gjelder videre for [REDACTED]
[REDACTED] Dette er momenter som bidrar til å styrke bindingen mellom sentralledet og butikken.

¹⁸⁷ Jf. franchiseavtalen punktene 6.2, 6.3, 6.5 og 6.7.

¹⁸⁸ Norsk Bildelkatalog

¹⁸⁹ Standardavtale oversendt tilsynet for BilXtra-kjeden

¹⁹⁰ Jf. eksempel på udatert franchiseavtale mellom Meca Norway AS og [REDACTED] oversendt fra partenes advokat ved epost 10. januar 2012.

¹⁹¹ [REDACTED]

¹⁹² Jf. franchiseavtalens punkt 10

- (170) Samlet sett er Konkurransetilsynet derfor av den oppfatning at franchiseavtalen åpner opp for at Meca sentralt, i svært stor grad ensidig og med bindende virkning for franchisetaker kan styre butikkens markedsadferd når det gjelder sentrale konkurranseparametere.

5.2.1.1 Oppsummering av betydning av franchisetilknyttede butikker

- (171) Etter Konkurransetilsynets vurdering er bindingene mellom henholdsvis Mekonomen, Meca og Sørensen & Balchen (Bilxtra) sentralt, og de enkelte kjedemedlemmer lokalt, av et slikt omfang og en slik karakter at de selvstendige kjedemedlemmenes markedsandeler må tillegges partene i analysen av konkurransesituasjonen før fusjonen, samt tillegges Mekonomen i analysen av konkurransesituasjonen etter fusjonen.

5.2.2 Markedsandeler og konsentrasjon

- (172) For å kartlegge omsetningstall og markedsandeler i de relevante markedene har Konkurransetilsynet innhentet tall fra partene og partenes konkurrenter i det relevante markedet.

- (173) Det er flere foretak som til en viss grad er hovedleverandør av reservedeler til uavhengige verksteder. Av disse er det kun fire aktører som er av en viss størrelse; Mekonomen, Meca, Hellanor og Romnes, jf. tabellen nedenfor. Øvrige er Bema og KCL, der hovedleveranser av reservedeler til verksteder kun utgjør en svært beskjeden sidevirksomhet til deres reservedelsdistribusjon.¹⁹³ Dette underbygges ytterligere av foretakenes egne uttalelser til Konkurransetilsynet.¹⁹⁴

- (174) Bema har utleveringslager i Oslo og Grimstad og uttaler følgende til Konkurransetilsynet:

"
 [redacted]
 [redacted] Videre mangler vi et administrativt dataprogram som kjedene tilbyr for å låse verkstedene og gjøre det enkelt å handle hos dem".¹⁹⁵

- (175) KCL, på sin side, uttaler følgende til Konkurransetilsynet i en e-post: "[redacted]
 [redacted] De uavhengige verkstedene er i all hovedsak innenfor kjederegimet til Bilxtra (Sørensen & Balchen), Mekonomen, Meca, Automester (Hella), Sjekkpunkt (Romnes) og Bosch Car Service (der Meca leverer). [redacted]

[redacted] KCL leverer [redacted] reservedeler til Torshov Bilrekvisita AS, der vi sammen med Rodin AS eier 80% av selskapet. [redacted]

"¹⁹⁶

- (176) Salg av reservedeler til verksteder som hovedleverandør skjer i all hovedsak gjennom nasjonale verkstedskjeder med et omfattende geografisk nettverk av reservedelsbutikker. Både Mekonomen, Meca, Hellanor og Romnes har en tilnærmet nasjonal kjedestruktur på grossistledet, og eier hvert sitt verkstedkonsept. I tillegg er det disse selskapene som er aktuelle hovedleverandører til de øvrige verkstedskjedene.

¹⁹³ Jf. brev fra ABL 21. desember 2011 der ABL nevner ytterligere aktører som kan være mulige hovedleverandører, og dette inkluderte både Auto-Materiell AS, Sørensen & Balchen, Bema, Hellanor, KGK Norge AS, KCL, Meca, Mekonomen, Robert Bosch AS, Rodin og Romnes. Konkurransetilsynet har imidlertid fått opplyst at flere av de av ABL nevnte aktørene, ikke har omsetning eller kun i begrenset grad har omsetning i det relevante markedet og med et begrenset sortiment knyttet til reservedeler. For eksempel selger KGK Norge AS bare [redacted] til det norske ettermarkedet for [redacted], jf. epost fra KGK Norge AS 26. januar 2012. Videre selger Robert Bosch AS primært reservedeler via andre distributører, og Meca er distributøren til selskapets egen verkstedskjede, jf. epost fra Robert Bosch AS 19. desember 2011.

¹⁹⁴ Jf. telefonsamtale med Bema 9. mars 2012 og telefonsamtale med KCL 9. mars 2012.

¹⁹⁵ E-post fra Bema 6. januar 2012

¹⁹⁶ E-post fra KCL 5. januar 2012

- (177) Tabellen nedenfor viser omsetning i millioner NOK og markedsandeler fordelt på de enkelte aktørene i markedet for hovedleverandørers salg av reservedeler til uavhengige verksted.¹⁹⁷

Selskap	Omsetning	Markedsandel
Mekonomen		[30-40] %
Meca		[10-20] %
Romnes		[10-20] %
Hellanor		[10-20] %
Bema		[5-10] %
KCL		[0-5] %
Sum		100,0 %

Tabell 1: Omsetning i millioner NOK og ulike aktørers markedsandeler i det relevante marked

- (178) Det fremgår av tabellen at Mekonomen er den klart største markedsaktøren og har en sterk stilling i markedet. Videre viser tabellen at markedet er konsentrert. I tillegg til partene er det kun Romnes og Hellanor som har markedsandeler på mer enn [redacted] prosent og som er reelle konkurrenter til hverandre. Videre omfatter omsetningstallene til Bema og KCL en stor del fjernsalg, slik at markedsandelene deres vil overvurdere konkurransekraften deres.¹⁹⁸
- (179) Det fremgår av punkt 4.3.2 at Konkurransetilsynet ikke har tatt stilling til om markedet for hovedleverandørers salg av reservedeler til uavhengige verksteder må inndeles ytterligere etter omsetningskanal (uavhengige verksteder tilknyttet en verkstedskjede og uavhengige verksteder som ikke er kjedetilknyttet).
- (180) Konkurransetilsynet benytter Hirschmann-Herfindahl-indeksen (HHI)¹⁹⁹, som en indikator for konsentrasjonsgraden i markedet. HHI i markedet for hovedleverandørers salg av reservedeler til uavhengige verksteder i Norge er beregnet til [redacted] før foretakssammenslutningen, noe som indikerer at markedet har høy konsentrasjon. At markedet er høyt konsentrert kan indikere at konkurransen er begrenset, men det er ikke alene tilstrekkelig for en slik konklusjon. Konkurransetilsynet har derfor vurdert nærmere hvorvidt aktørene i markedet kan utøve markedsrett. I det følgende drøftes betydningen av konkurrentenes responsmuligheter, etableringshindringer, potensiell konkurranse og kjøperrett

5.2.3 Konkurrentenes responsmuligheter

5.2.3.1 Generelt om konkurrentenes responsmuligheter

- (181) Dersom en tilstrekkelig andel av Mekonomens kunder kan oppnå tilsvarende reservedelsleveranser til bedre betingelser fra andre reservedelsgrossister, vil en prisøkning fra Mekonomens side neppe være lønnsom. Mekonomens evne til å utøve markedsrett vil derfor avhenge av de øvrige leverandørenes evne og insentiv til å øke sitt salg av reservedeler på kort sikt uten betydelig økte kostnader. I vurderingen av konkurrentenes responsmuligheter legger tilsynet vekt på flere momenter, hvilket vil redegjøres for i det følgende.
- (182) Hvor høye priser en reservedelsgrossist kan ta avhenger av hvor nære substitutter konkurrerende grossister er til aktøren. Jo nærmere substitutter som eksisterer til en gitt aktør, desto mindre rom har aktøren til å ta høye priser.

¹⁹⁷ Konkurransetilsynets beregninger er basert på innhenting av informasjon fra aktører i markedet.

¹⁹⁸ Brev fra KCL 5. januar 2012 og brev fra Bema 6. januar 2012

¹⁹⁹ Indeksen beregnes ved å summere kvadratet av markedsandelene til de største aktørene i et marked.

Kommisjonen opererer i de horisontale retningslinjer med følgende terskelverdier for HHI: Verdier på under 1000 indikerer at markedet ikke er konsentrert, verdier mellom 1000 og 2000 indikerer at markedet er moderat konsentrert, mens verdier over 2000 er et uttrykk for at markedet har høy konsentrasjon.

- (183) Normalt vil insentivene til prisøkning øke med markedsandelene til et foretak. Dette skyldes at gevinsten ved prisøkningen blir stor i forhold til tapet som følger av redusert omsatt kvantum. Størrelsen på den samlede gevinsten ved prisøkningen avhenger blant annet av i hvilken grad konkurrentene endrer sine priser og/eller øker sitt kvantum som respons på prisøkningen. Konkurrentene må imidlertid ha ledig kapasitet til å øke kvantumet på kort sikt, uten at de marginale kostnadene øker betydelig. Konkurrentens responsmuligheter vil således være begrenset av deres kapasitet.
- (184) Konkurransetilsynets undersøkelser viser at verkstedene er relativt lite prissensitive i den forstand at pris bare er ett av momentene ved valg av leverandør. Som nevnt overfor i punkt 4.3.2 er leveringsdyktighet minst like viktig konkurranseparameter som pris. Med leveringsdyktighet menes som nevnt tilstrekkelig sortimentsberedde og lagerførte artikler, frakt logistikk, returordninger og hyppige leveranser. Konkurrentenes leveringsdyktighet er derfor av sentral betydning i vurderingen av deres responsmuligheter. Konkurrentenes leveringsdyktighet er også nært knyttet til utbredelsen av deres distribusjonsnett.
- (185) Tilsynet viser til at styrken til grossistenes distribusjonsnett blant annet har sammenheng med hvor tett nettverket er utbygd, kvaliteten på tjenestene som leveres og kontakten som eksisterer mellom reservedelsbutikken og verkstedene.²⁰⁰ Utbredelsen av nettverket av reservedelsbutikker anses således som en av de viktigste faktorene ved vurderingen av hvorvidt Mekonomen kan utnytte markedsrett. Som det vil fremgå av analysen nedenfor har andre reservedelsgrossister et betydelig mindre utbredt nettverk av reservedelsbutikker enn Mekonomen, spesielt i Nord-Norge og gravgrendte strøk.
- (186) Videre vil tilleggstenester til verkstedkjedene som markedsføring og opplæringsprogrammer kunne være av betydning for enkelte verksteder ved valg av leverandør.²⁰¹ Ettersom bilene i økende grad inneholder elektronikk kan det forventes at opplæringsprogrammer og tilgang på diagnostiseringsutstyr stadig blir viktigere for verkstedene.²⁰²
- (187) I markedet er verkstedskjeder den viktigste omsetningskanalen, ettersom hoveddelen av verkstedene er kjedetilknyttede. Som det fremgår av drøftelsene i punkt 4.3.2.1 legger Konkurransetilsynet til grunn at de kjedetilknyttede verkstedene har inngått avtaler med kjedeier som samlet sett anses å ha en innelåsende effekt, og at dette begrenser tilgangen for andre leverandører til de kjedetilknyttede verkstedene. Skal man som leverandør oppnå et tilstrekkelig salgsvolum og være levedyktig som hovedleverandør, vil dette vanskelig kunne baseres på salg til verksteder som ikke er tilknyttet en verkstedskjede, da disse er få og stadig reduseres i antall. For å få et tilstrekkelig salgsvolum og være levedyktig som hovedleverandør, anser tilsynet det som avgjørende å få en avtale med en av de eksisterende verkstedskjedene eller danne en egen verkstedskjede. Videre har Konkurransetilsynets undersøkelser vist at stordriftsfordeler er viktig i denne bransjen, ettersom høyt volum gir bedre innkjøpsbetingelser.²⁰³ Som det vil fremgå av redegjørelsene nedenfor krever både levering til de eksisterende verkstedskjedene og opprettelse av egen verkstedskjede utbredelse av nettverk av reservedelsbutikker, jf. både punktet under om Bema og KCL sine responsmuligheter og punkt 5.2.4.1 om etableringshindringer.

²⁰⁰ Se blant annet brev fra Hellanor 19. desember 2011, brev fra Romnes 19. desember 2011, brev fra Rodin 5. januar 2012 og telefonsamtale med Hellanor 9. og 16. februar 2012.

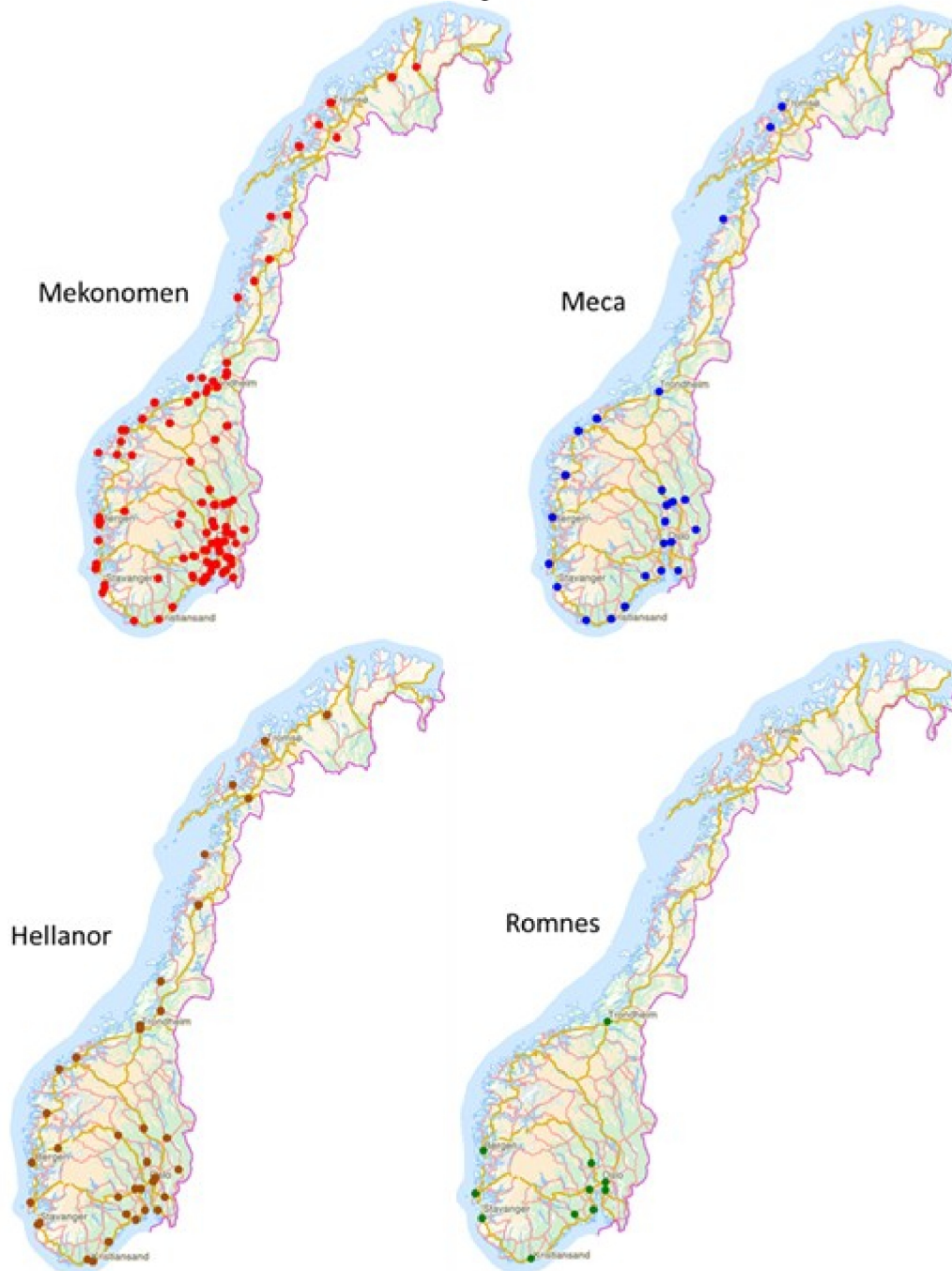
²⁰¹ Jf. bl.a. brev fra Romnes 19. desember 2011

²⁰² Møte med Mekonomen 27. mars 2012 og kommentarer til Konkurransetilsynets inngrepsvarsel ved brev fra Advokatfirmaet Thommessen 11. april 2012 bilag 18: "The European Aftermarket Report", publisert av SuppliersBusiness Ltd i 2009

²⁰³ Brev fra Hellanor 19. desember 2011: "Det er vesentlig å være landsdekkende som leverandør, det kan være avgjørende både på innkjøpssiden at man er landsdekkende, og på salgssiden i forhold til flåteavtaler og lignende." Telefonreferat fra samtale med Romnes 9. mars 2012: "Det kan heller ikke forventes at det etableres lokale/regionale reservedelsimportører fremover. Stordriftsfordeler er viktig i dette markedet. Høyt volum gir bedre innkjøpsbetingelser. Det er vanskelig for lokale aktører å oppnå stort volum, siden salg av reservedeler først og fremst vil måtte skje til verksteder som ikke er tilknyttet en verkstedskjede. Det finnes veldig få slike verksteder igjen. Det anslås at 85 % av verkstedene i Norge er medlem av en verkstedskjede."

5.2.3.2 Hellanor, Romnes og Mecas responsmuligheter

- (188) Konkurransetilsynet legger til grunn at Hellanor, Romnes og Meca er de næreste konkurrentene til Mekonomen. Alle disse aktørene har både egne kjedekonsepter og har avtaler med andre innkjøpsringer og/eller verkstedskjeder. Konkurransetilsynets undersøkelser tilsier at Mekonomen, Meca, Hellanor og Romnes til en viss grad tilbyr differensierte produkter, slik at noen av reservedelsgrossistene er nære substitutter sett fra kundenes ståsted. Det vises i denne sammenheng til at selskapene har ulikt utbygget distribusjonssystem, og de øvrige aktørene har et langt svakere distribusjonsnett enn Mekonomen med sine 127 reservedelsbutikker. Se figur under for en oversikt over lokaliseringen av butikkene til de fire store aktørene.



Figur 2 - Oversikt over lokaliseringene av butikkene/avdelingene tilknyttet Mekonomen (inkludert Sørensen & Balchen), Meca, Hellanor og Romnes

- (189) For det enkelte verksted vil Mekonomen derfor i flere områder ha en nære butikk, hvilket gir Mekonomen en konkurransefordel. I tillegg er tilleggstenestene de tilbyr noe ulike i forhold til

eksempelvis opplæringsprogrammer og markedsføring, og dette kan være av betydning for enkelte verksteder. I utgangspunktet tilbyr imidlertid alle kjedene dataløsninger, opplæring, leveranser etc., og forskjellene mellom dem fremstår ikke som store.²⁰⁴

- (190) Partene har anført at Konkurransetilsynet har undervurdert disse konkurrentenes responsmuligheter.²⁰⁵ Det er vist til at høringssvar fra verkstedene viser at det er relativt lave faktiske byttekostnader for verksteder som ønsker å skifte kjedetilhørighet. Partene har også opplyst overfor tilsynet at [REDACTED] har forlatt partenes kjedekonsepser de siste 3 årene, enten ved at de har gått til andre kjedekonsepser ([REDACTED] inkl. partenes alternative kjeder), driver under annet navn eller har blitt avviklet ([REDACTED]), ikke lenger har kjedekonsepser ([REDACTED] inkl. merkeverksteder) eller ukjent årsak ([REDACTED]). I samme tidsrom de siste 3 årene har [REDACTED] blitt tilknyttet partenes kjede og [REDACTED] av disse kom fra andre kjedetilknyttede uavhengige verkstedskjeder inkl. partenes alternative verkstedskjeder. De øvrige verkstedene har også virksomhet som merkeverksted ([REDACTED]) eller det er usikkert om de hadde kjedetilhørighet fra før. Dette viser at bytte av verkstedskjede forekommer.²⁰⁶ I tillegg viser det at verksteder søker kjedetilhørighet og avvikling av virksomhet forekommer. Dette er forhold som etter Konkurransetilsynets oppfatning taler for at konkurrentene vil kunne respondere på en prisøkning fra Mekonomens side. På annen side har både Hellanor og Romnes imidlertid påpekt at verksteder generelt er ganske kjedetro og ikke bytter tilhørighet veldig ofte, samt at verkstedene generelt sett velger tilknytning til en leverandør med god distribusjon i eget nærrområde.²⁰⁷ Videre har 15 av verkstedene i de mottatte høringssvarene opplyst at de ikke anser bytte av kjede som et aktuelt alternativ.²⁰⁸ Som det vil fremgå av drøftelsene nedenfor anser Konkurransetilsynet det derfor som usikkert i hvor stor grad de øvrige reservedelsgrossistene vil kunne disiplinere Mekonomen.
- (191) Meca har 24²⁰⁹ reservedelsbutikker og er tilnærmet landsdekkende. Konkurransetilsynet legger således til grunn at Meca har en relativt god leveringsdyktighet på reservedeler, selv om det vil være noen geografiske områder der Meca har en konkurransemessig ulempe. Meca er en totalleverandør til bilverksteder, og driver verkstedskjedekonseptet Meca Car Service som blant annet tilbyr tilleggstjenestene finansiering, verkstedsutstyr, opplæring, support, teknisk informasjon, IT-systemer og markedsføring.²¹⁰ I tillegg har Meca et nært samarbeid med Bosch Car Service, og lang erfaring som kjedens grossist. Meca kan derfor også tilby tilslutning til verkstedskjeden Bosch Car Service kjeden, med leveranser fra Meca.²¹¹
- (192) Konkurransetilsynet antar at Meca ikke har kapasitetsproblemer som hindrer selskapet fra å respondere på en eventuell prisøkning fra Mekonomen. Videre er Meca også nr. 2 eller nr. 3 leverandør til flere verksteder og overfor disse har Meca allerede et etablert kundeforhold som øker selskapets responsmuligheter. Som det fremgår av drøftelsene har imidlertid de kjedetilknyttede verkstedene inngått avtaler med kjedeeier med kjøpsforpliktelser og/eller benytter volumrabatter og bonusavtaler som samlet sett anses å ha en innelåsende effekt. Mecas mulighet til å respondere på en prisøkning fra Mekonomen er dermed begrenset til den frittstående delen av Mekonomen-verkstedenes innkjøpsvolum, i tillegg til volumet til de Mekonomen-verkstedene som velger å bytte kjedetilnytning til Meca og frittstående verksted som benytter Mekonomen som leverandør. Meca tilbyr om lag de samme tjenestene som Hellanor og Mekonomen. Når det gjelder frittstående verksteder eksisterer det om lag 300-400

²⁰⁴ Jf, også brev 19. desember 2012 der Hellanor skrev at forskjellene mellom verkstedskjedene er marginale, men at de er der spesielt lokalt i forhold til hvordan verkstedene får løst hverdagen sin.

²⁰⁵ Jf. blant annet kommentarer til Konkurransetilsynets inngrepsvarsel ved brev fra Thommessen 11. april 2012 s 5 og 52

²⁰⁶ Jf. fullstendig melding, side 20.

²⁰⁷ Brev fra Hellanor 19. desember 2011 og brev fra Romnes 19. desember 2011

²⁰⁸ Jf. høringssvar fra [REDACTED]

²⁰⁹ Inkludert franchisebutikker, jf. alminnelig melding

²¹⁰ www.meca.no

²¹¹ www.meca.no

av dem²¹², men disse reduseres stadig i antall. Dette taler for at Mecas responsmuligheter er mer begrenset enn det de øvrige forhold skulle tilsi. Det er allikevel Konkurransetilsynets oppfatning at Mecas responsmuligheter er relativt gode.

- (193) Hellanor har 36 reservedelsbutikker spredt rundt i landet²¹³ og har derfor relativt god leveringsdyktighet, noe også partene anfører i sine merknader til tilsynets varsel.²¹⁴ Videre har flere verksteder tilknyttet Mekonomen et etablert kundeforhold til Hellanor som nr. 2 eller nr. 3 leverandør. Hellanor har imidlertid selv påpekt at [REDACTED] Hellanor kan også være en totalleverandør for verkstedene og tilbyr verkstedskjedekonseptet Automester. Hellanor tilbyr også om lag de samme tilleggstjenestene til verkstedene som Mekonomen²¹⁵, og er derfor sannsynligvis et godt substitutt for de verkstedene som har valgt Meknomen av denne årsak. Gjennom Automester-kjeden tilbys blant annet verkstedene finansiering, opplæring, support, tekniske løsninger og markedsføring.²¹⁶
- (194) Hellanor har opplyst at det ikke eksisterer kapasitetsproblemer i distribusjons- eller lagerleddet dersom et stort antall verksteder skulle ønske å bytte kjedetilhørighet. Hellanor har videre angitt [REDACTED]²¹⁷ På den annen side vil også Hellanors mulighet til å respondere på en prisøkning fra Mekonomen være begrenset til den frittstående delen av Mekonomen-verkstedenes innkjøpsvolum, samt volumet til de Mekonomen-verkstedene som velger å bytte kjedetilknnytning til Hellanor og frittstående verksted som benytter Mekonomen som leverandør.
- (195) Romnes har kun 11 reservedelsbutikker²¹⁸, hvilket er mindre enn de øvrige konkurrentene. På grunn av verkstedenes krav til tilgjengelighet, er Romnes mindre aktuell som hovedleverandør for verksteder som de ikke har en reservedelsbutikk i nærheten av.²¹⁹ Romnes har blant annet [REDACTED]²²¹ Dette er forhold som antas å svekke konkurransepresset Romnes utøver på de andre aktørene på et nasjonalt nivå. Videre driver Romnes verkstedskjeden Sjekkpunkt som tilbyr mange tilleggstjenester til verksteder, herunder [REDACTED]. Etter det Konkurransetilsynet har fått opplyst tilbyr ikke Romnes [REDACTED]²²².
- (196) Romnes har imidlertid også opplyst at det ikke er store utfordringer knyttet til å innlemme et stort antall nye verksteder, [REDACTED].²²³ Videre fungerer Romnes alt som nr. 2 eller nr. 3 leverandør til flere verksteder og overfor disse er det sannsynlig at leveringsdyktigheten er god. Også Romnes sine responsmuligheter er begrenset som følge av at verkstedene er innelåste.

²¹² Jf. punkt 4.2.5

²¹³ Inkludert Hellanor Partnere og AutoMateriell, jf. hellanor.no og automateriell.no Det bemerkes at AutoMateriell sine avdelinger (usikkert om det er utsalgssteder) selger et snevert sortiment av reservedeler.

²¹⁴ Jf. blant annet kommentarer til Konkurransetilsynets inngrepsvarsel ved brev fra Thommessen 11. april 2012 s 5 og 52

²¹⁵ Jf. epost fra Hellanor 20. januar 2012.

²¹⁶ Jf. epost Hellanor 20. januar 2012

²¹⁷ Jf. telefonsamtale med Hellanor 16. februar 2012.

²¹⁸ Inkl. 3 grossister tilknyttet Romnes gjennom samarbeidsavtaler, jf. epost Romnes 23. april 2012. I eposten står det at Romnes i tillegg er tilknyttet 2 øvrige reservedelbutikker (Bildeleksperter AS og Økonomideler AS) gjennom samarbeidsavtaler, men at Romnes [REDACTED].

²¹⁹ Jf. svar fra Romnes ved epost 23. januar 2012

²²⁰ Jf. blant annet svar fra Romnes ved brev 19. desember 2011

²²¹ Telefonreferat Autogruppen AS (innkjøpsring av 72 verksteder) 5. januar 2012 og brev fra Snap Drive av 20. desember 2011

²²² Jf. svar fra Romnes ved epost 23. januar 2012

²²³ Jf. telefonsamtale med Romnes 17. februar 2012.

- (197) Oppsummert er det Konkurransetilsynets vurdering at responsmuligheten til Hellanor, Meca og Romnes er relativt god, men noe dårligere for Romnes enn de to andre.

5.2.3.3 Bema og KCLs responsmuligheter

- (198) I tillegg til de tre aktørene nevnt over viser Konkurransetilsynets undersøkelser at to lokale aktører i en viss utstrekning kan tilby et bredt sortiment og effektiv distribusjon i sitt nærrområde. Dette er Bema, som er til stede i Grimstad og Oslo²²⁴, og KCL som er til stede i Asker.²²⁵ KCL har også avdelinger andre steder i landet, men de har ikke et tilsvarende sortiment som KCLs hovedkontor i Asker og er hovedsakelig aktive innen annen type virksomhet enn salg av reservedeler til verksteder.²²⁶ Konkurransetilsynet har således lagt til grunn at Bema og KCL kan fungere som hovedleverandører til verksteder i sitt nærrområde som ikke er tilknyttet noen verkstedkjede.²²⁷ Verken Bema eller KCL har imidlertid et nettverk av reservedelsbutikker rundt omkring i landet, og begge selskapene driver hovedsakelig annen form for virksomhet enn de store grossistene, som salg til privatpersoner og støttesalg, dvs. leveranser når hovedleverandør er tom på lager.²²⁸ I tillegg tilbyr verken Bema eller KCL tilleggstjenester som opplæringsprogrammer, IT-løsninger og markedsføring.²²⁹
- (199) Det er fra noen aktører angitt at Bema og KCL har et noe mindre lagerført sortiment enn de større reservedelsgrossistene.²³⁰ Andre verksteder tilsynet har vært i kontakt med har antydnet at de har et like stort sortiment. Konkurransetilsynet kan således vanskelig tillegge dette momentet særlig vekt i noen retning. Konkurransetilsynet viser imidlertid til at både KCL og Bema har uttalt at de hovedsakelig fungerer som støtteleverandør i markedet, og kun i begrenset grad i sitt nærrområde som hovedleverandør.²³¹ At Bema er etablert med et relativt bredt sortiment to steder i landet og KCL ett sted, begrenser uansett deres tilgjengelighet og responsmuligheter der de ikke er tilstede. På denne bakgrunn anser ikke Konkurransetilsynet Bema og KCL som nære substitutter til partene.
- (200) Som det er redegjort for ovenfor legger tilsynet til grunn at aktører må ha avtaler med en av de eksisterende verkstedskjedene eller danne egen verkstedskjede for å være levedyktige som hovedleverandør. De eksisterende verkstedskjedene har enten en landsdekkende utbredelse eller svært bred utbredelse i Sør-Norge. Som det fremgår av redegjørelsene ovenfor er tilgjengelighet et svært viktig konkurranseparameter i denne bransjen, og verkstedene ønsker primært å kjøpe reservedeler fra regionale/lokale reservedelsbutikker. For å være hovedleverandør til verkstedkjedene kreves det således et omfattende nettverk av reservedelsbutikker.²³² Foruten å levere til eksisterende verkstedkjeder, så kan også konkurrentene, som f.eks. KCL og Bema, starte egen verkstedkjede. Dette krever tilgang på helt frie verksteder, og utvikling av et konsept/totalprodukt for å skille seg ut slik at verksteder skal ønske å bytte kjedetilknypning. Etablering av en ny verkstedkjede vil innebære en omfattende investering, da det dermed gjerne også må tilbys opplæring, lån/utleie av verkstedutstyr, ordrestillingsløsninger og gjerne markedsføring. I tillegg må man ha en geografisk utbredelse for å få et tilstrekkelig kundegrunnlag. Dette vil kreve investeringer i form av et nettverk av reservedelsbutikker, jf. kapittelet nedenfor om etableringshindringer.

²²⁴ Brev fra Bema 6. januar 2012

²²⁵ Brev fra KCL 5. januar 2012, jf. også eposter fra KCL 26. mars 2012 og 10. april 2012. Det siteres fra eposten 23. mars 2012: "[REDACTED]"

²²⁶ Eposter fra KCL 26. mars 2012 og 10. april 2012. Det siteres fra eposten 10. april 2012: "[REDACTED]"

²²⁷ Jf. telefonsamtale med Bema 9. mars 2012 og telefonsamtale med KCL 9. mars 2012.

²²⁸ Jf. høringsuttalelse til Bema 6. januar 2012, KCL 5. januar 2012 og Rodin & Co 5. januar 2012.

²²⁹ Brev fra Bema 6. januar 2012 og brev fra KCL 5. januar 2012

²³⁰ Bema lagerfører 26 000 deler jf. telefonnotat 9. mars 2012. Snap Drive oppfatter ingen av de to som fullsortimentsgrossist, i motsetning til for eksempel Mekonomen og Hellanor, jf. brev 20. desember 2011.

²³¹ E-post fra KCL 5. januar 2012 og e-post fra Bema 6. januar 2012

²³² Brev fra Hellanor 19. desember 2011 og brev Snap Drive 20. desember 2011

- (201) Bema og KCL har ikke et slikt nettverk av reservedelsbutikker med en stor geografisk utbredelse. Dette begrenser responsmulighetene deres betraktelig ved at de ikke er aktuelle som hovedleverandør til en verkstedkjede, dog kan de være leverandør til mindre regionale innkjøpsamarbeid mellom verksteder som ikke er kjedetilknyttet.²³³ En utvidelse av disse aktørenes virksomhet krever etablering av flere reservedelsbutikker. For KCL og Bema vil en utvidelse av virksomheten som er stor nok til å dekke etterspørselen fra en verkstedkjede eller å starte en egen verkstedkjede antas å medføre en ikke ubetydelig økning i produksjonskostnadene. Samtidig vil det også være stor usikkerhet knyttet til hvorvidt verkstedkjeder eller en rekke enkeltverksteder faktisk vil bytte leverandør, jf. det som fremgår under om etableringshindringer. Konkurransetilsynet er således av den oppfatning at de små aktørene som Bema og KCL ikke vil være i stand til å dekke større deler av etterspørselen i markedet, til tross for at de sannsynligvis har ledig kapasitet lokalt
- (202) På bakgrunn av det ovennevnte legger Konkurransetilsynet til grunn at Bema og KCLs responsmuligheter vil være begrenset.

5.2.3.4 Oppsummering

- (203) Konkurransetilsynet legger etter dette til grunn at Meca, Hellanor og Romnes til en viss grad kunne virke disiplinerende på Mekonomens muligheter til å utøve markedsrett, og at Bema og KCL har begrensende responsmuligheter. Konkurransetilsynet viser imidlertid til at Mekonomens godt utbygde nettverk av 127 reservedelsbutikker vil kunne redusere risikoen for at Mekonomens taper store volum som følge av en prisøkning. Tilsynet er således av den oppfatning at konkurrentenes responsmuligheter er noe begrenset.

5.2.4 Etableringshindringer og potensiell konkurranse

5.2.4.1 Etableringshindringer

Innledning

- (204) Etableringsvilkår er en samlebetegnelse på de forhold og betingelser som en bedrift står overfor når den vurderer å etablere seg i et marked. Etableringsvilkårene avgjør den potensielle konkurransen fra aktører som ikke er etablert i det relevante markedet. Offentlige reguleringer, irreversible investeringer, samt stordriftsfordeler, er eksempler på etableringshindringer.
- (205) For at trusselen om etablering skal legge begrensninger på markedsdeltakernes atferd, må etableringen være sannsynlig, effektiv og tidsnær. Høye etableringshindringer tilsier at etablerte aktører i mindre grad må ta hensyn til at nye aktører kan etablere seg i markedet ved for eksempel en prisøkning. I markeder hvor det er lave etableringshindringer, vil de etablerte være forsiktige med å øke prisene fordi dette kan tiltrekke seg nye aktører.
- (206) Videre vil nyetablering fremstå som mer profitabelt i et marked i vekst fremfor et marked som er modent eller forventes å modne. Konkurransetilsynet vil også ta hensyn til at høy risiko og kostnader forbundet med nyetablering kan redusere sannsynligheten for etablering. I tillegg må etableringen være av et slikt omfang at utøvelse av markedsrett forhindres. Etablering i liten skala, for eksempel i en "nisje" av markedet, vil ikke være tilstrekkelig til å disiplinere etablerte aktører.
- (207) Nye aktører vil møte mange av de samme hindringene som eksisterende aktører som er etablert i andre og tilgrensende markeder, jf. det som fremgår under om potensiell konkurranse. I tillegg må det beregnes tid til opparbeidelse av goodwill, erfaring, administrasjon, samt opprettelse av et tilstrekkelig lager og tilhørende logistikk- og distribusjonssystem.
- (208) Konkurransetilsynet er av den oppfatning at det hovedsakelig er to typer etableringshindringer i markedet for hovedleverandørers salg av reservedeler til uavhengige verksteder. For det første kreves det kapital i form av oppbygging av varelager, kjøp/leie av lokaler, etablering av effektive logistikk og distribusjonssystem, og etablering gjennom lokal/regional

²³³ For eksempel er [redacted] leverandør til den lokale grossisten Bil og Dekk AS i Bergen, som er hovedleverandør til innkjøpsarbeidet Bilverkstedene AS, jf. høringsvar fra Tores Auto AS 17. februar 2012

tilstedeværelse. For det andre vil aktører som ønsker å etablere seg møte utfordringer knyttet til å finne egnede salgskanaler og tilstrekkelig kundegrunnlag.

Investeringsbehov

- (209) For aktører som ønsker å etablere seg i markedet for hovedleverandørers salg av reservedeler til uavhengige verksteder, vil det være påkrevd å investere i et relativt stort varelager, jmfør redegjørelsen under markedsavgrensningen. En omfattende investering i varelager krever en betydelig kapitalinnsats samtidig som det vil være forbundet relativ stor risiko knyttet til en slik investering ettersom investeringen i stor grad antas å være irreversibel.²³⁴ I tillegg kommer nødvendige investeringer knyttet til etablering i form av lokal/regional tilstedeværelse, ordrestillingssystemer, samt effektive logistikk- og distribusjonssystemer.²³⁵
- (210) Etter Mekonomens oppfatning er det tilstrekkelig for en aktør som ikke fra før av er tilstede i Norge å etablere et [REDACTED].²³⁶
- (211) Nær samtlige verksteder som tilsynet har vært i kontakt med understreker videre viktigheten av lokal/regional tilstedeværelse, hovedsakelig fordi dette tillater kort leveringstid, samtidig som det muliggjør returnering av reservedeler.²³⁷ Ved etablering i form av et sentrallager, vil leverandøren kun være aktuell som hovedleverandør i det begrensede geografiske området som lageret er lokalisert, og vil kun utøve et konkurransepress lokalt.
- (212) Mekonomen har anført at ekspansjon i form av å etablere nye butikker i nye geografiske områder ikke er spesielt kapitalkrevende, blant annet fordi lokaler kan leies. I den forbindelse viser Mekonomen til at deres nylige etablering av tre butikker [REDACTED] innebar en samlet investering på rundt [REDACTED]. Konkurransetilsynet påpeker at det til tross for lave investeringsbeløp kan være knyttet høy risiko til slik ekspansjon, og at mindre aktørers ekspansjon uansett vil kunne ta lang tid. Mekonomen påpeker også at geografisk ekspansjon kan skje gjennom å tilknytte seg uavhengige grossister i franchisesamarbeid, og at dette reduserer investeringskostnader og risiko betydelig. Konkurransetilsynet påpeker imidlertid at en slik strategi fordrer at det faktisk eksisterer uavhengige grossister som ønsker å knytte seg til nettverket. Enkelte høringsuttalelser indikerer at det stadig blir færre uavhengige grossister som kan fylle en slik rolle.²³⁸ Det er derfor Konkurransetilsynets oppfatning at det eksisterer hindringer for geografisk ekspansjon på lokalt/regionalt nivå.
- (213) Etablering uten lokal/regional tilstedeværelse vil neppe være økonomisk lønnsom da det som nevnt er stordriftsfordeler i markedet, blant annet på innkjøpssiden. Det vil også være vanskelig å oppnå tilstrekkelig omløp på varelageret med en lokal etablering, jmfør det som fremgår under om behov for omsetningskanaler. Krav til bredt sortiment i kombinasjon med behovet for tilstrekkelig avsetning, fører til økt investeringsbehov. Det vil derfor være nødvendig med et bredt sortiment av reservedeler i flere geografisk spredte butikker, for å oppnå økonomisk lønnsom drift som hovedleverandør og samtidig være reelle substitutter til partene. Eksempelvis kan nevnes at Romnes i 2010 og Hellanor i 2011 hadde varebeholdninger til en verdi av henholdsvis NOK 61 millioner og NOK 114 millioner.²³⁹
- (214) Etter Konkurransetilsynets vurdering utgjør de investeringer som må foretas i lokaler og varelager, samt etablering av ordrestillingssystemer knyttet opp mot effektive logistikk- og distribusjonsløsninger, relativt store etableringshindringer. Selv om det er mulig å omgå disse

²³⁴ Se blant annet høringsuttalelse fra Hellanor 19. desember 2011, Romnes 19. desember 2011 og ABL 21. desember 2011.

²³⁵ Jf. høringsvar fra Bema 6. januar 2012, Snap Drive 20. desember 2011 og telefonsamtale med Rodin & Co 15. mars 2012.

²³⁶ Jf fullstendig melding side 25.

²³⁷ Se diskusjonen under avgrensningen av det geografiske markedet i punkt 4.4.2.

²³⁸ Se brev fra Rodin & Co AS 5. januar 2012 der det framgår at [REDACTED].

²³⁹ Jf. årsregnskap for Romnes AS for regnskapsåret 2010 og årsregnskap for Hellanor AS for regnskapsåret 2011.

investeringskostnadene for eksempel ved å leie lokaler eller benytte franchisetilknyttede grossister, skaper slike tilnærmeringer andre utfordringer, jf. drøftelsen under.

Behov for omsetningskanaler– etablering av tilstrekkelig kundegrunnlag

- (215) Aktører som ønsker å etablere seg i markedet for å kunne konkurrere med partene vil møte en utfordring i å finne salgskanaler for å kunne etablere et tilstrekkelig kundegrunnlag. Partene har imidlertid anført at Konkurransetilsynet har undervurdert kundegrunnlaget som eksisterer i markedet.²⁴⁰
- (216) Av de til sammen mellom 2300 -2700²⁴¹ verkstedene som finnes i Norge, er det kun 300-400 som ikke er tilknyttet verkstedkjede, og det blir stadig færre.²⁴² Disse er spredt rundt omkring i landet og vil, som andre verksteder, benytte lokale hovedleverandører for hoveddelen av sine reservedelsinnkjøp.
- (217) Blant de kjedetilknyttede verkstedene er størsteparten av salgsvolumet bundet opp gjennom innkjøpsforpliktelsene og lojalitetsskapende rabatter og bonuser i samarbeidsavtalene med kjedeleverandørene, som nevnt over. Det er derfor mest sannsynlig at disse verkstedene vil benytte en nyetablert leverandør kun som støtteleverandør, med mindre leverandøren også kan tilby et kjedekonsept.
- (218) For å kunne oppnå et tilstrekkelig salgsvolum og fungere som hovedleverandør til verkstedene, har enkelte markedsaktører pekt på at det er nødvendig å drive egne kjedekonsepter.²⁴³ Ved å knytte til seg verksteder på denne måten sikrer reservedelsleverandøren en tilstrekkelig omsetning ved å sette vilkår i samarbeidskontraktene. Etablering av en ny verkstedkjede vil innebære en omfattende investering, da det dermed også må tilbys opplæring, lån/utleie av verkstedutstyr, ordrebestillingsløsninger og gjerne markedsføring i tillegg til levering av reservedeler.²⁴⁴ Enkelte mindre reservedelsgrossister har opplyst til Konkurransetilsynet at de anser det som [redacted].²⁴⁵ Videre opplyste de fleste av verkstedene i høringsrundene at de ikke anser bytte av verkstedkjede som et reelt alternativ, selv om enkelte også mente at det kun er moderate byttekostnader.
- (219) Ovennevnte momenter indikerer at mangel på egnede salgskanaler kan være en betydelig etableringshindring i markedet. Det er kun et fåtall kjedeuavhengige verksteder som ikke fra før av er bundet opp gjennom samarbeidsavtaler med de store leverandørene, og det er lite sannsynlig at et kjedetilknyttet verksted vil ønske å bytte hovedleverandør med mindre denne kan tilby et tilsvarende eller bedre verkstedkonsept.
- (220) I tillegg til det ovennevnte er det enkelte indikasjoner på at markedet er å anse som mettet.²⁴⁶ I et mettet marked vil etablering være vanskeligere fordi man utelukkende må basere strategien på å ta markedsandeler fra eksisterende markedsaktører.

Oppsummering

- (221) Konkurransetilsynet legger på denne bakgrunn til grunn at det eksisterer betydelige etableringshindringer i markedet for hovedleverandørers salg av reservedeler til uavhengige verksteder.

5.2.4.2 Potensiell konkurranse

- (222) En potensiell konkurrent er et foretak som ikke deltar i det relevante markedet for øyeblikket, men som er i stand til eller kan forventes å gjøre det i nær fremtid. Potensiell konkurranse

²⁴⁰ Se kommentarer til Konkurransetilsynets inngrepsvarsel ved brev fra Thommessen 11. april 2012

²⁴¹ Se hørings svar fra NBF 4. januar 2012. Tallene inkluderer merkeverksteder og uavhengige og NBF antar at minst 1/3 av disse er merkeverksteder.

²⁴² For eksempel har partene [redacted] over de siste tre årene, jf. fullstendig melding side 20. Se også hørings svar fra KCL 5. januar 2012.

²⁴³ Se blant annet høringsuttalelse fra Hellanor 19. desember 2012, KCL 5. januar 2012 og Bema 6. januar 2012.

²⁴⁴ Dette er tilleggstenester som partene, Hellanor og Romnes til stor grad tilbyr sine kjedemedlemmer på verkstedsleddet.

²⁴⁵ Se høringsuttalelse fra KCL 5. januar 2012.

²⁴⁶ Se blant annet høringsuttalelse fra KCL 5. januar 2012.

forutsetter at tilbydere, som reaksjon på en liten og varig prisøkning, evner å omstille salget/produksjonen og markedsføre produktene/tjenestene i løpet av forholdsvis kort tid, uten at det medfører betydelige tilleggskostnader eller risiko.

- (223) I vurderingen av potensiell konkurranse ser Konkurransetilsynet særlig på hvilke etableringshindringer foretakene møter, om den forventede markedsutvikling tilsier at det er forretningsmessig gunstig å etablere seg eller endre produksjon, og om foretakene er i besittelse av produksjonsanlegg, anleggsutstyr eller annet som reduserer de nødvendige investeringer for inntreden i markedet.
- (224) Konkurransetilsynet har i denne saken vurdert potensiell konkurranse fra eksisterende norske mindre reservedelsgrossister som ikke inngår i markedet, som for eksempel Rodin & Co og Veng. Tilsynet har vurdert hvorvidt disse vil kunne utvide sortimentet til å bli en hovedleverandør og eventuelt etablere seg i flere deler av landet, samt potensiell konkurranse fra utenlandske aktører.
- (225) Som det fremgår over vil det for mindre reservedelsgrossister og nisjeaktører som allerede er etablert som reservedelsleverandører, eksistere betydelige hindringer forbundet med å utvide tilbudet slik at de vil kunne bli et substitutt til partenes virksomhet. Den potensielle konkurransen fra disse aktørene vurderes derfor til å være begrenset. Høringssvar fra flere av de mindre aktørene i Norge, indikerer også at [redacted]²⁴⁷.
- (226) Når det gjelder aktører etablert utenfor Norge har partene i fullstendig melding vist til at de tyske aktørene Matthies, Trost og Wessels+Mueller per i dag ikke har etablert et sentrallager eller distribusjonssystem i Norge.²⁴⁸ Det er likevel anført at disse aktørene ved relativt små investeringer vil kunne etablere seg i Norge. Partene har tilsvarende anført at KG Knutson AB som har tilsvarende forretningsmodell som Mekonomen i Sverige, men som i Norge kun i begrenset omfang selger reservedeler og utelukkende til andre grossister, med enkelhet kan etablere seg som et substitutt til partene i Norge.²⁴⁹ Når det gjelder KG Knutson har Konkurransetilsynet vært i kontakt med datterselskapet KGK Norge AS som [redacted]²⁵⁰.
- (227) Høringssvar fra kunder og konkurrenter tyder på at det ikke vil bli aktuelt med nyetablering som hovedleverandør de nærmeste årene, selv ikke fra utenlandske aktører. Til det er markedet for mettet og investeringene og risikoen knyttet til slike investeringer for store.²⁵¹ En eventuell etablering fra en ny aktør vil kunne skje i form av oppkjøp i markedet av allerede eksisterende aktører, men dette vil imidlertid ikke øke konkurransepresset på partene.²⁵² Så langt tilsynet kjenner til har det heller ikke forekommet noen nyetableringer i fullskala i Norge den senere tid.
- (228) Potensiell konkurranse fra de merketilknyttede aktørene er også begrenset. Konkurransetilsynet viser til at disse aktørene har etablert selektive distribusjonssystemer, og at de således ikke har en forretningsstrategi om å selge til flest mulig verksteder. Når disse nedstrøms er i direkte konkurranse med merkeverkstedene, reduseres insentivene til å etablere et konkurransedyktig tilbud til de uavhengige verkstedene.²⁵³ Introduksjonen av økonomideler fra noen av bilforhandlere anser Konkurransetilsynet for å være merkeaktørenes strategiske posisjonering i forhold til å tilby verkstedtjenester på den eldre bilparken, snarere enn å tilby leveranser av

²⁴⁷ Jf. svar fra Veng Norge ved brev 6. januar 2012 og Rodin & Co ved e-post 5. januar 2012.

²⁴⁸ Fullstendig melding side 21.

²⁴⁹ Fra møte med partene 10. februar 2012

²⁵⁰ Telefonsamtale med KGK Norge 27. februar 2012.

²⁵¹ Se epost fra Kolberg Caspary Lautom (KCL) 5. januar 2012, brev fra Snap Drive 20. desember 2011 og brev fra Hellanor 19. desember 2012.

²⁵² Se brev fra Hellanor 19. desember 2012.

²⁵³ Se blant annet høringssvar fra Sulland Gruppen 30. januar 2012.

reservedeler til de uavhengige verkstedene.²⁵⁴ I tillegg kommer at de kun tilbyr deler til ett eller noen få merker, og det vil påløpe betydelige omkostninger å utvide sortimentet, jf. drøftelsen ovenfor.

5.2.4.3 Oppsummering av etableringshindringer og potensiell konkurranse

(229) På bakgrunn av ovennevnte legger Konkurransetilsynet til grunn at det er relativt store etableringshindringer i markedet for hovedleverandørers salg av reservedeler til uavhengige verksteder, og effektive og tidsnære nyetableringer på nasjonalt nivå fremstår også som lite sannsynlig. Konkurransetilsynet legger videre til grunn at den potensielle konkurransen er begrenset.

5.2.5 Kjøpermakt

(230) Kjøpermakt kan motvirke mulighetene en aktør har til å utøve markedsrett. Med kjøpermakt menes at en kjøper, på grunn av sin posisjon i markedet og den kommersielle betydningen kjøperen har for leverandøren, kan motvirke at en leverandør øker prisene, senker kvaliteten på varen eller tjenesten, eller på annen måte leverer til dårligere betingelser for kjøperen. Kjøpermakt kan blant annet gi seg utslag i at kunden truer med å bytte leverandør eller starte egen grossistvirksomhet.

(231) Kjøpermakt får betydning når en kjøper innen rimelig tid har mulighet til å bytte til en annen leverandør eller har muligheten til å få potensielle leverandører til å etablere seg i markedet ved å plassere en ordre hos den nye leverandøren.²⁵⁵ Mulighetene til å utøve kjøpermakt er blant annet avhengig av kundenes størrelse og markedsposisjon i forhold til leverandørene, og hvor avhengig leverandørene er av kundene som avsetningskanal.

(232) I det relevante markedet utgjør de uavhengige enkeltstående verksteder det største volumet av reservedelsetterspørselen. Møkonomen har anført at muligheten for at et større antall verksteder velger å bytte kjedestruktur, vil kunne tilsi at de tilknyttede verkstedene har betydelig kjøpermakt. Konkurransetilsynets undersøkelser, som det er vist til i tidligere drøftelse under konkurranseanalysen i punkt 5.2.3, støtter imidlertid ikke opp under partenes anførsel om at et større antall verksteder vil kunne velge å bytte kjedestruktur. Selv om tilsynet ikke utelukker muligheten for at det i en gitt situasjon kan skje at flere verksteder vil kunne gå sammen og bytte kjedestruktur eller etablere et innkjøps samarbeid, kan ikke tilsynet se at det foreligger opplysninger som underbygger at denne hypotetiske muligheten skulle kunne gi det enkelte verksted stor kjøpermakt. Tilsynet er imidlertid av den oppfatning at de individuelle verkstedene nok kan true med å bytte kjedestruktur, eller øke andelen støttekjøp fra andre aktører, men at verkstedene nok ellers har en begrenset kjøpermakt. Når det gjelder en mulig økning i støttekjøp, vil dette uansett kunne begrenses av innkjøpsforpliktelser, bonus og rabattordninger, jf. drøftelsen over under markedsavgrensningen.

(233) Når det gjelder kunder som Snap Drive, Bosch Car Service og innkjøps samarbeid som gjerne kan bestå av flere sammensluttede både uavhengige²⁵⁶ og merkeautoriserte verksteder²⁵⁷, antas disse å ha en viss kommersiell betydning for partene. Disse aktørene vil således kunne utøve noe mer kjøpermakt enn enkeltstående verksteder, og vil nok kunne velge å benytte andre i større grad ved en eventuell prisøkning.²⁵⁸

(234) Selv om enkelte av kundene i markedet har noe kjøpermakt vil det være mulig for partene å foreta en prisdifferensiering mellom kunder med og uten kjøpermakt. Som nevnt over består hoveddelen av kundemassen av aktører med liten eller ingen kjøpermakt og Konkurransetilsynets oppfatning er derfor at kjøpermakten i markedet samlet sett er begrenset.

²⁵⁴ Se kapittel 4.3.2.4

²⁵⁵ Jf. Retningslinjer for vurdering av horisontale fusjoner etter Rådets forordning om kontroll med fusjoner og foretakssammenslutninger, 2004/C 31/03, jf. punkt 64-67.

²⁵⁶ For eksempel Bilverkstedene AS som består av 15 uavhengige verksteder

²⁵⁷ For eksempel Autogruppen Norge AS som består av 72 merkeverksteder

²⁵⁸ Jf. brev fra Snap Drive 20. desember 2011 og brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 22. november 2011

5.2.6 Betydningen av konkurranse fra tilgrensende markeder - merkeverkstedene og konkurransen nedstrøms – indirekte konkurransepress

- (235) Konkurransen mellom merkeverkstedene og de uavhengige verkstedene nedstrøms vil kunne disiplinere aktører med markedsrett i det uavhengige grossistmarkedet oppstrøms. Dersom de uavhengige grossistene gir sine kunder så dårlige betingelser at de taper i konkurransen med merkeverkstedene, vil det kunne føre til en sterk reduksjon av etterspørselen etter reservedeler gjennom uavhengige hovedleverandører. Partene har anført at Konkurransetilsynet i sine vurderinger har undervurdert dette indirekte konkurransepresset fra verkstedsledet.
- (236) Konkurransetilsynets undersøkelser viser at det på verkstedledet er konkurranse mellom merkeverkstedene og de uavhengige verkstedene. Av høringssvaret fra NBF²⁵⁹ fremgår det at merkeverkstedene tradisjonelt sett har håndtert kunder med biler som er inntil 6-8 år, mens de uavhengige verkstedene har håndtert de eldre bilene. Videre fremgår det av høringssvaret at det de siste årene har utviklet seg en sterkere konkurranse på disse tidligere naturlige områdene for de enkelte aktørene. Det er vist til at den sterkere konkurransen kommer til uttrykk gjennom at de uavhengige verkstedene i større grad reparerer nyere biler, og merkeverkstedene i større grad har forsøkt å tilegne seg markedsandeler på den eldre delen av bilparken, blant annet gjennom å forlenge garantiordningene, etablering av lojalitetsprogrammer, prisløfte, markedsføringskampanjer mv. Konkurransetilsynet er av den oppfatning at dette blant annet er en konsekvens av den konkurranserettslige reguleringen av ettermarkedet for motorvognsektoren, særlig gruppeunntaket fra 2002.²⁶⁰ Dette er også påpekt av partene.
- (237) Partene har også anført at konkurransepresset fra merkeverkstedene kan forventes å øke ytterligere i tiden fremover. Partene har i denne sammenheng blant annet vist til gruppefritaket for motorvognsektoren 2010²⁶¹, samt at bilimportører og -forhandlere i løpet av 2011 utvidet garantiene og/eller ga prisgaranti²⁶². Konkurransetilsynet viser til at selv om formålet med gruppefritaket for motorvognsektoren helt klart er økt konkurranse i ettermarkedet, er det fremdeles usikkert hvordan bransjen vil utvikle seg fremover.
- (238) Selv om det eksisterer konkurranse på verkstedledet mellom de ulike segmentene, er det Konkurransetilsynets oppfatning at merkeverkstedene og de uavhengige verkstedene oppleves noe ulikt og at de for en del kunder fremstår som differensierte produkter i markedet. Konkurransetilsynet viser til at mens merkeverkstedene er spesialisert på det enkelte bilmerke, fremstår de uavhengige som generalister i den forstand at de gjerne utfører reparasjoner på de fleste bilmerker. I henhold til økonomisk teori vil konkurransen typisk være svakere jo mer differensierte produktene i markedet er. Tilsynet legger således til grunn at de uavhengige verkstedene i større grad disiplineres av hverandre enn av merkeverkstedene, og at dette skaper rom for en viss prisdifferanse mellom de to segmentene. Konkurransetilsynets undersøkelser viser at denne prisdifferansen eksisterer på reservedeler og timesprisen for arbeid, selv om prisdifferansen er mindre for verkstedtjenester der merkeaktørene møter sterk konkurranse fra de uavhengige aktørene i forhold til konkurranseskjermede tjenester.²⁶³ Med konkurranseskjermede tjenester menes reparasjon der nye monopoldeler inngår, eller arbeid i garantiperioden ettersom slike garantier anses å ha en innelåsende effekt.²⁶⁴

²⁵⁹ Brev fra NBF av 04. januar 2012

²⁶⁰ Europakommisjonen, Staff working document no. 2, Evolution of the motor vehicle markets since Regulation 1400/2002 entered into force, 2007, jf. også forskrift av 17. august 2004 om anvendelsen av konkurranseloven § 10 tredje ledd på grupper av vertikale avtaler og samordnet opptreden på motorvognsektoren

²⁶¹ Forskrift av 24. august 2010 nr. 1214 om anvendelsen av konkurranseloven § 10 tredje ledd på grupper av vertikale avtaler og samordnet opptreden i motorvognsektoren, jf. også forordning nr. 461/210 on the application of Article 101 (3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to the categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector

²⁶² Med prisgaranti menes løfter om å gi tilsvarende priser dersom forbruker innhenter bedre tilbud hos andre verksteder

²⁶³ Jf. notat fra samtale med John Fiskvik 28. februar 2012.

²⁶⁴ Europakommisjonen, Staff working document no. 2, Evolution of the motor vehicle markets since Regulation 1400/2002 entered into force, 2007

- (239) Partene har i tilsvaret vist til en presentasjon av Josef Frank, Director European Association of Automotive Suppliers (CLEPA) som illustrerer utviklingen i det europeiske ettermarkedet med økt interaksjon mellom merkeaktørene og de uavhengige aktørene.²⁶⁵ I presentasjonen går det imidlertid også fram at det hovedsakelig er for biler mellom fire og åtte år at konkurransen mellom uavhengige verksteder og merkeverksteder forventes skjerpet. Videre går det fram av presentasjonen at merkeaktørene sannsynligvis fortsatt vil stå for rundt 75 % av reparasjonene på den yngre bilparken (0-4 år) og at det uavhengige segmentet fortsatt vil stå for rundt 85 % av reparasjonene av den eldre bilparken (over 8 år). Ellers fremgår det av rapporten "The EU Aftermarket Report" at eiere av nye biler ønsker andre typer deler enn eiere av eldre biler når disse er inne til reparasjon. Typisk er det ønske og behov for deler av bedre kvalitet i nye biler i forhold til eldre biler.²⁶⁶ For øvrig viser tilsynet til at bildeler stadig endres og fornyes i nyere bilmodeller.²⁶⁷ Dette tilsier etter Konkurransetilsynets oppfatning at det ved prisfastsettelsen av reservedeler vil være mulig å skille mellom deler til eldre biler og deler til yngre biler.
- (240) Videre viser partene til at merkeaktørene har redusert prisene på deler og tjenester der de møter sterk konkurranse fra de uavhengige aktørene.²⁶⁸ Det faktum at merkeaktørene kan prisdifferensiere,²⁶⁹ kan etter tilsynets oppfatning også indikere at det vil være mulig for de uavhengige aktørene å differensiere på pris mellom deler som inngår i reparasjoner med ulik grad av konkurransepress fra merkeaktørene. Muligheten for prisdiskriminering gjør at en aktør med markedsrett overfor de uavhengige verkstedene sannsynligvis kan heve prisene på bildelene som hovedsakelig brukes i eldre biler, uten å utløse sterk konkurranse fra merkeaktørene. Således vil det være mulig for en slik aktør å utnytte markedsrett i deler av markedet på tross av at det eksisterer konkurranse mellom de to segmentene generelt sett.
- (241) Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting viser videre at de uavhengige verkstedene og merkeaktørene har fulgt hverandre tett i timeprisen på konkurranseutsatte tjenester. Hovedsakelig er det merkeaktørene som fastsetter prisene, mens de uavhengige aktørene priser seg 10 – 15 prosent under merkeaktørene.²⁷⁰
- (242) En prisøkning fra de uavhengige grossistene i form av økte bruttopriser eller lavere rabattsatser til verkstedene, vil gjerne bli veltet over på forbrukeren i form av høyere priser på verkstedtjenester. Dersom de uavhengige verkstedene gjennomfører en slik prisøkning over samtlige reservedeler, vil merkeaktørene måtte vurdere gevinsten av en positiv priseffekt gjennom en prisøkning, mot en økt kundetilstrømning som følge av at prisdifferansen til de uavhengige aktørene reduseres. Enkelte aktører har uttalt at det er lite trolig at merkeaktørene vil følge en hypotetisk prisøkning fra det uavhengige segmentet.²⁷¹ Samtidig opplyses det om at de uavhengige verkstedene og merkeverkstedene historisk sett faktisk har fulgt hverandre ved prisendringer.²⁷²
- (243) Konkurransetilsynet er av den oppfatning at merkeverkstedene disiplineres på pris av de uavhengige verkstedene. Dette illustreres ved undersøkelsen gjennomført av BilNytt.no/Motorbransjen slik det framgår i februarnummeret av tidsskriftet Motorbransjen. Av 700 norske merkeforhandlere svarte over halvparten at de opplever større konkurranse fra frie verksteder. Nesten like mange svarte at konkurransen fra frie verksteder påvirker prisene de

²⁶⁵ Presentasjon av Josef Frank, Director Aftermarket i European Association of Automotive Suppliers (CLEPA), jf. Bilag 17 I partenes tilsvaret til Konkurransetilsynets varsel om inngrep.

²⁶⁶ The EU Aftermarket Report jf. bilag 16 til partenes tilsvaret side 15.

²⁶⁷ Se også telefonreferat fra KCL 9. mars 2012 der det fremgår at det kommer 4000 – 5000 nye delreferanser hvert år.

²⁶⁸ Se brev fra Thommessen 6. januar 2012 side 5, samt The EU Aftermarket Report jf. bilag 16 til partenes tilsvaret.

²⁶⁹ Se også The EU Aftermarket Report – Eyewitness Stephan Guichard, Simon Kucher & Partners, der det tas fram et eksempel på hvordan Renault prisdiskriminerer mellom samme del benyttet i ulike bilmodeller.

²⁷⁰ Brev ABL av 21. desember 2011 og telefonreferat med John Fiskvik (daglig leder i Oslo og omegn Bilbransjeforening og John Fiskvik Consulting AS) den 28. februar 2012

²⁷¹ Telefonsamtale med John Fiskvik 28. februar 2012 og høringsuttalelse fra Snap Drive 29. februar 2012

²⁷² Telefonsamtale med John Fiskvik 28. februar 2012

kan ta på sitt verksted.²⁷³ Dette går også fram i markedsundersøkelsen gjennomført av det svenske Konkurrenceverket i sak 212/2004, jf bilag 1 i partenes tilsvarende. De svenske konkurransemyndighetene fant en krysspriselasititet på 2,7 mellom autoriserte og ikke-autoriserte verksted. Undersøkelsen viser at en betydelig del (2,7 prosent) av de autoriserte verkstedenes kunder vil skifte til ikke-autoriserte verksted dersom førstnevnte gruppe hever prisen marginalt (1 prosent). Som partene fremhever i kommentarene til Konkurransetilsynets inngrepsvarsel taler disse undersøkelsene for at det eksisterer konkurranse mellom de to verkstedssegmentene. I tillegg mener Konkurransetilsynet at disse undersøkelsene viser at merkeaktørenes prissetting disiplineres av de uavhengige verkstedene.

- (244) Etter tilsynets oppfatning kan undersøkelsene over også indikere at dersom det disiplinerte presset fra de uavhengige verkstedene i fremtiden skulle bli svakere vil merkeverkstedene kunne se seg tjent med å heve prisene igjen og opprettholde prisdifferansen mot de uavhengige verkstedene. Insentivet til å gjøre dette styrkes av at merkeaktørene ikke har en forretningsmodell som går ut på å være lavest på pris på verkstedsnivå, men i stor grad konkurrerer langs dimensjoner som opplevd kvalitet og service. Dette illustreres også ved reklamekampanjen som partene viser til i fullstendig melding, der merkeaktører i fellesskap søker å trekke i tvil kompetansen til de uavhengige verkstedene.²⁷⁴ Videre kan merkeaktørene bruke andre virkemidler som garantiordninger til å kapre markedsandeler fra de uavhengige verkstedene.
- (245) Konkurransetilsynet utelukker på denne bakgrunn ikke at merkeaktørene gjennom konkurransen på verkstedleddet kan utøve et visst *indirekte* konkurransepress på de uavhengige aktørene oppstrøms. Imidlertid legger Konkurransetilsynet til grunn at dette konkurransepresset ikke vil være nok til å hindre grossistenes utøvelse av markedsrett overfor de uavhengige verkstedene.

5.2.7 Oppsummering av konkurransesituasjonen før sammenslutningen

- (246) HHI før sammenslutningen er på [redacted] hvilket indikerer at markedet er konsentrert allerede før foretakssammenslutningen. Mekonomen er den største aktøren i markedet og har en markedsandel på [30-40] prosent. Hellanor, Meca og Romnes er om lag like store og har [10-20] prosent.
- (247) Aktører som Meca, Hellanor og Romnes har en relativt god responsmulighet på eventuelle prisøkninger eller et lavere servicenivå fra Mekonomen før sammenslutningen. Denne responsmuligheten begrenses imidlertid noe på grunn av krav om minimumskjøp i samarbeidsavtalene til kjedeverkstedene. Videre har Romnes færre butikker, er ikke etablert i Nord-Norge og enkelte av høringsuttalelsene indikerer at de er mindre konkurransedyktige enn de øvrige tre på pris og sortiment. Romnes antas således å utøve et noe svakere konkurransepress enn tilfellet er for Meca og Hellanor.
- (248) Konkurransetilsynet har også vurdert at etableringshindrene er relativt store og at potensiell konkurranse er begrenset. Samtidig har kundene begrenset kjøperrett.
- (249) Konkurransetilsynet finner det ikke nødvendig å ta endelig stilling til om konkurransen er vesentlig begrenset før foretakssammenslutningen, da oppkjøpet uansett vil føre til at konkurransen blir vesentlig begrenset.

5.3 Konkurransesituasjonen etter ervervet

- (250) Som en følge av foretakssammenslutningen vil HHI i markedet øke fra [redacted] til [redacted], hvilket innebærer at den høye konsentrasjonen i markedet forsterkes ytterligere. Mekonomen/Meca oppnår samtidig en markedsandel på [50-60] prosent. Dette er i seg selv en indikasjon på at foretakssammenslutningen vil føre til en vesentlig begrensning av konkurransen.

²⁷³ MotorBransjen nr. 2 februar 2012, jf. kommentarer til Konkurransetilsynets inngrepsvarsel ved brev fra Thommessen 11. april 2012 bilag 11.

²⁷⁴ Jf. fullstendig melding, bilag 8.

- (251) Som tidligere nevnt kjennetegnes konkurransen mellom de uavhengige reservedelsgrossistene av at aktørene oppfattes som noe differensierte av verkstedene. Mekonomen og Meca er de to største aktørene på markedet. Den nest største aktøren vil dermed forsvinne som en følge av sammenslutningen. Hellanor og Romnes vil nok fortsatt kunne utøve noe konkurransepress på Mekonomen, selv om Romnes nok i mindre grad enn Hellanor er i stand til dette. Likevel vil disse aktørene være relativt små i forhold til Mekonomen/Meca, og de vil kunne ha insentiv til å følge Mekonomen/Meca ved en eventuell prisøkning. Konkurransetilsynet viser til at Mekonomen/Meca etter foretakssammenslutningen vil ha et nettverk på 151 reservedelsbutikker, mens Hellanor vil ha 36 reservedelsbutikker og Romnes vil ha kun 11 reservedelsbutikker. Det virker således sannsynlig at Mekonomen/Meca etter fusjonen vil kunne øke prisene og/eller redusere kvaliteten på sitt tilbud til verkstedene.²⁷⁵ Konkurransepresset som Mekonomen/Meca øver på de øvrige reservedelsgrossistene vil da også bli redusert.
- (252) Tilsynet kan ikke se at foretakssammenslutningen vil kunne påvirke etableringshindringene eller graden av potensiell konkurranse i nevneverdig grad. Det vil fortsatt være høye etableringshindringer og begrenset potensiell konkurranse. Imidlertid bemerkes det at nye aktørers mulighet til å etablere seg kan svekkes ytterligere på grunn av Mekonomen/Mecas sterke nettverk av 151 reservedelsbutikker etter sammenslutningen. Dette kan igjen trekke i retning av redusert potensiell konkurranse som følge av sammenslutningen.
- (253) Partenes kunder er hovedsakelig små foretak som driver verkstedsdrift, og tilsynet legger til grunn at disse aktørene har begrenset kjøpermakt. Det finnes i tillegg enkelte verkstedskjeder/innkjøpsringer som ikke er integrert med de større reservedelsleverandører, og partene har anført at tilsynet har undervurdert kjøpermakten deres. Både verkstedskjeden Snap Drive og Tores Auto, som er en deltaker i innkjøpsringen Bilverkstedene AS, har imidlertid uttrykt bekymring for foretakssammenslutningen.²⁷⁶ I begge høringssvarene vises det til forhandlingsstyrken til disse aktørene begrenses når de har færre leverandører å sette opp mot hverandre. Konkurransetilsynet legger dermed til grunn at de store kundenes kjøpermakt vil kunne bli redusert som følge av foretakssammenslutningen, ettersom deres forhandlingsstyrke begrenses.
- (254) I høringssvarene fra Snap Drive og Tores Auto uttrykkes det i tillegg bekymring for at Mekonomen/Meca vil gi bedre innkjøpsvilkår til verksteder som er en del av partenes verkstedskjeder.²⁷⁷ Tores Auto har også uttrykt bekymring for at tilgangen til opplæringsprogrammer vil kunne reduseres etter foretakssammenslutningen, og at de bare gjøres tilgjengelig for verksteder tilknyttet partenes verkstedskjeder. I tillegg fremgår det av [REDACTED] ²⁷⁸ NBF har videre uttalt at det kan forventes ytterligere noe konsolidering på verkstedsleddet.²⁷⁹ Konkurransetilsynet er således av den oppfatning at kjøpermakten til verkstedene som står utenfor Mekonomen-systemet vil kunne bli ytterligere svekket dersom Mekonomen skulle velge å gjennomføre en sterkere integrering av verkstedsleddet.
- (255) Partene har anført at en prisøkning på 5-10 prosent ikke vil være lønnsom for partene, ettersom de fleste verkstedene i sine høringssvar har angitt at de delvis eller i stor grad ville øke innkjøpene fra andre reservedelsgrossister som en følge av en prisøkning på 5 – 10 prosent fra Mekonomen og Meca. Med antagelse om at svarene er representative samt enkelte antagelser omkring den nøyaktige reduksjonen av innkjøpet²⁸⁰, har partene vist at en prisøkning vil

²⁷⁵ Brev fra Snap Drive 20. desember 2011 og brev Tores Auto 17. februar 2012

²⁷⁶ Se også høringssvar fra Snap Drive 20. desember 2011.

²⁷⁷ Brev fra Snap Drive 20. desember 2011 og brev Tores Auto 17. februar 2012

²⁷⁸ Kommentarer til Konkurransetilsynets inngrepsvarsel ved brev fra Advokatfirmaet Thommessen 11. april 2012, bilag 13, samt møte 27. mars 2012

²⁷⁹ Brev fra NBF 4. januar 2012

²⁸⁰ Partene setter opp fire scenarioer med antagelse om at de som har svart at de vil øke innkjøp fra andre reduserer sine innkjøp fra Mekonomen med [REDACTED] mens de som har opplyst at de stort sett bare vil kjøpe fra andre aktører vil redusere sine innkjøp fra Mekonomen med [REDACTED]

medføre [REDACTED]. Tilsynet er imidlertid av den oppfatning at spørsmålet har visse metodiske svakheter som gjør det uegnet for en slik analyse som partene gjennomfører, herunder er det ikke mulig å fastslå nøyaktig hvor mye verkstedene vil redusere sine innkjøp fra partene, spørsmålet mangler et "vet ikke"-alternativ og verkstedene utgjør heller ikke et representativt utvalg.

- (256) I tillegg til de metodiske svakhetene ved undersøkelsen er ikke partenes konklusjon robust i forhold til størrelsen på innkjøpsreduksjon, hvilket illustreres ved at [REDACTED]. På bakgrunn av ovennevnte vurderinger mener Konkurransetilsynet derfor at opplysningene i høringssvarene ikke kan benyttes til å underbygge at en prisøkning ikke vil være lønnsom. Spørsmålets formål var heller ikke å avdekke hvorvidt partene vil kunne øke prisen 5 – 10 prosent etter transaksjonen. Også mindre prisøkninger kan representere samfunnsøkonomiske tap, og som det vil redegjøres for under kan partene utøve markedsrett på andre måter enn via en prisøkning. Spørsmålet er stilt som et hypotetisk SSNIP-spørsmål og dermed først og fremst egnet til å avdekke partenes nærmeste konkurrenter til bruk i markedsavgrensningen. Svarene på spørsmålene indikerer at partenes nærmeste substitutter er Hellanor og Romnes²⁸¹ hvilket også er lagt til grunn i markedsavgrensningen.
- (257) Mekonomen/Meca vil få en høy markedsandel gjennom foretakssammenslutningen hvilket gir en presumsjon for at konkurransen vil bli vesentlig begrenset. Verken konkurrentenes responsmuligheter, muligheten for etablering og potensiell konkurranse eller kjøperrett vil i tilstrekkelig grad hindre Mekonomen/Meca i å utnytte ensidig markedsrett som en følge av sammenslutningen.
- (258) På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til grunn at foretakssammenslutningen vil føre til en vesentlig begrensning av konkurransen for salg av reservedeler til verksteder i Norge.

6 Samfunnsøkonomiske virkninger

6.1 Innledning

- (259) Det følger av ordlyden i konkurranseloven § 16 første ledd at Konkurransetilsynet skal gripe inn mot en foretakssammenslutning hvis ervervet fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med lovens formål. Konkurranselovens formål er "å fremme konkurranse for derigjennom å bidra til effektiv bruk av samfunnets ressurser. Ved anvendelsen av denne lov, skal det særlig tas hensyn til forbrukernes interesser", jf. lovens § 1. Det vil ikke foreligge grunnlag for å gripe inn mot ervervet, selv om det fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen, dersom ervervet samtidig medfører samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster som oppveier de negative følger av at konkurransen begrenses.

6.2 Samfunnsøkonomisk tap

- (260) I markedet for hovedleverandørers salg av reservedeler til uavhengige verksteder vil foretakssammenslutningen føre til en vesentlig begrensning av konkurransen. Begrenset konkurranse kan forventes å føre til en mindre effektiv bruk av samfunnets ressurser. Det samfunnsøkonomiske tapet, og virkningene overfor forbrukerne, kan oppstå som følge av flere forhold.
- (261) Det samfunnsøkonomiske tapet, og virkningene overfor kundene oppstår i denne saken ved at foretakssammenslutningen øker sannsynligheten for at partene vil kunne utnytte markedsrett,

²⁸¹ 12 av 13 verksteder som i dag benytter Mekonomen (inkludert Sørensen og Balchen) eller Meca og som opplyste at de ville kjøpe mer av andre aktører som en reaksjon på en 5 – 10 prosents prisøkning fra disse, ville kjøpe mer av Hellanor og/eller Romnes. Disse er [REDACTED]

[REDACTED] Av disse var det kun 5 som opplyste at de også ville benytte en eller flere av de øvrige grossistene. Dette er [REDACTED]

for eksempel i form av en økning i bruttoprisene på reservedeler, reduserte rabattsatser eller redusert service.

- (262) Ved økt markedsrett vil Mekonomen/Meca ha anledning til å øke bruttoprisene på reservedeler solgt til verkstedene, eller redusere kvantumsrabattene som innrømmes verkstedene for derigjennom å øke lønnsomheten av salget. En prisøkning som skjer i form av økte bruttopriser gjennom bildelkatalogene, vil gjerne bli veltet direkte over på forbrukeren, som i dette tilfellet er bileierne. Dersom partene skulle velge å redusere rabattsatsene til verkstedene, vil verkstedene for å bevare lønnsomheten, kunne se seg tjent med å øke prisen på arbeidstimer eller reservedeler. Dette vil også føre til økte priser for bileier. Når prisen på bilreparasjon stiger vil det normalt forventes at færre bileiere velger å foreta service og reparasjoner, eller utsetter disse lengre. Dette representerer samfunnsøkonomiske tap.
- (263) Alternativt kan Mekonomen/Meca utnytte økt markedsrett gjennom å redusere servicegraden overfor verkstedene for derigjennom å spare inn kostnader. En reduksjon av servicegraden vil for eksempel kunne skje gjennom en reduksjon av leveringshyppigheten av reservedeler til verkstedene. Dette vil føre til økt ventetid for å få bilen inn på verksted og økt reparasjonstid når den først er inne. Økt ventetid og færre reparasjoner per år representerer samfunnsøkonomiske tap.
- (264) Både høyere priser og dårligere service vil kunne redusere verkstedenes lønnsomhet slik at enkelte samfunnsøkonomisk lønnsomme verksteder kan få problemer med fortsatt økonomisk drift av selskapet. Dersom verksteder må legges ned vil dette redusere tilbudet i markedet og sluttbrukernes valgmuligheter.
- (265) Andre former for samfunnsøkonomisk tap vil også kunne oppstå gjennom at foretakssammenslutningen resulterer i økt potensial for sløsing. Under virksom konkurranse tvinges foretakene til å fokusere på effektiv drift, siden dette vil kunne gi belønning i form av økt lønnsomhet. Når økt lønnsomhet i stedet kan oppnås som følge av at foretakssammenslutningen demper konkurransepresset og dermed gjør det mulig å gjennomføre en prisøkning, reduseres insentivene til å vektlegge disse sentrale parameterne som skal bidra til en effektiv utnyttelse av samfunnets ressurser.
- (266) Konkurransetilsynet vil bemerke at det normalt er stor grad av usikkerhet knyttet til kvantitative beregninger av det samfunnsøkonomiske tapet, og at det generelt vil være vanskelig for tilsynet å gi noe konkret anslag på dette.
- (267) Ved et erverv med antatt sterke konkurransebegrensende virkninger som her, må effektivitetsgevinstene være betydelige for at tilsynet skal legge til grunn at det primære inngrepvilkåret i konkurranseloven § 16 likevel ikke er oppfylt. Tilsynet anser derfor at det ikke er nødvendig å tallfeste det samfunnsøkonomiske tapet nærmere, men at det vil være tilstrekkelig i denne saken å konstatere at omfanget av tapet kan bli betydelig.²⁸²

6.3 Samfunnsøkonomiske gevinster som følge av foretakssammenslutningen

6.3.1 Generelt

- (268) Det følger av praksis og økonomisk teori at ikke enhver kostnadsbesparelse utgjør en relevant samfunnsøkonomisk effektivitetsgevinst med hensyn til vurderingen av foretakssammenslutninger. Det er bare bedriftsøkonomiske gevinster som medfører en reell samfunnsøkonomisk ressursbesparelse som er relevante. Rene omfordelinger holdes utenfor vurderingen.
- (269) Det er også et krav at kostnadsbesparelsen er spesifikt knyttet til den aktuelle foretakssammenslutningen. Dette er formulert som et vilkår om at kostnadsbesparelsen må være fusjonsspesifikk/ervervsspesifikk. Følgelig må Konkurransetilsynet også vurdere i hvilken grad de anførte kostnadsbesparelsene vil kunne realiseres uavhengig av foretakssammenslutningen. Er det sannsynlig at gevinstene kan bli realisert uavhengig av denne, vil de ikke bli hensyntatt.

²⁸² Jf. vedtak V2006-490 Falck Danmark A/S – Viking Redningstjeneste AS og Fornyings- og administrasjonsdepartementets vedtak 5. oktober 2006 i Gilde Norsk Kjøtt BA – Prior Norge BA.

(270) Videre bemerkes at det kun er kostnadsbesparelser som er tilstrekkelig godt dokumentert og konkretisert som vil bli vurdert. I klagesaken vedrørende Gilde/Prior²⁸³ la departementet til grunn at det i utgangspunktet er partene som må sannsynliggjøre de samfunnsøkonomiske gevinstene ved foretakssammenslutningen. Dette innebærer at det påhviler partene å fremlegge dokumentasjon på gevinstene. Det ligger i dette også et krav om at effektivitetsgevinstene må bli gjennomført innen en rimelig tidsperiode.

6.3.2 Partenes anførsler²⁸⁴

(271) I fullstendig melding har partene opprinnelig anført effektivitetsgevinster i størrelsesorden [redacted]. Etter at Konkurransetilsynet har bedt partene dokumentere gevinstene nærmere, har partene justert den anførte besparelsen til å utgjøre totalt [redacted] og dette som følge av [redacted], jf. brev av 31. januar 2012 og brev av 13. februar 2012. I tabellen under fremgår de anførte effektivitetsgevinster:

Tabell 2: Oversikt over anførte besparelser i 2013 og f.o.m. 2014 i MNOK²⁸⁵

6.3.3 Konkurransetilsynets vurdering av anførte effektivitetsgevinster

(272) I det følgende vil tilsynet vurdere om partenes redegjørelser og fremlagte dokumentasjon er tilstrekkelig til å fastslå at de anførte besparelsene er sikre, fusjonsspesifikke og samfunnsøkonomiske besparelser.

6.3.3.1 [redacted]

(273) Partene har anført at foretakssammenslutningen vil gi [redacted] i størrelsesorden [redacted]

[redacted] Dette resonnementet

²⁸³ Fornyings- og administrasjonsdepartementets vedtak 5. oktober 2006, Gilde Norsk Kjøtt BA – Prior Norge BA.

²⁸⁴ Partene har gjennomgående oppgitt de årlige besparelsene i millioner SEK. Konkurransetilsynet har ved omregningen fra SEK til NOK benyttet Norges Banks årsgjennomsnitt av NOK per SEK i 2011 på 0,8631.

²⁸⁵ I tabell 2 er Norges Banks årsgjennomsnitt av NOK per SEK i 2011 på 0,8631 benyttet slik at besparelsene fremkommer i NOK.

bygger på departementets uttalelse i vedtak V2006-223-Gilde Norsk Kjøtt BA- Prior Norge BA, punkt 7.7 side 29.

- (274) Flere markedsaktører har i sakens anledning anført at partene vil kunne oppnå [REDACTED] gjennom transaksjonen²⁸⁶, hvilket gir støtte for at det vil være mulig for partene å oppnå bedriftsøkonomiske besparelser [REDACTED]. Dokumentasjonen gir dermed støtte for at det vil være mulig for partene å oppnå en bedriftsøkonomisk besparelse i [REDACTED]. Det er imidlertid ikke sannsynliggjort at besparelsene [REDACTED] utgjør samfunnsøkonomiske besparelser i Norge, da [REDACTED].²⁸⁸ Dette siste kan ikke tilsynet se at Mekonomen har dokumentert eller i tilstrekkelig grad sannsynliggjort.
- (275) Videre vil enkelte av besparelsene som Mekonomen oppnår i Norge måtte avveies mot reduserte inntekter for andre selskap med tilstedeværelse i Norge. [REDACTED]. Konkurransetilsynet finner det imidlertid ikke sannsynliggjort at aktører med avdelinger i Norge som [REDACTED] ikke vil lide et økonomisk tap tilsvarende de norske Mekonomen- og Mecaavdelingenes eventuelle gevinst.
- (276) Det er således Konkurransetilsynets vurdering at partene ikke har fremlagt dokumentasjon som sannsynliggjør at de årlige besparelsene knyttet til økt kjøpermakt vil komme norske konsumenter eller virksomheter til gode. Tilsynet vil imidlertid ikke utelukke at det kan eksistere reelle samfunnsøkonomiske besparelser av en viss størrelse knyttet til [REDACTED], men kan av nevnte årsaker ikke tillegge anførselene avgjørende betydning.
- 6.3.3.2 [REDACTED]
- (277) Partene har også anført at foretakssammenslutningen vil generere effektivitetsgevinster i Norge som følge av øvrige tiltak i størrelsesorden [REDACTED].
- (278) Dokumentasjonen fra melder på dette punkt er, på samme måte som ovenfor, ikke tilstrekkelig til at tilsynet kan konkludere med at det eksisterer samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster som anført. Konkurransetilsynet utelukker ikke at det vil kunne forekomme enkelte besparelser [REDACTED], men på grunn av manglende dokumentasjon og følgelig stor usikkerhet anses disse besparelsene å være for usikre til at Konkurransetilsynet kan legge de til grunn som samfunnsøkonomiske besparelser.
- (279) De anførte besparelser som er relatert til [REDACTED].
- (280) Generelt antas effektivitetsgevinster gjennom [REDACTED] å kunne gi en nettogevinst i samfunnsøkonomisk forstand. De anførte besparelsene er imidlertid ikke tilstrekkelig dokumentert til å fastslå at besparelsene er samfunnsøkonomiske og

²⁸⁶ Se blant annet høringssvar fra Hellanor 19. desember 2011, NBF i høringsuttalelse 4. januar 2012, KCL i telefonsamtale 9. mars 2012 og John Fiskvik i telefonsamtale 28. februar 2012.

²⁸⁷ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen 13. april 2012, bilag 6.

²⁸⁸ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen 13. april 2012, side 10

²⁸⁹ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen 13. april 2012, side 10

²⁹⁰ [REDACTED]

fusjonsspesifikke. Videre er det også knyttet usikkerhet til hvor stor andel av [REDACTED]

- (281) Anført besparelse relatert til [REDACTED]
- (282) Det fremstår som usikkert hvor stor andel av de anførte besparelser som faktisk får virkning i Norge. Dokumentasjonen fra melder er heller ikke tilstrekkelig slik at Konkurransetilsynet kan slå fast med rimelig grad av sikkerhet at det eksisterer samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster som anført.
- (283) De anførte besparelser [REDACTED]
- (284) Konkurransetilsynet utelukker ikke at det kan forekomme enkelte besparelser knyttet til [REDACTED], men partenes anførsler er ikke tilstrekkelig dokumentert til at dette kan legges til grunn. Det fremstår også som usikkert hvorvidt [REDACTED]
- (285) Partene har også anført at [REDACTED] vil føre til en besparelse som følge av [REDACTED]. Anførselen er ikke tilstrekkelig sannsynliggjort, og kan derfor vanskelig tillegges vekt.
- (286) Partene har videre anført at [REDACTED]
- (287) Konkurransetilsynet anser ikke den anførte besparelsen som tilstrekkelig dokumentert. Hvor stor andel av anførselen som er fusjonsspesifikk kan også tillegges usikkerhet da anførselen er relatert til [REDACTED]
- (288) For å kunne realisere eventuelle bedriftsøkonomiske og samfunnsøkonomiske besparelser vil det normalt være nødvendig med en integrasjonsprosess i foretakene som vanligvis medfører omstillingskostnader. Disse kostnadene kan være betydelige og vil kunne redusere eventuelle samfunnsøkonomiske besparelser som følge av samordningen. Det fremgår av fullstendig melding at Mekonomen anslår disse til [REDACTED]²⁹². Omstillingskostnadene er ikke ytterligere konkretisert og det fremstår som ikke i tilstrekkelig grad dokumentert at omstillingskostnadene ikke blir større enn anførte [REDACTED].

6.3.3.3 Oppsummering

- (289) Etter Konkurransetilsynets vurdering har ikke partene i tilstrekkelig grad dokumentert og sannsynliggjort at de anførte effektivitetsgevinstene utgjør samfunnsøkonomiske og fusjonsspesifikke gevinster som vil få virkning i Norge. Partene har estimert totale omstillingskostnader til [REDACTED], men har ikke redegjort for disse konkret eller hvorvidt det vil være mulig å realisere kostnadsbesparelser forut for sammenslutningen. Tilsynet utelukker likevel ikke at foretakssammenslutningen kan innebære gevinster i form av [REDACTED], men kan ikke tillegge de anførte gevinstene avgjørende betydning.

²⁹¹ [REDACTED]

se brev fra partene 13. februar 2012.

²⁹² Jf. fullstendig melding, bilag 4.

7 Konklusjon, forholdsmessighet og forslag til vedtak

7.1 Konkurransmessige virkninger av er ervervet

(290) Konkurransetilsynet har kommet til at foretakssammenslutningen mellom Mekonomen og Meca vil føre til en vesentlig begrensning av konkurransen i markedet for hovedleverandørers salg av reservedeler til uavhengige verksteder. Partene har sannsynliggjort at sammenslutningen vil resultere i bedriftsøkonomiske besparelser knyttet til [REDACTED], men har ikke kunnet dokumentere at disse får virkning i Norge. Konkurransetilsynet vurderer derfor at det ikke er tilstrekkelig sannsynliggjort at det eksisterer effektivitetsgevinster ved foretakssammenslutningen som kan oppveie det samfunnsøkonomiske tapet som følger av konkurransebegrensningen. Etter Konkurranseloven § 16 skal Konkurransetilsynet derfor gripe inn mot foretakssammenslutningen.

7.2 Vurderinger av forholdsmessighet

(291) Det følger av det alminnelige kravet til forholdsmessighet i norsk rett at Konkurransetilsynets vedtak ikke må gå lenger enn det som er nødvendig for å avhjelpe de negative konkurransevirkningene av foretakssammenslutningen.

(292) I forbindelse med Konkurransetilsynets behandling av saken har partene framsatt forslag til vilkår som kan avhjelpe de konkurransebegrensende virkningene ved foretakssammenslutningen. Dette forslaget er vurdert som ledd i Konkurransetilsynets forholdsmessighetsvurdering.

(293) Forslagene til avhjelpende tiltak har også vært sendt på høring til diverse markedsaktører²⁹³ som ledd i Konkurransetilsynets vurdering. Markedsaktørene ble bedt om å vurdere de avhjelpende tiltakenes egnethet sett i lys av Konkurransetilsynets bekymringer. De fleste av partenes verkstedskunder unnlot å svare på henvendelsen. Markedsaktørene som svarte er av den oppfatning at de foreslåtte tiltakene er lite egnet. Det ble blant annet anført at forslaget ikke ville påvirke verkstedenes handelsmønster, og at det fremdeles vil bli færre aktører i markedet.²⁹⁴ Imidlertid mener noen av aktørene at de foreslåtte avhjelpende tiltakene vil ha en viss virkning.²⁹⁵

(294) Konkurransetilsynets vurderinger, til tross for innvendingene fra enkelte aktører i høringsrunden, er at de foreslåtte vilkårene samlet sett er egnet til å avhjelpe de identifiserte konkurransebegrensende virkningene av foretakssammenslutningen. Forslaget til avhjelpende tiltak går blant annet ut på å redusere de innelåsende elementene i forholdet mellom Mekonomen som grossist og verkstedene for på den måten å gjøre verkstedene mer fristilte i markedet. Dette vil skje gjennom å fjerne innkjøpsforpliktelsene som verkstedene har overfor kjedeeier, redusere de økonomiske insentivene til å gjøre mesteparten av innkjøpene hos én aktør, samt redusere oppsigelsestiden som verkstedene har overfor Mekonomen. Flere av disse avhjelpende tiltakene gjelder kontraktsmessige endringer, og det presiseres i denne sammenheng begrepet "avtale" i dette vedtaket skal tolkes i samsvar med den autonome konkurranserettslige forståelsen av begrepet. Avtalens form er uten betydning, og det er ikke et krav om at avtalen må være juridisk bindende. Mekonomens policy som stilltiende eller uttrykkelig blir akseptert av verkstedene vil således omfattes av vilkåret, herunder medlemskrav for deltakelse i verkstedskjedene.

²⁹³ I tillegg til Hellanor, Romnes, KCL, Bema, Biltema, NBF, ABL, Snap Drive og Tores Auto fikk 27 kjedeverksteder tilknyttet partene høringsbrev tilsendt per epost. Disse var Alta Biloppretting AS, Aurland Bil & Maskin AS, Auto E14 AS, Autosalg AS, Bastnes Auto AS, Bentro AS, Bergenseng Bilverksted, Bil & Maskinservice Nøtterøy, BilPluss Mo I Rana AS, Bilsenteret Stavanger AS, Bilservice Lillehammer AS, Bilvarehuset Østfold AS, Bilverkstedet Kristiansand, BilXtra Lakselv AS, Brumundal Bil & Karosseri AS, Byåsen Bilverksted AS, Bård Henriksen Bilverksted, Central Auto AS, Centrum Bil & Karosseri AS, Christoffersen & Bekken, Fevik Bilverksted, Follo Autosenter A/S, Fondenes Auto AS, Gunnar og Inges Bilservice AS, Hov Motor, Lundberg Bilservice og Mestad Bil og Maskin.

²⁹⁴ Jf. høringsinnspill fra Tores Auto 13. mai 2012, Snap Drive AS 14. mai 2012, Biltema 14. mai 2012 og Romnes 15. mai 2012.

²⁹⁵ Jf. høringsinnspill fra Tores Auto 13. mai 2012 og Biltema 15. mai 2012. Høringsinnspillet til Bema 14. mai 2012 kan også tolkes slik.

- (295) Konkurransetilsynet finner at tiltakene ovenfor vil øke konkurrentenes responsmuligheter og redusere etableringsbarrierene i markedet, og anser dem derfor egnet til å redusere Mekonomenes mulighet til å utøve markedsrett overfor verkstedene. Det vises blant annet til at verkstedene i økende grad vil kunne gjennomføre støttekjøp hos andre leverandører, eller forholde seg til flere hovedleverandører.
- (296) Videre er det fremmet forslag om å gjøre de franchisetilknyttede butikkene tilknyttet Mekonomen mer fristilte, blant annet ved å redusere innkjøpsvolumet som butikkene er pålagt å kjøpe fra Mekonomen [REDACTED]. Formålet med disse tiltakene er å redusere Mekonomenes innflytelse på verkstedsleddet gjennom denne salgskanalen.
- (297) Mekonomen har også fremmet forslag om å forplikte seg til å anvende et ikke-diskrimineringsvilkår ved salg av reservedeler til verksteder, der verksteder tilknyttet Mekonomenes verkstedskjeder anses som likeverdige aktører sammenlignet med verksteder som ikke er tilknyttet disse verkstedskjedene. Hvorvidt verksteder er kjedetilknyttet eller tilknyttet ulike verkstedskjeder vil med andre ord ikke være saklig grunn for forskjellsbehandling. Et slikt vilkår vil redusere risikoen for at Mekonomen gir dårligere betingelser til andre verkstedskjeder/innkjøpsringer enn Mekonomenes egne verkstedskjeder, samt verksteder som ikke ønsker å være kjedetilknyttet. Tiltaket vil således motvirke redusert kjøperrett. Det vil også motvirke misbruk av markedsrett overfor verksteder i utkantstrøk som er avhengig av leveranser fra Mekonomenes butikker, jf. vurderingen ovenfor om Mekonomenes nettverk av reservedelsbutikker.
- (298) Mekonomen har også fremmet forslag om å forplikte seg til å anvende et ikke-diskrimineringsvilkår ved salg av reservedeler til reservedelsbutikker som ikke er tilknyttet Mekonomen. Disse leveransene [REDACTED], slik at salgene skjer på de samme betingelser som til Mekonomenes egne eller tilknyttede butikker. Et slikt ikke-diskrimineringsvilkår er egnet til å redusere etableringshindringene i markedet da det ikke lenger vil være nødvendig med store sentrallagre for å etablere reservedelsbutikker og konkurrerende butikker vil kunne benytte seg av eksisterende stordriftsfordeler.
- (299) Konkurransetilsynet vurderer således at de foreslåtte vilkårene samlet sett er egnede til å avhjelpe de identifiserte konkurransebegrensende virkningene av foretakssammenslutningen. Konkurransetilsynet har på bakgrunn av det ovenstående funnet at et vedtak heller ikke går lenger enn det som må anses nødvendig for å avhjelpe de skadelige virkningene av foretakssammenslutningen. Vedtaket er således forholdsmessig.

7.3 Vedtak

- (300) På denne bakgrunn og med hjemmel i konkurranseloven § 16 fatter Konkurransetilsynet vedtak med følgende slutning:

Foretakssammenslutningen mellom Mekonomen AB (publ.) og MECA Scandinavia AB i Norge tillates på følgende vilkår:

Med "Mekonomen" menes i dette vedtaket Mekonomen AB (publ.) med datterselskaper med virksomhet i Norge.

- 1) Mekonomen forbys å ha avtaler med verksteder som er tilknyttet en kjede som drives av Mekonomen i Norge (heretter omtalt som "kjedetilknyttede verksteder") som inneholder bestemmelser om innkjøpsmål, minstekvanta eller vilkår med samme type virkninger.**
- 2) Mekonomen forbys gjennom avtale eller ensidig tiltak å innføre økonomiske insentiver som premierer kjedetilknyttede verksteders kjøp av bestemte kvanta**

reservedeler fra Mekonomen, utover det som følger av punkt 7. Med "innføre" menes også fornyelse av økonomiske insentiver i eksisterende avtaler eller tiltak, med mindre verkstedet har et rettskrav på fornyelse av slike økonomiske insentiver.

- 3) Mekonomen forbys å ha en oppsigelsesfrist på mer enn [REDACTED] i avtaler med kjedetilknyttede verksteder. Forbudet er ikke til hinder for at oppsigelse fra Mekonomens side er underlagt en lengre frist.
- 4) Pliktene i punkt 1 og 3 ovenfor gjennomføres ved at Mekonomen innen 30 dager etter avtalerettslig gjennomføring av foretakssammenslutningen:
 - a) Sender brev til sine kjedetilknyttede verksteder, med kopi til Konkurransetilsynet, som reflekterer punkt 1 og 3 ovenfor; og
 - b) Utarbeider nye standardavtaler som deretter skal benyttes av Mekonomens norske datterselskaper ved inngåelse av nye avtaler med kjedetilknyttede verksteder som reflekterer punkt 1 og 3 ovenfor. Kopi av de nye standardavtalene sendes Konkurransetilsynet innen fristen.
- 5) Mekonomen skal innen [REDACTED] etter avtalerettslig gjennomføring av foretakssammenslutningen gjennom addendum til eksisterende samarbeidsavtaler med alle selvstendige butikker som er medlemmer av en kjede som drives av Mekonomen i Norge (heretter omtalt som "samarbeidende butikker") besørge at disse benytter de nye standardavtaler som er omtalt i punkt 4 b) ovenfor ved inngåelse av nye avtaler med kjedetilknyttede verksteder. Med "inngåelse av nye avtaler" menes også fornyelse av eksisterende avtaler.
- 6) Mekonomen forbys å tilskynde samarbeidende butikker til (i) å ha bestemmelser om innkjøpsmål eller minstekvanta for reservedeler i sine avtaler med kjedetilknyttede verksteder eller (ii) ved avtale eller ensidig tiltak å innføre eller videreføre økonomiske insentiver som premierer kjedetilknyttede verksteders kjøp av bestemte kvanta reservedeler fra Mekonomen utover det som følger av punkt 7.
- 7) Mekonomen forbys å kreve et høyere årlig minstekjøp enn [REDACTED] for at kjedetilknyttede verksteder skal oppnå maksimal rabatt ved kjøp fra Mekonomen AS.
- 8) Mekonomen forbys å ha en oppsigelsesfrist på mer enn [REDACTED] for samarbeidende butikker i Norge. Forbudet er ikke til hinder for at oppsigelse fra Mekonomens side er underlagt en lengre frist.
- 9) Mekonomen forbys å ha bestemmelser om innkjøpsmål/innkjøpssamarbeid som forplikter samarbeidende butikker i Norge til å kjøpe mer enn [REDACTED] av sitt behov for reservedeler fra Mekonomen.
- 10) Mekonomen forbys å kreve at samarbeidende butikker skal benytte den aktuelle kjedens profilering.

- 11) Mekonomen forbys å ha bestemmelser i avtaler med samarbeidende butikker som ved opphør av samarbeidsavtalen forplikter butikken til lojalt å medvirke til at verksteder og satellitter blir i kjeden, eller bestemmelser med samme type virkning.
- 12) Pliktene i punkt 8, 9, 10 og 11 ovenfor gjennomføres ved at Mekonomen innen 30 dager etter avtalerettslig gjennomføring av foretakssammenslutningen sender et brev til sine respektive samarbeidende butikker i Norge, med kopi til Konkurransetilsynet, som reflekterer punkt 8, 9, 10 og 11. På samme måte skal Mekonomen også klargjøre overfor sine samarbeidende butikker at det er butikken, og ikke Mekonomen, som er part i avtaler med kjedetilknyttede verksteder.
- 13) Mekonomen skal ved salg av reservedeler til verksteder i Norge anvende ikke-diskriminerende vilkår. Med "vilkår" menes forhold av betydning for verkstedets kjøp av reservedeler fra Mekonomen, herunder bruttopriser, nettopriser, rabatter, fraktpåslag, tilgang til bestillingssystemer, leveringstid og håndtering av mangler, men ikke tilgang til konseptelementer og kjedeytelser som gjelder andre forhold enn salg og levering av reservedeler til det aktuelle verkstedet. Kravet om ikke-diskriminering gjelder både mellom kjedetilknyttede verksteder i den aktuelle kjede og verksteder i Norge som ikke er tilknyttet den samme kjeden, og mellom verksteder i Norge som ikke er tilknyttet den aktuelle kjeden. Kravet er ikke til hinder for at Mekonomen anvender ulike vilkår dersom det er saklig begrunnet.
- 14) Mekonomen pålegges å levere reservedeler til reservedelsbutikker i Norge som ikke er tilknyttet Mekonomen. Levering skal skje på ikke-diskriminerende grossistvilkår. Med "vilkår" menes blant annet priser, rabatter, fraktpåslag, tilgang til bestillingssystemer og leveringsvilkår, men ikke tilgang til konseptelementer og kjedeytelser som gjelder andre forhold enn salg og levering av reservedeler til den aktuelle reservedelsbutikken. Kravet om ikke-diskriminering gjelder både mellom butikker som ikke er tilknyttet kjeden og samarbeidende butikker i den samme kjeden, og mellom butikker som ikke er tilknyttet kjeden. Kravet om ikke-diskriminering er ikke til hinder for at Mekonomen anvender ulike vilkår dersom det er saklig begrunnet.
- 15) Dersom en virksomhet som er underlagt plikter etter ovennevnte vilkår overdras til et annet selskap i eller utenfor konsernet, plikter Mekonomen, i den grad dette er nødvendig for å sikre effekten av vedtaket, å besørge at erververen påtar seg å videreføre forpliktelsene. Det samme gjelder ved fusjon, fisjon, filialisering og andre lignende selskapsendringer som berører Mekonomen.
- 16) Konkurransetilsynet kan oppnevne en forvalter til å overvåke og besørge at vilkårene i dette vedtak gjennomføres og overholdes. Mekonomen kan, innen en rimelig tidsfrist fastsatt av Konkurransetilsynet, legge frem forslag om aktuelle kandidater før oppnevning av forvalter skjer. Mekonomen plikter innenfor rammene av forskrift FOR 2008-09-15 nr. 1021 eller forskrift som erstatter denne å samarbeide fullt ut med forvalter og yte slik medvirkning som er nødvendig for å oppfylle forvalteroppdraget.

17) Konkurransetilsynet, eller forvalter for det tilfelle at dette oppnevnes innenfor rammene av forskrift FOR 2008-09-15 nr. 1021 eller forskrift som erstatter denne, avgjør om Mekonomens forpliktelser etter dette vedtak er oppfylt, herunder ved uenighet om de vilkår som tilbys verksteder eller butikker som ikke er tilknyttet Mekonomen, eller nektelse av å levere til slike verksteder eller butikker, er i overensstemmelse med Mekonomens forpliktelser etter dette vedtaket.

18) Dette vedtaket gjelder i 5 år, med adgang for Konkurransetilsynet til å fornye vedtaksperioden. Dersom det inntreer endrede omstendigheter av betydning kan noen eller samtlige vilkår oppheves eller endres i henhold til alminnelige forvaltningsrettslige regler til Mekonomens gunst før utløp av vedtaksperioden.

Vedtaket trer i kraft straks.

(301) Vedtaket kan i henhold til konkurranseloven § 20 fjerde ledd første punktum påklages innen 15 virkedager. En eventuell klage stiles til Fornyings-, administrasjons- og kirkedepartementet, men sendes til Konkurransetilsynet.

Med hilsen

Christine B. Meyer
konkurransedirektør

Gjermund Nese
fungerende avdelingsdirektør

Mottakere:
Advokatfirma Thommessen Postboks 1484 Vika 0116 OSLO