



SAMKEPPNISEFTIRLITIÐ

Föstudagur, 20. október 2017

Ákvörðun nr. 38/2017

## **Samruni Hampiðjunnar hf. og VOOT BEITU ehf.**

### **I.**

#### **Málavextir og málsmeðferð**

Þann 12. júní 2017 barst Samkeppniseftirlitinu samrunatilkynning vegna kaupa Hampiðjunnar hf. (hér eftir Hampiðjan) á meirihluta hlutafjár í VOOT BEITU ehf. (hér eftir Voot). Var samrunatilkynningin í samræmi við 1. mgr. 17. gr. a samkeppnislaga nr. 44/2005, sbr. viðauka I við reglur nr. 684/2008 um tilkynningu um samruna og málsmeðferð í samrunamálum.

Með bréfi dags. 21. júní 2017 tilkynnti Samkeppniseftirlitið samrunaaðilum að samrunatilkynningin teldist fullnægjandi. Frestir Samkeppniseftirlitsins til að rannsaka samrunann samkvæmt 17. gr. d samkeppnislaga byrjuðu því að líða þriðjudaginn 13. júní 2017.

Mál þetta hefur sætt rannsókn Samkeppniseftirlitsins. Við meðferð málsins hefur Samkeppniseftirlitið fundað með samrunaaðilum og óskað ýmissa gagna og upplýsinga frá þeim. Eftirlitið hefur jafnframt átt samskipti við ýmsa aðila sem kunna að hafa hagsmuni af samrunanum og gefið þeim færi á að koma á framfæri sjónarmiðum sínum. Að því marki sem Samkeppniseftirlitið telur upplýsingar þær sem eftirlitið býr yfir skipta máli fyrir niðurstöðu máls þessa er þeirra getið hér.

Með bréfi dags. 14. júlí 2017 var samrunaaðilum tilkynnt um að eftirlitið teldi ástæðu til frekari rannsóknar á samkeppnislegum áhrifum samrunans, sbr. 1. mgr. 17. gr. d samkeppnislaga nr. 44/2005.

### **II.**

#### **Samruninn**

Samkvæmt 17. gr. samkeppnislaga telst samruni hafa átt sér stað þegar breyting verður á yferráðum til frambúðar. Samruni getur þannig m.a. falist í því að fyrirtæki taki annað fyrirtæki yfir eða það nái yferráðum í heild eða að hluta yfir öðru fyrirtæki, t.d. með því að kaupa hluta af eignum þess eða þær allar, sbr. 1. mgr. 17. gr. laganna. Hér á eftir verður samrunanum lýst nánar.

Fram kemur í samrunaskrá að samruninn feli í sér kaup Hampiðjunnar á meirihluta hlutafjár í Voot. Að mati Samkeppniseftirlitsins fela umrædd kaup í sér samruna í skilningi 17. gr. samkeppnislaga enda eru veltuskilyrði ákvæðisins uppfyllt.



Í samrunaskrá segir að Hampiðjan sé stofnuð í Reykjavík árið 1934. Hún framleiði margvíslegan búnað til fiskveiða og annarrar starfsemi á sjó auk tengdrar starfsemi. Þar á meðal sé framleiðsla á trollum, nótum og efnum, netum og köðlum til veiðarfæragerðar. Meginstarfsemi félagsins felist í sölu á búnaði til fiskveiða.

Í skránni kemur fram að í samstæðu Hampiðjunnar sé fjöldi félaga á fjórum meginlöndum. Innan samstæðunnar eru félögin Cosmos Trawl í Danmörku, Hampiðjan Nýja Sjálandi, Hampiðjan Rússlandi, Hampiðjan Kanada, Hampiðjan USA, Swan Net Gundry á Írlandi, Swan Net USA í Bandaríkjunum og Hampiðjan Ástralíu. Þá er félagið Hampiðjan Baltic sem staðsett er í Litháen einnig hluti samstæðu Hampiðjunnar en þar er um framleiðslueiningu að ræða. Hjá félaginu starfa um 900 starfsmenn og starfar meirihluti starfsmanna hennar hjá litháska dótturfélaginu. Auk þess á Hampiðjan 51% í Fjarðarneti og 45% í Sílnet SP/f sem starfrækt er í Færeyjum. Árið 2016 festi Hampiðjan kaup á færeyska félaginu Von P/f en innan samstæðu þess eru þrjú meginfélög; P/f Vónin í Færeyjum, Vonin Refa A/A í Noregi og UAB Vonin Lithuania. Auk þess á Von hið nýstofnaða íslenska félag Vónin Ísland. Fjallað var um framangreind kaup í ákvörðun Samkeppniseftirlitsins nr. 16/2016, *Samruni Hampiðjunnar hf. og P/F Vonar*. Von hefur um árábil stundað framleiðslu og þróun á veiðarfærum og fiskeldisbúnaði fyrir færeyska markaðinn og starfrækir félagið fjórar starfsstöðvar í Færeyjum; í Þórshöfn, í Norðskála og í Fuglafirði. Þá á Von þrjú dótturfyrirtæki sem starfa við veiðarfæragerð á Grænlandi, Nýfundnalandi og í Danmörku. Von á grænlenka fyrirtækið Qalut Vónin sem rekur fjögur netaverkstæði á Grænlandi; í Nuuk, Sisimiut, Aasiaat og Ilulissat. Þá á Vónin kanadíska fyrirtækið, Vónin Canada, sem starfrækir netaverkstæði í Port-de-Grave á Nýfundnalandi. Í Danmörku rak Von netaverkstæði sem hefur verið flutt til Cosmos, í Strandby.

Samkvæmt samrunaskrá er hið yfirtekna félag Voot starfrækt í Grindavík. Seljendur hlutafjár í Voot eru félögin Vísir hf. (hér eftir Vísir) og Eignarhaldsfélagið Gráklettur ehf. Munu þessi félög áfram fara með hluti í Voot í kjölfar samrunans. Felst starfsemi félagsins í sölu á línu ásamt nauðsynlegum fylgihlutum hennar, svo sem krókum og beitu. Fram kemur í samrunaskrá að eftir stofnun félagsins hafi starfsemi þess falist aðallega í sölu á beitu. Á undanförunum árum hafi félagið bætt við vöruframboð sitt og selur það nú margvíslegar vörur til línuveiða um allt land. Þorri veltu Voot kemur þó eftir sem áður af sölu á beitu.

Fyrirhugað er að Voot verði dótturfélag Hampiðjunnar. Í samrunaskrá kemur fram að með samruna félaganna muni Hampiðjan hasla sér völl í sölu til línuveiða og þá sérstaklega í sölu á beitu. Muni félagið í kjölfar samrunans bjóða til sölu flest þau veiðarfæri sem íslenski flotinn notar þar sem línur og krókar bætast við vöruframboð Hampiðjunnar. Bæði félögin framleiði ýmis konar vörur sem hægt verði í kjölfar samrunans að selja og dreifa með hagkvæmari hætti en áður. Þá sé hugsanlegt að ná megi fram sparnaði með því að samnýta innviði félaganna á Íslandi. Telja samrunaaðilar að fyrirsjáanleg samlegðaráhrif kunni að vera nokkur og hagræðingarmöguleikar séu til staðar ásamt stuðningi samstæðufélaganna við starfsemi hvors annars.

Nokkrir aðilar eru starfandi á markaði fyrir framleiðslu veiðarfæra hér á landi. Í samrunaskrá kemur fram að stærstu aðilar á viðkomandi markaði séu Ísfell hf., Egersund Ísland ehf. og Tornet ehf. Auk þessara aðila eru tilgreindir margir minni aðilar og erlendir sem selja vörur sínar hér á landi.



### III. Niðurstaða

Samkeppniseftirlitið telur að í kaupum Hampiðjunnar á meirihluta hlutafjár í Voot felist samruni í skilningi 17. gr. samkeppnislaga enda mun félagið öðlast yfirráð yfir Voot í kjölfar samrunans.

#### 1. Markaðurinn

Við mat á samruna samkvæmt samkeppnislögum verður að byrja á því að skilgreina þann markað eða þá markaði sem við eiga. Samkvæmt 4. gr. laganna er markaður sölusvæði vöru og staðgengdarvöru og/eða sölusvæði þjónustu og staðgengdarþjónustu. Hagfræðileg rök leiða til þess að líta verður á viðkomandi markaði frá tveimur sjónarhornum, annars vegar vöru- eða þjónustumarkaðinn og hins vegar landfræðilega markaðinn. Hafa ber þó í huga að markaðsskilgreiningar í samkeppnisrétti geta ekki orðið nákvæmar og eru aðeins notaðar til viðmiðunar, sbr. úrskurð áfrýjunarnefndar samkeppnismála í máli nr. 8/2008 *Fiskmarkaður Íslands hf. gegn Samkeppniseftirlitinu*.

##### 1.1 Sjónarmið samrunaaðila

Í samrunaskrá er vísað til markaðsskilgreininga Samkeppniseftirlitsins í ákvörðun nr. 2/2013, *Samruni Ísfells ehf. og Dímon Línu ehf.* Í málinu var litið bæði til heildarmarkaðrar fyrir sölu á veiðarfærum til íslenskra útgerða og einnig til undirmarkaðar fyrir sölu á veiðarfærum til línubáta.

Þá vísa samrunaaðilar jafnframt til markaðsskilgreininga Samkeppniseftirlitsins í ákvörðun nr. 16/2016, *Samruni Hampiðjunnar og P/f Vonar* en í þeirri ákvörðun kemur fram að Samkeppniseftirlitið telji eftirspurnarstaðgöngu á milli veiðarfæra leiða til þess að skilgreina beri sérstakan markað fyrir sölu og þjónustu tengda togveiðarfærum. Að mati samrunaaðila væri með hliðstæðum hætti eðlilegt að skilgreina einnig sérstakan markað fyrir sölu á beitu, línum og krókum. Þar sem bæði Voot og keppinautar þess selji almennt hvorutveggja, beitu og línu ásamt tilheyrandi vörum standi rök til þess að líta svo á að um sé að ræða markað fyrir sölu rekstrarvöru til línuveiða. Verði lína ekki notuð án króka og beitu.

- Markaðurinn fyrir sölu á beitu, veiðarfærum og fylgihlutum til línuveiða
- Markaðurinn fyrir sölu á og þjónustu við veiðarfæri til togveiða
- Markaðurinn fyrir sölu á og þjónustu við veiðarfæri til nótnaveiða
- Markaðurinn fyrir sölu á og þjónustu við sjókvíar.

Að mati samrunaaðila er enginn þessara markaða markaður þar sem áhrifa gætir í skilningi reglna nr. 684/2008 með síðari breytingum þar sem samrunaaðilar starfa ekki báðir á neinum þessara markaða. Þá starfi fyrirtækin ekki hvort á sínu sölustiginu á neinum þessara markaða.

Samkvæmt samrunaskrá eru helstu keppinautar samrunaaðila á umræddum mörkuðum héraendis Ísfell ehf., Egersund Ísland ehf., Tornet ehf. og Veiðarfæraþjónustan ehf. Samkvæmt samrunaaðilum eru það helst Ísfell og Voot sem starfa við innflutning á beitu héraendis. Einnig þekkist þó að útgerðir selji beitu eða noti fisk sem þær veiði sem beitu.



Hvað landfræðilegan markað varðar byggja samrunaaðilar á því að markaðurinn fyrir sölu veiðarfæra nái ótvírætt að minnsta kosti til strandríkja við Norður- Atlantshaf. Þá eigi markaðurinn fyrir búnað til fiskeldis og sölu á vörum til línuveiða sömuleiðis að teljast stærrri en landsmarkaður. Byggja samrunaaðilar á því að viðskiptavinir þeirra á markaði fyrir veiðarfæri séu margvíslegar útgerðir víða um lönd. Viðskiptavinirnir séu fyrst og fremst við Norður- Atlantshafið enda sé þar mikil útgerð auk þess sem samrunaaðilar framleiði vörur sem henta vel fyrir þær veðurfarsaðstæður sem ríkjandi séu svo norðarlega í heiminum. Hampiðjan hafi komið sér upp neti sölufélaga fyrir veiðarfæri og selji félögin veiðarfæri um allan heim.

Að mati samrunaaðila þarf að hafa í huga alþjóðlegt eðli útgerðarfélaga. Ekki sé óalgengt að útgerðarfélög geri út á mið í fleiri en einu ríki eða hafi aflað sér veiðiréttinda langt utan heimalands síns. Alla jafna sæki fiskiskip sér kost, olúu og veiðarfæri í þeim höfnum þar sem helst hentar. Þá séu veiðarfæri einnig flutt með fragt til annarra landa til afhendingar þar. Auðvelt sé að flytja veiðarfæri á milli landa þar sem þau þoli vel flutning. Skipti því ekki máli hvar þau séu afhent.

Í samrunaskrá segir að sala á línu sé í grundvallaratriðum sama marki brennd. Lína sé auðveldlega flutt um allan heim með tiltölulega litlum kostnaði. Að mati samrunaaðila gegnir öðru máli um sölu á beitu þar sem um sé að ræða sjávarfang sem koma þurfi í veg fyrir að skemmist. Þarf því að flytja beitu í frystigámum og með sérútbúnum bílum ásamt því sem hún þurfi að vera geymd í frystigeymslum. Líftími vörunnar og þörfin fyrir frystingu geri það að verkum að erfiðara sé að flytja hana um jafn langan veg og veiðarfæri. Allt að einu byggja samrunaaðilar á því að beitumarkaðurinn sé mjög alþjóðlegur og komi beitan sem Voot selji frá alþjóðlegum beitusölum.

## 1.2 Sjónarmið annarra aðila varðandi markaðsskilgreiningu

Við meðferð þessa máls komu fram önnur sjónarmið frá aðilum á markaðnum um þá markaðsskilgreiningu sem samrunaaðilar telja að leggja eigi til grundvallar í máli þessu. Töldu þeir aðilar að áhrif samrunans komi fyrst og fremst fram á markaðnum fyrir sölu línuveiðarfæra, sérstaklega markaðnum fyrir sölu línu, sem og á markaði fyrir beitu. Hvað landfræðilegan markað varðar þá töldu þeir aðilar að kaupendur veiðarfæra af íslenskum fyrirtækjum væru fyrst og fremst íslenskar útgerðir, þótt einstaka sölusamningar komist á við útgerðir í t.d. Grænlandi og í Noregi. Íslenskar útgerðir óski eftir og fari fram á þjónustu sem erfitt sé að veita frá erlendri grundu, því sé samkeppni ólíkleg utan landsteina Íslands, og línubátar séu við veiðar hér á landi og landi ekki afla utan Íslands. Því sé líkleggra að markaðir málsins séu landsbundnir, eða í það minnsta miðist þeir við Norður-Atlantshaf, þ.e. Ísland, Færeyjar, Grænland og Noreg fyrst og fremst.

## 1.3 Mat Samkeppniseftirlitsins á markaðsskilgreiningu

Í ákvörðun Samkeppniseftirlitsins nr. 16/2016, *Samruni Hampiðjunnar og P/f Vonar* var það mat Samkeppniseftirlitsins að markaður fyrir veiðarfæri skuli flokkaður í fleiri undirmarkaði eftir því hvers konar veiðarfæri eiga í hlut hverju sinni. Í því máli var þó ekki talin þörf á því þar sem skörun á framboði samrunaaðila mátti aðallega greina í sölu togveiðafæra hér á landi. Þá komst Samkeppniseftirlitið jafnframt að þeirri niðurstöðu í framangreindri ákvörðun að veiðarfæri væru almennt sniðin að þörfum sérhvers



viðskiptavinar. Þannig séu veiðarfærin sniðin eftir því hvaða veiðar séu stundaðar og hvernig viðkomandi skip séu útbúin.

Að mati Samkeppniseftirlitsins má í máli þessu hafa til hliðsjónar mat samrunaaðila við skilgreiningu á þeim vöru- og landfræðilegu mörkuðum er þeir starfa á. Að mati Samkeppniseftirlitsins eru þó vísbendingar um að sala á beitu tilheyri sérstökum markaði. Í ljósi niðurstöðu málsins telur Samkeppniseftirlitið þó ekki nauðsynlegt að taka afstöðu til endanlegrar skilgreiningar á þeim mörkuðum.

## 2. Samkeppnisleg áhrif samrunans

Við mat á samkeppnislegum áhrifum samruna ber að líta til þess hvort samruni hindri virka samkeppni með því að markaðsráðandi staða eins eða fleiri fyrirtækja verði til eða slík staða styrkist, eða verði að öðru leyti til þess að samkeppni raskist með umtalsverðum hætti, sbr. 17. gr. c samkeppnislaga. Í 4. gr. samkeppnislaga kemur fram að markaðsráðandi staða sé fyrir hendi þegar fyrirtæki hefur þann efnahagslega styrk að geta hindrað samkeppni á þeim markaði sem máli skiptir og að það geti að verulegu leyti starfað án þess að taka tillit til keppnauta, viðskiptavina og neytenda.

Með vísan til framangreindrar umfjöllunar er að mati Samkeppniseftirlitsins ljóst að samrunaaðilar starfa ekki á sömu mörkuðum hérlendis. Þannig starfar Voot fyrst og fremst við sölu á veiðarfærum til línuveiða og beitu en Hampiðjan hefur framangreindar vörur ekki til sölu. Er því um svokallaðan samsteypusamruna (e. *conglomerate merger*) að ræða.<sup>1</sup> Að mati Samkeppniseftirlitsins skal því tekið til skoðunar hvort skaðleg samsteypuáhrif geti leitt af samrunanum.

Í úrskurði áfrýjunarnefndar samkeppnismála í máli nr. 18/2009, *Síminn hf. gegn Samkeppniseftirlitinu*, er fjallað um samsteypusamruna og þar segir: „Um er að ræða samsteypusamruna þar sem fyrirtæki renna saman en eru samt sem áður ekki í samkeppnislegum tengslum sem keppnautar eða viðskiptavinir. Fyrsta kastið breytist því í raun ekki neitt á samkeppnismarkaði við samsteypusamruna, þeir sem keppa um hylli viðskiptavina eru jafnmargir og jafnstórir og áður. Þeir hafa ekki náð sérstöku sambandi eða tókum á birgjum eða fengið sérstaka aðstöðu sem færir þeim samkeppnisforskot.“ Dómstólar ESB hafa einnig bent á að samsteypusamrunar séu sérstakir að því leyti að ekki sé um að ræða samruna milli fyrirtækja sem hafi fyrirbyggjandi samkeppnisleg tengsl sín á milli. Sökum þessa eru almennt ekki löglíkur á því að slíkir samsteypusamrunar hafi í för með samkeppnishamlandi áhrif. Hins vegar geta slíkir samrunar haft samkeppnishamlandi áhrif undir vissum kringumstæðum.<sup>2</sup> Í ákvörðun

---

<sup>1</sup> Framkvæmdastjórn ESB, Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (2008/C 265/07), mgr. 5: „*Conglomerate mergers are mergers between firms that are in a relationship which is neither horizontal (as competitors in the same relevant market) nor vertical (as suppliers or customers)*“. Sjá einnig Dethmers, Dodoo og Morfrey, Conglomerate Mergers under EC Merger Control: An Overview, European Competition Journal, október 2005, bls. 266: „*A conglomerate merger is one between undertakings that provide independent or complementary products, ie a transactions in which the merging parties have no current or potential competitive relationship (eg as competitors or as a supplier and customer)*.“

<sup>2</sup> Dómur undirréttar ESB í máli nr. T-5/02, Tetra Laval gegn framkvæmdastjórninni [2002] ECR II-4381: „*It is common ground between the parties that the modified merger is conglomerate in type, that is, a merger of undertakings which, essentially, do not have a pre-existing competitive relationship, either as direct competitors or as suppliers and customers. Mergers of this type do not give rise to true horizontal overlaps between the activities of the parties to the merger or to a vertical relationship between the parties in the strict sense of the*



Samkeppniseftirlitsins nr. 3/2009, *Kaup Valitors hf. á öllu hlutafé í Euro Refund Group North á Íslandi ehf.*, er fjallað um möguleg skaðleg áhrif samsteypusamruna:

*„Slíkir samrunar geta helst haft samkeppnisleg áhrif þegar samrunaaðilar starfa á nátengdum mörkuðum. Um slíkt getur verið að ræða þegar samrunaaðilar selja vörur sem bæta hverja aðrar upp (e. complementary products) eða selja vörur sem eru hluti af flokki vara sem keyptar eru af sömu kaupendum (e. range of products). Talið er að ef einn aðili samrunans hafi styrka stöðu á einum markaði geti undir vissum kringumstæðum ákveðin samlegðaráhrif, sem stafa af samrunanum, leitt til þess að hið sameinaða fyrirtæki nái yfirburðarstöðu á tengdum markaði og samkeppni raskist þar með, sbr. nánar hér á eftir. Taka þarf því til skoðunar hvort skilgreindir markaðir séu tengdir og hvort aðstæður á þeim mörkuðum séu með þeim hætti að samruninn geti mögulega haft skaðleg samkeppnisleg áhrif.“*

Í leiðbeiningarreglum framkvæmdastjórnar ESB um samruna sem ekki teljast láréttir er bent á að samsteypusamrunar geti haft í för með sér jákvæð samkeppnisleg áhrif sem geta t.a.m. stafað af aukinni skilvirkni eftir samrunann. Slík skilvirkni getur t.d. falist í betri nýtingu framleiðsluáætla, s.s. innviða eða söluleiða.<sup>3</sup> Einnig er útskýrt undir hvaða kringumstæðum samsteypusamrunar geti verið samkeppnishamlandi en það sé helst þegar þeir hafa í för með sér svonefnd útilokunaráhrif (e. *foreclosure effect*), þ.e. ef keppinautar geti útilokast frá tilteknum markaði.<sup>4</sup> Til þess að þetta geti átt sér stað verða markaðir þeir sem samsteypusamruninn tekur til að vera nátengdir. Einnig verða samrunaaðilar samkvæmt framkvæmdastjórn ESB að vera í öflugri stöðu (e. *market power*) á að a.m.k. einum markaði sem samruninn tekur til. Í leiðbeiningum framkvæmdastjórnar ESB kemur jafnframt fram að til þess að útilokunaráhrif séu mögulegt áhyggjuefni vegna samsteypusamruna verði að vera um að ræða talsvert magn viðskiptavina sem kaupa báðar eða allar umræddar vörur eða þjónustu.<sup>5</sup> Það eitt að samruni breiðkar vörulínu kaupanda leiðir ekki sjálfkrafa til þess að samruni teljist skaðlegur samkeppni.<sup>6</sup>

Við rannsókn málsins hefur komið í ljós að Voot er mjög öflugur aðili í sölu á beitu á Íslandi. Líkt og áður greinir eru það helst Voot og Ísfell sem flytja inn beitu til Íslands. Samkvæmt upplýsingum sem Samkeppniseftirlitið aflaði frá umræddum aðilum er hlutdeild Voot nokkuð hærri en hlutdeild Ísfells á umræddum markaði.<sup>7</sup> Þá kemur fram í ákvörðun Samkeppniseftirlitsins nr. 16/2016 að hlutdeild Hampiðjunnar á markaði fyrir sölu á togveiðafærum á Íslandi hafi verið 25-35%.<sup>8</sup> Við mat á áhrifum samrunans telur Samkeppniseftirlitið þó að líta skuli til þess hvort þær vörur sem samrunaaðilar selja bæti hverjar aðra upp og séu það sem nefnt hefur verið stuðningsvörur (e. *complementary products*) eða hvort þær séu hluti af flokki vara sem keyptar eru af sömu kaupendum.

---

*term. Thus it cannot be presumed as a general rule that such mergers produce anti-competitive effects. However, they may have anti-competitive effects in certain cases."*

<sup>3</sup> Sjá mgr. 14 í leiðbeiningunum.

<sup>4</sup> Sjá mgr. 18 í leiðbeiningunum.

<sup>5</sup> Sjá mgr. 100 í leiðbeiningunum.

<sup>6</sup> Sjá mgr. 104 í leiðbeiningunum: „104. Customers may have a strong incentive to buy the range of products concerned from a single source (one-stop-shopping) rather than from many suppliers, e.g. because it saves on transaction costs. The fact that the merged entity will have a broad range or portfolio of products does not, as such, raise competition concerns (5).“

<sup>7</sup> Ekki liggja þó fyrir upplýsingar um hlutdeild íslenskra útgerða á markaði fyrir sölu á beitu.

<sup>8</sup> Gerði Samkeppniseftirlitið þó fyrirvara um að ítarlegri rannsókn kynni að leiða í ljós nákvæmari markaðshlutdeild.



Með stuðningsvörum er í þessu samhengi átt við vörur sem eru meira virði fyrir viðskiptavin þegar þær eru notaðar eða þeirra neytt saman fremur en í sitthvoru lagi.<sup>9</sup> Samkeppniseftirlitið telur að tæplega sé unnt að líta svo á að línur og krókar annars vegar og togveiðarfæri hins vegar séu vörur sem bæti hverjar aðra upp svo unnt sé að líta á þær sem stuðningsvörur í framangreindum skilningi. Þó þessar vörur tilheyri alhliða veiðarfæramarkaði þá er um mjög ólíkar vörur að ræða sem ekki eru keyptar í sama tilgangi eða til samhliða notkunar.

Það er ljóst að vörur í þessum flokkum eru að einhverju leyti keyptar af sömu viðskiptavinum. Þannig stunda ýmsar útgerðir bæði togveiðar og línuveiðar. Upplýsingar sem fram koma í samrunaskrá um viðskipti tíu stærstu viðskiptavina samrunaaðila, gefa hins vegar ekki til kynna að viðskiptavinir samrunaaðila séu að miklu leyti þeir sömu.

Að öllu framangreindu virtu er það því niðurstaða Samkeppniseftirlitsins að engar vísbendingar séu um að samruninn komi til með að hindra virka samkeppni í skilningi samkeppnislaga. Þá er það mat eftirlitsins að hann raski ekki samkeppni á mörkuðum málsins að öðru leyti með umtalsverðum hætti. Af þeim sökum er það niðurstaða Samkeppniseftirlitsins að ekki sé ástæða til að aðhafast vegna þessa samruna.

Samkeppniseftirlitið vekur þó athygli á því að við rannsókn málsins hefur komið fram að samhliða kaupum Hampiðjunnar á Voot standi til að gera samning við Vísi um áframhaldandi viðskipti á milli félaganna. Samkvæmt samrunaskrá er Vísir einn af seljendum hlutafjár Voot og í kjölfar samrunans mun félagið fara áfram með 12% eignarhlut í Voot. Þá er Vísir eitt stærsta félag landsins í útgerð línubáta og helsti viðskiptavinur Voot. Er það mat samrunaaðila að þeim sé heimilt að gera samning af þessu tagi meðal annars þar sem hann feli í sér viðbótartakmarkanir (e. ancillary restraints) sem séu nauðsynlegar fyrir samrunann. Samkvæmt drögum að umræddum samningi sem Samkeppniseftirlitið hefur aflað við meðferð málsins [...] <sup>10</sup> Að mati Samkeppniseftirlitsins felst í framangreindum drögum samkomulag um einkakaup á milli Voot og Vísis. Í þessu samhengi vekur Samkeppniseftirlitið athygli á að einkakaupasamningar geta ekki talist vera nauðsynlegir fyrir framkvæmd samruna.<sup>11</sup> Því telur Samkeppniseftirlitið rétt að vekja athygli samrunaaðila á að samningar um einkakaup geta falið í sér sjálfstætt brot gegn 10. og/eða 11. gr. samkeppnislaga.

### Ákvörðunarorð:

---

<sup>9</sup>Framkvæmdastjórn ESB, Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (2008/C 265/07). Sjá neðanmálgrein við mgr. 13: „*In this document, products or services are called 'complementary' (or 'economic complements') when they are worth more to a customer when used or consumed together than when used or consumed separately. Also a merger between upstream and downstream activities can be seen as a combination of complements which go into the final product. For instance, both production and distribution fulfil a complementary role in getting a product to the market.*”

<sup>10</sup> Fellt út vegna trúnaðar.

<sup>11</sup> Framkvæmdastjórn ESB, Commission Notice on restrictions directly related and necessary to concentrations (2005/C 56/03). Sjá mgr. 34. „*Both supply and purchase obligations providing for fixed quantities, possibly with a variation clause, are recognised as directly related and necessary to the implementation of the concentration. However, obligations providing for unlimited quantities (4), exclusivity or conferring preferred-supplier or preferred-purchaser status (5), are not necessary to the implementation of the concentration.*”



**„Kaup Hampiðjunnar hf. á meirihluta hlutafjár í VOOT BEITU ehf. fela í sér samruna í skilningi 17. gr. samkeppnislaga nr. 44/2005. Samkeppniseftirlitið telur ekki ástæðu til að aðhafast frekar vegna samrunans.“**

Samkeppniseftirlitið

Páll Gunnar Pálsson