

BESLUIT

Betreft zaak: 144/Innocom B.V. vs. Nira Nederland B.V.

Besluit van de directeur-generaal van de Nederlandse mededingingsautoriteit tot afwijzing van een aanvraag tot het nemen van een besluit op grond van artikel 56, eerste lid van de Mededingingswet.

I. INLEIDING

1. Op 12 maart 1998 heeft de directeur-generaal van de Nederlandse mededingingsautoriteit (hierna: d-g NMa) een aanvraag om toepassing van artikel 56 van de Mededingingswet (hierna: Mw) ontvangen van Innocom Bureau voor Bedrijfscommunicatie B.V. te Leende (hierna: Innocom). Innocom beticht Nira Nederland B.V. (hierna: Nira) van misbruik van haar economische machtspositie, op de markt voor vervangingsonderdelen voor on site-piepers van het merk Nira (hierna ook: Nira-piepers) door:

- a) de weigering van Nira om servicedocumentatie aan Innocom ter beschikking te stellen;
- b) de lange leveringstijden voor wat betreft de onderdelen voor on site Nira-piepers;
- c) de hoge prijs van de onderdelen voor on site Nira-piepers.

II. BETROKKEN PARTIJEN

A. Klaagster

2. Innocom houdt zich bezig met de distributie van (nieuwe) personenzoeksystemen of piepers (hierna zal de term piepers worden gebruikt) van onder meer het merk Philips en met de reparatie van en het onderhoud aan allerlei merken piepers, waaronder het merk Nira.

3. Innocom geeft aan dat voor wat betreft de piepermarkt een onderscheid kan worden gemaakt tussen on site-piepers en wide area-piepers. On site-piepers kunnen worden gedefinieerd als pieperinstallaties waarbij de ontvanger in een fractie van een seconde oproepbaar is voor de zender. Bij wide area-piepers kan het een paar minuten duren voordat de zender de ontvanger bereikt. Als voorbeeld van deze laatste pieper kan worden gedacht aan de semafoon die via het publieke telecomnet functioneert. De markt voor on site-piepers kenmerkt zich onder meer door een aparte groep gebruikers, zoals ziekenhuizen, die behoefte hebben aan bijna onmiddellijke oproepbaarheid, aldus Innocom.

4. De omzet van Innocom wordt deels behaald met de distributie en verkoop van on site- en wide area-piepers (inclusief toebehoren) en voor een ander deel met de reparatie van dit soort piepers (inclusief toebehoren). Deze omzet wordt voornamelijk behaald door on site-piepers; de omzet voor wat betreft wide area-piepers is nagenoeg nihil. Vrijwel alle omzet die wordt behaald met piepers komt voor rekening van de distributie, verkoop en reparatie van

Philips-piepers. De omzet die Innocom behaalt met de distributie, verkoop en reparatie van Nira-piepers is zeer beperkt.

B. Beklaagde

5. Nira, met ingang van 1 juni 1998 officieel gewijzigd in Ascom Nira B.V.[1], is een besloten vennootschap naar Nederlands recht en is de Nederlandse dochter van Ascom Tateco AB, gevestigd in Gtenborg, Zweden. Ascom Tateco AB is een onderneming waarvan de aandelen voor 70% in het bezit zijn van Ascom AG te Bern, Zwitserland, en voor 30% in het bezit van Ericsson AB te Stockholm. Nira houdt zich bezig met de verkoop, reparatie en onderhoud van on site-piepers van het merk Nira. Naast Nira zijn in Nederland vijf andere Ascom-bedrijven actief.

6. Van de ruim 30.000 reparaties die door Nira voor Nederlandse clinten in 1998 werden uitgevoerd, werd circa 30% gefactureerd aan clinten. De overige 70% viel binnen gewone service- of garantieverplichtingen en werd niet apart gefactureerd. Sinds mei 1998 repareert Nira ook piepers uit landen buiten Europa. Nira verkoopt geen on site-piepers buiten Nederland en verkoopt geen wide area-piepers.

III. PROCEDURE

7. In reactie op de aanvraag van Innocom heeft de d-g NMa een aantal malen schriftelijk vragen gesteld aan Innocom, respectievelijk Nira. Op deze vragen zijn antwoorden ontvangen van beide partijen. Tevens zijn er vragen gesteld aan Isolectra B.V., waarop eveneens antwoord is ontvangen. Vervolgens heeft de NMa haar voorlopige bevindingen verzonden aan beide partijen. Op basis van deze voorlopige bevindingen heeft een bijeenkomst bij de NMa plaatsgevonden. Naar aanleiding van deze bijeenkomst heeft de d-g NMa brieven verzonden aan beide partijen, waarop antwoord van Innocom en van Nira is ontvangen. Vervolgens is enkele malen aanvullende informatie van Innocom ontvangen.

IV. ARGUMENTEN KLAAGSTER

8. Zoals aangegeven in randnummer 1 beticht Innocom Nira van misbruik van een economische machtspositie, op de markt voor vervangingsonderdelen voor (on site) Nira-piepers door:

- a) de weigering van Nira om servicedocumentatie aan Innocom ter beschikking te stellen;
- b) de lange leveringstijden voor wat betreft de onderdelen voor on site Nira-piepers;
- c) de hoge prijs van de onderdelen voor on site Nira-piepers.

9. Innocom geeft aan dat gebruikers van een bepaald merk piepers in geval van extra bestellingen gedwongen zijn om piepers van hetzelfde merk te bestellen als de reeds aanwezige piepers. Hierdoor wordt de uitwisselbaarheid van piepers beperkt. Ook ten aanzien van vervangingsonderdelen is volgens Innocom geen sprake van uitwisselbaarheid. Slechts de antennes van de meeste merken zouden uitwisselbaar zijn.

10. Innocom is van mening dat er sprake is van een aparte markt voor de vervangingsonderdelen voor Nira-piepers. Zij verwijst hiervoor onder andere naar de beschikking van de Europese Commissie inzake Hugin/Liptons[2].

11. Innocom geeft aan dat nieuwe piepers duur zijn, variërend van NLG 600 tot NLG 1200. De levertijden zijn voor alle merken piepers lang, variërend van 6 tot 8 weken. De meeste gebruikers, zoals ziekenhuizen, zijn afhankelijk van een goed werkend piepersysteem. Door deze afhankelijkheid komen prijzen voor vervangingsonderdelen en reparaties niet onder druk te staan. Indien de klanten niet hebben gekozen voor onderhoudscontracten, kunnen de responstijden voor reparaties aan on site Nira-piepers hoog oplopen, aldus Innocom.

12. Innocom heeft zich mede toegelegd op de reparatie van Nira-piepers. Daarvoor heeft Innocom Nira-onderdelen en servicedocumentatie nodig. Nira weigerde volgens Innocom evenwel de servicedocumentatie voor deze piepers ter beschikking te stellen. In eerste instantie zou Nira ook geen onderdelen hebben geleverd. Vervolgens leverde Nira wel onderdelen, maar duurde het veelal 7 tot 10 weken, en in enkele gevallen nog veel langer, voordat de bestelde onderdelen werden geleverd.

13. Veel onderdelen zijn volgens Innocom duur. Als voorbeeld wijst Innocom op kristallen die circa NLG 80 kosten, terwijl Philips-kristallen bij Philips als serviceonderdeel tot NLG 26 per stuk kosten. Oplaadbare batterijen kosten bij Nira circa NLG 75, terwijl deze elders te koop zijn voor nog geen NLG 7.

V. ARGUMENTEN BEKLAAGDE

14. Nira maakt allereerst een aantal opmerkingen ten aanzien van haar vermeende economische machtspositie. Zij geeft aan dat de relevante geografische markt niet beperkt is tot Nederland. Zij verwijst daarbij naar de beschikking van de Commissie in de zaak Ericsson/Ascom II[3] waarin de Commissie aangaf dat de relevante markt voor on site-piepers ten minste de Europese Economische Ruimte (EER) omvatte. Nira is voorts van mening dat er geen aparte markt is voor Nira-reserve-onderdelen en wijst er op dat de Europese Commissie in de genoemde beschikking installatie- en onderhoudsdiensten uitdrukkelijk heeft meegenomen in de marktdefinitie. De relevante productmarkt is daarom de markt voor on site-piepers en op deze relevante markt is geen sprake van dominantie, aldus Nira. Zij wijst er verder op dat het marktaandeel van Nira in Nederland in de laatste jaren is gedaald, hetgeen er op wijst dat zij niet beschikt over een positie waarin zij zich aan afnemers en concurrenten niets gelegen hoeft te laten liggen.

15. Nira is voorts van mening dat er geen sprake is van weigering tot levering van servicedocumentatie. Ten eerste stelt zij dat Innocom nimmer om servicedocumentatie heeft gevraagd. Voorts geeft Nira aan dat Innocom al beschikt over alle servicedocumentatie en dat Innocom de volledige servicedocumentatie aan Nira heeft laten zien. Volgens Nira wordt deze documentatie ook daadwerkelijk gebruikt door Innocom om piepers te repareren. Op 2 juni 1999 heeft Innocom Nira voor het eerst verzocht om de levering van servicedocumentatie, ten aanzien van enkele voormalige Ericsson-modellen. Ascom Tateco AB heeft Nira laten weten dat Nira niet

geautoriseerd is om auteursrechtelijk beschermde gegevens aan derden te verstrekken. Nira heeft het verzoek van Innocom om levering derhalve doorgestuurd aan Ascom Tateco AB met het verzoek om toestemming om te leveren. Ascom Tateco AB heeft Nira verzocht Innocom te berichten dat zij zich rechtstreeks tot haar kan wenden met vragen over levering van servicedocumentatie.

16. Voor wat betreft de leveringstijden van de onderdelen van on site Nira-piepers stelt Nira dat Innocom wordt behandeld als elk ander bedrijf dat onderdelen bestelt. Nira stelt dat zij voor wat betreft de leveringstijden van onderdelen afhankelijk is van de levertijden van haar leveranciers van gemiddeld 8 weken. Zij stelt dat die levertijden bij Nira en haar concurrenten vergelijkbaar zijn. Elke order van Innocom is door Nira vrijwel direct doorgestuurd aan haar leveranciers en bij ontvangst van elke bestelling is deze direct doorgestuurd aan Innocom.

17. Nira geeft aan dat zij een eigen ijzeren voorraad heeft die zij nodig heeft om reparatie en onderhoud voor haar cliënten te verrichten. Wanneer de voorraad voor een bepaald onderdeel beneden het gewenste niveau daalt, wordt een partij onderdelen bij de desbetreffende leverancier besteld. Het is volgens Nira niet mogelijk kleinere bestellingen te doen, aangezien zowel inkoopprijs als transportkosten dan te hoog worden. Normaal gesproken bedraagt de termijn van uitlevering van orders gemiddeld twee maanden. Voor bestellingen van Innocom worden dezelfde procedures gevolgd als voor bestellingen van andere afnemers.

18. Bij sommige uitleveringen ontstaat enige vertraging. Dat heeft volgens Nira niets met Innocom van doen, maar gebeurt vaker. Nira heeft enkele voorbeelden gegeven van andere afnemers waarbij eveneens (en zelfs langer) vertraging is opgetreden. Soms komt het volgens Nira ook voor dat bepaalde onderdelen niet leverbaar zijn. Innocom wordt volgens Nira ook op dit punt niet achtergesteld bij andere afnemers van Nira. Belangrijke afnemers van Nira wachten eveneens lange tijd op onderdelen.

19. Nira geeft aan dat er een aantal oorzaken is voor bepaalde leveringsproblemen, met name met betrekking tot oude Ericsson-producten. Dit heeft deels te maken met het feit dat vele reserveonderdelen niet meer leverbaar zijn en dat voor sommige onderdelen zelfs de tools zijn vernietigd. Een pragmatische oplossing die wordt toegepast is het tegen voordelige tarieven inruilen van piepersystemen, waaruit onderdelen weer kunnen worden hergebruikt. Ook Innocom past deze methode toe, aldus Nira.

20. Nira wijst er op dat piepersystemen en bijbehorende piepers en onderdelen een beperkte periode van leverbaarheid hebben. Serviceabonnementen hebben een garantie van 10 jaar functionaliteit en piepersystemen worden volgens Nira in 10 jaar afgeschreven. Nadat het laatste systeem van een bepaalde generatie is geleverd, worden nog enige tijd piepers en reserveonderdelen gefabriceerd. Na verloop van tijd stopt echter de productie.

21. Nira merkt voorts op dat ruim 95% van de onderdelen bij een groot aantal leveranciers is te bestellen, bijvoorbeeld bij groothandels in elektronische onderdelen. Slechts een klein aantal onderdelen is proprietary, onder andere bepaalde plastic onderdelen. Indien Innocom de levertijden te lang vindt, staat het haar volgens Nira vrij om elders in Europa onderdelen te kopen. De onderdelen zijn vrij op de gehele Europese markt verkrijgbaar, aldus Nira. Zij geeft tevens aan dat het Innocom geheel vrij staat zelf eveneens een (ijzeren)

voorraad aan te leggen.

22.Nira heeft voorts aangegeven dat in Nederland Isolectra B.V. Rotterdam Ackermann-piepers distribueert voor Ascom Tateco Gothenburg. Er zijn tussen Ascom- en Ackermann-piepers geen wezenlijke technische verschillen, met uitzondering van de behuizingen. Elektrotechnisch zijn zij identiek. Volgens Nira zijn er tussen haar en Isolectra geen betrekkingen, maar zijn zij elkaars concurrenten.

23.Ook voor wat betreft de prijzen van de onderdelen van on site Nira-piepers stelt Nira dat Innocom wordt behandeld als elk ander bedrijf dat onderdelen bestelt. Zij stelt dat de prijzen voor een ieder gelijk zijn en de leveringen zijn geschied volgens precies dezelfde prijzen als Nira aan andere afnemers heeft berekend. Nira heeft dit gestaafd aan de hand van overzichten van facturen, waaruit naar voren komt dat de prijzen per onderdeel voor alle afnemers van Nira gelijk zijn.

VI. BEOORDELING

A. Inleiding

24.Krachtens artikel 24, eerste lid, Mw is het ondernemingen verboden misbruik te maken van een economische machtspositie. Bij een inbreuk op artikel 24 Mw moet sprake zijn van:

- (i) een economische machtspositie op de relevante markt;
- (ii) misbruik van die economische machtspositie.

B. Relevante markt en economische machtspositie

25.De in deze zaak in aanmerking te nemen producten zijn (onderdelen van) on site-piepers. De Europese Commissie heeft in de zaak Ericsson/Ascom II een Europese markt voor on site-piepers afgebakend.[4] Bij de beoordeling van die concentratie heeft de Europese Commissie de marktpositie van de betrokken ondernemingen beoordeeld op de markt voor on site-piepers inclusief de installatiewerkzaamheden en aftersales-diensten. De opgerichte joint venture Ascom Tateco AB zou een dusdanige positie gaan innemen op de markt voor on site-piepers in Europa, dat de joint venture verenigbaar is verklaard met de gemeenschappelijke markt, aangezien er als gevolg van de oprichting van de joint venture geen machtspositie zou ontstaan of worden versterkt.[5]

26.Van belang is dat de Europese Commissie bij haar beoordeling opmerkte dat er voor wat betreft on site-piepers sprake is van een afnemende markt, sterke prijsdalingen en significante toekomstige concurrentie van andere draadloze communicatietechnologien zoals GSM (Global System for Mobile Communications) en WAP (Wireless Application Protocol). Volgens de Europese Commissie waren marktpartijen van mening dat de markt voor on site-piepers op significante wijze door deze nieuwe technologien zou worden verdrongen, in het bijzonder door mobiele telefonie. Ook wijst de Europese Commissie op significante onderhandelingsmacht aan de vraagzijde van veelal grote en zeer ontwikkelde professionele afnemers. Ook vindt aanschaf vaak plaats via tenders, waardoor een concurrerende omgeving wordt gecreëerd. De Europese Commissie constateerde dat als gevolg van deze concurrentiedruk

de prijzen voor on site-piepers waren gedaald. Sinds de beschikking van de Commissie zijn de andere draadloze communicatietechnologien inderdaad sterk opgekomen. Met name GSM heeft daarbij een enorme ontwikkeling doorgemaakt die door vrijwel niemand in 1995 in die mate werd voorzien.

27. Uit door Nira aangeleverde informatie blijkt dat het marktaandeel op de markt voor on site-piepers in Nederland niet fundamenteel afwijkt van het marktaandeel in Europa. Naast Nira zijn drie andere relatief grote spelers en enkele minder grote spelers actief. Volgens informatie van Nira is haar marktaandeel in Nederland de laatste jaren gedaald.

28. Innocom heeft verwezen naar de zaak Hugin/Liptons, waarbij de Europese Commissie in 1977 heeft geoordeeld dat sprake was van een aparte markt voor Hugin-vervangingsonderdelen van kasregisters en dat Hugin op deze markt een economische machtspositie innam en misbruik maakte van deze machtspositie door niet te leveren aan derden.[6] In het geval van Hugin was sprake van een product met een lange levensduur en een actieve tweede hands markt voor kasregisters, waardoor er relatief veel vraag was naar vervangingsonderdelen.

29. Later heeft de Europese Commissie een meer genuanceerde benadering gekozen ten aanzien van dergelijke secundaire markten. In het Verslag over het mededingingsbeleid van 1995 van de Europese Commissie (pag. 45 ev. randnummer 86) wordt met betrekking tot secundaire markten het volgende aangegeven: de Commissie heeft [een economische] machtspositie steeds omschreven als de mogelijkheid om in aanzienlijke mate onafhankelijk van concurrenten en klanten te handelen. Bijgevolg dienen geval per geval de feiten te worden vastgesteld en grondig te worden onderzocht. Om in deze context [een economische] machtspositie te beoordelen zal de Commissie rekening houden met alle belangrijke factoren zoals de prijs en de levensduur van het product, de transparantie van prijzen van secundaire producten, de verhouding van de prijzen van secundaire producten ten opzichte van de waarde van het hoofdproduct, de informatiekosten en andere factoren. Een vergelijkbare benadering werd gevolgd door het Hooggerechtshof van de Verenigde Staten in zijn beslissing van 1992 in de zaak Eastman Kodak.[7]

30. In de Richtsnoeren Verticalen[8] wordt ten aanzien van secundaire markten het volgende opgemerkt: Wanneer een individueel onderzoek wordt ingesteld naar een vervangingsmarkt, kan hetzij de markt van de oorspronkelijke uitrusting, hetzij de vervangingsmarkt de relevante markt zijn, afhankelijk van de omstandigheden van de zaak. Hoe dan ook zal de situatie op een afzonderlijke vervangingsmarkt worden beoordeeld met inachtneming van de situatie van de markt van de oorspronkelijke uitrusting. Mogelijke concurrentieverstorende effecten op de vervangingsmarkt worden normaliter getemperd wanneer op de markt van de oorspronkelijke uitrusting een minder belangrijke positie wordt ingenomen.

31. In de zaak Pelican/Kyocera[9] was de Europese Commissie van oordeel dat Kyocera, ondanks een zeer groot marktaandeel op de secundaire markt voor inktcassettes, gelet op de bijzondere kenmerken van de hoofdmarkt en de secundaire markt, geen economische machtspositie innam op de markt voor complementaire verbruiksgoederen. De Commissie gaf daarbij aan dat kopers goed waren geïnformeerd over de prijzen van de complementaire gebruiksgoederen en hiermee ook rekening hielden bij hun aankoopbeslissing. Indien de kosten van deze goederen zouden worden opgetrokken dan zouden de consumenten geneigd zijn een ander merk printer

te kopen. De sterke concurrentie op de primaire markt leidde derhalve tot de conclusie dat er geen machtspositie was op de secundaire markt.

32. In zaak 49/Triple A Trading vs. Veenman^[10] heeft de d-g NMa geconcludeerd dat er geen sprake was van een aparte markt voor het ingebruikstellen van een frankeermachine. De reden hiervoor was dat bedrijven in het algemeen bij de aanschaf van een frankeermachine na zullen gaan wat de bijkomende kosten zijn voor het daadwerkelijk ingebruikstellen van een frankeermachine.

33. Ook wanneer afnemers niet volledig genformeerd zijn, zou de concurrentie op de markt voor het hoofdproduct blijvende prijsstijgingen op de afgeleide markt kunnen verhinderen, omdat afnemers zullen switchen wanneer ze van de hoge prijzen op de afgeleide markt op de hoogte worden gebracht. Concurrenten op de primaire markt hebben een prikkel om consumenten te wijzen op het verband tussen de prijs en de onderhoudskosten. Dit kan betekenen dat een afgeleide markt van vervangingsonderdelen alleen een relevante markt kan zijn, wanneer zowel afnemers als aanbieders gebrek aan informatie hebben.^[11]

34. In het onderhavige geval is het aannemelijk dat er geen afzonderlijke productmarkt is voor vervangingsonderdelen van on-site Nira-piepers noch van een economische machtspositie van Nira op dit gebied. De kosten van reparaties en van specifieke onderdelen worden in het algemeen door afnemers meegewogen bij de aanschaf op de primaire markt. De Europese Commissie heeft in zaak IV/M.676 geconcludeerd dat veelal sprake is van grote, ontwikkelde en professionele afnemers die doorgaans meerdere generaties piepers afnemen.^[12] Afnemers kunnen zich derhalve bij de aanschaf in de primaire markt een goed beeld vormen van de latere kosten in de secundaire markt. Dit beperkt de mogelijkheden voor een aanbieder om in de secundaire markt zijn prijzen te verhogen. De prijs van de onderdelen is relatief beperkt; veelal betreft het enkele tientallen guldens.

35. Volgens opgave van Nira, is ruim 95% van de onderdelen bij diverse andere leveranciers te verkrijgen. Meer specifieke onderdelen kunnen deels bij Isolectra worden verkregen. Isolectra heeft aangegeven dat Innocom alle haar ter beschikking staande onderdelen en informatie kan krijgen. Innocom heeft aangegeven dat zij daar geen gebruik van heeft gemaakt. Ook kunnen onderdelen elders in Europa worden aangeschaft. Een andere mogelijkheid, die ook daadwerkelijk wordt toegepast, betreft het inzamelen van oudere modellen piepers om op deze wijze specifieke onderdelen te kunnen hergebruiken. Innocom heeft naar verluidt in brochures aangeboden om Nira-systemen om te ruilen voor Philips-systemen.

36. Verdergaande technologische ontwikkelingen in de markt maken switchen naar nieuwere, superieure systemen en piepers een aantrekkelijk alternatief. Er geldt een gemiddelde afschrijvingstermijn van circa 10 jaar voor on-site-piepers. Afnemers kunnen na deze periode ook besluiten om andere piepers aan te schaffen. Overigens is veelal sprake van servicecontracten en valt het merendeel van de reparaties die door Nira Ascom worden uitgevoerd binnen de serviceverplichting.

37. Gelet op het bovenstaande is het aannemelijk dat de concurrentie op de primaire markt en de opkomst van andere technologieën leiden tot dusdanige gedragsbeperkingen op de secundaire markt, dat geen sprake is van een afzonderlijke markt voor onderdelen. In het onderhavige geval kan echter in het

midden worden gelaten of sprake is van een aparte markt voor Nira-onderdelen en dientengevolge van een economische machtspositie van Nira op deze markt.

C. Misbruik

38. Het eerste deel van de klacht van Innocom betreft de vermeende weigering van Nira om servicedocumentatie te leveren. Gebleken is dat Innocom in eerste instantie Nira niet schriftelijk om servicedocumentatie heeft gevraagd. Voorts is gebleken dat Innocom reeds in het bezit was van servicedocumentatie van Nira en deze documentatie ook gebruikte om piepers te repareren. Lopende de procedure heeft Innocom Nira voor het eerst schriftelijk verzocht om de levering van servicedocumentatie, ten aanzien van enkele voormalige Ericsson-modellen. Nira heeft in reactie hierop aan Innocom laten weten dat zij niet geautoriseerd is om auteursrechtelijk beschermde gegevens aan derden te verstrekken en dat zij het verzoek van Innocom om levering heeft doorgestuurd aan Ascom Tateco AB. Ascom Tateco AB heeft laten weten dat Innocom zich rechtstreeks tot haar kan wenden met vragen over levering van servicedocumentatie.

39. Niet gebleken is dat Nira door vertraagde levering van gemiddeld circa 7 tot 10 weken misbruikelijk gedrag vertoont. Nira is ook zelf voor de levering van onderdelen afhankelijk van de leveringstermijn door de leveranciers van de betreffende onderdelen. Uit de overgelegde informatie blijkt dat een bepaalde leverancier bijvoorbeeld uitgaat van 6 weken voor levering van onderdelen. Nira heeft onderdelen bij ontvangst doorgaans direct doorgestuurd. Vertraging wordt deels veroorzaakt door de beperkte verkrijgbaarheid van enkele onderdelen, die niet meer worden geproduceerd. Ook Nira heeft last van deze vertraging. Innocom heeft aangegeven dat de levertijden van alle merken piepers in de meeste gevallen behoorlijk lang zijn en variëren van 6 tot 8 weken.

40. Innocom is zelf in de gelegenheid om een zogenaamde ijzeren voorraad aan te leggen en heeft aangegeven dat zij dit ook doet. Voorts kunnen onderdelen ook worden verkregen door middel van inruil van oude systemen. Het overgrote deel van de onderdelen kan overigens bij meerdere leveranciers worden verkregen. Bepaalde onderdelen kunnen ook in het buitenland worden afgenomen.

41. Terzake van de tarieven kan voorts worden opgemerkt dat het hanteren van tarieven die mogelijk hoger zijn dan de tarieven die derden hanteren niet misbruikelijk hoeft te zijn in de zin van artikel 24 Mw. Een buitensporig hoge prijs kan worden gedefinieerd als een overdreven hoge prijs in verhouding tot de economische waarde van de verrichte prestatie.[13]

42. Op basis van de overgelegde informatie blijkt dat de prijs van de onderdelen doorgaans relatief beperkt is. Veelal betreft het enkele guldens tot enkele tientallen guldens. Vanzelfsprekend zijn er ook enkele duurdere onderdelen. Uit de door Innocom aangeleverde informatie is niet gebleken dat sprake is van excessieve tarieven. Zoals in het voorgaande is uiteengezet zouden dergelijke tarieven de positie van Nira in de primaire on-site-piepermarkt kunnen schaden. Innocom noemt onder andere de batterij als voorbeeld van een duur onderdeel, dat elders voor een lagere prijs verkrijgbaar is. Hieruit blijkt evenwel dat deze batterij niet Nira-specifiek en dus niet proprietary is. Zo er al sprake zou zijn van mogelijk misbruik van een economische machtspositie, dan is dit in ieder geval niet ten aanzien van dergelijke niet-

specifieke onderdelen.

43. Innocom heeft voorts aangegeven dat zij, ondanks het feit dat zij van mening is dat de tarieven van de onderdelen hoog zijn, in staat is om haar reparatiediensten (aanzienlijk) voordeliger aan te bieden dan Nira. Zij geeft onder meer aan dat, wanneer zij de onderdelen en de servicedocumentatie heeft, in staat is om de werkzaamheden sterk concurrerend, zeer snel en goed aan te bieden. De door Nira gehanteerde tarieven weerhouden Innocom er blijkbaar niet van om haar diensten concurrerend aan te bieden.

D. Conclusie

44. Uit de geschiedenis van de totstandkoming van de Mededingingswet, blijkt dat de d-g NMa beschikt over beleidsvrijheid ten aanzien van het doen van onderzoek omtrent een vermeende overtreding van de Mededingingswet.[14] Hierboven is aangegeven dat het voorshands niet aannemelijk is dat Nira een economische machtspositie heeft en evenmin dat haar gedragingen misbruik van een economische machtspositie zouden opleveren indien zij over een economische machtspositie zou beschikken. Om die reden en omdat nader kostenonderzoek een kostbare aangelegenheid is, acht de d-g NMa het niet opportuun om een dergelijk onderzoek te (doen) verrichten teneinde een en ander met nog meer zekerheid vast te kunnen stellen.

45. Gelet op het voorgaande is het niet aannemelijk dat sprake is van een inbreuk op artikel 24 Mw. Het verzoek aan de d-g NMa om toepassing van artikel 56, eerste lid, Mw, wegens een overtreding van artikel 24 Mw, wordt derhalve afgewezen.

VII. BESLUIT

46. De aanvraag van Innocom gericht aan de d-g NMa om toepassing van artikel 56 Mw inzake de gedragingen van Nira wordt afgewezen.

Datum: 20 december 2001

w.g. A.W. Kist

Directeur-generaal van de Nederlandse mededingingsautoriteit

Tegen dit besluit kan degene, wiens belang rechtstreeks bij dit besluit is betrokken, binnen zes weken na de dag van bekendmaking van dit besluit een gemotiveerd bezwaarschrift indienen bij de directeur-generaal van de Nederlandse mededingingsautoriteit, Directie Juridische Dienst, Postbus 16326, 2500 BH Den Haag.

[1] In het onderstaande zal de naam Nira worden gebruikt.

[2] Zie de beschikking van de Europese Commissie van 8 december 1977 in zaak IV/29.132-Hugin/Liptons.

[3] Zie de beschikking van de Europese Commissie van 22 december 1995 in zaak IV/M. 676 - Ericsson/Ascom II, waarin een productmarkt wordt onderscheiden voor hard core on-site paging equipment and applications, which cover related OSP equipment, such as nurse-call systems, personal alarm/security systems, extended range and cordless equipment. Het betrof de oprichting van de joint-venture Ascom Tateco AB door Ericsson AB en Ascom AG. Als gevolg van de oprichting van de joint venture hebben beide moederondernemingen zich getrokken van de markt voor on site-piepers binnen de gemeenschappelijke markt van de Europese Gemeenschap.

[4] Zie de beschikking van de Europese Commissie in zaak IV/M. 676 - Ericsson/Ascom, reeds aangehaald.

[5] Verordening nr. 4064/89 betreffende de controle op concentraties van ondernemingen, artikel 2, tweede lid.

[6] Zie de beschikking van de Europese Commissie in zaak IV/29.132-Hugin/Liptons, reeds aangehaald.

[7] Eastman Kodak Co. v. Image Technical Services, Inc. et al. 112 S. Ct. 2072 (1992). In deze zaak oordeelde het Hooggerechtshof dat niet goed genformeerde consumenten na aankoop van het hoofdproduct (een kopieerapparaat) afhankelijk kunnen zijn van de door de producent verleende diensten op de afgeleide markt. Een afgeleide markt van vervangingsonderdelen zou in die visie een relevante markt zijn, indien consumenten niet goed zijn genformeerd over de prijs van het totaalpakket.

[8] Zie Verordening (EEG) 2790/99, Pb L 336/21 van 29 december 1999, pag. 20, randnummer 96 onder iii.

[9] Zie de beschikking van de Europese Commissie van 26 september 1995 in zaak IV/34.330 Pelikan/Kyocera.

[10] Besluit van 24 maart 1999.

[11] Het standpunt van het Hooggerechtshof in zake Eastman Kodak Co. v. Image Technical Services, Inc. et a is om deze redenen bekritiseerd door Klein (zie B. Klein, Market Power in aftermarkets, in: McChesney F. (ed.), Economic inputs, legal outputs: the role of economics in modern antitrust, Chicester, Wiley, 1998, 47-68). Klein is van mening dat de concurrentie op de markt voor het hoofdproduct blijvende prijsstijgingen op de afgeleide markt zal verhinderen, omdat afnemers zullen switchen wanneer ze van de hoge prijzen op de afgeleide markt op de hoogte worden gebracht. Gelet op deze omstandigheden geeft Van den Berg aan dat er geen afzonderlijke relevante markt is voor vervangingsonderdelen, omdat aanbieders tevens de markt van het hoofdproduct moeten beheersen om winstgevend prijsverhogingen ten aanzien van vervangingsonderdelen te kunnen doorvoeren (zie R. Van den Berg, Hoe relevant is de relevante markt? Een rechtseconomische visie op

methoden en technieken van marktafbakening in het Europese en Nederlandse mededingingsrecht).

[12] Zie de beschikking van de Europese Commissie in zaak IV/M. 676 - Ericsson/Ascom, reeds aangehaald.

[13] Zie bijvoorbeeld zaak 26/75, General Motors N.V./Commissie, Jurispr. 1975, blz. 1367, r.o. 12.

[14] Memorie van Toelichting, Kamerstukken II, 1995-1996, 24 707, nr. 3, p. 47.

Aan de inhoud van deze pagina's kunt u geen rechten ontleen.