

Oslo, 9.2.2024

Til

media@nfd.dep.no

Fra

Øivind Johansen 45514951

Trollfaret 12

0490 Oslo

Innspill til Regjeringens forslag om prisdiskriminering.

Innledningsvis må jeg gi uttrykk for en befriende lettelse at regjeringen har tatt tak i den meget skadelige maktkonsentrasjonen i dagligvarebransjen. At dette er et ledd i en 10 punktsplan er i særdeleshet lovende. I den forbindelse vil jeg gi ros til Regjeringens beslutning om forbud av negative servitutter jfr. kronikk i DN 22.01.24. Det har vært en bevisst strategi innen omsetning av fast eiendom å posisjonere seg slik at konkurrenter blir kastet ut og stanset gjennom negative servitutter. Flere firmaer har levet høyt på slik virksomhet gjennom oppdrag fra særlig NorgesGruppen.

Jeg vil gjerne gi mitt syn på hvordan dagens situasjon er og hvilke positive konsekvenser Regjeringens forbud mot prisdiskriminering vil få. Et slikt vedtak er en naturlig konsekvens av forbudet mot negative servitutter da noen må få anledning til å vokse og etablere seg og spørre etter lokaler.

Min Bakgrunn

Etter juridikum våren 1970 har jeg drevet som frukt- og grønnsaksgrossist på Økern hele mitt yrkesaktive liv og stått i spissen for og gått seirende ut av tre svært viktige Priserådsavgjørelser om nektelse av forretningsforbindelse etter prisloven av 1953 § 23 som åpenbart bedret og skjerpet konkurransesituasjonen i bransjen.

Generelt om forslaget til forskrift

Forslaget griper inn i hjertet av problemet for små detaljister og grossister. Uten bærekraftige priser fra norske merkevareleverandører vil små aktører i dag aldri klare å gjøre det samme som Stein Erik Hagen eller Odd Reitan klarte på 1970-tallet. Ved å minske forskjellene mellom store og små aktører åpnes det i første omgang for sterkere lokal konkurranse mellom uavhengige butikker og de store kjedene. På sikt kan de mest driftige kjøpmennene vokse til lokale eller regional kjeder. Det ville vært fint om utenlandske kjeder etablerer seg i Norge, men det er ikke nødvendig for at forslaget vil skjerpe konkurransen. Nedenfor har jeg samlet en del eksempler på hva forslaget forhåpentligvis kan gjøre noe med.

Inntektsfordeling.

Jeg tror alle kan være enige om at eierne av matvarekjedene har for høy inntjening. Dersom dagligvareforretningene kunne fått konkurransedyktige betingelser fra mindre selvstendige grossister (og det får de ved forbud mot prisdiskriminering) er jeg sikker på at mange franchisetagere (som eier sine lokaler selv) vil gå over til en fri stilling og si opp sine avtaler med kjedene. Jeg har fått

bekreftende svar fra mange jeg har spurt. Dette ville ha gitt en desentralisert fordeling av inntektene fra de sentrale kjedekontorene. Det ville løst opp endel av den skjeve inntektsfordelingen vi er vitne til og gitt et sunnere samfunn.

Etableringsmuligheter for unge.

Under de rådende forholdene i dag er det nesten umulig å etablere seg. Det er svært uheldig for vårt demokratiske samfunn hvor alle bør gis like muligheter og rettigheter for at det skal kunne fungere. Å være sin egen herre gir også et bedre liv, skape en god moral og nasjonsfølelse. Det er en forutsetning for at Norge skal fortsette som et velfungerende demokrati.

Bedre muligheter for unge entreprenører i for eksempel indre Oslo vil hjelpe på integreringen og skape flere alternativer til mindre sunne forretningsaktiviter.

Markedstilgang.

Gjennom en rekke selvstendige butikker vil innkjøpsmakten bli liggende hos den enkelte kjøpmann. Det er ingen tvil om at han da vil kunne ta inn produkter fra små lokale produsenter, som ikke har kapasitet til å levere til en hel kjede. I dag blir driverne av kjedene straffet på pungen om de tar inn varer som ikke er godkjent sentralt. Dette skjer gjennom de sentrale kjedekontorenes fortløpende analyse av datainformasjon, hvor omsetning av ikke systemgodkjente varer blir avslørt umiddelbart. Da reduserer det sentrale kjedekontoret bonusutbetalingen (karakterisert som lojalitetsrabatt) som straff. Det dreier seg om vesentlig høyere beløp enn avansen på disse varene. På den måten blir nye produkter nesten drept/umuliggjort i startfasen.

Bondelagets økonomiske organisasjoner

Leverandørenes prisforskjeller er generelt høye mellom små og store aktører. Man kunne kanskje forvente at de store bondeidee samvirkene som Tine og Nortura var unntak, men det er de ikke.

Eksempelvis har en frittstående kjøpmann en avanse på Tine melk på NOK 1.60, hvis han skal holde den samme prisen som kjedebutikkene. Det er konkursvilkår. De enorme tilbakeføringene til de sentrale kjedekontorene (fra TINE) er med på å danne grunnlaget for de uspesifiserte bonusene som gis til deres kjedebutikker. Det burde være enkelt å forstå at en friere konkurranse vil krympe avstanden mellom oppgjørprisene til melkeprodusentene og utsalgspris til forbruker. Det ville gjort melkeproduksjonen mer lønnsom og forbrukerne mer fornøyd.

Prisnivået

Om alle grossister fikk tilgang til norskproduserte varer på samme pris og betingelser som ASKO (NorgesGruppen) kan det generelle prisnivået i dagligvarehandelen reduseres betraktelig!

Det er mitt inntrykk etter mange år i bransjen og samtaler med mange representanter for dagligvareleverandører, at de vil se med positive øyne på den foreslåtte forskriften. Det kan de ikke gi offentlig uttrykk for, av frykt for å bli straffet (les delisting av deres produkter).

Med vennlig hilsen

Øivind Johansen – med hele livet i frukt og grøntbransjen. (23.05.1945)

