

# Berget Ica fra milliardblunder

Konkurransetilsynet berget Ica fra en blunder som kunne kostet svenskene et milliardbeløp.

**K**onkurransetilsynet godkjente Coops oppkjøp av Ica 4. mars. Selve vedtaket ble imidlertid offentlig først 25. mars. Der fremkommer det at Konkurransetilsynet, så langt vi kan se, redder Coop og Ica (og deres rådgivere) fra det som fremstår som en betydelig blunder.

Coop og Ica påberopte seg midt i behandlingen av saken det såkalte fallittforsvaret: Hvis ikke Coop fikk kjøpe Ica, ville Ica om kort tid gå konkurs og forlate markedet. Fallittforsvaret er omstridt innen konkurransepolitikken, og særlig «failing division», som var påstått her. Årsaken er at det ikke skal lønne seg å drive dårlig butikk (jf. innlegget «Høyt spill av Ica og Coop» av Foros og Sørgard i DN 22. januar).

Konkurransetilsynet avviser imidlertid at Ica er en fallittbedrift i konkurranserettlig forstand. Et nedskalert Ica med innkjøps samarbeid med enten Coop eller Rema er alternativet Konkurransetilsynet vurderer som mest sannsynlig uten full sammenslåing av Coop og Ica. Godt håndverk av Konkurransetilsynet.

Det samme kan ikke sies om Coop og Icas forsøk på å komme inn under fallittforsvaret.

For hva hadde skjedd om de hadde lyktes? Det kunne blitt kostbart. En pyrrhosseier. Coop hadde fått et nei fra Konkurransetilsynet dersom en alternativ kjøper som ville gi mer konkurranse i det norske dagligvaremarkedet, hadde meldt seg.

Vi husker Konkurransetilsynets jakt på en alternativ kjøper til Braathens da SAS tok over.

Og vi vet at Bunnpris for-



Konkurransetilsynet, så langt vi kan se, redder Coop og Ica (og deres rådgivere) fra det som fremstår som en betydelig blunder, skriver artikkelforfatterne. Foto: Vidar Ruud, NTB scanpix

## Innlegg Øystein Foros Erling J. Hjelmeng



handlet med Ica. Fra beskrivelsene i pressen var ikke Bunnpris villige til å betale noe i nærheten av de 2,5 milliardene Coop la på bordet. Hvis Coop og Ica hadde lyktes med å få klassifisert Ica som en fallittbedrift, ville utfallet blitt at Ica hadde gått til Bunnpris for en brøkdell av det som nå tigger inn på Ica-kontoen i Sverige.

Konkurransetilsynet skriver følgende: «I vurderingen av om

det finnes konkurransemessig gunstigere kjøpere, må trolig bud ned mot likvidasjonsverdien aksepteres som et alternativt bud. Partene må følgelig sannsynliggjøre at det ikke finnes en konkurransemessig gunstigere kjøper som vil være villig til å kjøpe Ica for en slik pris ... Konkurransetilsynet legger derfor til grunn at partene ikke har sannsynliggjort at Bunnpris ikke er en aktuell alternativt kjøper av Ica, slik partene hevder.»

Hadde vi vært i skoene til partene og deres rådgivere, hadde vi pustet lettet ut når Konkurransetilsynets konkluderer slik: «Vilkårene for fallittbedriftforsvaret er ikke oppfylt».

Øystein Foros, professor ved Norges Handelshøyskole, og Erling J. Hjelmeng, professor ved Universitetet i Oslo

## Argumentet blåser bort

Professor Anders Skonhoft argumenterer for at bedrifts- og samfunnsøkonomien ved vindkraftprosjekter er håpløs (DN 3. mars og 5. mars). Et av hans hovedargument for dette er at kraftprisen er godt under utbyggingskostnaden pluss drift for vindkraft. Uavhengig av om vindkraft er lønnsomt eller ikke, står argumentet til Skonhoft lite stødig.

De fleste liberaliserte kraftmarkeder er «energy only»-markeder, hvor produsenter kun blir betalt for den kraften de produserer. Markedsdesignet medfører at kraftprisen settes av produksjonskostnaden hos den marginalt dyreste kraftprodusenten som produserer kraft. Historisk sett har dette betydd at kraftprisen er satt av den kortsiktige produksjonskostnaden til fossil kraftproduksjon, selv i Norden. Således bidrar prisen på fossil energi til å holde kraftprisen oppe.

Kostnadsbildet for vindkraft er ulikt kostnadsbildet for fossil kraftproduksjon. Vindkraftutbygging har en relativt stor utbyggingskostnad, men til gjengjeld en svært lav kortsiktig produksjonskostnad - vinden er gratis. Mer vindproduksjon betyr et stadig redusert behov for annen kraftproduksjon. Dette resulterer i en stadig lavere kraftpris, som igjen gjør det enda vanskeligere for nye vindkraftutbyggere (eller annen kraftproduksjon) å dekke utbyggingskostnader gjennom kraftsalg alene.

En utfordrende bedriftsøkonomi er altså et resultat av markedsdesignet. Fornybarutbygging krever mekanismer som oppmuntrer til dette, eksempelvis elsertifikatmarkedet. Det er ikke ensbetydende med at utbygging er samfunnsøkonomisk håpløs.

Karan Kathuria og Gavin Bell, Optimeering

## Blir aldri det samme

La oss kalle det Bjørn Kjos-effekten. Erkjennelsen av at norsk arbeidsliv aldri mer vil bli det samme. For det vi nylig så i Norwegian er ikke slutten på en

konflikt, det er begynnelsen på et helt nytt mønster for organisering av ansatte i Norge.

Norwegian-konflikten springer ut av motsetningen mellom en bedriftsleders behov for fleksibilitet for å tilpasse seg et globalt marked, en konkurransesituasjon med land som har helt andre rammebetingelser enn vi har her i Norge, og arbeidstagers behov for trygghet, forutsigbare rammer og høyt norsk lønnsnivå. Det finnes ingen happy ending her.

Vi ser at det vil tvinge seg frem et nytt arbeidsliv i Norge, der vi må finne andre løsninger og organiseringsformer for å opprettholde vår konkurransekraft.

I For Norwegian handler det blant annet om å benytte bemanningsbyråer som organiserer piloter.

I For Oslo Lufthavn handler det om å overlate drift av sikkerhetskontrollen til bemanningsbyråer.

I Mange av våre største sykehus er helt avhengig av arbeidstager fra bemanningselskaper som leier ut helsepersonell for i det hele tatt å kunne opprettholde en forsvarlig drift.

I En stor andel av byggeplasse i Norge ville stoppe opp uten bemanningsbyråer som sørger for ingeniører og håndverkere.

I tillegg kommer alle bedriftene som outsourcer alt fra regnskapsførere til vaskepersonell. Ikke først og fremst fordi norske ledere vil slippe å ansatte, men fordi det gir fleksibilitet, bedre lønnsomhet og i mange tilfeller høyere kvalitet.

I år blir drøyt én prosent av alle årsverk som utføres i Norge utført av mennesker som er ansatt i bemanningsbyråer. Om få år kan dette tallet være tidoblet.

Til nå har privat sektor vært utsatt for større etterspørsels- og sesongsvingninger enn offentlig sektor. Derfor har privat sektor også vært det største markedet for bemanningsbransjen. Nå ser vi at offentlige kommer etter.

Arbeidslivet er i endring.

Kristian Fæste, administrerende direktør i bemanningsbyrået Top Temp



**ACERA**<sup>®</sup>  
DNV GL type approved HMPE ropes

Fibertau til marine operasjoner, siden 1772



## Kostnadsreduksjoner i Subsea Valley

Timm lanserer en ny generasjon high performance fibertau

- Billigere - 30% kostnadsreduksjon
- Sterkere enn stål
- 85% redusert vekt



Timm Marine AS • Tlf: 23 17 49 00 • www.timms.no