

A2000-13 26.05.2000

Moelven Industrier ASAs erverv av Forestia AS fra Norske Skogindustrier ASA

Sammendrag:

Den 22. desember 1999 inngikk Moelven avtale med Norske Skog om erverv av konsernets treindustrivirksomhet i Forestia. Før avtalen ble inngått, ble Forestias platevirksomhet skilt ut som eget selskap, Forestia Plater AS ("Forestia Plater"). Ervervet innebærer at Moelven overtar samtlige aksjer i Forestia. Som oppgjør for dette ervervet skal Norske Skog erverve 23 % av aksjene i Moelven gjennom en rettet emisjon. Videre er det avtalt at Moelven skal erverve 9,9 % av aksjene i Forestia Plater, og at Moelven har opsjon på å kjøpe resterende aksjer i Forestia Plater på visse vilkår. Ut fra en vurdering av konsentrasjonen i de berørte relevante markeder har Konkurransetilsynet ikke funnet at ervervet vil føre til en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med lovens formål, jf. konkurranseloven § 3-11. Tilsynet har heller ikke funnet at det er grunnlag for inngrep mot avtaler som er inngått i tidsmessig sammenheng med ervervet. I avgjørelsen vurderes både kjøpermakt og selgermakt, og avgjørelsen inneholder uttalelser om hvordan det relevante produktmarkedet må avgrenses ved vurderingen av kjøpermakt.

1. Innledning

Konkurransetilsynet viser til Deres brev av 18. januar 2000 vedlagt melding om Moelven Industrier ASAs ("Moelven") erverv av Forestia AS ("Forestia") fra Norske Skogindustrier ASA ("Norske Skog"), samt øvrig korrespondanse og møte 3. mai i forbindelse med ervervet.

2. Nærmere om ervervet

Den 22. desember 1999 inngikk Moelven avtale med Norske Skog om erverv av konsernets treindustrivirksomhet i Forestia. Før avtalen ble inngått ble Forestias platevirksomhet skilt ut som eget selskap, Forestia Plater AS ("Forestia Plater"). Ervervet innebærer at Moelven overtar samtlige aksjer i Forestia. Som oppgjør for dette ervervet skal Norske Skog erverve 23 % av aksjene i Moelven gjennom en rettet emisjon. Videre er det avtalt at Moelven skal erverve 9,9 % av aksjene i Forestia Plater, og at Moelven har opsjon på å kjøpe resterende aksjer i Forestia Plater på visse vilkår.

Konkurransetilsynet har fått oversendt kopi av de avtaler som er inngått i tilknytning til ervervene. Disse er:

- 1) Avtale om kjøp av aksjer mellom Norske Skog og Moelven (hoveddokumentet)
- 2) Avtale om kjøp av virksomhet mellom Forestia og Forestia Plater
- 3) Intensjonsavtale mellom Forestia Plater og Moelven om samarbeid
- 4) Avtale om kjøp av aksjer i Forestia Plater mellom Norske Skog og Moelven
- 5) Avtale mellom Moelven og Norske Skog om leveranse av flis til Forestia Plater og avtale om levering av celluloseflis, massevirke m.v. til Norske Skog (flisavtalene)
- 6) Aksjonæravtale mellom Norske Skog og Moelven (om utøvelsen av eierbeføyelser i Forestia Plater).

3. Nærmere om partene

3.1. Moelven

Moelven er et norsk industrikonsern med 2300 ansatte og en samlet årsomsetning på rundt 3,3 milliarder kroner. Selskapet er notert på Oslo Børs og er eid av en rekke aksjonærer med Den norske Bank som den største.

Moelven konsentrerer sin virksomhet innenfor fem forretningsområder:

- Sagbruk (Moelven EuroTimber AS)
- Foredling (Moelven EuroWood AS)
- Systeminnredninger for næringsbygg (Moelven Innredningsgruppen AS)
- Limtre (Moelven Limtregruppen AS)
- Bygg og prosjekt

Disse forretningsområdene inkluderte, per 1. januar 1999, 38 selvstendige datterselskap i åtte forskjellige land. Sagbruk er det største virksomhetsområdet målt i omsetning med ca. 45 % av konsernets samlede omsetning.

Nest størst er foredlingsdelen med rundt 20 % av totalomsetningen.

3.2. Forestia

Forestia ble etablert i januar 1998 og omfatter de tidligere datterselskapene til Norske Skog, Norske Skog Trelast AS og Norske Skog Plater AS. Forestia har rundt 1200 ansatte.

Selskapet er 100 % eid av Norske Skog. Forestias forretningsvirksomhet er konsentrert til tre hovedområder:

- Sagbruk
- Foredling
- Sponplateproduksjon

Forestias sagbruks- og foredlingsvirksomhet stod i 1. halvdel av 1999 for to tredjedeler av totalomsetningen, mens sponplateproduksjonen utgjorde én tredjedel.

4. Om partenes begrunnelse for ervervet, uttalelser fra andre aktører og nærmere om trelastindustrien

4.1. Partenes begrunnelse for ervervet

Ifølge partene er formålet med bedriftservervet å skape en større enhet innenfor trelastindustrien slik at man kan gjennomføre de strukturelle endringene som er nødvendige for å kunne drive mer effektivt enn i dag. Norske sagbruk er i dag preget av overkapasitet, og mer effektiv produksjon kan oppnås gjennom bedre utnyttelse av produksjonskapasiteten og mer spesialisert produksjon. Norske Skog ønsker dessuten å selge Forestia for å kunne konsentrere seg bedre om sin kjernevirksomhet som er produksjon av avis- og magasinpapir.

4.2. Konkurrenter og kunders syn på ervervet

Konkurransetilsynet har bedt om uttalelser fra Statskog SF (skogeier) og Haslestad Bruk AS, Bergene

Holm AS, Hasås Sag AS, Moen Sag, Emil Fjeld AS, Røyrvik Sag & Høvleri AS, Brennvik Sagbruk & Høvleri, Digre Sag & Trelast, Hornmoen Bruk, Flaen Sag & Høvleri, Borgen Sag & Høvleri, Eggedal Sag AS og Eina Almenning (konkurrerende sagbruk) og Block Watne, Norgros ASA, Bygger'n Norge AS, Selvaagbygg AS, Mesterbygg Norge AS og Maxbo (kunder).

Ca. 75 % av norskprodusert tømmer omsettes gjennom skogeierforeninger, som er distriktsorganisasjoner under Norges Skogeierforbund. Det er i dag 11 skogeierforeninger i Norges Skogeierforbund. Skogeierforeningene forhandler tømmerpriser på vegne av sine medlemmer, skogeierne. Ifølge flere av aktørene som har uttalt seg har skogeierforeningene tradisjonelt hatt en relativt sterk forhandlingsposisjon når priser skal avtales mellom selger og kjøper, blant annet på grunn av overkapasitet på sagbrukssiden. Flere mener Moelven kan bedre sin forhandlingsposisjon overfor skogeierforeningene som følge av ervervet.

En aktør mener det vil være et problem for resten av skogbruksbransjen dersom skogeierforeningene favoriserer Moelven ved salg av tømmer på grunn av selskapets størrelse. På den annen side mener flere andre at ervervet vil gjøre Moelven store nok til å kunne gjøre noe med overkapasiteten i sagbruksnæringen ved å legge ned deler av egen virksomhet, eventuelt gjøre om enkelte sagbruksenheter til videreforedlingsenheter.

Produksjonen i sagbruket gir en rekke biprodukter ("flis"), herunder celluloseflis, sagflis, bark og spon. Celluloseflis er flis som har en slik kvalitet at den kan brukes som innsatsfaktor i produksjonen av papir. Øvrig flis brukes hovedsakelig til produksjon av sponplater. Flis generelt, og celluloseflis spesielt, er en viktig inntektskilde for sagbrukene. Norske Skog er Norges største avtaker av celluloseflis, mens Forestia Plater er Norges største avtaker av annen flis. Enkelte aktører mener Moelven og Norske Skog i forbindelse med ervervet kan ha inngått avtaler som gir Moelven vesentlig bedre betingelser ved salg av flis enn det andre aktører vil kunne oppnå.

4.3. Nærmere om trelastindustrien

Skogeierforeningene organiserer i hovedsak bønder og andre privatpersoner som eier skog. Videre eier stat og kommuner ca. 12 % av norsk skog, og private selskaper eier ca. 4 %. Tømmer omsettes både gjennom langsiktige avtaler og i et kortsiktig spotmarked. Tømmeret selges enten som massevirke til papirindustrien eller som sagtømmer til sagbruksindustrien. Sagbrukene bearbeider sagtømmeret til skurlast, som er en slags råvare for all videre foredling av trevare. Ved produksjon av skurlast blir rundt halvparten av tømmeret til flis og andre biprodukter som hovedsakelig selges som råvare til papir- og sponplateprodusenter. Noen sagbruk videreforedler en del av skurlasten selv, mens mesteparten av skurlasten selges til ulike virksomheter, som produserer ferdige trevareprodukter, alt fra møbler til konstruksjonsvirke.

5. Forholdet til konkurranseloven

5.1. Konkurranseloven § 3-11 og forholdet til avtaler som er inngått i forbindelse med ervervet

Konkurransetilsynet varslet partene i brev av 14. april 2000 om at inngrep mot ervervet eller mot avtaler inngått i forbindelse med ervervet kan bli aktuelt. Med hjemmel i konkurranseloven ("krll.") § 3-11 kan tilsynet gripe inn mot bedriftserverv, dersom tilsynet finner at vedkommende erverv vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med lovens formål. Lovens formål er å sørge for effektiv bruk av samfunnets ressurser ved å legge til rette for virksom konkurranse.

Etter tilsynets praksis må avtaler som er inngått i forbindelse med ervervet og som er en nødvendig forutsetning for eller følge av ervervet vurderes etter krrl. § 3-11. (Se blant annet tilsynets vedtak V00-49 Tele Danmark AS erverv i EITele Øst). Avtaler eller klausuler som går lenger enn det som er nødvendig eller som ikke er en følge av ervervet må i utgangspunktet vurderes etter forbudsbestemmelsene eller inngrepsbestemmelsen i krrl. § 3-10. Med hjemmel i krrl. § 3-10 kan tilsynet gripe inn mot vilkår, avtaler eller handlinger dersom tilsynet finner at disse har til formål, virkning eller er egnet til å begrense konkurransen i strid med lovens formål.

Konkurransetilsynet har i denne saken særlig vurdert flisavtalene. Når det gjelder spørsmålet om disse avtalene eller klausuler i disse må vurderes etter krrl. § 3-11 eller § 3-10, bemerkes det at flere forhold taler for at avtalene må vurderes etter krrl. § 3-10. Det vises i denne forbindelse særlig til at avtalen mellom Moelven og Norske Skog om levering av celluloseflis skulle reforhandles uavhengig av ervervet som følge av at den tidligere avtalen utløp 31. desember 1999, og at avtalen om levering av flis til plateproduksjon har en varighet på hele tolv år. Vurderingene som må gjøres etter krrl. §§ 3-11 og 3-10 er imidlertid i en viss utstrekning sammenfallende, og for avgjørelsen i denne saken har vi ikke funnet det nødvendig å ta endelig stilling til hvorvidt avtalene som er inngått i forbindelse med ervervet skal vurderes etter krrl. § 3-11 eller § 3-10.

5.2. Forholdet til EØS-avtalens regler om kontroll med foretakssammenslutninger og til krrl. §§ 1-3 og 1-5

Driftsinntektene fra Norske Skogs tidligere heleide datterselskap Forestia AS' ordinære virksomhet var i 1999 i underkant av 2 milliarder kroner, og driftsinntektene i Moelven-konsernet var i 1999 i underkant av 3,6 milliarder kroner. Samlet omsetning, slik dette er definert i forskrift av 4. desember 1992 nr. 964 om materielle konkurranseregler i EØS-avtalen art. 5, overstiger ikke terskelverdiene i nevnte forskrift art. 1 nr. 2 eller nr. 3. Ervervet skal dermed ikke behandles av Kommisjonen eller EFTAs overvåkningsorgan, jf. EØS-avtalen art. 57 nr. 2 a) og b) motsetningsvis.

Partene driver utvilsomt ervervsvirksomhet i konkurranselovens forstand, og partenes virksomhet, avtaler og handlinger vil ha virkning i Norge. Kravene til saklig og stedlig virkeområde i krrl. §§ 1-3 og 1-5 er derfor oppfylt. Konkurransetilsynet har da kompetanse til å vurdere ervervet, herunder tilknyttede avtaler, etter konkurranseloven.

5.3. Foreligger det ett eller flere bedriftserveder?

Krrl. § 3-11 gir hjemmel til å gripe inn mot bedriftserveder. Et fullstendig aksjeerverv vil alltid være bedriftserveder i lovens forstand. Etter at platevirksomheten i Forestia er utskilt og overdratt til Forestia Plater, vil Moelven erverve samtlige aksjer i Forestia. Sagbruks- og treforedlingsvirksomheten i Forestia utgjorde selvstendige deler av virksomheten i Forestia, og vil etter overføringen av samtlige aksjer til Moelven bli slått sammen med Moelvens treindustrivirksomhet. Moelvens erverv av Forestia er derfor å regne som et bedriftserveder etter krrl. § 3-11.

Det følger av ordlyden i krrl. § 3-11 at også delvis erverv av aksjer eller andre eierandeler i et foretak kan være bedriftserveder i lovens forstand. Etter Konkurransetilsynets praksis vil ikke ethvert slikt erverv være bedriftserveder, det må blant annet stilles krav til ervervets omfang.

Ved vurderingen må det tas i betraktning hvilken grad av innflytelse eller kontroll erververen oppnår

over det ervervede foretak. Hvis innflytelsen eller kontrollen er tilstrekkelig, vil ervervet være av en slik kvalifisert art at det foreligger et bedriftserverv i konkurranselovens forstand. Hva som skal til for at erververen oppnår slik innflytelse eller kontroll, kan variere og vil bero på en konkret helhetsvurdering der ulike faktorer spiller inn. Nye styringsrettigheter som følge av et erverv er viktige i denne sammenheng fordi de kan endre partenes incentiver og derved ha betydning for markedstilpasningen.

I denne vurderingen må en i tillegg til eierandelens størrelse bl.a. se hen til aksjonæravtaler eller underliggende avtaler, reell innflytelse på ledelsen (herunder styrerepresentasjon), finansielle bindinger, faglig kompetanse og markedskunnskap, den øvrige eierstruktur i selskapet og om det ellers vil skapes incentiver til endringer i bedriftenes tilpasninger i markedet.

Platevirksomheten som utskilles og overdras til Forestia Plater var tidligere en del av virksomheten i Norske Skogs heleide datterselskap Forestia. Norske Skog skal etter avtalene eie 90,1% av aksjene i Forestia Plater, mens Moelven skal eie 9,9%. Så lenge Norske Skog eier 90,1% av aksjene i Forestia Plater og Moelvens opsjon på å kjøpe resterende aksjer er undergitt flere forbehold, (**Fotnote u.off § 5a, jf. fvl. § 13 nr.2**) vil ikke Moelven få tilstrekkelig innflytelse over virksomheten i Forestia Plater. Utskillelsen og overføringen av platevirksomheten til Forestia Plater er derfor, ut fra vilkårene nevnt over, ikke et "bedriftserverv" etter krrl. § 3-11.

Som oppgjør for Moelvens kjøp av aksjene i Forestia mottar Norske Skog 23 % av aksjene i Moelven gjennom en rettet emisjon. Det oppstår da spørsmål om dette er et selvstendig aksjeerverv som må vurderes etter konkurranseloven, eller om det må ses i sammenheng med Moelvens erverv av aksjene i Forestia slik at det kun foreligger ett bedriftserverv i konkurranselovens forstand.

Partene har selv anført at fusjonsoppgjøret ikke utgjør et eget bedriftserverv etter krrl. § 3-11 fordi det ikke gir Norske Skog tilstrekkelig innflytelse over Moelven. De viser blant annet til at det ikke foreligger noen avtaler eller samforstand mellom Norske Skog og andre aksjonærer om utøvelsen av eierbeføyelser i Moelven. Konkurransetilsynet legger til grunn, når den øvrige spredningen av aksjene i Moelven også tas i betraktning, (Jf. Moelvens årsrapport for 1998, side 30 (dok 1, vedlegg 7). Per 04.03.99 eide eksempelvis Den Norske Bank ASA 37,15% av aksjene i selskapet.) at Norske Skog ikke får en tilstrekkelig innflytelse over Moelven til at det foreligger et bedriftserverv etter krrl. § 3-11. Det er derfor bare Moelvens erverv av Forestia som vurderes i denne saken. (Norske Skogs eierandel på 23 % i Moelven og sistnevntes eierandel på 9,9 % i Forestia Plater med opsjon på kjøp av resterende aksjer i Forestia Plater på visse vilkår, kan imidlertid medføre at partenes incentiver og markedsatferd påvirkes. Dette vil kunne ha betydning for den konkurransemessige vurderingen.)

6. De relevante markeder

6.1. Innledning

For å vurdere hvilke virkninger ervervet i seg selv eller avtaler som er inngått i forbindelse med ervervet har på konkurransen, tar Konkurransetilsynet utgangspunkt i hvilke markeder som blir berørt av bedriftservervet. Nedenfor avgrenses først de relevante produktmarkeder, deretter avgrenses de relevante geografiske markeder for hvert produktmarked.

6.2. De relevante produktmarkeder

Avgrensningen av det relevante produktmarked avhenger av om en skal vurdere virkningen på

konkurransen av eventuell markedsrett hos selger eller kjøper.

Som oftest er det eventuell markedsrett hos selger Konkurransetilsynet vurderer virkningen av. Det tas da utgangspunkt i hvilke varer og/eller tjenester kjøperen anser som substituerbare med hensyn til dekning av et bestemt behov. Med substituerbarhet menes hvilke produktvarianter etterspørerne kan velge mellom for å tilfredsstille det samme, underliggende behov. Substituerbarheten kan måles ved krysspriselasiteter som angir i hvilken grad en konsument, for sin behovstilfredsstillelse, vil gå over til å etterspørre andre produkter dersom prisen på et produkt øker. Dette vil særlig avhenge av produktets egenskaper, bruksområde og priser.

I enkelte tilfeller er det aktuelt å vurdere virkningen av eventuell markedsrett hos kjøper (kjøpermakt). Det tas da utgangspunkt i det enkelte produkt. I vurderingen ser en blant annet på hvilke alternative kjøpere som finnes til det aktuelle produktet. Dette får betydning for markedsavgrensningen under 6.2.3 og 6.2.4. For øvrig er det tatt utgangspunkt i hvilke varer og/eller tjenester kjøperen anser som substituerbare.

6.2.1. Sagtømmer av gran og furu

Sagtømmer er tømmer som har tilstrekkelig høy kvalitet til å bli bearbeidet til planker og bord. I Norge og i våre nærmeste naboland er gran og furu de mest brukte tresortene, selv om også andre tresorter brukes. Kvaliteten på sagtømmeret avgjøres blant annet av kviststørrelse og grad av råte. Tradisjonelt har gran og furu blitt anvendt til ulike produktområder. Gran har hovedsakelig blitt brukt til bygningskonstruksjoner og utvendig panel, mens furu først og fremst har vært anvendt til interiørprodukter som gulv, lister, møbler og lignende. Teknisk sett kan gran og furu erstatte hverandre i de fleste bruksområder. Et unntak er trykkimpregnerte produkter, hvor bare furu kan brukes, ettersom gran er for porøst. Etterspørernes preferanser for bestemte tresorter er ikke like tydelige i dag, og gran og furu brukes i større grad om hverandre. På bakgrunn av ovennevnte, samt at markedsforholdene for de ulike typer og kvaliteter av sagtømmer synes å være forholdsvis like, vil markedene for sagtømmer av gran og furu bli vurdert under ett.

6.2.2. Skurlast av gran og furu

Skurlast er ubehandlede, oppsagede planker, og er råvare for all videre treforedling innen trelastindustrien. Ettersom betraktningene over vedrørende sagtømmer nødvendigvis også vil gjelde skurlast, samt at markedsforholdene her også er forholdsvis like, vil markedene for skurlast av gran og furu bli vurdert under ett.

6.2.3. Celluloseflis

Konkurransetilsynet har i denne saken vurdert hvorvidt avtalen mellom Norske Skog og Moelven om levering av celluloseflis begrenser konkurransen mellom sagbrukene (leverandørene av celluloseflis). Tilsynet har vurdert eventuell markedsrett hos både selger og kjøper.

Markedsavgrensning ved vurdering av markedsrett hos selger:

Celluloseflis, massevirke og returpapir (Substitusjon til returpapir forutsetter spesielt produksjonsutstyr hos kjøper.) brukes som innsatsfaktor i produksjon av papir. Celluloseflisen kan følgelig erstattes med massevirke eller returpapir. Produksjonsutstyret som gjør returpapir egnet som innsatsfaktor i produksjonen av papir er per i dag ikke godt nok utbygget til at returpapir i særlig grad kan erstatte celluloseflis og massevirke. Returpapir utgjør derfor bare en liten del av den totale mengden av innsatsfaktorer ved produksjon av papir. For den konkurransemessige vurderingen i

denne saken vil derfor produktmarkedet bli avgrenset til massevirke og celluloseflis.

Ved vurdering av markedsrett hos kjøper må celluloseflis anses som et eget relevant marked, jf. 6.2 tredje avsnitt.

6.2.4. Flis til sponplateproduksjon

Markedsavgrensning ved vurdering av markedsrett hos selger:

Som nevnt brukes annen flis enn celluloseflis hovedsakelig til produksjon av sponplater. Mesteparten av råstoffet til sponplateproduksjon er ordinært massevirke som kan substituere biproduktene fra sagbruksvirksomheten. Dette tilsier at det relevante produktmarkedet som et utgangspunkt omfatter massevirke og flis.

Ved vurdering av markedsrett hos kjøper må flis til sponplateproduksjon anses som et eget relevant marked, jf. 6.2 tredje avsnitt.

6.2.5. Trelister

Lister er vanligvis laget av tre, men produseres også av andre råvarer som plast, gips og presset trefiber. Plastlister brukes vanligvis i våtrom, fordi plast tåler fukt bedre enn tre. I andre rom velges gjerne lister ut fra estetiske hensyn. I enkelte eldre hus er det kanskje vanlig med gipslister i taket, mens trelister eller lister av presset trefiber er mest brukt de fleste andre steder. I tillegg til variasjon i materialer vil også listenes utforming variere betydelig, herunder høyde (opp fra gulvet), bredde (ut fra veggen), profilering, samt hvorvidt listene er malt, lakkert, oljet eller ubehandlet. Forbrukernes preferanser kan være svært forskjellige. For enkelte vil kanskje gips, plast og ulike typer trelister kunne erstatte hverandre. For mange forbrukere er det imidlertid sannsynlig at prisene på de listene de foretrekker skal øke betydelig før det blir aktuelt med helt andre typer lister.

Konkurransetilsynet legger til grunn at prisene på trelister vil kunne få en betydelig økning før det blir aktuelt for forbrukere å erstatte trelistene med andre typer lister. For mange forbrukere vil det også kunne være slik at ulike trelistetyper ikke kan erstatte hverandre. Ettersom markedsforholdene for de ulike typene trelister er forholdsvis like finner tilsynet det i denne saken ikke hensiktsmessig å vurdere hvorvidt alle typer trelister inngår i det samme relevante produktmarked eller ikke. Det relevante produktmarked avgrenses derfor til trelister.

6.2.6. Innvendig trepanel

Innvendig panel til vegg og tak blir produsert av forskjellige typer materiale som treverk, finer og gips. Hva sluttbruker velger vil avhenge av vedkommendes preferanser. Konkurransetilsynet legger til grunn at prisen på trepanel må stige relativt mye før en forbruker som foretrekker tre isteden kjøper en annen type panel. Som for trelister vil det for mange forbrukere kunne være slik at ulike typer trepanel ikke kan erstatte hverandre. Ettersom markedsforholdene for de ulike typene trepanel også er forholdsvis like, finner tilsynet det i denne saken ikke hensiktsmessig å vurdere hvorvidt alle typer trepanel inngår i det samme relevante produktmarked eller ikke. Det relevante produktmarked avgrenses derfor til innvendig trepanel.

6.2.7. Tregulv og trebasert laminat

Til gulv brukes en rekke materialer, som tregulv, stein/flis, belegg og tepper. Konkurransetilsynet legger til grunn at de fleste forbrukere har klare preferanser i forhold til hvilket materiale de ønsker sitt gulv i. En prisøkning må sannsynligvis være relativt stor for at en etterspørter av tregulv i stedet vil kjøpe linoleumgulv eller fliser. Dette underbygges av at det er relativt store prisforskjeller mellom de

ulike

gulvtypene. Tregulv finnes i flere varianter, der heltregulv, trebasert laminatgulv og parkett er hovedgruppene. Hver av hovedgruppene vil igjen kunne deles inn i forskjellige undergrupper etter hvilken tresort som er tatt i bruk, hvordan produktene er behandlet og lignende. Som for trelister og trepanel vil det for mange forbrukere kunne være slik at ulike typer tregulv ikke kan erstatte hverandre. Ettersom markedsforholdene for de ulike typene tregulv også er forholdsvis like, finner tilsynet det i denne saken likevel ikke hensiktsmessig å vurdere hvorvidt alle typer tregulv inngår i det samme relevante produktmarked eller ikke. Det relevante produktmarked avgrenses derfor til tregulv.

6.2.8. Konstruksjonselementer av tre

Det finnes mange typer konstruksjonselementer som anvendes i bygg og anlegg. I næringsbygg er det vanlig å bruke betong-, aluminium- og stålelementer, mens konstruksjonselementer til bygging av boliger i Norge ofte er av trevirke. Bruken av konstruksjonselementer vil avhenge av hva slags type bygg eller anlegg som oppføres. Konkurransetilsynet legger til grunn at konstruksjonselementer av tre i liten grad lar seg erstatte av andre materialtyper på grunn av forbrukernes preferanser. Det relevante produktmarkedet avgrenses derfor til konstruksjonselementer av tre.

6.2.9. Utvendig trekledning av hus

Trevirke brukes som fasademateriale først og fremst til boliger. Det er nærliggende å anta at en boligbygger har klare preferanser for hvilken kledningstype han vil anvende, og at substitusjon mellom trekledning og for eksempel murkledning er lite sannsynlig. Det vil også kunne være vanskelig å erstatte trekledning med annet fasademateriale, ettersom andre typer kledninger representerer et helt annet bygningskonsept. Trekledning finnes i flere varianter og deles hovedsakelig inn i liggende/stående kledning, profilert/uprofilert kledning og falset/ufalset kledning (denne inndelingen avgjør om bordene kan settes "inn i hverandre" eller om de må legges oppå hverandre etter "taksteinsprinsippet"). Vanligste tresort er gran, men også furu forekommer. Også i forhold til trekledning kan det argumenteres for at de forskjellige variantene tilhører separate produktmarkeder, men som for trelister, tregulv og innvendig trepanel synes markedsforholdene for de ulike typene trekledninger å være forholdsvis like. Tilsynet finner det derfor i denne saken ikke hensiktsmessig å vurdere hvorvidt alle typer trekledninger inngår i det samme relevante produktmarked eller ikke. Det relevante produktmarked avgrenses til utvendig trekledning av hus.

6.2.10. Trykkimpregnert treverk

Det er vanlig å trykkimpregnere treverk som skal utsettes for stor grad av fuktighet for å hindre råtedannelse. Eksempel på dette er treverk til terrasser, helårs utemøbler og brygger. Trykkimpregnert treverk er 30 til 40 prosent dyrere enn ubehandlet vare og indikerer således at denne type treverk bør behandles som et eget marked. Gran lar seg ikke trykkimpregnere og nesten alt trykkimpregnert treverk er derfor i furu. Impregnert treverk finnes i tre hovedklasser, inndelt etter hvor stor påkjenning treverket skal kunne utsettes for. AB er standarden for treverk som er utsatt for vær og vind, kondens og fuktighet, men som ikke er i direkte kontakt med jord eller vann. A er betegnelsen på trevirke som er i konstant kontakt med jord eller ferskvann, mens impregnert virke som er beregnet til bruk i sjøvann har betegnelsen M. Det kan hevdes at disse typene av impregnert trevirke i realiteten tilhører forskjellige produktmarkeder. På grunn av relativt like markedsforhold finner vi det hensiktsmessig å vurdere dem under ett i denne saken. Det relevante produktmarked avgrenses derfor til trykkimpregnert trevirke av furu.

6.3. De relevante geografiske markeder

6.3.1. Innledning

Det relevante geografiske markedet omfatter det området hvor etterspørerne av varer i det relevante produktmarkedet foretar sine innkjøp. Normalt er transportkostnader den faktoren som har størst betydning for avgrensningen av det relevante geografiske markedet. Høye transportkostnader tilsier et relativt lite relevant geografisk marked, mens lave transportkostnader tilsier et relativt stort relevant geografisk marked.

De i alt tolv relevante produktmarkedene kan samles i fire hovedgrupper av geografiske markeder ut fra hvor etterspørerne foretar sine innkjøp.

6.3.2. Sagtømmer av gran og furu

Sagtømmer er lite egnet til transport over store avstander, men kan til en viss grad transporteres lønnsomt ved hjelp av skip, tog eller elver. Det forekommer import til Norge ved bruk av disse transportmidlene fra Russland, Baltikum og Finland. Transport på andre måter er ikke lønnsomt over lengre avstander, og mange sagbruk vil derfor ikke ha tilgang på importert sagtømmer, fordi bruket ikke ligger i nærheten av de tilgjengelige transportmidlene. Importen fra Russland og Baltikum er begrenset til korte deler av året, blant annet fordi elvene er frosset om vinteren. Sagbrukene er avhengige av stabil tilgang på tømmer gjennom hele året for å dekke kundenes behov. Dette oppnår de bare gjennom avtaler med lokale skogeiere. Import kan derfor ikke være mer enn et supplement til lokalt inngåtte tømmeravtaler, bortsett fra for sagbrukene som ligger ved svenskegrensen, som kan inngå lokale avtaler med svenske skogeiere. Det relevante geografiske markedet avgrenses derfor lokalt, det vil si til avstanden fra den skogeieren som er lengst unna, men som likevel kan levere tømmer til konkurransmessige vilkår. Akkurat hvor langt dette er avhenger av sagbrukenes og skogeierens geografiske plassering, men avstander på mer enn 10-15 mil er ifølge bransjen uvanlig.

6.3.3. Skurlast

Det fremgår av tall fra Trelastindustriens Landsforening at nærmere 30 prosent av norsk skurlastproduksjon selges til utlandet. Eksporten går hovedsakelig til Sentral-Europa, men også Japan er en betydelig kunde. At det er lønnsomt å transportere varer over såpass lange avstander behøver ikke bety at det geografiske markedet er tilsvarende stort. Det finnes mange steder i verden der det er knapphet på trevirke og der prisene følgelig er relativt høyere enn i land med stor tilgang på tømmer. En høyere pris på skurlast vil muliggjøre lengre fraktavstander. Sammenligner man imidlertid transport av skurlast mellom land som har omtrent samme tilgang på tømmer vil det sannsynligvis ikke være lønnsomt å transportere tømmer over hele verden. Det avgjørende er derfor hvorvidt skurlast lar seg transportere lønnsomt til land med tilsvarende markedsforhold, det vil si til land som Sverige og Finland. Tallene fra Trelastindustriens Landsforening viser at svært lite av det norske skurlastsalget går til Sverige og Finland, mens det importeres litt fra Finland og relativt mye fra Sverige (30 prosent av det samlede norske forbruket). Dette tyder på ikke uoverstigelige transportkostnader innenfor Norge og Sverige og det vil derfor være naturlig å avgrense det geografiske markedet for salg av skurlast til disse landene.

6.3.4. Celluloseflis og massevirke til papirproduksjon samt flis og massevirke til sponplateproduksjon

Både treflis og massevirke er lite egnet til transport. For massevirke gjelder de samme forholdene som for sagtømmer. Treflis er lite egnet til transport, fordi det krever stor plass i forhold til verdi. Transport over lengre avstander, det vil si ut over regionale markeder, vil ikke være lønnsomt. Sagbrukene leverer derfor hovedsakelig biproduktene til nærmeste produsent av enten papir eller sponplater. Ovennevnte

tilsier at det relevante geografiske markedet bør avgrenses regionalt, det vil si til avstanden fra etterspøreren som er lengst unna, men som allikevel kan kjøpe produktene til konkurransemessige vilkår.

6.3.5. Trelister, innvendige trepanel, tregulv, konstruksjonselementer i tre, utvendig trekledning og trykkimpregnert treverk

Produsentene av disse produktene leverer varer til hele landet. I tillegg er det både import og eksport av disse produktene. Sverige synes å være en vesentlig handelspartner. Konkurransetilsynet avgrenser derfor det relevante geografiske markedet til Norge og Sverige.

6.4. Oppsummering - de relevante markeder

Konkurransetilsynet har ovenfor avgrenset følgende markeder:

1. Sagtømmer av gran og furu i en rekke regionale områder
2. Skurlast i Norge og Sverige
3. Celluloseflis og massevirke i en rekke regionale områder (ved vurdering av selgermakt)
4. Celluloseflis i en rekke regionale områder (ved vurdering av kjøpermakt)
5. Flis og massevirke til plateproduksjon i en rekke regionale områder (ved vurdering av selgermakt)
6. Flis til plateproduksjon i en rekke regionale områder (ved vurdering av kjøpermakt)
7. Trelister i Norge og Sverige
8. Innvendig trepanel i Norge og Sverige
9. Tregulv i Norge og Sverige
10. Konstruksjonselementer i tre i Norge og Sverige
11. Utvendig trekledning i Norge og Sverige
12. Trykkimpregnert treverk i Norge og Sverige

7. Konkurransetilsynets vurdering

7.1. Innledning

Markedsandeler kan være en indikator for i hvilken grad en aktør i et marked har mulighet til å utøve markedsrett. Aktører med lave markedsandeler har sjelden mulighet til å utøve markedsrett. Aktører med høye markedsandeler kan ha mulighet til å utøve markedsrett, selv om det ikke alltid er tilfellet.

7.2. Skurlast, trelister, innvendig trepanel, tregulv, konstruksjonselementer, utvendig trekledning og trykkimpregnert treverk

I disse markedene har partene oppgitt å ha markedsandeler på 10 % - 16 % etter ervervet.

Konkurransetilsynet legger til grunn at de nevnte markedsandelene er for små til at Moelven vil kunne utnytte markedsrett i disse markedene som følge av ervervet. De blir derfor ikke vurdert videre nedenfor. Kjøpere av disse produktene har også oppgitt at det finnes alternative leverandører i Norge og Sverige.

7.3. Sagtømmer av gran og furu

Som nevnt omsettes ca 75 % av norskprodusert tømmer gjennom 11 skogeierforeninger, som forhandler tømmerpriser på vegne av medlemmene, skogeierne. Etter ervervet forventer Moelven å kjøpe ca 36 % av skogeierforeningenes produksjon av sagtømmer, og i underkant av 50 % av den samlede norske produksjonen av sagtømmer. Dette er gjennomsnittlige andeler. Følgelig vil andelene være større i noen geografiske områder, og mindre i andre. Moelven forventer å kjøpe størst andel av produksjonen i[u.off § 5 a, jf. fvl § 13 nr. 2]

I dette markedet er det sannsynlig at skogeierforeningene fra før har hatt en sterk posisjon i markedet,

jf. andelen sagtømmer som omsettes gjennom skogeierforeningene. Overkapasiteten i sagbrukene kan også ha bidratt til å styrke skogeierforeningenes markedsposisjon. Isolert sett kan Moelvens erverv av Forestia ha jevnet ut styrkeforholdet mellom selger og kjøper i markedet for sagtømmer og derigjennom ha skjerpet konkurransen. Virkningen ervervet har på effektiviteten i ressursbruken er imidlertid mer uklar. Etter en helhetsvurdering finner Konkurransetilsynet likevel at Moelvens erverv av Forestia ikke vil føre til en konkurransebegrensning i strid med lovens formål i markedet for sagtømmer av gran og furu.

Det vurderes heller ikke som sannsynlig at Moelven vil kunne utnytte kjøpermakt overfor skogeiere som ikke omsetter gjennom skogeiersamvirket, ettersom disse skogeierne i så fall kan velge å selge tømmeret gjennom den skogeierforeningen de er medlem i. Skogeiere som ikke er medlem av noen skogeierforening vil også kunne motvirke forsøk fra Moelven på utnyttelse av kjøpermakt gjennom å melde seg inn i en skogeierforening.

På bakgrunn av ovennevnte legger Konkurransetilsynet til grunn at Moelven ikke vil kunne utnytte kjøpermakt i markedene for sagtømmer som følge av ervervet.

7.4. Celluloseflis og flis til plateproduksjon

Som nevnt er det i forbindelse med ervervet inngått avtaler mellom Moelven og Forestia Plater om levering av flis til plateproduksjon og mellom Moelven og Norske Skog om levering av celluloseflis til papirproduksjon ("flisavtalene").

Konkurransetilsynet legger til grunn at Moelven, som leverandører av flis, ikke vil kunne utnytte markedsrett, ettersom produsentene av papir og sponplater da vil kunne substituere seg over til massevirke, og på lengre sikt returpapir.

Konsentrasjonen blant kjøperne av alle typer flis er relativt høy. Norske Skog er landets største kjøper av celluloseflis, med en andel på landsbasis på ca 60 %. Nest størst er ANS Østfoldtømmer med en andel på 20 - 30 %. På samme måte er Forestia Plater en dominerende kjøper av flis til plateproduksjon. Samtidig er avsetningsmulighetene for flis viktig for sagbrukenes inntjening. Flere aktører i bransjen oppgir at inntektene fra celluloseflis utgjør ca 10 % av omsetningen i deres sagbruk, mens inntektene fra annen flis utgjør ca 2 %.

Konkurransetilsynet har vurdert hvorvidt de inngåtte flisavtalene gir Moelven fordeler som kan utnyttes i konkurransen med andre sagbruk. Tilsynet har spesielt sett på avtalenes varighet, de bonuser og årsvolum som er avtalt, samt de priser Moelven har oppnådd for sin flis i forhold til prisene deres konkurrenter oppnår. Vi har også vurdert avtalene i forhold til tidligere avtaler om levering av flis til plate- og papirproduksjon. Konkurransetilsynet har ikke funnet at flisavtalene gir Moelven fordeler som kan begrense konkurransen mellom sagbrukene.

8. Konklusjon

På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til grunn at Moelvens erverv av Forestia ikke vil føre til en vesentlig begrensning i konkurransen i de relevante markeder. Det er dermed ikke grunnlag for inngrep etter krrl. § 3-11. Vi har heller ikke funnet at det er grunnlag for inngrep mot avtaler som er inngått i tidsmessig sammenheng med ervervet.

[til toppen](#)