

Arntzen de Besche Advokatfirma
Postboks 2734 Solli
0204 Oslo

OFFENTLIG VERSJON

Deres ref.:

Vår ref.: 2004/155
MA1-M3 ODDS 452.0

Saksbeh.:

Dato: 01.07.2004

■ Sika Norge AS og Sika Technology AGs erverv av Scancem Chemicals AS - konkurranseloven § 3-11 - avgjørelse om ikke å gripe inn mot bedriftserverv

Avgjørelse A2004-14

Konkurransetilsynet viser til brev av 10. mai 2004, hvor Konkurransetilsynet varsler at det kan bli aktuelt med inngrep mot Sika Norge AS (heretter SIKA) og Sika Technology AG (heretter STAG) erverv av virksomhet fra Scancem Chemicals AS (heretter SC).

Konkurransetilsynet har vurdert ovennevnte transaksjon og funnet at det ikke er grunnlag for inngrep etter konkurranseloven § 3-11. Nedenfor følger en redegjørelse for Konkurransetilsynets vurdering.

1. Innledning

Konkurransetilsynet fikk ved brev av 12. februar 2004 melding, i henhold til konkurranseloven § 3-11 syvende ledd, om SIKA og STAGs erverv av virksomhet fra SC.

1.1 Hjemmel for inngrep

1. mai 2004 trådte den nye konkurranseloven av 5. mars 2004 nr. 12 i kraft. Skjæringstidspunktet for hvorvidt den nye eller den gamle konkurranseloven kommer til anvendelse er tidspunktet for endelig avtale. I henhold til partenes melding ble endelig avtale inngått mellom partene 5. februar 2004. Partene avventer kun Konkurransetilsynets beslutning for å gjennomføre avtalens innhold. Generelt er det antatt at en avtale er endelig i konkurranselovens forstand dersom dens gjennomføring kun er avhengig av forhold utenfor partenes kontroll. Det legges dermed til grunn at endelig avtale er inngått før 1. mai 2004, og saken skal dermed behandles etter konkurranseloven av 1994.

1.2 Fristen for inngrep

Ved melding om bedriftserverv etter konkurranseloven § 3-11 syvende ledd har tilsynet en frist på tre måneder til å varsle at inngrep kan bli aktuelt. Tilsynet mottok melding om ervervet 12. februar 2004. Varselet av 10. mai 2004 ble således fremsatt innen fristen.

I henhold til konkurranseloven § 3-11 sjette ledd må Konkurransetilsynet gripe inn mot bedriftservervet innen seks måneder etter at det er inngått endelig avtale om ervervet. Ettersom endelig avtale ble inngått 5. februar 2004, er fristen for inngrep 5. august 2004.

1.3 Partene

Sika Norge AS og Sika-konsernet

SIKA tilbyr materialer for tetting, liming, støydempning, forsterkning og beskyttelse av bærende konstruksjoner (bygninger og infrastruktur), samt for industrien (transport, motorvogner, marine, produksjon av bygningsmaterialer og utstyr). SIKAs produktsortiment omfatter tilsetningsstoffer til betong, spesialmørtler, fugemasser, lim, spesielle lyddempende- og forsterkende materialer, forsterkningssystemer, industrigulvmalinger og membraner.

SIKA har om lag 30 ansatte og omsatte i 2002 for 86 millioner kroner. SIKA er datterselskap til det sveitsiske Sika AG som er en av verdens ledende produsenter av spesialkjemikalier. Sika-konsernet har over 8.500 ansatte og virksomhet i 66 land. Konsernet hadde i 2002 en samlet årlig omsetning på 12,5 milliarder kroner.

STAG er et sveitsisk selskap som ivaretar immaterielle rettigheter for Sika-konsernet.

Scancem Chemicals AS

SC er en av Norges ledende leverandører av tilsetningsstoff til betongindustrien. I tillegg eksporterer selskapet silika og silikabaserte produkter.

I 2002 hadde selskapet 12 ansatte og en omsetning på 47 millioner kroner.

SC er 100% eid av Norcem AS, som er Norges eneste produsent og største leverandør av sement. Norcem AS har om lag 500 ansatte og omsatte i 2002 for 863 millioner kroner.

Norcem AS inngår i det tyske sement- og byggevarekonsernet Heidelberger Zement AG. Konsernet er blant de ledende i verden innenfor sement, betong og byggematerialer, med en samlet omsetning på rundt 50 milliarder kroner.

1.4 Beskrivelse av avtalen

I henhold til avtalen av 5. februar 2004 overføres all virksomhet i SC, med unntak av nærmere bestemte immaterielle rettigheter og SCs mikrosementvirksomhet, til SIKA.

De nevnte immaterielle rettigheter overføres fra SC til STAG, som besitter alle immaterielle rettigheter for Sika-konsernet på global basis. Mikrosementvirksomheten skal beholdes i SC.

Ervervet omfatter alle ansatte i SC, samt produksjonslokaler. SCs virksomhet vil etter ervervet bli integrert som en del av SIKA.

I forbindelse med gjennomføringen av ervervet inngår SIKA en leveringsavtale med NorBetong AS. Avtalen er en tidsbestemt videreføring av kjøps- og salgsforpliktelser som i dag eksisterer mellom Norbetong AS og SC. Norbetong AS forplikter seg til å kjøpe minst [...] ¹ av sitt behov for tilsetningsstoffer til betong fra SIKA i en [...] ² fra avtalens gjennomføring. Forpliktelsen gjelder imidlertid kun i den utstrekning SIKA er konkurransedyktig på pris, levering og kvalitet.

¹ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

² Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

SIKA inngår videre en avtale med Norcem AS om samarbeid og produktutvikling.

Avtalen inneholder videre en konkurranseklausul som forbyr selger og selgers eier å konkurrere med virksomheten som omfattes av ervervet i en periode på [...] år.³ Klausulen gjelder kun Norge, og kun virksomhet som omfattes av ervervet.

2. Inngrepsvilkårene i konkurranseloven § 3-11

Konkurranseloven § 3-11 første ledd gir Konkurransetilsynet hjemmel til å gripe inn mot bedriftserved dersom tilsynet finner at vedkommende erverv vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med formålet i lovens § 1-1. Lovens formål er å sørge for effektiv bruk av samfunnets ressurser ved å legge til rette for effektiv konkurranse.

2.1 Bedriftservedskriteriet

Det første vilkåret som må være oppfylt for at Konkurransetilsynet kan gripe inn mot ervervet, er at det foreligger et bedriftserved i lovens forstand.

Ifølge konkurranseloven § 3-11 annet ledd omfatter begrepet bedriftserved også fusjon, erverv av aksjer eller andeler og delvis erverv av bedrift. Det fremgår av forarbeidene at oppregningen er inntatt av informasjonshensyn, og ikke er ment som en uttømmende oppregning av hvilke transaksjoner som skal anses som et bedriftserved i lovens forstand.

På bakgrunn av partenes melding synes det i dette tilfellet å foreligge en avtale om delvis erverv av en bedrift. I henhold til konkurranselovens forarbeider vil slike erverv anses som bedriftserved i konkurranselovens forstand dersom de overdratte aktiva utgjør en virksomhet som kan drives selvstendig eller utgjør en selvstendig del av virksomheten. I dette tilfellet erverves all virksomhet, bortsett fra et forretningsområde, mikrosementvirksomhet, som er unntatt fra ervervet. Det må da legges til grunn at ervervet er et bedriftserved i konkurranselovens forstand.

2.2 Konkurransbegrensningskriteriet

For at Konkurransetilsynet skal kunne gripe inn mot et bedriftserved, er det som nevnt videre et vilkår at ervervet fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med lovens formål om effektiv bruk av samfunnets ressurser.

Som lovens ordlyd viser, er det ikke tilstrekkelig at konkurransen begrenses ved at ervervet gjennomføres. Det er et krav om at ervervet fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen. Markedets struktur og virkemåte for øvrig tillegges vekt ved avgjørelsen av om begrensningen av konkurransen er vesentlig. Lovens ordlyd er ikke til hinder for at det kan gripes inn mot selv små bedriftserved, så lenge ervervet fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen.

De konkurransemessige virkningene av ervervet behandles i punkt 5.

³ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

3. Det relevante marked

For å kunne vurdere ervervets konkurransemessige virkninger, må det foretas en konkret vurdering av forholdene i det eller de markeder som berøres av ervervet. Avgrensningen av det relevante marked foretas ut fra en vurdering av kjøpernes muligheter til å velge alternative tilbud. Generelt vil en kjøper velge tilbyder på bakgrunn av egenskaper ved produktene og tilbyderens lokalisering. Det relevante markedet kan derfor deles inn i det relevante produktmarkedet og det relevante geografiske markedet.

3.1 Det relevante produktmarked

Ervervet omfatter virksomhet innen tre produktgrupper; kjemiske tilsetningsstoffer til betong, silika og stålfiber.

Partene har oppgitt at SIKA forut for ervervet ikke har produksjon av silika og stålfiber.

Silika er et biprodukt (støv) fra rensing av avgassene ved produksjon av ferrosilisium eller silisium metall. Silika benyttes mye som tilsetning til betong i Norge. I Norge produseres dette av selskapene Elkem, Fesil og Finnfjord Smelteverk. SC kjøper silika fra Elkem.

Stålfiber benyttes til armering av betong industrigulv, sprøytebetong og betongprodukter. I tillegg til SC er selskapene Fundia Armering AS, Bekaert Norge A/S, MBT/Degussa og Rescon Mapei AS aktive innen salg av stålfiber i Norge. Fundia Armering AS er den eneste produsenten av dette i Norge. De andre aktørene importerer produktet.

Kjemiske tilsetningsstoffer til betong

Byggematerialet betong består av sement, vann, tilslag (sand og stein) og tilsetningsstoffer. Sement og vann binder tilslaget sammen til en fast masse. Betong benyttes mye fordi det er et solid og rimelig materiale.

Tilsetningsstoffer tilsettes betong i små mengder, mindre enn ca. 5 prosent av sementmengden, for at de ved sin kjemiske eller fysiske virkning skal gi eller forbedre spesielle egenskaper ved fersk eller herdet betong. Som tilsetningsstoffer regnes luftinnførende, vannreducerende, akselererende, retarderende stoffer og injeksjonsstoffer og enkelte fargestoffer m.m.

Kjemiske tilsetningsstoffer er en nødvendig innsatsvare i produksjon av betong. I alle betongresepter benyttes det kjemiske tilsetningsstoffer.

Kjemiske tilsetningsstoffer til betong til bruk i Norge produseres hovedsakelig i Norge. Råvarene som inngår i produksjonen er i stor grad tørrstoff som kjøpes av store internasjonale kjemiselskaper. Disse tørrstoffene blandes og tilsettes vann ved anlegg i Norge.

Kjemiske tilsetningsstoffer til betong selges til betongprodusenter.

Konkurrenter

I tillegg til SIKA og SC selger følgende selskap kjemiske tilsetningsstoffer til betong i Norge;

Rescon Mapei AS er eiet av det italienske Mapei-konsernet, og dekker de nordiske og baltiske markeder for Mapei. Rescon Mapei AS har salgsavdelinger og lager fordelt over hele Skandinavia.

MBT er etablert i Nord-Odal, som en norsk avdeling av det danske selskapet Nordisk Bygge Kemi A/S, som er eiet av det tyske Degussa-konsernet.

Adda Byggkjemi AS er et norskeid selskap hjemmehørende i Drammen.

Fosroc er et engelsk konsern som gjennom sitt danske datterselskap, nylig har besluttet å etablere seg i Norge. Fosroc, som blant annet har virksomhet innen kjemiske tilsetningsstoffer til betong, har 17.000 ansatte og virksomhet i 36 land. Fosroc har foreløpig ikke etablert produksjonsanlegg i Norge. Selskapet har kun ansatt en person i Norge. Kjemiske tilsetningsstoffer til betong importeres inntil videre fra selskapets produksjonsanlegg i Danmark.

Partenes beskrivelse av det relevante produktmarkedet

Kjemiske tilsetningsstoffer til betong kan ifølge partene deles inn i fire segmenter etter tilsetningsstoffenes anvendelsesområder. Tilbydersubstitusjon på tvers av disse segmentene er ifølge partene lite aktuelt. Dette skyldes i hovedsak at tilsetningsstoffene innen de forskjellige segmentene må tilfredstille ulike krav og således må ha ulik sammensetning.

Ferdigbetong

Med ferdigbetong menes betong som blandes på betongfabrikker, for deretter å transporteres til det stedet betongen skal benyttes.

Elementproduksjon

Eksempler på slike varer er søyler, bjelker, vegbarrierer og lignende.

Tunnel

Sprøytebetong benyttes til fjellsikring, til sprøyting av mur i bygninger og til rehabilitering av betongkonstruksjoner. Betongen sprøytes på veggen ved hjelp av en sprøyterigg på byggeplass og tilsettes akselerator i sprøyteriggen. Betongen blandes på blandeverk, og konsistensen må tilpasses sprøyteutstyret på byggeplass. Betongen skal være sammensatt slik at den størkner umiddelbart på veggen, har minimalt prelltap, og at den begynner å utvikle fasthet etter kort tid.

Betongvarer

Rør, takstein m.v.

Partene oppgir at SIKA og SC har overlappende virksomhet innen kjemiske tilsetningsstoffer til ferdigbetong, elementproduksjon og tunnel.

Konkurransetilsynets vurdering

Konkurransetilsynet ser ikke behov for å foreta en nærmere vurdering av ervervets virkninger i markedene for silika og stålfiber.

Produksjon og salg av kjemiske tilsetningsstoffer til betong er en innovativ virksomhet. Aktørene utvikler stadig nye produkter. Fra tid til annen vil en leverandør utvikle et tilsetningsstoff som er bedre enn det konkurrentene har. Som regel tilpasser da konkurrentene sine produkter etter en tid, slik at de igjen blir likeverdige. Svar vi har mottatt fra kunder og konkurrenter tyder på at forskjellen mellom produktene fra de ulike leverandørene er minimal, men at det stadig kommer nye produkter på markedet.

Kompetanse knyttet til produksjon og anvendelse av de ulike stoffene er en svært viktig konkurranseparameter i markedet for kjemiske tilsetningsstoffer til betong.

En leverandør som mangler slik kompetanse, vil i liten grad være i stand til å utvikle nye tilsetningsstoffer og ikke være i stand til å gi kunder den nødvendige rådgivning om bruk av produktene. Dette vil være en stor ulempe i konkurransen med de øvrige aktørene.

Denne kompetansen synes i liten grad å være spesifikt knyttet til anvendelsesområdene ferdigbetong, elementproduksjon, tunnel og betongvarer. En leverandør med et kompetent betongmiljø vil kunne utvikle stoffer til alle de ulike anvendelsene. Leverandørene av kjemiske tilsetningsstoffer til betong i Norge leverer stort sett tilsetningsstoffer til de fleste anvendelsesområdene.

Konkurransetilsynet finner derfor at kjemiske tilsetningsstoffer til betong kan vurderes samlet i denne saken.

3.2 Det relevante geografiske marked

Etter partenes syn må det legges til grunn at markedet for kjemiske tilsetningsstoffer til betong er nordisk.

Alle kundene Konkurransetilsynet har mottatt svar fra, oppgir imidlertid at de kun kjøper disse stoffene i Norge. Salget av kjemiske tilsetningsstoffer til betong i Norge skjer gjennom norske selskaper, eller norske datterselskap av multinasjonale selskaper.

Sertifisering

Ifølge partene har kjøperne av tilsetningsstoffer til betong tradisjonelt foretrukket tilsetningsstoffer fra nasjonale produsenter. Partene mener dette i stor utstrekning har skyldtes nasjonale sertifiseringsordninger for produktene. EU har imidlertid vedtatt en felles standard, som innebærer at European Committee for Standardization fra 1. mai 2003 innførte en CE-merking for tilsetningsstoffer til betong. Den ordningen gjør det ifølge partene lettere å innføre tilsetningsstoffer til Norge. Produkter som er sertifisert i ett EØS-land, kan nå selges i alle EØS-land uten at ny sertifisering er påkrevd.

Sertifiseringsordningen har betydning for selskaper som selger kjemiske tilsetningsstoffer i flere land. Tidligere måtte stoffene sertifiseres i alle land der produktene ble solgt. Nå trenger disse selskapene kun å sertifisere stoffene i ett land.

Svar fra kunder og konkurrenter tyder imidlertid på at det så å si ikke importeres kjemiske tilsetningsstoffer til betong direkte til sluttbrukere i Norge. Innføring av felles standarder i EØS-området har ikke endret dette.

Teknisk bistand

Ulike produksjonsanlegg for betong benytter forskjellige tilslagsmaterialer. Dette gjør at bruken av kjemiske tilsetningsstoffer er forskjellig fra anlegg til anlegg.

Betongprodusentene har normalt ikke selv den nødvendige kompetansen med hensyn til hvordan en skal benytte de ulike tilsetningsstoffene. Leverandørene har derfor ansatte som reiser rundt, gir råd og følger opp det enkelte produksjonsanlegg for betong. Disse bistår betongprodusentene i å optimalisere bruken av tilsetningsstoffer for det enkelte anlegg. Kompetansen til leverandørene er således en vesentlig del av produktet.

Tilsetningsstoffer til betong benyttes på forskjellig måte i forskjellige land. I Norge var en tidlig ute med å benytte kjemiske tilsetningsstoffer til betong. Det er tradisjon for å bruke mer tilsetningsstoffer i Norge enn i mange andre land. Doseringen av tilsetningsstoffer er forskjellig i Norge i forhold til land med annet klima. Forskjellige sementtyper krever også tilpasning i bruken av kjemiske tilsetningsstoffer. I Norge benyttes i hovedsak norskprodusert sement, som er forskjellig fra sement som produseres andre steder.

Svar Konkurransetilsynet har mottatt fra kunder og konkurrenter tyder på at teknisk bistand og oppfølging er meget viktig for valg av leverandør. Flere kunder skriver at de på grunn av behov for teknisk bistand kun etterspør kjemiske tilsetningsstoffer fra leverandører som er til stede i Norge.

Det er derfor avgjørende for leverandørene å ha kompetente ansatte, som kjenner det norske markedet, norsk produktanvendelse og terminologi, til stede i Norge.

Transportkostnader

Partene hevder at tilsetningsstoffer til betong egner seg godt for eksport og import. Produktene har lang holdbarhetstid (i alle fall et år), og er forholdsvis enkle å transportere.

Partene peker på at ingen norske produsenter av tilsetningsstoffer har produksjonsanlegg eller utsalgssteder i andre områder enn på Østlandet, mens kundene finnes i hele landet. Tilsetningsstoffene kan transporteres rundt om i hele Norge. Dette medfører ifølge partene at tilbydere i for eksempel Danmark og Sverige, som vil selge sine produkter i Norge, ikke vil være avhengige av å få tilgang til etablerte distribusjonssystemer.

De store betongprodusentene på Østlandet får typisk leveranser av tilsetningsstoffer et par ganger i måneden. Mindre produsenter, som gjerne er lokalisert på mindre steder, får mindre hyppige leveranser.

Tilsetningsstoffene distribueres hovedsakelig med tankbil med forskjellige rom for forskjellige typer tilsetningsstoff. Tankbilene har typisk en lastekapasitet på 20.000 liter (20 til 30 tonn). For å oppnå en effektiv distribusjon, samler leverandørene opp bestillinger. Tankbilene kjører deretter bestemte ruter der de leverer tilsetningsstoffer til flere betongprodusenter.

Disse stoffene har lav pris i forhold til volumet. Norge kjennetegnes ved lange transportavstander og små volumer etterspurt fra den enkelte kunde. Transportkostnaden utgjør en betydelig del av den totale prisen på tilsetningsstoffene ved lengre transportavstander.

En av kundene Konkurransetilsynet har mottatt svar fra, skriver at mulighetene for import fra Danmark og Sverige har vært undersøkt, men at det på grunn av små kvanta er lite aktuelt å kjøpe fra leverandører der.

For å oppnå en kostnadseffektiv distribusjon av tilsetningsstoffer i Norge, må man ha en kundemasse som utgjør en viss andel av den samlede betongproduksjonen i Norge.

Det kan imidlertid tenkes at en svensk aktør som selger tilsetningsstoffer til betong på svensk side av landegrensen, også kan levere produkter til norske betongprodusenter i grenseområdene. Leveranser til et fåtall mindre betongprodusenter beliggende langt fra grensen eller til betongprodusenter lokalisert nærheten av en norsk aktørs produksjonsanlegg, vil på grunn av transportkostnader være lite aktuelt.

Konklusjon

Svar fra kunder og konkurrenter tyder på at det så å si ikke importeres kjemiske tilsetningsstoffer til betong direkte til sluttbrukere i Norge. Innføring av felles standarder i EØS-området har ikke endret dette.

For å selge kjemiske tilsetningsstoffer til betong i Norge, er en avhengig av å ha et utviklet støtte- og distribusjonsapparat i landet. Kundene har behov for teknisk oppfølging og rådgivning, noe som synes vanskelig å tilby uten tilstedeværelse i Norge.

Transportkostnadene gjør at en må ha et visst salgsvolum for å distribuere produktene på en kostnadseffektiv måte.

Det relevante geografiske markedet vurderes derfor å være Norge.

4. Markedskonsentrasjon

Partene oppgir følgende markedsandeler fordelt på de tre produktsegmentene, ferdigbetong, elementproduksjon og tunnel. Tallene er basert på selskapenes omsetning i 2003:

	SC		SIKA		Totalt (SC og SIKA)	
	Mill. kr	Markedsandel	Mill. kr	Markedsandel	Mill. kr	Markedsandel
Ferdigbetong	[...] ⁴	[25-40%] ⁵	[...] ⁶	[25-40%] ⁷	[...] ⁸	[60-100%] ⁹
Element-produksjon	[...]	[60-100%]	[...]	[0-25%]	[...]	[60-100%]
Tunnel	[...]	[0-25%]	[...]	[0-25%]	[...]	[0-25%]
Totalt	[...]	[25-40%]	[...]	[0-25%]	[...]	[40-60%]

Videre oppgir partene aktørenes markedsandeler for kjemiske tilsetningsstoffer til betong, basert på aktørenes omsetning i 2003:

Selskap	Mill. kr	Markedsandel
Sika/SC	[...] ¹⁰	[40-60%] ¹¹
Rescon Mapei	[...]	[25-40%]
MBT/Degussa	[...]	[0-25%]
Fosroc	[...]	[0-25%]
Adda Byggkjemi	[...]	[0-25%]
Totalt	[...]	100,0 %

5. Konkurransemessig vurdering

5.1 Markedsmakt

En aktør med markedsmakt vil kunne opptre uavhengig av sine konkurrenter, kunder og/eller leverandører. Markedsmakt kommer først og fremst til uttrykk gjennom høyere priser, eventuelt i

⁴ Opplysningene er unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

⁵ Opplysningene er unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

⁶ Opplysningene er unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

⁷ Opplysningene er unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

⁸ Opplysningene er unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

⁹ Opplysningene er unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

¹⁰ Opplysningene er unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

¹¹ Opplysningene er unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

kombinasjon med høyere kostnader, men kan også gi seg utslag i dårligere service, kvalitet og produktutvalg og mindre produktutvikling.

SIKA/SC vil oppnå en høy markedsandel i det norske markedet for kjemiske tilsetningsstoffer til betong. Den høye markedsandelen indikerer at SIKA/SC kan få en dominerende stilling i det norske markedet.

Dersom en tilstrekkelig stor andel av SIKA/SCs kunder vil etterspørre kjemiske tilsetningsstoffer til gunstigere betingelser fra andre leverandører i markedet, vil en eventuell prisøkning ikke være lønnsom for SIKA/SC. SIKA/SCs mulighet til å utøve markedsrett vil derfor avhenge av kundenes incentiver til å gå over til konkurrentene ved en prisøkning, konkurrentenes mulighet og incentiver til å betjene en økt etterspørsel, etableringsmuligheter for nye leverandører og kjøperrett.

5.2 Kundenes incentiver til å gå over til konkurrentene ved en prisøkning

Kjemiske tilsetningsstoffer er en nødvendig innsatsvare som inngår i alle betongresepter. Det finnes få eller ingen substitutter til disse produktene. De kjemiske tilsetningsstoffene utgjør en relativt lav andel av salgsprisen på betong. Utgiftene til kjemiske tilsetningsstoffer er typisk 20 kroner per tonn ferdigbetong, som har en normal salgspris på i størrelsesorden 650 kroner, det vil si 3 prosent for vanlig betong (C5). Tilsetningsstoffenes andel av salgspris er den samme eller lavere for betongelementer, men kan være høyere for betong til tunnel.

Priselastisiteten for kjemiske tilsetningsstoffer til betong må på bakgrunn av dette anses som lav. Det betyr at prisøkninger ikke vil føre til tilsvarende fall i omsatt volum. Jo mer uelastisk etterspørselen er, desto mer kan produsentene øke prisen uten at dette slår ut i redusert etterspørsel.

Den lave priselastisiteten gjør at aktørene kan ha sterke incentiver til å sette høyere priser.

På grunn av lokale forskjeller i tilslagsmaterialer, må bruken av tilsetningsstoffer til betong spesialtilpasses for det enkelte anlegg. Kjemiske tilsetningsstoffer bidrar til forbedre betongens egenskaper. I tillegg kan gode betongresepter redusere produksjonskostnadene for betong gjennom blant annet redusert bruk sement. Sement er den innsatsfaktoren med høyest kostnad per tonn produsert betong.

Betongprodusentene har ofte et nært samarbeid med leverandøren av kjemiske tilsetningsstoffer for å optimalisere bruken av tilsetningsstoffer. Bytte av leverandør krever at en gjennom testing og utprøving, må spesialtilpasse den nye leverandørens produkter for det enkelte produksjonsanlegg for betong. Dette skaper bindinger som kan bidra til å redusere pris konkurranse.

Bindinger mellom leverandør og kunde samt uelastisk etterspørsel gjør at det må være betydelige prisforskjeller på tilsetningsstoffene fra forskjellige leverandører for at det skal være aktuelt å bytte ut en leverandør en ellers er godt fornøyd med. Eventuelt må en annen leverandør presentere produkter som er vesentlig bedre enn dem som benyttes.

Produksjon og salg av kjemiske tilsetningsstoffer til betong er en innovativ virksomhet. Konkurransen mellom leverandørene går i stor grad på å utvikle nye kjemiske tilsetningsstoffer med forbedrede egenskaper. Det utvikles stadig nye produkter. Disse kan gi betongprodusentene betydelige besparelser. Betongprodusentene har da et sterkt insitament til å bytte til den leverandøren som tilbyr de mer effektive stoffene.

Innovative leverandører, som er i stand til å utvikle nye produkter, vil derfor ha gode forutsetninger for å ta markedsandeler.

I tillegg til SIKA og SC er det som nevnt andre sterke aktører til stede i det norske markedet. Mapei, Degussa og Fosroc er alle store internasjonale selskaper med betydelige ressurser. Disse selskapene vil ha forutsetning for å utvikle nye produkter.

Svar fra kjøpere av kjemiske tilsetningsstoffer til betong viser at disse foretar kjøp etter anbud fra flere leverandører. Det inngås normalt leveringsavtaler med ett års varighet. For større prosjekter er det også egne anbud.

Dette gjør at leverandørene av kjemiske tilsetningsstoffer kan komme i posisjon til å tilby sine produkter overfor betongprodusentene med jevne mellomrom.

Betongprodusenter Konkurransetilsynet har vært i kontakt med, oppgir at det ikke er ønskelig å knytte seg for sterkt opp til kun én leverandør. Det benyttes derfor alltid to eller flere leverandører. Betongprodusentene prøver med jevne mellomrom ut nye produkter som kommer på markedet.

Markedet for kjemiske tilsetningsstoffer til betong er preget av begrenset priskonkurranse. Det skjer imidlertid stadig utvikling av nye produkter med forbedrede egenskaper. Leverandører som evner å utvikle nye og bedre produkter vil ha gode forutsetninger for å vinne markedsandeler.

5.3 Konkurrentenes mulighet til å betjene en økt etterspørsel

For at konkurrentene skal ha mulighet til å kapre markedsandeler, må disse ha ledig kapasitet til å betjene en økt etterspørsel.

Ifølge Norsk Betongforening er det forholdsvis enkelt for produsentene å øke produksjonen. Rescon Mapei AS oppgir at selskapet i løpet av kort tid kan øke produksjonen fra selskapets eksisterende produksjonsanlegg til å dekke hele etterspørselen i Norge.

Selskapet har fra midten av 2003 til nå økt sin markedsandel merkbart. Dette skyldes ifølge Rescon Mapei AS at betongprodusenter, som resultat av SIKAs kjøp av SC, henvender seg til andre aktører i markedet. I tillegg har Rescon Mapei AS styrket markedssiden ved å knytte til seg ny ekspertise.

Teknisk støtte og oppfølging er som beskrevet over meget viktig for valg av leverandør. Dersom en leverandør overtar en betongprodusent som kunde fra en konkurrent, må denne leverandøren ha kapasitet til å gi betongprodusenten og teknisk støtte og oppfølging. Vi legger til grunn at det er mulig for selskaper som ønsker å øke sin kapasitet å skaffe seg tilfredsstillende betongekspertise.

For å kunne levere tilsetningsstoffer til nye kunder på en kostnadseffektiv måte, er en avhengig av å ha en kundemasse av en viss størrelse for kunne utnytte kapasiteten i tankbilene som frakter produktene. For å oppnå dette, kreves det at en har noen større kunder eller flere mindre kunder langs samme forsyningslinje. Aktører som ikke er i stand til å utnytte kapasiteten i tankbilene som frakter produktene, kan ha en vesentlig ulempe i form av høyere fraktkostnader enn konkurrentene.

5.4 Konkurrentenes incentiver til å betjene en økt etterspørsel

Det er relativt få tilbydere i markedet for kjemiske tilsetningsstoffer til betong. Dette gir gjennomsliktighet med hensyn til hvem som vinner kontrakter.

En fusjon mellom SIKA og SC kan føre til reduserte kostnader som følge av stordriftsfordeler og reduserte innkjøpspriser på råvarene som benyttes. Stordriftsfordeler vil innebære at en stor aktør vil ha et konkurransefortrinn i forhold til de mindre aktørene.

Reduserte kostnader kan i fravær av markedsrett føre til økt priskonkurranse. Den store markedsandelen SIKA/SC vil oppnå, tilsier imidlertid at det kan være en lønnsom strategi for bedriften å ta høyere priser.

Reduserte kostnader kan sette SIKA/SC i stand til å straffe konkurrenter som prøver å ekspandere på bekostning av den fusjonerte bedriften. En slik straffestrategi vil være mindre kostbar for bedriften dersom den kan skreddersy mottiltakene mot den enkelte konkurrent.

Dersom SIKA/SC forsøker å straffe en konkurrent ved å tilby denne konkurrentens kunder tilsetningsstoffer til lav pris, kan dette fort bli kjent i markedet. SIKA/SCs eksisterende kunder vil da kreve å få de samme betingelsene. Dette kan resultere i et inntektsbortfall som gjør slike straffetiltak lite aktuelle.

5.5 Etableringshindringer

Ifølge partene eksisterer det ikke store etableringshindringer for aktører som ønsker å gå inn i det norske markedet for tilsetningsstoffer til betong. En ny aktør vil som regel kun ha behov for lager- og/eller salgsløkal, samt mulighet for å transportere produktene ut til kunden.

Den største etableringshindringen er ifølge partene trolig at en ny aktør må besitte kunnskap om hvordan tilsetningsstoffene lages. Utenlandske og multinasjonale aktører besitter denne kunnskapen allerede.

Salg av tilsetningsstoffer krever videre at stoffene er CE-sertifisert, noe som også vil være oppfylt for internasjonale aktører. Sertifiseringsordningen som ble innført fra 1. mai 2003, kan ha bidratt til å redusere etableringshindringene innen kjemiske tilsetningsstoffer til betong. Et selskap som er aktivt i markedet i et eller flere land i EØS-området, og som vil etablere seg i Norge, behøver nå ikke å sertifisere produktene sine spesielt for det norske markedet.

Det norske markedet for kjemiske tilsetningsstoffer til betong er lite. Det er store transportavstander. For å oppnå kostnadseffektiv distribusjon, er en avhengig av å ha et visst salgsvolum i det området en skal levere, eller å ha kunder som befinner seg i nærheten av produksjonsstedet. Det vil ikke være lønnsomt å distribuere tilsetningsstoffer til et fåtall små betongprodusenter med stor geografisk spredning. En ny aktør vil være avhengig av å få til en avtale med en eller noen større avtakere med sentral beliggenhet, eventuelt ha finansiell styrke til å bære høye transportkostnader inntil en har bygget opp en større kundemasse.

For å følge opp kunder må medarbeidere med den nødvendige kompetansen rekrutteres. For å etablere virksomhet i Norge, behøver man et begrenset antall mennesker. Man vil ha behov for et mindre antall mennesker med kompetanse innen produksjon av tilsetningsstoffer, salg og oppfølging av kunder.

En ny aktør må i tillegg investere i produksjonsutstyr, herunder tanker, siloer, doseringsutstyr, vakter, bygg med mer. Ifølge partene vil en for å dekke 50 prosent av det norske forbruket måtte

investere om lag 2 millioner kroner. En ny aktør vil altså måtte investere et relativt begrenset beløp for å komme inn på det norske markedet.

Stordriftsfordeler, særlig innen transport, innebærer at den nye aktøren må bygge opp en kundemasse av en viss størrelse før selskapet kan tjene penger.

Den sentrale suksessfaktoren for en ny aktør vurderes imidlertid å være at selskapet har evne til å tilby produkter og teknisk oppfølging som er på linje med det konkurrentene kan tilby.

5.6 Kjøpermakt

Det er mange kjøpere av kjemiske tilsetningsstoffer til betong.

Norbetong AS og Unicon AS, som har 60-70 prosent av salget av ferdigbetong i Norge, kan forventes å være i stand til motvirke en eventuell utøvelse av markedsrett fra SIKA/SC.

Betongprodusentene, herunder Norbetong AS og Unicon AS, benytter mer enn en leverandør. Norbetong AS og Unicon AS har interesse av å opprettholde konkurransen i det norske markedet. Dette vil medvirke til at det også i fremtiden vil finnes flere leverandører av kjemiske tilsetningsstoffer som kan levere tilsetningsstoffer over hele landet. De mindre betongprodusentene vil således ha fordeler av kjøpermakten til Norbetong AS og Unicon AS.

5.7 Vertikale forhold

I tillegg til å påvirke konkurransen i produktmarkedet som omfattes direkte av ervervet, kan ervervet også påvirke konkurransen i markedet for ferdigbetong.

Ervervet medfører at SC ikke lenger vil være en del av Heidelberger Zement-gruppen, som eier Norbetong AS og Norcem AS. Norbetong AS er den største produsenten av ferdigbetong i Norge. Norcem AS er den eneste produsenten av sement i Norge.

Etter salget av SC vil Norbetong AS i henhold til avtalen med SIKA være forpliktet til å kjøpe fra SC de neste [...] ¹² årene. Når denne forpliktelsen utgår, vil Norbetong AS stå fritt til å kjøpe fra den leverandør som tilbyr best vilkår. Dette kan bidra til at mulighetene for virksom konkurranse i markedet for kjemiske tilsetningsstoffer til betong øker.

6. Samfunnsøkonomiske virkninger

Det kan være positive synergieffekter knyttet til ervervet. Dette har sammenheng med mulige stordriftsfordeler knyttet til utvikling, produksjon, distribusjon og salg av kjemiske tilsetningsstoffer til betong.

7. Konklusjon

SIKA/SC vil oppnå en høy markedsandel i det norske markedet for kjemiske tilsetningsstoffer til betong.

Markedet for kjemiske tilsetningsstoffer til betong er preget av begrenset priskonkurranse. Det skjer imidlertid stadig utvikling av nye produkter med forbedrede egenskaper. Leverandører som

¹² Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

evner å utvikle nye og bedre produkter vil ha gode forutsetninger for å konkurrere i dette markedet.

I tillegg til SIKA og SC er det sterke aktører til stede i det norske markedet. Rescon Mapei, MBT/Degussa og Fosroc er alle store internasjonale selskaper med betydelige ressurser. Disse selskapene vil ha forutsetning for å utvikle nye produkter.

Ervervet medfører at SC ikke lenger vil være en del av Heidelberger Zement-gruppen, som eier Norbetong AS og Norcem AS. Dette kan bidra til at mulighetene for virksom konkurranse i markedet for kjemiske tilsetningsstoffer til betong øker.

Betongprodusenter vi har vært i kontakt med oppgir at det ikke er ønskelig å knytte seg for sterkt opp til kun en leverandør. De benytter derfor alltid to eller flere leverandører.

Norbetong AS og Unicon AS kan forventes å være i stand til motvirke en eventuell utøvelse av markedsrett fra SIKA/SC. Disse selskapene forventes å medvirke til at det også i fremtiden vil finnes flere leverandører av kjemiske tilsetningsstoffer som kan levere tilsetningsstoffer over hele landet.

Ervervet vurderes ikke å føre til en vesentlig begrensning av konkurransen i markedet for kjemiske tilsetningsstoffer til betong.

Konkurransetilsynet har derfor kommet til at Sika Norge AS og Sika Technology AGs erverv av Scancem Chemicals AS ikke innfrir vilkårene for inngrep etter konkurranseloven § 3-11.