

V1999-54 24.08.99

Asak Miljøstein AS - Søknad om dispensasjon for samarbeid om salg av belegningsprodukter mv i betong - konkurranseloven §§ 3-1 og 3-2

Sammendrag:

De fire bedriftene ASAK AS, A/S Kristiansands Cementstøberi, Nordland Betongindustri AS og Vikaune Fabrikker AS er produsenter av utemiljøprodukter i betong: belegningsstein, heller, kantstein og tilhørende produkter. De har i dag leveranser i hver sine geografiske områder. ASAK Miljøstein AS skal fra 1. januar 2000 stå for markedsføringen for de fire bedriftene. Samarbeidet er i strid med forbudene mot samarbeid om priser og anbud i konkurranseloven. Konkurransetilsynet fant likevel at samarbeidet forsterker konkurransen fordi de fire produsentene samlet vil være i stand til å utgjøre et landsdekkende leveringsalternativ til byggevarekjedene. Videre kan samarbeide generere effektivitetsgevinster gjennom samordning av salgsfunksjonen. Konkurransetilsynet har derfor innvilget dispensasjon.

Konkurransetilsynet viser til Deres søknad om dispensasjon i brev av 5. august 1999 samt til tidligere korrespondanse og telefonsamtaler med Dem.

1. Innledning

ASAK Miljøstein AS søker om dispensasjon for et samarbeid om salg og markedsføring mellom fire produsenter av utemiljøprodukter i betong: belegningsstein, heller, kantstein og tilhørende produkter. Selskapet ASAK Miljøstein AS er opprettet med dette som formål og eies av de fire produsentene:

ASAK AS, 1900 Fetsund
A/S Kristiansands Cementstøberi, 4740 Tveit
Nordland Betongindustri AS, 8001 Bodø
Vikaune Fabrikker AS, 7500 Stjørdal.

ASAK Miljøstein AS skal fra 1. januar 2000 overta markedsføringen for de fire selskapene. Bakgrunnen er ifølge ASAK Miljøstein at bransjen domineres av byggevarekjeder. Kjedene ønsker sterke og få leverandører med produkter som kan markedsføres på landsbasis under ett merkenavn. ASAK Miljøstein mottar lån og støtte til oppstarten av SND, men SND har satt som vilkår at samarbeidet klareres med Konkurransetilsynet.

2. Partene i samarbeidet

De fire produsentene er hver for seg små bedrifter som opererer i lokale markeder. For de fire produsentene er følgende omsetningstall oppgitt:

Omsetning av Total omsetning i 1998 belegningsstein mv. i 1997

ASAK AS 28 mill.kr 25 mill.kr

A/S Kristiansands Cementstøberi 80 mill.kr 15 mill.kr

Nordland Betongindustri AS 49 mill.kr 9 mill.kr

Vikaune Fabrikker AS 15,5 mill.kr 11 mill.kr

ASAK profilerer seg spesielt mot privatmarkedet for heller og belegningsprodukter. Selskapet er eneste leverandør i Norge av et spesialprodukt (frilagte heller) og har et landsdekkende forhandlernet for disse produktene.

Kristiansands Cementstøberi har tradisjonelt satset på kommunalvarer (rør, kummer mv) og Leca.

Bedriften har nylig investert i et moderne anlegg for produksjon av belegningsstein og vil i fremtiden satse på markedet for utemiljøprodukter i betong. 80% av omsetningen går til Agderfylkene.

Nordland Betongindustri driver virksomhet innenfor sand/singel og ferdigbetong i tillegg til utemiljøprodukter i betong. Produktene selges gjennom et forhandlernet som dekker hele Nord-Norge.

Vikaune Fabrikker omsetter heller og belegningsstein i betong gjennom et forhandlernet i Trøndelagsfylkene, men har også levert til prosjekter på Østlandet.

3. Kort beskrivelse av samarbeidet

Samarbeidet har følgende hovedformål: Å etablere landsdekkende markedsføring for partenes produksjon av belegningsprodukter i betong med tilbehør og kompletterende produkter med sikte på å være konkurransedyktig på det norske og deler av det svenske markedet. Samarbeidet skal også omfatte samarbeid om felles innkjøp.

Samarbeidet er organisert gjennom etablering av et aksjeselskap med de fire partene i samarbeidet som aksjonærer. Selskapet skal ha et styre med fem medlemmer der hver aksjonærbedrift (driftsselskapene) utpeker et medlem. Styret velger sin formann og ansetter administrerende direktør. Formannsvervet rullerer blant aksjonærene.

Alle salgsfolk i driftsselskapene som skal arbeide med nettverksproduktene ansettes i salgsselskapet, men vil fysisk være plassert i driftsselskapene.

Hovedinntjeningen skal ligge i driftsselskapene, mens det felles selskapet baserer sin omsetning på en avgift som trekkes fra driftsselskapenes omsetning gjennom salgsselskapet.

Produktutvikling skal foregå som prosjekt, et hvert produktviklingsprosjekt må godkjennes av salgsselskapet før det settes i gang. Rettighetene til produktene skal avklares sak for sak.

4. Forholdet til konkurranseloven

På bakgrunn av ovennevnte beskrivelser av virksomheten i selskapet ASAK Miljøstein, synes ASAK Miljøstein først og fremst å være et redskap for samarbeid mellom partene. ASAK Miljøstein synes ikke å ha en slik selvstendig rolle at opprettelsen av selskapet vil være å betrakte som en fusjon ihht. konkurranseloven § 3-11.

Partene har inngått en samarbeidsavtale, hvor ett punkt synes å være i strid med forbudsbestemmelsene i konkurranseloven §§ 3-1 første ledd.

Ifølge avtalens pkt. 4 heter det at "*Hele sin produksjon av produkter som Kontrollrådet for*

betongprodukter har godkjent i klasse B og N, samt tilbehørsprodukter til disse, forplikter driftsselskapene seg til å selge gjennom ASAK Miljøstein AS. Alle tjenester forbundet med disse produktene skal også selges gjennom dette selskapet, i tillegg kan forhandles andre varer etter styrets bestemmelse." Konkurransetilsynet forstår det slik at ASAK Miljøstein skal fastsette priser på de produktene samarbeidet gjelder ut i markedet, og virksomheten vil derfor rammes av konkurranselovens forbud mot samarbeid om felles priser i konkurranseloven § 3-1 første ledd.

ASAK Miljøstein har opplyst at samarbeidet retter seg både mot privatmarkedet og prosjektmarkedet. Konkurransetilsynet legger til grunn at det i prosjektmarkedet vil være aktuelt å samarbeide om å avgi felles anbud, noe som er forbudt i henhold til konkurranseloven § 3-2 første ledd.

5. Avgrensning og beskrivelse av det relevante markedet

Samarbeidet i ASAK Miljøstein retter seg mot salg av produktene belegningsstein, heller, kantstein og tilhørende produkter i betong. Salg skjer både til privatmarkedet (gjennom forhandlere) og til prosjektmarkedet.

ASAK Miljøstein har i sin søknad tatt utgangspunkt i betongprodukter og beskrevet konkurransesituasjonen i dette markedet. ASAK Miljøstein har senere opplyst at produktene har nære substitutter. Produktene møter først og fremst sterk konkurranse fra asfalt, men også fra naturstein (mest import).

Når det gjelder det relevante geografiske markedet, opplyser ASAK Miljøstein at partene i samarbeidet opererer i ulike geografiske områder og at disse ikke har hatt leveranser i hverandres områder. Dette blir også fremhevet som bakgrunnen for samarbeidet - at partene sammen vil utgjøre et landsdekkende leveringsalternativ.

ASAK Miljøstein oppgir høye transportkostnader pga. varens høye vekt som årsak til at produktene selges regionalt. ASAK Miljøstein opplyser at partene i samarbeidet ikke leverer varer i hverandres områder i dag. Dette taler for at partene opererer innenfor hver sine relevante geografiske markeder.

Samtidig opplyses at gruppens viktigste konkurrent, Østrådt Stein med produksjon på Østlandet og Sørlandet, har leveranser over hele landet. ASAK Miljøstein antar at Østrådt Stein legger inn en slags fraktutjevning i sine priser for å være konkurransedyktige i Nord-Norge.

Opplysningene i siste avsnitt tilsier at partene i samarbeidet vanskelig kan sies å tilhøre hvert sitt relevante geografiske marked. I alle fall må de sies å være potensielle konkurrenter i hverandres markeder. I det videre tas derfor utgangspunkt i hele Norge som relevant geografisk marked.

ASAK Miljøstein har innhentet opplysninger om markedet fra Kontrollrådet for betongprodukter og Betongindustriens Landsforening. Kontrollrådet for betongprodukter har en godkjenningsordning for betongprodukter og har listet opp 13 godkjente produsenter i tillegg til de fire partene i ASAK Miljøstein. En rekke av disse er svært små og produserer ulike typer betongprodukter i kombinasjonsfabrikker. Det finnes også et lite antall produsenter som opererer uten godkjenning.

Betongindustriens Landsforening anslår at omsetningen i det norske markedet for belegningsstein i

1997 utgjorde ca. 210 mill.kr. Av dette utgjør import fra Sverige og Danmark ca. 10 - 15%. ASAK Miljøstein-gruppen blir den største aktøren med en omsetning på 60 mill.kr. Den nest største er Østraadt Stein med en omsetning på 54 mill.kr. Deretter følger Aaltvedt Betong, Porsgrunn med 21 mill.kr. De øvrige aktørene (flere enn 14 leverandører) har en omsetning på fra 1 til 8 mill.kr.

6. Konkurransmessige vurderinger

Konkurranseloven § 3-9 c - konkurransemessig liten betydning

Med utgangspunkt i markedet for belegningsstein mv. i betong, har de samarbeidende partene en markedsandel på ca. 28%. Dette gir trolig ikke et korrekt bilde av ASAK Miljøsteins markedsposisjon, ettersom betongprodusentene møter sterk konkurranse fra substituerbare produkter som asfalt og naturstein.

Konkurranseloven § 3-9 a - konkurransen forsterkes

ASAK Miljøstein opplyser at bakgrunnen for samarbeidet er at bransjen domineres av byggevarekjedene. Kjedene ønsker sterke og få leverandører med produkter som kan markedsføres på landsbasis under ett merkenavn. Her finnes det ikke gode alternativer for kjedene i dag. ASAK Miljøstein ønsker å møte fremtiden med et sterkt alternativ som kan møte utenlandsk konkurranse og bidra til økt omsetning av varer produsert i Norge.

ASAK Miljøstein hevder at det store antallet små produsenter av belegningsstein i betong neppe vil overleve i fremtiden. Denne markedsstrukturen er et resultat av at belegningsstein tradisjonelt i stor grad har vært produsert i kombinasjonsfabrikker. ASAK Miljøstein hevder at denne driften ikke vil være lønnsom i fremtiden.

Det er grunn til å tro at samarbeidet fører til en forsterkning av konkurransen dersom samarbeidet gjør partene i stand til å utgjøre et landsdekkende leveringsalternativ til byggevarekjedene. Gjennom samarbeidet oppnår ASAK Miljøstein fordelene ved regional produksjon og dermed lave transportkostnader samtidig som partene kan opptre som én aktør med felles merkenavn på sine produkter. Muligheten til å operere med felles priser synes å være en forutsetning for å oppnå disse fordelene.

Konkurranseloven § 3-9 b - effektivitetsgevinster

ASAK Miljøstein fremhever at samarbeidet vil gi en effektivisering i salgsledet. Gevinsten består i at fire bedrifter samt andre leverandører til ASAK Miljøstein vil selge sine varer til felles kjedekunder og dermed øke tilgjengeligheten for norske varer.

I henhold til samarbeidsavtalen mellom partene i ASAK Miljøstein, skal alle salgsfolk som skal arbeide med nettverksproduktene ansettes i salgsselskapet. Salgsfolkene skal imidlertid fremdeles være fysisk plassert hos driftsselskapene.

ASAK Miljøstein fremhever også fordelene ved felles innkjøpsfunksjon for de fire partene. men det er ikke sannsynliggjort at konkurransereguleringene er en forutsetning for å realisere et innkjøps samarbeid. Økt konkurransedyktighet gjennom lavere innkjøpspriser kan imidlertid være en forutsetning for å nå frem i konkurransen om leveranser til byggevarekjedene.

7. Konklusjon og vedtak

Samarbeidet mellom partene i ASAK Miljøstein AS rammes av forbudsbestemmelsene i konkurranseloven §§ 3-1 første ledd og 3-2 første ledd.

Med utgangspunkt i markedet for belegningsstein i betong, har partene i ASAK Miljøstein samlet en andel på 28% av omsetningen i landet som helhet. Produktene utsettes imidlertid for sterk konkurranse fra asfalt og naturstein, noe som tilsier at gruppens markedsposisjon i realiteten er svakere.

Samarbeidet vil trolig føre til en forsterkning av konkurransen ettersom de fire partene samlet vil være i stand til å utgjøre et landsdekkende leveringsalternativ til byggevare-kjedene. Videre kan samarbeidet generere effektivitetsgevinster gjennom samordning av salgsfunksjonen.

På bakgrunn av ovenstående og med hjemmel i konkurranseloven § 3-9 a og b, har Konkurransetilsynet fattet følgende vedtak.

De fire bedriftene ASAK AS, Kristiansands Cementstøberi, Vikaune Fabrikker og Nordland Betongindustri AS gis dispensasjon fra konkurranseloven §§ 3-1 første ledd og 3-2 første ledd til samarbeid om priser og anbud gjennom det felles selskapet ASAK Miljøstein AS. Dispensasjonen trer i kraft straks og gis varighet til 1. september 2004.

Konkurransetilsynet gjør oppmerksom på at vedtaket når som helst kan trekkes tilbake dersom vilkårene for dispensasjonen ikke er oppfylt eller forutsetningen for dispensasjonen ikke lenger er til stede.

Vedtaket kan påklages innen tre uker, jf forvaltningsloven § 29.

[til toppen](#)