



”Offentlig versjon”

Deres ref.:

Vår ref.: 2003/946
MA1-M3 JOIK 457.6

Saksbeh.:

Dato: 31. mars 2004

■ **NorBetong AS - NCC Roads AS - konkurranseloven § 3-11 - vedtak om inngrep**

Vedtak V2004-14

Vi viser til vårt brev av 19. februar 2004, hvor vi varslet at Konkurransetilsynet vurderer å gripe inn mot NorBetong AS' oppkjøp av ferdigbetongvirksomhet fra NCC Roads AS, Deres svar av 10. mars samme år, samt øvrig korrespondanse i saken.

1. Innledning

NorBetong AS (heretter ”NorBetong”) og NCC Roads AS (heretter ”NCC”) inngikk 30. september 2003 en avtale om at NorBetong overtar deler av NCCs produksjon og omsetning av ferdigbetong og tilslagsmaterialer.

I henhold til forvaltningsloven § 16 varslet Konkurransetilsynet ved brev av 19. februar 2004 (heretter ”varselet”) inngrep mot NorBetongs overtagelse av NCCs produksjon og omsetning av ferdigbetong i Vestfold og Telemark og 51 prosent av aksjene i Åsland Betong AS. Tilsynet varslet inngrep fordi vi på bakgrunn av de foreliggende opplysningene fant at vilkårene for inngrep etter konkurranseloven § 3-11 må anses oppfylt.

Konkurransetilsynet ba NorBetong om tilbakemelding på varselet innen 10. mars 2004. Kommentarer ble mottatt innen den fastsatte frist. I hovedtrekk anfører NorBetong at Konkurransetilsynet baserer sine konkurransemessige analyser på feil faktum og uriktige forutsetninger, og at vilkårene for inngrep etter konkurranseloven § 3-11 ikke er oppfylt.

1.1 Fristen for inngrep

Avtalen mellom NorBetong og NCC ble undertegnet 30. september 2003. I henhold til konkurranseloven § 3-11 sjette ledd kan Konkurransetilsynet gripe inn mot bedriftserved innen seks måneder etter at det er inngått endelig avtale om ervervet. Frist for inngrep er dermed 30. mars 2004.

1.2 Beskrivelse av partene og avtalen

1.2.1 NorBetong AS

NorBetong er 100 prosent eiet av det tyske sement- og byggevarekonsernet Heidelberg Zement AG (heretter "Heidelberg"). Heidelberg er verdens tredje største sementprodusent. Et av datterselskapene er Norcem AS (heretter "Norcem"), som er Norges eneste produsent og største leverandør av sement. Heidelberg eier videre Scancem Chemicals, som er en av de ledende leverandører av kjemiske tilsetningsstoffer til betongproduksjon.

NorBetong er én av de to ledende produsentene av ferdigbetong i Norge. NorBetongs heleide datterselskapet NorStone AS er Norges største produsenten av pukk- og grusmaterialer, som er en sentral innsatsvare i produksjon av ferdigbetong. NorBetong har et betydelig engasjement i deleide selskaper innenfor begge produktområdene.

NorBetong eier 27 betongfabrikker i Sør-Norge og har eierandeler i ytterligere 16 betongfabrikker. Blant annet eier NorBetong 50 prosent av Betong Øst AS (heretter "Betong Øst"), 68 prosent av Betong Sør AS, 50 prosent av Schönning Betong AS og 33 prosent av Sola Betong AS. NorBetong har også mobile betongstasjoner som kan settes opp i forbindelse med større prosjekter. NorBetong hadde i 2002 en omsetning på 798,5 millioner kroner. Samme år var det 253 ansatte i selskapet.

1.2.2 NCC Roads AS

NCC Roads AS er sammen med NCC Constructions AS og NCC Property Development AS en del av NCC Norge AS. NCC Norge AS er et datterselskap av NCC AB, som er ett av Nordens ledende entreprenør- og eiendomsutviklingselskaper. NCC Roads AS har virksomhet blant annet innenfor produksjon av pukk, grus, sand, asfalt og ferdigbetong.

1.2.3 Avtalen

Gjennom ervervet overtar NorBetong to betongfabrikker fra NCC: én i Holmestrand (Vestfold) og én i Grenland (Telemark) I tillegg overdras 51 prosent av aksjene i Åsland Betong AS (Oslo) fra NCC til NorBetong. De resterende aksjene i Åsland Betong eies av Kongsvinger Betong AS. Ervervet omfatter videre Vestfold Sand og Grenland Grus.

Den totale kjøpesummen er [...] ¹ millioner kroner.

1.3 Høringsinstansens vurderinger

Konkurransetilsynet har i løpet av saksbehandlingen bedt flere høringsinstanser om deres synspunkter på oppkjøpet, særlig med henblikk på å kartlegge de relevante markedene for ferdigbetong, NorBetongs konkurransemessige stilling og mulighetene for nyetablering.

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

1.3.1 Kundene

De aller fleste kundene oppgir at det ikke finnes alternative produkter til ferdigbetong som kan dekke deres behov. Kundene oppgir videre at pris på ferdigbetong og avstand er avgjørende for deres valg av leverandør. De fleste kundene har bare to eller tre alternative leverandører.

Flere av de store entreprenørselskapene opplyser at de har kompetanse og utstyr til å produsere ferdigbetong selv. Egen kompetanse og utstyr brukes til prosjekter hvor det ikke er god nok tilgang for levering av ferdigbetong og benyttes som en trussel i forhandlinger med ferdigbetongleverandørene. Entreprenørselskapene opplyser videre at mobile aktører kan være et alternativ til de permanente anleggene. Entreprenørselskaper som utfører større prosjekter, mener de klarer å etablere tilfredsstillende konkurranse om sine oppdrag selv om det er få alternative leverandører.

De største kundene mener NorBetong før oppkjøpet har vært i stand til å konkurrere på alle deres oppdrag i Oslo, herunder store oppdrag.

Enkelte kunder peker på at NCCs inntreden på markedet for ferdigbetong har ført til lavere priser og at de anser dette som et resultat av økt konkurranse i markedet. Disse kundene er derfor bekymret for at denne leverandøren er blitt kjøpt opp av konkurrenten NorBetong.

Flere av høringsinstansen viser til erfaringer hvor prisene har steget mye når antallet leverandører er blitt redusert. Flere peker også på betydelige geografiske forskjeller i prisen på ferdigbetong.

1.3.2 Andre produsenter

Produsentene av ferdigbetong som Konkurransetilsynet har vært i kontakt med, opplyser at tre til fem mil er en øvre grense på hvor langt man kan transportere ferdigbetong til konkurransedyktige priser.

Det fremgår av svarene at kostnadene ved å etablere en ferdigbetongvirksomhet varierer fra 3 til 20 millioner kroner. I tillegg er det i noen tilfeller nødvendig med konsesjon og utslippsavtale. Betongen må dessuten sertifiseres gjennom Kontrollrådet for fabrikkblandet betong.

En konkurrent mener at oppkjøpet i Oslo vil føre til økt konkurranse på de større oppdragene, fordi NorBetong på dette området ikke har vært i stand til å delta på lik linje med den største leverandøren.

Det opplyses at sement utgjør en betydelig andel av de totale kostnadene for produksjon av ferdigbetong. De aller fleste kjøper all sin sement fra Norcem.

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 virksom konkurranse. Vedtak om inngrep kan gå ut på å nedlegge forbud eller å gi påbud, samt å gi tillatelse på vilkår.

2.1 Bedriftservervskriteriet

Ifølge konkurranseloven § 3-11 annet ledd omfatter begrepet bedriftserverv fusjon, erverv av aksjer eller andeler og delvis erverv av bedrift. Det er på det rene at den aktuelle avtalen, som innebærer overtagelse av virksomhet og overtagelse av eierandeler, innebærer et bedriftserverv etter konkurranseloven § 3-11.

2.2 Konkurransbegrensningskriteriet

For at Konkurransetilsynet skal kunne gripe inn mot et bedriftserverv er det et vilkår at ervervet fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med konkurranselovens formål om effektiv bruk av samfunnets ressurser. Det må være årsakssammenheng mellom ervervet og konkurransbegrensningen.

Markedets struktur og virkemåte for øvrig må 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 bedriftserverv, så lenge ervervet fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med lovens formål.

Ved bedriftserverv hvor det allerede før ervervet foreligger en vesentlig begrensning av konkurransen, kreves det kun en forsterkning av konkurransbegrensningen. Det vil i slike tilfeller kunne gripes inn mot ethvert erverv som øker konsentrasjonen i markedet. Dette må gjelde også hvor ervervet medfører en forsterkning av en vesentlig begrensning av konkurransen i form av kollektiv markedsrett.

3. Horisontale og vertikale virkninger av ervervet

Som det fremgår nedenfor er Konkurransetilsynet av den oppfatning at NorBetongs erverv av deler av NCCs ferdigbetongvirksomhet kan ha virkninger både horisontalt og vertikalt. Med horisontale virkninger menes at bedriftservervet påvirker konkurransen i det eller de produktmarkeder som omfattes direkte av ervervet. Med vertikale virkninger menes at konkurransen påvirkes i tilstøtende produktmarkeder, det vil si i oppstrøms- eller nedstrømsmarkeder.

Ervervet omfatter virksomheter innenfor produksjon og omsetning av tilslagsmaterialer og ferdigbetong. Når det gjelder tilslagsmaterialer, øker NorBetongs markedsandeler ubetydelig. Det er ingen grunn til å anta at oppkjøpet vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning i konkurransen i dette markedet.

Tilslagsmaterialer er nødvendige innsatsfaktorer i produksjon av ferdigbetong. På bakgrunn av at ervervet kun medfører en ubetydelig endring i NorBetongs markedsandeler i det relevante markedet for tilslagsmaterialer, har Konkurransetilsynet heller ikke foretatt en nærmere vurdering av de vertikale virkningene mellom produksjon av tilslagsmaterialer og produksjon av ferdigbetong.

Sement er en nødvendig innsatsvare i produksjon av ferdigbetong. Norcem, et søsterselskap av NorBetong, er Norges eneste produsent og klart største leverandør av sement. Omtrent 60-70 prosent av sementen selges til ferdigbetongindustrien.

Konkurransetilsynet finner det derfor riktig å vurdere de konkurransemessige virkningene for produksjon og levering av sement av at NorBetong erverver et selskap som er en potensiell kunde av Norcem, NorBetongs søsterselskap i sementmarkedet.

Konkurransetilsynet er videre av den oppfatning at Norcems posisjon i produksjon og levering av sement kan påvirke markedstilpasningen til NorBetong for produksjon av ferdigbetong. Nedenfor analyseres betydningen av Norcems posisjon i markedet for sement i forhold til NorBetongs markedstilpasning i markedet for ferdigbetong.

4. Avgrensning av de relevante markeder

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.

4.1 Sement

4.1.1 Relevant produktmarked

Sement er et mineralsk bindemiddel som ved tilsetning av vann og tilslagsmaterialer, danner en hard betongmasse. Sementens egenskaper endres betydelig ved valg av mengde og produksjonsmetode. Alle typer sement dannes fra produktet klinker, som fremstilles ved å brenne en blanding av kalkholdige materialer, for eksempel kritt og kalkstein.

Sement kan karakteriseres som et enkelt halvferdig produkt, der forskjellen mellom de ulike typene sement er liten. De forskjellige typene sement skal imidlertid oppfylle bestemte krav hva angår sammensetning, spesifikasjoner og konformitet, jf. de europeiske standarder på området.

Det finnes to hovedtyper sement, hvit sement og grå sement. Hvit sement benyttes bare i ubetydelig omfang til spesielle formål hvor det dekorative er sentralt. Størstedelen av sementproduksjonen består av standardsement. Standardsement kan benyttes til en lang rekke formål. Videre produseres det en del industrisement/rapidsement. Denne sementen tørker raskere enn standardsement, noe som gir høyere kvalitet og normalt høyere pris. Ved produksjon av ferdigbetong er det vanlig å benytte industrisement/rapidsement ved lave temperaturer, altså om vinteren, mens standardsement benyttes i større grad ellers i året.

Konkurransetilsynet mener på bakgrunn av dette at det kan eksistere flere delmarkeder for sement. Det vil imidlertid ikke ha noen vesentlig betydning for den konkurransemessige vurderingen i foreliggende sak å differensiere mellom de ulike typene sement.

4.1.2 Relevant geografisk marked

Sement produseres fra større anlegg i Norge eller importeres fra utlandet. Sementen blir deretter som oftest transportert med skip og fordelt og lagret på siloer/terminaler nærmest mulig kundene. Leverandører av sement er helt avhengig av tilgang til lagring i siloer for å kunne konkurrere i markedet for sement.

Etterspørerne av sement er store kunder som kjøper sement i bulk og store byggevarekjeder som kjøper sement i sekker for videresalg til mindre kunder. Levering av sement skjer fra siloterminalene. Konkurransesfalten til en leverandør av sement kan derfor avgrenses til det geografiske området rundt en silo hvor leverandøren kan levere sement til konkurransedyktige priser. I forholdet mellom produktets pris og transportkostnader vil dette normalt utgjøre en radius på 15 til 25 mil rundt depotet. Denne radiusen vil blant annet være avhengig av transportforholdene. Det er derfor ikke grunn til å tro at kundene vil oppnå konkurransedyktige priser ved å henvende seg til leverandører som er lokalisert mer en 25 mil fra kundenes produksjonsanlegg. I områder med lav etterspørsel og færre distribusjonsanlegg, vil denne avstanden kunne være noe større.

Videre er det få eller ingen av kundene i Norge som er så store at de vil finne det lønnsomt å importere hele skipslaste med sement. Kundenes kjøpsmuligheter begrenser seg derfor i stor grad til utsalgssteder der sementen kan fraktes med bil. Kundene har derfor i praksis bare mulighet til å kjøpe sement fra leverandører som har et etablert distribusjonsnett i Norge.

På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til grunn at markedet for sement er regionalt eller nasjonalt. Det er imidlertid ikke av betydning for konkurranseanalysen i denne saken om markedet anses for å være regionalt eller nasjonalt. Konkurransetilsynet finner derfor ikke grunn til å vurdere markedets geografiske utstrekning nærmere.

4.2 Ferdigbetong

4.2.1 Relevant produktmarked

Ferdigbetong er ett av flere byggematerialer som tilbys i markedet for små og store byggeoppgaver. Alternative byggematerialer er trekonstruksjoner, stålkonstruksjoner og andre betongløsninger enn ferdigbetong. Trekonstruksjoner og stålkonstruksjoner tilfredstiller imidlertid vesentlig forskjellige behov fra betong, og representerer følgelig ikke noe substitutt til betong for å dekke kundenes behov.

Betong framstilles ved å blande sement med tilslagsmaterialer, tilsetningsstoffer og vann. Ferdigbetong er én av flere mulige betongløsninger. Med ferdigbetong menes betong som blandes på betongfabrikker, for deretter å transporteres til det stedet betongen skal benyttes.

Ferdigbetong selges og leveres i halvvt tilstand. Ferdigbetong består normalt av 10-15 prosent sement, 60-75 prosent tilslagsmaterialer og 15-20 prosent vann og tilsetningsstoffer. Produktet benyttes til betongkonstruksjoner som støpes på byggeplassen. Ferdigbetong leveres normalt i store mengder i såkalte betongkanoner som forhindrer at produktet herder.

Betong kan også blandes der den skal benyttes, det vil si på byggeplassen. Det skjer ved at entreprenøren blander sement som er levert i sekker med tilslagsmaterialer og vann på byggeplassen (in situ). Denne fremgangsmåten er imidlertid meget arbeidsintensiv og resulterer ofte i betong av ulik kvalitet. In situ-metoden brukes derfor bare ved prosjekter der kvalitet og hastighet spiller en mindre rolle, og hvor det er behov for mindre mengder betong. Det legges derfor til grunn at denne type betong ikke er en del av det relevante

produktmarkedet.

En mer avansert form for in situ-blandet betong er tørrbetong, der man bare tilsetter vann. Tørrbetong framtilles etter bestemte oppskrifter og har derfor en ensartet kvalitet. En fordel med bruken av tørrbetong er at entreprenøren ikke trenger å planlegge i så stor grad hvor, når og hvor mye av betongen skal brukes. Tørrbetong er imidlertid betydelig dyrere enn ferdigbetong og vil neppe bli brukt når det skal benyttes større mengder betong. Vi legger derfor til grunn at tørrbetong ikke er en del av det relevante produktmarkedet i denne saken.

Betong selges også som ferdigstøpte betongelementer og andre ferdigstøpte betongvarer. Eksempler på slike varer er søyler, hjelker, vegbarrierer og lignende. Disse varene er som regel stålarmerede. De anvendes imidlertid som oftest til formål som skiller seg fra bruksområdene til ferdigbetong, og hører derfor ikke til det samme relevante produktmarkedet.

I vurderingen av denne saken legges det til grunn at ferdigbetong utgjør et eget relevant produktmarked.

4.2.2 Relevant geografisk marked

Levering av ferdigbetong er forbundet med høye transportkostnader. Allerede ved korte avstander utgjør transportkostnadene en relativt stor del av produktets pris, og markedet må i utgangspunktet anses for å være lokalt.

Ferdigbetong er en ferskvare som normalt bare kan transporteres 3-5 mil fra betonganlegget. For normalbetong starter avbindingen (stivningsprosessen) etter 60 minutter, og betongen utvikler varme og herder til et ferdig produkt. Tidspunktet der betongen stivner kan reguleres ved hjelp av kjemikalier slik at det er mulig å transportere ferdigbetongen noe lengre. Noen aktører er i stand til å levere ferdigbetong i avstander inntil 8-10 mil. Det er imidlertid grunn til å tro at transportkostnadene ved levering på slike avstander vil svekke konkurransekraften betydelig. Konkurransetilsynet legger derfor til grunn at hvert anlegg kan konkurrere i et geografisk marked med en radius på omtrent 5 mil rundt anlegget.

To anlegg som ligger inntil hverandre, konkurrerer i det samme geografiske markedet, det vil si at anleggenes geografiske markeder overlapper hverandre 100 prosent. Når avstanden mellom to anlegg øker, minsker overlappingen tilsvarende. Hvis hvert anlegg kan selge sine produkter i en radius på 5 mil, og kundene er jevnt fordelt innenfor sirkelen, så kan graden av overlapping mellom to anlegg skisseres i følgende tabell.

Avstand	Overlappingsgrad ²
0 mil	100 %
2,5 mil	69 %
5 mil	39 %
7,5 mil	14 %

² Med overlappingsgrad menes anleggets andel av et geografisk marked som en prosentvis andel av sirkelens totale areal.

10 mil 0 %

En fullstendig analyse av konkurransesituasjonen for et anlegg skulle således innebære at man inkluderer samtlige konkurrerende anlegg som ligger opptil 10 mil fra anlegget, der betydningen av hver konkurrent skulle vektas med den prosentvise andelen av markedet som konkurrenten har.

En slik arbeidsmetode ville imidlertid være veldig ressurskrevende. Videre ville en perfekt avgrensning av markedet også måtte ta hensyn til transportforholdene. Både vegstandard, trafikkforhold, slik som kø og vegarbeid, og muligheten til sjøtransport vil kunne ha betydning for hvor langt ferdigbetong kan transporteres. Det fører til at det i sentrale områder som Oslo kan oppstå markeder som er mindre i geografisk utstrekning enn i andre områder. Når det gjelder Oslo, kan trafikksituasjonen tyde på at man har et marked i Oslo Øst og et marked i Oslo Vest. Det vil imidlertid gi små utslag i beregningen av markedskonsentrasjonen i dette området ved å dele Oslo i flere delmarkeder.

Videre vil også kundenes beliggenhet være av betydning, fordi kundene kan være ujevnt fordelt i området. En teoretisk helt eksakt avgrensning av det relevante geografiske markedet vil derfor være umulig å foreta, og i praksis må det gjøres visse forenklinger.

Vi har valgt å beregne markedsandeler på grunnlag av de konkurrenter som befinner seg innenfor en radius på 5 mil fra de ervervede anlegg, og antatt at konkurrentene kan selge sine produkter innenfor hele den antatte konkurranseflaten til de ervervede anleggene. Man vil derfor til en viss grad overvurdere betydningen av enkelte anlegg som befinner seg innenfor sirkelen, men som ikke kan betjene hele det relevante geografiske markedet. Denne forenklete analysen gjør det mulig å kunne beregne markedskonsentrasjonen i de lokale markedene for omsetning av ferdigbetong, og nevnte forhold tas hensyn til under konkurranseanalysen under punkt 6.

Noen viktige konkurranseparametre, som beliggenhet, varetilbud, varekvalitet, servicenivå, salgsfremstøt, og til en viss grad priser og rabatter, blir bestemt på regionalt nivå og i noen tilfeller på nasjonalt nivå. Ettersom de lokale markedene overlapper hverandre i større regionale områder, vil konkurransebegrensningen i lokale markeder derfor til en viss grad bli motvirket av konkurransen innen et regionalt nettverk av overlappende markeder. Noen etterspørre er lokalisert i flere lokale markeder for ferdigbetong. Det er grunn til å tro at disse etterspørerne vil kunne avtale priser og andre vilkår på et mer regionalt nivå.

Videre kan mobile aktører tilby ferdigbetong i et større geografisk område. Mobile anlegg har sin opprinnelse og hovedbasis i leveranser til store prosjekter, normalt i områder der det ikke er tilgang på lokale byggematerialer eller der prosjektet overskrider de lokale aktørenes kapasitet. Dette gjelder for eksempel ved bygging av store broer, olje- og gassinntallasjoner, dambygging, forsvarsanlegg, flyplassutbygging og større tunnelprosjekter. Mobile anlegg vil derfor kunne ha en konkurransemessig betydning for større prosjekter, noe som tilsier at det relevante geografiske markedet er større enn lokalt for store prosjekter. Mobile anlegg vil imidlertid ha liten eller ingen betydning for å dekke den normale etterspørselen etter ferdigbetong.

Ettersom det relevante geografiske markedet kan ha en noe større utstrekning enn lokalt ved større prosjekter, og for å ta høyde for at de lokale markedene ikke alltid kan avgrensnes nøyaktig, samt at de i noe grad kan være overlappende, vurderer Konkurransetilsynet også de konkurransemessige konsekvensene av oppkjøpet i et regionalt marked for ferdigbetong. Partenes posisjon i et regionalt marked blir vurdert ut fra partenes markedsandeler i de sørlige delene av Buskerud og Telemark, og Østfold, Akershus, Oslo og Vestfold.

De lokale markedene for produksjon og omsetning av ferdigbetong som er av interesse for våre vurderinger i denne saken, er de femmilsmarkeder hvor NorBetongs erverv fra NCC fører til økt konsentrasjon, det vil si de geografiske markeder hvor NorBetongs og de ervervede anleggene overlapper hverandre. Siden NorBetongs erverv omfatter anlegg beliggende i Oslo, nedre Telemark og Vestfold, er det relevant å se nærmere på de lokale geografiske markedene for det vi i det følgende betegner som Osloområdet, Grenlandsområdet og Vestfold.

Vi presiserer at de lokale markedene er avgrenset med utgangspunkt i de kjøpte anleggene, som altså ikke er sammenfallende med fylkesgrensene. Konkurransetilsynet tar derfor ikke utgangspunkt i den statistikk som eksisterer angående salg av ferdigbetong innenfor de enkelte fylker for beregning av markedsandeler, slik som partene har foreslått. Tilsynet har gjennomført egne beregninger som er forelagt partene i varselet, og som ikke er bestridt.

5. Konkurransemessige virkninger av oppkjøpet i markedet for sement

Vi vil i det følgende vurdere de vertikale virkningene av oppkjøpet i markedet for sement.

5.1 Markedskonsentrasjon

Det er kun to leverandører av sement i Norge; Norcem og Embra Cement AS (heretter "Embra").

Norcem har to produksjonsanlegg i Norge. Det ene anlegget som ligger i Kjøpsvik i Nordland, produserer kun standardsement, og forsyner siloene fra Alta til Ålesund. Anlegget som ligger i Brevik i Telemark, produserer flere kvaliteter og forsyner de fleste av de 28 siloene med én eller flere av disse typene sement.

Embra har ingen egne produksjonsanlegg i Norge, men importerer sementen fra Skottland og Tyskland. Sementen blir distribuert til Embra fem siloer som er lokalisert i Oslo, Stavanger, Etne, Bergen og Sogndal.

Norcem har på landsbasis en samlet markedsandel på [60-100]³ prosent. I regionen hvor oppkjøpet finner sted, finnes det fire aktuelle leveringssteder for sement. Norcem har siloer på Sjursøya i Oslo, Slemmestad i Buskerud og i Brevik i Telemark. Embra har én silo i Oslo. Det innebærer at produsentene av ferdigbetong i det relevante geografiske markedet normalt kan få levert sement fra enten Oslo, Slemmestad eller Brevik. I denne regionen har Norcem en markedsandel på [60-100]⁴ prosent.

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

⁴ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

5.2 Markedsmakt

For at et erverv skal føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen, må ervervet medføre at partene får markedsmakt eller at deres markedsmakt øker. Med markedsmakt menes vanligvis en bedrifts evne til å kunne opprettholde priser som er høyere enn lavest mulige marginale produksjonskostnader. En aktør med markedsmakt kan til en viss grad opptre uavhengig av sine konkurrenter, kunder og/eller leverandører. Markedsmakt kommer først og fremst til uttrykk gjennom høyere priser, eventuelt i kombinasjon med høyere kostnader, men kan også gi utslag i dårligere sørvis, kvalitet og produktutvalg og mindre produktutvikling.

De høye markedsandelene innebærer i seg selv en sterk formodning om at Norcem har en dominerende stilling i markedet for sement. Det er imidlertid flere forhold som kan påvirke Norcems muligheter til å utøve markedsmakt.

Hvis en tilstrekkelig stor andel av Norcems kunder kan etterspørre sement til gunstigere betingelser fra andre leverandører av sement, vil en eventuell prisøkning fra Norcem ikke være lønnsom. Evnen til å utøve markedsmakt vil derfor være avhengig av konkurrentenes evne til å øke kvantum på kort sikt som svar på prisøkningen, uten betydelig økte kostnader.

Embra har som nevnt siloer i Oslo, Stavanger, Etne, Bergen og Sogndal. Det er grunn til å anta Embra til en viss grad kan svare på prisøkninger fra Norcem i disse regionene. Embra har imidlertid langt lavere kapasitet enn Norcem, er lokalisert på langt færre steder, og må importere sementen fra utlandet. At det i dette tilfellet finnes en potensiell konkurrent, vil dermed ikke være tilstrekkelig til å kunne motvirke en opprettholdelse av høye priser, eller til at en prisøkning fra Norcem ikke vil være lønnsom for selskapet.

NorBetong er sammen med Unicon AS (heretter Unicon) den største avtakeren av sement i Norge. Omtrent 60-70 prosent av all sement blir levert til ferdigbetongprodusenter. Dette oppkjøpet fører til at NorBetong blir enda større som innkjøper av sement. NorBetong opplyser at man ikke kan forvente at NorBetong vil kjøpe sement av konkurrenten til et selskap i samme konsern, selv om Embra kan levere sement til gunstigere betingelser. NorBetong, samt de selskapene som NorBetong er deleier i, foretar alle sine innkjøp av sement fra Norcem. Dette innebærer at den delen av markedet som i praksis er lukket for andre produsenter eller importører av sement, nå blir enda større. Norcems markedsposisjon vil dermed bli ytterligere forsterket i markedet for sement. Slike gradvise oppkjøp i ferdigbetongmarkedet vil på sikt kunne trenge Embra ut av sementmarkedet.

Konkurransetilsynet legger til grunn at eksistensen av Embra ikke er tilstrekkelig til at Norcem ikke vil kunne utøve markedsmakt. Det er derfor bare er den potensielle konkurransen fra nyetableringer og eventuell kjøpermakt, som kan hindre Norcem i å utøve markedsmakt.

5.3 Etableringsmuligheter

Det koster omtrent 1-1,5 milliarder kroner å bygge en moderne sementfabrikk. Den potensielle konkurransen vil derfor måtte komme fra importert sement. Import av sement krever imidlertid også betydelige investeringer i for eksempel terminaler og siloer. Videre krever import et omfattende distribusjonssystem.

Ved etablering vil man også bli møtt av konkurranse fra Norcem, og i enkelte regioner også fra Embra. Samlet har disse betydelig med kapasitet til rådighet for å møte en ny konkurrent. Som følge av de høye faste kostnadene ved produksjon av sement er det grunn til å tro at Norcem og Embra vil forsvare sine markeder med hard konkurranse om noen skulle prøve å etablere seg. En nykommer vil videre ha en kostnadsulempe i forhold til Norcem med hensyn til transportkostnader ved import av sement.

Vi finner som følge av dette at den potensielle konkurransen fra mulige nyetableringer ikke er tilstrekkelig til å hindre Norcem i å utøve markedsrett.

Produsenter av ferdigbetong er de viktigste kjøperne av sement. Siden de nye eierne nå høyst sannsynlig vil foreta sine innkjøp av sement fra Norcem, vil kundegrunnet for andre produsenter og leverandører bli svekket, og etableringsmulighetene i markedet for sement vil dermed bli ytterligere redusert.

5.4 Kjøperrett

Det er mange kjøpere av sement. Som nevnt foregår de fleste innkjøp av sement fra ferdigbetongprodusenter. Av de uavhengige produsentene av ferdigbetong er det bare Unicon som kan forventes å være i stand til å til en viss grad motvirke en utøvelse av markedsrett fra Norcem.

Unicon er eid av danske Unicon Group (54 prosent), Franzefoss AS (23 prosent) og Stange Gruppen AS (23 prosent). Unicon Group er et selskap i FLS-konsernet. I dette industrikonsernet inngår FLS Building Material Products som blant annet produserer sement ved Aalborg Portland i Danmark. Aalborg Portland er den eneste produsenten av sement i Danmark, og har en årlig kapasitet på 2,8 millioner tonn sement.

Det er grunn til å anta at Norcem tar hensyn til eierstrukturen og størrelsen på Unicon ved fastsettelse av priser og andre vilkår for levering av sement til Unicon. Unicon er for det første en stor kjøper av sement. Videre kan selskapet til en viss grad fremstå som en etableringstrussel i markedet for sement gjennom import, dersom Norcem presser vilkårene for levering av sement.

Vi mener derfor at Unicon til en viss grad kan motvirke en utøvelse av markedsrett fra Norcem. Det er imidlertid ikke grunn til å tro at noen andre aktører enn Unicon vil kunne dra nytte av kjøperretten til Unicon.

5.5 Oppsummering

Konkurransetilsynet vurderer konkurransen i markedet for sement til å være vesentlig begrenset allerede før ervervet. Vi finner at ervervet av en kunde i det tilstøtende markedet for ferdigbetong, medfører at Norcem forsterker sine markedsposisjoner ytterligere, samt at etableringshindringene i markedet for sement øker. Det er derfor grunn til å tro at konkurransen i markedet for sement er blitt ytterligere svekket som følge av ervervet.

6. Konkurransemessig vurdering av markedet for ferdigbetong

6.1 Markedskonsentrasjon

Ved beregningen av markedskonsentrasjonen baserer vi oss på opplysninger om produksjon og produksjonskapasitet for året 2002 fra NorBetong og de andre produsentene i de relevante markeder. Konkurransetilsynet har beregnet markedskonsentrasjonen på grunnlag av produksjonsnivået til de enkelte aktørene, i tillegg til et konsentrasjonsmål basert på produksjonskapasiteten til aktørene. Produksjonskapasitet er et relevant mål for å vurdere en produsents evne til å konkurrere i markedet.

For å beregne produksjonskapasiteten har vi benyttet timeskapasiteten, som er et uttrykk på hvor mange kubikkmeter med ferdigbetong en fabrikk er i stand til å produsere i timen. På grunn av støper til for eksempel dekker på broer, industrigulv eller andre konstruksjoner, vil det ofte være behov for høy kapasitet på kort tid. I en konkurransesammenheng vil derfor timeskapasiteten gi et uttrykk for en produsents evne til å konkurrere om oppdrag. Timeskapasiteten vil være et mer relevant mål for våre vurderinger enn den årlige teoretiske produksjonskapasiteten.

6.1.1 Markedskonsentrasjonen i et regionalt marked for ferdigbetong

Det var i alt 11 produsenter av ferdigbetong i regionen før ervervet: NorBetong, Unicon, NCC, Åsland Betong AS, Betong Øst, Hellestad Betong, Juve Pukkverk AS, Kongsberg Ferdigbetong, Hokksund Ferdigbetong, Holtet Pukk og Betong AS, Skedsmo Betong AS og Lettbetong AS.

NCC og Åsland Betong AS kan før ervervet regnes som én aktør, ettersom NCCs eierandel på 51 prosent av aksjene i Åsland Betong AS gir kontroll over selskapet. Kongsvinger Betong AS eier de resterende 49 prosent av aksjene i dette selskapet. Ervervet medfører at NorBetong overtar kontroll i dette selskapet, og NorBetong og Åsland Betong AS kan da regnes som én aktør. Kongsvinger Betong AS beholder 49 prosent av aksjene i selskapet.

Som nevnt eier NorBetong og Kongsvinger Betong AS 50 prosent hver av aksjene Betong Øst. NorBetong har incentiver til å maksimere overskuddet fra egen drift og overskuddet fra eierandelen på 50 prosent i Betong Øst. NorBetongs gevinst ved å vinne markedsandeler fra Betong Øst vil motvirkes av redusert avkastning på selskapets eierandel i Betong Øst. I tillegg gir NorBetongs eierandel innflytelse i Betong Øst, og dermed påvirkningskraft på selskapets produksjonsbeslutninger. NorBetong vil således ha sterk innflytelse på markedsatferden til Betong Øst og lave incentiver til å konkurrere mot Betong Øst. Ettersom NorBetong har en aksjepost på 50 prosent i Betong Øst, vil Konkurransetilsynet i det følgende for enkelthets skyld tillegge NorBetong kun 50 prosent av produksjonen og kapasiteten til Betong Øst i beregningen av markedsandeler.

NorBetong hadde før ervervet en antatt markedsandel på [25-40]⁵ prosent av produksjonen i hele regionen, og en markedsandel på [25-40]⁶ prosent av

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

⁶ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

produksjonskapasiteten. Ervervet fører til at NorBetong får en antatt markedsandel på [25-40]⁷ prosent av produksjonen, og [40-60]⁸ prosent av kapasiteten.

Unicon hadde i samme marked en samlet markedsandel på [40-60]⁹ prosent av produksjonen, og [25-40]¹⁰ prosent av den samlede kapasiteten. Samlet hadde Unicon og NorBetong før ervervet [60-100]¹¹ prosent av produksjonen og [60-100]¹² prosent av kapasiteten i hele regionen. Etter ervervet har NorBetong og Unicon [60-100]¹³ prosent av produksjonen, og [60-100]¹⁴ prosent av kapasiteten i denne regionen. I tillegg til disse to finnes det 8 mindre aktører, inkludert Betong Øst, som samlet har en antatt markedsandel på [0-25]¹⁵ prosent av produksjonen, og [0-25]¹⁶ prosent av kapasiteten i markedet.

NorBetong hadde før ervervet følgende fabrikker for produksjon av ferdigbetong: Gjerstad, Dalen, Nenseth, Sandefjord, Tønsberg, Nykirke, Sande, Larvik, Lierskogen, Slemmestad, Alnabru, Fredrikstad, Halden, Råde, Moss, Fetsund og Jessheim. De to sistnevnte er under selskapet Betong Øst. Fabrikkene i Larvik og Sande er ikke i drift.

NorBetong erverver 51 prosent av aksjene til NCC i Åsland Betong AS i Oslo, samt en fabrikk i Holmestrand og en i Porsgrunn (Grenland) fra NCC.

Unicon har følgende fabrikker i regionen: Skien, Tønsberg, Larvik, Drammen, Mjøndalen, Modum, Hønefoss, Lunner, Sjursøya, Sandvika, Vinterbro, Nittedal, Jessheim og Lørenskog.

De andre aktørene har fabrikker på følgende steder: Bø i Telemark, Svelvik, Kongsberg, Hokksund, Noresund, Skedsmo, Mysen og Vestby.

6.1.2 Markedskonsentrasjonen i Grenlandsområdet

Det var i hovedsak tre aktører som betjente dette markedet før oppkjøpet: NorBetong, Unicon og NCC. NorBetong erverver hele ferdigbetongvirksomheten til NCC i dette markedet.

NorBetong hadde før ervervet en antatt markedsandel på [40-60]¹⁷ prosent av produksjonen, og [40-60]¹⁸ prosent av kapasiteten i dette markedet. Etter ervervet har NorBetong [40-60]¹⁹ prosent av produksjonen, og [60-100]²⁰ prosent av kapasiteten.

⁷ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

⁸ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

⁹ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

¹⁰ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

¹¹ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

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

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

¹⁴ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

¹⁵ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

¹⁶ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

¹⁷ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

¹⁸ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

¹⁹ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

²⁰ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

I dette markedet hadde NorBetong og Unicon før ervervet en samlet markedsandel på [60-100]²¹ prosent av produksjonen og [60-100]²² prosent av kapasiteten. Ervervet medfører at NorBetong og Unicon er alene i dette markedet.

NorBetong har fabrikker i Nenseth, Dalen, Gjerstad, Grenland og Sandefjord.

Unicon har fabrikker i Skien og Larvik.

6.1.3 Markedskonsentrasjonen i Osloområdet

Det var i hovedsak fem aktører som betjente dette markedet før oppkjøpet: NorBetong, Unicon, Betong Øst, Åsland Betong AS og Skedsmo Betong Fabrikk AS. NorBetong erverver 51 prosent av aksjene til NCC i Åsland Betong AS.

NorBetong hadde før ervervet en antatt markedsandel på [0-25]²³ prosent av produksjonen og [25-40]²⁴ prosent av kapasiteten. Etter ervervet har NorBetong en antatt markedsandel på [25-40]²⁵ prosent av produksjonen, og [25-40] prosent av kapasiteten.

I dette markedet har Unicon en antatt markedsandel på [40-60]²⁶ prosent av produksjonen, og [40-60]²⁷ prosent av kapasiteten. NorBetong og Unicon hadde før ervervet en samlet markedsandel på [60-100]²⁸ prosent av produksjonen og [60-100]²⁹ prosent av kapasiteten i Oslo. Etter ervervet har NorBetong og Unicon [60-100]³⁰ prosent av produksjonen og [60-100]³¹ prosent av kapasiteten i dette markedet.

Skedsmo Betong Fabrikk AS har en antatt markedsandel på [0-25]³² prosent av produksjonen og [0-25]³³ prosent av kapasiteten i dette markedet.

Betong Øst har en antatt markedsandel på [0-25]³⁴ prosent av produksjonen og [0-25]³⁵ prosent av kapasiteten.

NorBetong har etter ervervet virksomhet fra følgende fabrikker: Alnabru, Åsland, Slemmestad og Lierskogen, i tillegg til Jessheim og Fetsund gjennom sitt 50 prosent eierskap i Betong Øst.

I dette markedet har Unicon virksomhet fra følgende fabrikker: Sjursøya, Vinterbro,

²¹ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

²² Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

²³ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

²⁴ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

²⁵ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

²⁶ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

²⁷ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

²⁸ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

²⁹ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

³⁰ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

³¹ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

³² Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

³³ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

³⁴ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

³⁵ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

Sandvika, Jessheim, Lørenskog og Nittedal.

Skedsmo Betong Fabrikk AS har virksomhet fra sitt ene anlegg ved Skedsmokorset.

6.1.4 Markedskonsentrasjonen i Vestfold

Det var i hovedsak fire aktører som betjente dette markedet før oppkjøpet: NorBetong, Unicon, NCC og Juve Pukkverk AS. NorBetong erverver hele ferdigbetongvirksomheten til NCC i dette markedet.

NorBetong hadde en antatt markedsandel på [40-60]³⁶ prosent av produksjonen og [40-60]³⁷ prosent av kapasiteten i dette markedet før ervervet. Etter ervervet har NorBetong en antatt markedsandel på [40-60]³⁸ prosent av produksjonen, og [40-60]³⁹ prosent av kapasiteten.

Unicon har i dette markedet en antatt markedsandel på [40-60]⁴⁰ prosent av produksjonen, og [25-40]⁴¹ prosent av kapasiteten. Ervervet medfører at NorBetong og Unicon øker sine markedsandeler fra [60-100]⁴² prosent av produksjonen og [60-100]⁴³ prosent av kapasiteten, til [60-100]⁴⁴ prosent for både produksjon og kapasitet.

Den tredje aktøren i dette markedet, Juve Pukkverk AS, har en antatt markedsandel på [0-25]⁴⁵ prosent av produksjonen, og [0-25]⁴⁶ prosent av kapasiteten.

NorBetong har etter ervervet ferdigbetongfabrikker på følgende steder: Sandefjord, Tønsberg, Nykirke, Holmestrand og Sande. Fabrikken i Sande er ikke i drift.

Unicon har virksomhet på følgende fabrikker i dette markedet: Tønsberg, Drammen og Mjøndalen.

Juve Pukkverk AS har et anlegg i Svelvik.

6.2 Markedsmakt

For at et erverv skal føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen, må ervervet medføre at partene får markedsmakt eller at deres markedsmakt øker. Et avgjørende moment for konkurranseanalysen blir derfor om aktøren ved ervervet får en mulighet til å utøve markedsmakt, eller om muligheten til å utøve markedsmakt forsterkes.

Markedsmakt kan utøves ensidig av en enkelt aktør, eller kollektivt av flere aktører. Med ensidig utøvelse av markedsmakt menes at en bedrift kan utøve markedsmakt uten at dette

³⁶ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

³⁷ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

³⁸ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

³⁹ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

⁴⁰ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

⁴¹ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

⁴² Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

⁴³ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

⁴⁴ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

⁴⁵ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

⁴⁶ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

krever en parallell atferd fra konkurrentene. I denne saken er imidlertid Konkurransetilsynet mer bekymret for at markedsrett kan utøves kollektivt ved at to eller flere aktører tilpasser seg parallelt i markedet.

6.3 Kollektiv markedsrett

Kollektiv markedsrett innebærer i korte trekk at to eller flere av aktørene i et marked hver for seg finner at de vil være tjent med å avstå fra å tilpasse seg på en måte som øker deres fortjeneste på kort sikt, for på den måten å øke den samlede profitten til aktørene som tilpasser seg på denne måten. Dette innebærer at aktørene til en viss grad avstår fra å konkurrere med hverandre.

En slik type markedstilpasning kan oppstå i markeder som har en oligopolistisk struktur. En slik markedsstruktur kjennetegnes med høy markedskonsentrasjon og få bedrifter. I tillegg til høy markedskonsentrasjon og få bedrifter finnes det enkelte andre strukturelle forhold som øker sannsynligheten at kollektiv markedsrett skal vedvare eller oppstå. Sannsynligheten øker hvis det er lett å observere avvik fra den kollektive markedstilpasningen, hvis et avvik kan gjengjeldes, og hvis utøvelse av kollektiv markedsrett er lønnsomt.

Denne type markedstilpasning er ikke et resultat av en avtale mellom aktørene i markedet, men er basert på en felles forståelse, i det følgende betegnet som samforstand eller parallell opptreden, om at en slik markedstilpasning er mest lønnsom. Med samforstand menes altså ikke et samarbeid hvor man blir enige om priser, kvantum og markedsdeling eller andre forhold som omfattes av konkurranselovens forbud mot samarbeid mellom konkurrenter, jf. konkurranseloven §§ 3-1 til 3-3.

6.3.1 Markedskonsentrasjon og antall bedrifter

Som det kommer frem av markedsberegningene under pkt. 6.1, er det høy markedskonsentrasjon i de lokale markedene for ferdigbetong, og også samlet sett i hele regionen. Etter ervervet har NorBetong og Unicon [60-100]⁴⁷ prosent av produksjonen og kapasiteten i denne regionen. Det går også frem av markedsberegningene at NorBetong og Unicon samlet har økt sine markedsandeler til mellom [60-100]⁴⁸ prosent både for produksjon og kapasitet i de lokale markedene for ferdigbetong. I resten av det regionale markedet er det åtte mindre aktører. I de lokale markedene er antallet aktører redusert fra fem til fire i Oslo, fra fire til tre i Vestfold, mens det nå er bare NorBetong og Unicon i det aktuelle markedet i Grenlandsområdet.

6.3.2 Observasjon av avvik

Selv om det finnes ulike ”oppskrifter” på ferdigbetong, må varen anses å være et tilnærmet homogent produkt. Ferdigbetong er et enkelt produkt og innovasjonsgraden er lav. Dette gjør at produsentene ikke har forventninger om produktutvikling som kan påvirke deres markedsposisjoner. På markeder med homogene produkter og lavt innovasjonsnivå er pris normalt den avgjørende konkurransefaktoren.

Foretakene som opererer i dette markedet utgir prislister som gjør at foretakene kan

⁴⁷ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

⁴⁸ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

sammenligne prisene seg imellom, noe som bidrar til at markedet blir mer gjennomskiktig. Ved større innkjøp benyttes anbuds- og tilbudskonkurranser. Ved gjentatt deltakelse i anbuds- og tilbudskonkurranse vil aktørene i markedet kunne gjøre seg kjent med konkurrentenes prissetting, kapasitetsutnyttelse og kostnadsstruktur. Dette innebærer at selskapene raskt vil kunne identifisere avvik.

Konkurransetilsynet legger til grunn at markedet for ferdigbetong må anses å ha høy grad av gjennomskiktighet. Aktørene i markedet for ferdigbetong vil derfor lett kunne få tilstrekkelig informasjon om de øvrige aktørenes atferd i markedet til å kunne kontrollere hvilken strategi som følges. Det vil derfor være enkelt å avsløre avvik, noe som øker sannsynligheten for at det eksisterer en felles forståelse om den mest lønnsomme markedstilpasningen dette markedet.

6.3.3 Gjengjeldelse ved avvik

Et kjennetegn med ferdigbetongmarkedet er høy overkapasitet. På grunn av store støper til for eksempel dekker på broer, industrigulv eller andre store konstruksjoner, vil det ofte være behov for høy kapasitet på kort tid. I praksis vil dette føre til en produksjonskapasitet som er langt høyere enn det som produseres hvert år. Både Unicon og NorBetong har høy overkapasitet. Høy kapasitet medfører en sterk trussel om gjengjeldelse ved avvik fra en samforstand. Dette innebærer at en trussel om "priskrig" er troverdig. Et sterkt konkurransepreget tiltak fra en av aktørene for å øke markedsandelene vil derfor utløse det samme tiltak fra den andre eller de andre aktørene, og tiltaket vil derfor ikke gi økt gevinst på sikt.

Muligheten til å gjengjelde avvik i dette markedet gjør det sannsynlig at en samforstand vil vedvare eller oppstå.

6.3.4 Lønnsomhet ved utøvelse av kollektiv markedsrett

Markedet for ferdigbetong er jevnt fordelt mellom NorBetong og Unicon i et større regionalt marked, også på landsbasis. NorBetong og Unicon møtes i mange lokale delmarkeder. I mange tilfeller har de to aktørene til sammen høye markedsandeler, men markedsandelene til hver av partene kan variere fra ett lokalt marked til et annet. Markedsberegningene viser at NorBetong og Unicon er mer eller mindre jevnstore i produksjon og kapasitet i det regionale og i de lokale markedene sett under ett i denne saken. Når det gjelder markedet i Oslo har imidlertid Unicon høyere markedsandeler enn NorBetong.

I ferdigbetongmarkedet er størrelsen på de fleste transaksjonene små i forhold til den enkelte bedrifts totale omsetning. Det innebærer at gevinsten ved å vinne et oppdrag ved å fravike samforstanden normalt vil være mye mindre enn tapet ved framtidig "priskrig" og lavere priser. Ved hyppige transaksjoner vil perioden til gjengjeldelse være kort, noe som reduserer insentivene til å konkurrere hardt på de enkeltvise transaksjonene.

Videre finnes det i realiteten få eller ingen substitutter til ferdigbetong, og produktets priselastisitet må anses som lav. Det betyr at prisøkninger ikke vil føre til tilsvarende fall i omsatt volum. Den lave priselastisiteten gjør at foretak i en dominerende stilling vil ha sterke insentiver til å sette høyere priser. Det er derfor grunn til å tro at aktørene i ferdigbetongmarkedet har lave insentiver til å konkurrere med hverandre, da det vil være

mye å tape på å utløse en situasjon med sterk konkurranse. Det tyder på at selskapene vil ha en stor gevinst ved å utøve kollektiv markedsrett.

Fordelingen av markedsandeler i dette markedet, transaksjonenes størrelse og hyppighet og den lave priselastisiteten må således anses som forhold som gjør det lønnsomt å opptre parallelt. For at aktørene skal finne det lønnsomt å opptre parallelt, må imidlertid selskapene samlet ha markedsrett. Dette avhenger i stor grad av konkurrentenes responsmuligheter, etableringsmuligheter og eventuell kjøperrett fra kundene.

Responsmuligheter fra konkurrenter

Hvis en tilstrekkelig andel av NorBetong og Unicons kunder kan etterspørre ferdigbetong til gunstigere betingelser fra andre produsenter av ferdigbetong i markedet, vil en opprettholdelse av høye priser eller en prisøkning fra disse aktørene ikke være lønnsomt. For at konkurrentene skal ha mulighet til å kapre markedsandeler fra selskapene, må disse ha ledig kapasitet til å øke produksjonen. Muligheten til å utøve markedsrett avhenger derfor blant annet av konkurrentenes evne til å øke kvantum på kort sikt.

NorBetong og Unicon hadde før ervervet til sammen [60-100]⁴⁹ prosent av kapasiteten i det regionale markedet. I de lokale markedene var den tilgjengelige kapasiteten enda mindre. Det innebærer at det kun var en liten del av markedet som kunne svare på prisøkninger fra disse ved å øke kvantum.

Ervervet medfører at en uavhengig aktør forsvinner. Det innebærer at en del av responsmuligheten mot en utøvelse av markedsrett elimineres. NorBetong og Unicon har etter ervervet en markedsandel på [60-100]⁵⁰ prosent av den samlede kapasiteten i det regionale markedet. I det lokale markedet i Grenlandsområdet blir responsmuligheten fullstendig eliminert. I det lokale markedet i Oslo reduseres antallet aktører fra fem til fire, hvorav den ene aktøren, Betong Øst, eies 50 prosent av NorBetong. I Vestfold er det etter ervervet bare én uavhengig aktør igjen som kan motvirke en utøvelse av markedsrett.

På bakgrunn av dette finner vi at det bare er den potensielle konkurransen ved nyetableringer og kjøperrett som kan virke disiplinerende på NorBetong og Unicon.

Etableringsmuligheter

Utøvelse av markedsrett kan motvirkes hvis det er enkelt å etablere seg i markedet.

Ferdigbetongvirksomhet er i enkelte områder offentlig regulert med konsesjon og utslippsavtale. Alle produsenter av ferdigbetong må sertifiseres gjennom Kontrollrådet for fabrikkblandet betong. Videre krever et moderne anlegg som nevnt investeringer på omtrent 5-20 millioner kroner. Den viktigste etableringskostnaden vil imidlertid være at en ny virksomhet er avhengig av å overta en betydelig del av kundene til de andre aktørene for å kunne etablere seg. Produksjonen av ferdigbetong krever store volum. Det anses derfor som vanskelig for en ny aktør å begynne i mindre skala og være konkurransedyktig. De høye markedsandelene og kapasiteten til NorBetong og Unicon vil derfor i seg selv være et betydelig etableringshinder for nye aktører.

⁴⁹ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

⁵⁰ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

Ved store prosjekter kan det anses som et alternativ å etablere mobile blandeverk. Dette krever imidlertid store volum, og det kan være vanskelig å finne en god oppstillingsplass for slike anlegg. Konkurransetilsynet finner derfor at mobile blandeverk kun representerer et begrenset i konkurransetrykk i denne sammenhengen.

På bakgrunn av dette finner Konkurransetilsynet at det er lite sannsynlig at den potensielle konkurransen ved nyetableringer vil kunne motvirke en utøvelse av markedsrett fra NorBetong og Unicon. Ettersom dette ervervet innebærer at NorBetong øker både markedsandeler og kapasitet, vil etableringshindringene bli ytterligere forsterket i markedet for ferdigbetong. Vi mener derfor at ervervet reduserer sannsynligheten for at nyetableringer skal virke disiplinerende på disse selskapene.

Kjøperrett

Noen større entreprenørselskap har kompetanse og utstyr til å starte egen produksjon av ferdigbetong. Det innebærer at disse aktørene har god kunnskap om kostnadsforholdene i ferdigbetongmarkedet. I tillegg vil en trussel fra de større entreprenørene om å produsere ferdigbetongen selv, til en viss grad kunne brukes i forhandlingene om pris og andre leveringsvilkår. Det er også sannsynlig at disse selskapene i større grad kan etablere konkurranse på sine store oppdrag enn andre kjøpere av ferdigbetong. Det er derfor ikke usannsynlig at noen kjøpere kan representere en viss form for kjøperrett.

NorBetong har imidlertid opplyst at det er en lang rekke av kjøpere av ferdigbetong. Det er ikke sannsynlig at andre kjøpere vil kunne dra nytte de store entreprenørenes eventuelle kjøperrett.

6.3.5 Oppsummering kollektiv markedsrett i markedet for ferdigbetong

Som det framgår ovenfor legger Konkurransetilsynet til grunn at aktørene i dette markedet kan tilegne seg tilstrekkelig informasjon om hverandres atferd til å kontrollere om de følger samme strategi. Videre finner vi at NorBetong og Unicon er i stand til å gjengjelde avvik fra likevekten som sikrer den kollektive markedsretten. Det er også sannsynlig at NorBetong og Unicon har sterke insentiver til å opptre parallelt, da det økonomiske tapet ved sterk priskonkurranse vil være stort for begge selskapene.

Som det fremgår nedenfor har imidlertid Konkurransetilsynet vurdert ervervets konsekvenser forskjellig i Osloområdet sammenlignet med Vestfold og Grenlandsområdet.

For så vidt gjelder Vestfold og Grenlandsområdet mener tilsynet at det allerede før ervervet forelå en vesentlig konkurransebegrensning som følge av kollektiv markedsrett. Videre mener tilsynet at denne er blitt ytterligere forsterket etter ervervet.

I forhold til Osloområdet finner tilsynet at situasjonen er mer usikker.

Konkurransetilsynets tvil når det gjelder Osloområdet bygger blant annet på at tilsynet har fått ulike innspill fra ulike aktører ved spørsmål om hvordan konkurransen etter deres oppfatning fungerer i Osloområdet. Enkelte aktører har klart gitt uttrykk for at de mener konkurransen i dag fungerer, mens andre er av motsatt oppfatning. Det foreligger enkelte trekk ved markedet i Oslo som skiller seg noe fra de andre lokale markedene. Prisene for ferdigbetong i Oslo er lavere enn flere andre steder. Dette kan skyldes en høyere grad av konkurranse, men kan også skyldes bedre kapasitetsutnyttelse eller lettere tilgang på

innsatsvarer. Videre er det en antatt høyere grad av store prosjekter og dertil høyere andel av større entreprenørselskap som kjøper ferdigbetong i dette markedet. Disse selskapene har kompetanse og utstyr til å starte egen produksjon av ferdigbetong, noe som styrker disse selskaperens forhandlingsposisjon ved kjøp av ferdigbetong. I tillegg vil etablering av mobile blandeverk representere en høyere trussel mot de permanente anleggene ved store oppdrag, og de kan derfor til en viss grad virke prisdempende.

Partene hevder at oppkjøpet i Oslo vil virke konkurransefremmende, og ikke konkurransehemmende. Årsaken til dette er at NorBetong nå i større grad vil være i stand til å konkurrere mot Unicon på de største oppdragene. Tilsynet ser ikke bort fra at oppkjøpet øker konkurransestyrken til NorBetong i forhold til Unicon på enkelte større oppdrag. De største entreprenørene har imidlertid opplyst at NorBetong allerede i dag er i stand til å levere til alle deres prosjekter, også de aller største.

6.3.6 Konklusjon

Konkurransetilsynet finner at kollektiv markedsrett i Vestfold og Grenlandsområdet ikke vil kunne motvirkes i tilstrekkelig grad av andre aktører, etableringer eller kjøpere, til at dette ikke skal kunne være en lønnsom markedsstilpasning for NorBetong og Unicon. Ettersom responsmuligheten til en uavhengig aktør som var representert i de lokale markedene nå forsvinner, og siden etableringshindringene blir forsterket, øker sannsynligheten for at denne markedsstilpasningen skal kunne være lønnsom for disse aktørene. Konkurransetilsynet finner derfor at en allerede vesentlig begrenset konkurranse i de relevante markedene for ferdigbetong i Vestfold og i Grenlandsområdet, er blitt ytterligere svekket som følge av ervervet.

Konkurransetilsynet er kommet til at det i Osloområdet ikke foreligger tilstrekkelige holdepunkter til å konkludere med at ervervet fører til eller forsterker en vesentlig konkurransebegrensning.

6.3.7 Fallittbedrift

NorBetong hevder at lovens konkurransebegrensningsvilkår uansett ikke er oppfylt fordi NCCs ferdigbetongvirksomhet i Grenlandsområdet og Vestfold var fallittbedrifter ved tidspunktet for ervervet. Dette begrunnes med at virksomheten ikke var lønnsom. Det hevdes videre at det ikke var grunnlag for videre drift dersom ikke NCC hadde subsidiert driften.

Med fallittbedrift menes bedrifter som blir kjøpt opp, men som allerede er på vei ut av markedet på grunn av økonomiske problemer. Dersom den oppkjøpte bedrift er i en slik stilling at videre drift ikke er mulig, vil ikke ervervet av bedriften nødvendigvis føre til eller forsterke en vesentlig begrensnings av konkurransen i forhold til den markedssituasjonen som likevel vil oppstå. Kjernen i fallittbedriftsforsvaret er at den svekkede konkurransestrukturen etter foretakssammenslutningen ikke kan sies å være forårsaket av ervervet. Dette vil være tilfellet når konkurransestrukturen på markedet ville blitt forringet i minst samme omfang dersom fusjonen ikke ble gjennomført.

Det er tilsynets oppfatning at tre kumulative vilkår må være oppfylt for at fallittbedriftsforsvaret skal komme til anvendelse. For det første må det sannsynliggjøres at den oppkjøpte bedrift er en fallittbedrift, det må ikke finnes konkurransemessig gunstigere

alternative kjøpere, og det må sannsynliggjøres at konkurs ikke er et konkurransemessig bedre alternativ. Tilsynet kan ikke se at noen av disse vilkårene er oppfylt i denne saken.

6.4 Betydningen av vertikale forhold

NorBetong har gjennom sitt søsterselskap Norcem en sterk stilling i markedet for sement. Det er ingen av de andre produsentene av ferdigbetong som produserer eller importerer sement. Sement er en nødvendig innsatsvare som utgjør omtrent 35-50 prosent av kostnadene ved produksjon av ferdigbetong. Dette forholdet innebærer at NorBetong i utgangspunktet står i en særstilling ved innkjøp av innsatsvarer til sin ferdigbetongproduksjon. Mer eksplisitt betyr det at NorBetong vil kunne ha innflytelse på andre ferdigbetongprodusenters innsatsvarer gjennom priser og andre leveringsvilkår, samt innsyn i andre produsenters vareuttak. Det er derfor grunn til å tro at NorBetongs konkurranseevne skiller seg vesentlig fra de andre aktørenes, bortsett fra Unicons.

Som det kommer frem av avsnitt 5.4, er det grunn til å tro at Unicons eierstruktur og størrelse er tilstrekkelig til at Norcem ikke kan opptre uavhengig overfor Unicon. Det er derfor grunn til å tro at det er et balansert styrkeforhold mellom NorBetong og Unicon.

På bakgrunn av dette mener vi at NorBetong og Unicon står i en særstilling i forhold til de andre ferdigbetongprodusentene, og at NorBetong og Unicon har en sterkere markedsposisjon enn det som kommer frem av markedsberegningene.

Det er grunn til å tro at NorBetong og Unicon kan oppnå andre priser og leveringsvilkår på sement enn det konkurrentene kan oppnå. Det er også grunn til å tro at de aktørene som utfordrer NorBetong og Unicon ved å tilby lavere priser, kan bli møtt med økte produksjonskostnader ved at sementen blir dyrere eller ved forringelse av andre leveringsvilkår for sement.

Vi finner videre at det ikke er usannsynlig at en ny aktør som prøver å komme inn på ferdigbetongmarkedet, må ta i betraktning at Norcem kan påvirke dennes muligheter til å oppnå tilstrekkelig avkastning på sine investeringer. Det er også grunn til å tro at en trussel om hard konkurranse på ferdigbetongmarkedet kan skape lojalitet til hvilken leverandør av sement som velges.

Konkurransetilsynet finner at de vertikale forbindelsene mellom markedene for sement og ferdigbetong som følge av ervervet er blitt styrket, og mulighetene for å hindre virksom konkurranse er derfor blitt forsterket.

7. Samfunnsøkonomiske gevinster

Selv om et bedriftserverv fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen, kan Konkurransetilsynet ikke gripe inn mot ervervet hvis dette ikke samtidig er i strid med lovens formål om effektiv bruk av samfunnets ressurser.

Dette kravet innebærer at Konkurransetilsynet ikke kan gripe inn mot et erverv som vil føre til samfunnsøkonomiske kostnadsbesparelser som er større enn det samfunnsøkonomiske tapet som oppstår ved at ervervet fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen. Det sentrale er altså om ervervet medfører effektivitetsgevinster som kan oppveie tapet som følge av konkurransebegrensningen.

For det første må det klargjøres om eventuelle bedriftsøkonomiske effektivitetsgevinster også vil være samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster. For eksempel regnes stordriftsfordeler, rasjonaliseringsgevinster og samproduksjonsfordeler som slike gevinster. Det må imidlertid dreie seg om nettogevinster i samfunnsøkonomisk forstand. Kostnadsbesparelser som medfører et tilsvarende tap for andre innenlandske aktører, regnes ikke som en samfunnsøkonomisk effektivitetsgevinst.

Gevinstene må videre komme som en følge av ervervet. Dersom det er sannsynlig at gevinstene kunne blitt realisert uavhengig av ervervet, vil de ikke bli tatt hensyn til.

7.1 Partenes anførsler om effektivitetsgevinster av ervervet

NorBetong opplyser at produksjonen ved anlegget som ble ervervet i Grenlandsområdet er lagt ned. Anlegget i Vestfold er flyttet for å levere ferdigbetong til prosjekter på Smøla. Partene anfører at volumet som disse anleggene produserte kan overføres til de eksisterende anleggene til NorBetong i Grenlandsområdet og Vestfold. Dette volumet vil kunne produseres uten å øke annet enn materialkostnader ved disse anleggene.

7.2 Konkurransetilsynets vurdering av de anførte effektivitetsgevinster

Partene har ikke dokumentert hvilke kostnadsendringer endret kapasitetsutnyttelse medfører. Det er heller ikke sannsynliggjort at eventuelle effektivitetsgevinster er kommet som følge av dette ervervet.

7.3 Samlet vurdering

Partene har ikke dokumentert eller sannsynliggjort samfunnsøkonomiske besparelsene som følge av ervervet. Konkurransetilsynet kan heller ikke se at det finnes effektivitetsgevinster av betydning.

8. Konklusjon og vedtak

8.1 Konkurransemessige virkninger av ervervet

Konkurransetilsynet vurderer konkurransen i markedet for sement til å være vesentlig begrenset allerede før ervervet. Vi finner at ervervet av en kunde i det tilstøtende markedet for ferdigbetong, medfører at Norcem forsterker sine markedsposisjoner ytterligere, samt at etableringshindringene i markedet for sement øker.

Konkurransetilsynet finner det sannsynlig at de vertikale forbindelsene mellom markedet for sement og markedet for ferdigbetong kan påvirke aktørens atferd i begge markedene. Vi finner at ervervet forsterker de vertikale forbindelsene mellom markedet for sement og markedet for ferdigbetong. Vi legger til grunn at dette er et forhold som ytterligere svekker mulighetene for virksom konkurranse i begge markeder.

Konkurransetilsynet finner at det i denne saken ikke foreligger tilstrekkelige holdepunkter til å konkludere med at ervervet vil forsterke eller føre til en vesentlig konkurransebegrensning i Osloområdet.

Konkurransetilsynet vurderer konkurransen i de lokale markedene for ferdigbetong i Grenlandsområdet og i Vestfold til å være vesentlig begrenset allerede før ervervet.

Ervervet av en konkurrent i disse markedene medfører at mye av responsmuligheten ved utøvelse av kollektiv markedsrett forsvinner. Dette medfører økt sannsynlighet for at den kollektive markedsmakten vedvarer. Ervervet medfører også at NorBetong oppnår høyere markedsandeler og kapasitet, noe som vil virke ytterligere avskrekkende på aktører som ønsker å etablere seg i disse markedene. På grunnlag av dette finner tilsynet at en allerede vesentlig begrenset konkurranse i markedene for ferdigbetong i Grenlandsområdet og Vestfold, er blitt ytterligere svekket som følge av ervervet.

Konkurransetilsynet finner ikke at partene har dokumentert eller sannsynliggjort at ervervet medfører samfunnsøkonomiske besparelser som kan oppveie tapet som følge av konkurransebegrensningen.

Konkurransetilsynet har derfor hjemmel etter konkurranseloven § 3-11 til å gripe inn mot NorBetongs erverv av NCCs ferdigbetongvirksomhet i Vestfold og i Grenlandsområdet.

8.2 Avhjelpende tiltak

Det følger av konkurranseloven § 3-11 tredje ledd at inngrep mot bedriftservedv kan gå ut på å nedlegge forbud eller å gi påbud, samt tillatelse på vilkår.

Konkurransetilsynet har i tråd med konkurranseloven § 3-11 femte ledd gitt partene anledning til å foreslå vilkår som kan motvirke de konkurransebegrensende virkningene av ervervet. NorBetong fremsatte forslag til slike avhjelpende tiltak i brev av 24. mars 2004. Konkurransetilsynet har vurdert forslaget, og kommet frem til at vilkårene som fremgår nedenfor er tilstrekkelig til å bøte på de konkurransebegrensningene som ervervet medfører.

Formålet ved utformingene av vilkårene i vedtaket er å legge til rette for at den styrkede markedsposisjonen NorBetong antas å oppnå ved ervervet motvirkes. Tilsynet ønsker med vedtaket å legge til rette for en konkurransestruktur som er tilnærmet lik den som var til stede i dette markedet før ervervet.

Ettersom partene allerede har integrert virksomhetene, finner Konkurransetilsynet at et fullt forbud, det vil si at hele virksomhetssalget reverseres, vil være mer inngripende enn nødvendig, så lenge det finnes andre alternativer. NorBetong har foreslått som avhjelpende tiltak å selge ut ferdigbetongfabrikkene i Grenland og Holmestrand som de ervervet fra NCC. Etter Konkurransetilsynets vurdering vil salg av anleggene med tilhørende leierettigheter på sikt kunne bidra til å gjenopprette konkurransestrukturen forut for oppkjøpet.

Vilkåret gjelder salg av betongfabrikkene med tilhørende utstyr. Anlegget i Grenland står fremdeles på tomten som da det ble ervervet fra NCC, mens anlegget Holmestrand er flyttet til Smøla i forbindelse med et prosjekt. Vilkåret forutsetter at NorBetong på egen regning og risiko tilbakefører anlegget på Smøla til tomten i Holmestrand.

Anleggene skal selges i samme tekniske stand som da det ble overtatt fra NCC. Dette innebærer at NorBetong plikter å gjennomføre vedlikehold og reparasjoner som sikrer at fabrikkene har disse kvalitetene frem til tidspunktet for gjennomføring av salget.

Salget skal også omfatte en rett for kjøperen til å tre inn i eksisterende leiekontrakter for tomtene der fabrikkene er oppstilt. Partene har opplyst at leiekontrakten for anlegget i Holmestrand løper til 31.12.2004, men at en utleier stiller seg positiv til en forlengelse av leieforholdet. [...] ⁵¹

For å sikre at formålet ved vilkåret oppnås, kreves det at anleggene selges til uavhengige kjøpere som vil drive ferdigbetongvirksomhet. Dette innebærer at kjøperne må være uavhengige av NorBetong.

Kjøperen skal godkjennes av Konkurransetilsynet. Konkurransetilsynet kan i denne forbindelse vurdere kjøpernes evne og vilje til å drive ferdigbetong på stedet. Det følger av argumentasjonen i vedtaksteksten at et salg til Unicon ikke vil være egnet til å motvirke de konkurransemessige problemene som oppstår som følge av ervervet. Kravet om at salget må være gjennomført og godkjent av Konkurransetilsynet innen fristen for oppfyllelse av vilkåret, innebærer videre at forslag til kjøper må forelegges Konkurransetilsynet for godkjenning i god tid før fristen har utløpt.

[...] ⁵²

For at formålet med vedtaket skal oppfylles, er det viktig at aktuelle kjøpere skal få kjennskap til salget. Aktuelle og potensielle kjøpere gis anledning til å vurdere tilbudet. Det forutsettes derfor at NorBetong legger fabrikkene ut offentlig for salg. Konkurransetilsynet skal holdes løpende orientert om salgsprosessen.

[...] ⁵³

Konkurransetilsynet har vurdert hvorvidt vilkårene for å tillate bedriftservervet er forholdsmessige, ut fra konkurransebegrensningene ervervet vil føre til. Konkurransetilsynets oppfatning er at vilkårene ikke går lenger enn det som må anses nødvendig for å avhjelpe de konkurranseskadelige virkningene av oppkjøpet. Vedtaket oppfyller således kravet til forholdsmessighet.

8.3 Vedtak

På denne bakgrunn og med hjemmel i konkurranseloven § 3-11 fatter Konkurransetilsynet følgende vedtak:

Konkurransetilsynet tillater NorBetong AS' erverv av NCC Roads AS' ferdigbetongvirksomhet i Vestfold og Telemark og 51 prosent av aksjene i Åsland betong på følgende vilkår:

- 1. NorBetong AS pålegges å selge sin betongfabrikk i Grenland med tilhørende utstyr (tidligere Grenland Betong) til en eller flere uavhengige kjøpere som vil drive ferdigbetongvirksomhet på stedet. Kjøperen skal godkjennes av Konkurransetilsynet. Anlegget skal selges i samme tekniske stand som da det ble overtatt fra NCC Roads AS ved avtale av 30 september 2003. Salget skal**

⁵¹ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

⁵² Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

⁵³ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

inkludere rett til å tre inn i leiekontrakten som NorBetong AS er tiltransportert på den tomt der ferdigbetonganlegget er oppstilt. Salget må være gjennomført og godkjent av Konkurransetilsynet innen [...] ⁵⁴ måneder fra vedtaksdato.

- 2. NorBetong AS pålegges å selge sin betongfabrikk i Holmestrand med tilhørende utstyr (tidligere Holmestrand Betong) til en eller flere uavhengige kjøpere som vil drive ferdigbetongvirksomhet på stedet. Kjøperen skal godkjennes av Konkurransetilsynet. Anlegget skal selges i samme tekniske stand som da det ble overtatt fra NCC Roads AS ved avtale av 30 september 2003. NorBetong AS skal på egen regning og risiko tilbake stille ferdigbetonganlegget på tomten, slik at virksomheten fremstår i den stand som da NorBetong AS overtok den fra NCC Roads AS. Salget skal inkludere rett til å tre inn i leiekontrakten som NorBetong AS er tiltransportert i Solum Pukkverk. [...] ⁵⁵ Salget må være gjennomført og godkjent av Konkurransetilsynet innen [...] ⁵⁶ måneder fra vedtaksdato.**
- 3. Vedtaket trer i kraft straks, og gjelder til 30. mars 2009.**

Vedtaket kan påklages innen tre uker, jf. forvaltningsloven § 29. En eventuell klage stiles til Arbeids- og administrasjonsdepartementet, men sendes til Konkurransetilsynet.

⁵⁴ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

⁵⁵ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.

⁵⁶ Unntatt offentlighet, offl. § 5 a, jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2.