

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

Sendt per e-post til: post@konkurransetilsynet.no

Unntas offentlighet

ALMINNELIG MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

Inngitt av

ØB Group AS

Vedrørende erverv av ferdigbetongvirksomheten til

AS Betongvarer

Advokatfirmaet Selmer AS

Oslo, 14. desember 2022

Advokatfirmaet Selmer AS
Tjuvholmen allé 1
Postboks 1324 Vika
0112 OSLO

Referanseperson: Ole-Andreas Torgersen / Sindre Baisgård
Telefon: 23 11 65 00
E-post: o.torgersen@selmer.no / s.baisgard@selmer.no

1 MELDER

Navn: ØB Group AS
Adresse: Bjoavegen 191, 5582 Ølensvåg
Org. nr: 925 733 407
Telefon: +47 5377 5200
E-post: svse@olenbetong.no

1.1 Kontaktperson for melder

Navn: Advokatfirmaet Selmer AS v/Ole-Andreas Torgersen og Sindre Baisgård
Adresse: Postboks 1324 Vika, 0112 Oslo
Telefon: 23 11 65 00
E-post: o.torgersen@selmer.no / s.baisgard@selmer.no

2 ØVRIGE INVOLVERTE FORETAK

Navn: AS Betongvarer
Adresse: Omvikdalsvegen 345, 5464 Dimmelsvik
Org. nr: 910 564 730

3 FORETAKSSAMMENSLUTNINGENS ART

Det vises til brev av 4. juli 2022 vedrørende ØB Group AS' erverv av enekontroll over ferdigbetongvirksomheten til AS Betongvarer ("**Betongvarer**"), sendt til Konkurransetilsynet i henhold til pålegg om opplysningsplikt datert 15. desember 2021 mot Nordic Concrete Group AS ("**NCG**")¹, samt etterfølgende varsel om pålegg av meldeplikt fra Konkurransetilsynet datert 21. juli 2022.

Som forklart i brevet 4. juli 2022, inngikk Ølen Betong AS ("**Ølen Betong**") en intensjonsavtale 15. desember 2021. De endelige vilkårene for transaksjonen ble stadfestet i en transaksjonsavtale av 6. desember 2022 mellom Ølen Betong og Ølen Betong Transport AS, som er 100% eid av ØB Group AS, og Betongvarer.

Vedlegg 1: Kopi av transaksjonsavtale av 6. desember 2022 med vedlegg [KONFIDENSIELL]

Transaksjonen gjennomføres som innmatstransaksjon, ved at Ølen Betong erverver ferdigbetonganlegg tilhørende Betongvarer samt selskapets ansatte, varelager, utstyr og infrastruktur tilknyttet betonganlegget, mens Ølen Betong Transport AS vil overta aktiva og ansatte knyttet til transport- og pumpekapasiteten til Betongvarer. I forbindelse med transaksjonen skal det også inngås en leieavtale hvoretter Ølen Betong skal leie eiendommen hvor ferdigbetonganlegget til Betongvarer er lokalisert.²

Gjennomføring planlegges til 1. februar 2022.

¹ Ølen Betong er et heleid datterselskap av ØB Group AS ("**ØB Group**"), som igjen er eid av ferdigbetongkonsernet NCG, som forklart i brevet av 4. juli 2022.

² Leieavtalen [REDACTED]

For selgerne er transaksjonen motivert av at det er krevende å drive et enkeltstående uavhengig betongverk i Betongvarers størrelsesorden på en effektiv måte med forutsigbarhet og i overensstemmelse med gjeldende regulatoriske krav. NCG konsernet ved ØB Group ønsker på sin side å oppnå bredere geografisk dekning i delene av Kvinnherad hvor Betongvarer har aktivitet, samt å oppnå synergier. Betongvarer, som før transaksjonen er en liten lokalt drevet aktør, vil oppnå betydelig synergier ved å bli del av Norges største og mest effektive ferdigbetongleverandør.³

Betongvarer er et selskap med en årlig omsetning i underkant av 20 millioner kroner.⁴ Betongvarer har et naturlig geografisk avgrenset hjemmemarked rundt betonganlegget i Dimmelsvik. Som er vanlig for stasjonære betongverk i store deler av Norge med begrenset kontinuerlig byggeaktivitet, er det kun ett betongverk i dette hjemmemarkedet og det er bare i randsoner av Betongvarers leveringsområder hvor det i realiteten kan anses å foreligge en grad av overlapp med virksomhet fra andre betongverk. Det vesentlige av Betongvarers virksomhet er åpenbart ikke i konkurranse med ØB Group (Odda, Ølen, Stord) eller NCG-konsernet for øvrig.⁵ Den geografiske overlappen mellom partenes virksomhet er marginal, og gjelder kun enkelte svært avgrensede og volummessig perifere områder i Kvinnherad. Det marginale overlappet gjelder videre en helt begrenset andel av partenes respektive omsetning og har ikke betydning for partenes generelle prissetting. ØB Group er derfor av det syn at transaksjonen klart ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse.

Transaksjonen er ikke meldepliktig til andre konkurransemyndigheter.

4 FORETAKENES STRUKTUR OG VIRKSOMHETSOMRÅDE

4.1 Melder

ØB Group er et holdingselskap for konsernets eierskap, og har datterselskap og deleide selskap som driver med produksjon og salg av ferdigbetong, betongvarer, betongelementer til bygg- og anleggsbransjen, tilslag og transporttjenester tilknyttet betongvirksomheten. ØB Group leverer konserntjenester og andre administrative funksjoner for selskaper i konsernet, herav regnskap, HMSK, HR og IT. Selskapet har hovedkontor i Ølensvåg.

ØB Group er 100 % eid av Nordic Concrete Group AS ("**NCG**"). NCG er et fellesforetak som eies 50% av KB Gruppen Kongsvinger AS ("**KBG**") og 50% av Ølen Betong Gruppen AS ("**Ølen Gruppen**"). NCG ble etablert i 2017, og det vises til forenklet melding av foretakssammenslutning inngitt av KBG og Ølen Gruppen vedrørende opprettelse av fellesforetaket NCG av 11. desember 2017.

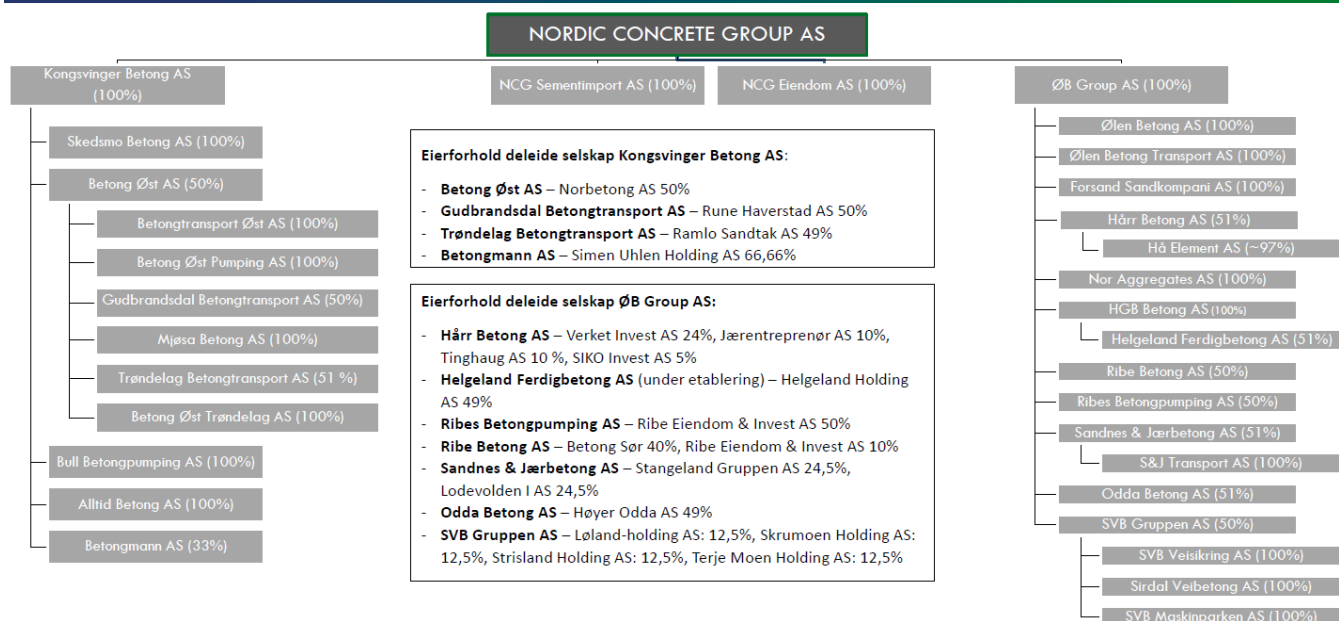
Strukturen i NCG kan illustreres som følger:⁶

³ Som nevnt i opplysning til Konkurransetilsynet av 4. juli 2022, anslår ØB Group at man vil oppnå betydelige kostnadsbesparelser på Betongvarers kostnader for innkjøp av råvarer og trolig mer på innkjøp av driftsmidler.

⁴ Ifølge selskapets årsregnskaper omsatte Betongvarer for NOK 17 223 000 i 2021.

⁵ I disse områdene av Vestland har ØB Group, gjennom Ølen Betong og Odda Betong AS, ferdigbetonganlegg i Odda (Ullensvang kommune), Ølensvåg (Vindafjord kommune) og Stord (Stord kommune), som nærmere beskrevet i kapittel 7.2 nedenfor. For fullstendighetens skyld nevnes at Ølen Betong også har ferdigbetongverk i Sauda og Suldal, men disse verkene er åpenbart ikke relevante for vurderingen av transaksjonen, som nevnt i brevet til Konkurransetilsynet av 4. juli 2022.

⁶ Rubrikkene i midten av illustrasjonen viser hvem som eier øvrige aksjer i de selskapene som er deleid av henholdsvis Kongsvinger Betong AS og ØB Group AS.



Utover fellesforetaket NCG har eierne KBG og Ølen Gruppen virksomhet og eierinteresser som beskrevet i punkt 4.1.1 og 4.1.2. De ulike selskapene i NCG er nærmere beskrevet i punkt 4.1.3 nedenfor. For ordens skyld bemerkes det at det vil bare gis kommentarer og beskrivelse av de selskapene som er underlagt de involverte foretaks kontroll.

4.1.1 Nærmere om KB Gruppen Kongsvinger AS

KB Gruppen Kongsvinger AS ("KBG") er et familieeid bygg- og anleggsorientert investeringsselskap, hvor hovedaktiviteten er eierskap i virksomheter primært innen ferdigbetong. Aksjonærene i KBG er ØMF Holding AS (42,7 %), Constructio AS (42,7 %) og VITO Holding AS (14,5 %).⁷ Utover fellesforetaket NCG, kontrollerer KBG følgende virksomheter:

- **Spenneteknikk International AS**, et holdingselskap som kontrollerer virksomheter innenfor spennarmering i Norden samt Polen, Tyskland og Østerrike. KBG eier 100 % i Spenneteknikk International AS.
- **Sørterminalen Stange AS**, et eiendomsselskap for en eiendom i Stange kommune, eid 100 % av KBG.

4.1.2 Nærmere om Ølen Betong Gruppen AS

Ølen Betong Gruppen AS eier eiendommer som de leier ut til Ølen Betong AS. Selskapet er videre et holdingsselskap for eierandeler i diverse selskap. Selskapet har ingen ansatte og eies av diverse holdingselskaper. Aksjonærene i Ølen Betong Gruppen er Bergshagen Invest AS (25 %), Sabe Invest AS (25 %),

⁷ Det er ingen aksjonærer som har konkurranserettslig kontroll i KBG.

Tube AS (25 %), EBABA drift AS (12,5 %) og EBABA Eiendom AS (12,5%).⁸ Utover fellesforetaket NCG har Ølen Gruppen følgende eierinteresser:⁹

- **Ølen Betong Murmansk AS** er et holdingselskap som eier 100 % av aksjene i et russisk selskap, Olen Betong LLC Holding. Der er ingen ansatte i selskapet, som eies 100 % av Ølen Gruppen. Olen Betong LLC Holding har ikke virksomhet i Norge.
- **Haugaland Containerservice AS** ble stiftet i 2012 ved en fisjon av Ølen Betong Transport AS. Selskapet driver med transport for eksterne kunder, først og fremst i avfallsbransjen. Selskapet har 15 ansatte. Selskapet eies 100 % av Ølen Gruppen.
- **FixProfil AS** med virksomhet innen reklame og profilering. Selskapet har Ølen Betong som en stor kunde, men har også flere andre eksterne kunder. Selskapet ble stiftet i 1995 og har 5 ansatte. Selskapet eies 100 % av Ølen Gruppen.
- **Tomteselskapet Myrvegen 18 AS** er et investeringsselskap for fast eiendom. Selskapet eies 100% av Ølen Betong Gruppen.
- **Ribe & Dahle Eiendom AS** eier og leier ut eiendom til Ribe Betong AS. Selskapet har eiendommer på Mjåvann (ved Kristiansand), i Lillesand og på Åseral. Selskapet ble stiftet i 2005 og har følgende eiere: Ølen Gruppen (50 %), Ribe Eiendom & Invest AS (20 %), Ted Invest (20 %) samt Hbk Invest (10 %). Det er ingen ansatte i selskapet.
- **Ølensvåg Utvikling AS** ble stiftet i 2017 og er et selskap som har til formål å utvikle et eiendomsområde i Ølensvåg. Eierfordelingen er følgende: Ølen Betong AS (33,33 %), Berge Sag Gruppen AS (33,33 %), Berge Senter AS (16,67 %) og Nappholmen AS (16,67 %). Det er ingen ansatte i selskapet.
- **Omfar AS** er et investeringsselskap uten ansatte eller selvstendig virksomhet. Eierfordelingen i selskapet er som følger: Ølen Betong Gruppen (40%), Mjølner Invest AS (20 %), Stangeland Forvaltning AS (20 %) og Stangeland Holding S (20 %). Selskapet eier 25,9 % av aksjene i Årdal Aqua AS.
- **ØRS Eiendom AS** ble stiftet i 2015 og er et holdingselskap som eier 100 % av aksjene i følgende eiendomsselskap: Jærbetongbygget AS, Sandnes Betong Eiendom AS og Dalen Eiendom AS. Disse eiendomsselskapene leier ut eiendommer til Sandnes & Jærbetong AS samt S&J Transport As. Selskapet eies 33,3 % av Ølen Gruppen, 33,3 % Stangeland Gruppen AS og 33,3 % av Lodevolden AS. Det er ingen ansatte i selskapet.

4.1.3 Nærmere om de ulike selskaper i NCG¹⁰

- **NCG Eiendom AS** er et selskap heleid av NCG, med virksomhet innen kjøp, utleie og salg av fast eiendom.
 - **Myrvegen 18 AS** er et selskap med virksomhet innen utleie av fast eiendom. Selskapet eies 100% av NCG Eiendom AS.
 - **Skedsmo Betong Eiendom AS**, et holdingselskap for eiendom, eid 100 % av NCG Eiendom AS.
- **NCG Sementimport AS** er et selskap heleid av NCG, som importerer sement til bruk i ferdigbetongvirksomheten til NCG konsernet.
- **Kongsvinger Betong AS** er primært et holdingselskap i Norge. Kongsvinger Betong AS har en ansatt innen regnskap og lønn og en finansiell kontrollør. Selskapet bistår gjennom de to ansatte samt annen innleid arbeidskraft med administrative oppgaver for datterselskaper og tilknyttede selskaper. Kongsvinger Betong AS har videre følgende kontrollerende eierinteresser:
 - **Skedsmo Betong AS** ble etablert i 1954 og Kongsvinger Betong AS overtok som eier i begynnelsen av 2012. Selskapet leverer i dag betong fra en betongstasjon på Skedsmo. I 2017 leverte selskapet 112 000 m³ betong. Kundene befinner seg hovedsakelig i og rundt Stor-Oslo. Skedsmo Betong både leier inn og har egne biler for å håndtere transport av betong. Selskapet har 18 betong- og

⁸ EBABA Drift AS og EBABA Eiendom AS er besluttet fusjonert inn i EBABA AS 19. oktober 2022.

⁹ For fullstendighetens skyld nevnes at Ølen Eiendom AS, tidligere eid av Ølen Betong Gruppen, ble solgt i oktober 2022.

¹⁰ Det vises for øvrig til melding av foretakssammenslutning av 11. desember 2017, vedrørende opprettelsen av NCG.

pumpebiler samt en pumpemikser i fast drift. Selskapet har 22 ansatte og eies 100% av Kongsvinger Betong AS.

- **Betong Øst AS** er en videreføring av ferdigbetongvirksomheten til Kongsvinger Betong AS og NorBetong AS i Innlandet, Viken og Trøndelag, som har historie tilbake til 1965. Selskapet er underlagt felles kontroll av Kongsvinger Betong AS (50%) og NorBetong AS (50%). Selskapet har 81 ansatte og totalt 20 betongstasjoner lokalisert fra Østfold til Trøndelag. Betong Øst AS har kontrollerende eierinteresser i følgende selskaper:¹¹
 - **Betongtransport Øst AS** er heleid av Betong Øst AS og har virksomhet tilknyttet transport og pumping. På transportsiden er Betong Øst AS og Betong Øst Trøndelag selskapets eneste kunder. Betongpumping tilbys også til eksterne kunder. Selskapet ble etablert i 1998 og fusjonerte i 2014 med søsterselskapet Betongpumping Øst AS. Selskapet har 28 ansatte.
 - **Betong Øst Pumping AS** er heleid av Betong Øst AS og har virksomhet tilknyttet betongtransport og -pumping for Betong Øst AS. Selskapet ble etablert i 2020 og har i dag 23 ansatte.
 - **Gudbrandsdal Betongtransport AS** er eid 50 % av Betong Øst AS og 50 % av Rune Haverstad AS. Selskapet kjører i all hovedsak for Betong Øst AS. Selskapet har 33 ansatte.
 - **Mjøsa Betong AS** er 100 % eid av Betong Øst AS. Etter salg av eiendom i Øyer kommune i 2016 er Mjøsa Betong AS et tomt selskap.
 - **Betong Øst Trøndelag AS** ble etablert i 2018 ved at ferdigbetongvirksomheten i Norbetong AS i Trøndelag ble skilt ut i eget selskap. Selskapet driver ferdigbetongvirksomhet fra fem stasjonære fabrikker i og rundt Trondheim, og har i tillegg produksjon fra to mobile anlegg til prosjekter i Trøndelag. Det vises for øvrig til melding om foretakssammenslutning av 2. desember 2019 vedrørende Betong Østs erverv av ferdigbetongvirksomheten til Betong Øst Trøndelag AS.
 - **Trøndelag Betongtransport AS** er et felles transportselskap for ferdigbetong, eid 51% av Betong Øst AS og 49% av Ramlo Sandtak AS.¹² Virksomheten til selskapet er i Trøndelag.
- **NCG Transport AS** er et nyetablert transportselskap (juni 2022), eid 60% av Kongsvinger Betong AS og 40% av Thor Gundersen AS. Det vises til opplysning til Konkurransetilsynet av 2. september 2022.¹³
- **Alltid Betong AS** har et ferdigbetonganlegg ved Voldsfjorden i Skien. Selskapet har 8 ansatte og er heleid av Kongsvinger Betong AS. Det vises for øvrig til opplysning til Konkurransetilsynet av 25. februar 2021.
- **Bull Betongpumping AS** er et heleid selskap med virksomhet innen betongpumpetjenester. Selskapet har 24 ansatte. Det vises til opplysninger sendt til Konkurransetilsynet 15. og 27. januar 2021.
- **ØB Group** er beskrevet under punkt 4.1 over. ØB Group har videre følgende kontrollerende eierinteresser:
 - **Odda Betong AS** er en ferdigbetongleverandør i Hardanger. ØB Group eier 51% og Høyer Odda 49 % av selskapet. Odda Betong har et blandeverk for produksjon av ferdigbetong på Eitrheim utenfor Odda. Selskapet har 16 ansatte. Det vises til melding av foretakssammenslutning datert 25. mars 2019 og opplysning til Konkurransetilsynet av 3. desember 2020. Ferdigbetongvirksomheten til Odda Betong er nærmere omtalt nedenfor.
 - **Ølen Betong AS** har ferdigbetongverk i Ølensvåg, Stord, Sauda, Suldal, Gismarvik, Tromsø, Alta, Hammerfest, Tana, Kirkenes, Vadsø, Laksevåg, Fana og Askøy. Selskapet har også fabrikker for produksjon av betongvarer og betongelementer i Ølensvåg, Sveio og Sandeid. Selskapet har

¹¹ Det vises også til melding av foretakssammenslutning av 2. desember 2019 vedrørende Betong Øst erverv av kontroll over ferdigbetongvirksomheten til Betong Øst Trøndelag AS og melding av 7. mars 2019 om erverv av ferdigbetongvirksomheten til Hålogaland Grus og Betong AS (senere overdratt til ØB Group AS, ref. opplysning til Konkurransetilsynet av 7. april 2022).

¹² For nærmere informasjon om opprettelsen av selskapet, se <https://www.bygg.no/betong-ost-og-ramlo-sandtak-etablerer-felles-transportselskap/1485299/>.

¹³ Selskapet er som nevnt nyetablert, og er derfor ikke reflektert i konsernkartet over.

videre mobile ferdigbetonganlegg. Selskapet har 185 ansatte. Selskapet eies 100% av ØB Group. Ferdigbetongvirksomheten til Ølen Betong i Hardanger-regionen er nærmere omtalt nedenfor.

- **HGB Betong AS** ble etablert i 1982 og har virksomhet innen levering av ferdigbetong til bygg- og anleggsbransjen i Nord-Norge. HGB har stasjonære anlegg for betongproduksjon i Harstad, Breistrand, Ibestad og Narvik, samt 5 mobile fabrikker for prosjektoppdrag. Fra anlegget i Harstad selges også tilslag, blant annet pukk, støpesand og strøsand. Det vises for øvrig til opplysning til Konkurransetilsynet av 7. april 2022.
 - **Helgeland Ferdigbetong AS** er et ferdigbetongselskap som eies 51% av HGB Betong AS og 49% av Helgeland Holding AS. Helgeland Ferdigbetong har to ferdigbetonganlegg i henholdsvis Mo i Rana og Storforshei. Det vises til opplysning til Konkurransetilsynet av 23. mars 2022.
- **Ølen Betong Transport AS** driver med transportvirksomhet av ferdigbetong, betongvarer, betongelementer, samt råmaterialer for ØB Group. Selskapet ble opprettet i 1994 og har ca. 133 ansatte. Ølen Betong Transport AS er 100 % eid av ØB Group AS.
- **Forsand Sandkompani AS** produserer tilslag til betongproduksjon, samt mørtel i sekker til salgs i byggevarefirma. Selskapet er 100 % eid av ØB Group og har 31 ansatte.¹⁴
- **Nor Aggregates AS** driver med tilslagsproduksjon av grovmasser. Selskapet har et mobilt anlegg for knusing av stein og vasking av sand til råvarer for bruk i produksjon av ferdigbetong. Selskapet ble stiftet i 2015. Selskapet er 100% eid av ØB Group, og har 3 ansatte.
- **Ribe Betong AS** ble startet i 2005 og driver med salg av ferdigbetong i Vest- og Aust-Agder. Selskapet har vokst gjennom nyetableringer og oppkjøp av eksisterende stasjoner. Per 2022 har Ribe Betong 8 betongstasjoner i Kristiansand, Arendal, Lillesand, Lyngdal, Flekkefjord, Åsral og Rysstad.¹⁵ Selskapet eies 51 % av ØB Group, 40 % av Betong Sør AS (Betong Sør AS eies igjen 100 % av NorBetong AS) og 9 % av Ribe Eiendom & Invest AS.¹⁶
- **Ribes Betongpumping AS** driver med transport av ferdigbetong, betongpumping og transport av råmaterialer for Ribe Betong AS. Selskapet eies 50 % av ØB Group og 50 % av Ribe Eiendom & Invest AS. Selskapet har ca. 78 ansatte.
- **Sandnes & Jærbetong AS** er et selskap som ble opprettet i 2016 ved fusjon av Sandnes Betong AS og Jærbetong AS. Selskapet har 4 blandeverk i Sandnes, Nærbø, Jørpeland og Tonstad, samt en fabrikk for produksjon av betongpeler, veirekkverk, løblokker samt plattendeck. Selskapet tilbyr også tilslag. Selskapet eies 51 % av ØB Group, 24,5 % av Lodevolden IV AS og 24,5 % av Stangeland Gruppen AS. Selskapet har 49 ansatte.
 - **S&J Transport AS** forestår all transport av ferdigbetong samt transport av råmaterialer for Sandnes & Jærbetong AS. Selskapet ble dannet i 2016 gjennom en utskilling av transportaktiviteten fra Sandnes & Jærbetong AS. Selskapet er 100 % eid av Sandnes & Jærbetong AS og har ca. 65 ansatte.
- **Hårr Betong AS** er et holdingselskap for betongelementsselskapet Hå Element AS. Hårr Betong eies 51% av ØB Group AS, 24% av Verket Investering AS, 10% av Jærentreprenør Holding AS og 10% av Tinghaug AS.
 - **Hå Element AS** eies 96,7 % av Hårr Betong AS. Selskapet har virksomhet innen betongelementproduksjon på Vigrestad og Varhaug.
- **SVB Gruppen AS** er et holdingselskap for eierandeler i selskaper med virksomhet innen veibetong, herunder glidestøpte betongkonstruksjoner til veier og tunneler i samferdselsbransjen, og veisikring. Selskapet eies 50% av ØB Group og 12,5% av hver av Løland-Holding AS, Skrumoen Holding AS, Strisland Holding AS og Terje Moen Holding AS. SVB Gruppen AS er eier 100% av driftsselskapene:

¹⁴ Selskapet Forsand Eiendomsselskap AS ble fusjonert inn i Forsand Sandkompani AS i april 2019.

¹⁵ Det vises til opplysning til Konkurransetilsynet av 27. oktober 2022 om Ribe Betong AS' og Ribe Betongpumping AS' erverv av ferdigbetongvirksomheten til Nomelands Anleggsmaskiner AS og Nomeland Maskin AS.

¹⁶ Det vises til opplysning til Konkurransetilsynet av 22. september 2022, vedrørende ØB Groups erverv av 1% eierandel i Ribe Betong fra Ribe Eiendom & Invest AS.

- Sirdal Veibetong AS, som i hovedsak driver med glidestøp av rekkverk, banketter og kantstein,
- SVB Veisikring AS, som i hovedsak driver med oppføring og vedlikehold av stålrekkverk, og
- SVB Maskinparken AS, som driver med utleie av anleggsmaskiner og utstyr.

Nedenfor er det gitt en oversikt over medlemskap i bransjeorganisasjoner for de NCG-selskaper som er relevante for meldingen:

- **Ferdigbetong:** Ølen Betong er medlem av bransjeorganisasjonen Norsk fabrikkbetongforening (FABEKO).¹⁷

4.2 Målvirksomheten – AS Betongvarer

Betongvarer er et selskap med virksomhet innen salg og produksjon av ferdigbetong. Betongvarer har et betongverk i Dimmelsvik, Kvinnherad.¹⁸ Betongvarer har ingen mobile blandeverk. Selskapet eier/leaser 5 betong- og pumpebiler, som er dedikert til selskapets ferdigbetongvirksomhet.

I 2021 omsatte verket omtrent [redacted] m³ ferdigbetong. Ferdigbetongvirksomheten til AS Betongvarer fokusert på nærområdene rundt anlegget i Dimmelsvik. Det geografiske fokuset til Betongvarer er nærmere omtalt i punkt 7 nedenfor.

For nærmere informasjon om Betongvarer, se <https://betongvarer.no/>.

Betongvarer er medlem i Norsk fabrikkbetongforening (FABEKO).

5 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE

Navn	Omsetning 2021 (i tusen kroner)	Driftsresultat 2021 (i tusen kroner)
Melder		
Ølen Betong ¹⁹	687 672'	43 288'
ØB Group ²⁰	1 760 081'	101 038'
NCG ²¹	2 300 904'	137 378'
KBG ²²	1 298 594'	37 354'
Ølen Gruppen ²³	47 056'	23 438'
Målselskap		

¹⁷ <https://fabeko.no>

¹⁸ Adresse Omvikdalsvegen 345, 5464 Dimmelsvik.

¹⁹ Basert på årsregnskap for 2021.

²⁰ Basert på konsernregnskap for 2021, og omfatter alle datterselskaper.

²¹ Basert på konsernregnskap for 2021. NCG konsoliderer inn datterselskapene regnskapsmessig, ref. note 3 til konsernregnskapene. SVB Gruppen AS, SVB Veisikring AS, Sirdal Veibetong AS og SVB Maskinpark AS er konsolideres inn etter EK-metoden, ref. selskapets årsberetning for 2021.

²² Basert på konsernregnskap for 2021. KB Gruppen Kongsvinger AS konsoliderer inn 50 % av omsetningen til NCG. Omfatter ikke TNOK 168 998 i driftsinntekt som ifølge note 13 til konsernregnskapene er tilknyttet produksjon i Polen, Sverige, Tyskland og Østerrike.

²³ Basert på konsernregnskap for 2021. Ølen Betong Gruppen AS konsoliderer ikke inn omsetningen til NCG. Omfatter ikke TNOK 67 400 i omsetning som ifølge note 1 til konsernregnskapene er utenfor Norge.

AS Betongvarer ²⁴	17 223'	387'
------------------------------	---------	------

6 RELEVANT MARKED – FERDIGBETONG

6.1 Det relevante produktmarkedet

Begge parter produserer og tilbyr ferdigbetong for salg. Med ferdigbetong menes betong som blandes på betongfabrikker, for deretter å transporteres til det stedet betongen skal benyttes.

Konkurransetilsynet har i tidligere vedtak, herunder vedtak V2004-14, lagt til grunn at ferdigbetong utgjør et eget produktmarked og avgrenser markedet mot andre byggkonstruksjonsmaterialer, slik som f.eks. trekonstruksjoner og stålkonstruksjoner. I tillegg avgrenses det uttrykkelig mot andre betongløsninger, herunder betong som lages in situ, tørrbetong og ferdigbetongelementer ("precast"). Det er også lagt til grunn i EU-kommisjonens praksis at salg av ferdigbetong utgjør et separat produktmarked, avgrenset mot andre byggematerialer og betongvarianter.²⁵ Partene er enige i at ferdigbetong må anses som et distinkt produktmarked.

Det kan videre diskuteres om det eksisterer et separat prosjektmarked for salg av betong gjennom mobile blandeverk oppstilt i nærheten av større prosjekter (for eksempel i forbindelse med bygging av vei). Som Konkurransetilsynet påpeker i vedtak V2004-14 vil slike mobile anlegg ha liten eller ingen betydning for å dekke den normale etterspørselen etter ferdigbetong. Det kan derfor stilles spørsmål ved om dette utgjør et selvstendig produktmarked. Uansett er det kun ØB Group som tilbyr ferdigbetong gjennom mobile anlegg, og partene har dermed ikke overlappende aktivitet innen et eventuelt prosjektmarked i dag.

Etter dette defineres det relevante produktmarkedet som produksjon og salg av ferdigbetong.

6.2 Geografisk markedsavgrensning

Når det gjelder den geografiske avgrensningen av markedet for ferdigbetong har Konkurransetilsynet i V2004-14 lagt til grunn et omtrentlig lokalt nedslagsfelt med radius på ca. 5 mil fra hvert enkelt anlegg. Hovedbegrunnelsen er høye transportkostnader og stivningsprosessen som starter etter 60 minutter. Radiusen kan ifølge Konkurransetilsynet i ytterste konsekvens strekkes til 10 mil fra hvert anlegg for å ta høyde for overlappingsgrad mellom ulike lokale betonganlegg, dog hensyntatt parametere slik som veistandard, trafikkforhold, kø og veiarbeid, mv.²⁶

Siden 2004 er det etter Partenes kunnskap ikke truffet flere vedtak fra Konkurransetilsynet vedrørende den geografiske avgrensningen av produktmarkedet for ferdigbetong. I EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.8533 fra 2017 vises det til at EU-kommisjonen tidligere har holdt det delvis åpent hvor presist det geografiske markedet må anses avgrenset, med henvisning til at EU-kommisjonen har anslått en radius på 15-40 km radius fra et betonganlegg.²⁷ EU-kommisjonen konstaterer videre at: «*The Commission has considered that*

²⁴ Basert på årsregnskap for 2021.

²⁵ Se M.8533 – HeidelbergCement/Schwenk/RadyMix Hungary, premiss 24; M7744 – HeidelbergCement/Italcementi, premiss 55; M.3572 – Cemex / RMC, premiss 12; M.4719 – HeidelbergCement / Hanson, premiss 21; M.6153 – Anglo American / Lafarge / JV, premiss 22.

²⁶ Se nevnte avgjørelse fra Konkurransetilsynet V2004-14 punkt 4.2.2.

²⁷ Sak COMP/M.7550, CRH/Holcim/Lafarge, premiss 110 med videre henvisninger til bl.a. M.7252 – Holcim/Lafarge, premiss 283; M.7009 – Holcim/Cemex West; M.4719 – HeidelbergCement/Hanson, premiss 21 og 29

the geographic market for ready-mix concrete can be defined [...] according to more recent decisions with a radius of 25 km¹⁰ around production facilities.»²⁸.

CMA har lagt til grunn et enda snevrere geografisk nedslagsfelt for ferdigbetong (8-10 miles).²⁹

Som det fremgår av gjennomgangen ovenfor er det geografiske markedet noe varierende definert av ulike konkurransemyndigheter. ØB Group er av det syn at det som den klare hovedregel bare kan leveres effektivt innenfor en radius på maksimalt 60 minutter fra et betonganlegg, i samsvar med Konkurransetilsynets vedtak V2014-14. Det er teknisk mulig å levere lengre fra verkene, men kostnadene og risikoen forbundet med å holde betongen flytende over lengre kjøreavstander innebærer at dette normalt ikke kan gjøres konkurransedyktig. I enkelte unntakstilfeller transporteres betong betydelig lengre enn 60 minutters kjøreavstand, dersom det er behov for ferdigbetong et sted som ligger langt i kjøreavstand fra betongverk, for å betjene kunder som ønsker å forholde seg til en fast betongleverandør eller fordi nærliggende verk ikke kan levere. Betongblandeverk som grenser mot relativt øde områder og i ytterkanten av bebyggelse vil ha leveranser av denne karakteren, siden det ikke er andre betongverk i umiddelbar nærhet.

For denne meldingens formål legges til et grunn et geografisk marked med en radius på 5 mil (tilsvarende ca. 60 minutter kjøretid) fra det enkelte betongverk.³⁰

6.3 Ingen relevante overlapp innen transport og pumping av ferdigbetong

Som beskrevet over har begge parter bilparker for transport og pumping av ferdigbetong. Partenes kapasitet innen betongtransport- og pumping er imidlertid innrettet mot og dimensjonert for egen ferdigbetongvirksomhet. Verken NCG eller Betongvarer tilbyr transport eller pumping som uavhengige tjenester i markedet. Dette utelukker ikke at partene i ekstraordinære situasjoner leier inn eller ut transport- og/eller pumpetjenester, men de har ingen selvstendig tilstedeværelse eller fokus på et separat marked for transport- eller pumpetjenester som sådan.

7 HORIZONTALT MARKED - FERDIGBETONG

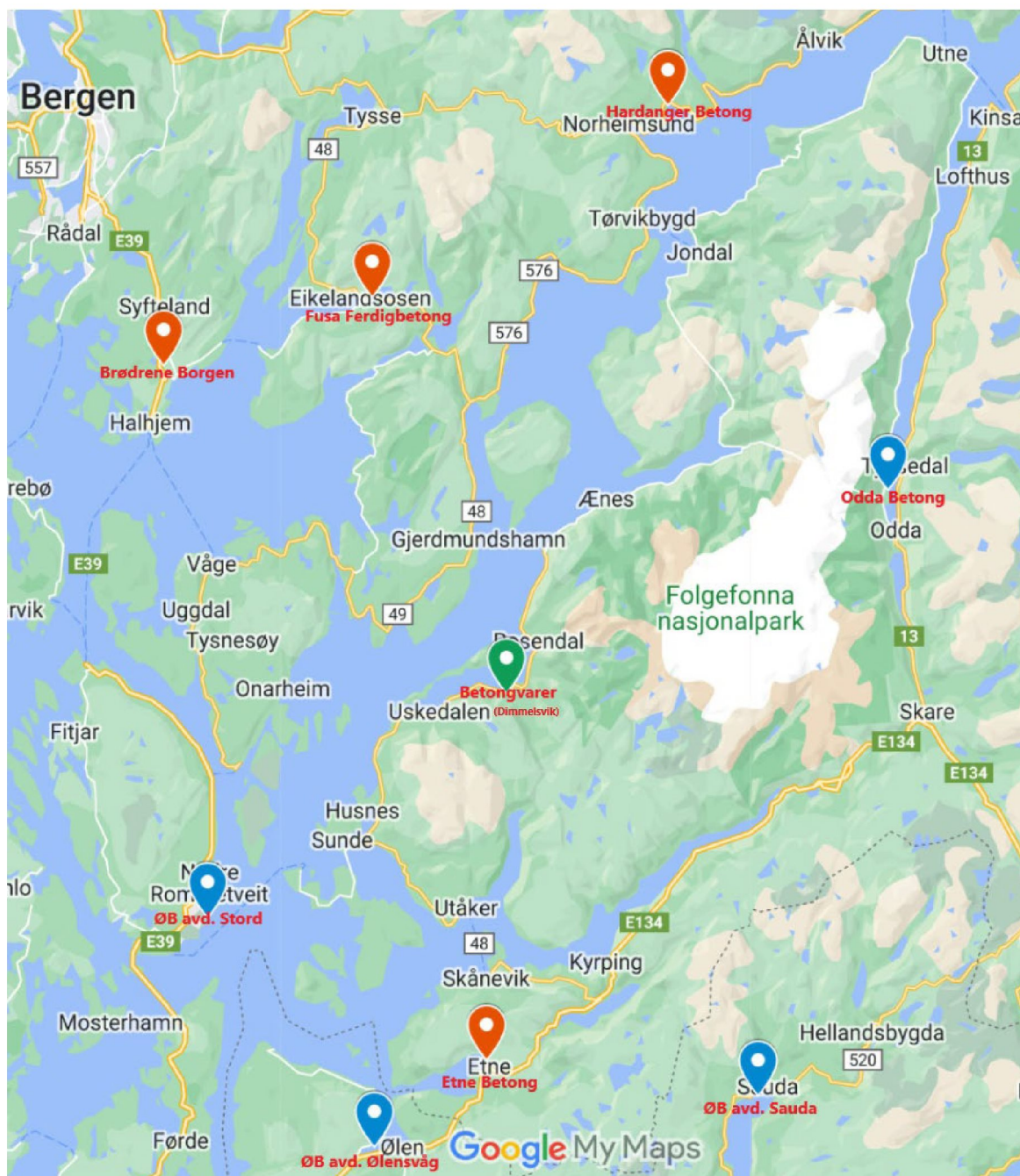
7.1 Om konkurransesituasjonen for Betongvarer

En oversikt over ferdigbetongaktørene i denne delen av Vestland, er inntatt i kartutsnittet nedenfor:

²⁸ Se M.8533 – Heidelbergcement/Schwenk/RadyMix Hungary, premiss 24, med videre referanser til M.7252 – Holcim/Lafarge, premiss 286; M.7054 – Cemex/Holcim Assets, premiss 325; M.7550 – CRH/Holcim Lafarge Divestment Business, premiss 110.

²⁹ Se rapport fra 2014 om Kommisjonens markedsetterforskning for konstruksjonsmaterialer, sement og betong: https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5329df9ae5274a226800035f/140114_aggregates_final_report.pdf. Analysen vedrørende ferdigbetong finnes under punkt 5.95 flg.

³⁰ Vi bemerker for ordens skyld at selv om ferdigbetong i enkelte tilfeller og områder i Norge transporteres over lengre strekninger, betyr ikke dette at aktørene konkurrerer aktivt over så lange transportavstander, eller at markedsforholdene i slike randsoner har betydning for partenes prissetting på ferdigbetong.



Forklaring: Kartutsnittet viser betongverket til Betongvarer i Dimmelsvik (grønt), betongverkene til NCG/ØB Group (blått) og tredjeparters betongverk (rødt).

Betongverket til Betongvarer (avmerket i grønt) er lokalisert i Dimmelsvik (Kvinnherad). Selskapets hjemmeområder er de umiddelbare nærområdene rundt verket i Dimmelsvik og Rosendal.

I denne delen av Vestland har ØB Group tre betongverk (avmerket i blått): (i) Ølen Betong avd. Ølensvåg, (ii) Ølen Betong avd. Stord, og (iii) Odda Betong. I 2021 omsatte Ølen Betong ca. [redacted] m³ fra verkene på Stord og

Ølensvåg, og Odda Betong omsatte ca. [REDACTED] m³.³¹ Verkene fokuserer på nærområdene rundt det enkelte verk (henholdsvis Stord, Ølensvåg og Odda). Betongvarer har generelt ingen aktivitet i disse områdene.

Ingen av de øvrige betongverkene til ØB Group, eller NCG for øvrig, har ferdigbetongvirksomhet i den relevante delen av Vestland.³²

I tillegg til partene er det flere andre ferdigbetongleverandører med tilstedeværelse ulike plasser i denne regionen (avmerket i rødt):

- **Hardanger Betong AS:** Selskapet har et betongverk på Øystese (Kvam), og omsatte for ca. NOK 10 560 000 i 2021.³³
- **Etne Betong AS:** Selskapet har et betongverk på Tongane Industriområde (Etne), og omsatte for ca. NOK 25 319 000 i 2021.³⁴
- **Brødrene Borgen Ferdigbetong AS:** Selskapet har et betongverk i Kuventræ (Os), og omsatte for ca. NOK 42 983 000 i 2021.³⁵
- **Fusa Ferdigbetong AS:** Selskapet har et betongverk i Eikelandssosen (Fusa), og omsatte for ca. NOK 15 859 000 i 2021.³⁶

I likhet med partenes ferdigbetongvirksomheter forutsettes det at også disse aktørenes virksomheter i hovedsak fokuserer på nærområdene rundt det enkelte betongverk.

En oversikt over kjøreavstandene til betonganlegget til Betongvarer i Dimmelsvik i tid for personbil og distanse (km) er inntatt i tabellen nedenfor:

Betongverk	Til Betongvarer	
	<i>Tid</i>	<i>Km</i>
Odda Betong	56 minutter	50 km
ØB Group Stord	3 timer, 24 minutter 1 time, 46 minutter*	211 km 58,5 km
ØB Group Ølensvåg	2 timer, 21 minutter 1 time, 48 minutter*	141 km 68 km
Etne Betong	2 timer, 5 minutter 1 time, 38 minutter*	125 km 58 km
Hardanger Betong	3 timer, 3 minutter 1 time, 59 minutter*	162 km 83 km

³¹ For nærmere informasjon om virksomheten til Ølen Betong og ØB Group, herunder avdelingene Stord og Ølensvåg, se <https://www olenbetong.no/omoss/bedriften>.

³² For fullstendighetens skyld nevnes det at verket til Ølen Betong i Sauda ligger 130 km (2 timer og 44 min kjøretid) fra Betongvarer, og ikke kan levere til de relevante områdene, verken med eller uten ferge. ØB Group har også et ferdigbetongverk i Suldal, som ikke er avbildet på kartet. Verkene i Sauda og Suldal er åpenbart ikke relevant for vurderingen av transaksjonen.

³³ Anlegget er lokalisert i Hardangerfjordvegen 599, 5610 Øystese.

³⁴ Anlegget er lokalisert i Tongane 71, 5590 Etne. For nærmere informasjon, se <https://etnebetong.no/>.

³⁵ Anlegget er lokalisert i Kuventræ 10, 5210 Os. For nærmere informasjon, se <http://www.borgenbetong.no/>.

³⁶ Anlegget er lokalisert i 5640, Fusa.

Fusa Ferdigbetong	4 timer, 4 minutter	220 km
	1 time, 24 minutter*	51 km
Brødr. Borgen Ferdigbetong	4 timer, 19 minutter	247 km
	2 timer, 19 minutter*	77 km

* med ferge

Kjøreavstandene oppgitt i tabellen er basert på beregninger hentet fra Google Maps for personbil. De faktiske kjøreavstandene for store lastebiler med tung last er imidlertid betydelig lengere. De relevante veistrekningene i disse delene av Kvinnherad, og rundt Dimmelsvik, er mindre egnet for tungtransport. De faktiske kjøreavstandene er derfor noe lengere.

Allerede basert på en avgrensning av et omtrentlig lokalt nedslagsfelt med radius på ca. 5 mil / 60 minutter kjøretid fra det enkelte betongverk, er det klart fra de betydelige kjøreavstandene mellom verkene at den mulige konkurranseflaten mellom partene – og de øvrige betongverkene i regionen – er ytterst begrenset.

Som angitt i tabellen kan de fleste av leverandørene levere med ferge. Leveranser med ferge er imidlertid svært begrenset som følge av ulempene med dette, så som rigide reisetidspunkt, begrenset kapasitet, usikkerhet og økte kostnader. Ølen Betong kan kun i en helt ytterst utstrekning levere inn mot Dimmelsvik med ferge, via verkene på Stord og Ølensvåg, og anses ikke for å utgjøre et reelt konkurransetrykk inn i disse områdene.³⁷

Det er primært Odda Betong, som er det nærmeste verket til Betongvarer, som potensielt kan tenkes å konkurrere mot Betongvarer. Verket til Odda Betong ligger, som fremgår av tabellen, ca. 5 mil (55 – 60 minutter) kjøreavstand fra verket til Betongvarer i Dimmelsvik.³⁸ Som beskrevet nedenfor er imidlertid den faktiske konkurranseflaten mellom Odda Betong og Betongvarer svært begrenset.³⁹ Lokalområdene med potensielle overlap er uansett griskrendte og kjennetegnes av begrenset etterspørsel.

At det ikke finnes grunnlag for konkurransemessige bekymringer i tilknytning til noen lokalk markeder med potensiell marginal overlap mellom Odda Betong og Betongvarer er utdypet under punkt 7.2 nedenfor.

7.2 Ikke grunnlag for konkurransemessige bekymringer

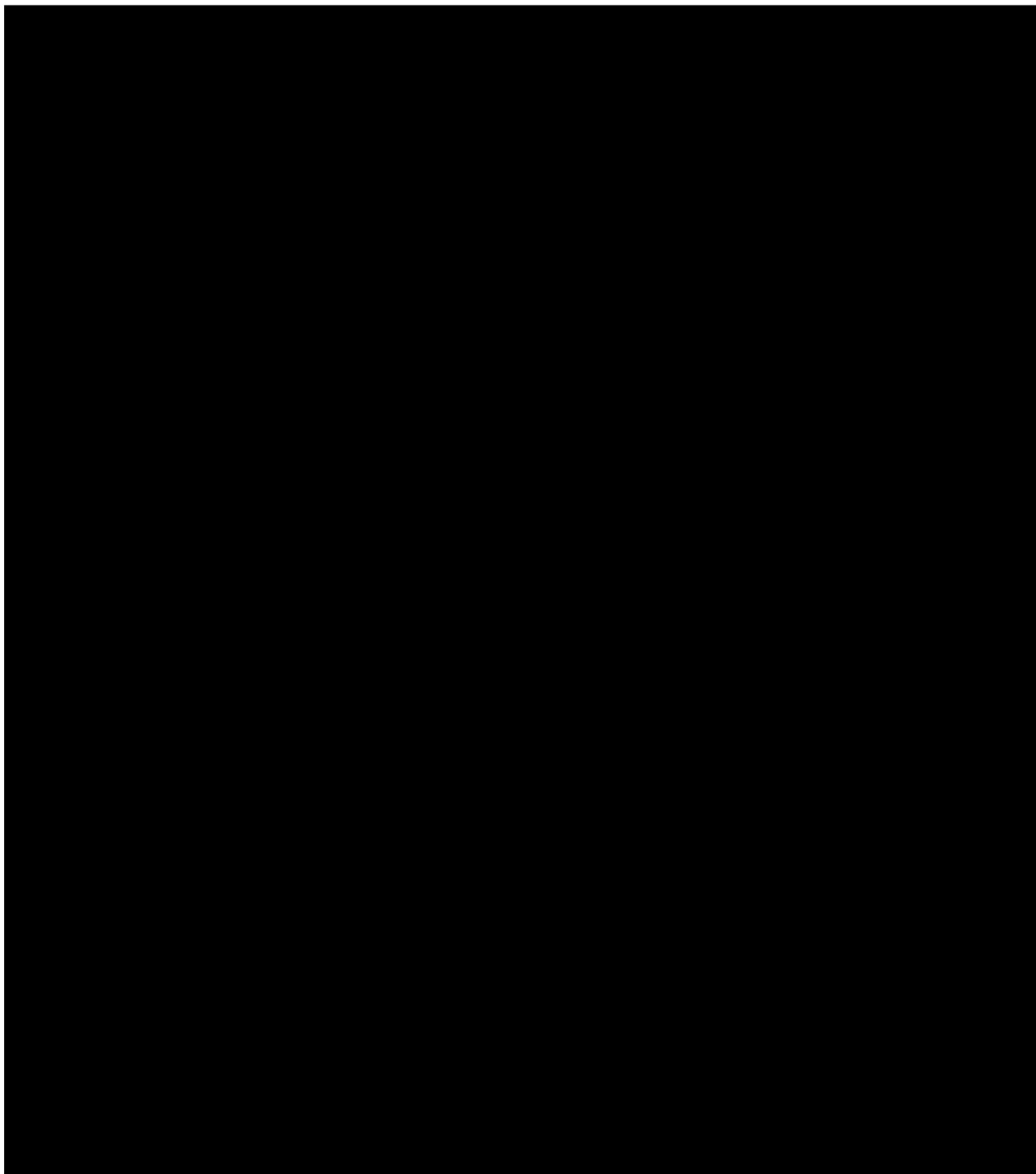
7.2.1 Partenes virksomheter er fokusert på ulike kjerneområder

Som allerede illustrert over er partenes virksomheter fokusert på nærområdene rundt betongverkene. Kartutsnittet nedenfor inneholder en illustrasjon av de geografiske kjerneområdene hvor partenes virksomheter er fokusert:

³⁷ Dette er nærmere omtalt i punkt 7.2.2 nedenfor.

³⁸ Veistrekingen fra Odda til Dimmelsvik går gjennom Folgefonntunnelen, via fylkesvei 551 og 48.

³⁹ Dette er nærmere omtalt i punkt 7.2.3 og 7.2.4 nedenfor.



Virksomheten til Betongvarer er i all hovedsak fokusert på salg til entreprenører og privatkunder i områdene umiddelbart rundt Dimmelsvik. Yttergrensene for Betongvarers leveranser i hjemmeområdene strekker seg fra Sæbøvik, Halsnøy og Utåker i syd, opp mot Årsnes ferjekai i nord. Disse områdene er angitt i kartutsnittet

overfor som "Område 1". Generelt er over [REDACTED] % av selskapets leveranser innenfor Område 1.⁴⁰ Se nærmere om Område 1 i punkt 7.2.2 nedenfor.

Det øvrige salget til Betongvarer er i "Område 2" i kartutsnittet. Området i retning Odda Betong er som nevnt øde og veistandarden på denne strekningen preget av lite bebyggelse og bruk. Se nærmere om Område 2 i punkt 7.2.3 nedenfor.

For fullstendighets skyld nevnes at Betongvarer historisk har hatt enkelte ekstraordinære og ubetydelige leveranser utenfor Område 1 og 2, til området rundt Odda ("Område 3"). Selskapet er imidlertid ingen egentlig aktør inn i Odda-områdene. Se nærmere om Område 3 i punkt 7.2.4 nedenfor.

Virksomheten til ØB Group fokuserer motsetningsvis på nærområdene rundt betongverkene i henholdsvis Stord, Ølensvåg og Odda. ØB Group har i spesielle tilfeller hatt helt marginale salg til Område 1, dels med ferge fra Ølen Betong avd. Stord og Ølensvåg og dels fra Odda Betong, og i svært liten utstrekning til Område 2 fra Odda Betong. ØB Group har imidlertid ingen faktisk selvstendig tilstedeværelse eller strategisk fokus på verken Område 1 eller Område 2, og anser seg ikke for å være en aktør i konkurranse med Betongvarer i disse områdene.

Partenes fokus på de ulike hjemmeområdene er utdypet under punkt 7.2.2 - 7.2.4 nedenfor.⁴¹ Som det fremgår av redegjørelsen under er ØB Group av den klare oppfatning at transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i noen lokale markeder.

7.2.2 Område 1 (Hjemmeområdet til Betongvarer)

Betongvarer opplyser at det i et normalår leverer ca. [REDACTED] % av sine leveranser til Område 1. I 2021 utgjorde leveranser til området ca. [REDACTED] % ([REDACTED] m³) av Betongvarers totale salg ([REDACTED] m³).

Som er vanlig for stasjonære betongverk i store deler av Norge med begrenset kontinuerlig byggeaktivitet, er det kun ett betongverk i dette hjemmemarkedet. I Område 1 er det generelt for store kjøreavstander til at andre ferdigbetongleverandører kan levere konkurransedyktig med lastebil. Betongvarers største utfordring er følgelig ikke konkurransen fra andre ferdigbetongaktører, men å kunne drifte tilstrekkelig kostnadseffektivt og lønnsomt, herunder å oppnå tilstrekkelige volumer basert på den relativt begrensede etterspørselen i eget hjemmemarked.

ØB Group har på sin side ingen egentlig tilstedeværelse av betydning i Område 1. Det nevnes for fullstendighetens skyld at ØB Group solgte omtrent [REDACTED] m³ til Område 1 (ca. NOK [REDACTED] i 2021. Dette gjelder for det første enkelte mindre salg med ferge til de sydliggende øyene Sæbøvik og Halsnøy ([REDACTED] m³) fra Ølen Betong avd. Stord og Ølensvåg, samt salg fra Odda Betong til henholdsvis Uskedalen ([REDACTED] m³), Rosendal ([REDACTED] m³) og Husnes ([REDACTED] m³). Salgene til Område 1 ([REDACTED] m³) er følgelig uvesentlige, og utgjorde kun [REDACTED] % av den totale produksjonen fra Odda Betong og Ølen Betong avd. Stord og Ølensvåg i 2021 (ca. [REDACTED] m³). Salg av denne typen er generelt knyttet til enkeltstående leveranser til eksisterende kunder som ønsker å forholde seg til sin faste leverandør, og/eller ekstraordinære leveranser hvor ØB Group antar at Betongvarer ikke har hatt kapasitet

⁴⁰ Det er som kjent vanlig å legge til grunn at et geografisk dekningsområde omfatter de kundene som står for minst 80 prosent av omsetningen, ref. bla. Konkurransetilsynet vedtak V2016-6 Umoe Restaurants AS – Dolly Dimple's Norge AS.

⁴¹ Informasjonen om Betongvarers geografiske salg er basert på Betongvarers beste skjønn og en manuell gjennomgang av fakturaer. Betongvarer er et lite selskap uten administrasjons- og regnskapssystemer som er egnet til å generere detaljerte salgsrapporter og -oversikter. Selv om ledelsen i selskapet har et klart bilde av virksomheten, herunder selskapets geografiske markedsområde, er det ikke mulig for selskapet å gi detaljert informasjon som dekker alt av selskapets salg på noen effektiv måte.

til å betjene. ØB Group mener derfor at det ikke eksisterer noen reell konkurranse med Betongvarer når det gjelder Område 1.

Uansett kan også andre ferdigbetongleverandører i regionen potensielt levere til Område 1 med ferge, på samme måte som Ølen Betong avd. Stord og Ølensvåg. Dette gjelder særlig Etne Betong AS og Fusa Ferdigbetong AS. ØB Group har ikke tilgang til data på den faktiske utstrekningen av slikt salg, men antar at omfanget er noe begrenset på grunn av transportkostnadene forbundet med fergetransport. I den grad ØB Group anses å utgjøre et konkurransetrykk inn i Område 1, må Etne Betong og Fusa Ferdigbetong anses å være av minst tilsvarende betydning.

7.2.3 Område 2 (mellom Betongvarer og Odda Betong)

Område 2 er grisgrendt og kjennetegnes av spredt bebyggelse, stedvis dårlig veistandard for tungtransport og begrenset betongetterspørsel. Verken Betongvarer eller ØB Group har noen tilstedeværelse av særlig betydning i Område 2, og begge parter salg til området er begrenset.

For Betongvarer utgjorde salget til Område 2 ca. [redacted] m³ (ca. NOK [redacted]) i 2021, tilsvarende mindre enn [redacted] % av selskapets totale salg. Dette gjaldt leveranser til (i) utbygging av kraftanlegg i Jondal (ca. [redacted] m³) og (ii) til utbygging av kraftanlegg i Mauranger (ca. [redacted] m³). Disse prosjektene er avsluttet og det forventes ikke videre leveranser til disse kundene i påregnelig fremtid. I tillegg ble det i 2021 levert omtrent [redacted] m³ i enkeltstående leveranser til andre privatkunder og entreprenører i Område 2.

ØB Groups leveranser til Område 2 utgjorde [redacted] m³ (ca. NOK [redacted]) i 2021. Salget gjaldt i all hovedsak ekstraordinære leveranser fra Odda Betong i forbindelse med [redacted] (totalt [redacted] m³). ØB Group antar at Betongvarer ikke hadde kapasitet til å betjene dette store prosjektet. De resterende volumene [redacted] m³ ble levert til enkeltkunder i Jondal ([redacted] m³), Hesvik ([redacted] m³), Mauranger ([redacted] m³), Sundal ([redacted] m³), Sætveithagen ([redacted] m³) og øvrige kunder rundt Ånes ([redacted] m³).⁴³ Leveransene til Område 2 utgjorde mindre enn [redacted] % av Odda Betongs totale salg i 2021 ([redacted] m³),⁴⁴ og justert for [redacted] utgjorde de resterende [redacted] m³ kun [redacted] % av Odda Betongs totale salg.

Følgelig har verken av partene strategisk eller kommersielt fokus på Område 2, og den geografiske overlappen mellom partene innenfor Område 2 utgjør en liten del av deres respektive virksomheter, som ikke har betydning for partenes generelle prising eller markedsmessige opptreden. ØB Group mener derfor at det ikke er grunnlag for noen konkurransemessige bekymringer tilknyttet Område 2.

Prisen for leveranser av ferdigbetong settes som en funksjon av volum, kvalitet og transportavstand/kjøretid. Partene operer med standardiserte prislistor for salg til privatkunder og for mindre oppdrag, som er vanlig for betongbransjen. Verkene prisdiskriminerer ikke basert på geografisk plassering og teoretiske nyanser i konkurransesituasjonen i ulike områder. Kundene i Område 2 vil derfor som utgangspunkt betale samme betongpris som kundene i partenes hjemmeområder, kun justert for kjøreavstand etter standardiserte satser.

⁴³ For god ordens skyld nevnes det at av salgene til øvrige kunder i Ånes (utover leveranser til smoltanlegget) ble levert av Ølen Betong.

⁴⁴ Andelen blir klart mindre, og åpenbart irrelevant, dersom den vurderes mot det totale ferdigbetongsalget til ØB Group.

Partenes salg til Område 2 utgjør dessuten en så begrenset andel av deres omsetning, at den teoretiske konkurransen i dette området ikke påvirker partenes generelle priser.

For fullstendighet skyld nevnes at partene har kjennskap til at Hardanger Betong har hatt virksomhet i de nordlige områdene av Område 2, mellom Jondal til Utne. Som påpekt er Område 2 ikke viktig for partene, og partene har heller ikke data for omfanget på Hardanger Betongs salg i området. Partene påpeker likevel at Hardanger Betong vil fortsette å være en relevant aktør også etter transaksjonen, som potensielt kan være aktuell for større prosjekter som anbudsutsettes.

7.2.4 Område 3 (Hjemmeområdet til Odda Betong)

Område 3 er kjerneområdet til Odda Betong.

Betongvarer har ingen egentlig tilstedeværelse i Område 3, og det er derfor ingen relevante geografiske overlapp mellom partenes ferdigbetongvirksomheter innen Område 3. Det nevnes for fullstendighetens skyld at Betongvarer, som alle andre ferdigbetongleverandører, i ekstraordinære tilfeller vil levere nokså langt unna betongverket. Betongvarer har herunder hatt ekstraordinære leveranser til Område 3. Slike ekstraordinære leveranser gjøres for å utnytte ledig kapasitet, for å betjene faste kunder som har oppdrag langt vekk og/eller fordi Odda Betong ikke har kunne levert som følge av kapasitetsutfordringer eller midlertidige nedstengninger (for eksempel ved ferieavvikling om sommeren eller i forbindelse med oppgradering av anlegg).

Betongvarers salg til Område 3 er imidlertid ubetydelig. Betongvarer anslår at selskapets salg til Område 3 utgjør under 1% av totalt salg i normalår. For 2021 estimerer Betongvarer at det solgte omtrent 100 m³ til Område 3.

I den grad Betongvarer skulle anses å utgjøre et konkurransetrykk inn i Område 3, hvilket ØB Group mener det ikke er grunnlag for, nevnes det at Hardanger Betong også vil utgjøre en minst like relevant aktør i Område 3. Partene har imidlertid ingen data om Hardanger Betongs salg til i Område 3.

7.2.5 Oppsummering – ikke grunnlag for konkurransemessige bekymringer

Som beskrevet over har Betongvarer et naturlig geografisk avgrenset hjemmemarked rundt betonganlegget i Dimmelsvik, hvor ØB Group generelt ikke har virksomhet. Betongvarer har på sin side ingen virksomhet av betydning i de områdene hvor ØB Group er aktivt. Det alt vesentlige av partenes ferdigbetongvirksomheter er derfor åpenbart ikke i konkurranse med hverandre.

I den utstrekning partene anses å ha geografisk overlappende virksomhet, vil dette i all hovedsak være tilknyttet Område 2. Som beskrevet er imidlertid konkurranseflaten mellom partene helt marginal også hva gjelder Område 2, og disse salgene gjelder en helt begrenset andel av deres respektive virksomheter. Område 2 er uansett volummessig perifert. ØB Group er derfor av det syn at transaksjonen klart ikke vil i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i noen lokalmarkeder.

Som følge av mangel på lokale betongaktører vil imidlertid partenes markedsandeler teoretisk overstige 20% i enkelte av de marginalt overlappende lokalområdene i Område 2. Til tross for manglende konkurransedynamikk partene imellom, vil det derfor for fullstendighetens skyld, gitt meldingens formål, legges til grunn at det kan foreligge et teoretisk horisontalt berørt lokalt ferdigbetongmarked for Område 2. Informasjonen som er påkrevd for et horisontalt berørt marked er derfor gitt under punkt 7.3 nedenfor.

7.3 Informasjon om berørt marked (Område 2)

7.3.1 Beskrivelse av markedsstruktur

Nasjonalt preges markedet for ferdigbetong av tre store "nasjonale" leverandører; NorBetong, Unicon og NCG. I tillegg er det en lang rekke mindre tilbydere lokalt.⁴⁵ Flere større aktører har også flere mobile betongstasjoner som benyttes for leveranser til større prosjekter, og de største store nasjonale kundene kan også etablere mobile blandeverk for større prosjekter. De største nasjonale kundene består av store nasjonale og internasjonale entreprenørselskaper og en rekke mindre entreprenørselskaper, ofte med lokal eller regional forankring, som gjennomgående er profesjonelle aktører med betydelig innkjøpskompetanse og -makt.

I denne regionen betjener ferdigbetongaktørene i all hovedsak de respektive nærområdene rundt hver enkelt verk. Som beskrevet i punkt 7.2.3 over, er det etter ØB Groups kjennskap kun Betongvarer, ØB Group og Hardanger Betong som har virksomhet inn i Område 2, men betonggetterspørselen i Område 2 er begrenset. Leveransene til Område 2 består i hovedsak av enkeltstående leveranser samt mindre prosjekter for lokale og regionale entreprenørselskaper, andre mindre aktører og privatkunder.

7.3.2 De vanligste salgskanalene

I Område 2 selges ferdigbetong i hovedsak direkte til entreprenører, herunder til bygg- og anleggsprosjekter og samferdselsprosjekter for det offentlige, og direkte til privatpersoner. I ferdigbetongmarkedene settes større prosjektoppdrag og rammeavtaler normalt ut på anbud, men denne type oppdrag forekommer i mindre utstrekning i Område 2.

De fleste ferdigbetongprodusentene har egen transport- og pumpekapasitet. NCG med datterselskaper har konsernintern logistikk for transport av ferdigbetong fra de stasjonære produksjonsanleggene til kunden, og Betongvarer leaser/eier selv 5 betong- og pumpebiler.⁴⁶ ØB Group antar at de øvrige ferdigbetongleverandørene i regionen har organisert bil- og pumpekapasiteten til sine ferdigbetongvirksomheter på tilsvarende måte.⁴⁷

7.3.3 Viktigste samarbeidsavtaler (horisontale og vertikale)

Til mindre prosjekt og enkeltstående leveranser, herunder for mindre entreprenører og til private kunder, selges som nevnt ferdigbetong i hovedsak basert på standardiserte prislister, uten bruk av rammeavtaler. Leveransene til Område 2 selges i all hovedsak på denne måten.

Ved leveranser av ferdigbetong til større entreprenører vil det i gjentakende prosjekter ofte inngås rammeavtaler til fremforhandlede priser og ofte med en preferanseklause for leverandøren. På store prosjekt der det må settes opp et mobilt verk, men også ved leveranser fra faste anlegg, gis det ofte en prosjektrabatt for enkeltprosjekt. Dette er ikke aktuelt for den type oppdrag som i all hovedsak gjennomføres i Område 2.

⁴⁵ FABEKO (Norsk fabrikkbetongforening) er en bransjeorganisasjon for alle større ferdigbetong aktører. Totalt står medlemmene for estimert 95 % av totalomsetning av ferdigbetong i Norge. Medlemmene i foreningen er faktiske og potensielle konkurrenter til ØB Group/NCG; se <https://fabeko.no/om-fabeko/about-fabeko/> og <https://fabeko.no/medlemmer/betongprodusenter>.

⁴⁶ Odda Betong leier inn betongtransporttjenester fra Runar Myklebust ENK ved behov for ytterligere kapasitet.

⁴⁷ For eksempel er det på hjemmesidene til Brødrene Borgen beskrevet at selskapet har 8 betongbiler, se: <http://www.borgenbetong.no/produkter/>, og Etne Betong beskriver at det har egen pumpekapasitet, se: <https://etnebetong.no/produkter-tjenester/#betongprodukter>.

7.3.4 Etterspørselsstrukturen

Ferdigbetong er generelt et produkt uten betydelige kvalitetsdifferensieringer mellom de ulike leverandørene. Alle større produsenter av ferdigbetong produserer i samsvar med norsk standard NS-EN 206.⁴⁸ NCG og øvrige aktører produserer ferdigbetong etter standardiserte styrke- og bestandighetsklasser, men også spesialbetong etter nærmere spesifisering fra kunden. De større aktørene har egne produktserier hvor betongsammensetningen (resepten) og tilsetningsstoffer er tilpasset tiltenkt bruksområde.⁴⁹

I prosjekter hvor det stilles særlige kvalitetskrav kan et leverandørbytte kreve mindre endringer som følge av sammensetningen av ferdigbetongen, men skifte til ny leverandør kan normalt gjennomføres i løpet av et par dager. Det er således ingen særegen merkevarelojalitet eller produkt differensiering som i betydelig grad påvirker valg av ferdigbetongleverandør.

7.3.5 Markedets utviklingsfase

Det norske markedet for produksjon og salg av ferdigbetong er modent. Utviklingen i etterspørselen følger primært veksten i bygg- og anleggsindustrien, som er den primære kjøpergruppen av ferdigbetong.

7.3.6 Kunder eller kundegruppers forhandlingsstyrke

Betongvarer og øvrige verk i regionen vil i praksis stå for det alt vesentlige av leveransene i sine respektive hjemmeområder, fordi det ikke er regningssvarende å kjøpe betong fra andre steder. Verkene operer med standardiserte prislister, som vil være utgangspunkt for den enkelte transaksjon. Kundenes "forhandlingsmakt" består i realiteten av å kjøpe betong fra fjerntliggende verk (med høye transportpriser), dersom det lokale verket skulle prise uforholdsmessig høyt. De lokale betongverkene i områder med spredt bosetning og aktivitet, slik som Område 2, er avhengig av kritisk volum for å oppnå lønnsomhet på driften.

Eventuelle større prosjekter som utføres i Område 2 vil kunne tiltrekke større entreprenørvirksomheter innen bygg- og anleggsindustrien med betydelig innkjøpskompetanse og innkjøpsmakt; slik som Veidekke, AF Gruppen, Skanska, Kruse Smith, NCC, Peab og Block Watne.

7.3.7 Bruk av eneforhandleravtaler og andre langsiktige leveringsavtaler

Partene leverer normalt enkeltstående mindre leveranser til Område 2, og langsiktige leveringsavtaler forekommer mer sjelden. Etter ØB Groups erfaring er eksklusive avtaler ikke vanlig.

7.3.8 Betydningen forskning og utvikling har for produktutviklingen

Ferdigbetong er som sagt en standardisert vare, og det er begrenset produktutvikling hos ferdigbetongleverandørene. Større leverandører, slik som NCG-konsernet, har en viss kompetanse og kapasitet til å levere og utvikle ferdigbetong med ulike egenskaper for kundens behov. Mindre ferdigbetongleverandører, som Betongvarer, har ingen dedikert kompetanse eller kapasitet for forskning og utvikling.

NCG anslår at konsernets kostnader til produktutvikling utgjør under 0,5 % av total omsetningen.

⁴⁸ Se FABEKOs hjemmesider for nærmere beskrivelser av krav for godkjenning av ferdigbetongprodusenter: <https://fabeko.no/2020/06/24/dette-er-reglene-for-godkjenning-av-betongprodusent/>

⁴⁹ Se for eksempel <https://www olenbetong.no/produkter/ferdigbetong> for nærmere informasjon om ferdigbetongproduktserien DØNN.

7.3.9 Etableringshindringer

En forutsetning for å kunne tilby ferdigbetong i et geografisk område er tilgang til et produksjonsanlegg i en viss nærhet til kunden. I Konkurransetilsynets vedtak V2004-14,⁵⁰ er det lagt til grunn at kostnadene ved å etablere en ferdigbetongvirksomhet varierer fra 3 til 20 millioner kroner.

Avhengig av lokalt markedspotensial og eventuelle prosjekters størrelse, kan særlig aktører med erfaring fra andre områder, eller kunder av en viss størrelse etablere ny produksjon av ferdigbetong. Dette kan også være aktuelt for større entreprenører, om disse skulle få et langsiktig oppdrag av et visst omfang.

Det kreves en viss kompetanse, men ikke tilgang til patenter, reelt hemmelig know-how eller andre immaterielle rettigheter for å etablere seg på markedet. Alle produsenter av ferdigbetong må sertifiseres gjennom Kontrollrådet for fabrikkblandet betong, men dette anses ikke å utgjøre noen egentlig barriere for etablering.

7.4 Kunder, Konkurrenter og leverandører⁵¹

Nedenfor følger informasjon om Odda Betong og Betongvarers viktigste kunder, konkurrenter og leverandører innen ferdigbetong. Foretakssammenslutningen vil ikke ha noen betydelige virkninger for noen av de nevnte konkurrentene eller leverandørene. Kundene til Betongvarer vil dra fordel av de synergier som realiseres ved at Betongvarer blir del av NCG konsernet.

7.4.1 Konkurrenter av Odda Betong:

Fem viktigste konkurrenter (ferdigbetong)	
Navn	Estimerte markedsandeler ⁵²
	N/A
	N/A
	N/A
	N/A
	N/A

7.4.2 Kunder av Odda Betong:

Fem største kunder (ferdigbetong) ⁵³	
Navn	Kundens kjøpsvolum i % av total produksjon av ferdigbetong

⁵⁰ Vedtak V2004-14, punkt 1.3.2: http://www.konkurransetilsynet.no/globalassets/vedtak-og-uttalelser/vedtak-og-avgjorelser/2004/v2004-14_norbetong-ncc.pdf

⁵¹ Tabellene er basert på data for første halvdel av 2022.

⁵² Aktørene som er oppgitt er andre betongverk med tilstedeværelse i Vestland-regionen. Da aktørene ikke operer i samme geografiske marked som Odda Betong, er det heller ikke utarbeidet estimerte markedsandeler for disse aktørene.

⁵³ Hvem som er store kunder av Odda Betong vil være avhengig av prosjektleveranser, og vil følgelig kunne variere stort over tid.

7.4.3 Leverandører til Odda Betong:

Fem største leverandører (ferdigbetong)	
Navn	Andel av Odda Betongs innkjøp

7.4.4 Konkurrenter av Betongvarer:

Fem viktigste konkurrenter (ferdigbetong)	
Navn	Estimerte markedsandeler ⁵⁶
	N/A
	N/A
	N/A
	N/A
	N/A

7.4.5 Kunder av Betongvarer:

Fem største kunder (ferdigbetong) ⁵⁷	
Navn	Kundens kjøpsvolum i % av total produksjon av ferdigbetong

⁵⁶ Aktørene som er oppgitt er andre betongverk med tilstedeværelse i Vestland-regionen. Da aktørene ikke operer i samme geografiske marked som Betongvarer, er det heller ikke utarbeidet estimerte markedsandeler for disse aktørene.

⁵⁷ Hvem som er store kunder av AS Betongvarer vil være avhengig av prosjektleveranser, og vil følgelig kunne variere stort over tid.

⁵⁸ Dette omfatter også salg til

7.4.6 Leverandører til Betongvarer:

Fem største leverandører (ferdigbetong)	
Navn	Andel av Betongvarers innkjøp

8 INGEN RELEVANTE VERTIKALE RELASJONER – TILSLAG

Tilslag er fellesbetegnelsen på sand og stein som er blandet i betong eller asfalt. Tilslagsmaterialer utgjør ca. 60–70 % av betongvolumet, og kvaliteten på tilslaget vil ha betydning for kvaliteten på betongen. Vanlig tilslag omfatter sand, knust eller istykkerslått stein, grus, smelteovnsslagg, klinker, brent skifer og brent leire. Finere tilslag består vanligvis av sand, knust stein eller slagg og andre grove materialer.

Betongvarer bruker tilslag som innsatsfaktor i ferdigbetongvirksomheten, og NCG tilbyr tilslag gjennom de enekontrollerte selskapene Forsand Sandkompani AS og Sandnes & Jærbetong AS, i tilknytning til de områdene hvor NCG har betongstasjoner.⁵⁹ Nor Aggregates AS tilbyr knusetjenester og produksjon av råvarer (knust og vasket stein) fra et mobilt anlegg, som for tiden er lokalisert i Drammen.⁶⁰

Det er betydelige kjøreavstander mellom Betongvarer og tilslagsverkene til Forsand Sandkompani AS og Sandnes & Jærbetong AS:⁶¹ Sandnes & Jærbetong AS avd. Nærbø⁶² ligger ca. 200 km (ca. 4,5 timer kjøretid) unna Betongvarer, via flere fergeforbindelser.⁶³ Forsand Sandkompani AS⁶⁴ ligger ca. 210 km (i overkant av 4,5 timer kjøretid) unna Betongvarer, via flere fergeforbindelser.⁶⁵

Forsand Sandkompani AS leverer tilslag til ØB Groups betongverk i regionen, herunder til Odda Betong, transportert med båt av [REDACTED]. NCG har imidlertid ikke levert tilslag til Betongvarer eller andre eksterne kunder i disse områdene, og det foreligger derfor ikke et vertikalt berørt marked. I den grad Forsand Sandkompani AS skulle levere tilslag til Betongvarer i fremtiden, anses ikke dette å medføre mulig konkurransemessig problematikk.

Ettersom ØB Group og NCG ikke tilbyr tilslag i hvor Betongvarer har sitt blandeverk utgjør ikke tilslag en relevant vertikal relasjon mellom partene.

⁵⁹ NCG tilbyr også tilslag i Nord-Norge gjennom datterselskapet HGB Betong AS, men dette er åpenbart ikke relevant for transaksjonen.

⁶⁰ Det mobile anlegget er i all hovedsak dedikert for å dekke tilslagsbehovet i NCG-konsernet.

⁶¹ Konkurransetilsynet har tidligere uttalt at hvis avstanden mellom produksjonssteder for tilslag er større enn 40-60 kilometer, så vil konkurransen mellom verkene være liten eller ikke-eksisterende, se V2003-52 – Kolo Veidekke AS og Litra Grus AS, s. 9, punkt 3.2.1. I vedaket er det også vist til uttalelser om at 30-40 kilometer anses som en øvre grense for hvor langt det normalt vil være lønnsomt å transportere pukk og grus.

⁶² Gudmestadvegen 371, 4365 Nærbø.

⁶³ Uten fergeforbindelser er distansen betydelige lengere: ca. 390 km.

⁶⁴ Fossanvegen 402, 4110 Forsand.

⁶⁵ Uten fergeforbindelser er distansen betydelige lengere, ca. 440 km.

9 EFFEKTIVITETSGEVINSTER

For ØB Group er formålet med transaksjonen å oppnå bredere geografisk dekning i den delen av Kvinnherad hvor Betongvarer er aktivt, samt å innhente synergier for virksomhetene. Betongvarer, som før transaksjonen er en liten lokalt drevet aktør, vil oppnå betydelig synergier ved å bli del av Norges største og mest effektive ferdigbetongleverandør.⁶⁶ Ervervet vil styrke kvaliteten på virksomhetens leveranser, leveringssikkerhet, kostnadseffektivitet, HMS og administrative fellesfunksjoner.

Da transaksjonen uansett ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i noe marked, anser ØB Group at det ikke er nødvendig å gjøre ytterligere rede for effektivitetsgevinstene ved transaksjonen.

10 TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER

Transaksjonen vil ikke bli meldt til andre konkurransemyndigheter.

11 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Betongvarers årsregnskap for 2021 er vedlagt som **Vedlegg 2**. Årsregnskap for NCG, ØB Group, Ølen Betong og Odda Betong er vedlagt som henholdsvis **Vedlegg 3**, **Vedlegg 4**, **Vedlegg 5** og **Vedlegg 6**.

Årsregnskap og årsberetning for øvrige selskaper er tilgjengelig på Brønnøysundregistrenes hjemmesider: <https://www.brreg.no/>. Dersom Konkurransetilsynet ønsker det, kan årsregnskap/årsberetning for andre selskaper ettersendes.

12 OFFENTLIGHET

Meldingen inneholder opplysninger som er å anse som forretningshemmeligheter, markert i grått i meldingen. Disse opplysningene bes unntatt offentlighet.

Offentlig versjon av melding er vedlagt meldingen som **Vedlegg 7**.

Begrunnelse for anmodning om unntak fra offentlighet er vedlagt som **Vedlegg 8**. [KONFIDENSIELL]

For ØB Group AS

Advokatfirmaet Selmer AS
Sindre Baisgård

⁶⁶ ØB Group anslår at man vil oppnå betydelige kostnadsbesparelser på Betongvarers kostnader for innkjøp av råvarer og trolig mer på innkjøp av driftsmidler.