II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 11. november 1998

om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen

(Sag IV/M.1157 — Skanska/Scancem)

(meddelt under nummer K(1998) 3434)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

(1999/458/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, særlig artikel 57, stk. 2, litra a)

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser [1], senest ændret ved forordning (EF) nr. 1310/97 [2], særlig artikel 8, stk. 2,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 14. juli 1998 om at indlede procedure i denne sag,

efter at have givet de deltagende virksomheder lejlighed til at fremsætte deres bemærkninger til Kommissionens indsigelser,

under henvisning til udtalelse fra Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner og Virksomhedsovertagelser [3], og

u fra følgende betragtninger:

(1) Den 3. april 1998 modtog Kommissionen anmeldelse af en fusion, hvorved Skanska AB (publ) (herefter benævnt »Skanska«) fra Sverige ved køb af aktier erhvervede, jf. artikel 3, stk. 1, litra b), i forordning (EØF) nr. 4064/89 (»fusionsforordningen«), enekontrollen over Scancem AB (publ) (herefter benævnt »Scancem«) fra Sverige. Aktierne blev købt på Stockholms fondsbørs i perioden mellem den 9. og 14. oktober 1997.

(2) Anmeldelsen blev erklæret ufuldstændig den 7. maj 1998, jf. artikel 4 i Kommissionens forordning (EF) nr. 447/98 af 1. marts 1998 om anmeldelser, frister og udtalelser i henhold til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser [4]. Kommissionen modtog de fuldstændige oplysninger den 12. juni 1998, og anmeldelsen fik således virkning, jf. artikel 4, stk. 2, i forordning (EF) nr. 447/98, den 15. juni 1998.

(3) Efter gennemgang af anmeldelsen fastslog Kommissionen, at den anmeldte transaktion var omfattet af fusionsforordningen og kunne skabe eller styrke en dominerende stilling, som kunne bevirke, at den effektive konkurrence blev hæmmet betydeligt inden for fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf og inden for det område, der er dækket af EØS-aftalen. Den 14. juli 1998 besluttede Kommissionen derfor at indlede proceduren efter fusionsforordningens artikel 6, stk. 1, litra c).

---

[1] EFT L 395 af 30.12.1989, s. 1 (berigtiget i EFT L 257 af 21.9.1990, s. 13).
[2] EFT L 180 af 9.7.1997, s. 1.
[3] EFT C 201 af 16.7.1999.
[4] EFT L 61 af 2.3.1998, s. 1.

I. **PARTERNE**

(4) Skanska er aktiv indenfor byggeri, produktion og distribution af byggematerialer samt ejendomsforvaltning. Selskabet har sin hovedvirksomhed i Sverige, Danmark, Tyskland, Finland, Norge og USA.

(5) Scancem er aktiv indenfor produktion og distribution af byggematerialer, hovedsagelig cement og andre mineralske materialer. Selskabet har sin hovedvirksomhed i Sverige, Norge, Finland, Det Forenede Kongerige og Danmark.

II. **TRANSAKTIONEN**

A. BAGGRUND

(6) Den 2. oktober 1995 deltog Skanska og Aker RGI ([5]) (herefter benævnt »Aker«) i en transaktion, hvorved Euroc AB (der producerer cement i Sverige og Finland) overtog Akers aktiviteter inden for fremstilling af cement og byggematerialer. Skanska og Aker spillede begge en central rolle i de arrangementer, der førte til denne transaktion. Som betaling modtog Aker dels nyudstedte aktier i Euroc, dels et kontant beløb, som blev benyttet til at købe alle de aktier i Euroc, som det finske selskab Partek ejede ([6]). Efter transaktionen blev Aker indehaver af 33,3% af aktierne og stemmerettighederne i Euroc. I 1993 havde Skanska og Aker indgået en aftale om forkøbsret til deres respektive aktieposter i Euroc, og det var derfor en forudsætning for Akers overtagelse af Parteks aktier, at Skanska ikke udøvede sin forkøbsret til disse aktier i overensstemmelse med den indgåede aftale. Skanska gik med til salget af Parteks aktier til Aker og forøgede samtidig sin egen aktiepost i Euroc til samme niveau som Aker ved at købe de fleste af det svenske selskab Roburs aktier (Robur er bl.a. en af de største aktionærer i Skanska). Resultatet blev, at Skanska og Aker begge kom til at eje 33,3% af aktierne i den fusionerede enhed (der efterfølgende tog navneforandring til Scancem).

(7) Overnnævnte transaktioner førte til kontakter mellem Kommissionen på den ene side og Skanska, Aker og Euroc på den anden side. Skanska og Aker fremførte, at det ifølge Scancems vedtægter forholdt sig således, at alle strategiske beslutninger i Scancem skulle træffes med simpelt flertal, både på generalforsamlingen og i bestyrelsen. Aker og Skanska udtalte, at de ikke havde indgået en aftale om stemmeafgivning eller lignende, og at de ikke havde nogen væsentlig fælles interesse, som i realiteten ville foranledige dem til at optræde kollektivt ved udøvelsen af deres rettigheder i Scancem. Skanska og Aker konkluderede, at der fandtes reelle muligheder for at skifte alliancer, og at der ikke var belæg for at hævde, at Skanska og Aker ville kontrollere Scancem i fællesskab, hvorfor transaktionerne ikke skulle anmeldes i henhold til fusionsforordningen.

(8) Kommissionens tjenestegrene påpegede, at Skanska og Aker ville have midlerne til at kontrollere Scancem, hvis de optrådte sammen, og at de foreliggende oplysninger meget klart tydede i retning af, at de to selskabers respektive erhvervelse af 33,3% af aktierne i Scancem reelt ville resultere i, at de overtog den fælles kontrol med Scancem. Ifølge Kommissionens tjenestegrene blev dette bl.a. underbygget af, at erhvervelserne havde fundet sted som en samordnet handling, og at Skanska og Aker var blevet principielt enige om en omfattende aktionæraftale, herunder en aftale om Scancems virksomhed. Det kunne derfor sluttes, at det ville være mere logisk for Skanska og Aker at optræde sammen på varigt grundlag end at danne skiftende alliancer med mindre aktionærer fra sag til sag.

(9) Skanska og Aker delte imidlertid ikke dette synspunkt og fastholdt, at transaktionen ikke var af fællesskabsdimension og derfor ikke skulle anmeldes til Kommissionen. I betragtning af parternes modvilje mod at anmelde transaktionen blev de informeret om, at Kommissionen ville holde nøje øje med Scancem for at vurdere, om der skulle indledes en procedure i sagen.

(10) Indtil oktober 1997 forblev ejerforholdene i Scancem uændret. Den 8. oktober 1997 ombyttede Aker sine B-aktier (lav stemmeværdi) i Scancem med A-aktier (høj stemmeværdi) si Scancem. Derved kom Aker til at besidde 41,2% af stemmerettighederne i Scancem. Skanska svarede øjeblikkeligt igen ved at forøge sin aktiepost i Scancem, således at selskabet derefter besat 48,06% af stemmerettighederne (se betragtning nr. 12).

(11) Den 23. og 24. april 1998 foretog Kommissionen en kontrolundersøgelse hos Skanska og Scancem i overensstemmelse med fusionsforordningens artikel 13, stk. 3. Formålet med kontrolundersøgelsen var at få klarhed over dels transaktionerne, aftalerne og andre arrangementer forbundet med etableringen af Scancem, dels andre begivenheder og omstændigheder af betydning for Scancems virksomhed, således at der kunne tages stilling til, om transaktionen skulle anmeldes. Skanska har imidlertid afgivet en række tilsagn i denne sag, som tilsigter at fjerne de konkurrencemæssige bekymringer, som transaktionen i 1995 har givet anledning til.

([5]) Aker-koncernen er en af Norges største industrikoncerner med aktiviteter indenfor fremstilling af cement og byggematerialer (gennem Scancem) og inden for offshore olie- og gasudvinding.

([6]) Forud for transaktionen besad Skanska og Partek hver især 25% af stemmerettighederne i Euroc og var dermed de største aktionærer.

B. DEN ANMELDTE TRANSAKTION

(12) Den anmeldte transaktion vedrører Skanskas erhvervelse af supplerende aktier i Scancem. Skanska forøgede dermed sin aktiepost i Scancem fra 17 751 090 aktier, der svarer til 33,3% af aktierne og stemmerettighederne, til 20 852 188 aktier, der svarer til 39,16% af aktierne og 48,06% af stemmerettighederne. Erhvervelserne fandt sted på Stockholms fondsbørs i perioden mellem den 9. og 14. oktober 1997.

(13) Skanska fastholder, at den forøgede aktiepost efter selskabets mening ikke udgør en fusion som omhandlet i fusionsforordningens artikel 3.

III. **FUSIONEN**

(14) Ifølge punkt 14 i Kommissionens meddelelse om fusionsbegrebet ([7]) kan en minoritetsaktionær anses at have erhvervet enekontrol på et faktisk grundlag. Det er tilfældet, når der er stor sandsynlighed for, at den pågældende aktionær vil kunne samle et flertal på generalforsamlingen, fordi de resterende aktier er meget spredte. I sådanne sager har Kommissionen altid baseret sin vurdering på fremmødet på generalforsamlingen i tidligere år ([8]).

(15) I denne sag kan vurderingen foretages på basis af fremmødet på Scancems generalforsamlinger i 1996 og 1997. Da disse generalforsamlinger fandt sted, havde Skanska og Aker hver 33,5% af stemmerettighederne i Scancem. Af de resterende 33,3%, der var spredt på et stort antal institutionelle og private investorer, var mindre end halvdelen (nemlig henholdsvis 39,4% og 37,2%) repræsenteret. Ved vurderingen af, om Skanska vil være i stand at samle et flertal af de afgivne stemmer på fremtidige generalforsamlinger, skal der tages hensyn til Skanskas og Akers efterfølgende erhvervelser af supplerende aktier i Scancem. Skanskas erhvervelse er beskrevet ovenfor. Den 8. oktober 1997 forøgede Aker sine stemmerettigheder til 41,2% ved at ombytte B-aktier med A-aktier. Dermed kom Skanska og Aker is besiddelse af i alt 89,26% af stemmerettighederne med de resterende 10,74% af stemmerettighederne spredt på de øvrige aktionærer.

(16) Disse tal viser, at Skanska — efter den anmeldte transaktion — kunne være næsten 100% sikker på at opnå et flertal af de afgivne stemmer på fremtidige generalforsamlinger. Et fremmøde blandt gruppen af »øvrige aktionærer« svarende til fremmødet på generalforsamlingerne i 1996 og 1997 ville betyde, at der foruden Skanskas og Akers stemmerettigheder højst ville være endnu 4,2% af stemmerettighederne repræsenteret på generalforsamlingen. Skanska ville derfor være i besiddelse af mindst 51,5% af samtlige de tilstedeværende stemmerettigheder. Tabellen nedenfor viser resultatet af den aktiepost på 48,06% ([9]).

Ordinær generalforsamling	Samlet antal stemmer i Scancem (1 000)	Skanskas aktiepost 14. oktober 1997 (1 000)	Afgivne stemmer/(justeret) (1 000)	Skanskas andel af afgivne stemmer (justeret)
1996	43 388	20 852	34 374 (40 488)	51,5%
1997	43 388	20 852	34 057 (40 383)	51,6%
1998	43 388	20 852	36 922 (40 039)	52,1%

Kilde: Skanska/Scancem.

([7]) Kommissionens meddelelse om fusionsbegrebet efter Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (EFT C 66 af 2.3.1998, s. 5).

([8]) Se f.eks. Kommissionens beslutning af 3. august 1993 i sag IV/M.343 — Société Générale de Belgique/Générale de Banque, og Kommissionens beslutning af 23. april 1997 i sag IV/M.754 — Anglo American Corporation/Lonrho.

([9]) Det samlede antal stemmer for Skanska er angivet som det antal, der besiddes efter alle erhvervelser i perioden 9.-14. oktober 1997. Kolonnen »Afgivne stemmer/(justeret)« angiver for det første det faktiske antal afgivne stemmer på de respektive generalforsamlinger og for det andet det antal stemmer, der ville være blevet afgivet, hvis Skanska og Aker havde udnyttet alle deres nuværende aktier på disse møder. For så vidt angår gruppen »andre aktionærer« er det faktiske fremmøde benyttet til justeringen (1996: 39,4%; 1997: 37,2%). For 1998 er faktiske tal anvendt, men de er justeret for at vise den situation, der ville være opstået, hvis Skanska havde udnyttet alle sine stemmerettigheder, hvilket virksomheden ikke gjorde som følge af denne procedure.

(17) Skanska har fremført, at vurderingen ikke kan baseres på ovenstående analyse, da andre scenarier er mulige. Skanska har især påpeget, at de øvrige aktionærer i den aktuelle situation, hvor Skanska og Aker for nylig har udvidet deres aktieposter, har en oplagt interesse i at deltage i fremtidige generalforsamlinger for at beskytte deres finansielle investeringer.

(18) Kommissionen kan imidlertid ikke godtage Skanskas synspunkt. De øvrige aktionærers incitament til at deltage i generalforsamlingerne i den periode, hvor Skanska og Aker hver kontrollerede 33,3% af stemmerettighederne, må anses for at have været identisk med eller endda større end incitamentet i dag med den nuværende ejerstruktur. Det skyldes, at den enkelte aktionær tidligere havde bedre muligheder for at gøre sin indflydelse gældende, hvis Skanska og Aker ikke dannede fælles front. Trods Skanskas påstand om det modsatte, viser kendsgerningerne med al tydelighed, at de »øvrige aktionærer« nu er mindre tilbøjelige til at deltage i generalforsamlingerne. Som angivet ovenfor, faldt fremmødet inden for denne gruppe fra 37% til 31% efter Skanskas erhvervelse i oktober 1997 ([10]).

(19) Endelig bemærker Kommissionen, at hvis Skanska havde udnyttet samtlige sine 48,06% af stemmerettighederne på generalforsamlingen den 22. april 1998, ville selskabet have repræsenteret 52,1% af alle afgivne stemmer på den pågældende generalforsamling.

(20) På denne baggrund kan det konkluderes, at den anmeldte transaktion resulterer i, at Skanska overtager enekontrollen med Scancem som omhandlet i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b).

(21) Eftersom erhvervelserne fandt sted i oktober 1997, vil Kommissionen overveje en eventuel anvendelse af fusionsforordningens artikel 14.

IV. **FÆLLESSKABSDIMENSION**

(22) Skanska og Scancem har tilsammen en samlet global omsætning på over 5 mia. ECU (Skanska har en omsætning på 6 339,9 mio. ECU ([11]), og Scancem har en omsætning på over 250 mio. ECU (Skanska med 3 884,3 mio. ECU og Scancem med 1 092,9 mio. ECU), og de realiserer ikke over to tredjedele af deres fællesskabsomsætning i en og samme medlemsstat. Transaktionen har derfor fælleskabsdimension. Den udgør en samarbejdssag efter EØS-aftalens artikel 57 og skal følgelig, behandles af Kommissionen i samarbejde med EFTA-Tilsynsmyndigheden, jf. EØS-aftalens artikel 58 og protokol 24.

([10]) Bilaget viser også en faldende tendens for så vidt angår »øvrige aktionærers« fremmøde på generalforsamlingen, både i absolutte tal (13,1% af alle afgivne stemmer i 1996, 12,4% i 1997 og 3,3% i 1998) og opgjort som en procentdel af stemmerettighederne tilhørende aktionærerne i denne gruppe (39,4% i 1996, 37,2% i 1997 og 30,8% i 1998).

([11]) Hertil bør lægges omsætningen i JM Byggnads och Fastighets AB (461 mio. ECU). Skanska kontrollerer 57% af stemmerettighederne i JM, der en af Sveriges fem største entreprenørvirksomheder.

V. **RELEVANTE MARKEDER**

(23) I Sverige er Skanska og Scancem tilsammen aktive indenfor alle områder af byggesektoren. Scancems hovedaktivitet består således i produktion af vigtige udgangsmaterialer, hovedsagelig cement. Skanska og Scancem producerer cementbaserede byggematerialer (f.eks. beton) og andre byggematerialer (f.eks. mursten, gipsplader, spartelmasse og gulvafretningsmaterialer). Endelig er Skanska den største entreprenørvirksomhed i Norden.

(24) På denne baggrund har den anmeldte transaktion en væsentlig vertikal indflydelse på alle nedennævnte markeder. Der findes også væsentlige horisontale overlapninger mellem Skanska og Scancem på de svenske markeder for beton og tilslagsmaterialer.

(25) I deres anmeldelse angav parterne, at der ikke forekom horisontale overlapninger i Norge og Finland, eftersom Skanska ikke producerer byggematerialer i de to lande. Efter at have modtaget meddelelsen i henhold til artikel 18 i fusionsforordningen erkendte Skanska imidlertid, at dets finske datterselskab, Tekra OY, fremstiller fabriksbeton og færdigstøbte betonvarer i Finland. Som led i undersøgelsen kom det desuden frem, at transaktionen kan få tilsvarende vertikale virkninger i de to lande som dem, der er beskrevet nedenfor for Sveriges vedkommende, hvilket skyldes Scancems stilling på cementmarkedet og Skanskas byggeaktiviteter.

A. RELEVANTE PRODUKTMARKEDER

(26) Den anmeldte transaktion påvirker følgende markeder:

— cement

— tilslagsmaterialer

— fabriksbeton

— tørbeton

— færdigstøbte betonvarer

— byggeri.

(27) Desudenvil Scancems hidtidige aktiviteter indenfor produktion af en række andre byggematerialer, f.eks. mursten, gipslader, spartelmasse og gulvafretningsmaterialer, få indflydelse på transaktionen.

a) **Cement**

(28) Cement er et mineralsk bindemiddel, der ved tilsætning af vand danner en hård masse. Cement benyttes om mellemprodukt ved især fremstilling af beton. Cementens egenskaber varierer betydeligt alt efter mængden af udgangsmaterialer, der benyttes, og alt efter den valgte produktionsmetode ([12]). Alle typer cement stammer imidlertid fra et og samme mellemprodukt kaldet klinker, der fremstilles ved brænding af en blanding af kalkholdige materialer, f.eks. kridt og kalksten, og kiselholdige materialer såsom ler, skifer og sand.

(29) Der findes to hovedtyper cement, nemlig grå cement og hvid cement. Hovedforskellen mellem de to ligger i de meget specielle egenskaber ved det kridt, der benyttes til fremstillingen af hvide klinker ([13]). Ifølge Skanska benyttes hvid cement til dekorative formål. Scancem fremstiller kun grå cement, men importerer en meget begrænset mængde hvid cement, der formentlig kun tegnede sig for omkring 0,6 % af salget af cement i Sverige i 1997. Det er derfor kun markedet for grå cement, der vil blive behandlet i denne beslutning.

(30) De to vigtigste metoder til fremstilling af klinker er »vådmetoden« (der er den traditionelle, hvor udgangsmaterialerne knuses og blandes med vand før brænding) og »tørmetoden« (der er mindre energikrævende). Tørmetoden benyttes af Scancem, hvis cementproduktion i store træk omfatter følgende etaper: Kalksten og mergel brydes, knuses, lagres og finmales til sidst til er fint pulver, der lagres i siloer. I tør tilstand gennemgår dette pulver, der kaldes »raw meal«, en såkald prækalcineringsproces (hvor calciumcarbonatet opsplittes i calciumoxid og kuldioxid). Alkaliindholdet udkondenseres, før pulveret brændes (ved omkring 1 400 °C) i rotérovne og omdannes til klinker, der afkøles og knuses til den ønskede størrelse og derpå lagres i siloer. Til sidst finmales klinkerne, og de blandes med gips og additiver for at fremstille cement.

([12]) Se Kommissionens beslutning af 30. november 1994 i sagerne IV/33.126 og 33.322 — Cement. Se endvidere sag IV/M. 460 — Holdercim/Cedest, og sag nr. IV/M.1030, Lafarge/Redland.

([13]) Se Kommissionens beslutning af 30. november 1994 i sagerne IV/33.126 og 33.322 — Cement.

(31) Cement er i tidligere beslutninger blevet karakteriseret som et banalt halvfærdigt produkt. Konkurrencen mellem de forskellige mærker er svag ([14]). Samtidig skal de forskellige typer cement opfylde bestemte krav til sammensætning, specifikationer og konformitet, jf. de europæiske standarder på området (med nationale tilpasninger). Størsteparten af Scancems cementproduktion består af standardcement, der kan benyttes til en lang række formål. En af Scancems fabrikker — Degerhamn — fremstiller en særlig type cement, der hærder langsommere end standardcement. Denne cementtype benyttes til beton, der er særlig velegnet til bestemte bygge- og anlægsarbejder, f.eks. broer og veje, hvor der er behov for et mere vejrbestandigt materiale. I Sverige stilles der desuden krav om et lavere chromindhold i cement for at mindske risikoen for allergiske reaktioner. I anmeldelsen har Skanska karakteriseret cementmarkedet som ét samlet marked. Kommissionen er i tidligere fusionsbeslutninger nået frem til, at forskellige typer cement lader til at være indbyrdes substituerbare ([15]). Dette er stort set blevet bekræftet af Kommissionens undersøgelse i denne sag. Med udgangspunkt i ovenstående bør markedet for grå cement betragtes om ét enkelt marked.

b) **Tilslagsmaterialer**

(32) Ifølge Skanska benyttes udtrykket »tilslagsmaterialer« typisk om tre vigtige udgangsmaterialer inden for bygge- og anlægssektoren, nemlig grus, skærver og sand. Det er blevet fremført, at grus og skærver kan betragtes som nært substituerbare. Af miljøhensyn har den svenske regering ved lovgivning indført en afgift på »brugen« af grus. Den tjener til at udligne omkostningerne forbundet med brug af henholdsvis skærver og grus (da det ellers er dyrere at bruge skærver) ([16]). De to materialer benyttes hovedsagelig til fundamenter til bygninger o.lign. og til fremstilling af beton og asfalt. Sand er uegnet til fundamenter og benyttes næsten udelukkende til fremstilling af beton. Skanska har anført, at uanset den manglende substituerbarhed mellem på den ene side grus og skærver og på den anden side sand er det almindeligt at inkluderede alle tre typer tilslagsmaterialer i analyser af det svenske marked for tilslagsmaterialer, også selv om det måske ikke er fuldt berettiget ud fra en ren økonomisk synsvinkel.

(33) Eftersom sand tegner sig for mindre end 5 % af det svenske marked for tilslagsmaterialer, og da Skanska udvin-

([14]) Sag IV/M.460 — Holdercim/Cedest.

([15]) Sag IV/M.460 — Holdercim/Cedest.

([16]) I 1995 var der omkring 5 000 udgravningsanlæg i Sverige, hvoraf 3 785 var grusgrave og 487 var stenbrud. Omkrig 2 700 af disse anlæg var i brug i 1995. I perioden 1984-1995 faldt den andel, som grus tegnede sig for af den samlede produktion af tilslagsmaterialer, fra 82 % til 51 %, mens den andel, som skærver tegnede sig for, steg fra 13 % til 37 %. Formålet med afgiften er at mindske grus-andelen til 30 % inden år 2000. Se beslutningen truffet af Konkurrensverket den 22. juli 1997 i sag D nr. 292/97 — NCC/Siab.

der og sælger sand i meget små mængder (mindre end 5%), gør det under alle omstændigheder ingen væsentlig forskel i forbindelse med denne vurdering, og markedet for tilslagsmidler betragtes derfor som ét enkelt marked i forbindelse med denne vurdering.

c) **Beton**

(34) Beton fremstilles ved at blande cement med tilslagsmidler og vand. Den kan blandes på særlige betonfabrikker (»fabriksbeton«) og derefter transporteres til det sted, hvor den skal bruges, i særlige køretøjer (»betonkanoner«).

(35) Beton kan også blandes på stedet, dvs. på byggepladsen. Det sker typisk ved, at entreprenøren sammenblander cement leveret i sække med tilslagsmaterialer og vand på byggepladsen (in situ). Denne fremgangsmåde er imidlertid meget arbejdskraftintensiv og resulterer i beton af uensartet kvalitet. In situ-metoden benyttes derfor kun ved projekter, hvor hastighed og kvalitet spiller en mindre rolle, og hvor der kun er behov for forholdsvis små mængder beton (< 0,75 m^3 ifølge Skanska). Meget tyder på, at in situ-blandingsmetoden er af begrænset økonomisk betydning. Således skønner Skanska, at den højst benyttes til 1-2% af den beton, som selskabet bruger til sine byggerier.

(36) En mere avanceret form for in situ-blandet beton er tørbeton, der kun skal tilsættes vand. Tørbeton fremstilles efter bestemte opskrifter og er derfor af ensartet kvalitet. Desuden giver tørbeton entreprenøren større fleksibilitet, da den mindsker behovet for at planlægge, hvornår betonen skal bruges, og i præcist hvor store mængder. Tørbeton er imidlertid betydeligt dyrere end fabriksbeton, så der vil næppe blive brugt tørbeton, hvis der er behov for mere end 1 m^3.

(37) Endelig sælges beton til visse anvendelsesformål også som færdigstøbte betonelementer og andre færdigstøbte betonvarer, der også kan være armeret.

(38) I sin anmeldelse har Skanska udtalt, at der inden for beton bør opereres med følgende relevante produktmarkeder: et marked for fabriksbeton, et marked for tørbeton og et marked for færdigstøbte betonvarer. Hvert af disse markeder gennemgås nærmere nedenfor.

i) *Fabriksbeton*

(39) Fabriksbeton sælges og leveres i halvvåd tilstand. Den består af cement (15%), tilslagsmaterialer (85%), vand og additiver. Produktet benyttes som udgangsmateriale for betonkonstruktioner, der støbes på byggepladsen. Fabriksbeton leveres normalt i store mængder i betonkanoner, som forhindrer, at det hærder.

(40) I sin anmeldelse har Skanska udtalt, at der alt afhængigt af den faktiske anvendelse eksisterer en vis substituerbarhed mellem på den ene side fabriksbeton og på den anden side tørbeton og/eller in situ-blandet beton. Som nævnt ovenfor viser tallene fra Skanska, at in situ-blandet beton er af begrænset økonomisk betydning. På den anden side viser tallene fra parterne, at der er en betydelig prisforskel mellem fabriksbeton og tørbeton, idet sidstnævnte er ca. 50% dyrere. Det forhold, at der normalt anvendes fabriksbeton, når der er brug for store mængder, peger også i retning af, at tørbeton rettelig bør betragtes om et komplementært produkt.

(41) I forbindelse med denne vurdering anses fabriksbeton derfor at tilhøre er særskilt marked ([17]).

ii) *Tørbeton*

(42) Som nævnt ovenfor er tørbeton en forblandet beton, der kun skal tilsættes vand. Den er derfor nem at bruge og benyttes hovedsagelig, når der kun er brug for små mængder, der dog skal være af en ensartet kvalitet.

(43) I sin anmeldelse har Skanska udtalt, at der — afhængigt af anvendelsesformålet — er konkurrence mellem tørbeton og den traditionelle in situ-blandede beton. Det er korrekt, at begge produkter anvendes i situationer, hvor der kun kræves forholdsvis små mængder beton, men mange andre faktorer tyder på, at konkurrencen mellem de to produkter ikke er særlig stor. For det første kan tørbeton anvendes til opgaver, hvor der læges vægt på kvalitet, hvilket ikke er tilfældet med den traditionelle in situ-blandede beton. For det andet synes prisforskellen at være endnu større end prisforskellen mellem tørbeton og fabriksbeton.

(44) I sit svar på meddelelsen i henhold til artikel 18 (der herefter omtales som »svar(et)«) hævdede Skanska, at selskabet ikke har været en aktiv konkurrent til Scancem på markedet for tørbeton, eftersom Skanska har koncentreret sin salgsindsats om entreprenørvirksomheder, mens Scancem har koncentreret sig om detailkunder. Dette argument tager imidlertid ikke hensyn til, at den mængde, der produceres af Skanska gennem selskabets

([17]) Se Kommissionens beslutninger i sag IV/M.460 — Holdercim/Cedest, og i sag IV/M.1030 — Lafarge/Redland.

underleverandører, sælges gennem detailhandelen. Desuden har Skanska ikke hævdet eller godtgjort, at salget til entreprenørvirksomheder bør betragtes som et særskilt marked i forhold til salget til detailhandelen. Det må derfor konkluderes, at tørbeton bør anses at tilhøre et særskilt marked i forhold til andre betontyper.

iii) *Færdigstøbte betonvarer*

(45) Fårdigstøbte betonvarer består bl.a. af færdigstøbte søjler, bjælker, vejbarrierer, containere, jernbanesveller, blokke og elementer til boligbyggeri. Disse varer er normalt stålarmerede. Desuden er de ofte ikke standardiseret, men fremstilles i overensstemmelse med aftagerens specifikationer. Færdigstøbte betonvarer sælges særskilt eller som del af en pakke, der også kan omfatte byggningsarbejde.

(46) Efter anmeldelsen har Skanska revideret sin opfattelse af det relevante produktmarked og tilkendegivet, at færdigstøbte betonvarer bør opdeles i varer, der benyttes til boligbyggeri, og varer, der benyttes »i og på jord« (rør, kantsten, jernbanesveller osv.). Efter Skanskas opfattelse danner »varer til boligbyggeri« en homogen gruppe af færdigstøbte varer, hvortil benyttes samme produktionsudstyr og knowhow, hvilket ifølge Skanska ikke er tilfældet for varer, der benyttes »i og på jord«, der kræver varierende og mere specialiseret teknologi og udstyr. Skanska har også udtalt, at sidstnævnte materialer bør underopdeles yderligere.

(47) med henblik på denne vurdering er det imidlertid ikke nødvendigt at tage stilling til, om der bør foretages en sådan opsplitning, for som det vil fremgå af det efterfølgende, vil virkningerne for markedet stort set forblive de samme, hvad enten vurderingen tager udgangspunkt i et samlet marked for færdigstøbte betonvarer eller et marked for færdigstøbte betonvarer til »boligbyggeri«.

d) **Andre byggematerialer**

(48) Scancem beskæftiger sig også med fremstilling af en lang række andre byggematerialer. Skønt disse aktiviteter ikke påvirkes direkte af den anmeldte transaktion, vil de indirekte styrke parternes kombinerede stilling på andre markeder. Scancem producerer således også gipsplader, der benyttes til vægge, gulve og lofter. Selskabet fremstiller også materialer, der benyttes til at afrette eller glatte nye og reparerede gulve, før de beklædes med f.eks. træ, tekstiler eller vinyl. Selskabet fremstiller også spartelmasse, der benyttes til udjævning af vægge, før de males eller tapetseres, og som benyttes ved både nybygninger og renoveringer.

(49) Skanska har for nylig tilkendegivet, at nogle af disse materialer (gulvafretningsmaterialer, mørtel (en slags »lim«, der bl.a. benyttes til muring) og gips (til facader)) burde vurderes sammen med tørbeton. Ifølge Skanska tilhører alle disse materialer samme »familie«, idet der på udbudssiden er en høj grad af substituerbarhed mellem dem. Skanska har imidlertid ikke været i stand til at fremlægge afgørende markedsdata vedrørende salget af denne »familie af materialer«, og selskabet har heller ikke givet oplysninger om den påståede substituerbarhed.

(50) Det er imidlertid heller ikke nødvendigt for denne vurdering at tage endelig stilling til den nøjagtige udstrækning af markedet for gipsplader, gulvafretningsmaterialer og spartelmasse, da det ikke har indflydelse på vurderingen af transaktionen.

e) **Byggeaktiviteter**

(51) Foruden de markeder, som Skanska har identificeret i sin anmeldelse, har undersøgelsen i denne sag vist, at den anmeldte transaktion vil få indflydelse på byggemarkedet, hvor Skanska er den største udbyder i Sverige.

(52) Byggeindustrien, herunder Skanska, har udtalt, at byggemarkedet bør opdeles i to særskilte relevante markeder, nemlig et for boligbyggeri og et andet for bygning af infrastrukturer (f.eks. veje, jernbaner, tunneller og broer). Årsagen hertil skulle være, at der ikke kan benyttes samme knowhow, ansatte, maskiner og andet udstyr på de to markeder ([18])

(53) Der kan desuden foretages en skelnen alt efter byggeprojektets tørrelse. Det skyldes, at de konkurrencemæssige vilkår varierer betydeligt mellem små og store projekter. Skønt det er vanskeligt at sige, hvor grænsen går mellem projekter, der bør betegnes som henholdsvis små og store projekter, skelner Konkurrensverket (de svenske konkurrencemyndigheder) mellem projekter til en samlet værdi af henholdsvis under eller over 40 mio. SEK (ca. 4,6 mio. ECU). Ifølge den svenske lov om offentlige udbud er 40 mio. SEK den tærskelværdi, over hvilken der skal afholdes et åbent udbud. Desuden er antallet af

([18]) Se også Konkurrensverkets beslutning af 22. juli 1997 i sag D nr. 292/97 — NCC/Siab.

entreprenørvirksomheder i Sverige, der kan påtage sig projekter til en værdi af over 40 mio. SEK, langt mindre end antallet af firmaer, der kan påtage sig projekter til under denne værdi.

(54) Det er derfor rimeligt at vurdere Skanskas markedsposition på basis af særskilte markeder for boligbyggeri og for bygning af infrastrukturer. På begge disse markeder bør der desuden skelnes mellem projekter til en samlet værdi af henholdsvis under og over 40 mio. SEK.

f) **Konklusion vedrørende produktmarkeder**

(55) Med udgangspunkt i beskrivelsen ovenfor har Kommissionen konkluderet, at der findes særskilte markeder for cement, tilslagsmaterialer, fabriksbeton og tørbeton. Hvad markedet for færdigstøbte betonvarer angår, er det ikke nødvendigt at afgøre, om det udgør ét enkelt marked eller — som anført af Skanska — to særskilte markeder for henholdsvis »varer til boligbyggeri« og varer til brug »i og på jord«. For de resterende varers vedkommende kan produktmarkedsdefinitionen forblive åben.

B. RELEVANTE GEOGRAFISKE MARKEDER

(56) Kommissionen har tidligere udtalt, at cementmarkedet kan betragtes som en række sidestillede markeder, der er centreret omkring de forskellige fabrikker, overlapper hinanden og dækker hele Europa. Hvert markeds udstrækning og markedernes overlapning afhænger af, hvor langt fra fabrikken cementen kan afsættes ([19])

(57) I sin anmeldelse har Skanska imidlertid udtalt, at cementmarkedet hovedsagelig er regionalt/nationalt, men selskabet har kun afleveret tal for markedsandele på nationalt plan. Det bemærkes, at der stort set ikke optræder nogen eksport eller import mellem Sverige eller Finland og nogen anden medlemsstat ([20]). I sit svar har Skanska angivet, at situationen er en anden i Norge, hvor den største importkilde er Blue Circle (Det Forenede Kongerige). Det skal imidlertid bemærkes, at dette selskab er medejer af Embras importterminaler i Norge. Den manglende import tyder således på, at cementproducenterne i andre medlemsstater ikke har forsøgt at udøve noget konkurrencepres i Norden gennem eksportsalg. Det gælder også Norge, hvor der foruden ovennævnte strukturelle investering fra Blue Circles side, stor set ikke importeres cement fra andre vesteuropæiske producenter.

(58) Det marked, på hvilket den her omhandlede transaktion bør analyseres, dækker således ikke hele Europa, men er snarere begrænset til hvert af de tre nordiske lande Sverige, Norge og Finland eller eventuelt Norden som sådan. Da Scancem er den eneste cementproducent i de pågældende tre nordiske lande, indbærer den manglende handel mellem de nordiske lande ikke nødvendigvis, at det geografiske marked ikke er Norden. Under alle omstændigheder behøver det ikke at blive afgjort, om det relevante geografiske marked er nationalt eller nordisk, da resultatet af vurderingen vil være den samme, uanset hvilken definition der opereres med.

(59) Skanska har udtalt, at markederne for færdigstøbte betonvarer, tørbeton, gipsplader, beklædningsmaterialer, gulvafretningsmaterialer og spartelmasse hovedsagelig er nationale i udstrækning. Det er i det store og hele blevet bekræftet af undersøgelsen, som viser, at importen og eksporten af alle disse produkter normalt er relativt ubetydelig. Desuden har Skanska udtalt, at der findes en særlig certificeringsprocedure for betonproduktion i Sverige, som brancheorganisationen BBC tager sig af. Forud for en certificering skal producenten bl.a. verificere udgangsmaterialets egenskaber.

(60) Markederne for boligbyggeri og bygning af infrastrukturer er nationale, i hvert fald for så vidt angår store projekter. Det hører stadig til sjældenhederne, at ikke-svenske entreprenørvirksomheder påtager sig store byggeprojekter i Sverige, medmindre de deltager i et konsortium med eller fungerer som underleverandører for Skanska eller en af de andre svenske entreprenørvirksomheder. Det er med henblik på denne vurdering ikke nødvendigt at definere den geografiske udstrækning af markedet for små projekter.

(61) Ovennævnte markeder kan således ikke betragtes som andet end nationale markeder. Samtidig viser undersøgelsen, at udbudsstrukturen, prisniveauerne og andre konkurrenceforhold ikke varier nævneværdigt inden for hvert enkelt land.

(62) I sin anmeldelse har Skanska udtalt, at markederne for fabriksbeton og tilslagsmaterialer er lokale som følge af de høje transportomkostninger. For fabriksbetons vedkommende skyldes det også, at kvaliteten forringes ved transport af over en times varighed. Skanska har efterfølgende ændret synspunkt og mener nu, at disse markeder alligevel skal vurderes som landsdækkende markeder, da de lokale segmenter overlapper hinanden i hele landet. Efter Skanskas opfattelse dikteres de konkurrencemæssige begrænsninger for udbydere i lokalområder af konkurrencen inden for et landsdækkende netværk af forbundne segmenter. En række tredjeparter har udtalt, at de betragter markederne for fabriksbeton og tilslagsmaterialer som lokale eller regionale, mens endnu andre tredjeparter er af samme opfattelse, som Skanska senest

([19]) Se Kommissionens beslutning af 30. november 1994 i sagerne IV/33.126 og 33.222 — Cement.

([20]) Disse landes import stammer fra den tidligere østblok, men Scancems eksport primært går til USA og Afrika. Scancem importerer hvid cement fra Danmark. Andre firmaers import fra andre medlemsstater udgør mindre end 1 % af salget i Sverige.

har givet udtryk for, nemlig at markederne er landsdækkende.

(63) Ud fra en økonomisk synsvinkel er afsætningsområdet for en fabrik, der fremstiller fabriksbeton (eller for en udbyder af tilslagsmaterialer), normalt afgrænset af en transporttid på høst én time. Ud fra aftagernes synsvinkel kan en transporttid på en time give dem mulighed for at vælge mellem en, to eller flere udbydere, alt afhængigt af deres respektive beliggenhed. Det er naturligvis umuligt at redegøre præcist for alle tænkelige kombinationer og permutationer, der afhænger af tætheden og fordelingen af såvel aftagerpopulationen som udbydernes netværk. For den individuelle aftager af fabriksbeton (eller tilslagsmaterialer) vil antallet af mulige udbydere i forbindelse med hvert enkelt byggeprojekt desuden afhænge af såvel byggepladsens som producenternes beliggenhed. Da de fleste aftagere af disse produkter er entreprenørvirksomheder, der opererer inden for et relativt stort område (i de fleste tilfælde hele landet), vil de økonomisk rentable udbyderes identitet og antal ændre sig med hvert projekt.

(64) Sammen med fordelingen af aftagerpopulationen vil den grad af overlapning, der optræder mellem udbydernes afsætningsområder, ikke blot være afgørende for det konkurrencemæssige forhold mellem producenter af fabriksbeton, der ligger tæt på hinanden, men også få en afsmittende indvirkning på mere fjernt beliggende producenter. Desuden bestemmes mange vigtige konkurrenceparametre (såsom produktionsfaciliteternes beliggenhed, vareudbuddet og varekvaliteten, serviceniveau (åbningstider), reklame- og salgsfremstød og til en vis grad priser og rabatter) ikke lokalt, men på regionalt eller landsdækkende plan. Beslutninger herom gennemføres normalt på landsdækkende plan. Det er derfor nødvendigt og nyttigt at aggregere det, der set ud fra det enkelte projekt måtte være et meget lokalt marked.

(65) Aggregeringen af salgstal kan i princippet foregå på et utal af forskellige niveauer. Der findes stort set ingen import eller eksport af fabriksbeton eller tilslagsmaterialer, hvilket kan forklares med de høje transportomkostninger, og at fabriksbeton ganske enkelt ikke tåler lange transportafstande Det bredest mulige geografiske marked er derfor nationalt.

(66) Skanska, og Scancem (såvel som deres hovedkonkurrenter) har fabrikker, der fremstiller fabriksbeton og tilslagsmaterialer, og de opererer inden for store geografiske områder. Skønt de foreliggende oplysninger tyder på, at parternes markedsandele varierer i nogen grad, alt efter om de måles nationalt, regionalt eller lokalt, er det ikke nødvendigt for vurderingen af transaktionen at tage endelig stilling til den nøjagtige udstrækning af det relevante geografiske område, da vurderingen ikke vil ændre sig væsentligt, hvad enten den foretages på nationalt, regionalt eller lokalt plan.

(67) Med udgangspunkt i ovenstående kan vurderingen af transaktionens konkurrencemæssige konsekvenser foretages på grundlag af parternes styrke på nationalt plan og oplysninger om markederne for fabriksbeton og tilslagsmaterialer på regionalt og lokalt plan ([21]).

VI. FORENELIGHED MED FÆLLESMARKEDET OG EØS-AFTALEN

A. UDGANGSMATERIALER

a) **Cement**

i) *Oversigt*

(68) Scancem producerer cement i Sverige, Norge og Finland. I disse lande er selskabets cementvirksomhed samlet i tre nationale selskaber ([22]), der tilsammen udgør én økonomisk enhed (Cement Nordic). Denne økonomiske enhed omfatter tre cementfabrikker i Sverige, to cementfabrikker i Norge og to cementfabrikker i Finland og havde en samlet omsætning på 367,5 mio. ECU i 1997 ([23]). Scancem International tager sig bl.a. af hele den internationale cementproduktion og eksportaktiviteterne, dvs. eksporten til især Afrika og USA, og havde i 1997 en omsætning på 439,2 mio. ECU. Endelig er datterselskabet Castle Cement aktivt indenfor cementproduktion i Det Forenede Kongerige og havde i 1997 en omsætning på 225,3 mio. ECU (og en markedsandel på [20-30 %] ([24])). Skanska har ingen cementproduktion, men er som Sveriges største betonproducent og landets største entreprenørvirksomhed den største aftager af cement i Norden.

(69) Den årlige omsætning på cementmarkederne i Sverige, Norge og Finland ligger i hvert af landene på mellem 80 og 95 mio. ECU. Ifølge tal fra Scancem selv og fra tredjeparter har Scancem en markedsandel på [80-90 %]* i hvert af disse lande. Selskabets markedsandele er forblevet stabile […]* de sidste tre år. Der findes ingen andre cementproducenter i de tre lande, og den eneste konkurrent på disse markeder med en markedsandel på over 5 % er det norske selskab Embra, der importerer cement fra Litauen.

(70) Det fremgår af anmeldelsen, at det samlede salg af cement steg med over 20 % i Norge og Finland mellem

([21]) Jf. sag IV/M.460 — Holdercim/Cedest, og sag IV/M.1030 — Lafarge/Redland.

([22]) Forud for førnævnte fusion i 1995 mellem Euroc ag Akers cementvirksomhed blev de svenske og finske cementaktiviteter varetaget af Euroc, de norske cementaktiviteter blev varetaget af Aker, og de britiske og andre internationale aktiviteter blev varetaget af Scancem JV, et joint venture mellem de to selskaber.

([23]) Parterne har under hele proceduren afleveret reviderede tal for f.eks. deres omsætning. Medmindre andet er angivet, er alle tallene i det følgende de seneste tal.

([24]) Dele af denne tekst er redigeret for at undgå at fortrolige oplysninger afsløres. De pågældende dele er omgivet af skarpe parenteser og forsynet med asterisk.

1995 og 1997. I samme periode faldt salget i Sverige med lidt under 20 %. Trods denne forskelligartede udvikling var Scancem i stand til at bevare sine salgspriser i alle tre lande næsten uændret i hele perioden […]*. Selskabets kapacitetsudnyttelse er i den pågældende periode steget fra […]* i Norge og fra […]* i Finland, men faldet fra […]* i Sverige.

ii) *Udbudsstruktur*

(71) Scancem er den eneste cementproducent i Sverige. Selskabet har tre fabrikker, der alle ligger i det sydige Sverige, nemlig i Slite, Degerhamn og Skövde. Disse fabrikker har en samlet produktionskapacitet på ca. [< 2]* mio. tons klinker (henholdsvis [> 1, < 1 og < 1]* mio. tons) ([25]). De to førstnævnte fabrikker ligger på Gotland og Öland.

(72) De faste omkostninger ved cementproduktion er høje. Ifølge tal fra Scancem udgjorde de faste omkostninger i 1997 (eksklusive afskrivninger og finansieringsomkostninger) […]* af de samlede omkostninger i Slite og Degerhamn, mens de udgjorde […]* i Skövde. Selskabet føler derfor en kraftig tilskyndelse til at udnytte fabrikkernes produktionskapacitet mest muligt. I Sverige har Scancems kapacitetsudnyttelse normalt ligget på mindst […]*, undtagen i Skövde, hvor kapacitetsudnyttelsen er […]* de sidste tre år og nu ligger på […]*.

(73) På distributionssiden har Scancem i alt 18 terminaler (inklusive terminalerne ved de tre fabrikker), der alle ligger ved den svenske kyst. På grund af Scancem-fabrikkernes placering transporteres cementen til terminalerne med skib (dog med undtagelse af produktionen på fabrikken i Skövde, der transporteres med tog til terminalen i Göteborg). Den gennemsnitlige maksimumskapacitet for hver af terminalerne ligger på ca. 15 000 tons. Den største terminal ligger i Stockholm og har en maksimumskapacitet på 33 200 tons. Parterne har angivet kapacitetsudnyttelsen på grundlag af den største mængde, der er blevet påfyldt en terminal i løbet af et år. Med denne målemetode er kapacitetsudnyttelsesgraden blevet opgivet til […]* for de fleste terminalers vedkommende.

(74) Over [hovedparten] * af Scancems salg af cement foregår i bulkform direkte til aftageren. Aftageren henter normalt cementen direkte i terminalen og transporterer selv cementen videre med lastbil eller tog. De resterende dele af salget, der består af cement i sække, foregår via selvstændige distributører, f.eks. byggemarkeder. Scancems salgsvirksomhed (der beskæftiger i alt 45 personer, der tager sig af salg, marketing, forskning og udvikling og yder teknisk bistand til kunderne) drives centralt fra Stockholm, men selskabet har også salgskontorer i Göteborg og Malmö.

(75) Ifølge de oplysninger, som Kommissionen er i besiddelse af, er det norske selskab Embra det eneste selskab, der i dag sælger importeret cement i Sverige ([26]). Embra, der ejes af den norske Selvaag-koncern, beskæftiger sig med produktion og distribution af cement og letvægtstilslagsmaterialer og udøver virksomhed i de nordiske lande, de baltiske stater, Polen og Tyskland. Embra trængte ind på det svenske marked i 1992 og importerer cement fra en fabrik i Litauen, som selskabet er medejer af, nemlig AB Akmenes Cementas ([27]) Ifølge sin årsberetning solgte Embra 58 000 tons cement i Sverige i 1997. Selskabet driver tre terminaler i Sverige, nemlig to ved kysten i det sydlige Sverige (Halmstad ag Åhus) og én inde i landet (Västerås). Disse terminaler er langt mindre end Scancems. Embra har lidt betydelige tab.

(76) Desuden har Scancem indgået tre samarbejdsaftaler om cement med FLS Industries/Aalborg Portland (den eneste danske cementproducent). Den ene af aftalerne vedrører et samarbejde om leveringen af cement til Øresundsforbindelsen mellem Sverige og Danmark. Den anden aftale […]*. Den tredje aftale angår et samarbejde om en særlig patenteret metode til at mindske chromindholdet i cement.

iii) *Makedsstørrelse og markedsandele*

(77) Ifølge tallene fra Skanska udgjorde omsætningen på det svenske cementmarked omkring 90 mio. ECU i 1997 (svende til 1 315 000 tons). Dette tal ligger stort set på linje med tallene fra andre selskaber og er derfor blevet benyttet i forbindelse med denne vurdering. I modsætning til væksten i Norge og Finland (på henholdsvis 22 % og 24 %) faldt salget af cement i Sverige med 15 % mellem 1995 og 1997. Ifølge Skanska hænger salget af cement nøje sammen med byggeaktiviteten og den andel, som beton udgør af de anvendte byggematerialer. Ifølge anmeldelsen forudser Skanska, at det svenske cementmarked vil vokse en anelse (med 3-5 %); de kommende år.

(78) Ifølge anmeldelsen har Scancem en markedsandel på [80-90]* (opgjort i såvel værdi som volumen), og dette tal er blevet bekræftet under Kommissionens undersøgelse. Selskabets markedsandel er forblevet nogen-

([25]) Scancem mener, at det kun er produktionskapaciteten inden for klinker, der kan måles med rimelig nøjagtighed.

([26]) Parterne oplyste i deres anmeldelse, at Nordic Industrial Cement (NIC) er en af deres hovedkonkurrenter i Sverige. Dette selskab blev imidlertid overtaget af Scancem i marts 1998 og er nu lukket. Partene har også oplyst, at Cem-Ox Import & Export AB er i færd med at bygge en cementterminal i Oxelösund i Sverige. De har imidlertid ikke været i stand til at få bekræftet, om dette selskab rent faktisk har indledt sin virksomhed.

([27]) I 1997 forsøgte Scancem […]*.

lunde stabil de sidste tre år ([…]* i 1996 og […]* i 1995). Ifølge tallene fra parterne ligger Embras markedsandel på omring […]* af det samlede marked og udgør dermed mindre end en tiendedel af Scancems markedsandel. Sammenligner man desuden Embras distributionssystem med Scancems, er det tydeligt, at Scancems geografiske dækning er langt mere omfattende. Ifølge de oplysninger, som Kommissionen er i besiddelse af, antages den resterende mængde cement på det svenske marked at stamme fra en begrænset import til specifikke formål ([28]).

(79) I sit svar udtalte Skanska, at Scancems gennemsnitlige (inflationskorrigerede) salgspriser i Sverige faldt med omkring […]* fra 1995 til 1997, og at selskabets avance faldt fra […]* i samme periode ([29]).

(80) Udviklingen i disse priser og avancer er imidlertid kun af relevans for denne vurdering, for så vidt som den giver et fingerpeg om selskabernes styrke på markedet (eller mangel på samme). Det forhold, at Scancem — som respons på et betydeligt fald i markedsvolumen og Embras stigende indflydelse på markedet — har sænket sine priser med […]*, kan ikke betragtes som tegn på manglende markedsstyrke. Det kan illustrers ved at analysere Scancems aktiviteter i Sverige, Norge og Finland i årene fra 1995 til 1997. Som nævnt ovenfor var denne periode kendetegnet ved et kraftigt fald i salget af cement i Sverige, mens salget i Finland og Norge steg med henholdsvis 22 % og 24 %. Det er også vigtigt at bemærke, at Scancems eneste vigtige konkurrent — Embra — var etableret i alle tre lande i denne periode.

(81) Oplysningerne i Skanskas svar om avanceforholdene i de enkelte lande viser allerhøjest ([30]), at Scancems avancer er konjunkturbetingede. De oplyste avancer i Norge og Finland […]*. Derfor kan Skanskas oplysninger om en faldende avance i Sverige i årene 1995-1997 ikke godtages som bevis for, at Scancem står svagt på markedet. Tallene tyder snarere på, at avancen hænger nøje sammen med kapacitetsudnyttelsesgraden. Det er der intet usædvanligt ved inden for cementindustrien, der i vidt omfang er afhængig af stordriftsfordele. Det må derfor konkluderes, at Scancems avanceforhold i de nordiske lande ikke er blevet nævneværdigt påvirket af Embra eller andre konkurrenter, samt at denne udvikling i avancerne ikke strider mod førnævnte konklusioner med hensyn til Scancems markedsposition i de nordiske lande, inklusive Sverige. Parterne har ikke fremført argumenter, der giver anledning til at tro, at avancen ikke vil stige igen i Sverige, når konjunkturerne vender og kapacitetsudnyttelsen stiger.

(82) Alt i alt viser kendsgerningerne, at Scancem — trods svingende konjunkturer — har været i stand til at bevare sin avance […]* i Sverige, Norge og Finland. Samme kendsgerninger tyder ikke på, at konkurrencen fra f.eks. Embra har haft en nævneværdig indflydelse på Scancems prispolitik eller avanceforhold.

iv) *Hindringer for adgang til markedet*

(83) Ifølge anmeldelsen skønnes det at koste omkring 200 mio. ECU at bygge en cementfabrik. Parterne mener derfor, at den potentielle konkurrence kun kan komme fra importeret cement. Import af cement kræver imidlertid, at der investeres i terminaler og lagersiloer og et omfattende distributionssystem, inklusive faciliteter til skibstransport. Normalt kan en silo kun bruges til én slags cement ad gangen, og ifølge Scancem tager det megen tid (op til flere dage) at skifte til en anden type cement. Den bedste kapacitetsudnyttelse opnås derfor ved at benytte én silo til hver type cement. Kommissionen har fra andre markedsdeltagere fået oplyst, at en importør mindst vil skulle lægge ud med at investere omkring 2 mio. ECU i en enkelt silo med en kapacitet på 6 000 tons, som på rentabel vis vil kunne håndtere 40-60 000 tons cement om året (eller to siloer med en kapacitet på hver 3 000 tons, der vil koste 1,2-1,7 mio. ECU hver) ([31]).

(84) Skanska har hævdet, at omkostningerne ved at trænge ind på markedet ikke er uoverkommelige, og at der derfor er muligt for nye konkurrenter at trænge ind på markedet. Ovennævnte tal for omkostningerne ved at trænge ind på markedet skal imidlertid også sammenholdes med Scancems gennemsnitlige terminalkapacitet på omkring 15 000 tons og den omstændighed, at Scancems kapacitetsudnyttelsesgrad i de fleste af selskabets terminaler ligger på […]*. Så selv hvis man accepterede Skanskas argument, er det usandsynligt, at en eventuel ny markedsdeltager vil kunne hæmme Scancems markedsadfærd i væsentligt omfang.

(85) Embras indtrængen på det svenske marked i 1992 kan tjene til at illustrere dels de vanskeligheder, som en cementimportør vil løbe ind i, dels nye konkurrenters ringe betydning set i forhold til Scancems dominerende stilling. Som tidligere nævnt har Embra investeret i tre distributionsterminaler i Sverige. Kommissionens undersøgelse viser, at Embra, for at opnå sine aktuelle salgstal

([28]) Skanska har meddelt, at deltagerne i bygningen af Øresundsforbindelsen (som også tæller Skanska) har importeret cement fra Spanien. Da denne import imidlertid består af færdigstøbte betonelementer, er det uklart, hvorfor denne import optræder in den officielle importstatistik som cementimport.

([29]) Avancen i Finland er blevet opgivet til […]* i 1995 og […]* i 1997. For Norges vedkommende lyder de tilsvarende tal på […]* og […]*.

([30]) Selskabet har ikke redegjort for, hvordan tallene er beregnet.

([31]) Hertil kommer nødvendigvis omkostninger til transport af cementen fra cementfabrikken til terminalerne (hvortil Scancem råder over tre særlige fartøjer) og omkostninger til produktgodkendelser, driftskapital, personale, marketing osv.

har været nødsaget til at tilbyde langt lavere priser end Scancem. Embra har derfor lidt betydelige tab de seneste år. I 1997 tabte Embra 2 720 000 SEK på sine svenske cementaktiviteter, hvilket skal ses i forhold til en omsætning på 38 312 000 SEK. Ifølge selskabet årsberetninger har denne strategi kun gjort det muligt for selskabet at forøge sin markedsandel med et procentpoint fra 1995 til 1997.

(86) Som beskrevet ovenfor er Scancems avancer ikke blevet nævneværdigt påvirket af Embras forsøg på at vinde større indpas på markedet, skønt selskabet har anlagt en strategi baseret på betydelige investeringer og lavere cementpriser. Det bekræftes af Kommissionens undersøgelse, der viser, at mange aftagere ikke betragter Embra som et realistisk alternativ til Scancem, men snarere som et supplement til Scancem. Det er derfor ikke blot usandsynligt, at der vil trænge en ny konkurrent ind på markedet i den nærmeste fremtid, men også usandsynligt, at en eventuel ny konkurrent vil kunne begrænse Scancems markedsstyrke i væsentligt omfang.

(87) Derfor er den vigtigste hindring for markedsadgang formentlig Scancems høje og stabile markedsandele og selskabets veletablerede produktionskapacitet, der er omkring dobbelt så stor som det årlige cementforbrug. Som følge af de faste omkostningers store andel af de samlede omkostninger inden for cementproduktion vil Scancem desuden føle en kraftig tilskyndelse til at forsvare sin aktuelle stilling på markedet, der kun forventes at ville vokse en anelse i den nærmeste fremtid. Det må derfor konkluderes, at intet tyder på, at der vil opstå ny konkurrence på markedet i den nærmeste fremtid i et omfang, der vil kunne neutralisere Scancems markedsstyrke.

v) *Aftagernes manglende styrke som indkøbere*

(88) Scancem har omkring [100-200]* aftagere af cement, hvoraf omkring [< 100]* aftager 300 tons eller mere om året. De største kunder er Skanska, Swerock, NCC, Färdig Betong og Strängbetong. Disse selskaber opererer alle på et eller flere markeder for byggevarer og er aktive i det meste af Sverige. Men bortset fra Skanska har ingen af dem vertikale forbindelser til en cementproducent.

(89) Skanska er i dag Scancems største kunde og aftager mere, end hvad Scancem bruger til sin egen byggevarevirksomhed. De tal, som Scancem har forelagt for 1997, viser, at Skanska og Swerock hver især tegner sig for […]* af Scancems indenlandske salg. Det svarer til […]* af Scancems samlede svenske salg (inklusive eksport). NCC er den tredjestørste kunde og tegner sig for under […]* af Scancems indenlandske salg. Det svarer til under […]* af Scancems totale salg. De resterende kunder inklusive Färdig Betong og Strängbetong, tegner sig alle for langt under […]* af Scancems indenlandske salg og for under […]* af Scancems samlede salg. Fælles for Scancems cementkunder er, at de dækker en meget stor del af deres behov for cement hos Scancem (op til 100 %) ([32]). Den enkelte kunde er derfor langt mere afhængig af Scancem end omvendt. Med udgangspunkt i aftagernes indkøbsmønster må det derfor konkluderes, at det store flertal af dem ikke besidder nogen eller kun en ubetydelig indkøbsstyrke.

(90) Kommissionens undersøgelse har vist, at langt den største del af Scancems kunder kun har én forsyningskilde, nemlig Scancem. Mange kunder har udtalt, de ikke betragter Embra som et realistisk alternativ til Scancem. De forholdsvis få virksomheder, der også køber cement hos Embra, betragter disse leverancer som et supplement til leverancerne fra Scancem. De fleste kunder mener således ikke, at der findes andre realistiske forsyningskilder til cement i Sverige.

(91) Det skal i denne sammenhæng også bemærkes, at Scancems kontrakter med kunder, der aftager mere end 300 tons cement om året, forhandles individuelt. Kontrakterne løber normalt over 1-3 år og omfatter ofte fælles forsknings- og udviklingsprojekter vedrørende cement. Disse kunder er derfor ikke blot bundet til Scancem på grund af manglende realistiske alternativer, men også på grund af sådanne kontrakter.

(92) Alt i alt viser de foreliggende kendsgerninger, at ikke engang de største aftagere er i stand til at øve effektiv indflydelse på Scancems markedsadfærd.

vi) *Konklusion*

(93) De for Scancem oplyste markedsandele giver i sig selv en stærk formodning om, at selskabet indtager en dominerende stilling ([33]). Denne formodning bestyrkes af, at selskabet, uafhængigt af den eksterne markedsudvikling, øjensynligt har været i stand til af fastholde sine salgspriser og avancer, selv i perioder, hvor der som tidligere nævnt er indtruffet et fald på omkring 15 % i det samlede salg af cement i Sverige.

([32]) I sit svar har Skanska nævnt eksempler, hvor selskabet — forud for stiftelsen af Scancem i 1995 — indhentede tilbud hos andre producenter eller forhandlere af cement. Da ingen af disse kontakter imidlertid synes at have mundet ud i købsaftaler, er det uklart, hvorfor Skanska finder disse oplysninger relevante for denne vurdering.

([33]) Der gøres opmærksom på, at Stockholms Tingsrätt i en dom af 19. marts 1998 har udtalt, at Scancem indtager en dominerende stilling på det nordiske cementmarked (sag nr. T 8-1002-97, s. 17).

vii) *Styrkelse af en dominerende stilling på det svenske betonmarked*

(94) Den anmeldte transaktion vil få vertikale virkninger mellem på den ene side cement og på den anden side beton og andre mineralske byggematerialer. Det skyldes, at cement (sammen med tilslagsmaterialer) udgør det vigtigste udgangsmateriale for fremstillingen af beton og andre mineralske byggematerialer. De afsmittende virkninger for beton og beslægtede varer vil blive behandlet nedenfor.

(95) Som nævnt ovenfor indtog Scancem — forud for den anmeldte transaktion — en dominerende stilling på det svenske cementmarked med en markedsandel på [80-90 %]*. Der findes ingen andre cementproducenter i Sverige, og det resterende salg består af cement importeret fra lande uden for EØS. Den anmeldte transaktion kunne yderligere forringe importørernes muligheder for at sælge cement i Sverige.

(96) 80-90 % af al cement sælges til betonindustrien. Efter transaktionen vil Skanska være langt den største producent af forskellige typer beton, og det må formodes, at Skanska ikke vil føle sig tilskyndet til at købe cement hos Scancems konkurrenter. Derfor vil denne del markedet i praksis blive lukket af for cementimportører.

(97) Desuden vil andre betonproducenter også være mindre tilbøjelige til at købe importeret cement. Det skyldes, at disse betonproducenter — efter transaktionen — vil være langt mere afhængige af Skanska, end de tidligere var det af Scancem. Efter transaktionen kan denne afhængighed — foruden den afhængighed, der skyldes Scancems dominerende stilling på cementmarkedet — komme fra den kombinerede enheds styrke på markederne for cement og tilslagsmaterialer (hvor sidstnævnte er det næstvigtigste udgangsmateriale for produktionen af beton).

(98) Skanskas position som den største entreprenørvirksomhed i Sverige med omfattende aktiviteter også i Norge og Finland betyder også, at de fleste betonproducenter vil have Skanska om en af deres tørste kunder. Andre betonproducenter er langt mindre end Skanska (ihenseende til finansiel styrke). Ingen af dem er vertikalt integreret i bagudgående retning med aktiviteter inden for cementproduktion, og de fleste af dem er heller ikke vertikalt integreret i den modsatte retning med aktiviteter inden for byggeindustrien.

(99) I betragtning af ovenstående vil Skanska kunne benytte forskellige strategier til at skabe loyalitet blandt Scancems cementkunder. Hvis Skanska fik det indtryk, at en bestemt cementkunde optrådte på en måde, der var i strid med Skanskas interesser, kunne selskabet forringe betingelserne for levering af cement, koncentrere sig om at konkurrere på den pågældende virksomheds betonmarkeder og/eller reducere eller true med at reducere sine indkøb hos virksomheden. Denne mangfoldighed af gengældelsesforanstaltninger rådede Scancem ikke tidligere over.

(100) I denne sammenhæng skal også nævnes en anden negativ konsekvens af transaktionen, nemlig den nye forbindelse, der vil opstå mellem Scancem og FLS Industries/Aalborg Portland (Danmarks eneste cementproducent) via AB Sydsten, der er et joint venture mellem FLS og Skanska (der begge har en andel på 50 % i joint venturet). Sydsten er en stor producent af fabriksbeton i det sydlige Sverige og kunne, uden den anmeldte transaktionen, have åbnet døren for FLS Industries til det svenske marked.

(101) Med udgangspunkt i det foregående mener Kommissionen, at Skanska, efter transaktionen, vil have endnu bedre muligheder end Scancem for at lukke markedet af for konkurrence fra importeret cement, og at de vertikale forbindelser, der skabes gennem transaktionen, derfor vil føre til styrkelse af en dominerende stilling på det svenske cementmarked.

viii) *Norge og Finland*

(102) Det norske og finske markeds struktur og størrelse ligner meget det svenske markeds. Scancems markedsandel ligger på [80-90 %]*, og Embra er den eneste konkurrent, der har en markedsandel på over 5 %. Hindringerne for adgang til disse markeder ligner de ovenfor beskrevne, og aftagerne indtager en tilsvarende svag position over for Scancem, idet ingen individuel aftager tegner for mere end […]* af Scancems indenlandske salg.

(103) Ifølge anmeldelsen er Scancem den eneste producent af beton og andre byggematerialer i Norge og Finland ([34]). Efter at have modtaget meddelelsen efter artikel 18 erkendte Skanska imidlertid, at selskabet finske datterselskab, Tekra OY, også producerer fabriksbeton og færdigstøbte betonvarer. Desuden er Skanska for nylig — gennem overtagelsen af Polar OY — blevet Finlands største boligentreprenør ([35]). De vertikale virkninger af Skanskas stilling inden for byggeindustrien vil derfor, i hvert fald i Finland, ligne dem, der er beskrevet ovenfor i relation til Sverige.

(104) Alt i alt tyder de foreliggende oplysninger kraftigt på, at Scancem indtager en dominerende stilling også på det finske og det norske cementmarked. Men med henblik på denne vurdering kan det forblive et åbent spørgsmål, om den anmeldte transaktion vil styrke denne dominerende stilling, da det ikke har nogen væsentlig indflydelse på vurderingen af transaktionen.

ix) *Samlet konklusion vedrørende cement*

(105) Med udgangspunkt i ovenstående har Kommissionen konkluderet, at Scancem, forud for den anmeldte trans-

([34]) Scancems markedsandel i Finland er opgivet til [50-60 %]* inden for fabriksbeton og ca. [20-30]* inden for færdigstøbte betonvarer.

([35]) Jf. Skanskas pressemeddelelse af 3. august 1998.

aktion, indtog en dominerende stilling på markedet for salg af cement i Sverige, Norge og Finland, og at denne stilling, i hvert fald i Sverige, vil blive styrket som følge af transaktionen.

b) **Tilslagsmaterialer**

i) *Udbudsstruktur*

(106) Ifølge Skanska er markedet for tilslagsmaterialer faldet siden 1990 til næsten det halve af sin tidligere størrelse. Denne udvikling afspejler den faldende aktivitet inden for den svenske byggeindustri i den pågældende periode og starten på nedadgående konjunkturer. Som følge heraf er markedet i dag kendetegnet ved en betydelig overskudskapacitet, og mange anlæg befinder sig i en situation med mange uudnyttede reserver af tilslagsmaterialer. Som tidligere nævnt er omkring halvdelen af udvindingsanlæggene i Sverige i brug i dag. I denne situation opererer både Skanska og Scancem med en relativt lav kapacitetsudnyttelse, der kun ligger på omkring […]* af den maksimalt mulige. Også hovedkonkurrenterne synes at råde over en forholdsvis stor overskydende produktionskapacitet.

(107) Skanska og Scancem har henholdsvis 40 (hvoraf tre delejede) og syv anlæg tilfremstilling af tilslagsmaterialer i Sverige. Skanska er meget stærkt repræsenteret rent geografisk, mens Scancems fabrikker især ligger ved den svenske østkyst. På det lokale plan er Skanska aktiv i 19 ud af Sveriges 31 amter (»län«), mens Scancem er aktiv i otte amter, der imidlertid sammenlagt tegner sig for over halvdelen af det samlede salg af tilslagsmaterialer i Sverige. Skanskas og Scancems aktiviteter overlapper hinanden i seks ud af 21 amter.

(108) De største konkurrenter i Sverige er Ballast/NCC, Swerock og Vägverket. Endvidere findes der en lang række mindre, lokale konkurrenter.

(109) Hvad Skanskas aktiviteter indenfor tilslagsmaterialer angår, bør det bemærkes, at seks af selskabets anlæg drives som joint ventures sammen med forskellige partnere: Jordbrokrossen (JM Bygg 50 %), Olundakrossen (Uppsala kommune 50 %), Krossbolaget (Swerock 35 %), Härryda Kross (Fraktkedjan 50 %) og Sydsten (FLS Industries 50 %), der ejer halvdelen af Forserumsten HB. Desuden ejer Skanska og Sabema (del af Scancem) og Färdig Betong hver en tredjedel af Strömstadbetong & Co KB, der fremstiller og sælger fabriksbeton og tilslagsmaterialer. Endelig deltager Scancem i et joint venture med NCC (15 %) og Färdig Beton (40 %) ([36]).

ii) *Markedsstørrelse og markedsandele*

(110) Sveriges geologiske undersøgelser (»Sveriges Geologiska Undersökning«) udfærdiger årligt en rapport om produktionsmængden i Sverige fordelt på amter og kommuner. Statistikkerne bygger på oplysninger indsamlet af de amtslige myndigheder vedrørende grusgrave og stenbrud i Sverige. Med udgangspunkt i disse oplysninger skønnes det i anmeldelsen, at det svenske marked for tilslagsmaterialer har en samlet værdi af 326-370 mio. ECU. Skanska, Scancem og andre større udbydere af tilslagsmaterialer har foretaget deres egne skøn over det svenske markeds samlede volumen og værdi. De seneste tal fra Skanska viser, at salget i 1997 udgjorde 62 629 000 tons til en værdi af omkring 366 mio. ECU. Disse tal ligger stort set på linje med tallene fra andre selskaber og er derfor blevet benyttet til beregningerne i det følgende. Tallene i anmeldelsen viser, at det samlede marked for tilslagsmaterialer faldt med næsten en tredjedel fra 1995 til 1997, mens parternes markedsandele steg en anelse i samme periode.

(111) Beregnet på grundlag af de seneste oplysninger fra parterne behersker Skanska og Scancem henholdsvis ca. [10-20 %]* og [<10 %]* af det svenske marked, og de har dermed en kombineret markedsandel på ca. [20-30 %]* ([37]). Den næststørste udbyder af tilslagsmaterialer er Ballast/NCC, der står en anelse svagere på markedet end den kombinerede enhed. Swerock og Vägverket er ikke engang halvt så store som den kombinerede enhed. Resten af markedet består af en lang række mindre, lokale udbydere.

(112) Parternes kombinerede markedsposition vil imidlertid være langt stærkere i nogle områder, hvis markedsandelene måles på et mere regionalt eller lokalt grundlag. En af konkurrenterne har opsplittet det svenske marked i fem lige store regioner. Ifølge denne konkurrent vil Skanskas og Scancems kombinerede markedsandel ligge på 35-40 % i Stockholm-området og på 30-35 % i den vestlige del af Sverige. I disse områder vil den kombinerede enhed være markedsfører. Hvis markedsandele måles på et endnu mere lokalt grundlag, viser tallene fra Skanska og Scancem, at deres kombinerede markedsandel (opgjort i værdi) vil overstige 40 % i Stockholm og 25 % i to amter (Västra Götaland og Gävleborg).

(113) Tallene fra Skanska og Scancem viser, at deres markedsandele på landsdækkende plan er steget en anelse de sidste tre år trods den generelle tilbagegang på markedet

([36]) Det skal bemærkes, at i henhold til Konkurrensverkets beslutning i sag D nr. 292/97 — NCC/Siab, vil NCC/Siab afhænde sin interesse i dette joint venture.

([37]) For at kunne vurdere parternes virkelige styrke i konkurrencen inkluderer disse tal også den samlede omsætning for Sydsten AB, som Skanska er medejer af. Skanska havde oprindeligt ikke medregnet sin part i dette selskab (50 %, da Skanska ejer 50 % af aktierne i selskabet). Sålænge kontrolkriteriet er opfyldt, må det imidlertid konkluderes, at Skanska har afgørende indflydelse på selskabets samlede produktion.

for tilslagsmaterialer. Desuden skal det bemærkes, at tallene fra Skanska viser, at selskabets gennemsnitlige salgspriser […]* ([38]). Det skal bemærkes, at Skanskas markedsandele faldt en anelse i 1997.

iii) *Konklusion*

(114) Skønt Skanska/Scancem vil få en kombineret markedsandel på ikke over [20-30 %]*, vil den kombinerede enhed stadig være markedsførende på landsdækkende plan og besidde betydelige markedsandele på visse lokale markeder. Skanska har udtalt, at Skanska/Scancem vil møde betydelig konkurrence fra lokale konkurrenter, der — selv om de ikke behersker en væsentlig del af markedet som helhed — kan udsætte den kombinerede enhed for stærk konkurrence på lokalt plan. Kommissionen erkender, at der findes et stort antal lokale konkurrenter, men det må ikke glemmes, at markedet for tilslagsmaterialer synes at være i færd med at forandre sig for så vidt angår forholdet mellem anvendelsen af grus og skærver. Denne forandring kan gøre konkurrencevilkårene vanskeligere for de små konkurrenter.

(115) Som tidligere nævnt har den svenske regering ved lovgivning indført en afgift for at begrænse brugen af grus til fordel for brugen a skærver. Da der er langt større investeringsomkostninger forbundet med produktionen af skærver end med udgravning af grus ([39]), vil denne udvikling favorisere store og finansielt set stærke udbydere såsom Skanska/Scancem ([40]). Men da flere små udbydere af tilslagsmaterialer i dag har en betydelig overkapacitet inden for fremstilling af skærver, vil de store selskaber kun blive favoriseret, hvis de mindre udbydere af skærver bliver tvunget til at investere i ny produktionskapacitet.

(116) Skanska fremfører i sit svar, at producenterne af tilslagsmaterialer møder konkurrence fra tilslagsmaterialer, der fremkommer som resultat af selve byggeaktiviteten, og som kan benyttes af entreprenørvirksomheden direkte på byggepladsen eller, hvad der er mere sjældent, afsættes ude på markedet. Skanska forvener også, at genbrugstilslagsmaterialer vil udvikle sig til en væsentlig konkurrencekilde i fremtiden. Skanska har imidlertid ikke været i stand at sætte til tal på disse materialers eventuelle andel af markedet, og det er derfor usikkert, hvor stor indflydelse de vil få. Det skal i øvrigt bemærkes, at ingen af de tredjeparter, der har reageret på Kommissionens undersøgelse, har tillagt disse materialer nogen betydning.

(117) De fleste tredjeparter har skønnet, at Skanska/Scancems kombinerede markedsandel vil ligge i nærheden af den, der er angivet ovenfor, og de har også bekræftet, at den kombinerede enhed vil indtage en plads som markedsfører. Kommissionens undersøgelse har imidlertid ikke frembragt beviser for, at den anmeldte transaktion vil føre ti skabelse eller styrkelse af en dominerende stilling for Skanska/Scancem på det svenske marked for tilslagsmaterialer (hverken på landsplan, regionalt plan eller lokalt plan). Ikke desto mindre må det ikke glemmes, at tilslagsmaterialer, sammen med cement, er et af de vigtigste udgangsmaterialer for mange af de betonvarer, indenfor hvilke parterne vil opnå en betydelig forøgelse af deres markedsandele. Parternes aktiviteter på markedet for tilslagsmaterialer bidrager derfor til at påvise deres samlede styrke og stærke position som en vertikalt integreret producent, og de understøtter denne vurderings konklusioner med hensyn til den anmeldte transaktions vertikale virkninger for cement- og betonmarkedet.

B. BYGGEMATERIALER

a) **Beton — Oversigt**

(118) Skanskas og Scancems svenske markedsandele (1997, baseret på værdi) på betonområdet er angivet i nedenstående tabel .

	Skanska	Scancem	I alt
Fabriksbeton (nationalt)	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[40-50 %]*
Tørbeton (samlet)	[< 10 %]*	[50-60 %]*	[50-60 %]*
Færdigstøbte betonvarer (samlet)	[20-30 %]*	[10-20 %]*	[40-50 %]*
Færdigstøbte betonvarer (»varer til boligbyggeri«)	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[40-50 %]*
Færdigstøbte betonvarer (»i og på jord«)	[20-30 %]*	[< 10 %]*	[20-30 %]*

([38]) Scancem har ikke været i stand tilgive oplysninger om priser for 1995-1996.

([39]) Ifølge oplysninger fra Skanska koster det op til 1 mio. ECU at bygge et passende anlæg til fremstilling af skærver, mens et grusanlæg kan etableres for omkring 0,3 mio. ECU.

([40]) Sag D nr. 292/97 — NCC/Siab, af 22. juli 1997.

b) **Fabriksbeton**

i) *Udbudsstruktur*

(119) Ifølge statistiske oplysninger »Svenska Fabriksbetongföreningen« er der sket en omfattende koncentration inden for industrien for fabriksbeton siden 1989. I den periode er antallet af producenter af fabriksbeton i Sverige faldet fra 87 ti 39, dvs. et fald på 55 %. Ifølge de samme statistikker er antallet af fabrikker til fremstilling af fabriksbeton imidlertid kun faldet med 6 % i samme periode.

(120) Ud af de resterende 39 producenter af fabriksbeton er der kun fem virksomheder, der har et salg på over 100 000 m^3 pr. år (ca. 5 % af den samlede mængde). Hos et stort flertal af de resterende producenter ligger salget på und 10 000 m^3 pr. år (<1 % af den samlede mængde).

(121) Skanska og Scancem har begge investeret i en meget stor produktionskapacitet til fabriksbeton (tilsammen er de i stand til at producere næsten tre gange den mængde, der blev solgt i Sverige i 1997). Begge selskaber arbejder derfor med en lav kapacitetsudnyttelse. Selv om tallene svinger, såvel tidsmæssigt som geografisk, ligger Skanskas kapacitetsudnyttelse normalt på omkring […]* eller derunder. På den anden side er den Kapacitetsudnyttelse, der er nødvendig for at nå break even-punktet, kun omkring […]*. De tal, Skanska har fremlagt, viser, at selskabet driver alle produktionsenheder på eller over break even-punktet. Scancem har fremlagt lignende tal med hensyn til kapacitetsudnyttelse og break even-punkter. De vigtigste konkurrenter ser også ud til at have betydelig overskydende produktionskapacitet, om end generelt mindre end Skanska og Scancem. I denne gruppe af virksomheder er der imidlertid i det mindste nogle af produktionsanlæggene, der i øjeblikket arbejder på et niveau, der ligger under break even-punktet.

(122) Skanska og Scancem driver henholdsvis 39 og 20 fabrikker til fremstilling af fabriksbeton i Sverige. De har begge en stærk geografisk dækning af de svenske marked. På lokalt plan er Skanska aktiv i 13 af 21 amter, som tilsammen repræsenterer [70-80 %]* af det samlede salg af fabriksbeton i Sverige. Scancem er aktiv i syv amter. Eftersom Scancem navnlig står stærkt i områderne omkring Sveriges tre største byer (Stockholm, Gøteborg og Malmø), repræsenterer Scancems aktivitetsområde imidlertid [50-60 %]* af det samlede salg af fabriksbeton. De to selskabers aktiviteter overlapper hinanden i alle lokalområder.

(123) De øvrige tre hovedproducenter af fabriksbeton i Sverige er NCC, Færdig Betong og Swerock. På nationalt plan har alle tre virksomheder en omsætning, der ligger betydeligt under Skanskas og Scancems. NCC, Sveriges næststørste entreprenørvirksomhed, er en vertikalt integreret byggematerialevirksomhed. Den har imidlertid ingen strukturelle forbindelser til nogen cementproducent. Færdig Betong er en familieejet virksomhed, der kun beskæftiger sig med fremstilling af fabriksbeton og tilslagsmaterialer. Swerock koncentrerer sig ligeledes om byggematerialer. Den fremtidige ejerstruktur i Swerock kendes ikke i øjeblikket, idet den ene af de to tidligere ejere over for Konkurrensverket har forpligtet sig til at opgive sine interesser i virksomheden ([41]).

(124) Ud af Skanskas 39 fabrikker til fremstilling af fabriksbeton drives otte af to joint venture-selskaber, Sydsten AB (Skanska 50 % og FLS Industries 50 %) og Strömstadsbetong (Skanskas 33 %, Scancem 33 % og Færdig Betong 33 %). Skanska har desuden indgået en langtidsaftale med Färdig Betong, hvorefter sidstnævnte skal levere fabriksbeton til Skanska i områder, hvor Skanska ikke selv producerer. Scancem har et joint venture til produktion og salg af fabriksbeton sammen med Swerock (Essbetong KB). De øvrige hovedproducenter af fabriksbeton er også involveret i forskellige joint venture-arrangementer med hinanden.

ii) *Markedsstørrelse og markedsandele*

(125) Svenska Fabriksbetongföreningen udarbejder årlige statistikker over mængden af fabriksbeton, der sælges i Sverige. Af disse tal fremgår det, at størrelsen af det svenske marked er blevet reduceret betydeligt siden 1989. Statistikkerne viser nemlig, at det samlede salg af fabriksbeton er faldet med over 50 % i perioden, selv om der blev registreret en stigning på ca. 10 % mellem 1996 og 1997. Ifølge anmeldelsen er forklaringen herpå, at markedet for fabriksbeton er fuldt udviklet og nøje følger situationen på byggemarkedet, hvor der har været et lignende fald i denne periode.

(126) Ovennævnte statistikker foreligger imidlertid kun på nationalt plan og viser ikke markedets værdi. Skanska, Scancem og de tre øvrige største leverandører af fabriksbeton har imidlertid fremlagt deres egne overslag over det svenske markeds samlede mængde og værdi. De seneste tal fra Skanska viser for 1997, at markedets samlede mængde var 1 827 000 m^3, og at værdien var ca. 150 mio. ECU. Disse tal ligger stor set på linje med dem, der er fremlagt af de øvrige virksomheder, og er derfor blevet anvendt i nedenstående beregninger ([42]).

([41]) Sag D nr. 292/97 — NCC/Siab af 22. juli 1997.

([42]) De lokale overslag, der er fremlagt af de fem virksomheder, viser en højere variationsgrad (f.eks. er Skanskas overslag for Stockholm mere end […] lavere end Scancems overslag opgjort i mængde og mere end […] lavere opgjort i værdi. Eftersom den relative position blandt de vigtigste leverandører af fabriksbeton forbliver uændret, uanset hvilke tal der anvendes, er Skanskas tal anvendt nedenfor.

(127) Som angivet ovenfor har Skanska og Scancem nationale markedsandele på henholdsvis ca. [20-30 %]* og [20-30 %]* inden for fabriksbeton ([43]). Deres samlede markedsandel ([40-50 %]*) er således omkring 50 % større end andelen for den efterfølgende konkurrent (Swerock) og flere gange større end andelen for de følgende to konkurrenter (NCC og Fädig Betong).

(128) Skanskas og Scancems samlede stilling ville være endnu stærkere, hvis markedsandelen skulle måles på et mere regionalt eller lokalt plan. En af konkurrenterne har udarbejdet en analyse af de svenske marked fordelt på fem lige store regioner. Ifølge denne konkurrent ville Skanskas og Scancems forenede markedsandele være under 20 % i Østsverige, 25-30 % i Vestsverige, 35-40 % i Syd- og Nordsverige og over 50 % i Stockholm-området. Ifølge denne konkurrent ville Skanska og Scancem være langt den største leverandør af fabriksbeton i alle områder med undtagelse af Østsverige (hvor de ville være næststørst).

(129) Måles markedsandelene på et endnu mere lokalt plan, viser tallene fra Skanska og Scancem, at den kombinerede enheds markedsandel (værdimæssigt) ville overstige 50 % i fem amter (Stockholm, Halland, Gävleborg, Skåne og Norrbotten). I fire amter ville markedsandelen endvidere ligge på 40-50 % (Jönköping, Västra Götaland, Uppland og Kopparberg). Endelig ville markedsandelen i endnu tre amter ligge på 20-40 %. De områder, hvor den kombinerede enhed efter fusionen ville opnå markedsandele på over 50 %, svarer til ca. 43 % af det svenske marked. Selskabet ville have over 40 % i områder, der udgør 65 % af Sverige.

(130) Fabriksbeton sælges normalt til entreprenørvirksomheder på projektbasis, og der må derfor forventes en vis volatilitet i markedsandelene, især på lokalt plan. Ikke desto mindre viser tallene fra Skanska og Scancem, at de kombinerede markedsandele for de to selskaber har været forholdsvis stabile mellem 1996 og 1997. Således udgjorde selskabernes respektive markedsandele på nationalt plan i 1996 henholdsvis [20-30 %]* og [10-20 %]* ([44]). På samme måde oversteg deres kombinerede markedsandel (opgjort i værdi) på lokalt plan 50 % i fire amter (Stockholm, Gävleborg, Skåne og Norrbotten). Endvidere vil de kombinerede markedsandele ligge på 40-50 % i fem amter (Jönköping, Halland, Västra Götaland, Uppland og Västernorrland). Endelig lå deres kombinerede markedsandele ligesom i 1997 på 20-40 % i tre andre amter.

([43]) For at vurdere parternes virkelige konkurrencemæssige styrke indeholder disse tal den samlede omsætning i Sydsten AB og Strömstadsbetong AB, hvor Skanska har fælles kontrol, samt Essbetong KB, hvor Scancem har fælles kontrol. Skanska havde oprindeligt kun medtaget parternes aktieandel i disse selskaber (f.eks. 50 % af Sydstens omsætning, på det grundlag, at Skanska besidder 50 % af aktierne i det selskab). Så længe kontrolkriteriet er opfyldt, må det imidlertid konkluderes, at parterne har afgørende indflydelse på disse selskabers samlede produktion.

([44]) Skanska har ikke været i stand til at fremlægge sammenlignelige tal for 1995.

(131) Det bør endvidere bemærkes, at ifølge tallene fra Scancem […]* dets gennemsnitlige salgspris (ECU pr. m^3) mellem 1995 og 1997, og at […]* skete […]* i den samlede salgsmængde i samme periode på […]*. Scancems avance ([45]) […]* ligeledes fra […]* i 1995 til […]* i 1997. I sit svar anførte Skanska, at disse pris[…]* kunne være påvirket at inflationen, variationer i produkt- og/eller kundemix, og at de anførte tal for avancen var upålidelige, idet de var baseret på oplysninger i Scancems årsberetning. Skanska har imidlertid ikke fremlagt oplysninger, som viser, at de konklusioner, der er draget på grundlag af de tidligere fremlagte tal, ikke er korrekte, og har ikke fremlagt nye tal, hvorpå disse beregninger burde baseres. Derfor er selskabets påstand om teoretisk forstyrrende faktorer kun af ringe praktisk betydning for sagens vurdering.

iii) *Vertikale virkninger*

(132) De vigtigste udgiftsposter for en producent af fabriksbeton er cement og tilslagsmaterialer. Som nævnt ovenfor indtager Scancem en dominerende stilling på cementmarkedet i Sverige. Ifølge tal fra Skanska tegner cement sig for [20-30 %]* af selskabets samlede omkostninger til produktion af fabriksbeton. Tal fra Scancem viser, at cement udgør en mindre andel af dette selskabs samlede produktionsomkostninger for størstedelen af produktionens vedkommende ([46]).

(133) Til sammenligning viser tal fra de vigtigste konkurrenter, at cement udgør 35-40 % af deres samlede omkostninger.

(134) Selv om det ikke kan udelukkes, at denne omkostningssammenligning kan påvirkes af udefra kommende faktorer, såsom kapitalomkostninger osv., bør de anførte tal ses som en tydelig tilkendegivelse af, hvor vigtig cementprisen er for rentabiliteten og kokurrenceevnen hos en producent af fabriksbeton. I den forbindelse skal det bemærkes, at muligheden for at købe cement hos importører (dvs. Embra) ikke ser ud til at have forbedret omkostningssituationen hos Skanskas konkurrenter inden for fabriksbeton. Det må derfor konkluderes, at der på baggrund af Scancems dominerende stilling inden for cement er stor mulighed for, at Skanska/Scancem kan øge omkostningerne hos sine konkurrenter på markedet for fabriksbeton.

([45]) Målt som resultat efter finansielle omkostninger/omsætning.

([46]) Hverken Skanska eller Scancem har redegjort for årsagerne til de anførte lokale svingninger.

(135) I sin egenskab af Sveriges største entreprenørvirksomhed er Skanska også blandt de største kunder hos konkurrenterne på markedet for fabriksbeton. I 1997 købte Skanska varer hos NCC til en samlet værdi på over [50-60 %]* af sidstnævntes omsætning på markedet for fabriksbeton. Skanskas samlede køb hos Färdig Betong og Swerock udgjorde på samme måde [10-20 %]* af disse virksomheders omsætning inden for fabriksbeton. Selv om procentsatserne er lavere for Färdig Betong og Swerock, skal det erindres, at disse virksomheder er forholdsvis små og kun arbejder inden for fremstilling af byggematerialer.

iv) *Mulighederne for at anfægte parternes stilling*

Faktisk konkurrence

(136) Efter fusionen har Skanskas og Scancems vigtigste konkurrenter betydelig mindre markedsandele end den kombinerede enhed, hvad enten de vurderes på nationalt, regionalt eller lokalt plan. I sit svar har Skanska ikke desto mindre tilkendegivet, at Färdig Betong, NCC og Swerock skulle være i stand til at begrænse dets markedsadfærd efter fusionen, og at dets forbindelser med de to førstnævnte er af begrænset økonomisk betydning.

(137) Den vertikale integration som følge af transaktionen vil imidlertid indebære, at Skanska, som markedsleder, både vil være den dominerende leverandør af deres vigtigste udgangsmateriale, cement, og en meget vigtig kunde hos alle producenter af fabriksbeton. Skanska vil således være i stand til at påvirke både omkostningsniveauet hos disse konkurrenter – ved at hæve cementpriserne – og deres omsætning ved at reducere eller true med at reducere sine indkøb hos dem. Dette tyder i sig selv på, at Skanska efter fusionen vil være i stand til at påvirke sine konkurrenters markedsadfærd i en sådan grad, at selskabet kan handle stort set uafhængigt af dem. Det forhold, at nogle af de produktionsanlæg, der drives af de største konkurrenter, ikke er i stand til at nå break even-punktet under de nuværende markedsforhold, antyder endvidere, at de vil være sårbare over for ethvert forsøg fra Skanskas side på at udnytte sin markedsstyrke mod dem.

(138) Kommissionen kan ikke acceptere Skanskas påstand om, at de strukturelle forbindelser mellem Skanska og Färdig Betong (Strömstadsbetong, et joint venture for produktion og salg, og den langfristede leveringsaftale) er af begrænset økonomisk betydning i forhold til den samlede værdi af det svenske marked. Skanska har sammenlignet værdien af de respektive forbindelser med værdien af det samlede marked. Det har imidlertid ikke anført, hvorfor denne sammenligning skulle give nogen meningsfyldte oplysninger i forbindelse med vurderingen af Färdig Betongs konkurrencestilling. Kommissionen mener, at virkningerne af eksisterende forbindelser må vurderes på grundlag af deres betydning for de involverede selskaber. I den forbindelse må det konkluderes, at den økonomiske betydning for Färdig Betong er væsentlig, idet disse forbindelser med Skanska angår ca. […]* af førstnævntes samlede produktion af fabriksbeton. På et marked, hvor avancen er forholdsvis lav, må Färdig Betong nødvendigvis indse, at enhver foranstaltning, der kunne true videreførelsen af dets forbindelser med Skanska, også kunne true virksomhedens rentabilitet. Det samme gælder for Swerock, som har et joint venture for produktion og salg sammen med Scancem, der også svarer til ca. […]* af Swerocks samlede produktion af fabriksbeton.

(139) Det må konkluderes, at det er meget usandsynligt, at Färdig Betong, NCC eller Swerock vil være i stand til i væsentlig grad at begrænse Skanska, hvis dette selskab f.eks. skulle forsøge at hæve priserne på fabriksbeton over konkurrenceniveauet. som følge af deres stilling forekommer det tværtimod mere sandsynligt, at de kunne tænkes at følge sådanne forsøg.

Potentiel konkurrence

(140) Skanska har hævdet, at adgangsbarriererne inden for fremstilling af fabriksbeton er lave, idet de nødvendige investeringer til start af en levedygtig produktion er forholdsvis lave. Selv hvis denne påstand blev accepteret, må det imidlertid erindres, at der allerede består en betydelig overkapacitet på det svenske marked, samt at markedet ikke forventes at vokse særlig meget i nærmeste fremtid. En nytilkommen virksomhed vil derfor skulle tage et betydeligt salg fra de eksisterende markedsdeltagere for at kunne etablere sig. En nytilkommen virksomhed vil også skulle tage hensyn til, at Skanska med sin kontrol over det vigtigste udgangsmateriale, cement, vil have fortrinlige muligheder for at påvirke dens muligheder for at få et tilstrækkeligt afkast af investeringerne. Som følge af den allerede eksisterende overkapacitet og det forhold, at en fabrik til fremstilling af fabriksbeton ikke uden besvær kan omstilles til at fremstille andre varer, vil enhver investering i ny produktionskapacitet endvidere stort set være en »sunk cost«.

(141) Skanskas påstand om, at der er mulighed for adgang, er også i modstrid med de faktiske forhold. Som anført ovenfor har der siden 1989 været en stor afgang fra markedet, som afspejles i det forhold, at antallet af virksomheder på markedet for fabriksbeton er faldet med over 50 %. Parterne har ikke fremlagt nogen argumenter, der forklarer, hvorfor det skulle være sandsynligt, at der kan komme nye virksomheder ind på et marked, hvor tendensen i lang tid har været den, at et stort antal hovedsagelig mindre producenter har forladt markedet.

(142) Endelig har Skanska ikke opgivet navnet på noget bestemt selskab, som det anser for at være en sandsynlig

ny markedsdeltager. I den forbindelse skal det bemærkes, at i de omliggende geografiske områder har Scancem en markedsandel på [50-60 %]* i Finland og ca. [20-30 %]* i Norge (på regionalt plan har selskabet angivet sin markedsandel til at være [40-60 %]* i syv ud af ti regioner i Norge og i tre ud af seks regioner i Finland) ([47]). Der er ikke tilstrækkeligt grundlag til at konkludere, at der i nærmeste fremtid vil komme så mange nye virksomheder på markedet, at det vil være tilstrækkeligt til at neutralisere den markedsstyrke, som Skanska vil opnå efter den anmeldte transaktion.

Aftagernes manglende styrke som indkøbere

(143) Skanska har i alt mellem 8 000 og 10 000 kunder, der aftager fabriksbeton i Sverige. Det tilsvarende tal for Scancem er ca. halvt så stort. Det er klart, at langt den største del af disse kunder aftager meget små mængder og ikke besidder nogen eller kun en ubetydelig indkøbsstyrke.

(144) På lokalt plan er Scancems største kunde i de fleste tilfælde Skanska. Der er visse lokale eksempler, hvor en tredjepart aftager mere end 10 % af Scancems eller Skanskas lokale produktion (NCC og Peab, der er Sveriges tredjestørste entreprenørvirksomhed). Eftersom både NCC og Peab (gennem sin andel på 50 % i Swerock) beskæftiger sig med fremstilling af fabriksbeton, må det imidlertid formodes, at de i de lokalområder, hvor de køber hos Skanska eller Scancem, har en begrænset mulighed for at skifte leverandør. I den forbindelse skal det også nævnes, at Skanska som en af de større kunder hos NCC og Peab/Swerock ville være i stand til at tage effektive modforholdsregler, hvis nogen af disse virksomheder i væsentlig grad skulle reducere eller true med at reducere deres købe af fabriksbeton hos Skanska efter fusionen.

(145) Endelig har Skanska anført, at NCC og Peab ville have mulighed for at opføre specialanlæg til fremstilling af fabriksbeton på deres byggepladser. Der er imidlertid kun en håndfuld eksempler på, at Skanska eller en anden entreprenørvirksomhed i de sidste tre år har bygget et sådant anlæg. Dette synes kun at være et muligt alternativ i relation til de allerstørste byggeprojekter, f.eks. Øresundsbroen, der kræver meget store mængder fabriksbeton. Det er derfor ikke sandsynligt, at sådanne specialanlæg kan have nogen relevans for flertallet af projekter, som ikke omfatter sådanne mængder, og deres potentielle indvirkning på det samlede salg af fabriksbeton er begrænset.

([47]) I en udtalelse fremsat efter meddelelsen i henhold til artikel 18 har Skanska angivet, at dets finske datterselskab, Tekra OY, er aktivt inden for fabriksbeton. Ud over at dette yderligere mindsker sandsynligheden for, at finske selskaber vil trænge ind på det svenske marked, antyder det også, at i modsætning til, hvad der blev oplyst i anmeldelsen, kan den anmeldte transaktion få en betydelig horisontal virkning i Finland.

(146) Det må derfor konkluderes, at der ikke er en sådan indkøbsstyrke hos aftagerne af fabriksbeton, at det er tilstrækkeligt til at neutralisere Skanskas markedsstyrke efter fusionen.

v) *Konklusion*

(147) På baggrund af ovenstående har Kommissionen konkluderet, at den anmeldte fusion vil skabe en dominerende stilling på det svenske marked for fabriksbeton (hvadenten vurderingen foretages på landsplan, regionalt plan eller lokalt plan). Dette skyldes dels de horisontale overlapninger mellem Skanska og Scancem og det forhold, at deres kombinerede markedsandel vil være betydelig højere end alle konkurrenternes markedsandele. Det skyldes også delvis fusionens vertikale virkninger, som indebærer, at de konkurrerende producenter af fabriksbeton i høj grad vil være afhængige af Skanska/Scancem med hensyn til salg af fabriksbeton til Skanska i selskabets egenskab af Sveriges største entreprenørvirksomhed. Endelig er det ikke sandsynligt, at den potentielle konkurrence vil spille nogen væsentlig rolle i en overskuelig fremtid, eller at den kombinerede enheds kunder vil være i stand til effektivt at neutralisere dens mulighed for at handle uafhængigt på markedet.

c) **Tørbeton**

i) *Udbudsstruktur*

(148) Udbudssiden på det svenske marked for tørbeton er koncentreret, med fire virksomheder, der forsyner mere end 90 % af markedet (Skanska, Scancem, Finja Betong og STO Scandinavia (»STO«)). Finja Betong er en forholdsvis lille virksomhed, hvis hovedaktivitet er fremstilling af tørbetonprodukter, STO er et datterselskab af STO AG i Tyskland. Scancem er den producent, der har det største antal produktionsanlæg (12), mens Skanska har to fabrikker. Finja har en fabrik, og […]* produktion varetages delvis af Skanska i underentreprise og importeres delvis fra Tyskland.

(149) Skanska har oplyst, at selskabets samlede kapacitet inden for fremstilling af tørbeton er næsten lige så stor som det samlede salg i Sverige, og at Scancems kapacitetsudnyttelse er ca. […]*. Scancems kapacitet er større end Skanskas, og Scancems udnyttelsesgrad svinger betydeligt fra det ene anlæg til det andet, men er generelt højere end Skanskas.

(150) Som nævnt ovenfor har Skanska en underentrepriseaftale med […]*, hvorefter Skanska producerer […]* tørbetonprodukter til salg i Sverige. Produktionen foregår i overensstemmelse med […]* beskyttede fremgangsmåde. Denne aftale blev indgået i 1993, da selskabet kom ind på det svenske marked. Skanska har også en underentrepriseaftale med en af de mindre svenske leve-

randører af tørbeton, […]*. Ifølge denne aftale tildeles […]* et bestemt geografisk område, hvor det må sælge de produkter, der fremstilles af Skanska.

(151) I sit svar har Skanska endvidere anført, at selskabet også producerer tørbeton i underentreprise for tre andre mindre konkurrenter, […]*, men det har ikke fremlagt yderligere detaljerede oplysninger om disse supplerende kontraktmæssige arrangementer. Scancem producerer også på grundlag af en underentrepriseaftale for to mindre svenske leverandører. I sit svar har Skanska hævdet, at kun salg under egne mærker skal henføres til parterne, når markedsandelene beregnes. Dette kan ikke accepteres. For det første er der ikke anført nogen objektiv begrundelse for, hvorfor parterne, uden underentrepriseaftalerne, ikke skulle være i stand til at levere samme mængder under deres egne mærker. For det andet er det ikke godtgjort, at parternes underentreprisepartnere skulle være i stand til at levere disse mængder uden at benytte sig af parternes produktionsfaciliteter. Det må det derfor konkluderes, at parterne producerer disse mængder, fordi de har de produktionsfaciliteter, der er mest velegnede til denne aktivitet.

ii) *Markedsstørrelse og markedsandele*

(152) Ifølge Skanska foreligger er ingen statistikker for det samlede udbud af tørbeton i Sverige. Skanska har imidlertid anslået, at markedet i 1997 havde en samlet værdi på ca. 14 mio. ECU, og at mængden udgjorde 85 000 tons. Kommissionens undersøgelse underbygger stort set disse tal.

(153) Scancem er helt klart den største leverandør af tørbeton. Opgjort i værdi lå selskabets markedsandel på [50-60 %]* i 1997. Opgjort i mængde var dets markedsandel endnu højere ([60-70 %]*). Skanskas markedsandel var [< 10 %]* ([48]) opgjort i værdi og [10-20 %]* opgjort i mængde. Den kombinerede markedsandel vil således være [50-60 %]* opgjort i værdi og [70-80 %]* opgjort i mængde.

(154) Selv om parterne ikke har givet nogen forklaring på denne uoverensstemmelse mellem de værdimæssige og mængdemæssige andele, er det sandsynligt, at denne kan forklares ved det forhold, at […]* produktet er en tørbeton, der har et betydeligt højere værdi/vægtforhold end parternes produkter. […]* produktet er derfor flere gange dyrere end parternes produkter. Opgjort i værdi er […]* markedsandel i Sverige kun ca. en femtedel af parternes kombinerede markedsandel. Den anden hovedkonkurrent, Finja Betong, har en markedsandel, der er ca. en tredjedel af parternes.

(155) Tallene fra Skanska viser, at Scancems og Skanskas markedsandele har været forholdsvis stabile mellem 1995 og 1997. Således var selskabernes respektive markedsandele målt i værdi i 1996 [50-60 %]* og [< 10 %]*. De tilsvarende tal for 1995 var [50-60 %]* og [< 10 %]*.

(156) Ifølge de tal, der er oplyst i anmeldelsen, har Skanska og Scancem øget deres gennemsnitlige salgspris (ECU pr. ton) med henholdsvis […]* og […]* mellem 1995 og 1997. Det er sandsynligt, at den større stigning for Skanskas vedkommende skyldes dets produktion af STO's dyrere produkter. Skanska har bestridt disse tal og anført, at parternes priser er faldet siden 1995. I den forbindelse skal det bemærkes, at de angivne prisstigninger fremgår af parternes egne værdi- og mængdeoplysninger i anmeldelsen, samt at ingen af parterne har fremlagt oplysninger, der viser at disse tal skulle være forkerte (med undtagelse af den mindre justering, Skanska har foretaget i værdien for 1997). Skanskas erklæring om, at priserne er faldet, må derfor anses for ikke at være understøttet af kendsgerningerne.

iii) *Vertikale virkninger*

(157) Ifølge Skanska udgør udgifterne til cement ca. […]* af de variable omkostninger ved produktionen af tørbeton og […]* af de samlede omkostninger. Scancem har fremlagt lignende tal.

(158) Cement tegner sig således for en væsentlig del af produktionsomkostningerne for tørbeton. Gennem den anmeldte transaktion vil Skanska derfor få mulighed for at påvirke rentabiliteten og konkurrenceevnen hos andre producenter af tørbetonprodukter ved at øge deres udgifter til dette udgangsmateriale. Allerede inden transaktionen havde Skanska betydelig indflydelse på og indblik i STO's produktionsmængder og -omkostninger gennem den eksisterende underentrepriseaftale. Det samme gælder for de mindre leverandører, som Skanska også at få indflydelse på disse virksomheder, selv hvis de skulle være i stand til at opsige deres nuværende underentrepriseaftaler med Skanska. For alle underkontraherende partnere vil fusionen også betyde, at der forsvinder en potentiel producenter af deres produkt.

(159) Ovennævnte mulighed for at øge konkurrenternes omkostninger gælder også i relation til Finja Betong. Endvidere er Skanska, i sin egenskab af Sveriges største entreprenørvirksomhed, en stor kunde hos Finja Betong. I 1997 kan Skanskas samlede indkøb hos selskabet anslås til at have udgjort ca. [30-40 %]* af Finja Betons 1997-omsætning på markedet for tørbeton.

([48]) I svaret har Skanska angivet, at selskabets salg for 1997 (opgjort i værdi) lå ca. [10-20 %]* lavere end tidligere angivet, men selskabet har ikke fremlagt oplysninger, der understøtter dette. Da det reviderede tal imidlertid blot ville betyde, at Skanskas markedsandel var [ubetydelig ændring]*, ville dette under ingen omstændigheder have nogen væsentlig indvirkningen på vurderingen.

iv) *Mulighederne for at anfægte parternes stilling*

Faktisk konkurrence

(160) Efter fusionen vil alle andre leverandører af tørbeton have betydelig mindre markedsandele end den kombinerede enhed. Desuden betyder den vertikale integration som følge af transaktionen, at Skanska som markedsleder både vil være dominerende leverandør af deres vigtigste udgangsmateriale, cement, en meget vigtig kunde og i visse tilfælde underkontrahent i forbindelse med væsentlige dele af deres produktion. Skanska vil således være i stand til både at påvirke omkostningsniveauet hos disse konkurrenter, f.eks. ved at hæve cementpriserne, og påvirke deres salg ved at reducere sine indkøb hos dem. Som følge af alle konkurrenters mindre størrelse må det formodes, at de vil være sårbare over for eventuelle forsøg fra Skanska på at bruge sin markedsstyrke mod dem. Den strukturelle forbindelse mellem Skanska/Scancem og en række konkurrenter gennem forskellige underentrepriseaftaler reducerer yderligere sandsynligheden for konkurrence. Det må konkluderes, at det er meget usandsynligt, at en konkurrent vil være i stand til i væsentlig grad at begrænse Skanska, hvis selskabet f.eks. skulle forsøge at hæve priserne på tørbeton over konkurrenceniveauet. Som følge af deres stilling er det tværtimod meget mere sandsynligt, at de vil være tilbøjelige til at følge sådanne forsøg.

Potentiel konkurrence

(161) Skanska har oplyst, at adgangsbarriererne inden for produktion af tørbeton er lave, idet de nødvendige investeringer til start af en levedygtig produktion er forholdsvis lave. Selv hvis denne påstand blev accepteret, må det imidlertid erindres, at der allerede består en betydelig overkapacitet på det svenske marked, ikke mindst for Skanska og Scancem. Skanska har ikke fremlagt oplysninger, der viser, at markedet kan tænkes at vokse væsentligt i nærmeste fremtid. En nytilkommen virksomhed på markedet må derfor tage et betydeligt salg fra de eksisterende markedsdeltagere for at kunne etablere sig. Parternes meget høje og stabile markedsandel vil i sig selv udgøre en vigtig adgangsbarriere. En nytilkommen virksomhed må også tage hensyn til, at Skanska med sin kontrol over det vigtigste udgangsmateriale, cement, vil have fortrinlige muligheder for at få et tilstrækkeligt afkast af investeringen. Endelig har Skanska/Scancem betydelige markedsandele på en række tilstødende produktmarkeder (f.eks. fabriksbeton, mørtel og spartelmasse samt gulv-afretningsmaterialer) samt på tilgrænsende geografiske markeder Norge og Finland), hvilket reducerer sandsynligheden for, at der kommer nye virksomheder ind på markedet, som er aktive på nogen af disse tilgrænsende markeder. Der er ikke tilstrækkelig dokumentation til at konkludere, at der i nærmeste fremtid vil komme potentielle nye virksomheder på markedet i et omfang, der vil være tilstrækkeligt til at neutralisere den markedsstyrke, Skanska vil opnå efter den anmeldte transaktion.

Aftagernes manglende styrke som indkøbere

(162) Skanska har i alt 100 tørbetonkunder i Sverige. Scancem har ca. 800 kunder og har oplyst, at det ikke har nogen enkelt kunde, der aftager mere end […]* af dets årlige salg.

(163) Skanska har oplyst, at visse Scancem-kunder tilhører såkaldte indkøbsgrupper, der køber tørbeton sammen. Efter det oplyste tegnede den største af disse sig for […]* af Scancems salg. Skanska har imidlertid ikke fremlagt oplysninger om, hvordan Scancem forhandler og indgår aftaler med disse indkøbsgrupper, og selskabet har heller ikke forklaret, hvorfor Scancems regnskabssystem angiver hvert medlem af disse grupper individuelt i stedet for som én gruppe. Skanska har oplyst, at store byggemarkeder, såsom Beijer, vil have en betydelig indkøbsstyrke. Dette forekommer imidlertid meget tvivlsomt, idet Beijer tegner sig for mindre end […]* af Skanskas salg og mindre end […]* af Scancems salg. Bortset fra underentreprisekunderne var der rent faktisk ingen af Skanskas kunder, der tegnede sig for mere end […]* af selskabets samlede salg i 1997.

(164) Det må derfor konkluderes, at der ikke er en sådan indkøbsstyrke hos aftagerne af tørbeton, at det er tilstrækkeligt til at neutralisere Skanskas markedsstyrke efter fusionen.

v) *Konklusion*

(165) På baggrund af ovenstående har Kommissionen konkluderet, at den anmeldte fusion vil skabe en dominerende stilling i Sverige inden for salg af tørbeton. Det skyldes dels de horisontale overlapninger mellem Skanska og Scancem og det forhold, at deres kombinerede markedsandel vil være betydelig større end alle eksisterende konkurrenters markedsandele. Det skyldes også delvis fusionens vertikale virkninger, hvilket betyder, at de konkurrerende producenter af tørbeton i høj grad vil være afhængige af den kombinerede enhed med hensyn til forsyninger af det vigtigste udgangsmateriale, cement, og også med hensyn til salg af tørbeton til Skanska en forholdsvis lav markedsandel. Fusionen vil imidlertid ikke blot bevirke, at Skanska fjernes som konkurrent til Scancem, men også — som følge af Skanskas forbindelser til STO og selskabets andre underentreprisepartnere — at muligheden for konkurrence fra sidstnævnte selskaber mindskes betydeligt. Endelig er det ikke sandsynligt, at den potentielle konkurrence vil spille nogen væsentlig

rolle i en overskuelig fremtid, eller at den kombinerede enheds kunder vil være i stand til effektivt at neutralisere dens mulighed for at handle uafhængigt på markedet.

d) **Færdigstøbte betonvarer**

i) *Udbudsstruktur*

(166) Som tidligere nævnt har Skanska anført, at færdigstøbte betonvarer bør opdeles i »varer til boligbyggeri« og varer anvendt »i og på jord«, idet førstnævnte udgør en homogen række af færdigstøbte varer, der har fælles produktionsudstyr og knowhow, mens varer, der anvendes »i og på jord« kræver andre og mere specialiserede teknikker og udstyr.

(167) Den foreslåede opdeling følger den, der er foretaget i de statistiske oplysninger fra »Betongsvaruindustrins Riksförbund«, og ser ud til også at blive anvendt af konkurrerende udbydere.

(168) Scancem arbejder hovedsagelig inden for »varer til boligbyggeri«, som ifølge Skanska er det relevante marked for vurdering af den anmeldte transaktion. Dette afsnit angiver ikke desto mindre parternes stilling på det samlede marked for færdigstøbte betonvarer samt i segmentet for »varer til boligbyggeri« og segmentet for varer, der anvendes »i og på jord«, idet spørgsmålet om, hvilken definition der skal anvendes, som anført ovenfor ikke er afgørende for vurderingen.

(169) Allerede før den anmeldte transaktion var udbudssiden på det svenske marked for færdigstøbte betonvarer stærkt koncentreret med tre virksomheder, der forsyner 55-75 % af markedet (Skanska, Scancem og Strängbetong, en forholdsvis lille virksomhed, hvis eneste aktivitet er produktion af færdigstøbte betonvarer). Skanska er den producent, der har det største antal produktionsanlæg (18), mens Scancem har seks sådanne anlæg og Strängbetong syv.

(170) Skanska har oplyst, at dets kapacitetsudnyttelse i de sidste tre år har svinget mellem […]*. Scancem og Strängbetong har forelagt lignende tal.

(171) Scancem har oprettet et joint venture for produktion og salg sammen med Strængbetong i Estland (Swetrak AS). Denne virksomhed er i øjeblikket ved at udvide aktiviteterne til også at omfatte Litauen.

(172) Bortset fra de tre største producenter er den resterende del af udbudssiden opsplittet og består hovedsagelig af virksomheder, hvis produktion er koncentreret om ét eller et lille antal produkter (som oftest i segmentet for varer, der anvendes »i og på jord«). De fleste af disse leverandører har kun ét produktionsanlæg. En af de mindre leverandører på markedet er Swerock. Denne virksomhed indgår i et 50/50-joint venture på produktionsområdet med Scancem (Gottåsa AB) og desuden i et 50/50-joint venture på F&U-området med Skanska (AB G-stöd).

ii) *Markedsstørrelse og markedsandele*

(173) Ifølge parterne kan færdigstøbte betonvarer, afhængig af produkttypen, måles i mængde, vægt eller længde. Der foreligger derfor ingen tal for den samlede mængde på markedet. Betongvareindustrins Riksförbund offentliggør imidlertid årlige data om markedets samlede værdi. Skanska har anvendt disse statistiske oplysninger til at beregne markedets samlede værdi ([49]).

(174) Det samlede svenske marked havde en værdi på i alt 202 mio. ECU i 1997. Skanska havde en markedsandel på [20-30 %]*. Scancems markedsandel var [10-20%]*. Parternes kombinerede markedsandel var således [40-50 %]*. Både Skanska og Scancem har øget deres markedsandele de sidste tre år. For Skanskas vedkommende udgør stigningen mere end […]* af dets salg i 1995. For Scancem er stigningen betydelig større.

(175) I 1997 havde den største konkurrent, Strängbetong, en markedsandel på det samlede marked, der svarede til Scancems. Det er imidlertid værd at bemærke, at selskabet mistede en betydelig del af sin markedsandel mellem 1996 og 1997. Andre konkurrenter, herunder importører, har alle markedsandele på under 5 %.

(176) Segmentet for varer til boligbyggeri repræsenterer omkring halvdelen af det samlede marked og havde en samlet værdi i 1997 på 106 mio. ECU. Skanskas andel af dette segment var [20-30 %]*. Da Scancems omsætning hovedsagelig stammer fra »varer til boligbyggeri«, var dets andel af dette segment [20-30 %]*. Parternes kombinerede marksandel var således [40-50 %]*. Mens Skanska har mistet […]* af sin 1995-markedsandel, har Scancem mere end […]* sin andel i samme periode. Parternes kombinerede markedsandel er derfor steget med […]* siden 1995.

(177) I lighed med Scancem har Strängbetong en højere andel inden for segmentet for »varer til boligbyggeri« end på det samlede marked, og dets markedsandel for 1997

([49]) Ifølge Skanska overvurderer statistikkerne parternes markedsandele, idet ca. 10 % af det samlede salg efter selskabets opfattelse ikke indberettes. Selv om Skanskas synspunkt skulle være korrekt, ville disse tal imidlertid også overvurdere konkurrenternes tal i samme grad. Hovedleverandørernes relative stillinger ville derfor forblive uændrede.

svarede til parternes. Også inden for dette segment har Strängbetong imidlertid mistet en betydelig del af sin markedsandel, selv om dets tab inden for varer til boligbyggeri var mindre udtalt end på det samlede marked.

(178) Endelig har Skanska oplyst, at det i 1997 havde en markedsandel på [20-30]* inden for segmentet for varer til brug »i og på jord« (selv om dets andel for specifikke produkter, som f.eks. brønde og bundfældningstanke, betonrør og støttemure angives at ligge på [40-60 %]*). Scancems andel af segmentet for varer til brug »i og på jord« var [< 10 %]*. Inden for dette segment har parternes markedsandele udviklet sig i den modsatte retning, som beskrevet ovenfor for så vidt angår »varer til boligbyggeri«. Siden 1995 er Skanskas markedsandel steget med […]*, mens Scancems andel er faldet med næsten […]*.

iii) *Vertikale virkninger*

(179) Bortset fra at være en nødvendig bestanddel er cement også en af de vigtigste udgiftsposter i forbindelse med produktionen af færdigstøbte betonvarer. Ifølge tal fra Skanska er cement den største enkelte variable omkostning og tegner sig for ca. […]* af de samlede omkostninger (både i relation til segmentet for varer til boligbyggeri og det generelle marked). Det forhold, at cement tegner sig for en lavere andel af de samlede omkostninger end i f.eks. produktionen af fabriksbeton, skyldes bl.a., at færdigstøbte betonvarer er betydelig mere arbejdskraftintensive, omfatter andre materialer, såsom støttekonstruktioner af stål, og derfor indeholder et element af værditilvækst.

(180) Det forhold, at cement tegner sig for omkring […]* af de samlede produktionsomkostninger, viser ikke desto mindre, hvor vigtig cement er for rentabiliteten og konkurrenceevnen hos en producent af færdigstøbte betonvarer. Navnlig som følge af Strängbetongs svækkede markedsposition må det konkluderes, at der i betragtning af Scancems dominerende stilling på cementområdet er rigelige muligheder for, at den kombinerede enhed kan øge omkostningerne for sin vigtigste konkurrent.

(181) I sin egenskab af Sveriges største entreprenørvirksomhed er Skanska for nylig blevet en af Strängbetongs største kunder. Indtil 1997 købte Skanska forholdsvis små mængder hos Strängbetong. I de første syv måneder af 1998 udgjorde Skanskas samlede indkøb hos virksomheden imidlertid ca. […]* af Strängbetongs 1997-omsætning på markedet for færdigstøbte betonvarer (og endnu mere af omsætningen inden for segmentet for »varer til boligbyggeri«).

iv) *Mulighederne for at anfægte parternes stilling*

Faktisk konkurrence

(182) Hvad enten markedet vurderes som et samlet marked eller på grundlag af segmentet for »varer til boligbyggeri«, er Strängbetong den eneste betydningsfulde konkurrent på det svenske marked for færdigstøbte betonvarer. Denne virksomhed har imidlertid en markedsandel, som er mindre end halvdelen af Skanskas og Scancems kombinerede markedsandel. Andre konkurrenter er meget mindre. Foruden dets mindre og faldende markedsandel vil Strängbetong også fortsat være afhængig af Skanska/Scancem med hensyn til leverance af cement. Det forhold, at Skanska på dette kritiske tidspunkt er blevet en af Strängbetongs vigtigste kunder, vil yderligere begrænse virksomhedens incitament til at konkurrere aktivt. Virksomheden må indse, at Skanska kunne tage flere forskellige metoder i brug til at udnytte sin markedsstyrke for at få den til at følge Skanskas markedsadfærd. Strängbetong vil derfor ikke være i stand til i væsentlig grad at begrænse Skanska, hvis sidstnævnte f.eks. skulle forsøge at hæve priserne på færdigstøbte betonvarer over konkurrenceniveauet. Som følge af sin stilling vil Strängbetong tværtimod have et stærkt incitament til at følge sådanne forsøg.

Potentiel konkurrence

(183) Skanska har oplyst, at adgangsbarriererne inden for produktion af færdigstøbte betonvarer er lave, idet de nødvendige investeringer til start af en produktion er forholdsvis lave. Som eksempel herpå har Skanska angivet, at to virksomheder, Ulricehamn Betong og Kynnisrud AB, i henholdsvis 1990 og 1997 startede en produktion af »varer til boligbyggeri«. Skanska har hævdet, at dette tydeligt viser, at det er muligt at komme ind på markedet.

(184) I forbindelse med denne vurdering er det relevante spørgsmål imidlertid ikke blot, om en ny virksomhed kan komme ind på markedet, men også om det kan ske i et omfang, der er tilstrækkeligt til at afskære Skanska fra at optræde stort set uafhængigt af sine konkurrenter efter fusionen. I den forbindelse skal det bemærkes, at ingen af de angivne nye markedsdeltagere har været i stand til at sikre sig en væsentlig del af markedet, og at de begrænsede positioner, de har opnået, er taget fra andre mindre producenter eller muligvis fra Strängbetong. Som nævnt ovenfor har Skanska og Scancem været i stand til at øge deres markedsandele siden 1995. Der er endvidere ingen grund til, at disse virksomheder eller nogen andre mindre producenter ikke skulle være underlagt de samme konkurrencemæssige begrænsninger, som er beskrevet ovenfor i forbindelse med Strängbetong.

(185) Skanska har også fremført, at der vil være tale om potentiel konkurrence fra virksomheder i tilgrænsende

områder, Spenncom (Danmark) og Spenn-gruppen (Norge) ([50]). Ifølge Skanska er der imidlertid ingen af disse virksomheder, der har foretaget levering til Sverige i de sidste tre år. Desuden er den norske virksomhed cementkunde hos Scancem, og Skanska er — i det mindste for så vidt angår det danske selskab — en af de større kunder. Begge virksomheder er derfor underlagt begrænsninger svarende til dem, der er beskrevet i forbindelse med Strängbetong. Når mulighederne for at komme ind på markedet skal vurderes, er det vigtigt at bemærke, at både Skanska og Scancem har en betydelig overskudskapacitet, og at markedet ikke forventes at vokse betydeligt i nærmeste fremtid. Der er således ikke tilstrækkelig dokumentation til at konkludere, at der i nærmeste fremtid er sandsynlighed for, at nye virksomheder kan komme ind på markedet i et omfang, der ville være tilstrækkeligt til at neutralisere den markedsstyrke, Skanska vil opnå efter den anmeldte transaktion.

Aftagernes manglende styrke som indkøbere

(186) Skanska har i alt [>3 000]* kunder inden for færdigstøbte betonvarer i Sverige, hvoraf [< 500]* er kunder, der aftager færdigstøbte »varer til boligbyggeri«. Det tilsvarende tal for Scancem er mere end halvdelen af Skanskas samlede tal. Det er tydeligt, at langt størstedelen af disse kunder aftager meget små mængder og ikke har nogen eller kun en ubetydelig styrke som indkøbere. I 1997 var der ingen tredjepart, der aftog mere end […]* af Skanskas produktion (samlet eller inden for »varer til boligbyggeri«. Scancem havde en enkelt kunde, der aftog mere end den mængde. På grundlag af samme tal fremgår det, at ingen kunde vil aftage mere end […]* af den kombinerede produktion efter den anmeldte transaktion. Det kan derfor ikke konkluderes, at der vil være en sådan indkøbsstyrke hos aftagerne, at det vil være tilstrækkeligt til at neutralisere Skanskas markedsstyrke efter fusionen.

v) *Konklusion*

(187) På baggrund af ovenstående har Kommissionen konkluderet, at den anmeldte fusion vil skabe en dominerende stilling i Sverige for salg af færdigstøbte betonvarer, uanset om vurderingen baseres på det samlede marked for sådanne varer eller på markedet for færdigstøbte »varer til boligbyggeri«. Dette skyldes delvis de horisontale overlapninger mellem Skanska og Scancem og det forhold, at deres kombinerede markedsandel vil være ca. det dobbelte af markedsandelen for den eneste betydelige konkurrent på markedet. Det skyldes også delvis fusionens vertikale virkninger, som indebærer, at konkurrerende producenter i høj grad vil være afhængige af Skanska med hensyn til leverancer af det vigtigste udgangsmateriale, cement, og også med hensyn til salg af færdigstøbte betonvarer til Skanska i dets egenskab af Sveriges største entreprenørvirksomhed. Endelig er det ikke særlig sandsynligt, at den potentielle konkurrence eller indkøbsstyrke vil være i stand til effektivt at neutralisere den kombinerede enheds markedsstyrke.

e) *Andre byggematerialer*

(188) Foruden de ovenfor beskrevne aktiviteter på betonområdet arbejder Skanska og især Scancem på det svenske marked som leverandører af en række andre byggematerialer.

(189) I anmeldelsen oplyste Skanska, at begge selskaber var aktive på markedet for beklædningsmaterialer. På dette område arbejder parterne hovedsagelig som leverandører af mursten, mørtel, betonpuds og færdigstøbte murelementer. Foruden disse produkttyper medtog Skanska også sådanne produkter som træ, glas og blikplader inden for det samlede marked for beklædningsmaterialer. Skanska har ikke været i stand til at fremlægge materiale vedrørende substituerbarheden mellem produkterne inden for denne vidtspændende produktgruppe. Det har ikke engang ikke været i stand til at give oplysninger om den samlede værdi af det pågældende marked. Da det er tvivlsomt, om dette marked kan betragtes som det relevante marked ud fra et konkurrencepolitisk synspunkt, synes Skanskas overslag, hvorefter det har en andel på [10-20 %]* af alle beklædningsmaterialer, og Scancem har en andel på [30-40 %]*, ikke at være af større værdi. Eftersom den vigtigste overlapning mellem parterne er behandlet ovenfor under de forskellige betonmarkeder, er det imidlertid ikke nødvendigt at forfølge dette spørgsmål yderligere af hensyn til denne vurdering.

(190) Scancem beskæftiger sig med en række byggematerialer, hvor Skanska ikke har nogen aktiviteter. Scancems svenske markedsandel inden for mursten var [30-40 %]* ([51]) i 1997, og for gipsplader var den [60-70 %]*. Inden for spartelmasse havde selskabet en markedsandel på [70-80 %]*. I anmeldelsen angives Scancems markedsandel inden for gulvafretningsmaterialer endelig til 15-30 %, afhængig af om der skelnes mellem materialer, der anvendes til nye gulve, og materialer, der anvendes til reparationsarbejder. For at nå frem til disse tal for afretningsmaterialer har parterne medtaget en anslået værdi for manuelle teknikker, såsom slibning. Hvis der ses bort fra sådanne alternative teknikker, viser oplysninger fra tredjeparter, at Scancems markedsandel inden for gulvafretningsmaterialer ligger på 70-85 %.

(191) Da der ikke består en væsentlig overlapning mellem aktiviteterne på ovennævnte områder, fremgår det ikke af Kommissionens undersøgelse, at den anmeldte transaktion vil resultere i skabelse eller styrkelse af den dominerende stilling. Scancems allerede eksisterende stilling

([50]) Som bemærket ovenfor i relation til fabriksbeton har Skanska i en udtalelse afgivet efter meddelelsen i henhold til artikel 18 erkendt, at dets finske datterselskab, Tekra OY, arbejder inden for færdigstøbte betonvarer i Finland. Desuden har Scancem en markedsandel på ca. [20-30 %]* i Finland.

([51]) Skanska har ingen produktion af mursten, men sælger disse produkter for at supplere sit salg af andre produkter. Skanska anslår, at selskabets salg svarer til [< 10 %]* af det samlede svenske marked.

på de nævnte områder vil dog betyde en større indflydelse i forhold til kunderne på betonmarkederne, idet de fleste af disse kunder også anvender mursten, gipsplader, spartelmasse og/eller gulvafretningsmaterialer som led i deres byggeaktiviteter.

C. BYGGEMARKEDET

(192) Skanska har anført, at det svenske byggemarked i 1997 havde en samlet værdi på 21 370 mio. ECU, hvoraf markedet for boligbyggeri tegnede sig for 72 % og markedet for bygning af infrastruktur for de resterende 28 %.

(193) Konkurrensverket foretog for nylig en dybtgående undersøgelse af det svenske byggemarked ([52]). Ifølge dets beslutning gav markedssituationen med hensyn til små byggeprojekter (boliger og infrastruktur) ikke anledning til konkurrencemæssige problemer. Projekter af denne størrelse kræver begrænsede ressourcer og er mindre krævende med hensyn til f.eks. teknisk knowhow og finansielle ressourcer. Der findes derfor foruden de store nationale entreprenørvirksomheder et stort antal regionale virksomheder eller nichevirksomheder, som er i stand til at konkurrere effektivt på disse markeder. Kommissionens undersøgelse har ikke ført til resultater, der modsiger denne konklusion.

(194) Det følger imidlertid af ovennævnte beslutning, at markedet for store boligprojekter er betydelig mere koncentreret, idet 80-90 % af alle projekter kan henføres til kun tre virksomheder. På dette marked har Skanska ag NCC hver især markedsandele på omkring 35 %, om end Skanska samlet set er et større selskab ([53]). Den tredje markedsdeltager, Peab, har en markedsandel på 15-20 %. Som navnt ovenfor er NCC og i mindre grab Peab vertikalt integrerede entreprenør- og byggematerialevirksomheder.

(195) Situationen er den samme på markedet for store infrastrukturprojekter, hvor fire virksomheder tegner sig for ca. 85 % af den samlede omsætning. Skanska er den største leverandør, med en markedsandel på ca. 30 %. Markedsandelene for NCC og Peab er henholdsvis 25 % og 10 %. Endelig har »Vägverket«, hvis byggeaktiviteter er blevet adskilt fra dets administrative opgaver, en markedsandel på 20 %.

(196) I ovennævnte beslutning konkluderede Konkurrensverket, at på markederne for store bolig- og infrastrukturprojekter viste markedskarakteristikaene, at Skanska og NCC tilsammen vil indtage en dominerende stilling. Konkurrensverket baserede denne konklusion på de to virksomheders ensartede størrelse og struktur samt på tilstedeværelsen af flere forskellige bånd gennem selskaber, der ejes i fællesskab. Konkurrensverket trak imidlertid senere denne indvending tilbage, efter at NCC havde forpligtet sig til at afslutte alle eksisterende forbindelser med Skanska.

(197) De fleste tredjeparter har anslået Skanskas markedsandel til at ligge inden for samme størrelse som angivet ovenfor og har ligeledes bekræftet, at selskabet står en smule stærkere på infrastrukturmarkedet end på markedet for boligbyggeri. Kommissionens undersøgelse har imidlertid ikke vist, at den anmeldte transaktion vil resultere i, at der skabes eller styrkes en dominerende stilling for Skanska på disse markeder. Ovennævnte forhold viser imidlertid tydeligt, at de svenske markeder for især store byggeprojekter er koncentrerede, samt at Skanska indtager en magtfuld position på disse markeder. Dette understøtter ovennævnte konklusioner vedrørende den anmeldte transaktions vertikale virkninger på markederne for cement og beton.

VII. **SAMLET VURDERING**

(198) Som beskrevet ovenfor vil den anmeldte transaktion skabe en dominerende stilling på det svenske marked for fabriksbeton, tørbeton og færdigstøbte betonvarer. Den vil endvidere styrke Scancems dominerende stilling på det svenske cementmarked. Disse negative virkninger følger delvis af den kombinerede enheds større markedsstyrke, således som det fremgår af dens høje markedsandele i forhold til dens mindre og svagere konkurrenter. Disse virkninger vil imidlertid blive forstærket væsentligt af de vertikale virkninger, som skyldes Skanskas og Scancems kombinerede aktiviteter på markederne for udgangsmaterialer (cement og tilslagsmaterialer), byggematerialemarkederne (beton og andre byggematerialer) og endelig selve byggemarkedet. Resultatet af transaktionen er derfor, at der skabes en kombineret enhed med stærke eller dominerende stillinger omfattende hele værdikæden inden for byggesektoren. Set på baggrund af det forhold, at de fleste af Skanskas konkurrenter på de forskellige niveauer slet ikke er vertikalt integrerede, styrker dette selskabets samlede dominans og reducerer yderligere muligheden for, at dens konkurrenter vil være i stand til at konkurrere effektivt med Skanska. Den kombinerede enheds vidtspændende aktiviteter vil også udgøre en betydningsfuld adgangsbarriere på alle niveauer af dens aktiviteter.

(199) Af ovennævnte grunde er Kommissionen nået til den konklusion, at den anmeldte fusion vil være uforenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen, idet den vil skabe eller styrke en dominerende stilling på de svenske markeder for cement, fabriksbeton, tørbeton og færdigstøbte

([52]) Beslutning D nr. 292/97 — NCC/Siab af 22. juli 1997.

([53]) Ifølge Skanskas årsberetning for 1996 er selskabet i alt mere end dobbelt så stort som NCC. Ifølge samme kilde indtager Skanska endvidere pladsen som den niende største entreprenørvirksomhed i Europa.

betonvarer, som bevirker, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt inden for fællesmarkedet, jf. fusionsforordningens artikel 2, stk. 3.

VIII. TILSAGEN AFGIVET AF SKANSKA

(200) For at løse de konkurrencemæssige problemer, Kommissionen havde påpeget, tilbød Skanska i et brev af 12. oktober 1998 ([54]) at afgive følgende tilsagn:

a) Omstrukturering på cementområdet

(201) Skanska sikrer, at Scancem, senest […]* måneder […]* efter vedtagelsen af Kommissionens beslutning, som et samlet selskab afhænder alle aktiver, der anvendes i forbindelse med produktion, markedsføring, salg og distribution af cement i Finland, til en levedygtig køber, der er i besiddelse af de fornødne finansielle ressourcer og den fornødne ekspertise til at kunne fastholde og videreudvikle selskabet som en aktiv konkurrent. Endvidere skal køberen være uafhængig af og ikke tilknyttet Skanska og Scancem.

b) Afhændelse af aktier i Scancem

(202) Senest […]* måneder […]* efter vedtagelsen af Kommissionens beslutning afhænder Skanska sin samlede aktiepost i Scancem til en køber, som er uafhængig af og ikke tilknytet Skanska. Køberen skal være uafhengig af og in ikke have tilkostning til køberen af de aktiver, der er omfattet af tilsagnet om en omstrukturering på cementområdet.

c) De praktiske detaljer ved tilsagnene

(203) Indtil afhændelsen skal Scancem fortsat drives som en særskilt enhed i forhold til Skanska. Især gælder det, at ingen af Scancems aktiviteter inden for cement, fabriksbeton, tørbeton eller færdigstøbte betonvarer må sælges eller på anden vis overdrages til Skanska eller enheder, der er afhængige af eller tilknyttet Skanska.

(204) Senest to uger efter vedtagelsen af Kommissionens beslutning meddeler Skanska Kommissionen navnet på en investeringsbank eller tilsvarende institution, der ikke har tilknytning til Skanska, og som kan optræde som administrator for Skanska (betalt af Skanska); banken eller institutionen skal godkendes af Kommissionen. Administratoren, som udpeges uigenkaldeligt, skal have mandat til:

i) at overvåge Skanskas gennemførelse og overholdelse af tilsagnene

ii) at aflægge beretning til Kommissionen hvert kvartal (eller når Kommissionen anmoder herom) om:

   a) udviklingen i Skanskas forhandlinger med tredjeparter om omstruktureringen på cementområdet og afhændelsen af aktier i Scancem

   b) den tidsramme, inden for hvilken der forventes indgået en aftale med en tredjepart

   c) Skanskas overholdelse af kravet om, at Scancem skal drives som en særskilt enhed i forhold til Skanska

iii) at forelægge Kommissionen en rapport, der indeholder tilstrækkelige oplysninger til, at den kan vurdere, om en potentiel køber opfylder ovennævnte krav med hensyn til køberen, og om den påtænkte transaktion — i relation til omstruktureringen på cementområdet — omfatter alle relevante aktiver

iv) at overvåge Skanskas stemmeafgivning i relation til alle selskabets aktier i Scancem, jf. følgende regler:

   A. I løbet af den periode, der afsættes til omstruktureringen på cementområdet, vil Skanska være berettiget til at udnytte alle sine stemmerettigheder ved valg af Scancems bestyrelse (der vil omfatte mindst et medlem, der vælges af aktionærerne og ikke udpeges af Skanska, og som ikke på nogen måde har forbindelser til Skanska) og i spørgsmål, der med rimelighed kan siges at være nødvendige for gennemførelsen af dette tilsagn.

   B. Skanska vil ikke, i andre tilfælde end de i punkt A nævnte, udnytte et antal stemmerettigheder i Scancem, der ligger over det antal stemmerettigheder i Scancem, der ligger over det antal stemmerettigheder, som den næststørste aktionær er i besiddelse af (»partiet«), og Skanska vil instruere sine medlemmer af bestyrelsen om ikke at udnytte flere stemmerettigheder i bestyrelsen, end paritetsprincippet tillader, i forbindelse med afstemning om beslutninger, der efter administratorens opfattelse (og efter høring af Kommissionen) kan foranledige

      a) en væsentlig omlægning af Scancems aktiviteter, eller

      b) et brud fra Skanskas side på vilkårene i disse tilsagn.

   C. Skanska kan anmode Kommissionen om at tage stilling til en eventuel afgørelse fra administrato-

([54]) Den 3. og 9. november 1998 indsendte Skanska en række præciseringer af de oprindeligt afgivne tilsagn.

ren om, at stemmeafgivning, der ligger over paritetsniveauet, er uforenelig med ovenstående punkt B.

D. Ved udgangen af den periode, der afsættes til omstruktureringen på cementområdet, skal Skanska sikre, at der indkaldes til ekstraordinær generalforsamling med henblik på valg af bestyrelse. Når samme periode er slut, må Skanska ikke udnytte flere stemmerettigheder, end paritetsprincippet tillader.

(205) Med henblik på overholdelse af tilsagnet i ovenstående nr. iv) vil Skanska forsyne administratoren og Kommissionen med alle relevante oplysninger om beslutningsforslag, der tænkes fremsat på en generalforsamling, og påvise, at beslutningsforslaget vil være foreneligt med Skanskas tilsagn. Skanska skal desuden underrette administratoren om foranstaltninger, som vil blive truffet af bestyrelsen, således at administratoren kan vurdere, om de er forenelige med Skanskas tilsagn. Denne underretning skal finde sted senest ti dage før den planlagte afstemning. Hvis administratoren (eller Kommissionen i det tilfælde, der er nævnt i ovenstående punkt C) bestemmer, at den pågældende afstemning eller foranstaltning er uforenelig med Skanskas tilsagn, vil Skanska ikke udnytte flere stemmerettigheder, end paritetsprincippet tillader.

(206) Skanska vil kun fortsætte med at forhandle med en potentiel køber, hvis Kommissionen ikke inden […]* efter modtagelsen af en rapport fra administratoren skriftligt meddeler, hvorfor den ikke finder, at den potentielle køber opfylder ovennævnte krav med hensyn til køberen, og/eller at den påtænkte omstrukturering på cementområdet ikke omfatter alle relevante aktiver.

(207) Skanska forbeholder sig ret til selv at udvælge køberen, såfremt mere end én køber opfylder kravene. Skanska forbeholder sig også ret til at anmode Kommissionen om at godkende en ændring i ovenstående tilsagn, som i det væsentlige vil være lige så gunstig for konkurrencen.

IX. **VURDERING AF TILSAGNENE**

(208) Skanska har fremsat sine tilsagn om omstruktureringen på cementområdet og om afhændelsen af aktier som en pakke, og dermed agter selskabet at løse de konkurrencemæssige problemer forbundet med såvel den anmeldte transaktion som transaktionen af 2. oktober 1995, som Kommissionen er i færd med at undersøge for at finde ud af, om den medførte en anmeldelsespligtig koncentration og påvirkede konkurrencen.

(209) Omstruktureringen på cementområdet vedrører primært Scancems cementaktiviteter i Finland. De finske aktiviteter udgør stort set en tredjedel af Scancems samlede produktion og salg i det nordiske område. De omfatter også to af selskabets syv cementfabrikker og et omfattende net af cementterminaler. Det er værd at bemærke, at Finland i sammenligning med Sverige og Norge har de laveste cementpriser, og at de finske cementfabrikker — i det mindste i forhold til store dele af Sverige — ligger inden for samme (eller endog kortere) afstand ad søvejen som de to Scancem-fabrikker på Gotland og Öland.

(210) Omstruktureringen på cementområdet vil derfor bidrage til at forbedre konkurrencevilkårene inden for salg af cement i det nordiske område. Den vil betyde, at cementkøbere i Finland, Sverige og Norge vil få en yderligere selvstændig forsyningskilde til cement af samme kvalitet. Tilsagnet vil derfor også indirekte øge konkurrencen på markederne for fabriksbeton, tørbeton og færdigstøbte betonvarer, hvor producenter, der konkurrerer med Scancem og Skanska, vil kunne købe deres vigtigste udgangsmateriale hos en leverandør, der er uafhængig af disse selskaber.

(211) Tilsagnet om en omstrukturering på cementområdet bidrager ikke direkte til at løse de konkurrencemæssige problemer, der følger af 1997-transaktionen, men det fjerner de tvivlsspørgsmål, som Kommissionen har haft med hensyn til 1995-transaktionen, og vil derfor, sammenholdt med aktieafhændelsen, fjerne behovet for at gå videre med den pågældende undersøgelse, forudsat at tilsagnene gennemføres i fuldt omfang. Efter at have konsulteret Scancem og Aker er Kommissionen nået til den konklusion, at Skanska vil kunne føre de foreslåede tilsagn ud i livet.

(212) Denne beslutning vedrører imidlertid kun 1997-transaktionen, som led i hvilken Skanska forøgede sine stemmerettigheder i Scancem fra 33,3 % til 48,06 %. Skanskas afhændelse af sine aktier i Scancem vil fjerne de bekymringer, som 1997-transaktionen har givet anledning til i relation til de svenske markeder for cement, fabriksbeton, tørbeton og færdigstøbte betonvarer, da tilsagnet indebærer, at Scancem forbliver en selvstændig retlig enhed i forhold til Skanska. Derved forsvinder de tidligere nævnte horisontale overlapninger, og det samme gælder de vertikale forbindelser mellem de to selskaber.

(213) De tidsfrister, som Skanska har foreslået, er ikke urimelige, når det tages i betragtning, at omstruktureringen på cementområdet vil kræve betydelige andringer i selskabets eksisterende struktur, samt at Skanska bør have mulighed for at trække sig ud af Scancem på den måde, selskabet har foreslået. I denne forbindelse skal det for det første bemærkes, at hvis Skanska ikke får mulighed for at løse problemerne i forbindelse med transaktionen af 2. oktober 1995, før selskabet afhænder sine aktier i Scancem, vil det blive meget vanskeligt for selskabet at sælge de pågældende aktier. Det skal dernæst bemærkes,

at Skanska, efter afhændelsen af Scancem-aktierne, vil befinde sig i stort set samme situation som Scancems øvrige kunder, således som den er beskrevet ovenfor. Det forhold, at Skanska — med henblik på gennemførelsen af de afgivne tilsagn — vil have behov for at udøve en vis kontrol over Scancem i en begrænset periode, kan ikke give anledning til problemer set ud fra en konkurrencemæssig synsvinkel, navnlig ikke i betragtning af administratorens tilsyn og de alt i alt gunstige virkninger af tilsagnet. Kommissionen mener derfor, at de foreslåede tilsagn repræsenterer en rimelig og korrekt løsning på problemerne i forbindelse med såvel den anmeldte transaktion som transaktionen af 2. oktober 1995.

(214) Med hensyn til de resterende tekniske detaljer vedrørende gennemførelsen af tilsagnene er det Kommissionens opfattelse, at Skanska bør pålægges visse forpligtelser, som sikrer, at tilsagnene rent faktisk efterleves. Disse forpligtelser angår den metode, hvorefter Kommissionen kan godkende foreslåede købere i forbindelse med afhændelsen af Scancem-aktierne. For at afklare disse spørgsmål rimelig hurtigt og for ikke at vanskeliggøre situationen for Skanska bør den metode, Kommissionen benytter til godkendelse af en foreslået køber, bygge på en ikke-indsigelsesprocedure som beskrevet i nr. 215.

(215) Når Skanska anmoder Kommissionen om at godkende en køber, skal Skanska (eller administratoren) forelægge Kommissionen tilstrækkelige oplysninger til at godtgøre, at de køberkriterier, der er angivet i tilsagnet, er opfyldt. Hvis Kommissionen ikke inden […]* efter at have modtaget anmodningen gør indsigelse mod salget eller forlanger yderligere oplysninger, kan salget frit gennemføres. Hvis Kommissionen har behov for supplerende oplysninger, udgør tidspunktet for modtagelsen af disse oplysninger starttidspunktet for fristen på […]*.

(216) Skanska har endvidere udtalt, at selskabet senest to uger efter vedtagelsen af denne beslutning vil foreslå Kommissionen en investeringsbank eller en tilsvarende institution, som kan fungere som administrator. Investeringsbanken eller institutionen skal godkendes af Kommissionen og må ikke have tilknytning til Skanska. Hvis Kommissionen ikke gør indsigelse mod valget senest to uger efter at have modtaget alle relevante oplysninger, betragtes valget af administrator som godkendt.

(217) Med forbehold af ovennævnte forpligtelser mener Kommissionen, at de tilsagn, Skanska har afgivet, vil fjerne de konkurrencemæssige problemer i forbindelse med såvel den anmeldte fusion som transaktionen af 2. oktober 1995.

X. **SLUTKONKLUSION**

(218) Den anmeldte fusion bestående i en forøgelse af Skanskas stemmerettigheder i Scancem fra 33,3% til 48,06% og dermed Skanskas erhvervelse af enekontrollen over Scancem, erklæres forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen, forudsat at ovennævnte tilsagn og forpligtelser i relation til den pågældende forøgelse af stemmerettighederne overholdes —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Forudsat at Skanska afhænder så stor en del af sine aktier i Scancem, at selskabets stemmerettigheder reduceres til 33,3% af det samlede antal stemmerettigheder i Scancem i overensstemmelse med tilsagnene i Skanskas brev til Kommissionen af 12. oktober 1998, som selskabet har præciseret i efterfølgende breve af 3. november 1998 og 9. november 1998, og forudsat at de i artikel 2 og 3 nævnte forpligtelser overholdes, erklæres den fusion, som Skanska AB (publ) anmeldte den 15. juni 1998 vedrørende selskabets erhvervelse af enekontrol over Scancem AB (publ), forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen.

Artikel 2

For så angår den i artikel 1 nævnte afhændelse af aktier, skal køberen være uafhængig af og uden tilknytning til Skanska. Kommissionen skal have mulighed for at vurdere valget af køber, og før salget finder sted, giver Skanska Kommissionen tilstrækkelige oplysninger til at godtgøre, at disse kriterier er opfyldt. Hvis Kommissionen ikke senest […]* efter forelæggelsen af anmodningen om godkendelse enten formelt meddeler, at den ikke kan godkende valget af køber, eller forlanger yderligere oplysninger, kan salget til den valgte køber gennemføres. Hvis Kommissionen anmoder om supplerende oplysniger, udgør tidspunktet for modtagelsen af disse oplysninger starttidspunktet for fristen på […]*.

Artikel 3

Senest to uger efter vedtagelsen af denne beslutning meddeler Skanska Kommissionen navnet på og mandatet for en investeringsbank eller lignende institution, der ikke har tilknytning til Skanska, og som kan varetage de opgaver i forbindelse med den i artikel 1 omhandlede afhændelse af aktier, der er beskrevet i betragtning nr. 204 i denne beslutnings præambel. Hvis Kommissionen ikke rejser indvendinger herimod senest to uger efter at have modtaget alle relevante oplysninger, kan den endelige udpegning finde sted.

Artikel 4

Denne beslutning er rettet til:

Skanska AB (publ)
S-18225 Danderyd

Udfærdiget i Bruxelles, den 11. november 1998

På Kommissionens vegne
Karel VAN MIERT
Medlem af Kommissionen