II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 11 november 1998

om att en koncentration är förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion

(Ärende nr IV/M.1157 – Skanska/Scancem)

[delgivet med nr K(1998) 3434]

(Endast den engelska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(1999/458/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av Avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, särskilt artikel 57.2 a i detta,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer [1], senast ändrad genom förordning (EG) nr 1310/97 [2], särskilt artikel 8.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 14 juli 1998 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

efter att de berörda företagen fått tillfälle att yttra sig om kommissionens invändningar,

med beaktande av yttrandet från Rådgivande kommittén för koncentrationer [3], och

av följande skäl:

1. Kommissionen mottog den 3 april 1998 en anmälan om en koncentration enligt artikel 3.1 b i förordning (EEG) nr 4064/89 (koncentrationsförordningen), genom vilken det svenska företaget Skanska AB (publ) (Skanska) har förvärvat fullständig kontroll över det svenska företaget Scancem AB (publ) (Scancem) genom förvärv av aktier. Aktierna förvärvades på Stockholms Fondbörs under perioden den 9–14 oktober 1997.

2. Den 7 maj 1998 förklarades anmälan ofullständig enligt artikel 4 i kommissionens förordning (EG) nr 447/98 av den 1 mars 1998 om anmälningar, tidsfrister och förhör enligt rådets förordning (EEG) nr 4064/89 om kontroll av företagskoncentrationer [4]. Den 12 juni 1998 mottog kommissionen fullständig information och anmälan gäller därför från den 15 juni 1998 i enlighet med artikel 4.2 i förordning (EG) nr 447/98.

3. Efter att ha granskat anmälan drog kommissionen slutsatsen att den anmälda transaktionen omfattas av koncentrationsförordningen och att den skulle kunna ge upphov till eller förstärka en dominerande ställning som väsentligen skulle hindra den effektiva konkurrensen dels på den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av den, dels inom EES. Därför beslutade kommissionen den 14 juli 1998 att inleda ett förfarande enligt artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen.

([1]) EGT L 395, 30.12.1989, s. 1. Rättad version i EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.

([2]) EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.

([3]) EGT C 201, 16.7.1999.

([4]) EGT L 61, 2.3.1998, s. 1.

I. **PARTERNA**

4. Skanska bedriver byggverksamhet, tillverkning och försäljning av byggmaterial samt fastighetsverksamhet. Största delen av verksamheten bedrivs i Sverige, Danmark, Tyskland, Finland, Norge och Förenta staterna.

5. Scancem tillverkar och säljer byggmaterial, i första hand cement och andra mineralbaserade material. Dess verksamhet bedrivs huvudsakligen i Sverige, Norge, Finland, Förenade kungariket och Danmark.

II. **TRANSAKTIONEN**

A. BAKGRUND

6. Den 2 oktober 1995 genomförde Skanska och Aker RGI ([5]) (Aker) en transaktion genom vilken Euroc AB (ett företag som tillverkar cement i Sverige och Finland) förvärvade Akers cement- och byggmaterialverksamhet. Både Skanska och Aker spelade nyckelroller i de arrangemang som föregick denna transaktion. Aker fick som betalning dels nyemitterade Euroc-aktier, dels ett kontantbelopp som användes för att köpa det finska företaget Parteks ([6]) samtliga aktier i Euroc. Till följd av transaktionen blev Aker ägare till 33,3 % av aktierna och rösterna i Euroc. På grund av att det fanns ett avtal om teckningsrätt från 1993 mellan Skanska och Partek, skedde Akers förvärv av Parteks aktier på villkor att Skanska inte utnyttjade sin rätt att teckna dessa aktier enligt avtalet om teckningsrätt. Skanska samtyckte till att Partek sålde sina aktier till Aker och ökade samtidigt sitt eget aktieinnehav i Euroc till en nivå motsvarande Akers genom att köpa större delen av de aktier som ägdes av det svenska företaget Robur (som bl.a. är en av huvudägarna i Skanska). Resultatet blev att Skanska och Aker ägde 33,3 % var av aktierna i den sammanslagna enheten (som senare döptes om till Scancem).

7. De transaktioner som nämns ovan medförde kontakter mellan kommissionen å ena sidan och Skanska, Aker och Euroc å andra sidan. Skanska och Aker hävdade att samtliga strategiska beslut i Scancem enligt företagets bolagsordning skulle fattas med enkel majoritet, både vad gällde bolagsstämmans och styrelsens beslut. Aker och Skanska framhöll att de inte hade några överenskommelser om röstning eller liknande och att de inte hade något större gemensamt intresse som skulle få dem att i praktiken handla gemensamt när de utövade sina rättigheter avseende Scancem. Skanska och Aker fastslog slutligen att det skulle finnas ett faktiskt utrymme för förändrade allianser och att inga inslag var tillräckliga för att leda till slutsatsen att Skanska och Aker skulle kontrollera Scancem gemensamt, varför transaktionerna inte behövde anmälas enligt koncentrationsförordningen.

8. Kommissionens tjänstemän påpekade att Skanska och Aker skulle ha möjlighet att kontrollera Scancem om de agerade tillsammans och menade att det i den tillgängliga informationen fanns tydliga belägg för att de båda företagens förvärv av 33,3 % vardera av aktierna i Scancem i praktiken skulle leda till gemensam kontroll. De inslag som kommissionens tjänstemän lade till grund för detta påstående var bl.a. att förvärven hade genomförts på ett samordnat sätt och att det fanns bevis för att Skanska och Aker i princip hade enats om ett omfattande aktieägaravtal som skulle ha inbegripit en överenskommelse om Scancems affärsverksamhet. Därför kunde slutsatsen dras att det skulle vara bättre för Skanska och Aker att inleda ett långsiktigt samarbete, i stället för att försöka bilda olika allianser med mindre aktieägare i varje ny situation.

9. Skanska och Aker delade emellertid inte denna uppfattning och vidhöll att transaktionen inte hade en gemenskapsdimension och därför inte behövde anmälas till kommissionen. Parternas ovilja att anmäla transaktionen föranledde kommissionen att underrätta dem om att kommissionen skulle övervaka Scancem noga för att se om det fanns skäl att inleda lämpliga förfaranden.

10. Fram till oktober 1997 var ägarförhållandena i Scancem oförändrade. Den 8 oktober 1997 bytte Aker ut sina B-aktier i Scancem (röstsvaga) mot A-aktier (röststarka). Därmed kontrollerade Aker 41,2 % av rösterna i Scancem. Skanska svarade genast med att öka sitt aktieinnehav i Scancem till 48,06 % av rösterna (se skäl 12).

11. Den 23 och 24 april 1998 genomförde kommissionen en undersökning enligt artikel 13.3 i koncentrationsförordningen i Skanskas och Scancems lokaler. Syftet med undersökningen var att få klarhet dels i transaktioner, avtal och andra arrangemang i samband med Scancems bildande, dels i andra händelser och förhållanden med avseende på Scancems verksamhet för att sedan kunna bedöma huruvida transaktionen behövde anmälas. Skanska har emellertid gjort åtaganden i detta ärende som även syftar till att undanröja de konkurrensmässiga problemen med den transaktion som genomfördes 1995.

([5]) Aker är en av de största industrikoncernerna i Norge och har cement- och byggmaterialverksamhet (via Scancem) och olje- och gasverksamhet offshore.

([6]) Före transaktionen hade Skanska och Parket 25 % var av rösterna i Euroc och var därmed huvudägare.

B. DEN ANMÄLDA TRANSAKTIONEN

12. Den anmälda transaktionen avser Skanskas förvärv av ytterligare aktier i Scancem. Skanska ökade därigenom sitt aktieinnehav i Scancem från 17 751 090 aktier, motsvarande 33,3% av aktierna och rösterna, till 20 852 188 aktier, motsvarande 39,16% av aktierna och 48,06% av rösterna. Förvärven ägde rum på Stockholms Fondbörs under perioden den 9–14 oktober 1997.

13. Skanska vidhåller att ökningen av aktieinnehavet inte utgjorde en koncentration enligt artikel 3 i koncentrationsförordningen.

III. **KONCENTRATIONEN**

14. Enligt punkt 14 i kommissionens tillkännagivande om begreppet koncentration ([7]) kan en minoritetsaktieägare anses ha fullständig kontroll om man ser till de faktiska förhållandena. Detta gäller när aktieägaren med stor sannolikhet kan väntas få en majoritet vid bolagsstämman, eftersom övriga aktier är spridda på många ägare. I sådana fall har kommissionen grundat sin bedömning på deltagandet i bolagsstämmorna tidigare år ([8]).

15. I det här ärendet kan en sådan bedömning göras på grundval av deltagandet i Scancems bolagsstämmor åren 1996 och 1997. När dessa bolagsstämmor ägde rum hade Skanska och Aker 33,3% av rösterna, vilka är spridda på ett stort antal institutionella och privata ägare, var mindre än hälften (nämligen 39,4% respektive 37,2%) företrädda. Vid bedömningen av huruvida Skanska skulle kunna uppnå en majoritet av de utövade rösterna vid framtida bolagsstämmor, måste hänsyn tas till att Skanska och Aker sedan dess förvärvat ytterligare aktier i Scancem. Skanskas förvärv beskrivs ovan. Den 8 oktober 1997 ökade Aker sin andel av rösterna till 41,2% genom att byta ut B-aktier mot A-aktier. Därmed hade Skanska och Aker tillsammans 89,26% av rösterna, medan 10,74% av rösterna var spridda på övriga ägare.

16. Dessa siffror visar att man på Skanska till följd av de anmälda transaktionen kunde vara nästan helt säker på att uppnå en majoritet av de avgivna rösterna vid framtida bolagsstämmor. Om deltagandet i dessa skulle motsvara det i bolagsstämmorna 1996 och 1997, skulle det innebära att förutom Skanskas och Akers röster högst 4,2% av de övriga rösterna skulle vara företrädda vid stämman. Skanska skulle därför ha minst 51,5% av samtliga företrädda röster. Tabellen nedan visar hur resultatet blir med ett innehav på 48,06% ([9]).

Ordinarie bolagsstämma	Sammanlagt antal röster i Scancem (1 000)	Skanskas aktieinnehav 14.10.1997 (1 000)	Avgivna röster/(justerat) (1 000)	Skanskas andel av avgivna röster (justerat)
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%

Källa: Skanska/Scancem.

([7]) Kommissionens tillkännagivande om begreppet koncentration enligt rådets förordning (EEG) nr 4064/89 om kontroll av företagskoncentrationer (EGT C 66, 2.3.1998, s. 5).

([8]) Se t.ex. kommissionens beslut i ärendena nr IV/M.343 – Société Générale de Belgique/Générale de Banque av den 3 augusti 1993 och nr IV/M.754 – Anglo American Corporation/Lonrho av den 23 april 1997.

([9]) Skanskas sammanlagda antal röster anges som det antal som innehades efter alla förvärv under perioden den 9–14 oktober 1997. Kolumnen ”Avgivna röster/(justerat)” anger för det första det faktiska antal röster som avgivits vid de respektive bolagsstämmorna och för det andra det antal röster som skulle ha avgivits om Skanska och Aker hade utnyttjat alla sina aktier vid dessa stämmor. För gruppen ”Övriga aktieägare” har det faktiska deltagandet använts för justeringen (1996: 39,4% och 1997: 37,2%). För 1998 har faktiska siffror använts, men de har justerats för att visa hur situationen skulle ha sett ut om Skanska hade använt alla röster som är knutna till dess totala aktieinnehav. På grund av detta förfarande utnyttjade företaget endast en del av sina röster.

17. Skanska har hävdat att bedömningen inte kan grundas på ovannämnda analys, eftersom även andra situationer är möjliga. Skanska har framför allt betonat att andra aktieägare, med tanke på att Skanska och Aker nyligen ökade sina aktieinnehav, har ett uppenbart intresse av att delta i framtida bolagsstämmor för att skydda sina finansiella investeringar.

18. Kommissionen kan emellertid inte dela Skanskas uppfattning. De övriga aktieägarna borde ha varit lika, om inte mer, motiverade att delta i bolagsstämmorna under den period då Skanska och Aker kontrollerade 33,3% var av rösterna som under de nuvarande ägarförhållandena. Detta beror på att varje aktieägare i den förra situationen hade större möjligheter att påverka om Skanska och Aker inte var av samma åsikt. Trots att Skanska hävdar motsatsen, får påståendet om minskande incitament för "övriga aktieägare" att delta i bolagsstämmorna i Scancem klart stöd av sakförhållandena. Denna grupps deltagande sjönk nämligen från 37% till 31% efter Skanskas förvärv i oktober 1997 ([10]), vilket nämns ovan.

19. Slutligen konstaterar kommissionen att om Skanska hade använt de 48,06% av rösterna företaget hade vid bolagsstämman den 22 april 1998, skulla man ha företrätt 52,1% av samtliga avgivna röster vid den stämman.

20. På grundval av ovanstående kan slutsatsen dras att den anmälda transaktionen innebär att Skanska förvärvar fullständig kontroll över Scancem på det sätt som avses i artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen.

21. Med tanke på att förvärven ägde rum i oktober 1997 kommer kommissionen att överväga en tillämpning av artikel 14 i koncentrationsförordningen.

IV. **GEMENSKAPSDIMENSION**

22. Skanska och Scancem har en sammanlagd omsättning i hela världen som överstiger 5 miljarder ecu (Skanska: 6 339,9 miljoner ecu ([11]), Scancem: 1 857,6 miljoner ecu). Vart och ett av företagen har en omsättning inom gemenskapen som överstiger 250 miljoner ecu (Skanska: 3 884,3 miljoner ecu, Scancem: 1 092,9 miljoner ecu), och de uppnår inte mer än två tredjedelar av sin sammanlagda omsättning inom gemenskapen inom en och samma medlemsstat. Transaktionen har därför en gemenskapsdimension. Den utgör ett samarbetsärende enligt artikel 57 i EES-avtalet och skall därmed bedömas av kommissionen i samarbete med EFTA:s övervakningsmyndighet enligt artikel 58 i EES-avtalet och protokoll nr 24 till detta.

V. **RELEVANTA MARKNADER**

23. I Sverige täcker Skanskas och Scancems verksamhet in hela förädlingskedjan inom byggbranschen. Scancems huvudverksamhet är tillverkning av viktiga insatsvaror, i första hand cement. Skanska och Scancem har tillverkning av cementbaserade byggmaterial (t.ex. betong) och andra byggmaterial (t.ex. tegel, gipsskivor, spackel och golvavjämningsprodukter). Skanska är Nordens största byggföretag.

24. Den anmälda transaktionen har följaktligen en väsentlig vertikal påverkan på samtliga de marknader som nämns nedan. Det förekommer även betydande horisontella överlappningar mellan Skanska och Scancem på de svenska marknaderna för betong och ballastmaterial.

25. I anmälan angav paterna att inga horisontella överlappningar förekom i Norge och Finland, eftersom Skanska inte tillverkar byggmaterial i de länderna. Efter att ha mottagit meddelandet enligt artikel 18 i koncentrationsförordningen erkände Skanska emellertid att dess finska dotterbolag, Tekra OY, tillverkar fabriksbetong och förtillverkade betongelement i Finland. Dessutom framkom det under loppet av undersökningen att transaktionen även i de länderna kan ha vertikala effekter motsvarande dem som beskrivs nedan för Sverige, på grund av Scancems ställning på cementmarknaden och Skanskas byggverksamhet.

A. RELEVANTA PRODUKTMARKNADER

26. Den anmälda transaktionen påverkar följande marknader:

— Cement

— Ballastmaterial

— Fabriksbetong

— Torrbetong

([10]) Av tabellen ovan framgår att deltagandet i bolagsstämmorna sjunker kontinuerligt för gruppen "Övriga aktieägare", både mätt i absoluta tal (1996: 13,1% av samtliga avgivna röster, 1997: 12,4% och 1998: 3,3%) och som en andel av de röster som aktieägarna i denna grupp har (1996: 39,4%, 1997: 37,2% och 1998: 30,8%).

([11]) Omsättningen i JM Byggnads och Fastighets AB på 461 miljoner ecu tillkommer. Skanska kontrollerar 57% av rösterna i JM, som är ett av Sveriges fem största byggföretag.

— Förtillverkade betongelement

— Bygg

27. Dessutom kommer transaktionen att påverkas av den verksamhet Scancem bedrev före koncentrationen, vilken omfattade ett antal andra byggmaterial, såsom tegel, gipsskivor, spackel och golvavjämningsprodukter.

a) **Cement**

28. Cement är ett mineralbaserat bindemedel som när det blandas med vatten stelnar till en massa. Cement används som insatsvara vid i första hand betongtillverkning. Cementens egenskaper kan variera mycket beroende på sammansättningen och den tillverkningsmetod som används ([12]). Samtliga cementsorter är dock baserade på en enda insatsvara som kallas klinker och som erhålls genom att en blandning av kalkhaltiga material, som innehåller kalk och krita, bränns tillsammans med lerhaltiga material, såsom skifferlera, skiffer och sand.

29. Det finns två cementsorter, nämligen gråcement och vitcement. Den största skillnaden är att en mycket speciell sorts krita används för tillverkning av vit klinker ([13]). Enligt Skanska används vitcement i dekorationssyfte. Scancem tillverkar endast gråcement, men importerar en mycket begränsad mängd vitcement, som endast utgjorde ungefär 0,6 % av cementförsäljningen i Sverige 1997. Därför kommer endast marknaden för gråcement att beaktas i denna bedömning.

30. Det finns två grundläggande metoder för tillverkning av klinker, nämligen dels den ”våta” metoden (den traditionella metoden där råvarorna mals och blandas med vatten innan de bränns) och den ”torra” metoden (en mindre energikrävande metod). Scancem använder den torra metoden och företagets tillverkningsprocess består huvudsakligen av följande steg: Kalksten och kalkgyttja bryts, krossas, lagras och mals slutligen till ett fint pulver som lagras i silor. Pulvret kallas ”raw meal” och bereds under torra förhållanden genom en så kallad förkalcineringsprocess (kalciumkarbonat spjälkas till kalciumoxid och koldioxid). Det basiska innehållet kondenseras bort innan pulvret bränns (vid ca 1 400° C) i en roterugn och sintrar till klinker som sedan kyls och krossas till de önskade storlekarna och lagras i silor. Slutligen mals klinkern och blandas med gips och tillsatsmedel för att bli till cement.

31. Cement har i tidigare beslut betraktats som en banal insatsvara, för vilken konkurrensen mellan olika varumärken är liten ([14]). Samtidigt måste varje cementsort uppfylla vissa kriterier för sammansättning, specifikationer och förenlighet som fastställs i europeiska normer och i nationella tillägg till dessa. Scancem tillverkar huvudsakligen så kallad standardcement, som kan användas för många tillämpningar. Vid en av Scancems fabriker, som ligger i Degerhamn, tillverkas en särskild cementkvalitet som stelnar långsammare än standardcement, vilket gör den särskilt lämpad för vissa anläggningsprojekt såsom broar och vägar, vilka kräver högre väderhärdighet. I Sverige måste cement dessutom ha en lägre kromhalt för att minska allergirisken. I anmälan har Skanska beskrivit cementmarknaden som en enda övergripande marknad. Kommissionen har i tidigare beslut i koncentrationsärenden konstaterat att olika typer av cement är utbytbara mot varandra ([15]). Även i denna undersökning har kommissionen i stort sett kommit till samma slutsats. På grundval av ovanstående skall marknaden för gråcement ses som en enda marknad.

b) **Ballastmaterial**

32. Enligt Skanska avser termen ”ballastmaterial” vanligtvis de tre primära råvaror som används för hus- och anläggningsbyggnad, nämligen grus, makadam och sand. Det har hävdats att grus och makadam kan anses vara i hög grad utbytbara. Av miljöskäl har den svenska regeringen infört en lag om beskattning av ”användningen” av grus. Därigenom har kostnaden för användning av makadam och grus utjämnats (annars är makadam dyrare) ([16]). De två materialen används i första hand vid beredningen av grundkonstruktioner för hus- och anläggningsbyggnad samt i tillverkningen av betong och asfalt. Sand lämpar sig inte för grundkonstruktioner och används nästan uteslutande i betongtillverkning. Skanska har angivit att trots att materialen grus och makadam inte är utbytbara mot sand, brukar man inbegripa alla tre typerna av ballastmaterial i analyser av den svenska marknaden för ballastmaterial även om det inte är helt motiverat ur ekonomisk synvinkel.

33. Med tanke på att sand utgör mindre än 5 % av den svenska marknaden för ballastmaterial och att Skanska

([12]) Se kommissionens beslut av den 30 november 1994, ärendena IV/33.126 och 33.322 – Cement, ärende nr IV/M.460 – Holdercim/Cedest och ärende nr IV/M.1030 – Lafarge/Redland.

([13]) Se kommissionens beslut av den 13 november 1994, ärendena IV/33.126 och 33.322 – Cement.

([14]) Se ärende nr IV/M.460 – Holdercim/Cedest.

([15]) Se ärende nr IV/M.460 – Holdercim/Cedest.

([16]) Ar 1995 fanns det till exempel runt 5 000 bergverk i Sverige, av vilka 3 785 var grustag och 487 var för makadam. Ungefär 2 700 av dessa bergverk var i bruk 1995. Mellan 1984 och 1995 minskade andelen grus från 82 % till 51 % av den totala produktionen av ballastmaterial, medan andelen makadam ökade från 13 % till 37 %. Målet är att minska grusandelen till 30 % före år 2000, se Konkurrensverkets beslut i ärende Dnr 292/97 – NCC/Siab av den 22 juli 1997.

utvinner och säljer sand i mycket små mängder (mindre än 5%), kommer skillnaden inte att vara av någon väsentlig betydelse för denna bedömning och marknaden för ballastmaterial kommer därför att ses som en enda marknad i denna bedömning.

c) **Betong**

34. Betong tillverkas genom att cement blandas med ballastmaterial och vatten. Den kan blandas i en särskild betongfabrik (fabriksbetong) och sedan transporteras i särskilda bilar med roterande betongblandare till den plats där den skall användas.

35. Betongen kan även blandas på den plats där den skall användas. Det sker vanligtvis genom att byggnadsarbetaren helt enkelt blandar samman cement ur säckar, ballastmaterial och vatten. Denna metod är emellertid mycket arbetsintensiv och ger betong av ojämn kvalitet, varför den endast används i projekt i vilka tidsåtgången och kvaliteten spelar mindre roll och det endast behövs begränsade mängder (< 0,75 m^3 enligt Skanska). Platsgjuten betong förefaller vara av begränsad ekonomisk betydelse. Skanska, t.ex., uppskattar att den motsvarar högst 1–2% av den betong som företaget använder i sin byggverksamhet.

36. Torrbetong är en mer avancerad form av platsgjuten betong, som endast kräver tillsats av vatten. Torrbetongen tillverkas enligt specifika recept och ger därför jämn kvalitet. Dessutom ger torrbetongen byggnadsarbetaren större flexibilitet, eftersom den minskar behovet av att i förväg planera när betongen skall blandas samt exakt hur mycket som behövs. Eftersom torrbetong emellertid är betydligt dyrare än fabriksbetong, är det osannolikt att byggare väljer torrbetong om de behöver mer än 1,0 m^3.

37. Slutligen säljs betong även i form av förtillverkade element av olika slag, vilka även kan inbegripa stålarmeringar.

38. I sin anmälan framhöll Skanska att de relevanta produktmarknaderna när det gällde betong skulle anses bestå av fabriksbetong, torrbetong och förtillverkade betongelement. Var och en av dessa marknader bedöms utförligare nedan.

i) *Fabriksbetong*

39. Fabriksbetongen säljs och levereras fuktig. Den består av cement (15%), ballastmaterial (85%) samt vatten och tillsatsmedel. Produkten används som bas för platsgjutna betongkonstruktioner. Fabriksbetong har begränsad hållbarhet och levereras vanligtvis i stora mängder i särskilda bilar med roterande betongblandare.

40. Skanska angav i sin anmälan att fabriksbetongen i vissa fall, beroende på den konkreta användningen, kan vara utbytbar mot torrbetong och/eller platsgjuten betong. De sifferuppgifter Skanska lämnat visar, vilket nämns ovan, att platsgjuten betong verkar vara av begränsad ekonomisk betydelse. Å andra sidan antyder de siffror parterna lämnat att prisskillnaden mellan fabriksbetong och torrbetong är väsentlig, och att torrbetong är 50% dyrare. Det faktum att fabriksbetong vanligtvis används när det rör sig om stora mängder tyder också på att det vore riktigare att betrakta torrbetong som en komplementvara.

41. I denna bedömning anses därför fabriksbetong utgöra en avskild marknad ([17]).

ii) *Torrbetong*

42. Torrbetong är som redan nämnts en sorts fabriksblandad betong som endast kräver tillsats av vatten. Den är därför lätt att använda och används i första hand i tilllämpningar som endast kräver förhållandevis små mängder men av jämn kvalitet.

43. I anmälan angav Skanska att det för vissa tillämpningar råder konkurrens mellan torrbetong och traditionell platsgjuten betong. Det är riktigt att båda produkterna används i tillämpningar som kräver förhållandevis små mängder betong, men det finns flera faktorer som pekar på att konkurrensen mellan de två produkterna inte är särskilt betydande. För det första kan torrbetong användas även i kvalitetskänsliga tillämpningar, vilket inte är fallet för traditionell platsgjuten betong. För det andra är prisskillnaden mellan dessa två betongsorter större än den mellan torrbetong och fabriksbetong.

44. Skanska hävdade i sitt svar till meddelandet enligt artikel 18 (nedan kallat svaret), att företaget inte aktivt har konkurrerat med Scancem på marknaden för torrbetong, eftersom Skanska i första hand sålt till byggföretag medan Scancems försäljning varit inriktad på detaljistledet. Med detta argument bortser Skanska emellertid från att den volym företaget tillverkar genom underentrepre-

([17]) Se kommissionens beslut i ärende nr IV/M.460 – Holdercim/Cedest och nr IV/M.1030 – Lafarge/Redland.

nad säljs via detaljister. Skanska har inte heller hävdat, eller lämnat några bevis för, att det finns två avskilda marknader för försäljning till byggföretag respektive detaljister. Sammanfattningsvis bör marknaden för torrbetong ses som en egen marknad som är avskild från marknaderna för övriga betongsorter.

iii) *Förtillverkade betongelement*

45. Förtillverkade betongelement omfattar bl.a. förtillverkade pelare, balkar, bjälklag, trafikavstängare, behållare, järnvägssyllar samt block och andra element för husbyggnad. Vanligtvis innehåller dessa produkter stålarmering. De är dessutom ofta inte standardiserade, utan tillverkas enligt kundens specifikationer. Förtillverkade betongelement säljs antingen separat eller som en del av ett paket, som också kan inkludera visst byggnadsarbete.

46. Sedan anmälan lämnades in har Skanska ändrat åsikt vad gäller den relevanta produktmarknaden, och angivit att förtillverkade betongelement bör delas in i sådana produkter som används vid husbyggnad och sådana som används vid anläggningsbyggnad (rör, trottoarkanter, järnvägssyllar, m.m.). Enligt Skanska utgör "husprodukter" ett homogent sortiment av förtillverkade produkter som tillverkas med samma utrustning och sakkunskap, vilket enligt företaget inte är fallet när det gäller produkter som används vid anläggningsbyggnad, vilka kräver annan och mer specialiserad teknik och utrustning. Skanska har också angivit att produkter för anläggningsbyggnad bör delas in i undergrupper.

47. I denna bedömning är det emellertid inte nödvändigt att ta ställning till huruvida en sådan ytterligare indelning behöver göras, eftersom, vilket visas nedan, påverkan på marknaden i stort sett förblir den samma oavsett om bedömningen grundar sig på en enda övergripande marknad för förtillverkade betongelement eller på en marknad för förtillverkade betongelement för husbyggnad.

d) **Andra byggmaterial**

48. Den verksamhet Scancem bedrev före koncentrationen omfattade även andra byggmaterial. Denna verksamhet berörs inte direkt av den anmälda transaktionen, men skulle indirekt stärka den ställning parterna har tillsammans på andra marknader. Verksamheten omfattar gipsskivor, som används för väggar, golv och innertak. Den omfattar även produkter för avjämning eller slipning av nya eller ombyggda golv innan ett trä-, textil-, eller plastgolv läggs in, samt spackel, som används för utjämning av väggar före målning eller tapetsering både vid nybyggnation och renovering.

49. Skanska förespråkade nyligen att några av dessa produkter (golvavjämningsprodukter, murbruk [en sorts "klister" som bl.a. används vid tegelmurning] och gips [som används för fasader]) bör bedömas tillsammans med torrbetong. Enligt Skanska utgör samtliga dessa produkter en "produktfamilj", eftersom de i hög grad är utbytbara i produktionen. Skanska har emellertid inte kunna lämna några relevanta marknadsdata beträffande denna "produktfamilj", och har inte heller lämnat någon information om den påstådda utbytbarheten.

50. Det är emellertid inte nödvändigt att slutligt fastställa den exakta omfattningen av marknaden för gipsplattor, golvavjämningsprodukter och spackel, eftersom den inte påverkar bedömningen av transaktionen.

e) **Byggverksamhet**

51. Undersökningen har visat att det anmälda förvärvet inte bara skulle få konsekvenser på de marknader som Skanska anger i anmälan, utan även på byggmarknaden, där Skanska är Sveriges största leverantör.

52. Branschföretagen, inbegripet Skanska, har hävdat att byggmarknaden bör delas in i två olika relevanta marknader, nämligen en för husbyggnad och en för infrastrukturbyggnad (t.ex. vägar, järnvägar, tunnlar och broar). Skälet för detta uppges vara att företagen behöver olika slags kunskaper, personal, maskiner och utrustning för att vara verksamma på de två marknaderna ([18]).

53. En uppdelning kan också göras på grundval av byggprojektets storlek. Detta beror på att konkurrensvillkoren är mycket olika beroende på om det gäller ett litet eller ett stort projekt. Även om det inte finns någon absolut gräns mellan vad som skall anses som ett litet eller ett stort projekt, gör Konkurrensverket en uppdelning av projekt beroende på om de är värda mer eller mindre än 40 miljoner svenska kronor (ca 4,6 miljoner ecu). I lagen om offentlig upphandling fastställs att projekt värda mer än 40 miljoner svenska kronor skall vara föremål for ett öppet anbudsförfarande. I Sverige är

([18]) Se även Konkurrensverkets beslut i ärende Dnr 292/97 – NCC/Siab av den 22 juli 1997.

antalet företag som kan genomföra projekt värda mer än det ovan nämnda beloppet dessutom betydligt mindre än antalet företag som kan genomföra mindre projekt.

54. Därför bör Skanskas marknadsställning bedömas på grundval av avskilda marknader för husbyggnad respektive infrastrukturbyggnad. Man bör dessutom på båda dessa marknader skilja mellan projekt vars sammanlagda värde under- respektive överstiger 40 miljoner svenska kronor.

f) **Slutsats om produktmarknaderna**

55. På grundval av ovanstående drar kommissionen slutsatsen att det finns avskilda marknader för cement, ballastmaterial, fabriksbetong och torrbetong. När det gäller förtillverkade betongelement är det inte nödvändigt att fastställa huruvida den marknaden skall ses som en enda övergripande marknad, eller om den, vilket Skanska förespråkar, bör delas in i ”produkter för husbyggnad” och ”produkter för anläggningsbyggnad”. Det är inte nödvändigt att fastställa produktmarknaderna för de övriga produkterna.

B. RELEVANTA GEOGRAFISKA MARKNADER

56. Kommissionen har tidigare menat att cementmarknaden består av en mängd marknader som är centrerade runt de olika fabrikerna, överlappar varandra och täcker hela Europa. Storleken på varje marknad, och överlappningens utbredning, bestäms av det avstånd från fabriken på vilket cement kan säljas ([19]).

57. I anmälan har Skanska emellertid angivit att marknaden för cement huvudsakligen är regional eller nationell, men företaget har endast lämnat marknadsdata för nationella marknader. Det kan konstateras att det nästan inte förekommer någon export eller import alls mellan Sverige eller Finland och andra medlemsstater ([20]). I sitt svar angav Skanska att situationen är annorlunda i Norge, där den största importleverantören är Blue Circle (Förenade kungariket). Det bör dock påpekas att det företaget är delägare i Embras importdepåer i Förenade kungariket. Sammanfattningsvis tyder den uppenbara frånvaron av import på att cementtillverkarna i de andra medlemsstaterna inte har försökt att konkurrera i Norden genom att exportera. Detta gäller även Norge, som förutom de nämnda strukturella investeringar som genomförts av Blue Circle, knappt har importerat någon cement alls från andrea västeuropeiska tillverkare.

58. Följaktligen omfattar den marknad på vilken den anmälda transaktionen bör bedömas inte hela Europa, utan endast vart och ett av de tre nordiska länder som nämns ovan, eller eventuellt hela Norden. Scancem är den enda cementtillverkaren i de tre länderna, men bristen på konkurrens inom Norden innebär inte nödvändigtvis att den geografiska marknaden inte är Norden. Frågan om huruvida den relevanta marknaden är nationell eller omfattar de nordiska länderna behöver emellertid inte besvaras, eftersom bedömningsresultatet skulle bli detsamma i båda fallen.

59. Skanska har hävdat att marknaderna för förtillverkade betongelement, torrbetong, gipsskivor, fasadbeklädnadsmaterial, golvavjämningsprodukter och spackel huvudsakligen är nationella. Detta har i stort sett bekräftats av undersökningen, som visar att importen och exporten av de uppräknade produkterna oftast är relativt obetydlig. Dessutom har Skanska angivit att det finns ett särskilt certifieringsförfarande för betongtillverkning i Sverige, som handhas av branschorganisationen BBC. Innan certifieringen beviljas måste tillverkaren bland annat kontrollera insatsvarornas egenskaper.

60. Marknaderna för hus- och anläggningsbyggnad är nationella, åtminstone vad gäller stora projekt. Det är fortfarande sällsynt att utländska byggföretag genomför byggprojekt i Sverige, förutom i egenskap av underleverantörer eller genom att de ingår i ett konsortium med Skanska eller något av de andra svenska byggföretagen. Det är i detta ärende inte nödvändigt att fastställa den geografiska omfattningen av marknaden för små projekt.

61. Sammanfattningsvis kan de ovan nämnda marknaderna inte anses sträcka sig utanför de nationella gränserna. Samtidigt framgår det av undersökningen att utbudsstrukturen, prisnivåerna och de övriga konkurrensvillkoren inte skiljer sig nämnvärt mellan länderna.

62. I anmälan angav Skanska att marknaderna för fabriksbetong och ballastmaterial är lokala, på grund av de höga transportkostnaderna och, i fråga om fabriksbetong, på att kvaliteten försämras om transporten tar mer än en timme. Senare har Skanska ändrat åsikt och menat att dessa marknader ändå bör bedömas på nationell nivå, eftersom de lokala segmenten överlappar varandra i hela landet. Enligt Skanska är det konkurrensen inom ett nationellt nät av överlappande segment som avgör konkurrensvillkoren för de lokala leverantörerna. Ett antal utomstående parter har påpekat att de anser att marknaderna för fabriksbetong och ballastmaterial är lokala eller regionala, men andra har lagt fram argument som

([19]) Se kommissionens beslut av den 30 november 1994 i ärendena IV/33.126 och 33.222 – Cement.

([20]) Importen till dessa länder härrör från det tidigare östblocket, medan Scancems export i första hand går till USA och Afrika. Scancem importerar vitcement från Danmark. Den oberoende importen från andra medlemsstater utgör mindre än 1 % av försäljningen i Sverige.

stöder Skanskas senare uppfattning, dvs. att marknaden är nationell.

63. Ur ekonomiskt hänseende är försäljningsområdet för en betongfabrik (eller leverantör av ballastmaterial) vanligtvis begränsat till det område inom vilket leveranserna kan ske på ungefär en timme. Detta innebär att en kund kan ha en, två eller flera leverantörer att välja på, beroende på var kunden och leverantörerna befinner sig. Det är uppenbart att det inte är möjligt att exakt fastställa alla möjliga kombinationer, vilka är en funktion av både kundernas och leverantörernas antal och fördelning. För en kund som köper fabriksbetong eller ballastmaterial begränsas dessutom valet av leverantör till byggprojekt både av byggplatsens och varje tillverkares lokalisering. Eftersom de flesta köparna av dessa produkter är byggföretag med ett förhållandevis stort geografiskt verksamhetsområde (oftast nationellt), kommer olika, och olika många, leverantörer att vara lönsamma att anlita i varje nytt projekt.

64. Graden av överlappning mellan leverantörernas försäljningsområden samt kundernas lokalisering kommer inte bara att avgöra det inbördes konkurrensförhållandet mellan geografiskt närliggande betongfabriker, utan kommer också i viss utsträckning att genom en kedjereaktion påverka mer avlägsna leverantörer. Många viktiga konkurrensfaktorer, såsom en tillverkningsanläggnings läge, produktsortiment och -kvalitet, servicenivå (öppettider etc), reklam och andra försäljningsfrämjande åtgärder samt i viss mån priser och rabatter fastställs inte lokalt utan på regional eller nationell nivå. Sådana beslut genomförs i allmänhet över hela landet. Med hänsyn till ovanstående är det nödvändigt och lämpligt att utgå från en sammantagen nationell marknad, även om marknaden med hänsyn till ett enskilt projekt kan framstå som i hög grad lokal.

65. I princip kan försäljningssiffrorna sammanställas på ett oändligt antal olika nivåer. Det förekommer nästan ingen import eller export av fabriksbetong eller ballastmaterial, vilket har sin förklaring i de höga transportkostnaderna och för fabriksbetongens del i dess begränsade hållbarhet. Den geografiska marknaden kan därför inte vara större än nationell.

66. Skanska och Scancem (samt deras huvudkonkurrenter) driver betongfabriker och tillverkar ballastmaterial inom ett stort geografiskt område. Även om den tillgängliga informationen antyder att parternas marknadsandelar varierar något beroende på om de mäts på lokal, regional eller nationell nivå, är det med hänsyn till denna bedömning inte nödvändigt att slutligt fastställa den exakta omfattningen av den relevanta geografiska marknaden, eftersom det inte är avgörande för bedömningen om den görs på lokal, regional eller nationell nivå.

67. På grundval av ovanstående kan en bedömning av transaktionens påverkan på konkurrensen göras med utgångspunkt i parternas styrka på nationell nivå och med stöd av bevis avseende de lokala och regionala marknaderna för fabriksbetong och ballastmaterial ([21]).

VI. FÖRENLIGHET MED DEN GEMENSAMMA MARKNADEN OCH EES-AVTALETS FUNKTION

A. INSATSVAROR

a) **Cement**

i) *Översikt*

68. Scancem tillverkar cement i Sverige, Norge och Finland. I dessa länder är cementverksamheten organiserad i tre nationella företag ([22]), som tillsammans utgör en affärsenhet (Cement Nordic). I denna affärsenhet ingår cementverksamheten i Sverige (tre anläggningar), Norge (två anläggningar) och Finland (två anläggningar) och år 1997 var omsättningen 367,5 miljoner ecu ([23]). Scancem International omfattar bl.a. all internationell cementtillverkning samt exporten, som i första hand går till Afrika och USA. År 1997 hade företaget en omsättning på 439,2 miljoner ecu. Dotterbolaget Castle Cement, slutligen, tillverkar cement i Förenade kungariket och hade en omsättning på 225,3 miljoner ecu (en marknadsandel på runt [20–30 %] ([24]) 1997. Skanska har ingen cementtillverkning, men i egenskap av största svenska tillverkare av betong samt största byggföretag är man den största köparen av cement i Norden.

69. Omsättningen på var och en av cementmarknaderna i Sverige, Norge och Finland uppgår till mellan 80 och 95 miljoner ecu. Scancems marknadsandel är både enligt företagets egna och tredje parts uppgifter ungefär [80–90 %]* i vart och ett av dessa länder. Marknadsandelarna har varit stabila […]* under de senaste tre åren. Inga andra företag tillverkar cement i dessa länder och den enda konkurrenten på dessa marknader med en marknadsandel på mer än 5 % är det norska företaget Embra, som importerar cement från Litauen.

70. Det framgår av anmälan att den sammanlagda försäljningen av cement mellan 1995 och 1997 ökade med

([21]) Ärende nr IV/M.460 – Holdercim/Cedest och ärende nr IV/M.1030 – Lafarge/Redland.

([22]) Innan Euroc och Aker 1995 sammanförde sina cementverksamheter, tillhörde cementverksamheten i Sverige och Finland Euroc, den i Norge Aker, medan cementverksamheterna i Förenade kungariket och övrig internationell verksamhet tillhörde Scancem JV, ett samriskföretag bildat av de två företagen.

([23]) Under förfarandets gång har parterna kontinuerligt tillhandahållit reviderade siffror för t.ex. omsättning. Om inget annat anges är det de senaste tillgängliga siffrorna som återges nedan.

([24]) Delar av denna text har utformats så att konfidentiella uppgifter inte skall röjas. Dessa delar omges av en hakparentes och är markerade med en asterisk.

mer än 20 % i Norge och Finland. Under samma period sjönk försäljningen i Sverige med knappt 20 %. Trots dessa motsatta trender, kunde Scancem behålla sina försäljningspriser i samtliga tre länder mer eller mindre oförändrade under perioden […]*. Företagets kapacitetsutnyttjandegrad ökade under perioden från […]* i Norge, från […]* i Finland, men minskade från […]* i Sverige.

ii) *Utbudsstrukturen*

71. Det är endast Scancem som tillverkar cement i Sverige och företaget har tre tillverkningsanläggningar. Dessa ligger i Slite, Degerhamn och Skövde i södra Sverige. Deras totala produktionskapacitet är ca [< 2]* miljoner ton klinker ([> 1, < 1 och < 1]*) ([25]). Slite och Degerhamn ligger på öarna Gotland och Öland i Östersjön.

72. De fasta kostnaderna är höga inom cementtillverkning. Enligt Scancems siffror för 1997 var de fasta kostnadernas andel av de totala kostnaderna (avskrivningar och finansiella kostnader ej medräknade) […]* i Slite och Degerhamn och […]* i Skövde. Företaget har därför starka skäl att ha ett mycket högt kapacitetsutnyttjande i sina tillverkningsanläggningar. I Sverige har Scancems kapacitetsutnyttjandegrad vanligtvis legat på minst […]*, förutom i Skövde, där utnyttjandegraden har varit […]* under de senaste tre åren och numera ligger på […]*.

73. För distributionen har Scancem sammanlagt 18 depåer (inklusive depåerna vid de tre tillverkningsanläggningarna), vilka ligger utefter den svenska kusten. På grund av lokaliseringen av Scancems tillverkningsanläggningar levereras cementen till depåerna sjövägen (förutom från anläggningen i Skövde, där leveranserna sker med järnväg till depån i Göteborg). Depåerna har i genomsnitt en kapacitet på ca 15 000 ton var. Den största depån ligger i Stockholm och har en maximal kapacitet på 33 200 ton. Parterna har angivit kapacitetsutnyttjandet i förhållande till den högsta volym som placerats i en depå under ett år. Med detta mått har kapacitetsutnyttjandet beräknats vara […]* i de flesta depåer.

74. Över [en stor majoritet]* av Scancems cement säljs i bulkform direkt till kunden. Kunderna kommer vanligtvis till depån för att hämta sin cement och ombesörjer sedan själva väg- eller järnvägstransporten. Den återstående delen av försäljningen består av cement förpackad i säckar och sker via utomstående distributörer, exempelvis specialbutiker för byggmaterial och gör-det-självbutiker. Scancems försäljningsorganisation (totalt 45 anställda som sysslar med försäljning, marknadsföring, forskning och utveckling samt teknisk rådgivning till kunder) styrs centralt från Stockholm, även om det också finns försäljningskontor i Göteborg och Malmö.

75. Enligt den information som kommissionen har tillgång till är det norska företaget Embra det enda som för närvarande säljer importerad cement i Sverige ([26]). Embra, som ägs av det norska företaget Selvaag Group, tillverkar och säljer lätta ballastmaterial och är verksamt i de nordiska länderna, de baltiska staterna, Polen och Tyskland. Embra gick in på den svenska marknaden 1992 och importerar cement från en anläggning i Litauen, AB Akmenes Cementas, som företaget delvis äger ([27]). Enligt årsredovisningen sålde Embra 58 000 ton cement i Sverige under 1997. Företaget har tre depåer i Sverige, varav två på den sydsvenska kusten (Halmstad och Åhus) och en i inlandet (Västerås). Dessa depåer är betydligt mindre än Scancems. Embra har gjort avsevärda förluster.

76. Scancem har vidare ingått tre samarbetsavtal beträffande cement med FLS Industries/Aalborg Portland (det enda danska cementföretaget). Det första avtalet gäller samarbete om cementförsörjningen till Öresundsbron mellan Sverige och Danmark. Det andra avtalet […]*. Det tredje avtalet gäller samarbete om en särskild patenterad metod för att minska kromhalten i cement.

iii) *Marknadens storlek och marknadsandelar*

77. Enligt de uppgifter som Skanska lämnat var omsättningen på cementmarknaden i Sverige ungefär 90 miljoner ecu (1 315 000 ton) år 1997. Dessa siffror stämmer i stort sett överens med andra företags och har följaktligen använts i denna bedömning. I motsats till Norge och Finland, där tillväxten varit 22 % respektive 24 %, minskade cementförsäljningen i Sverige med 15 % under åren 1995–1997. Enligt Skanska är cementförsäljningen nära knuten till graden av aktivitet på byggmarknaden samt andelen byggmaterial av betong. I anmälan angav Skanska att företaget räknar med en tillväxt på 3–5 % på den svenska cementmarknaden under de närmaste åren.

78. Enligt anmälan har Scancem en marknadsandel på [80–90 %] (värde och volym), vilket även kommissionen har kunnat konstatera i sin undersökning. Andelen har varit förhållandevis stabil under de senaste tre åren ([…]* år 1996, […]* år 1995). Enligt de sifferuppgifter parterna

([25]) Scancem anser att det endast är kapaciteten för klinkertillverkning som kan mätas på ett någorlunda tillförlitligt sätt.

([26]) Parterna angav i anmälan att Nordic Industrial Cement (NIC) är en av deras största konkurrenter i Sverige. Företaget förvärvades emellertid av Scancem i mars 1998, och har lagts ned. Parterna har även angivit att Cem-Ox Import & Export AB håller på att upprätta en cementdepå i Oxelösund i Sverige. De har dock inte kunnat kontrollera huruvida verksamheten där redan har inletts.

([27]) År 1997 Scancem […].*

lämnat har Embra en marknadsandel på ca […]* av den totala marknaden och därmed mindre än en tiondel så stor andel som Scancem. En jämförelse visar också att Scancems distributionssystem har en betydligt bättre geografisk täckning än Embras. På grundval av den information som står till kommissionens förfogande antas den återstående delen av den svenska cementmarknaden bestå av begränsad import för särskilda projekt ([28]).

79. I sitt svar angav Skanska att Scancems genomsnittliga försäljningspris i Sverige (inflationsjusterat) sjönk med ca […]* år 1995–1997, och att företagets marginal under samma period sjönk från […]* ([29]).

80. Utvecklingen av dessa priser och marginaler är dock endast relevant för denna bedömning i den mån den säger något om marknadsinflytandet (eller avsaknaden av sådant). Det faktum att företaget till följd av en betydande minskning av marknadsvolymen och Embras ökade närvaro på marknaden sänkte sina priser med […]* kan inte ses som ett tecken på avsaknad av marknadsinflytande. Detta kan visas genom en analys av Scancems verksamhet i de tre länderna under åren 1995–1997. Det nämns ovan att den svenska cementförsäljningen under denna period minskade kraftigt, samtidigt som försäljningen i Finland och Norge ökade med 22% respektive 24%. Det är också viktigt att notera att Embra, som vid den tiden var Scancems enda betydande konkurrent, var närvarande i samtliga tre länder.

81. Siffrorna för vinstmarginalerna i de enskilda länderna, vilka Skanska lämnade i sitt svar, kan som mest ([30]) anses tyda på att Scancems vinstmarginaler är konjunkturberoende. Vinstmarginalerna för Norge och Finland visar […]*. Därför kan Skanskas uppgifter om sjunkande vinstmarginaler i Sverige mellan 1995 och 1997 inte tas som bevis för att Scancem inte har något marknadsinflytande. Siffrorna kan snarare anses peka på det nära sambandet mellan kapacitetsutnyttjandegraden och vinstmarginalen. Detta är vad man kan förvänta sig inom cementbranschen, som i stor utsträckning är baserad på skalfördelar. Därför måste man för det första konstatera att varken Embras eller någon annans konkurrensbeteende har minskat Scancems vinstmarginaler i de nordiska länderna, och för det andra att utvecklingen av dessa vinstmarginaler inte är oförenlig med den tidigare slutsatsen om Scancems marknadsinflytande i de nordiska länderna, inbegripet Sverige. Paterna har inte lagt fram några argument som visar att vinstmarginalerna i Sverige inte kommer att öka igen, när konjunkturen svänger och kapacitetsutnyttjandet ökar.

82. Sammanfattningsvis tyder tillgängliga fakta på att Scancem, trots de olika konjunkturbetingade trenderna, har kunnat behålla […]* vinstmarginaler i alla tre nordiska länder. Uppgifterna tyder inte heller på att konkurrensbegränsningar, från t.ex. Embras sida, har haft någon väsentlig inverkan på Scancems prispolitik eller vinstmarginaler.

iv) *Inträdeshinder*

83. Enligt anmälan kostar det runt 200 miljoner ecu att starta en cementtillverkningsanläggning. Därför menar parterna att det endast skulle vara möjligt för potentiella konkurrenter att konkurrera genom import. En cementimportör är emellertid beroende av investeringar i depåer och silor och ett omfattande distributionssystem, inklusive transporter. Vanligtvis kan endast en cementsort i taget lagras i en silo, och enligt Scancem tar det lång tid (upp till flera dagar) att byta från en sorts cement till en annan. Därför är det mest effektiva sättet att utnyttja kapaciteten att ha en silo för varje cementsort. Under loppet av kommissionens undersökning har andra marknadsaktörer påpekat att en importör inledningsvis skulle behöva investera minst 2 miljoner ecu för en enda 6 000-tons silo som på ett kostnadseffektivt sätt skulle kunna hantera 40–60 000 ton cement per år (eller två silor på 3 000 ton vardera, till en kostnad av 1,2–1,7miljoner ecu styck) ([31]).

84. Skanska har hävdat att inträdeskostnaderna inte är så höga att de skulle hindra nya företag från att gå in på marknaden. De ovan angivna inträdeskostnaderna bör emellertid också ses i förhållande till det faktum att den genomsnittliga kapaciteten i Scancems depåer är ungefär 15 000 ton och att kapacitetsutnyttjandegraden i de flesta depåerna är […]*. Detta innebär att även om Skanskas argument skulle godtas, är det föga troligt att den nya marknadsaktören skulle ha någon begränsande inverkan på Scancems beteende.

85. Embras inträde på den svenska marknaden år 1992 kan tas som ett exempel på de svårigheter en cementimportör möter, samt på det faktum att ett sådant inträde är av liten betydelse i förhållande till Scancems dominerande ställning på marknaden. Embra har, vilket nämns ovan, investerat i tre distributionsdepåer i Sverige. Undersökningen visar att företaget för att uppnå sin

([28]) Skanska har angivit att Öresundskonsortiet (i vilket Skanska ingår) har importerat cement från Spanien i samband med byggandet av bron mellan Sverige och Danmark. Eftersom denna import avsåg förtillverkade betongsegment, är det oklart varför den skulle ingå i den officiella importstatistiken som cementimport.

([29]) Vinstmarginalerna i Finland angavs ha varit […]* år 1995 och […]* år 1997. För Norge angavs motsvarande siffror ha varit […]* och […]*.

([30]) Företaget har inte meddelat hur dessa uppgifter har beräknats.

([31]) Till dessa igångsättningskostnader skulle man behöva lägga kostnader för transporter från cementtillverkningsanläggningen till depåerna (Scancem äger tre specialbyggda fartyg för detta), och kostnader för produktgodkännande, rörelsekapital, personal, försäljningskostnader m.m.

nuvarande försäljningsnivå har varit tvunget att sätta avsevärt lägre priser än Scancem. Följaktligen har Embra gjort stora förluster under de senaste åren. År 1997 uppvisade företagets svenska cementverksamhet en förlust på 2 720 000 svenska kronor med en omsättning på 38 312 000 svenska kronor. Enligt Embras årsredovisning kunde företaget genom denna strategi endast öka sin marknadsandel med en enda procentenhet mellan 1995 och 1997.

86. Scancems vinstmarginaler har, vilket nämns ovan, inte påverkats nämnvärt av Embras försök att öka sin närvaro på marknaden, trots att företaget genomfört en strategi grundad på omfattande investeringar och lägre cementpriser. Detta överensstämmer med undersökningsresultatet, som visar att många kunder inte anser Embra vara ett verkligt alternativ till Scancem, utan snarare att Embras produkter utgör ett komplement till deras nuvarande Scancem-produkter. Det är därför inte bara osannolikt att ett nytt marknadsinträde kommer att ske under den närmaste framtiden, utan även att ett eventuellt sådant inträde skulle kunna innebära en väsentlig minskning av Scancems marknadsinflytande.

87. Det viktigaste inträdeshindret är därför förmodligen Scancems mycket höga och stabila marknadsandelar och dess befintliga tillverkningskapacitet, som är ungefär dubbelt så hög som den årliga cementförbrukningen. Eftersom de fasta kostnaderna utgör en så stor del av de totala kostnaderna vid cementtillverkning och eftersom tillväxten på marknaden förväntas vara måttlig under den närmaste tiden har Scancem starka skäl att försvara sin nuvarande marknadsställning. Därför måste slutsatsen dras att det inte finns något som tyder på att en ny marknadsaktör kommer att gå in på marknaden inom en snar framtid och i en omfattning som skulle vara tillräcklig för att motverka Scancems marknadsinflytande.

v) *Avsaknad av efterfrågestyrka*

88. Scancem har ungefär [100–200] cementkunder, varav ungefär [< 100] köper 300 ton eller mer per år. De viktigaste kunderna är Skanska, Swerock, NCC, Färdig Betong och Strängbetong. Dessa företag är alla närvarande på en eller flera byggmaterialmarknader och är representerade i större delen av Sverige. Förutom Skanska är det inget av företagen som har vertikala förbindelser med en cementleverantör.

89. Skanska är för närvarande den största enskilda kunden och köper mer än Scancem använder internt i sin egen byggmaterialverksamhet. Enligt de uppgifter för 1997 som Scancem har lämnat, står Skanska och Swerock för […]* vardera av Scancems inhemska försäljning, vilket motsvarar […]* av Scancems totala försäljning i Sverige (inklusive export). NCC är den tredje största kunden och står för mindre än […]* av Scancems sammanlagda inhemska försäljning, vilket motsvarar mindre än […]* av Scancems totala försäljning. De återstående kunderna, inbegripet Färdig Betong och Strängbetong, står tillsammans för långt mindre än […]* av Scancems inhemska försäljning och mindre än […]* av Scancems totala försäljning. En gemensam nämnare för alla Scancems cementkunder är att de köper en mycket stor andel av sina sammanlagda cementbehov av Scancem (upp till 100 %) ([32]). Varje kund är därför betydligt mer beroende av Scancem än tvärtom. Mot bakgrund av sina inköp har de allra flesta av dessa kunder inget, eller endast försumbart, inflytande.

90. Kommissionens undersökning har visat att de flesta av Scancems kunder endast anlitar en enda cementleverantör, nämligen Scancem. Många kunder har angivit att de inte ser Embra som ett verkligt alternativ till Scancem. De förhållandevis få kunder som också köper cement från Embra, menar att de leveranserna endast är ett komplement till de befintliga leveranserna från Scancem. Därför anser en majoritet av kunderna att det inte finns något verkligt alternativ till Scancem som cementleverantör i Sverige.

91. I detta sammanhang kan man också nämna att Scancems avtal med kunder som köper mer än 300 ton per år förhandlas fram individuellt, vanligtvis för 1–3 år och att de ofta även inbegriper gemensamma forsknings- och utvecklingsprojekt beträffande cement. Följaktligen är dessa kunder inte bara knutna till Scancem på grund av avsaknaden av realistiska alternativ, utan också genom avtal.

92. Sammanfattningsvis visar tillgängliga fakta att inte ens de största kunderna har möjlighet att på ett effektivt sätt begränsa Scancems beteende på marknaden.

vi) *Slutsats*

93. Scancems konstaterade marknadsandelar utgör i sig ett starkt indicium på att företaget har en dominerande ställning ([33]). Detta förstärks av företagets uppenbara förmåga att behålla sina försäljningspriser och vinstmarginaler, nästan helt oberoende av marknadsutvecklingen i stort, till och med under en period när den totala cementförsäljningen i Sverige sjönk med ca 15 % vilket nämns ovan.

([32]) I sitt var har Skanska gett exempel på tillfällen när man, innan Scancem bildades 1995, bett om offerter från andra europeiska cementtillverkare och -grossister. Eftersom ingen av dessa kontakter förefaller ha lett till att företaget köpt cement från någon av dessa leverantörer, är det oklart på vilket sätt Skanska menar att detta är relevant för denna bedömning.

([33]) Det bör noteras att Stockholms tingsrätt i en dom av den 19 mars 1998 konstaterade att Scancem hade en dominerande ställning på cementmarknaden i Norden (dom i mål T 8-1002-97, s. 17).

vii) *Förstärkning av en dominerande ställning på den svenska cementmarknaden*

94. Den anmälda transaktionen skulle ge upphov till vertikala effekter när det gäller cement å ena sidan, och betong och andra mineralbaserade byggmaterial å andra sidan. Detta förhållande uppstår på grund av att cement (samt ballastmaterial) utgör den främsta insatsvaran vid tillverkning av de sistnämnda produkterna. Påverkan på betong och närbesläktade produkter i senare produktionsled behandlas nedan.

95. Det nämns ovan att Scancem före den anmälda transaktionen hade en dominerande ställning på den svenska cementmarknaden med en marknadsandel på [80–90 %]. Det finns inga andra cementtillverkande företag och resten av den cement som säljs importeras från länder utanför EES. Den anmälda transaktionen skulle ytterligare minska möjligheterna att importera cement till Sverige.

96. Mellan 80 och 90 % av all cement säljs till betongindustrin. Om transaktionen genomförs blir Skanska den absolut största tillverkaren av olika betongsorter och det måste förmodas att Skanska inte kommer att ha några skäl att köpa in cement från Scancems konkurrenter. Därför skulle denna del av marknaden i praktiken vara stängd för cementimportörer.

97. Desutom skulle även andra tillverkare av betongelement vara mindre benägna att köpa importerad cement. Det beror på att dessa betongtillverkare efter transaktionen skulle vara beroende av Skanska i avsevärt mycket större utsträckning än de tidigare var beroende av Scancem. Om transaktionen genomförs kommer ett sådant beroende, förutom av Scancems dominerande ställning på cementmarknaden, att kunna orsakas av den sammanslagna enhetens styrka med avseende på betong och ballastmaterial (som är den andra huvudsakliga insatsvaran vid betongtillverkning).

98. Det faktum att Skanska är det största svenska byggföretaget och har väsentlig verksamhet även i Norge och Finland, innebär att de flesta betongtillverkarna kommer att ha Skanska som en av sina viktigaste kunder. De övriga betongtillverkande företagen är avsevärt mycket mindre än Skanska (om man ser till finansiell styrka). Inget av dem är vertikalt integrerat bakåt mot cementtillverkning och de flesta är inte vertikalt integrerade framåt mot byggmarknaden.

99. Med hänsyn till ovanstående skulle Skanska kunna tillämpa ett antal strategier för att skapa lojalitet bland Scancems cementkunder. Om Skanska skulle anse att en viss cementkund agerade i strid med företagets intressen, skulle Skanska kunna försämra leveransvillkoren för cement, inrikta sina marknadsaktiviteter på betongmarknaden på det företaget och/eller minska eller hota att minska sina inköp från det företaget. Dessa möjligheter hade Scancem inte tidigare.

100. I detta sammanhang bör även nämnas att en annan negativ följd av transaktionen är att den skapar ett nytt band mellan Scancem och FLS Industries/Aalborg Portland (det danska cementtillverkningsmonopolet) genom AB Sydsten, som för närvarande är ett samriskföretag som FLS och Skanska äger till lika delar. Sydsten är en betydande sydsvensk tillverkare av fabriksbetong, och skulle i avsaknad av den anmälda transaktionen ha utgjort en möjlighet för FLS Industries att gå in på den svenska marknaden.

101. På grundval av ovanstående anser kommissionen att Skanska efter transaktionen skulle ha ännu större möjligheter än Scancem att avskärma marknaderna från konkurrens från importerad cement, och att de vertikala förbindelser som transaktionen ger upphov till därför skulle leda till att en dominerande ställning förstärktes på den svenska cementmarknaden.

viii) *Norge och Finland*

102. Marknaderna i Norge och Finland är till struktur och storlek mycket lika den svenska marknad som beskrivs ovan. Scancems marknadsandel är [80–90 %]* och Embra är den enda konkurrent som har en marknadsandel på mer än 5 %. Dessutom är inträdeshindren i stort sett desamma som de som beskrivs ovan, och kunderna har en motsvarande svag ställning gentemot Scancem. Ingen enskild kund står för mer än […]* av Scancems inhemska försäljning.

103. Enligt anmälan är endast Scancem verksamt som tillverkare av betong och andra byggmaterial i Norge och Finland ([34]). Efter att ha mottagit meddelandet enligt artikel 18 erkände Skanska emellertid att dess finska dotterbolag Tekra OY tillverkar fabriksbetong och förtillverkade betongelement. Dessutom har Skanska nyligen, genom förvärvet av Polar OY, blivit ledande inom husbyggnad på den finska marknaden ([35]). De vertikala effekter som Skanskas ställning på byggmarknaden ger upphov till torde därför, åtminstone i Finland, likna dem som beskrivs ovan i fråga om Sverige.

104. Sammanfattningsvis framgår det tydligt av den tillgängliga informationen att Scancem har en dominerande ställning på cementmarknaderna även i Finland och Norge. I denna bedömning behöver dock ingen hänsyn tas till huruvida den anmälda transaktionen skulle komma att stärka denna dominerande ställning, eftersom det inte i väsentlig grad skulle påverka bedömningen av transaktionen.

ix) *Övergripande slutsats om cement*

105. På grundval av ovanstående har kommissionen dragit slutsatsen att Scancem före den anmälda transaktionen

([34]) Scancems marknadsandel i Finland uppges vara [50–60 %] för fabriksbetong och runt [20–30 %] för förtillverkade betongelemet.

([35]) Skanskas pressmeddelande av den 3 augusti 1998.

hade en dominerande ställning på marknaden för försäljning av cement i Sverige, Norge och Finland och att den anmälda transaktionen skulle stärka denna ställning, åtminstone i Sverige.

b) **Ballastmaterial**

i) *Strukturen på utbudssidan*

106. Enligt Skanska har marknaden för ballastmaterial sedan 1990 minskat till nästan hälften av sin tidigare storlek. Den utvecklingen speglar nedgången på den svenska byggmarknaden och inträdet av en lågkonjunktur. Följaktligen råder för närvarande betydande överkapacitet på marknaden, och många stenbrott har stora outnyttjade reserver för ballastmaterial. Ovan anges också att ungefär hälften av bergverken i Sverige är i drift för närvarande. Detta framgår också av det faktum att både Skanska och Scancem driver sin verksamhet med ett relativt lågt kapacitetsutnyttjande, nämligen ungefär […]* av den maximala kapaciteten. De största konkurrenterna förefaller också ha förhållandevis omfattande ledig kapacitet.

107. Skanska och Scancem har 40 (varav tre delägda) respektive sju anläggningar för tillverkning av ballastmaterial i Sverige. Skanska har en mycket god geografisk täckning, medan Scancems anläggningar huvudsakligen är belägna på östkusten. På lokal nivå är Skanska närvarande i 19 av 21 län, medan Scancem är verksamt i åtta län, vilka tillsammans emellertid står för mer än hälften av den sammanlagda försäljningen av ballastmaterial i Sverige. Skanskas och Scancems verksamheter överlappar i sex av 21 län.

108. De största konkurrenterna i Sverige är Ballast/NCC, Swerock och Vägverket. Dessutom finns det många små, lokala konkurrenter.

109. Vad gäller Skanskas tillverkning av ballastmaterial, bör det påpekas att sex av företagets anläggningar drivs som samriskföretag tillsammans med olika andra företag: Jordbrokrossen (JM Bygg 50 %), Olundakrossen (Uppsala kommun 50 %), Krossbolaget (Swerock 35 %), Härryda Kross (Fraktkedjan 50 %) och Sydsten (FLS Industries 50 %), som äger hälften av Forserumsten HB. Dessutom äger Skanska, Sabema (en del av Scancem) och Färdig Betong en tredjedel vardera av Strömstadbetong & Co. KB, som tillverkar och säljer fabriksbetong och ballastmaterial. Slutligen ingår Scancem i ett samriskföretag med NCC (15 %) och Färdig Betong (40 %) ([36]).

ii) *Marknadens storlek och marknadsandelar*

110. Sveriges Geologiska Undersökning sammanställer årligen en rapport om tillverkningsvolymerna i Sverige uppdelade på län och kommuner. Statistiken grundas på information som länsstyrelserna sammanställer om bergverks- och stenkrossverksamheten i Sverige. Med utgångspunkt i dessa beräkningar uppskattas det sammanlagda värdet av den svenska marknaden för ballastmaterial i anmälan vara mellan 326 miljoner och 370 miljoner ecu. Skanska, Scancem och andra större leverantörer av ballastmaterial har lämnat in egna uppskattningar av den totala volymen och det totala värdet av den svenska ballastmaterialmarknaden. Av de senaste uppgifter som Skanska lämnat framgår att försäljningen år 1997 uppgick till 62 629 000 ton, motsvarande ungefär 366 miljoner ecu. Dessa siffror är jämförbara med de andra företagens och har följaktligen använts i nedanstående uppskattningar. Enligt sifferuppgifterna i anmälan minskade marknaden för ballastmaterial med nära en tredjedel 1996–1997, samtidigt som parternas marknadsandelar ökade något.

111. Enligt de senaste upplysningarna från parterna uppgår Skanskas och Scancems nationella marknadsandelar till ca [10–20 %]* respektive [< 10 %]*, vilket ger en sammanlagd marknadsandel på ungefär [20–30 %]* ([37]). Den näst största leverantören av ballastmaterial är Ballast/NCC, som har en något svagare marknadsställning än den sammanslagna enheten, medan Swerock och Vägverket är mindre än hälften så stora. I övrigt består marknaden av ett stort antal små och lokala leverantörer.

112. Parternas kombinerade ställning skulle emellertid vara betydligt starkare på vissa områden om marknadsandelarna mättes på regional eller lokal nivå. En konkurrent har överlämnat en uppdelning av den svenska marknaden i fem ungefär lika stora regioner. Enligt denna konkurrent skulle Skanskas och Scancems gemensamma marknadsandel vara 35–40 % i Stockholmsområdet och 30–35 % i Västsverige. I dessa regioner skulle den sammanslagna enheten vara marknadsandel (mätt i värde) skulle överstiga 40 % i Stockholm och 25 % i två län (Västra Götaland och Gävleborg).

113. Skanskas och Scancems siffror visar att deras nationella marknadsandelar har ökat något under de senaste tre åren, trots den allmänna försämringen på marknaden för ballastmaterial. Dessutom bör påpekas att det av

([36]) Det bör noteras att NCC/Siab kommer att avyttra sina intressen i detta samriskföretag, i enlighet med Konkurrensverkets beslut Dnr 292/97 – NCC/Siab.

([37]) För att kunna bedöma parternas sanna marknadsstyrka inbegriper dessa siffror den totala omsättningen i Sydsten AB, som Skanska kontrollerar gemensamt. Skanska hade ursprungligen endast inkluderat sin andel med hänsyn till sitt aktieinnehav (dvs. 50 % eftersom Skanska äger 50 % av aktierna i företaget). Så länge Skanska utövar kontroll, måste dock slutsatsen dras att Skanska har ett avgörande inflytande över all tillverkning i företaget.

Skanskas uppgifter framgår att företagets genomsnittliga försäljningspriser […]* ([38]). Det bör också noteras att Skanskas marknadsandelar sjönk något under 1997.

iii) *Slutsats*

114. Trots att Skanska/Scancems gemensamma marknadsandel inte skulle överstiga ungefär [20–30 %], skulle den sammanslagna enheten totalt sett fortfarande vara nationell marknadsledare och ha väsentliga marknadsandelar på vissa lokala marknader. Skanska har framhållit att enheten Skanska/Scancem skulle möta betydande konkurrens från lokala konkurrenter, vilka, även om de inte har någon stor del av marknaden som helhet, ändå kan konkurrera effektivt på lokal nivå. Kommissionen erkänner att det finns ett stort antal lokala konkurrenter, men vill påminna om att marknaden för ballastmaterial genomgår en förändring vad gäller förhållandet mellan grus och makadam, som kan göra det svårare för de små företagen att konkurrera.

115. Det nämns ovan att den svenska regeringen har infört en lag om beskattning för att begränsa användningen av grus och följaktligen uppmuntra användningen av makadam. För makadamtillverkning krävs betydligt större investeringar än för grus ([39]), varför detta kommer att gynna större och finansiellt starkare leverantörer, såsom Skanska/Scancem ([40]). Eftersom ett antal små leverantörer av ballastmaterial för närvarande har en betydande överkapacitet i sina stenkrossanläggningar, kommer de stora företagen endast att gynnas om de små leverantörerna måste investera i ny stenkrosskapacitet.

116. Skanska hävdar i sitt svar att företag som tillverkar ballastmaterial möter konkurrens i och med att själva byggverksamheten också ger upphov till ballastmaterial, som byggentreprenören antingen kan använda i sin egen byggverksamhet på platsen eller sälja på marknaden, vilket dock inte är så vanligt. Skanska förväntar sig också att återvunna ballastmaterial kommer att utgöra en viktig konkurrensbegränsning i framtiden. Skanska har emellertid inte kunnat kvantifiera den betydelse sådana produkter kan komma att få och därför är det oklart i vilken mån de kan komma att påverka. Man bör också notera att ingen som tillfrågades i kommissionens undersökning fäste någon vikt vid sådana produkter.

117. De flesta utomstående parter har uppskattat Skanska/Scancems sammanlagda marknadsandel till i stort sett den som anges ovan, och har även bekräftat att enheten skulle komma att anses vara marknadsledande. Kommissionen har i sin undersökning emellertid inte fått fram några bevis för att den anmälda transaktionen skulle ge upphov till eller förstärka en dominerande ställning för Skanska/Scancem på den svenska marknaden för ballastmaterial (oavsett om den bedöms på nationell, regional eller lokal nivå). Icke desto mindre bör man komma ihåg att ballastmaterial, tillsammans med cement, är de huvudsakliga insatsvarorna vid tillverkning av många av de betongelement i fråga om vilka parterna tillsammans skulle få en betydligt starkare ställning. Parternas verksamhet på marknaden för ballastmaterial bidrar till att visa parternas övergripande styrka och starka ställning som vertikalt integrerade tillverkare, och ger stöd för slutsatserna i denna bedömning beträffande den anmälda transaktionens vertikala effekter på marknaderna för cement och betong.

B. BYGGMATERIAL

a) **Betong – översikt**

118. Skanskas och Scancems andelar av den svenska betongmarknaden (1997, baserat på värde) anges i nedanstående tabell.

	Skanska	Scancem	Totalt
Fabriksbetong (Nationellt)	[20–30 %]*	[20–30 %]*	[40–50 %]*
Torrbetong (Totalt)	[< 10 %]*	[50–60 %]*	[50–60 %]*
Förtillverkad betong (Totalt)	[20–30 %]*	[10–20 %]*	[40–50 %]*
Förtillverkad betong (”Husprodukter”)	[20–30 %]*	[20–30 %]*	[40–50 %]*
Förtillverkad betong (”Anläggningsprodukter”)	[20–30 %]*	[< 10 %]*	[20–30 %]*

([38]) Scancem har inte kunnat tillhandahålla prisuppgifter för åren 1995 och 1996.

([39]) Enligt Skanskas upplysningar är kostnaden för en passande stenkrossanläggning upp till 1 miljon ecu, medan ett grustag endast skulle kosta runt 0,3 miljoner ecu.

([40]) Ärende Dnr 292/97 – NCC/Siab, av den 22 juli 1997.

b) **Fabriksbetong**

i) *"Utbudsstruktur"*

119. Enligt statistik från Svenska Fabriksbetongföreningen har fabriksbetongbranschen undergått en betydande koncentration sedan 1989. Under denna period minskade antalet tillverkare av fabriksbetong i Sverige från 87 till 39, vilket innebär en minskning med 55 %. Enligt samma statistik minskade dock antalet fabriksbetonganläggningar bara med 6 % under samma period.

120. Bland de 39 återstående fabriksbetongtillverkarna är det endast fem företag som uppnår en försäljningsvolym på över 100 000 m^3/år (omkring 5 % av den totala volymen). En klar majoritet av de återstående tillverkarna har en försäljning på under 10 000 m^3/år (< 1 % av den totala volymen).

121. Både Skanska och Scancem har investerat i en mycket stor produktionskapacitet för fabriksbetong (tillsammans kan de tillverka nära tre gånger den mängd som såldes i Sverige 1997). Båda företagen driver följaktligen sin verksamhet med ett lågt kapacitetsutnyttjande. Även om siffrorna varierar, både över tiden och geografiskt, är Skanskas kapacitetsutnyttjande i allmänhet omkring […]* eller lägre. Å andra sidan är det kapacitetsutnyttjande som krävs för att täcka kostnaderna bara omkring […]*. Av Skanskas siffror framgår det att företaget använder alla sina produktionsenheter på eller över den nivå som krävs för att täcka kostnaderna. Scancem har lagt fram liknande siffror om kapacitetsutnyttjande och balansnivåer. Även de största konkurrenterna förefaller ha en betydande överskottskapacitet, dock i allmänhet mindre än Skanska och Scancem. I denna grupp av företag ligger emellertid åtminstone vid vissa av produktionsanläggningarna driften på en lägre nivå än den som krävs för att täcka kostnaderna.

122. Skanska och Scancem driver 39 respektive 20 fabriksbetonganläggningar i Sverige. De har båda en stor geografisk täckning av den svenska marknaden. På lokal nivå är Skanska verksamt i 13 av 21 län, vilket sammanlagt motsvarar [70–80 %] av den totala försäljningen av fabriksbetong i Sverige. Scancem är verksamt i sju län. Eftersom Scancem är särskilt starkt i områdena kring Sveriges tre största städer (Stockholm, Göteborg och Malmö) motsvarar dess verksamhetsområde [50–60 %] av den totala försäljningen av fabriksbetong. De två företagens verksamheter överlappar varandra i alla lokala områden.

123. De övriga tre större tillverkarna av fabriksbetong i Sverige är NCC, Färdig Betong och Swerock. På nationell nivå har alla tre företagen betydligt mindre försäljning än Skanska och Scancem. NCC, som är Sveriges näst största byggföretag, är ett vertikalt integrerat byggmaterialföretag. Det har emellertid inte några strukturella förbindelser med någon cementtillverkare. Färdig Betong är ett familjeföretag, vars enda verksamhet är tillverkning av fabriksbetong och ballastmaterial. Swerock är också ett specialiserat byggmaterialföretag. Den framtida ägarstrukturen i Swerock är för närvarande inte känd, eftersom en av dess två tidigare ägare har gjort ett åtagande till Konkurrensverket att avyttra sina intressen i företaget ([41]).

124. Åtta av Skanskas 39 fabriksbetonganläggningar drivs av två samriskföretag, nämligen Sydsten AB (Skanska 50 % och FLS Industries 50 %) och Strömstadsbetong (Skanska 33 %, Scancem 33 % och Färdig Betong 33 %). Skanska har dessutom ingått ett långfristigt avtal med Färdig Betong, enligt vilket Färdig Betong kommer att leverera fabriksbetong till Skanska i områden där Skanska inte har någon egen tillverkning. Scancem har ett samriskföretag för tillverkning och försäljning av fabriksbetong tillsammans med Swerock (Essbetong KB). Även de övriga större fabriksbetongtillverkarna är inblandade i olika samriskföretagsarrangemang med varandra.

ii) *Marknadens storlek och marknadsandelar*

125. Svenska Fabriksbetongföreningen upprättar årlig statistik över den volym fabriksbetong som säljs i Sverige. Dessa siffror visar att den svenska marknaden har minskat betydligt i storlek sedan 1989. Statistiken visar faktiskt att den totala volymen för fabriksbetong har minskat med över 50 % under denna period, trots att en ökning med omkring 10 % noterades mellan 1996 och 1997. Enligt anmälan är förklaringen till detta att fabriksbetongmarknaden är mogen och nära följer situationen på byggmarknaden, som har genomgått en liknande nedgång under perioden.

126. Den ovannämnda statistiken är emellertid endast tillgänglig på nationell nivå och den anger inte marknadens värde. Skanska, Scancem och de tre andra största fabriksbetongleverantörerna har lämnat in sina egna uppskattningar av den svenska marknadens totala volym och värde. De senaste siffrorna från Skanska anger att den totala marknadsvolymen 1997 var 1 827 000 m^3 och att värdet var omkring 150 miljoner ecu. Dessa siffror överensstämmer generellt med de andra företagens siffror och har därför använts i nedanstående beräkningar ([42]).

([41]) Ärende Dnr 292/97 – NCC/Siab av den 22 juli 1997.

([42]) De lokala uppskattningar som de fem företagen har gett in visar en högre variationsgrad (exempelvis är Skanskas uppskattning för Stockholm mer än […]* lägre än Scancems i volym och mer än […]* lägre i värde). Eftersom den relativa situationen bland fabriksbetongtillverkarna är oförändrad, oavsett vilka siffror som används, har dock Skanskas siffror använts i det följande.

127. Som angetts ovan har Skanska och Scancem nationella marknadsandelar på ungefär [20–30 %]* på området för fabriksbetong ([43]). Deras sammanlagda marknadsandel ([40–50 %]*) är således omkring 50 % större än deras största konkurrents (Swerock) och många gånger större än de följande två konkurrenternas (NCC och Färdig Betong).

128. Skanskas och Scancems samlade ställning skulle vara ännu starkare om marknadsandelerna mättes på en mera regional eller lokal nivå. En av konkurrenterna har tillhandahållit en uppdelning av den svenska marknaden i fem regioner av liknande storlek. Enligt denna konkurrent skulle Skanskas och Scancems sammanlagda marknadsandelar vara under 20 % i östra Sverige, 25–30 % i västra Sverige, 35–40 % i södra och norra Sverige samt över 50 % i Stockholmsområdet. Enligt konkurrenten skulle Skanska/Scancem bli den avgjort största leverantören av fabriksbetong i alla områden utom i östra Sverige (där den skulle bli näst störst).

129. Om marknadsandelarna mäts på en ännu mera lokal nivå, skulle enligt Skanskas och Scancems siffror den kombinerade enhetens marknadsandel (mätt i värde) överstiga 50 % i fem län (Stockholm, Halland, Gävleborg, Skåne och Norrbotten). I fyra län skulle vidare marknadsandelen bli mellan 40 och 50 % (Jönköping, Västra Götaland, Uppland och Kopparberg). I ytterligare tre län skulle slutligen marknadsandelen ligga på mellan 20 och 40 %. De områden där den kombinerade enheten efter koncentrationen skulle uppnå marknadsandelar på över 50 % motsvarar omkring 43 % av den svenska marknaden. Företaget skulle ha mer än 40 % i områden motsvarande 65 % av Sverige.

130. Eftersom fabriksbetong normalt säljs till byggföretag på projektbasis bör man räkna med en viss rörlighet i marknadsandelarna, särskilt på lokal nivå. Skanskas och Scancems siffror visar dock att de två företagens sammanlagda marknadsandel förblev relativt stabil mellan 1996 och 1997. På nationell nivå var således företagens respektive marknadsandel [20–30 %]* respektive [10–20 %]* år 1996 ([44]). På liknande sätt översteg deras sammanlagda marknadsandel (mätt i värde) på lokal nivå 50 % i fyra län (Stockholm, Gävleborg, Skåne och Norrbotten). I fem län var den sammanlagda marknadsandelen mellan 40 och 50 % (Jönköping, Halland, Västra, Götaland, Uppland och Västernorrland). Slutligen var den sammanlagda marknadsandelen liksom 1997 mellan 20 och 40 % i tre andra län.

131. Det bör också noteras att enligt de siffror som Scancem har lämnat in […]* det företagets genomsnittliga försäljningspris (ecu/m³) med […]* mellan 1995 och 1997 och denna […]* att den totala försäljningsvolymen […]* under samma period. Scancems vinstmarginal ([45]) […]* på liknande sätt från […]* 1995 till […]* 1997. Skanska hävdade i sitt svar att dessa […]* kan påverkas av inflation och variationer i produktsortiment och/eller kundsammansättning och att de angivna siffrorna om vinstmarginaler är otillförlitliga, eftersom de grundas på information i Scancems årsredovisning. Skanska har dock inte lagt fram några bevis för att de slutsatser som dragits av de siffror som företaget tidigare tillhandahållit inte är korrekta och har inte tillhandahållit nya siffror som bör ligga till grund för beräkningarna. Skanskas påstående om teoretiskt snedvridande faktorer har därför liten praktisk relevans för bedömningen av ärendet.

iii) *Vertikala effekter*

132. De största kostnaderna för en fabriksbetongtillverkare är kostnaderna för cement och ballastmaterial. Som nämns ovan har Scancem en dominerande ställning på cementmarknaden i Sverige. Enligt de siffror som Skanska har lämnat in utgör cement mellan [20–30 %]* av dess totala kostnader för produktion av fabriksbetong. Siffror från Scancem visar att cement utgör en mindre andel av företagets totala produktionskostnader för större delen av dess produktion ([46]).

133. Som en jämförelse kan nämnas att det av de större konkurrenternas siffror framgår att cement utgör mellan 35 och 40 % av deras totalkostnader.

134. Även om det inte kan uteslutas att denna kostnadsjämförelse kan påverkas av yttre faktorer, såsom t.ex. kapitalkostnader m.m., bör de angivna siffrorna ses som ett tydligt tecken på cementprisets betydelse för en fabriksbetongtillverkares lönsamhet och konkurrenskraft. I detta hänseende bör det påpekas att möjligheten att köpa in cement från importörer (t.ex. Embra) inte verkar ha förbättrat kostnadsläget för Skanskas konkurrenter inom fabriksbetong. Det måste därför konstateras att det med hänsyn till Scancems dominerande ställning på cementmarknaden finns ett stort utrymme för Skanska/Scancem att öka konkurrenternas kostnader på marknaden för fabriksbetong.

([43]) För att bedöma parternas verkliga konkurrenskraft inbegriper dessa siffror den totala omsättningen för Sydsten AB och Strömstadsbetong AB, som Skanska har gemensam kontroll över, och för Essbetong KB, som kontrolleras gemensamt av Scancem. Skanska hade ursprungligen endast räknat med parternas andelar i dessa företag (dvs. 50 % av Sydstens omsättning, på grundval av att Skanska innehar 50 % av aktierna i det företaget). Så länge parterna utövar kontroll, måste dock slutsatsen dras att de har ett avgörande inflytande över all tillverkning i dessa företag.

([44]) Skanska har inte kunnat tillhandahålla jämförbara uppgifter för 1995.

([45]) Mätt som resultat efter finansiella kostnader/omsättning.

([46]) Varken Skanska eller Scancem har förklarat skälen till de angivna lokala variationerna

135. I sin egenskap av Sveriges största byggföretag är Skanska också en av de viktigaste kunderna till sina konkurrenter på marknaden för fabriksbetong. Skanska köpte 1997 varor från NCC till ett sammanlagt värde av över [50–60 %]* av NCC:s omsättning på fabriksbetongmarknaden. Skanskas sammanlagda inköp från Färdig Betong och Swerock motsvarade [10–20 %]* av dessa företags omsättning på samma marknad. Även om procentandelarna är lägre för Färdig Betong och Swerock måste man komma ihåg att dessa är relativt små och endast verksamma med tillverkning av byggmaterial.

iv) *Utmaningsbarhet*

Faktisk konkurrens

136. Efter koncentrationen kommer Skanskas och Scancems största konkurrenter att ha betydligt mindre marknadsandelar än den kombinerade enheten, oavsett om det bedöms på nationell, regional eller lokal nivå. Skanska har emellertid i sitt svar uttryckt åsikten att Färdig Betong, NCC och Swerock skulle kunna begränsa dess marknadsbeteende efter koncentrationen och att Skanskas förbindelser med de två förstnämnda företagen är av begränsad ekonomisk betydelse.

137. Den vertikala integration som transaktionen ger upphov till skulle emellertid betyda att Skanska som marknadsledare både skulle bli den dominerande leverantören av alla fabriksbetongtillverkarnas viktigaste insatsvara, nämligen cement, och en mycket viktig kund till dem. Skanska skulle därmed ha möjlighet att påverka både konkurrenternas kostnadsnivåer, genom att höja cementpriserna, och deras försäljningsnivåer, genom att minska eller hota med att minska sina inköp från dem. Detta är i sig ett tecken på att Skanska efter koncentrationen skulle vara i stånd att påverka sina konkurrenters beteende på marknaden i en sådan utsträckning att företaget skulle kunna agera i stort sett oberoende av dem. Det faktum att vissa av de största konkurrenternas produktionsanläggningar inte har kapacitet att uppnå balans på de nuvarande marknadsvillkoren är ett ytterligare tecken på att de skulle vara sårbara för Skanskas eventuella försök att använda sitt marknadsinflytande mot dem.

138. Kommissionen kan inte acceptera Skanskas påstående om att de strukturella förbindelserna mellan Skanska och Färdig Betong (Strömstadsbetong, ett samriskföretag för tillverkning och försäljning, och det långfristiga leveransavtalet) är av begränsad ekonomisk betydelse jämfört med det samlade värdet av den svenska marknaden. Skanska har jämfört värdet av de olika förbindelserna med värdet av den samlade marknaden. Företaget har dock inte angett varför denna jämförelse skulle ge någon meningsfull information för bedömningen av Färdig Betongs konkurrensmässiga ställning. Kommissionen anser att konsekvenserna av befintliga förbindelser måste bedömas på grundval av deras betydelse för de berörda företagen. I detta hänseende måste man dra slutsatsen att den ekonomiska betydelsen för Färdig Betong är mycket stor, eftersom dessa förbindelser med Skanska avser omkring […]* av Färdig Betongs sammanlagda produktion av fabriksbetong. Eftersom marginalerna på denna marknad är relativt små, måste Färdig Betong inse att varje handling som skulle kunna hota de fortsatta förbindelserna med Skanska också skulle hota företagets lönsamhet. Samma sak gäller för Swerock, som har ett samriskföretag för tillverkning och försäljning tillsammans med Scancem, vilket också motsvarar omkring […]* av Swerocks totala produktion av fabriksbetong.

139. Sammanfattningsvis är det mycket osannolikt att Färdig Betong, NCC eller Swerock skulle vara i stånd att begränsa Skanskas handlande i någon betydande mån om Skanska skulle t.ex. försöka höja priserna för fabriksbetong över konkurrensnivån. Tvärtom förefaller det med hänsyn till deras ställning mycket mera troligt att de skulle vara benägna att följa sådana försök.

Potentiell konkurrens

140. Skanska har hävdat att hindren för inträde på marknaden för fabriksbetongtillverkning är låga, eftersom det krävs en relativt liten investering för att starta tillverkning i lönsam skala. Även om detta argument godtas måste man komma ihåg att det redan finns en betydande överkapacitet på den svenska marknaden och att marknaden inte förväntas växa i någon betydande mån inom överskådlig framtid. En ny konkurrent som går in på marknaden skulle därför behöva ta en stor del av de befintliga aktörernas försäljning för att kunna etablera sig. En ny konkurrent skulle också behöva ta hänsyn till att Skanska på grund av sin kontroll över den viktigaste insatsvaran, cement, skulle ha mycket stora möjligheter att påverka dess möjligheter att få en tillräcklig avkastning på investeringen. Med hänsyn till den redan befintliga överkapaciteten och det faktum att en anläggning för fabriksbetong inte så lätt kan användas för att tillverka andra varor, skulle dessutom varje investering i ny produktionskapacitet i stor utsträckning vara en icke återvinningsbar kostnad.

141. Skanskas påstående om att nya inträden på marknaden är troliga strider också mot de faktiska omständigheterna. Som anges ovan har många lämnat marknaden sedan 1989, vilket framgår av att antalet företag på marknaden för fabriksbetong har minskat med över 50 %. Parterna har inte lagt fram några argument som förklarar varför det skulle vara troligt att nya konkurrenter går in på marknaden, där trenden under en lång period har varit att ett stort antal, i huvudsak mindre, tillverkare har lämnat marknaden.

142. Skanska har slutligen inte angett namnet på något särskilt företag som det anser vara en trolig ny konkurrent.

I detta sammanhang bör det noteras att Scancem i de närliggande geografiska områdena har en marknadsandel på [50–60 %]* i Finland och omkring [20–30 %]* i Norge (Skanska har uppgett att dess marknadsandel på regional nivå är [40–60 %]* i sju av tio regioner i Norge och i tre av sex regioner i Finland ([47]). Sammanfattningsvis finns det inte tillräckliga bevis för att dra slutsatsen att det är sannolikt att potentiella inträden på marknaden kommer att äga rum inom överskådlig framtid i en utsträckning som skulle räcka för att begränsa det marknadsinflytande som Skanska skulle ha efter den anmälda transaktionen.

Avsaknad av efterfrågestyrka

143. Skanska har totalt mellan 8 000 och 10 000 fabriksbetongkunder i Sverige. Motsvarande siffra för Scancem är omkring hälften så stor. Det stora flertalet av dessa kunder köper mycket små mängder och har ingen, eller åtminstone endast obetydlig, efterfrågestyrka.

144. På lokal nivå är Scancems största kund i de flesta fall Skanska. Det finns några lokala exempel där en tredje part köper mer än 10 % av Scancems eller Skanskas lokala produktion (NCC och Peab, Sveriges tredje största byggföretag). Eftersom både NCC och Peab (genom sitt innehav av 50 % av aktierna i Swerock) tillverkar fabriksbetong, måste det emellertid förmodas att de i de lokala områden där de köper från Skanska eller Scancem har begränsade möjligheter att byta leverantör. I detta hänseende bör det också nämnas att Skanska, såsom en av de största kunderna till NCC och Peab/Swerock, skulle vara i stånd att effektivt vidta motåtgärder om något av dessa företag betydligt skulle minska eller hota med att minska sina inköp av fabriksbetong från Skanska efter koncentrationen.

145. Skanska har slutligen hävdat att NCC och Peab skulle ha möjlighet att bygga specialiserade fabriksbetonganläggningar på sina byggplatser. Det finns dock endast en handfull exempel där Skanska eller något annat byggföretag har byggt en sådan specialiserad anläggning under de senaste tre åren. Detta alternativ förefaller vara genomförbart endast i samband med de allra största byggprojekten, t.ex. Öresundsbron, som kräver mycket stora kvantiteter fabriksbetong. Det är därför föga troligt att sådana specialiserade anläggningar skulle vara relevanta för flertalet projekt, som inte avser sådana kvantiteter, och att de potentiella konsekvenserna för den samlade försäljningen av fabriksbetong är begränsad.

146. Det måste därför konstateras att fabriksbetongkunderna inte har tillräcklig efterfrågestyrka för att begränsa Skanskas marknadsinflytande efter koncentrationen.

v) *Slutsats*

147. Mot bakgrund av ovanstående överväganden har kommissionen kommit fram till att den anmälda koncentrationen skulle skapa en dominerande ställning på den svenska marknaden för fabriksbetong (oavsett om den bedöms på nationell, regional eller lokal nivå). Detta följer delvis av den horisontella överlappningen mellan Skanska och Scancem och av det faktum att deras sammanlagda marknadsandel skulle bli betydligt större än alla konkurrenters andelar. Det följer också delvis av koncentrationens vertikala effekter, vilka innebär att de konkurrerande fabriksbetongtillverkarna i stor utsträckning skulle bli beroende av Skanska/Scancem för sina leveranser av den huvudsakliga insatsvaran, cement, och även för sin försäljning av fabriksbetong till Skanska i dess egenskap av Sveriges största byggföretag. Det är slutligen osannolikt att potentiell konkurrens skulle spela någon roll av betydelse inom överskådlig framtid eller att den kombinerade enhetens kunder skulle vara i stånd att effektivt begränsa enhetens kapacitet att agera självständigt på marknaden.

c) **Torrbetong**

i) *Utbudsstruktur*

148. Utbudssidan av den svenska marknaden för torrbetong är koncentrerad, med fyra företag som levererar till mer än 90 % av marknaden (Skanska, Scancem, Finja Betong och STO Scandinavia [STO]). Finja Betong är ett relativt litet företag, vars huvudsakliga verksamhet är tillverkning av torrbetongelement. STO är ett dotterbolag till STO AG i Tyskland. Scancem är den tillverkare som har det största antalet produktionsanläggningar (12) medan Skanska driver två anläggningar. Finja driver en anläggning och […]* produktion tillverkas delvis av Skanska på underentreprenad och importeras delvis från Tyskland.

149. Skanska har uppgett att dess totala kapacitet för torrbetongtillverkning nästan är lika stor som den totala försäljningsvolymen i Sverige och att företagets kapacitetsutnyttjande är omkring […]*. Scancems kapacitet är större än Skanskas och dess kapacitetsutnyttjande varierar betydligt mellan dess olika anläggningar, men är generellt högre än Skanskas.

150. Som anges ovan har Skanska ett underleverantörsavtal med […]*, enligt vilket Skanska tillverkar […]* torrbetongelement för försäljning i Sverige. Produktionen äger rum i enlighet med […]* patentskyddade recept. Detta avtal ingicks 1993, när STO gick in på den svenska marknaden. Skanska har också ett underleverantörsavtal

([47]) I ett uttalande efter yttrandet enligt artikel 18 påpekade Skanska att dess finska dotterbolag, Tekra OY, bedriver verksamhet med fabriksbetong. Förutom att det ytterligare minskar sannolikheten för att finska företag skulle gå in på den svenska marknaden, visar detta även, till skillnad mot vad som angavs i anmälan, att den anmälda transaktionen kan ha en betydande horisontell påverkan i Finland.

med en av de mindre svenska leverantörerna av torrbetong, […]*. Enligt detta avtal tilldelas […]* ett visst geografiskt område där det får sälja de produkter som tillverkas av Skanska.

151. Skanska hävdade dessutom i sitt svar att företaget också tillverkar torrbetong på underentreprenad för tre andra mindre konkurrenter, nämligen […]*, men har inte tillhandahållit några mera detaljerade upplysningar om dessa ytterligare avtal. Scancem tillverkar också på underentreprenad för två mindre svenska leverantörer. I sitt svar hävdade Skanska att endast försäljning under egna varumärken borde hänföras till parterna vid beräkningen av marknadsandelar. Detta argument kan inte godtas. För det första har man inte angett något objektivt skäl till varför parterna inte skulle kunna leverera samma volymer under sina egna varumärken i avsaknad av underleverantörsavtal. För det andra har det inte framförts några bevis för att parternas underleverantörpartner skulle kunna leverera dessa volymer utan att använda parternas produktionsanläggningar. Man måste därför sluta sig till att parterna tillverkar dessa volymer på grund av att de har de bäst lämpade produktionsanläggningarna för den verksamheten.

ii) *Marknadens storlek och marknadsandelar*

152. Enligt Skanska finns det inte någon tillgänglig statistik över det totala utbudet av torrbetong i Sverige. Skanska har emellertid uppskattat att marknaden 1997 hade ett värde på ca 14 miljoner ecu och en volym på 85 000 ton. Dessa uppskattningar får i stort sett stöd av kommissionens undersökning.

153. Scancem är helt klart den största leverantören av torrbetong. Mätt i värde var dess marknadsandel [50–60 %]* 1997. Mätt i volym var företagets marknadsandel ännu högre ([60–70 %]*). Skanskas marknadsandel var [< 10 %]* ([48]) mätt i värde och [10–20 %]* mätt i volym. Deras sammanlagda marknadsandel skulle därför bli [50–60 %]* i värde och [70–80 %]* i volym.

154. Även om parterna inte har lämnat någon förklaring till denna skillnad mellan marknadsandelar i värde och volym, förefaller det som om den kan förklaras med det faktum att […]* produkt är en torrbetong som har ett betydligt högre värde i förhållande till vikt än parternas produkter […]* produkt är följaktligen många gånger dyrare än parternas produkter. Mätt i värde är […]* marknadsandel i Sverige bara omkring en femtedel av parternas sammanlagda marknadsandel. Den andra större konkurrenten, Finja Betong, har en marknadsandel på omkring en tredjedel av parternas.

155. Enligt Skanskas siffror var Scancems och Skanskas marknadsandelar relativt stabila mellan 1995 och 1997. Företagens respektive marknadsandelar, mätt i värde, var sålunda [50–60 %]* respektive [<10 %]* 1996. Motsvarande siffror för 1995 var [50–60 %]* och [<10 %]*.

156. Enligt de uppgifter som lämnades i anmälan höjde Skanska och Scancem sina genomsnittliga försäljningspriser (ecu/ton) med […]* respektive […]* mellan 1995 och 1997. Det är troligt att den större höjningen för Skanska beror på dess produktion av STO:s dyrare produkter. Skanska har invänt mot dessa siffror och uppgett att parternas priser har sjunkit sedan 1995. I detta sammanhang bör det nämnas att de angivna prisökningarna följer av parternas egna siffror om värde och volym som lämnades i anmälan och att ingen av parterna har antytt att dessa siffror skulle vara inkorrekta (bortsett från att Skanska gjorde en mindre justering av sin värdesiffra för 1997). Det måste därför anses att Skanskas påstående om att priserna har sjunkit inte stöds av de faktiska omständigheterna.

iii) *Vertikala effekter*

157. Enligt Skanska utgör cementkostnaderna omkring […]* av de rörliga kostnaderna för produktionen av torrbetong och […]* av totalkostnaderna. Scancem har lagt fram liknande siffror.

158. Cement utgör således en betydande del av produktionskostnaderna för torrbetong. Skanska skulle därför genom den anmälda transaktionen få möjlighet att påverka andra torrbetongtillverkares lönsamhet och konkurrenskraft, genom att öka deras kostnader för denna insatsvara. Även före transaktionen hade Skanska ett stort inflytande över och insikt i STO:s produktionsvolymer och kostnader genom det befintliga underleverantörsavtalet. Detsamma gäller för de mindre leverantörer som Skanska också tillverkar torrbetong åt. Kontrollen över Scancem skulle ge Skanska möjligheter att utöva inflytande över dessa företag, även om de skulle kunna avsluta sina löpande underleverantörsavtal med Skanska. För alla underleverantörpartner skulle koncentrationen också innebära att det skulle finnas en potentiell tillverkare mindre av deras produkt.

159. Den ovan nämnda möjligheten att öka konkurrenternas kostnader gäller också i förhållande till Finja Betong. Skanska är dessutom i sin egenskap av Sveriges största byggföretag en stor kund till Finja Betong. Skanskas totala inköp från företaget 1997 kan uppskattas till motsvarande [30–40 %]* av Finja Betongs omsättning 1997 på torrbetongmarknaden.

([48]) Skanska angav i sitt svar att dess försäljningssiffror för 1997 (i värde) var omkring [10–20 %]* lägre än vad som tidigare hade uppgetts, men har inte lagt fram några bevis för detta. Den ändrade siffran skulle dock bara betyda att Skanskas marknadsandel [obetydlig förändring]* och skulle därför inte påverka den materiella bedömningen i detta ärende.

iv) *Utmaningsbarhet*

Faktisk konkurrens

160. Efter koncentrationen skulle alla andra leverantörer av torrbetong ha betydligt mindre marknadsandelar än den kombinerade enheten. Dessutom betyder den vertikala integration som transaktionen ger upphov till att Skanska som marknadsledare både skulle bli den dominerande leverantören av deras viktigaste insatsvara, nämligen cement, och en mycket viktig kund samt i vissa fall underentreprenör för en betydande del av deras produktion. Skanska skulle därmed ha möjlighet att påverka både konkurrenternas kostnader, t.ex. genom att höja cementpriserna, och deras försäljning, genom att minska sina inköp från dem. Med hänsyn till att alla konkurrenterna är mindre måste det antas att de skulle vara sårbara för Skanskas eventuella försök att använda sitt marknadsinflytande mot dem. Den strukturella förbindelsen mellan Skanska/Scancem och ett antal konkurrenter genom underleverantörsavtal minskar ytterligare sannolikheten för konkurrens. Sammanfattningsvis är det mycket osannolikt att någon konkurrent skulle vara i stånd att begränsa Skanskas handlande i någon betydande mån om Skanska t.ex. skulle försöka höja priserna för fabriksbetong över konkurrensnivån. Det förefaller tvärtom med hänsyn till deras ställning mycket mera troligt att de skulle vara benägna att följa sådana försök.

Potentiell konkurrens

161. Skanska har hävdat att hindren för inträde på marknaden för torrbetongtillverkning är låga, eftersom det krävs en relativt liten investering för att starta tillverkning i lönsam skala. Även om detta argument godtas måste man komma ihåg att det redan finns en betydande överkapacitet på den svenska marknaden, inte minst hos Skanska och Scancem. Skanska har inte lämnat in några undersökningar som visar att det är troligt att marknaden kommer att växa i någon betydande mån inom överskådlig framtid. En ny konkurrent som går in på marknaden skulle därför behöva ta en stor del av de befintliga aktörernas försäljning för att kunna etablera sig. Parternas mycket stora och stabila marknadsandel skulle i sig utgöra ett mycket stort hinder för inträde. En ny konkurrent skulle också behöva ta hänsyn till att Skanska på grund av sin kontroll över den viktigaste insatsvaran, cement, skulle ha mycket stora möjligheter att påverka dess möjligheter att få en tillräcklig avkastning på investeringen. Skanska/Scancem har slutligen betydande marknadsandelar på ett antal närliggande produktmarknader (t.ex. fabriksbetong, murbruk och spackel samt golvavjämningsprodukter) liksom på geografiskt närliggande marknader (Norge och Finland), vilket minskar sannolikheten för att företag som är verksamma på någon av dessa närliggande marknader skulle gå in på marknaden. Sammanfattningsvis finns det inte tillräckliga bevis för att dra slutsatsen att det är sannolikt att potentiella inträden på marknaden kommer att äga rum inom överskådlig framtid i en utsträckning som skulle räcka för att begränsa det marknadsinflytande som Skanska skulle ha efter den anmälda transaktionen.

Avsaknad av efterfrågestyrka

162. Skanska har sammanlagt 100 torrbetongkunder i Sverige. Scancem har omkring 800 kunder och har uppgett att man inte har någon enskild kund som köper mer än […]* av dess årliga försäljning.

163. Skanska har hävdat att vissa av Scancems kunder tillhör inköpsgrupper som köper in torrbetong tillsammans. Den största inköpsgruppen påstås köpa in […]* av Scancems försäljning. Skanska har emellertid inte lagt fram någon information om hur Scancem förhandlar och avtalar med dessa inköpsgrupper och har inte heller förklarat varför Scancem i sitt redovisningssystem tar upp varje medlem i dessa grupper individuellt och inte som en grupp. Skanska har uppgett att större ”gör-det-själv”-återförsäljare, som t.ex. Beijer, skulle ha en betydande köpkraft. Detta förefaller dock mycket tveksamt, eftersom detta företag köper in mindre an […]* av Skanskas försäljning och mindre än […]* av Scancems. Förutom Skanskas underleverantörskunder var det i själva verket ingen av företagets kunder som köpte mer än […]* av dess totala försäljning 1997.

164. Det måste därför konstateras att torrbetongkunderna inte har tillräcklig efterfrågestyrka för att begränsa Skanskas marknadsinflytande efter koncentrationen.

iv) *Slutsats*

165. Mot bakgrund av ovanstående har kommissionen kommit fram till att den anmälda koncentrationen skulle skapa en dominerande ställning i Sverige för försäljning av torrbetong. Detta följer delvis av den horisontella överlappningen mellan Skanska och Scancem och av det faktum att deras sammanlagda marknadsandel skulle bli betydligt större än alla befintliga konkurrenters andel. Det följer också delvis av koncentrationens vertikala effekter, vilka innebär att de konkurrerande torrbetongtillverkarna i stor utsträckning skulle bli beroende av den kombinerade enheten för sina leveranser av den huvudsakliga insatsvaran, cement, och även för sin försäljning av fabriksbetong till Skanska i dess egenskap av Sveriges största byggföretag. Före koncentrationen hade Skanska en relativt liten marknadsandel. Koncentrationen skulle dock inte bara få till följd att Skanska försvann som konkurrent till Scancem utan skulle också, med hänsyn till Skanskas förbindelser med STO och sina andra underleverantörpartner, betydligt minska sannolikheten för konkurrens från dessa företag. Det är slutligen osannolikt att potentiella konkurrenter skulle spela någon väsentlig roll inom överskådlig framtid eller att

den kombinerade enhetens kunder skulle vara i stånd att effektivt begränsa enhetens kapacitet att agera självständigt på marknaden.

d) **Förtillverkade betongelement**

i) *Utbudsstruktur*

166. Som nämns ovan har Skanska hävdat att förtillverkade betongelement bör delas upp i produkter för husbyggnad och produkter för anläggningsbyggnad, eftersom de förstnämnda produkterna utgör ett homogent sortiment av förtillverkade betongelement med samma produktionsutrustning och sakkunskap, medan produkter för anläggningsbyggnad kräver en annan och mera specialiserad teknik och utrustning.

167. Den föreslagna uppdelningen följer den som görs i statistiken från Betongvaruindustrins Riksförbund och verkar användas även av konkurrerande leverantörer.

168. Scancems verksamhet avser i huvudsak ”husprodukter”, som enligt Skanska är den relevanta marknaden för bedömningen av den anmälda transaktionen. I detta avsnitt kommer det emellertid att redogöras för parternas ställning både på den samlade marknaden för förtillverkade betongelement och inom segmentet för ”husprodukter” och segmentet för ”anläggningsprodukter”, eftersom frågan om vilken definition som används inte är avgörande för bedömningen.

169. Redan före den anmälda transaktionen var utbudssidan av den svenska marknaden för förtillverkade betongelement starkt koncentrerad, med tre företag som levererade till 55–75 % av marknaden (Skanska, Scancem och Strängbetong, ett relativt litet företag vars enda verksamhet är produktion av förtillverkade betongelement). Skanska är den tillverkare som har det största antalet produktionsanläggningar (18) medan Scancem driver sex sådana anläggningar och Strängbetong sju.

170. Skanska har uppgett att företagets kapacitetsutnyttjande har varierat mellan […]* under de senaste tre åren. Scancem och Strängbetong har lämnat liknande uppgifter.

171. Scancem har tillsammans med Strängbetong skapat ett samriskföretag för produktion och försäljning i Estland (Swetrak AS). Detta företag håller för närvarande på att expandera sin verksamhet till att även omfatta Litauen.

172. Bortsett från de tre största tillverkarna är den återstående delen av utbudssidan fragmentarisk och består i huvudsak av företag som är specialiserade på produktion av en produkt eller ett litet antal produkter (oftast ”anläggningsprodukter”). Flertalet av dessa leverantörer driver endast en produktionsanläggning. En av de mindre leverantörerna på marknaden är Swerock. Detta företag deltar i ett samriskföretag för produktion som det äger till lika delar tillsammans med Scancem (Gottåsa AB) samt i ett samriskföretag för forskning och utveckling som det äger till lika delar tillsammans med Skanska (AB G-stöd).

ii) *Marknadens storlek och marknadsandelar*

173. Enligt parterna kan förtillverkade betongelement, beroende på produkttyp, mätas i volym, vikt eller längd. Det finns därför inte några tillgängliga siffror om den totala marknadsvolymen. Betongvaruindustrins Riksförbund offentliggör emellertid årligen uppgifter om marknadens totala värde. Skanska har använt denna statistik för att beräkna marknadens totala värde ([49]).

174. Den samlade svenska marknaden hade ett totalt värde på 202 miljoner ecu 1997. Skanska hade en marknadsandel på [20–30 %]*. Scancems marknadsandel var [10–20 %]*. Parternas sammanlagda marknadsandel var därmed [40–50 %]*. Både Skanska och Scancem har ökat sin marknadsandel under de senaste tre åren. För Skanska motsvarar ökningen mer än […]* av dess försäljning 1995. För Scancem är ökningen betydligt större.

175. Den största konkurrenten, Strängbetong, hade 1997 en ungefär lika stor marknadsandel på den samlade marknaden som Scancem. Det bör dock anmärkas att företaget förlorade en stor del av sin marknadsandel mellan 1996 och 1997. Andra konkurrenter, inbegripet importörer, hade samtliga marknadsandelar på under 5 %.

176. Segmentet för ”husprodukter” utgör omkring halva den samlade marknaden och hade ett totalt värde på 106 miljoner ecu 1997. Skanskas andel av detta segment var [20–30 %]*. Eftersom Scancems omsättning i stor utsträckning härrör från ”husprodukter” var dess andel av det segmentet [20–30 %]*. Parternas sammanlagda marknadsandel var därmed [40–50 %]*. Skanska har förlorat […]* av sin marknadsandel från 1995 medan Scancem har mer än […]* sin andel under samma period. Parternas sammanlagda marknadsandel har därmed ökat med […]* sedan 1995.

177. Liksom Scancem har Strängbetong en större marknadsandel inom segmentet för ”husprodukter” än på den samlade marknaden, och dess marknadsandel för 1997 var i storleksordning med parternas. Strängbetong har

([49]) Enligt Skanska är parternas marknadsandelar för högt angivna i statistiken, eftersom, enligt Skanska, ungefär 10 % av all försäljning inte har tagits upp. Även om Skanskas synpunkt skulle accepteras skulle dock siffrorna vara lika högt angivna avseende konkurrenterna. Därför skulle de största leverantörernas ställning i förhållande till varandra vara oförändrad.

dock även inom detta segment förlorat en stor del av sin marknadsandel, även om dess förlust inom ”husprodukter” var mindre uttalad än på den samlade marknaden.

178. Skanska har slutligen hävdat att företaget 1997 hade en marknadsandel på [20–30 %]* inom segmentet för ”anläggningsprodukter” (även om dess andel för specifika produkter, såsom brunnar och sedimenteringsbassänger, betongrör och bärande väggar uppges ligga på [40–60 %]*. Scancems andel av segmentet för ”anläggningsprodukter” var [<10 %]*. Inom detta segment har parternas marknadsandelar utvecklats åt olika håll, på samma sätt som beskrivs ovan avseende ”husprodukter”. Skanskas marknadsandel har ökat med […]* sedan 1995, medan Scancems andel har minskat med nästan […]*.

iii) *Vertikala effekter*

179. Förutom att vara en nödvändig beståndsdel i förtillverkad betong är cement också en av de viktigaste kostnadsposterna för tillverkningen av sådan betong. Enligt siffror från Skanska är cement den största enskilda rörliga kostnaden och står för omkring […]* av totalkostnaderna (både avseende ”husprodukt”-segmentet och den samlade marknaden). Det faktum att cement motsvarar en lägre andel av totalkostnaderna än när det gäller t.ex. tillverkning av fabriksbetong beror bland annat på att förtillverkade betongelement är betydligt mera arbetskraftintensiva, att de innefattar andra material, såsom stödkonstruktioner av stål, och att de därmed har ett mervärde.

180. Det faktum att cement motsvarar omkring […]* av de totala produktionskostnaderna visar emellertid vilken stor betydelse detta material har för lönsamheten och konkurrenskraften för en tillverkare av förtillverkade betongelement. Särskilt med hänsyn till Strängbetongs försvagade marknadsställning måste man dra slutsatsen att det mot bakgrund av Scancems dominerande ställning på cementområdet finns ett stort utrymme för den kombinerade enheten att öka kostnaderna för dess största konkurrent.

181. I sin egenskap av Sveriges största byggföretag har Skanska nyligen blivit en av Strängbetongs viktigaste kunder. Fram till 1997 köpte Skanska relativt små mängder av Strängbetong. Under de första sju månaderna 1998 motsvarade Skanskas totala inköp från Strängbetong emellertid omkring […]* av det företagets omsättning på marknaden för förtillverkade betongelement 1997 (och en ännu större andel av dess omsättning i ”husprodukt”-segment).

iv) *Utmaningsbarhet*

Faktisk konkurrens

182. Den enda konkurrenten av betydelse på den svenska marknaden för förtillverkade betongelement, oavsett om marknaden bedöms som en samlad marknad eller på grundval av ”husprodukt”-segmentet, är Strängbetong. Detta företag har emellertid en marknadsandel som är mindre än hälften av Skanskas och Scancems sammanlagda marknadsandel. Andra konkurrenter är mycket mindre. Förutom att Strängbetong har en mindre och minskande marknadsandel, skulle detta företag också fortsätta att vara beroende av Skanska/Scancem för sina cementleveranser. Det faktum att Skanska vid denna kritiska tidpunkt har blivit en av företagets största kunder kommer att ytterligare minska Strängbetongs incitament att konkurrera aktivt. Företaget måste inse att Skanska skulle kunna utnyttja sitt marknadsinflytande på en rad olika sätt för att få det att anpassa sig till Skanskas marknadsbeteende. Strängbetong skulle därför inte vara i stånd att begränsa Skanskas handlande i någon betydande mån om Skanska t.ex. skulle försöka höja priserna för förtillverkade betongelement över konkurrensnivån. Tvärtom skulle företaget med hänsyn till sin ställning ha ett starkt incitament att följa sådana försök.

Potentiell konkurrens

183. Skanska har hävdat att hindren för inträde på marknaden för tillverkning av förtillverkad betong är låga, eftersom det krävs en relativt liten investering för att starta tillverkning. Som ett exempel på detta har Skanska påpekat att två företag, Ulricehamn Betong och Kynnisrud AB, startade tillverkning av ”husprodukter” 1990 respektive 1997. Skanska har hävdat att detta tydligt visar att det är möjligt att gå in på marknaden.

184. Den relevanta frågan för denna bedömning är emellertid inte bara huruvida det är möjligt för en ny konkurrent att gå in på marknaden, utan även huruvida det är sannolikt att detta görs i en skala som är tillräcklig för att hindra Skanska från att handla i stort sett oberoende av sina konkurrenter efter koncentrationen. Man bör i detta hänseende lägga märke till att ingen av de angivna nya konkurrenterna har kunnat ta någon väsentlig del av marknaden och att de begränsade andelar de har uppnått har tagits från andra små tillverkare, eller möjligtvis från Strängbetong. Som nämns ovan har Skanska och Scancem kunnat öka sina marknadsandelar sedan 1995. Det finns dessutom inte några skäl för att dessa företag, eller andra mindre tillverkare, inte skulle vara föremål för samma konkurrensbegränsningar som beskrivits avseende Strängbetong ovan.

185. Skanska har också påstått att företaget skulle ha konkurrens från företag i närliggande områden, nämligen

Spenncom (Danmark) och Spenn Gruppen (Norge) ([50]). Enligt Skanska har emellertid inget av dessa företag haft några leveranser till Sverige de senaste tre åren. Det norska företaget är dessutom en cementkund till Scancem och Skanska är en av de större kunderna till åtminstone det danska företaget. Båda företagen är således föremål för begränsningar som liknar dem som beskrivits beträffande Strängbetong. Vid bedömningen av sannolikheten för potentiella inträden på marknaden är det viktigt att notera att både Skanska och Scancem har betydande reservkapacitet och att marknaden inte förutses växa i någon betydande omfattning inom överskådlig framtid. Sammanfattningsvis finns det inte tillräckliga bevis för att dra slutsatsen att det är sannolikt att potentiella inträden på marknaden kommer att äga rum inom överskådlig framtid i en utsträckning som skulle räcka för att begränsa det marknadsinflytande som Skanska skulle ha efter den anmälda transaktionen.

Avsaknad av efterfrågestyrka

186. Skanska har sammanlagt [>3 000]* kunder för förtillverkad betong i Sverige, varav [<500]* köper "husprodukter" av förtillverkad betong. Motsvarande siffra för Scancem är mer än hälften av Skanskas totala siffra. Det stora flertalet av dessa kunder köper tydligen mycket små mängder och har ingen eller endast obetydlig efterfrågestryrka. Ingen tredje part köpte mer än […]* av Skanskas produktion 1997 (samlad produktion eller inom "husprodukter"). Scancem hade en kund som köpte mer än denna mängd. Enligt samma siffror skulle ingen kund efter den anmälda transaktionen köpa mer än […]* av parternas sammanlagda produktion. Det måste därför konstateras att kunderna inte har tillräcklig efterfrågestyrka för att begränsa Skanskas marknadsinflytande efter koncentrationen.

iv) *Slutsats*

187. Mot bakgrund av ovanstående har kommissionen kommit fram till att den anmälda koncentrationen skulle skapa en dominerande ställning på den svenska marknaden för förtillverkade betongelement, oavsett om bedömningen görs på grundval av den samlade marknaden för dessa produkter eller på grundval av marknaden för "husprodukter" av förtillverkad betong. Denna slutsats följer delvis av den horisontella överlappningen mellan Skanska och Scancem och av det faktum att deras sammanlagda marknadsandel skulle bli ungefär dubbelt så stor som marknadsandelen för den enda viktiga konkurrenten på marknaden. Den följer också delvis av koncentrationens vertikala effekter, vilket innebär att konkurrerande tillverkare i stor utsträckning skulle bli beroende av Skanska/Scancem för leveranser av den huvudsakliga insatsvaran, cement, och även för försäljningen av förtillverkad betong till Skanska i dess egenskap av Sveriges största byggföretag. Det förefaller slutligen osannolikt att potentiell konkurrens eller efterfrågestyrka skulle kunna leda till att den kombinerade enhetens marknadsinflytande begränsades effektivt.

e) *Andra byggmaterial*

188. Förutom de ovan beskrivna verksamheterna inom betongområdet är Skanska och, i synnerhet, Scancem verksamma på den svenska marknaden som leverantörer av ett antal andra byggmaterial.

189. Skanska hävdade i anmälan att båda företagen var aktiva på marknaden för fasadbeklädnadsmaterial. På detta område är parterna främst verksamma som leverantörer av tegel, murbruk, betongputs och förtillverkade väggelement. Förutom dessa produkttyper inbegrep Skanska produkter som trä, glas och tennplåt i den samlade marknaden för fasadbeklädnadsmaterial. Skanska har inte kunnat lägga fram några bevis i fråga om utbytbarheten mellan dessa olika produktgrupper. Företaget har inte heller kunnat tillhandahålla information om det totala värdet av denna marknad. Eftersom det verkar vara osäkert om den angivna marknaden kan betraktas som den relevanta marknaden med hänsyn till konkurrensreglerna, tycks Skanskas uppskattning att företaget har en andel på [10–20 %]* och Scancem en andel på [30–40 %]* av alla fasadbeklädnadsmaterial inte ha något större värde. Eftersom den huvudsakliga överlappningen mellan parterna har behandlats ovan i samband med genomgången av de olika betongmarknaderna, är det för denna bedömning inte nödvändigt att gå in närmare på denna fråga.

190. I Scancems sortiment ingår ett antal byggmaterial som Skanska inte för. Scancems marknadsandel i Sverige var [30–40 %]* för tegel ([51]) och [60–70 %]* för gipsskivor 1997. Dessutom hade företaget en marknadsandel på [70–80 %]* för spackel. Scancems marknadsandel för golvavjämningsprodukter är slutligen enligt anmälan 15-30 %, beroende på huruvida man skiljer mellan produkter som används för nya golv och produkter som används för reparationsarbete eller inte. För att komma fram till dessa siffror för avjämningsprodukter, har parterna räknat med ett uppskattat värde som hänför sig till manuella tekniker, t.ex. slipning. Om sådana alternativa tekniker inte räknas med ligger Scancems marknadsandel för golvavjämningsprodukter enligt uppgifter från tredje parter på mellan 70 och 85 %.

191. Eftersom det inte finns någon större överlappning mellan verksamheterna inom de ovan nämnda områdena skulle den anmälda transaktionen enligt kommissionens undersökningar inte leda till att en dominerande ställning skapas eller förstärks. Scancems ställning inom de

([50]) Som anförs ovan beträffande fabriksbetong har Skanska i ett uttalande efter yttrandet enligt artikel 18 erkänt att dess finska dotterbolag Tekra OY är verksamt med förtillverkad betong i Finland. Även Scancem har en marknadsandel på omkring [20-30 %]* i Finland

([51]) Skanska tillverkar inte tegel men säljer sådana produkter som ett komplement till sin försäljning av andra produkter. Skanska uppskattar att företagets försäljning motsvarar [<10 %]* av hela den svenska marknaden.

nämnda områdena skulle dock ge företaget ytterligare inflytande över kunder på betongmarknaderna, eftersom flertalet av dessa kunder även använder tegel, gipsskivor, spackel och/eller golvavjämningsprodukter i sin byggverksamhet.

C. BYGGMARKNADERNA

192. Skanska har uppgett att den svenska byggmarknaden hade ett totalt värde på 21 370 miljoner ecu 1997, varav marknaden för husbyggnad stod för 72% och marknaden för infrastrukturbyggnad för återstående 28%.

193. Det svenska Konkurrensverket gjorde nyligen en djupgående undersökning av de svenska byggmarknaderna ([52]). Enligt Konkurrensverkets beslut gav situationen på marknaden för små byggprojekt (bostäder och infrastruktur) inte upphov till några konkurrensproblem. Projekt av denna storlek kräver begränsade resurser och är mindre krävande i fråga om t.ex. teknisk sakkunskap och finansiella resurser. Det finns därför förutom de stora nationella byggföretagen ett stort antal regionala företag eller nischföretag som kan konkurrera effektivt på dessa marknader. Kommissionens undersökningar har inte lett till några resultat som motsäger denna slutsats.

194. Av ovannämnda beslut följer emellertid att marknaden för stora husbyggnadsprojekt är betydligt mera koncentrerad, eftersom mellan 80 och 90% av alla projekt tilldelas endast tre företag. På denna marknad har Skanska och NCC vardera en marknadsandel på ca 35%, även om Skanska totalt sett är ett större företag ([53]). Den tredje aktören, Peab, har en marknadsandel på 15-20%. Som nämns ovan är NCC och, i mindre utsträckning, Peab vertikalt integrerade bygg- och byggmaterialföretag.

195. Situationen är liknande på marknaden för stora infrastrukturprojekt, där fyra företag står för omkring 85% av den sammanlagda omsättningen. Skanska är den största leverantören, med en marknadsandel på omkring 30%. NCC:s och Peabs marknadsandelar är 25% respektive 10%. Slutlingen har Vägverket, vars byggverksamhet har avskilts från dess administrativa uppgifter, en marknadsandel på 20%.

196. Konkurrensverket kom i det ovannämnda beslutet till slutsatsen att marknaden för stora hus- och infrastrukturprojekt hade egenskaper som gjorde att Skanska och NCC tillsammans skulle få en dominerande ställning. Konkurrensverket grundade sin slutsats på att de två företagen har liknande storlek och struktur och att de har ett flertal förbindelser genom gemensamt ägda företag. Verket vidhöll dock senare inte denna invändning, efter ett åtagande från NCC att avsluta alla befintliga förbindelser med Skanska.

197. De flesta tredje parter har uppskattat Skanskas marknadsandel till samma storleksordning som vad som anges ovan och har även bekräftat att företaget är något starkare på infrastrukturmarknaden än på husbyggnadsmarknaden. Kommissionens undersökning har dock inte lett till några bevis för att den anmälda transaktionen skulle leda till att en dominerande ställning skapas eller förstärks för Skanska på dessa byggmarknader. De ovannämnda omständigheterna visar emellertid tydligt att de svenska marknaderna är koncentrerade, i synnerhet marknaden för stora byggprojekt, och att Skanska har en stark ställning på dessa marknader. Detta stöder ovanstående slutsatser om den anmälda transaktionens vertikala effekter på cement och betongmarknaderna.

VII. **ÖVERGRIPANDE BEDÖMNING**

198. Beskrivningen ovan visar att den anmälda transaktionen skulle skapa en dominerande ställning på de svenska marknaderna för fabriksbetong, torrbetong och förtillverkade betongelement. Den skulle vidare förstärka Scancems dominerande ställning på den svenska cementmarknaden. Dessa negativa effekter skulle delvis vara en följd av den kombinerade enhetens överlägsna marknadsinflytande, vilken framgår av enhetens stora marknadsandelar i förhållande till dess mindre och svagare konkurrenters. Dessa effekter skulle emellertid förstärkas betydligt av de vertikala effekter som följer av att Skanska och Scancem tillsammans är verksamma på insatsvarumarknaderna (cement och ballastmaterial), byggmaterialmarknaderna (betong och andra byggmaterial) och, slutligen, själva byggmarknaden. Transaktionen leder därför till skapandet av en kombinerad enhet med en stark eller dominerande ställning som omfattar hela byggsektorns förädlingskedja. Sett mot bakgrund av det faktum att flertalet av Skanskas konkurrenter inte alls är vertikalt integrerade, förstärker detta företagets samlade dominans och minskar ytterligare dess konkurrenters möjligheter att konkurrera effektivt med Skanska. Den kombinerade enhetens världsomspännande verksamhet skulle också fungera som ett betydande hinder för inträde på alla nivåer av dess verksamhet.

199. Av ovanstående skäl har kommissionen kommit till slutsatsen att den anmälda koncentrationen skulle vara oförenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion, eftersom den skulle skapa eller förstärka en sådan dominerande ställning på de svenska marknaderna för cement, fabriksbetong, torrbetong och förtill-

([52]) Beslut Dnr 292/97 NCC/Siab, 22.7.1997

([53]) Enligt Skanskas årsredovisning för 1996 är Skanska mer än dubbelt så stort som NCC. Enligt samma källa är Skanska dessutom Europas nionde största byggföretag

verkade betongelement som medför att den effektiva konkurrensen påtagligt skulle begränsas i den mening som avses i artikel 2.3 i koncentrationsförordningen.

VIII. **SKANSKAS ÅTAGANDEN**

200. För att avlägsna de konkurrensproblem som kommissionen har påpekat, erbjöd sig Skanska i en skrivelse av den 12 oktober 1998 ([54]) att göra följande åtaganden:

a) **Omstrukturering av cementrörelsen**

201. Skanska skall säkerställa att Scancem, inom en period av […]* månader från […]* kommissionens beslut, avyttrar alla tillgångar som används för tillverkning, marknadsföring, försäljning och distribution av cement i Finland som ett enda företag till en lönsam köpare som besitter tillräckliga ekonomiska resurser och erkänd sakkunskap för att kunna behålla och utveckla verksamheten som en aktiv konkurrenskraft. Köparen skall vidare vara oberoende av och sakna anknytning till Skanska och Scancem.

b) **Avyttring av aktierna i Scancem**

202. Skanska skall inom ytterligare en period av […]* månader från […]* kommissionens beslut avyttra hela sitt aktieinnehav i Scancem till en köpare som är oberoende av och saknar anknytning till Skanska. Denna köpare skall vara oberoende av och sakna anknytning till köparen av de tillgångar som omfattas av åtagandet om omstrukturering av cementrörelsen.

c) **Metoder för genomförande av åtagandena**

203. I väntan på avyttringen skall Scancem fortsatt drivas som en separat och avskild enhet i förhållande till Skanska. Framför allt skall ingen av Scancems verksamheter inom cement, fabriksbetong, torrbetong eller förtillverkade betongelement säljas eller på annat sätt överföras till Skanska eller till enheter som är beroende av eller har anknytning till Skanska.

204. Skanska skall inom två veckor från kommissionens beslut föreslå kommissionen namnet på en investeringsbank eller ett liknande institut, som saknar anknytning till Skanska och som skall handla som förvaltare på Skanskas vägnar (och betalas av Skanska). Förvaltaren, som skall utses på oåterkallelig grund, skall ha befogenhet att

i) övervaka att Skanska genomför och följer åtagandena,

ii) lägga fram en rapport för kommissionen varje kvartal (eller på kommissionens begäran) om

a) den relevanta utvecklingen av Skanskas förhandlingar med tredje parter i fråga om omstruktureringen av cementrörelsen och avyttringen av aktierna i Scancem,

b) den tidsram inom vilken ett avtal med en tredje part förväntas ingås,

c) hur Skanska följer bestämmelsen om att Scancem skall drivas som en separat och avskild enhet i förhållande till Skanska (”bestämmelsen om separat drift”),

iii) lägga fram en rapport för kommissionen som innehåller tillräcklig information för att denna skall kunna bedöma huruvida en potentiell köpare uppfyller de ovan angivna kraven på köparen och, vad gäller omstruktureringen av cementrörelsen, huruvida den föreslagna transaktionen omfattar alla relevanta tillgångar,

iv) övervaka hur Skanska röstar för samtliga sina aktier i Scancem enligt följande regler:

A. Under den period som beviljats för omstruktureringen av cementrörelsen skall Skanska ha rätt att utöva sin rösträtt fullt ut vid valet av Scancems styrelse (vilken skall omfatta minst en ledamot som valts av aktieägarna, men som inte utsetts av Skanska och inte har någon som helst anknytning till Skanska), samt i frågor som rimligen kan anses vara nödvändiga för att genomföra detta åtagande.

B. Med förbehåll för bestämmelserna i punkt a skall Skanska inte rösta för fler av sina aktier i Scancem än vad som motsvarar det antal röster som den näst största aktieägaren har (”paritet”) och skall instruera sina styrelseledamöter att inte utöva sin rösträtt i styrelsen utöver paritet till stöd för ett förslag som förvaltaren (efter samråd med kommissionen) fastställer skulle orsaka

a) en väsentlig förändring av inriktningen på Scancems affärsverksamhet, eller

b) att Skanska bryter mot villkoren i dessa åtaganden.

C. Skanska får anmoda kommissionen att ompröva saken om förvaltaren skulle fastställa att utnytt-

([54]) Den 3 och den 9 november 1998 inkom Skanska med klargöranden av de redan inlämnade åtagandena

jandet av rösträtten utöver paritet skulle vara oförenligt med punkt B ovan.

D. Skanska skall säkerställa att en extra bolagsstämma för val av styrelseledamöter hålls vid utgången av den period som beviljats för omstruktureringen av cementrörelsen. Från utgången av den perioden skall Skanska dessutom inte utnyttja rösträtten för sina aktier utöver paritet.

205. För att uppfylla det åtagande som anges i punkt iv ovan skall Skanska förse förvaltaren och kommissionen med relevant information om varje förslag som läggs fram för en ordinarie bolagsstämma, vilken visar att förslaget inte strider mot Skanskas åtaganden. Skanska skall även tillhandahålla förvaltaren uppgifter om vilka åtgärder styrelsen skall vidta, så att förvaltaren kan bedöma huruvida dessa åtgärder skulle strida mot Skanskas åtaganden. Skanska skall lämna dessa uppgifter senast tio dagar före den dag då omröstningen planeras ske. Om förvaltaren (eller kommissionen i ett fall enligt punkt C ovan) fastställer att en sådan omröstning eller en sådan åtgärd strider mot Skanskas åtaganden, skall Skanska inte rösta utöver paritet.

206. Skanska skall endast fortsätta att förhandla med en potentiell köpare om kommissionen inte inom […]* från mottagandet av en rapport från förvaltaren skriftligen anger skälen till att den inte anser att den potentielle köparen uppfyller de ovan angivna kraven på köparen och/eller att den föreslagna omstruktureringen av cementrörelsen inte innefattar alla relevanta tillgångar.

207. Skanska förbehåller sig rätten att själv välja ut köparen för det fall fler än en köpare uppfyller kraven. Skanska förbehåller sig även rätten att begära att kommissionen godkänner en ändring av de åtaganden som anges ovan, om denna ändring i allt väsentligt är lika för konkurrensen.

IX. **BEDÖMNING AV ÅTAGANDENA**

208. Genom att lämna in förslaget om omstrukturering av cementrörelsen och avyttring av aktier i ett paket, avser Skanska att undanröja farhågorna beträffande såväl den anmälda transaktionen som transaktionen av den 2 oktober 1995, som kommissionen utreder dels för att fastställa huruvida den gav upphov till en koncentration som skulle ha anmälts, dels med hänsyn till dess påverkan på konkurrensen.

209. Omstruktureringen av cementrörelsen rör i huvudsak Scancems cementverksamhet i Finland. Verksamheten i Finland utgör omkring en tredjedel av företagets totala produktion och försäljning i Norden. Den omfattar även två av företagets sju produktionsanläggningar för cement och ett omfattande nät av cementdepåer. Det bör noteras att Finland jämfört med Sverige och Norge har de lägsta cementpriserna och att de finska produktionsanläggningarna för cement, åtminstone för stora delar av Sverige, ligger lika nära (eller närmare) havet som Scancems två anläggningar på Gotland och Öland.

210. Omstruktureringen av cementrörelsen kommer därför att bidra till att förbättra konkurrensvillkoren för cementförsäljningen i Norden. Den kommer att innebära att köpare av cement i Finland, Sverige och Norge kommer att få en ytterligare oberoende leveranskälla, där cement av samma kvalitet kan erhållas. Åtagandet kommer därför också att indirekt förbättra konkurrensen på avsättningsmarknaderna för fabriksbetong, torrbetong och förtillverkade betongelement, där tillverkare som konkurrerar med Scancem och Skanska kan köpa sin viktigaste insatsvara från en källa som är oberoende av de företagen.

211. Även om omstruktureringen av cementrörelsen inte direkt avser de konkurrensmässiga problem som transaktionen 1997 ger upphov till, undanröjer det åtagandet kommissionens tvivel beträffande den transaktion som genomfördes 1995 och skulle därför, tillsammans med avyttringen av aktierna i Scancem, göra det onödigt att fortsätta den utredningen, under förutsättning att åtagandena genomförs fullt ut. Efter att ha hört Scancem och Aker har kommissionen dragit slutsatsen att Skanska kommer att kunna genomföra de föreslagna åtagandena.

212. Detta beslut gäller emellertid endast den transaktion som genomfördes 1997 och genom vilken Skanska ökade sin andel av rösterna i Scancem från 33,3 % till 48,06 %. Avyttringen av aktierna i Scancem skulle avlägsna de av kommissionens farhågor som 1997 års transaktion ger upphov till i fråga om de svenska marknaderna för cement, fabriksbetong, torrbetong och förtillverkade betongelement, eftersom den skulle innebära att Scancem förblir en separat rättslig enhet i förhållande till Skanska och den skulle därigenom avlägsna de ovan angivna horisontella överlappningarna och de vertikala förbindelserna mellan de två företagen.

213. De tidsfrister som Skanska har föreslagit kan inte anses vara orimliga, om man beaktar att omstruktureringen av cementrörelsen kommer att kräva betydande förändringar av företagets nuvarande struktur och att Skanska bör få utträda ur Scancem på det sätt som föreslagits. Det bör i detta hänseende påpekas, för det första, att om Skanska inte tillåts unanröja de problem som har samband med transaktionen av den 2 oktober 1995 innan aktierna i Scancem avyttras, kan det bli mycket svårt att sälja dem, och, för det andra, att Skanska efter avyttringen av aktierna i Scancem i stort setts skulle befinna

sig i en ställning som motsvarar den som beskrivits ovan avseende Scancems övriga kunder. Det faktum att Skanska under en begränsad tid kommer att behöva utöva en viss kontroll över Scancem för att kunna genomföra sitt åtagande, kan inte anses ge upphov till konkurrensmässiga problem mot bakgrund av förvaltarens övervakning och de övergripande positiva effekterna av åtagandet. Kommissionen anser därför att de föreslagna åtagandena utgör en uppvägande åtgärd som är proportionerlig och lämplig i förhållande till den anmälda transaktionen och till farhågorna beträffande transaktionen av den 2 oktober 1995.

214. Vad gäller de återstående metoderna för genomförandet av åtagandena anser kommissionen att Skanska skall åläggas en skyldighet att säkerställa att åtagandena blir effektiva. Denna skyldighet avser metoden för kommissionens godkännande av föreslagna köpare i samband med avyttringen av aktierna i Scancem. För att behandla dessa frågor inom en rimlig tidsram och för att minska eventuella svårigheter för Skanska, bör metoden för kontroll av föreslagna köpares identitet grundas på ett förfarande där kommissionen kan underlåta att göra invändningar enligt vad som anges i punkt 215.

215. Närhelst Skanska önskar att kommissionen skall godkänna en föreslagen köpare skall Skanska (eller förvaltaren) förse kommissionen med tillräcklig information för att visa att de kriterier för köparen som anges i åtagandena är uppfyllda. Om kommissionen inom […]* från det att begäran gavs in varken invänder mot försäljningen eller begär ytterligare information, får försäljningen fullföljas. Om kommissionen måste begära ytterligare information skall […]* inledas då denna information mottas.

216. Skanska har vidare uppgett att företaget inom två veckor från detta beslut kommer att föreslå att kommissionen godkänner en investeringsbank eller ett liknande institut utan anknytning till Skanska som skall handla som förvaltare på Skanskas vägnar. Om kommissionen inte har gjort några invändningar inom två veckor från mottagandet av alla relevanta upplysningar, får utnämningen fullföljas.

217. Under förutsättning att de ovan angivna skyldigheterna iakttas anser kommissionen att de åtaganden som Skanska har föreslagit skulle avlägsna de konkurrensproblem som den anmälda koncentrationen samt transaktionen av den 2 oktober 1995 ger upphov till.

X. **ÖVERGRIPANDE SLUTSATS**

218. Den anmälda koncentrationen avseende Skanskas ökning av företagets andel av rösterna i Scancem från 33,3 % till 48,06 %, vilken innebär ett förvärv av fullständig kontroll över Scancem, bör förklaras förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion, på villkor att ovan angivna åtagande och skyldigheter iakttas i den mån de avser den ökningen av rösträtten.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Under förutsättning att Skanska avyttrar sina aktier i Scancem så att dess rösträtt minskas till 33,3 % av de sammanlagda rösterna i Scancem i enlighet med villkoren i Skanskas skrivelse till kommissionen av den 12 oktober 1998, vars innehåll förtydligades i skrivelser av den 3 och 9 november 1998, och att de skyldigheter som anges i artiklarna 2 och 3 iakttas fullständigt, förklaras den koncentration som Skanska AB (publ) anmälde den 15 juni 1998 och som avser det företagets förvärv av fullständig kontroll över Scancem AB (publ) förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion.

Artikel 2

Köparen av de aktier som avyttras i enlighet med artikel 1 skall vara oberoende av och sakna anknytning till Skanska. Kommissionen måste vara i stånd att bedöma valet av köpare och Skanska skall innan försäljningen genomförs för kommissionen lägga fram tillräckliga bevis för att de kriterierna är uppfyllda. Om kommissionen inom […]* från det att begäran om godkännande lämnades in varken formellt anger att den inte godkänner valet av köpare eller begär att ytterligare bevis skall läggas fram, får försäljningen till den valda köparen fullföljas. Om kommissionen begär ytterligare bevis skall […]* inledas då denna information mottas.

Artikel 3

Skanska skall inom två veckor från antagandet av detta beslut föreslå kommissionen namnet på och villkoren för utnämningen av en investeringsbank eller ett liknande institut, som saknar anknytning till Skanska och som skall utföra de uppdrag som anges i skäl 204 i ingressen till detta beslut i den mån de avser avyttringen av aktier enligt artikel 1. Om kommissionen inom två veckor från mottagandet av alla relevanta upplysningar inte invänder häremot får utnämningen fullföljas.

Artikel 4

Detta beslut riktar sig till

Skanska AB (publ)
S-182 25 Danderyd
Sverige.

Utfärdat i Bryssel den 11 november 1998.

På kommissionens vägnar

Karel VAN MIERT

Ledamot av kommissionen