

## **NOTAT**

Dato: 23. september 2019  
Sag: 19/09003  
Sagsbehandler: /KSV/PMO

### **Godkendelse af CRH Denmark A/S' erhvervelse af 100 pct. af aktierne i RC Beton A/S**

**KONKURRENCE- OG  
FORBRUGERSTYRELSEN**

#### **1. Sagsfremstilling**

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen (herefter også "styrelsen") modtog den 20. august 2019 en anmeldelse af en fusion mellem CRH Denmark A/S (herefter "CRH Denmark") og RC Beton A/S (herefter "RC Beton"), herefter samlet "parterne", jf. konkurrencelovens § 12 b. Ifølge § 12 h, stk. 5, 3. pkt., løber fristerne i § 12 d, stk. 1, fra den dag, hvor styrelsen ud over en fuldstændig anmeldelse har modtaget dokumentation for betaling af gebyret for anmeldelsen. Fristerne begyndte at løbe den 20. august 2019.

**ERHVERVS MINISTERIET**

##### **1.1 Parterne og deres aktiviteter**

CRH Denmark er en del af en større global koncern, der er registreret og noteret på børsen i London. CRH Denmark er via datterselskaberne CRH Concrete A/S (herefter "CRH Concrete") og Betongruppen RBR A/S (herefter "RBR") bl.a. aktiv inden for produktion og salg af præfabrikerede betonprodukter.

CRH Concrete producerer og sælger betonelementer og systemløsninger inden for særligt byggeri (fx fundamenter, facader, trappesystemer m.v.) samt større konstruktioner (fx parkeringshuse og sygehuse). CRH Concrete har desuden aktiviteter inden for projektering, montering og salg af relaterede handelsvarer. CRH Concrete sælger primært specialproducerede betonelementer til entreprenører og ejendomsudviklere.

RBR producerer og sælger primært standardiserede betonprodukter til læ- og støttemure, belægningssten og fliser samt fundablokke. RBR's produkter aftages primært af byggemarkeder, anlægsgartnere og mellemstore entreprenører.

CRH Denmark har 13 fabrikker i Danmark. CRH Concrete producerer betonprodukter på 10 fabrikker fordelt i hele Danmark på nær Bornholm. RBR producerer betonprodukter på deres fabrikker i Varde, Roust og Mogenstrup.

RC Beton er forud for transaktionen ejet 100 pct. af J.T.B. Holding Rødkærsbro A/S. RC Beton producerer primært betonprodukter, som anvendes i og på jorden, herunder blokke og fundasten til fundamentstøbning, betonrør samt belægningssten og fliser. RC Beton sælger desuden i mindre grad

betonprodukter til landbrug og boligbyggeri. RC Betons produkter aftages primært af tømmerhandler, byggemarkeder og anlægsentreprenører.

RC Beton producerer betonprodukter på en fabrik i Rødkærsbro i Midtjylland, på to fabrikker i Aars i Nordjylland og på én fabrik i Karlshøj på Sjælland.

## **1.2 Transaktionen**

Fusionen gennemføres ved at CRH Denmark erhverver 100 pct. af aktiekapitalen i RC Beton, og opnår enekontrol med RC Beton. Den anmeldte fusion medfører et kontrolskifte og udgør en fusion jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.

## **1.3 Jurisdiktion og anmeldelsespligt**

De deltagende virksomheder er CRH Denmark og RC Beton.

Ifølge det oplyste havde CRH Denmark i 2018 en omsætning på [...] kr. i Danmark. RC Beton havde i perioden 1. november 2017 til 31. oktober 2018 en omsætning på [...] kr. i Danmark.

Eftersom de deltagende virksomheders omsætning overstiger omsætnings-tærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, er der tale om en fusion omfattet af konkurrencelovens regler om fusionskontrol, jf. konkurrencelovens kapitel 4.

## **2. Markedsbeskrivelse**

Beton er et byggemateriale, som produceres og anvendes på forskellig vis. Generelt kan man opdele beton i tre underkategorier bestående af henholdsvis i) færdigblandet beton, ii) tørbeton og iii) præfabrikerede betonprodukter.

Idet parterne hverken har aktiviteter med produktion og salg af færdigblandet beton eller tørbeton, beskrives disse underkategorier ikke yderligere.

Præfabrikerede betonprodukter fremstilles ved at blande hovedsageligt cement, tilslagsmaterialer og vand, og produceres typisk på faste anlæg.<sup>1</sup>

En række præfabrikerede betonprodukter, fx bjælker, vægge og huldæk, produceres typisk efter specialmål, og er generelt målrettet den enkelte ordre. Denne kategori af betonprodukter anvendes typisk til byggeri. Andre præfabrikerede betonprodukter, fx fundablokke, betonrør og belægninger,

---

<sup>1</sup> Jf. anmeldelsen, pkt. 83.

produceres typisk som standardvarer og lagerføres. Denne kategori af betonprodukter anvendes typisk i og på jord.<sup>2</sup>

Som alternativ til præfabrikerede betonprodukter, produceret på traditionel vis, findes porebeton. Betonprodukter af porebeton er markant lettere end betonprodukter produceret på traditionel vis, og kan i visse tilfælde anvendes som alternativ til traditionelle betonprodukter inden for byggeri-segmentet. Parterne har oplyst, at der ikke længere forekommer produktion af porebeton i Danmark.<sup>3</sup> Betonprodukter af porebeton importeres i dag fra udlandet.

## **2.1 Analysegrundlag og Markedsundersøgelser**

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i forbindelse med vurderingen af fusionen, taget udgangspunkt i anmeldelsen, bilag til anmeldelsen, supplerende oplysninger fra parterne og to undersøgelser blandt et udsnit af henholdsvis parternes konkurrenter og kunder. Undersøgelsen blandt konkurrenterne (herefter ”konkurrentundersøgelsen”) blev sendt til 18 konkurrenter, hvoraf 17 besvarede undersøgelsen. Undersøgelsen blandt kunderne (herefter ”kundeundersøgelsen”) blev sendt til 29 kunder, hvoraf 23 besvarede undersøgelsen.

## **3. Vurdering**

### **3.1 Afgrænsning af de relevante markeder**

For at vurdere om en fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er det nødvendigt at afgrænse det eller de relevante markeder, som fusionen berører.

#### **3.1.1 De relevante produktmarkeder**

Europa Kommissionen (herefter ”Kommissionen”) har i tidligere sager afgrænset markedet for beton. I fusionssagen *Skanska/Scancem*<sup>4</sup> segmenterede Kommissionen markedet for produktion og salg af beton til henholdsvis i) færdigblandet beton, ii) tørbeton og iii) præfabrikerede betonprodukter. Kommissionen overvejede, men undlod dog at tage endelig stilling til, om markedet for produktion og salg af præfabrikerede betonprodukter kunne segmenteres yderligere, jf. afsnit 3.1.1.1. I fusionssagen *HeidelbergCement/ Hanson*<sup>5</sup> overvejede Kommissionen en lignende segmentering, dog uden at tage endelig stilling til den eksakte afgrænsning af produktmarkedet.

---

<sup>2</sup> Jf. anmeldelsen, pkt. 98 og pkt. 99.

<sup>3</sup> Jf. anmeldelsen, pkt. 92, pkt. 93 og pkt. 94.

<sup>4</sup> Kommissionen afgørelse af 11. november 1998 i sag IV/M. 1157 – *Skanska/Scancem*, pkt. 39, 42, 45 og 55.

<sup>5</sup> Kommissionen afgørelse af 7. august 2007 i sag COMP/M.4719 – *HeidelbergCement/Hanson*, pkt. 22-26.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen overvejede i fusionssagen *HeidelbergCement/Contiga Holding*<sup>6</sup> at segmentere markedet for beton til bl.a. et segment for produktion og salg af præfabrikerede betonprodukter. Styrelsen lod dog den endelige afgrænsning stå åben, idet fusionen, uanset den endelige afgrænsning, ikke gav anledning til betænkeligheder.

Idet parterne hverken har aktiviteter med produktion og salg af færdigblandet beton eller tørbeton, vil markederne for produktion og salg af færdigblandet beton henholdsvis tørbeton ikke blive behandlet yderligere.

### **3.1.1.1 Produktion og salg af præfabrikerede betonprodukter**

Markedet for præfabrikerede betonprodukter er ifølge parterne kendetegnet ved, at bestå af en række delvist forskellige produkter, som sælges gennem forskellige kanaler.

I en sag fra Kommissionen<sup>7</sup> såvel som i en sag fra de finske konkurrencemyndigheder<sup>8</sup> er det overvejet om markedet for produktion og salg af præfabrikerede betonprodukter kan segmenteres til henholdsvis i) præfabrikerede betonprodukter til byggeri og ii) præfabrikerede betonprodukter til brug i og på jord. Både Kommissionen og de finske konkurrencemyndigheder lod dog den endelige afgrænsning stå åben.

Parterne vurderer, at der ud fra et efterspørgselsperspektiv ikke er substitution mellem præfabrikerede betonprodukter til byggeri og præfabrikerede betonprodukter til ”i og på jord”, hvorfor en segmentering af produktmarkedet kan overvejes til at udgøre betonprodukter til henholdsvis byggeri og ”i og på jord”.<sup>9</sup> Parterne vurderer dog, at der til en vis grad er udbudssubstitution mellem de to segmenter, idet alle producenter støber betonprodukter i faste støbeforme i deres fabrikshaller.<sup>10</sup>

Det er styrelsens vurdering, at der er relativt begrænset efterspørgselssubstitution mellem, såvel som inden for hver af, de to segmenter. Det skyldes primært, at de enkelte betonprodukters karakter, funktion og anvendelsesområde betyder, at de ofte ikke er indbyrdes substituerbare.

---

<sup>6</sup> Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 21. september 2015, *Godkendelse af HeidelbergCement Sweden AB's erhvervelse af enekontrol med Contiga Holding AS*.

<sup>7</sup> Jf. Kommissionen afgørelse af 11. november 1998 i sag IV/M. 1157 – Skanska/Scancem, pkt. 46-47

<sup>8</sup> Jf. Konkurrence- og Konsumentverket, 214/14.00.10/2012, Rudus Oy / Lemminkäinen Rakennustuotteet Oy.

<sup>9</sup> Jf. anmeldelsen, side 19, pkt. 98.

<sup>10</sup> Jf. anmeldelsen, side 19, pkt. 100.

Det er styrelsens vurdering, at der kun til en vis grad er udbudssubstitution mellem de to segmenter. Det skyldes, at en række forhold taler for at udbudssubstitutionen er begrænset. Eksempelvis anvendes forskellige produktionsmetoder, udstyr og maskiner. Desuden er udbudssiden karakteriseret ved, at flere producenter typisk enten primært producerer betonprodukter i byggeri-segmentet eller ”i og på jord”-segmentet, og der er forskel på, om betonprodukterne laves på bestilling eller lagerføres, jf. afsnit 2.

#### *Særligt om porebeton*

Porebeton kan i visse tilfælde anvendes som alternativ til traditionel beton, jf. afsnit 2. Hverken Kommissionen eller Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har tidligere taget stilling til, om betonelementer fremstillet af porebeton udgør en del af det samme marked som præfabrikerede betonelementer produceret på traditionel vis. Det tyske Bundeskartellamt har dog tidligere afgrænset et selvstændigt marked for porebeton.<sup>11</sup>

Idet parterne ikke har produktion og salg af porebeton, og idet fusionen ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder, uanset om porebeton udgør en del af det relevante produktmarkedet eller ej, har styrelsen ladet den endelige afgrænsning af, hvorvidt porebeton er en del af det relevante produktmarkedet stå åben. I vurderingen af fusionens effekt på den effektive konkurrence tages der således udgangspunkt i et marked uden porebeton.

#### *Konklusion: Produktmarkedet*

På baggrund af ovenstående og i tråd med hidtidig praksis har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen overvejet om markedet for produktion og salg af præfabrikerede betonprodukter kan segmenteres i henholdsvis et byggeri- og et ”i og på jord”-segment. Den endelige afgrænsning kan imidlertid stå åben, idet fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence, uanset om markedet for produktion og salg af præfabrikerede betonprodukter segmenteres, jf. ovenfor, eller om markedet betragtes samlet som et marked for produktion og salg af præfabrikerede betonprodukter.

I vurderingen af fusionens effekt på den effektive konkurrence tager styrelsen derfor udgangspunkt i de snævrere mulige plausible produktmarkeder, dvs. markeder for:

- Produktion og salg af præfabrikerede betonprodukter (eksklusive porebeton) til et byggerisegment, og
- Produktion og salg af præfabrikerede betonprodukter til et ”i og på jord”-segment.

---

<sup>11</sup> Jf. Bundeskartellamt, B1-30/11, side 68, pkt. 180.

## 3.1.2 Det relevante geografiske marked

### 3.1.2.1 Produktion og salg af præfabrikerede betonprodukter

Kommissionen har tidligere taget udgangspunkt i et nationalt marked for produktion og salg af præfabrikerede betonprodukter, dog uden at afgrænse markedet endeligt.<sup>12</sup> Kommissionen lagde særligt vægt på, at beton er tungt og dermed relativt dyrt at transportere over længere afstande, hvorfor det kan være mindre økonomisk fordelagtigt at importere beton fra andre lande. Dette blev understøttet i Kommissionens undersøgelse, som viste, at import og eksport af præfabrikerede betonprodukter er relativt begrænset.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ligeledes tidligere taget udgangspunkt i et nationalt marked for produktion og salg af præfabrikerede betonprodukter, dog uden at afgrænse markedet endeligt.<sup>13</sup>

Parterne anfører i anmeldelsen, at det relevante geografiske marked mindst er nationalt.<sup>14</sup>

Styrelsen finder ikke anledning til at afvige fra hidtidig praksis. Til brug for denne sag tages derfor udgangspunkt i det snævrere mulige plausible geografiske marked for produktion og salg af præfabrikerede betonprodukter, afgrænset til Danmark.

## 3.2 Vurdering af fusionens konkurrencemæssige virkninger

Vurderingen af fusionens virkninger på de relevante markeder tager udgangspunkt i parternes anmeldelse med efterfølgende supplerende oplysninger om markedets størrelse, samt oplysninger om markederne fra styrelsens markedsundersøgelser, som er beskrevet i analysegrundlaget i afsnit 2.1.

Styrelsen har endvidere offentliggjort fusionen på styrelsens hjemmeside den 11. juli 2019 og opfordret interesserede til at indsende bemærkninger til fusionen. Styrelsen modtog i den forbindelse ingen bemærkninger.

---

<sup>12</sup> Jf. Kommissionens afgørelse af 11. november 1998, IV/M.1157 - *Skanska/Scancem*, pkt. 61ff.

<sup>13</sup> Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 21. september 2015 – *Godkendelse af HeidelbergCement Sweden AB's erhvervelse af enekontrol med Contiga Holding AS*.

<sup>14</sup> Jf. anmeldelsen, side 20, pkt. 116.

### 3.2.1 Berørte markeder

Hvorvidt der er tale om et horisontalt berørt marked, afhænger af, om to eller flere af fusionsparterne er aktive på det samme relevante produktmarked, og fusionen vil medføre, at de tilsammen får en markedsandel på mindst 15 pct.<sup>15</sup>

Styrelsen har overvejet en segmentering af markedet for produktion og salg af præfabrikerede betonprodukter i markeder for produktion og salg af præfabrikerede betonprodukter til henholdsvis byggeri (eksklusiv porebeton) og ”i og på jord”, jf. afsnit 3.1.1.1. Begge disse markeder er horisontalt berørte.

Parterne har oplyst, at der ikke er vertikale forbindelser mellem parterne.<sup>16</sup>

### 3.2.2 Horisontale virkninger

I det følgende vurderes fusionens konkurrencemæssige virkninger på markederne for produktion og salg af præfabrikerede betonelementer til henholdsvis byggeri (eksklusive porebeton) og ”i og på jord”.

#### 3.2.2.1 Markedet for produktion og salg af præfabrikerede produkter (eksklusive porebeton) til byggeri-segmentet

På markedet for produktion og salg af præfabrikerede betonprodukter (eksklusive porebeton) til byggeri-segmentet i Danmark har CRH Denmark og RC Beton markedsandele på henholdsvis [40-50] pct. og [0-5] pct., jf. tabel 3.1. Efter fusionen vil parterne have en markedsandel på [40-50] pct. Markedsandelene er beregnet på baggrund af styrelsens markedsundersøgelse blandt parternes konkurrenter. Det er styrelsens vurdering, at opgørelsen af parternes og de øvrige aktørers markedsandele er overvurderet, da styrelsens opgørelse af markedet undervurderer størrelsen af det samlede marked.<sup>17</sup> Det skyldes, at styrelsen har indhentet omsætningstal fra et udsnit af producenterne på markedet, men ikke fra samtlige producenter i markedet. Som følge heraf vil totalmarkedet være underestimeret, og parternes markedsandele vil dermed være overestimeret. Det samme gør sig gældende for ”i og på jord”-segmentet, som vurderes i afsnit 3.2.2.2.

---

<sup>15</sup> Jf. bekendtgørelse nr. 1005 af 15. august 2013 om anmeldelse af fusioner, bilag 1, punkt 7.

<sup>16</sup> Jf. anmeldelsen, pkt. 165.

<sup>17</sup> Styrelsen har på baggrund af konkurrentundersøgelsen opgjort markedet til [...] mia. kr. Parterne har i anmeldelsen estimeret markedet til [...] mia. kr., og estimeret deres samlede markedsandel til [20-30] pct. Omsætningstal fra Danmarks Statistik, tabel FIKS44, som er en opgørelse af totalomsætningen af alle præfabrikerede betonelementer, understøtter, at totalmarkedet for præfabrikerede betonprodukter (dvs. begge segmenter kombineret) er betydeligt større, end hvad der fremgår af styrelsens markedsundersøgelse.

**Tabel 3.1: Markedsandele for produktion og salg af præfabrikerede betonelementer (eksklusive porebeton) til byggeri-segmentet i 2018, beregnet på værdi**

	<b>Betonprodukter til byggeri</b> (pct.)
CRH Denmark (CRH Concrete)	[40-50]
RC Beton	[0-5]
<b>Parterne i alt</b>	<b>[40-50]</b>
Spæncom A/S	[10-20]
A/S Boligbeton	[10-20]
Contiga A/S	[10-20]
Ambercon A/S	[10-20]
CONFAC A/S	[5-10]
Thisted - Fjerritslev Cementvarefabrik	[5-10]
Øvrige	[0-1]
Sum	100
HHI før	[2.000-2.500]
HHI efter	[2.000-2.500]
Delta	[<150]

Note: Se kommentar oven for tabellen om vurderingen af markedets størrelse.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse blandt parternes konkurrenter.

Efter fusionen stiger HHI til et niveau på [2.000-2.500] med en ændring på [<150]. HHI og ændringen i HHI er dermed inden for de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.<sup>18</sup>

#### *Ensidige virkninger*

Det er styrelsens vurdering, at fusionen ikke giver anledning til betænkeligheder i form af ensidige virkninger på markedet for produktion og salg af præfabrikerede betonprodukter (eksklusive porebeton) til byggerisegmentet. Det skyldes primært RC Betons meget begrænsede position på markedet og dermed det begrænsede overlap mellem parternes aktiviteter.

#### **3.2.2.2 Markedet for produktion og salg af præfabrikerede betonprodukter til ”i og på jord”-segmentet**

På markedet for produktion og salg af præfabrikerede betonelementer til ”i og på jord”-segmentet i Danmark har CRH Denmark (via datterselskabet RBR) og RC Beton markedsandele på henholdsvis [10-20] pct. og [10-20] pct., jf. Tabel 3.2. Efter fusionen vil parterne have en markedsandel på [20-

<sup>18</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer af 5. februar 2004 for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2004/C 31/03) (”Retningslinjer for horisontale fusioner”), punkt 20, hvoraf det bl.a. fremgår, at det anses for usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er over 2.000, men delta er mindre end 150.



30] pct. Styrelsen vurderer, at disse markedsandele er overvurderet, jf. afsnit 3.2.2.1.

**Tabel 3.2: Markedsandele for produktion og salg af præfabrikerede betonelementer til ”i og på jord”-segmentet i 2018, beregnet på værdi**

	<b>Betonprodukter til ”i og på jord”</b> (pct.)
RBR	[10-20]
RC Beton	[10-20]
<b>Den fusionerede enhed i alt</b>	<b>[20-30]</b>
A/S Ikast Betonvarefabrik (IBF)	[40-50]
Gammelrand Beton A/S	[5-10]
FC Beton A/S	[5-10]
Øvrige	[10-20]
Sum	100 <sup>1</sup>
HHI før	[2.500-3.000]
HHI efter	[3.000-4.000]
Delta	[≥ 150]

Note: Der henvises til vurderingen af markedets størrelse i afsnit 3.2.2.1.

<sup>1</sup> Markedsandelene summerer ikke til 100 pct. grundet afrunding.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse blandt parternes konkurrenter.

Efter fusionen stiger HHI til et niveau på [3.000-4.000] med en ændring på [≥ 150]. HHI og ændringen i HHI ligger dermed over de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.<sup>19</sup> Det kan dermed på baggrund af HHI alene ikke afvises, at fusionen kan føre til konkurrencemæssige betænkeligheder. Styrelsen har derfor fundet det nødvendigt at foretage en nærmere vurdering af fusionens virkninger på dette marked.

#### *Ensidige virkninger*

Selvom fusionen medfører, at parterne får en betydelig markedsandel, er det styrelsens vurdering, at fusionen ikke fører til ensidige virkninger.

Det skyldes for det første, at parterne efter styrelsens vurdering ikke er tætte konkurrenter på markedet, og at særligt en anden producent, IBF, lægger et væsentligt konkurrencepres på parterne. Mange respondenter angiver i kundeundersøgelsen IBF som en væsentlig konkurrent til parterne

<sup>19</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer af 5. februar 2004 for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2004/C 31/03) (”Retningslinjer for horisontale fusioner”), punkt 20, hvoraf det bl.a. fremgår, at det anses for usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er over 2.000, men delta er mindre end 150.

inden fusionen, mens det kun er meget få respondenter, der angiver, at parterne er blandt de tre væsentligste konkurrenter til hinanden.<sup>20</sup>

For det andet, er det styrelsens vurdering, at kunderne har relativt gode muligheder for at skifte leverandør. En respondent i kundeundersøgelsen har eksempelvis svaret, at der er et ”bredt udvalg af producenter”<sup>21</sup>, mens en anden har svaret, at de ”indkøber fra alle producenter. Vi har ingen præferencer. Prisen er afgørende”<sup>22</sup>. Endelig kan det bemærkes, at 14 henholdsvis 15 ud af 16 respondenter i kundeundersøgelsen vurderer, at andre producenter er i stand til at levere *belægningssten*, som er et væsentligt produkt inden for ”i og på jord”-segmentet, til priser og på vilkår, som er konkurrencedygtige med RC Beton og RBR. Dette understøtter, at der findes konkurrenter på markedet for produktion og salg af præfabrikerede betonprodukter til ”i og på jord”, som lægger et konkurrencemæssigt pres på parterne.

Endelig, er det styrelsens vurdering, at et væsentligt antal større og mindre konkurrenter relativt hurtigt vil kunne øge deres produktion, såfremt prisen på præfabrikerede betonprodukter skulle stige.

Idet parterne har oplyst, at deres aktiviteter i ”i og på jord”-segmentet primært overlapper for så vidt angår produktion og salg af *belægningssten*<sup>23</sup>, har styrelsen undersøgt, om særlige forhold for denne produkttype kunne øge risikoen for ensidige virkninger. Det er dog styrelsens vurdering, at dette ikke er tilfældet, da konkurrencepresset mellem parterne vurderes at være relativt begrænset, og at andre producenter af *belægningssten* pålægger parterne et væsentligt konkurrencepres.<sup>24</sup>

#### *Koordinerede virkninger*

Som udgangspunkt kan en reduktion i antallet af aktører på et marked øge risikoen for koordineret adfærd blandt de resterende aktører på markedet.<sup>25</sup>

---

<sup>20</sup> Eksempelvis har 9 ud af 23 af respondenter i styrelsens undersøgelse blandt parternes kunder angivet IBF, som en af de tre væsentligste konkurrenter til RBR, mens kun 2 ud af 23 respondenter har angivet RC Beton, som en af de tre væsentligste konkurrenter til RBR. På tilsvarende vis har 11 ud af 23 respondenter angivet IBF, som en af de tre væsentligste konkurrenter til RC Beton, mens kun 1 ud af 23 respondenter har angivet RBR, som en af de tre væsentligste konkurrenter til RC Beton.

<sup>21</sup> Jf. besvarelse fra [...]

<sup>22</sup> Jf. besvarelse fra [...]

<sup>23</sup> Jf. parternes anmeldelse pkt. 132.

<sup>24</sup> Eksempelvis har 4 ud af 23 respondenter i kundeundersøgelsen angivet RC Beton som en af de tre væsentligste konkurrenter til RBR inden for kategorien *belægningssten*, mens 4 ud af 23 respondenter har angivet RBR som en af de tre væsentligste konkurrenter til RC Beton inden for samme kategori. Det fremgår endvidere af undersøgelsen, at 14 henholdsvis 15 ud af 16 respondenter vurderer, at andre producenter er i stand til at levere *belægningssten* til priser og på vilkår, som er konkurrencedygtige med RC Beton og RBR.

<sup>25</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 42.

På baggrund af de beregnede markedsandele i tabel 3.2 finder styrelsen anledning til at vurdere, om markedsforholdene har ændret sig i en sådan grad, at fusionen øger risikoen for, at CRH Denmark og IBF kan indgå i en stiltiende koordinering efter fusionen.

Det er dog styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af koordinerede virkninger. Det skyldes, at en række markedsforhold vanskeliggør en eventuel koordinering. Der er bl.a. en væsentlig asymmetri i markedsandelene mellem fusionsparterne og IBF, hvor IBF fortsat vil have [40-50] pct. af markedet mod fusionsparternes [20-30] pct. Forskellen i markedsandele kan give de to virksomheder forskellige incitamentter efter fusionen, hvor fusionsparterne som den mindre aktør i markedet, kan have en interesse i at vinde markedsandele og dermed have incitament til at bryde en eventuel koordinering.<sup>26</sup> Dertil kommer, at gennemsigtigheden på markedet er begrænset af, at produkterne typisk sælges via udbud med forhandling, eller ved direkte henvendelse fra større og mindre kunder med forhandling.<sup>27</sup> Disse forhold begrænser muligheden for at kontrollere, om konkurrenten afviger fra en eventuel koordinering, og besværliggør muligheden for at koordinere.

Hertil kommer, at der fortsat er en række andre mindre aktører på markedet, der efter styrelsens vurdering, har en tilstrækkelig ledig produktionskapacitet, og dermed også er i stand til at bryde en eventuel koordinering. Parternes konkurrenter har i styrelsens markedsundersøgelse generelt angivet at have ledig kapacitet til produktion og salg af belægningssten, som er et centralt produkt i ”i og på jord”-segmentet. Eksempelvis har [...] ud af otte respondenter angivet at have en kapacitetsudnyttelsesgrad på under 80 pct. i forhold til produktion og salg af belægningssten.

Idet parterne har oplyst, at deres aktiviteter i ”i og på jord”-segmentet primært overlapper for så vidt angår produktion og salg af belægningssten<sup>28</sup>, har styrelsen undersøgt, om særlige forhold for denne produkttype kan øge risikoen for koordinerede virkninger. Det er dog styrelsens vurdering, at dette ikke er tilfældet, idet gennemsigtigheden for salg af belægningssten også er begrænset af, at produkterne typisk sælges via udbud med forhandling, eller ved direkte henvendelse fra større og mindre kunder med forhandling.<sup>29</sup>

### *Delkonklusion*

---

<sup>26</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 48.

<sup>27</sup> Jf. anmeldelsen, pkt. 84.

<sup>28</sup> Jf. parternes anmeldelse pkt. 132.

<sup>29</sup> Eksempelvis har 12 ud af 16 respondenter, som indkøber belægningssten, i kundeundersøgelsen angivet, at de typisk køber belægningssten på kontrakt, via udbud eller via kontrakt og udbud.

Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af ensidige eller koordinerende virkninger på markedet for produktion og salg af præfabrikerede betonelementer til ”i og på jord”-segmentet.

#### **4. Konklusion**

På baggrund af de foreliggende oplysninger er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den anmeldte fusion ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt. Fusionen skal derfor godkendes, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, 1. pkt. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har på den baggrund godkendt CRH Denmark A/S' erhvervelse af 100 pct. af aktierne i RC Beton A/S, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 1, jf. stk. 2, 1. pkt.