

# Fusion af HMT Entreprenør A/S

Journal nr.3:1120-0401-11/industri/php / cga / mvn / aj

## Rådsmødet den 25. april 2001

### 1. Resumé

Advokat Mogens Ebeling (Jonas Bruun Advokatfirma) og Adv. Christian Schow Madsen (Hjejle, Gersted & Mogensen) har den 28. marts 2001 på vegne af Højgaard & Schultz a/s, hhv. Monberg Thorsen A/S, anmeldt etableringen af HMT Entreprenør A/S, jf. konkurrencelovens § 12 b, stk. 1.

Fusionen sker ved, at Højgaard & Schultz a/s indskyder sine entreprenøraktiviteter i Monberg & Thorsen A/S, der ændrer navn til HMT Entreprenør A/S, hvor Højgaard Holding a/s ejer 54 pct. og Monberg & Thorsen Holding A/S 46 pct.

Den anmeldte sammenlægning udgør således en fusion efter konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 1. Deltagerne har tilsammen en omsætning, der overstiger 3,8 mia. kr. i Danmark, ligesom hver af disse har en omsætning på mere end 300 mio. kr. i Danmark. Fusionen er således omfattet af konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1.

De markeder, der kunne blive berørt af fusionen er, hvor begge deltagere er aktive, dvs. hvor deltagerne befinder sig på samme horisontale niveau. Disse markeder er bygge- og anlægsvirksomhed, materieludlejning og el-virksomhed. Hver af disse markeder er geografisk afgrænset til minimum at være Danmark.

Den nye enheds stilling på hver af disse markeder vil ikke give HMT Entreprenør en dominerende stilling, hvorfor fusionen kan godkendes.

### 2. Afgørelse

Det meddeles Højgaard & Schultz a/s og Monberg & Thorsen A/S,

at anmeldelsen af 28. marts 2001 om at lægge de to virksomheders entreprenøraktiviteter sammen, udgør en fusion i konkurrencelovens forstand, jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 1, jf. § 12, stk. 1, nr. 1, og

at Konkurrencerådet kan godkende fusionen, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, jf. § 12 d, stk. 1.

### 3. Sagsfremstilling

### 3.1. Sagens baggrund

Advokat Mogens Ebeling (Jonas Bruun Advokatfirma) og Adv. Christian Schow Madsen (Hjejle, Gersted & Mogensen) har den 28. marts 2001 på vegne af Højgaard & Schultz a/s, hhv. Monberg Thorsen A/S, anmeldt etableringen af HMT Entreprenør A/S, jf. konkurrencelovens § 12 b, stk. 1.

Fusionsaftalen blev underskrevet den 21. marts 2001, og træder i kraft den 1. januar 2001, under forudsætning, af at generalforsamlingerne i de to selskaber godkender fusionen den 2. maj d.å.

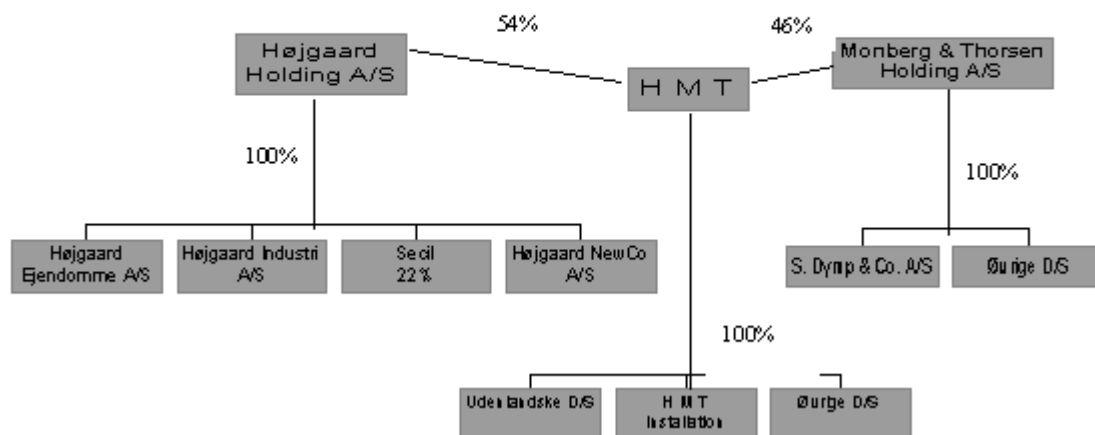
Styrelsen har den 3. april 2001 offentliggjort, at fusionen er anmeldt med anmodning om, at interesserede parter kan afgive bemærkninger til fusionen, jf. konkurrencelovens § 12 b, stk. 2. Styrelsen havde ikke modtaget bemærkninger ved fristens udløb. Derudover har styrelsen opfordret udvalgte virksomheder; kunder, leverandører og konkurrenter til at fremkomme med bemærkninger. Heller ikke disse anmodninger har givet anledning til bemærkninger.

### 3.2 Fusionens art

Fusionen sker ved, at Højgaard & Schultz a/s spaltes, jf. aktieselskabslovens § 136, jf. § 134 a, så entreprenøraktiviteterne i Højgaard & Schultz a/s indskydes i Monberg & Thorsen A/S, som fortsættende selskab, der ændrer navn til "HMT Entreprenør A/S", hvor Højgaard Holding a/s bliver vederlagt med nyudstedte aktier, hvorved ejerforholdet er 54 pct. til Højgaard Holding A/S, henholdsvis 46 pct. til Monberg & Thorsen Holding A/S. Den resterende del af Højgaard & Schultz a/s, Højgaard & Schultz GmbH, overdrages til et nystiftet selskab "Højgaard Newco", som er ejet af Højgaard Holding A/S. Højgaard & Schultz a/s ophører herefter.

Den anmeldte sammenlægning udgør således en fusion efter § 12 a, stk. 1, nr. 1, jf. figur 1.

Figur 1. Den nye koncernstruktur



De deltagende virksomheder er Højgaard & Schultz a/s og Monberg & Thorsen A/S. Deltagerne har

tilsammen en omsætning, der overstiger 3,8 mia. kr. i Danmark, ligesom hver af disse har en omsætning på mere end 300 mio. kr. i Danmark, jf. nedenfor. Fusionen er således omfattet af § 12, stk. 1, nr. 1.

Fusionen opfylder ikke tærskelværdierne i Rådets forordning nr. 4064/89 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser med senere ændringer. Fusionen er dermed ikke af fællesskabsdimension, hvorfor Konkurrencerådet er kompetent til at behandle fusionen, jf. konkurrencelovens § 12, stk. 5.

### **3.3 Parterne**

#### **Højgaard & Schultz a/s**

Højgaard & Schultz a/s (HS) er et helejet datterselskab af Højgaard Holding a/s (HH), hvori Knud Højgaards Fond besidder mere end 70 pct. af stemmerne. Højgaard Holding a/s består ud over Højgaard & Schultz a/s af Højgaard Ejendomme a/s, Højgaard Industri a/s og Højgaard & Schultz Oil A/S.

HS har aktiviteter inden for byggeri, anlæg, materiel, træbyggeri og elinstallationer.

HS havde i 2000 en omsætning i Danmark på 2,8 mia. kr. Koncernen som helhed omsatte for 3,3 mia. kr. i Danmark, hhv. 5,2 mia. kr. på verdensplan.

#### **Monberg & Thorsen A/S**

Monberg & Thorsen A/S (MT) er et helejet datterselskab af Monberg & Thorsen Holding A/S (MTH), hvori Ejnar og Meta Thorsens Fond har ca. 68 pct. af stemmerne.

MT har aktiviteter inden for byggeri, anlæg, materiel, indkøb og montage af stålkonstruktioner og el- og vvs-virksomhed.

MT havde i 2000 en omsætning i Danmark på ca. 3 mia. kr. Koncernen som helhed omsatte for 3,3 mia. kr. i Danmark, hhv. 4 mia. kr. på verdensplan.

### **3.4 Det relevante marked**

Fusionen vedrører bygge- og anlægssektoren, el- og vvs-installation, materieludlejning, stålkonstruktioner og træbyggeri.

Konkurrencestyrelsens vurdering af fusionen er koncentreret om de aktiviteter, som begge parter udøver på samme horisontale niveau eller aktiviteter, som er et upstream- eller downstream marked i forhold til aktiviteter, som parterne i øvrigt udøver. Begge parter er aktive inden for bygge- og anlægsvirksomhed, materieludlejning og el-virksomhed.

Da HS-koncernen ikke er aktiv inden for stålkonstruktioner, hhv. vvs-virksomhed, vil fusionen næppe få virkninger på markedet for stålkonstruktioner, hhv. vvs-virksomhed. Disse markeder inddrages alene i vurderingen, hvor der kan bestå vertikale relationer til nogle af de markeder, hvor en eller flere af deltagerne er aktive. Tilsvarende er MT-koncernen ikke aktiv inden for træbyggeri,

bygningsovervågning og trafik- og sikringsanlæg, hvorfor det alene er eventuelle vertikale forbindelser, der bør vurderes.

### 3.4.1 Byggeri og anlæg

#### Produktmarkedet

Formålet med fusionen er at forene deltagernes aktiviteter inden for bl.a. entreprenørvirksomhed. Entreprenørvirksomhed vedrører alle former for bygge- og anlægsaktiviteter, herunder projektudvikling, nybyggeri af erhvervs- og boligjendomme, reovering og byggeforbedring, samt opførelse af broer, havne, rensningsanlæg m.v.

Entreprenørvirksomheder adskiller sig fra de fleste andre virksomheder i bygge- og anlægssektoren ved, at de ofte påtager sig opgaver som hoved<sup>1</sup>- eller totalentreprenør<sup>2</sup> inden for byggeri og anlæg i bred forstand. Enkelte af disse har specialiseret sig inden for anlæg; men af de 20 største udfører de fleste en bred vifte af opgaver inden for sektoren. Dette sker ofte med brug af andre byggevirksomheder som underentreprenører inden for deres respektive specialer.

De fleste andre virksomheder i bygge- og anlægssektoren tager sig kun af et begrænset udvalg af opgaver. De kan derfor supplere, men ikke erstatte de større entreprenører. De store entreprenører arbejder landsdækkende, men tager ikke del i de mindre bygge- og anlægsopgaver. Derfor konkurrerer de sjældent med de mange mindre virksomheder om de samme opgaver.

Aktiviteten i bygge- og anlægssektoren kan belyses ved de regnskabstal, som Danmarks Statistik offentliggør årligt, jf. tabel 1.

**Tabel 1. Nøgletal bygge- og anlægsvirksomhed 1998**

	Omsætning (mia. kr.)	Virksomheder (antal)	Beskæftigede (antal)
Bygge- og anlæg i alt	123,8	29.784	149.989
Entreprenører	51,7	4.578	44.868
Håndværksvirksomheder	72,1	25.206	105.121
Heraf			
- Murer	8,4	3.457	13.032
- El-installatør	16,1	2.794	23.512
- VVS-installatør	13,1	3.280	17.102
- Tømrer/snedker	20,5	7.246	27.294
- Maler og glarmester	5,8	3.655	13.349
- Andre fag	8,2	3.138	10.832

Kilde: Danmarks Statistik Generel erhvervsstatistik 2000:10, Regnskabsstatistik 1998.

Af tabellen kan udledes et groft skøn over entreprenørvirksomhedernes samlede andel af bygge- og anlægsaktiviteterne i Danmark. Målt på omsætning, tegner entreprenørerne sig for 41,8 pct. af det samlede bygge- og anlægsmarked. Det er således håndværksvirksomheder der med 52,8 pct. tegner sig for størstedelen af omsætningen inden for bygge og anlægssektoren i Danmark. Opgjort på antallet af virksomheder, tegner entreprenørerne sig for 15,4 pct., mens andelen er 29,9 pct., når den opgøres på baggrund af antallet af beskæftigede.

Med håndværksvirksomhedernes relative store andel af bygge- og anlægsaktiviteterne i Danmark er det ikke overraskende, at virksomhederne i branchen for størstedelens vedkommende er meget små virksomheder, jf. tabel 2. Kun nogle få store entreprenørvirksomheder skiller sig ud fra dette mønster, jf. tabel 4.

**Tabel 2. Bygge- og anlægsvirksomhedernes størrelse 1998**

Beskæftigede (antal)					
	0-9	10-19	20-99	>100	I alt
Antal firmaer	25.164	1.867	1.030	87	28.148
Andel heraf	89 pct.	7 pct.	4 pct.	< 1 pct.	-
Beskæftigede	56.807	24.687	36.182	32.313	149.989
Andel heraf	38 pct.	17 pct.	24 pct.	21 pct.	-
Omsætning mio. kr.	41.549	17.972	30.569	33.758	123.887
Andel heraf	33 pct.	15 pct.	25 pct.	27 pct.	-

Tabel 2 viser, at godt 90 pct. af virksomhederne i sektoren i 1998 havde mindre end 10 beskæftigede. Disse virksomheder havde i 1998 38 pct. af beskæftigelsen og 33 pct. af omsætningen. 87 virksomheder med mere end 100 beskæftigede udgjorde 0,3 pct. af virksomhederne, havde 21 pct. af de beskæftigede og stod for 27 pct. af omsætningen.

Disse opgørelser, der er baseret på virksomhedernes regnskaber, belyser fx ikke fordelingen på byggeri henholdsvis anlæg, eller en fordeling af byggeri på nybyggeri og reparation og vedligeholdelse.

Entrepreneurvirksomhed kan overordnet inddeles i byggeaktiviteter og anlægsaktiviteter, hvilket også er den måde større entreprenørvirksomheder ofte organiserer sig på. Hvert af disse aktivitetsområder kan igen inddeles med udgangspunkt i efterspørgsels- og udbudsforhold.

Det er overordnet muligt at sondre mellem følgende produktmarkeder: a) nybyggeri, b) renovering og bygningsforbedring og c) anlægsopgaver. På ingen af disse markeder findes der regelskabte barrierer.

Parterne har i anmeldelsen anført, at markedet for bygge- og anlægsvirksomhed, herunder nybyggeri og reparationer af henholdsvis bolig og erhvervsbyggeri samt offentligt byggeri, bør lægges til grund. Parterne finder dog, at bygge-, hhv. anlægsvirksomhed traditionelt betragtes som to forskellige kompetenceområder, jf. også underbilag 2 til bilag A.

Nybyggeri udføres for såvel offentlige som private bygherrer, herunder privatkunder og erhvervs-kunder. Opgaverne bliver som hovedregel tildelt efter afholdt licitation.

Styrelsen finder, at nybyggeri kan opdeles i boligbyggeri, erhvervsbyggeri (fabrikker, værksteder, landbrug og administration) og byggeri for det offentlige (institutionsbyggeri herunder skoler, kulturhuse, universiteter mv.).

På efterspørgselssiden er der ikke substitution mellem boligbyggeri henholdsvis byggeri til erhvervs-kunder og byggeri til det offentlige. En prisstigning på boligbyggeri vil således ikke betyde substitution rettet mod erhvervsbyggeri eller byggeri til det offentlige, eller omvendt. De substitutionsmuligheder, der i givet fald kunne være ved en sådan hypotetisk prisstigning, vil antageligt være køb af fast ejendom, leje heraf og /eller ombygning.

Fra udbudssiden har parterne anført, at der er gode muligheder for substitution.<sup>3</sup> Styrelsen er enig heri, idet en eventuel prisstigning inden for nybyggeri til én kunde-gruppe antageligt vil kunne betyde, at en aktør, der udfører nybyggeri til en anden kunde-gruppe, kan omstille sine aktiviteter inden for kort tid. Dette understøttes endvidere af, at de ti største entreprenører<sup>4</sup> er aktive inden for nybyggeri til såvel private som til det offentlige og erhvervs-kunder.

Uanset hvilken form for nybyggeri der er tale om er det vigtigt at have adgang til et attraktivt beliggende grundareal. Parterne har oplyst,<sup>5</sup> at mere end 80 pct. af parternes aktiviteter udføres på grunde, der tilhører tredjemand. De resterende ca. 20 pct. af parternes bygge- og anlægsaktiviteter er bebyggelse af arealer ejet af selskaberne efter forudgående aftale med investor. Der sker således ikke et salg af ubebyggede grundarealer. Parterne har tilsammen 17 grundarealer i Storkøbenhavn, hvilket svarer til 315.331 m<sup>2</sup>.<sup>6</sup>

Parterne har endvidere opgivet tal for produktionsværdien ved bygge- og anlægsvirksomhed,<sup>7</sup> som stammer fra Danske Entreprenørers konjunktur-analyse, januar 2001.

**Tabel 3. Udviklingen i produktionsværdien i 2000-priser**

	1998 (mia. kr.)	Andel af den totale produktionsværdi	2001* (mia. kr.)	Andel af den totale produktionsværdi
Byggeinvesteringer	74,5	49,4 pct.	76,7	52,3 pct.
- heraf investeringer i boligbyggeri <sup>8</sup>	39,6	26,3 pct.	38,2	26,1 pct.
- heraf investeringer i erhvervsbyggeri <sup>9</sup>	28,3	18,8 pct.	31,4	21,4 pct.
- heraf investeringer i offentligt byggeri <sup>10</sup>	6,5	4,3 pct.	7,1	4,8 pct.
Bygningsreparation	31,7	21 pct.	31,6	21,6 pct.
Anlægsaktiviteter	44,5	29,5 pct.	38,3	26,1 pct.
<b>I ALT</b>	<b>150,7</b>	<b>100 pct.</b>	<b>146,6</b>	<b>100 pct.</b>

Kilde: [www.danent.dk](http://www.danent.dk)

\* Skøn for 2001

Der er ikke inden for byggeriet fundet delmarkeder, hvor koncentrationen afviger markant i forhold til det samlede marked. Det vurderes nedenfor jf. kapitel 4.1, at den koncentration, som følger af fusionen, ligger under det niveau, der kan give anledning til betænkeligheder. Konkurrencestyrelsen har derfor ikke fundet det nødvendigt at foretage en mere præcis afgrænsning af delmarkederne.

*Renovering og bygningsforbedring* omfatter bl.a. ombygning af erhvervsbygninger og –lokaler, renovering af institutioner, boliger m.v., tag - og facaderenovering, –isolering og –rensning, skadesudbedring, murerarbejde, betonreparationer og vandtætning.

Produktionsværdien for bygningsreparation udgjorde i 1998 21 pct. af den totale produktionsværdi for bygge- og anlægssektoren, og forventes i 2001 at udgøre ca. 21,6 pct., jf. tabel 3.

Renovering og bygningsforbedring er rettet mod eksisterende lejemål/byggeri. Fra et efterspørgselssynspunkt må det antages, at en forbedring til tider kan erstattes af en decideret renovering, eksempelvis hvor prisen for forbedringen bliver så høj, at det bedre kan betale sig at ”starte forfra”. I andre situationer er graden af substitution mindre, som følge af specifikke problemer, eksempelvis hvor fugt- og vandindtrængning i eksempelvis kældre, skal stoppes. Her vil valget formentligt stå mellem, om vandtætningen skal ske med eller uden opgravning.

Fra udbudssiden vil der ligeledes kunne være overlap mellem nogle af de oven for oplistede opgaver. Således vil en murer eksempelvis kunne foretage såvel facadeisolering som facaderenovering, samt renovering af institutioner og boliger. Omvendt er det mindre sandsynligt, at en murer vil udvide sin forretning til vandtætning dersom denne aktivitet skulle blive attraktiv som følge af en stigning i priserne herpå, idet det kræver særlig teknik og materiel.

Renovering og bygningsforbedring, herunder reparation og vedligeholdelse, byfornyelse m.v. udgør et marked for sig. Grænsefladerne mellem renovering og bygningsforbedring er flydende, hvorfor

styrelsen har valgt at lægge det samlede marked til grund i den konkrete sag. Det kan således ikke afvises, at dette overordnede marked konkurrenceretligt set udgør flere produktmarkeder.

*Anlægsopgaver* udgør et relevant produktmarked, der adskiller sig fra nybyggeri og reovering og bygningsforbedring. Anlægsopgaver omfatter blandt andet trafikal infrastruktur, herunder havne, lufthavne, jernbaner, veje, broer og tunneler. Endvidere hører etablering af ledningsbundne forsyninger af vand, fjernvarme og kloak til her.

Som det fremgår af tabel 3 tegnede anlægsaktiviteterne sig for 29,5 pct. af produktionsværdien i 1998 og forventes at udgøre 26,1 pct. i 2001. Udviklingen skal antageligt ses i sammenhæng med, at Øresundsforbindelsen er færdiggjort i perioden ligesom anlægsdelen af metroen er ved at være afviklet.

Det er givet, at disse opgaver efter deres funktion og ud fra efterpørgsels- og udbudssubstitutionsforhold er at betragte som separate produktmarkeder i konkurrencelovens forstand.<sup>11</sup> Anlægsopgaver er karakteriseret ved, at det er det offentlige, der efterspørger disse, hvorfor EU's udbudsdirektiver som oftest vil finde anvendelse.

Styrelsen har dog ikke fundet det nødvendigt at foretage en præcis afgrænsning af delmarkederne for anlægsopgaver, af tilsvarende grunde som er nævnt ovenfor vedrørende byggeriet.

### **Geografiske marked**

Hver af de relevante produktmarkeder ovenfor er karakteriseret ved at være aktiviteter, der udføres på stedet. Når det drejer sig om opgaver for det offentlige, finder EU's udbudsregler ofte anvendelse. Af Konkurrencestyrelsens rapport: "Små og mellemstore virksomheders deltagelse i EU-udbud i udlandet - Perspektiver og barrierer", december 1999, fremgår det af tabel 4.16, at inden for bygge og anlægssektoren deltager ca. 73 pct. af aktørerne i offentlige udbud i Danmark, og ca. 6 pct. i offentlige udbud i EU. Rapporten forklarer dette med "at mange mindre og mellemstore virksomheder inden for bygge- og anlægssektoren løser opgaver for de lokale kommuner eller amter, men ikke er aktive med salg uden for landets grænser."

Dette billede af bygge- og anlægsvirksomhedernes udbudsaktivitet i andre lande end, hvor de er hjemmehørende, er næppe særegent for Danmark. Endvidere må det antages, at det primært er inden for anlægssektoren, at udenlandske virksomheder byder på danske opgaver og omvendt.

På anlægsområdet er sandsynligheden for, at en udenlandsk virksomhed vil forsøge sig på det danske marked formentlig størst, hvis denne kan indgå i et konsortium eller et joint venture med danske virksomheder, som kender de forhold, herunder regler for at udøve erhvervet. Dette har fx været tilfældet ved de store bro- og tunnelanlæg.

Der er andre forhold end blot det, at byggeriet foregår på stedet, der peger i retning af, at produktmarkederne for boligbyggeri og erhvervsbyggeri hhv. byggeri til det offentlige er nationale. Der findes fx nationale bygningsregulativer og standarder, ligesom der findes kundepræferencer for byggeriets arkitektur og indretning som primært er nationale.

Inden for reovering og bygningsforbedring vil der dog ofte være tale om lokale markeder, idet sådanne opgaver ofte udføres af mindre håndværksvirksomheder.



Selv med den mest snævre afgrænsning af det geografiske marked til Danmark, er der ikke forhold, der tyder på, at deltagerne med fusionen får en dominerende stilling, hvorfor udgangspunktet for vurderingen er, at de respektive geografiske markeder kan afgrænses til Danmark.

### 3.4.2 Udlejning af materiel

#### Produktmarkedet

Det samlede marked for udlejning af entreprenørmateriel indeholder mange forskellige former for maskiner og udstyr, alt fra mobilkraner, byggekraner, havnekraner, lifte, til stilladser og andet materiel, der benyttes på byggepladser.

Markedet for udlejning af entreprenørmateriel adskiller sig fra eje-markedet. 88 pct. af markedet i Danmark bliver betjent vha. leje. Den højere udnyttelsesgrad på materiellet bevirker, at det er billigere for entreprenøren at leje entreprenørmateriellet end omkostningerne ved at eje, bl.a. på grund af afskrivninger og vedligeholdelse.<sup>12</sup>

I forbindelse med anmeldelsen af fusionen har anmelder defineret det relevante produktmarked som markedet for udlejning af entreprenørmateriel. Det er ikke nødvendigt at foretage en vurdering af hvert enkelt af de relevante produktmarkeder indenfor udlejning af entreprenørmateriel, da konkurrencesituationen ikke ændrer sig på nogle af de alternative produktmarkeder i forbindelse med fusionen.<sup>13</sup>

Det er klart, at man ikke kan substituere en kran med et stillads, også selv om et af produkterne rammes af en prisstigning. Der foreligger derfor ikke umiddelbart efterspørgsels substitution for alle produkterne under det samlede marked for entreprenørmateriel. Der er således tale om flere særskilte produktmarkeder. Det vurderes nedenfor i kapitel 4.2, at den koncentration, som følger af fusionen, ligger under det niveau, der kan give anledning til betænkeligheder. Konkurrencestyrelsen har derfor ikke fundet det nødvendigt at foretage en mere præcis afgrænsning af delmarkederne.

Muligheden for udbudssubstitution varierer inden for de enkelte produktmarkeder. En mindre prisstigning på leje af store mobilkraner vil ikke nødvendigvis medføre, at andre udlejere af materiel vil investere i nye store og meget dyre mobilkraner. Hvorimod en prisstigning på henholdsvis lifte eller stilladser vil kunne betyde, at udlejeren vil foretage nye investeringer og kunne tilbyde et substituerende produkt. En eventuel omstilling vil ikke kræve en forandring af udlejerens virksomhed eller den kundegruppe som virksomheden henvender sig til. Der vil alene skulle foretages en udvidelse af maskinparken. Hvorfor der ikke er barrierer udover kapitalkrav for at kunne indtræde på det nye marked.

Det samlede marked for udlejning af entreprenørmateriel er på ca. 5.005 mio. kr.<sup>14</sup> Der er ca. 736 virksomheder på hele det relevante marked.<sup>15</sup> 65 virksomheder har udlejning af entreprenørmateriel med eller uden betjening som deres hovedbeskæftigelse. I forbindelse med Konkurrencereguleringen 2001s kapitel 2 har Konkurrencestyrelsen fundet, at koncentrationen i branchen for udlejning af entreprenørmateriel ligger væsentligt over det nordiske gennemsnit, dvs. at der er få virksomheder, som sidder på hovedparten af markedet.

Markedet for kraner og baksning (transport og placering af store og besværlige genstande) er et konsolideret marked præget af få store udbydere, mens markedet for lifte og stilladser er betydeligt mere fragmenteret.<sup>16</sup>

Udlejningsvirksomhedernes kundegruppe består hovedsageligt af professionelle kunder. De største aftagergrupper er entreprenører, professionelle brugere, dvs. f.eks. håndværkere og erhvervsvirksomheder, som har brug for ad hoc indlejning af entreprenørmateriel f.eks. vindmøllesekskaber eller teleselskaber.

### **Geografisk marked**

Anmelder har defineret det relevante geografiske marked, for bygge- og anlægsvirksomhed og tilhørende underkategorier, herunder materiel udlejning, som hele Danmark, da samtlige større konkurrenter opererer på hele markedet.

Styrelsen finder, at det geografiske marked som minimum er Danmark, og måske også Sydsverige og Nordtyskland pga. den forbedrede infrastruktur, her tænkes hovedsageligt på Øresunds- og Storebæltsbroerne.

### **3.4.3 El-virksomhed**

#### **Produktmarked**

El-virksomhed strækker sig over mange delområder og produktkategorier. Således har MT og HS aktiviteter indenfor blandt andet el-installation, tele-data kommunikations- og procesanlæg, installation centralsmøresystemer, svagstrømssinstallationer, tyveri- og brandalarmering, intern tv-overvågning og port- og patientkaldeanlæg.

På el-området har anmelder, på baggrund af en markedsundersøgelse foretaget af Gudme Raaschou Corporate Finance<sup>17</sup> i 1998, taget udgangspunkt i ét marked (el-virksomhed) i anmeldelsen. Anmelder har således defineret markedet for el-virksomhed meget bredt, idet det omfatter samtlige ovenstående aktiviteter.

Købmandsstandens Oplysningsbureau<sup>18</sup> anvender, i lighed med anmelder, en bred afgrænsning af el-virksomhed (elektroinstallationsforretninger)<sup>19</sup>, og der er formentlig et sammenfald eller store overlap mellem de respektive segmenter, hvorfor disse kan betragtes, som samme marked.

Efterspørgselssubstitutionen mellem de omhandlede segmenter må imidlertid betragtes som begrænset, idet der f.eks. næppe er efterspørgere, der vil foretage et skift til brandalarmering, når priserne stiger på patientkaldeanlæg.

For så vidt angår udbudssubstitution, kan det imidlertid ikke umiddelbart udelukkes, at denne er til stede mellem de pågældende segmenter. Der er givetvis et vis sammenfald mellem meget af den ekspertise, der er påkrævet for at kunne forhandle/installere de respektive produkter, ligesom kompetencekravene indenfor de respektive produktområder ofte er komplementære.

Det er Konkurrencestyrelsens vurdering, at der kunne argumenteres for, at anmelders markedsdefinition er for bred, idet nogle af ovennævnte segmenter sandsynligvis kunne udskilles

som selvstændige markeder. Desuden har Kommissionen i sin meddelelse om afgrænsning af det relevante marked gjort opmærksom på, at der ved en vægtning af henholdsvis efterspørgsels- og udbudssubstitution bør tillægges førstnævnte størst vægt<sup>20</sup>. Kommissionen statuerer dog samtidig, at udbudssubstitution i visse tilfælde kan have lige så konkurrencefremmende effekt som efterspørgselssubstitution.<sup>21</sup>

I nærværende sammenhæng afgrænses det relevante produktmarked til markedet for el-virksomhed, inklusive segmenterne IT, telekommunikation, sikring og entreprenørinstallationer. Således følges definitionen i Købmandsstandens Oplysningsbureau og i markedsundersøgelsesrapporten fra Gudme Raaschou Corporate Finance.

Der er ikke inden for el-virksomhed fundet delmarker, hvor koncentrationen, som følge af fusionen, klart ligger over det niveau, der kan give anledning til betænkeligheder. Konkurrencestyrelsen har derfor ikke fundet det nødvendigt at foretage en mere præcis afgrænsning af delmarkederne.

### **Geografisk marked**

Udgangspunktet for markedsafgrænsningen er Danmark, da det er her, de fusionerende virksomheder hører hjemme. En mere snæver afgrænsning end hele Danmark vil dog i andre sammenhænge kunne være relevant, da konkurrencesituationen givetvis varierer lokalt.

Styrelsen har imidlertid vurderet, at en mere snæver geografisk afgrænsning af det relevante marked i dette konkrete tilfælde ikke vil føre til væsentligt andre resultater.<sup>22</sup>

### **Markedsstrukturer og markedsandele**

I konkurrenceretlig henseende blev strukturen i el-branchen undersøgt i 1998, hvor det såkaldte elkartel blev afsløret. Elkartellet involverede ca. 400 virksomheder, heriblandt MT. MT har dog efterfølgende bistået med opklaringen. Selv om styrelsen har indstillet til anklagemyndigheden, at der rejses straffesag med bødekrav, anser styrelsen MTs karteldeltagelse som afsluttet og derfor uden relevans for den aktuelle fusionssag.

Ifølge Købmandsstandens Oplysningsbureau er der i alt 3.418 virksomheder med aktiviteter inden for el-virksomhed i Danmark.<sup>23</sup> Ligeledes er koncentrationsgraden inden for el-branchen meget lav.

## **4. Vurdering**

Kriteriet for om en fusion kan godkendes, er hvorvidt der med fusionen bliver skabt eller styrket en dominerende stilling, som hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, jf. Konkurrencelovens § 12, c, stk. 1, jf. stk. 2.

Dominans kan være en følge af en række faktorer, som hver for sig ikke nødvendigvis er afgørende. Blandt disse faktorer kan en omfattende markedsandel have stor betydning. Imidlertid er en betydelig markedsandel ikke det eneste afgørende for, om der foreligger en dominerende stilling.

Markedsandelens betydning varierer fra marked til marked alt efter markedsstrukturen, særligt med hensyn til produktion, udbud og efterspørgsel.

Hvor en fusion fører til en vertikal integration, er parternes markedsandele, herunder en forøgelse af disse, også af betydning for vurderingen. Vertikale forbindelser kan skabe eller styrke en dominerende stilling, specielt hvor fusionen resulterer i, at et relevant marked bliver afskærmet for konkurrenter.<sup>24</sup>

Udover at skabe eller styrke en dominerende stilling skal en fusion bevirke, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt, førend Konkurrencerådet kan forbyde en fusion. Det er på den baggrund, at styrelsen har vurderet, om den anmeldte fusion kan godkendes.

Der er tre markeder, der berøres af fusionen – dvs. hvor deltagerne i fusionen alle er aktive - nemlig markedet for bygge og anlæg, markedet for materiel og markedet for el-virksomhed.

Desuden er der en række tilstødende markeder, dvs. markeder, hvor en eller flere af de deltagende virksomheder er aktive i et tidligere eller senere omsætningsled i forhold til et produktmarked, hvor en eller flere af de øvrige deltagende virksomheder er aktive, og her individuelt eller tilsammen har en markedsandel på mere end 25 pct. Disse markeder er særligt af betydning for vurderingen af, om fusionen kan føre til, at nogle af de relevante markeder afskærmes for konkurrence fra tredjemand. De tilstødende markeder i sagen er markedet vvs-virksomhed og træbyggeri. Hertil kommer at markedet for materiel, hhv. markedet for el-virksomhed begge er tilstødende til markedet for bygge og anlæg.

#### **4.1 Markedet for bygge- og anlæg**

##### **Markedsandele**

Byggeri og anlæg er præget af nogle få, meget store entreprenørvirksomheder, som påtager sig opgaver som hoved- eller totalentreprenør inden for hele bygge- og anlægssektoren. Entreprenørerne har en markedsandel dette marked på ca. 40 pct. De ti største virksomheder har ca. 18 pct. Derudover består sektoren af mange små virksomheder. De fleste er håndværksvirksomheder centreret omkring hver deres faglige speciale med tilhørende uddannelse. De arbejder ofte kun lokalt med reparation og vedligeholdelse eller som underentreprenører for større byggevirksomheder.

De store entreprenørvirksomheder har typisk også en del byggeri i egen regning eller for koncernselskaber. Det drejer sig både om nybyggeri og nyindretning af ejendomme, som tidligere har haft anden anvendelse. I forbindelse hermed ejer nogle af dem grunde, der kan bruges til nybyggeri, enten for sig selv eller for fremmede bygherrer.

Købmandstandens Oplysningsbureau har oplysninger fra 621 virksomheder under kategorien Entreprenører. De ti største blandt disse er med en angivet omsætning i seneste regnskabsår (1999) i tabel 4, nedenfor.

##### **Tabel 4. Skøn over de 10 største entreprenørvirksomheders andele af bygge- og anlægsmarkedet**

Navn	Omsætning (mio. kr.)	M-andel (pct.)
NCC Danmark	4.835	3,9
Skanska Danmark	3.477	2,8
Monberg & Thorsen	3.555	2,9
Højgaard & Schultz	3.096	2,5
Per Årsleff	1.828	1,5
<b>CR 5</b>	<b>16.791</b>	<b>13,6</b>
E. Pihl & Søn	1.417	1,1
H. Hofmann & Sønner	1.325	1,0
A/S Phønix Contractors	1.175	0,9
KPC Byg	1.023	0,8
J & B Entreprise	789	0,6
<b>CR 10</b>	<b>22.520</b>	<b>18,2</b>
Byggeri og anlæg i alt	123.800	-

Kilde: Købmandsstandens Oplysnings Bureau.

Før fusionen var Monberg & Thorsen tredjestørst og Højgaard & Schultz fjerdestørst blandt de danske entreprenører. Det kunne overvejes at afgrænse et særskilt marked for større byggeopgaver, men heller ikke her vil HMT blive dominerende. De ti største aktører, der kan udføre eks. totalentreprise har ca. 18 pct. af bygge- og anlægsmarkedet, og af disse 18 pct. har MT før fusionen ca. [...] pct. og HS en andel på ca. [...] pct., dvs. en andel på ca. [...]25 efter fusionen.

Indtil fusionen var de danske datterselskaber af de store svenske koncerner Skanska og NCC de to største danske entreprenører. Senest har den norske koncern Veidekke as overtaget den syvende største danske entreprenør H. Hoffmann & Sønner.

### Faktisk og potentiel konkurrence

Der er som anført tale om, at kun et mindre antal entreprenørvirksomheder kan påtage sig de største bygge- og anlægsopgaver. De mellemstore entreprenører kan imidlertid gå sammen eller finde sammen med en udenlandsk samarbejdspartner og på den måde deltage i konkurrencen om de største opgaver.

Nye store aktører i markedet er typisk opstået ved, at udenlandske entreprenørkoncerner - især fra andre nordiske lande - har etableret sig på det danske marked ved opkøb af virksomheder i Danmark. Det har store svenske koncerner Skanska og NCC gjort. Skanska er Nordens største og NCC Nordens næststørste entreprenørkoncerner. Skanska har en global omsætning på op mod 100 mia. sek. NCC's omsætning ligger i størrelsesordenen 38 mia. sek. Disse koncerner er langt større end den sammenlagte HMT formentlig vil blive. Den norske koncern Veidekke as har fornylig

overtaget H. Hoffmann & Sønner. Også denne virksomhed er med en omsætning på ca. 8 mia. nok. større end den nu fusionerede HMT.

Inden for et mere specialiseret område som asfaltproduktion og udlægning har man set en tilsvarende udvikling, senest har finske Lemminkäinen overtaget Icopals asfaltaktiviteter.

## Konklusion

På baggrund heraf er det styrelsen opfattelse, at den koncentration inden for byggeri og anlæg, der følger af sammenlægningen ligger under det niveau, der kan give anledning til betænkeligheder. HS og MT vil med fusionen ikke skabe en dominerende stilling, der bevirker at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt.

### 4.2 Markedet for materiel

#### Markedsandele

Før fusionen ejede MT og HS hver 50 pct. af aktierne i selskabet BMS A/S, som foretager udlejning af mobilkraner, lifte og stilladser. MT og HS har derudover også egne afdelinger, som foretager udlejning af entreprenørmateriel. MT, HS og BMS A/S samlede markedsandel på det totale marked for udlejning af entreprenørmateriel udgør ca. [...] pct., herudaf har MT og HS' egne afdelinger en markedsandel på henholdsvis ganske få pct.<sup>27</sup>

Udlejningsmarkedet for mobilkraner er præget af en høj koncentration, de tre største aktører på markedet har til sammen en markedsandel på [...] pct.. BMS A/S' markedsandel udgør ca. [...] pct.<sup>28</sup>, Kranløft Ålborg og Krangården har en markedsandel der ligger lidt lavere. De resterende aktører på markedet har noget lavere procentandele.<sup>29</sup>

HS og MT foretager begge udlejning af mobilkraner. Deres markedsandel for udlejning af mobilkraner ligger på under [...] pct. af det samlede marked.

På markedet for maskintransport har BMS A/S en ganske lav markedsandel af det samlede marked.<sup>30</sup> Hvis man under markedet for maskintransport ser på markedet for baksning, dvs. transport og placering af store og besværlige elementer, er det et marked med en høj koncentration. De fem største aktører på markedet har en samlet markedsandel på [...] pct. BMS A/S' markedsandel på området for baksning ligger på [...] pct.<sup>31</sup>

Markederne for udlejning af stilladser, lifte og øvrigt entreprenørmateriel er præget af mange udbydere. De største udbydere på disse markeder har ikke over [...] pct. af den samlede markedsandel. BMS A/S har på udlejningsmarkedet for lifte en markedsandel på [...] pct. For stilladser ligger den lidt lavere. BMS A/S er ikke repræsenteret på markedet for øvrigt entreprenørmateriel.<sup>32</sup>

#### Faktisk og potentiel konkurrence

Det må vurderes, at der er såvel aktuel som potentiel konkurrence på markedet for udlejning af entreprenørmateriel. Nye aktører har i de seneste år fået adgang til markedet, herunder bl.a. Cramo og Hertz. BMS A/S betragter Sydsverige og Nordtyskland som et potentielt marked. Dette må

betyde, at udlejere fra disse områder tillige vil være mulige konkurrenter på det danske marked. Storebælt- og Øresundsbroen gør det muligt for disse aktører at betjene kunder i hele Danmark. Desuden er der ingen adgangsbarrierer – udover naturligvis kapitalkrav - til markedet.

## **Konklusion**

Det kan herefter konkluderes, at fusionen mellem MT og HS formentlig ikke vil skabe eller styrke en dominerende stilling på området for materieludlejning i et omfang, der bevirker, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt.

Hovedparten af udlejningsmarkedet for entreprenørmateriel henvender sig til bygge- og anlægsområdet. De største kundegrupper er som nævnt ovenfor entreprenører og professionelle brugere (håndværkere), de står for ca. [ ] pct. af den totale leje af materiel.<sup>33</sup> Entreprenørmateriel skønnes ved traditionelt byggeri at udgøre en lille procentandel af den samlede entreprisensum. Ved tungere anlægsarbejde skønnes materielandelen at udgøre en lidt større procentandel.<sup>34</sup> Selv hvis fusionen førte til at parterne opnåede en dominerende stilling, ville dette kun kunne give dem en beskedent fordel.

## **4.3 Markedet for El-virksomhed**

### **Markedsandele**

MTs el-virksomhed ligger i forretningsområdet MT EL-PRO, der beskæftiger sig med blandt andet el-installation, vvs-installation, tele-data kommunikations- og procesanlæg, elektromekanisk reparation og service samt salg og installation af centralsmøresystemer<sup>35</sup>.

For så vidt angår HS ligger el-aktiviteterne i det 100 pct. ejede datterselskab, Lindberg Installation A/S og dets 100 % ejede datterselskab, Møhler og Strøh A/S.

I lighed med MT er HS' el-virksomhed vidtstrakt over en række segmenter, herunder tele- og dataopgaver, svagstrømsinstallationer til adgangskontrol, tyveri- og brandalarmering, intern tv-overvågning, port- og patientkaldeanlæg samt levering af højteknologiske systemer til styring, regulering og overvågning af trafik- og P-anlæg.<sup>36</sup>

Parterne har i forbindelse med anmeldelsen oplyst, at de tilsammen besidder en markedsandel på det relevante marked for el-virksomhed på ca. 5 pct.. De oplysninger, som Konkurrencestyrelsen har kunne hente fra Købmandsstandens Oplysningsbureau afviger ikke herfra.

### **Faktisk og potentiel konkurrence**

Som nævnt under afsnit 3.3 er koncentrationsgraden indenfor el-virksomhed særdeles lav. Således har de fire største virksomheder i branchen<sup>37</sup> en samlet markedsandel på 8,3 pct. Lindberg Installation A/S (datterselskab til HS) er registreret, som den tredje største virksomhed, Møhler og Strøh A/S og MT figurerer ikke blandt landets ti største el-virksomheder. Der er således tale om et marked med lav koncentration og rige strukturelle muligheder for faktisk konkurrence.

Den potentielle konkurrence på markedet er til stede blandt andet fordi mulighederne for at nedsætte sig som el-installatør med kompetence inden for de forskellige produktkategorier er

forholdsvis gode. Det kræver at blot autorisation som elinstallatør at starte selvstændig virksomhed indenfor branchen. Der kan derfor ikke konstateres at være nævneværdige adgangsbarrierer til markedet.

I tillæg hertil er der høj geografisk mobilitet i faget, hvorved kunstigt høje profitrater i f.eks. Roskildeområdet hurtigt vil kunne tiltrække konkurrerende el-virksomheder fra andre dele af landet. Det kan således konstateres, at den potentielle konkurrence på dette marked i høj grad eksisterer.

## **Konklusion**

Strukturen på el-markedet samt de forholdsvis lave adgangsbarrierer sikrer, at der med fusionen ikke er udsigt til, at de fusionerende parter vil skabe eller styrke en dominerende stilling, der bevirker, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt.

---

1 Ved *hovedentreprise* entrerer kunden kun med én entreprenør. Styringen af byggearbejderne overgår her fra kunden til hovedentreprenøren. Projekteringsansvaret er imidlertid stadig adskilt fra udførelsesansvaret.

2 Ved *totalentreprise* er der en entreprenør, der står for både arbejdets udførelse og for projekteringen eller den væsentligste del af denne.

3 Jf. bilag C, s. 3.

4 Disse er oplistet i tabel 4 sammenholdt med oplysninger fra disses hjemmesider.

5 Jf. bilag C, s. 2.

6 Der skønnes at være flere millioner ledige m<sup>2</sup> grunde i Storkøbenhavn. F.eks. har Ørestaden alene ca. 3,1 mio. m<sup>2</sup>.

7 Jf. underbilag 1 til bilag A.

8 Kategorien ”boligbyggeri” dækker således både privatbyggeri og støttet byggeri.

9 Kategorien ”erhvervsbyggeri” omfatter fabrikker og værksteder, landbrug og administration.

10 Kategorien ”offentligt byggeri” omfatter institutionsbyggeri, herunder skoler, kulturhuse, universiteter m.v.

11 Jf. FT 1999/2000, tillæg B, s. 1287, v. sp. ff.

12 Bilag C, underbilag 4, p. 52.

13 Se bl.a. Kommissionens beslutning i sag nr. IV/M.1134 – Tarmac/Bovis, hvor der anvendes en lignende markedsafgrænsning.

14 Bilag A, p. 20.

15 I henhold til Købmandens Oplysningsbureau for branchekoderne 45.50.00 og 71.32.00 for udlejning af entreprenørmateriel med og uden betjening.

16 Jf. bilag C, underbilag 4, p. 43.

17 Se bilag C, underbilag 5.

18 Database udarbejdet på baggrund af årsregnskaber.

19 Nace-kode 45 31 00.

20 Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked i forbindelse med Fællesskabets konkurrenceret (97/C 372/03), punkt 13

21 Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked i forbindelse med Fællesskabets konkurrenceret (97/C 372/03), punkt 20

22 Se videre afsnit 4.3

23 Det skal for god ordens skyld oplyses, at dette tal varierer afhængigt af definitionen af el-



virksomhed, hvorfor f.eks. tallet fra Danmarks Statistik ligger lavere (2.794 for 1998).

24 Jf. M 993, *Bertelsmann/Kirch/Premiere* af 27.5.1998 og M 1027, *Deutsche Telekom/BetaResearch* af 27.5.1998

25 Mindre end 40 pct.

26 Jf. underbilag 2 til bilag A.

27 Bilag C, p. 4.

28 Mindre end 40 pct.

29 Bilag C, underbilag 4, p. 42.

30 Bilag C, underbilag 4, p. 39.

31 Bilag C, underbilag 4, p. 42.

32 Bilag C, underbilag 4, p. 42.

33 Bilag C, underbilag 4, p. 24.

34 Bilag C, p. 4.

35 For så vidt angår vvs-installationer, kommunikation og elektro- og skibselektronik udbyder HS ikke på nuværende tidspunkt konkurrerende produkter, jf. bilag C, underbilag 3. Produktområderne inkluderes som udgangspunkt ikke i styrelsens vurdering af fusionens virkninger på konkurrencen, jf. afsnit 3.4

36 For så vidt angår bygningsovervågning, trafik- og sikringsanlæg udbyder MT ikke på nuværende tidspunkt konkurrerende produkter. Produktområderne inkluderes som udgangspunkt ikke i styrelsens vurdering af fusions virkninger på konkurrencen, jf. afsnit 3.4.

37 Ifølge Købmandsstandens Oplysningsbureau: ABB Electric A/S, Kemp og Lauritzen A/S, Lindberg Installation A/S og KONE Elevator A/S.

Da der er tale om særskilte markeder for nybyggeri, renovering og bygningsforbedring, hhv. anlægsopgaver, vil det betyde, at HMT vil få en andel af markedet for nybyggeri på ca. [ ] pct., og en andel af byggeanlægsmarkedet på ca. [ ] pct.<sup>26</sup>Produktionsværdien kan anvendes i stedet for virksomhedernes omsætning som indikator for aktiviteten inden for bygge- og anlægssektoren. Det fremgår af tabel 3, at aktiviteten forventes at falde med ca. 2 pct. fra 1998 til 2001. Det er fortsat byggeinvesteringer, der tegner sig for over halvdelen af produktionsværdien.

Kilde: Danmarks Statistik Generel erhvervsstatistik 2000:10, Regnskabsstatistik 1998