

NOTAT

Dato: 23. november 2016

Sag: FLID-16/06846

Sagsbehandler: LFI og LBH

Assa Abloy Entrance Systems Denmark A/S' erhvervelse af Nassau Door A/S

**KONKURRENCE- OG
FORBRUGERSTYRELSEN**

**ERHVERVS- OG
VÆKSTMINISTERIET**

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 19. oktober 2016 en almindelig anmeldelse af Assa Abloy Entrance Systems Denmark A/S ("Assa Abloy") erhvervelse af enekontrol med Nassau Door A/S ("Nassau"), 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 udover en fuldstændig anmeldelse har modtaget dokumentation for betaling af gebyret for anmeldelsen. Fristerne begyndte at løbe den 19. oktober 2016.

1. Parterne og deres aktiviteter

1.1 Assa Abloy

Assa Abloy er et dansk selskab, som er 100 pct. ejet af Assa Abloy Danmark A/S, der selv er 100 pct. ejet af det svenske børsnoterede selskab Assa Abloy AB ("Assa Gruppen"). [...].

Assa Gruppen er aktiv inden for produktion og salg af en lang række produkter inddelt i divisioner. En division er den globale Entrance Systems-division, hvor Assa Gruppen bl.a. er aktiv med produktion og salg af adgangsbremser, herunder automatiske fodgængerdøre, industriporte, hangarporte, garageporte til beboelse, eftersalgsservice på industriporte, moderniseringsprogrammer, tilbehør (herunder særligt mekaniske og elektromekaniske låse, som fx Ruko-låse) og reservedele. Disse produkter sælges bl.a. gennem det danske selskab Assa Abloy.

1.2 Nassau

Inden fusionen er Nassau 100 pct. ejet af det danske selskab Micro Matic A/S. Sidstnævnte er 100 pct. ejet af C.C.N. Holding A/S og SAAN Holding A/S¹, hvor henholdsvis Carl Christian Nielsen og Svend-Aage Nielsen er de ultimative ejere.

¹ Parterne har oplyst, at både C.C.N. Holding A/S og SAAN Holding A/S ejer 50-66,66 pct. af Micro Matic A/S.

Nassau er aktiv inden for produktion og salg af porte til industri og private, herunder hovedsageligt ledhejseporte, hurtigporte og garageporte til beboelse. Nassau er endvidere aktiv inden for eftersalgsservice og vedligeholdelse af porte. Nassau videresælger derudover, på kunders efterspørgsel, diverse døre og porte, fx automatiske fodgængerdøre, separate facadedøre og foldeporte.

2. Transaktionen og jurisdiktion

Micro Matic A/S har den 19. maj 2016 indgået en bindende aftale med Assa Abloy om overdragelse af 100 pct. af aktierne og rettighederne i Nassau. Assa Abloy erhverver herved enekontrol over Nassau, jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.

Den anmeldte fusion medfører et kontrolskifte og udgør dermed en fusion, jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.

Parterne har oplyst, at Assa Gruppen i 2015 havde en samlet omsætning på ca. 54,3² mia. kr. med en omsætning i Danmark på ca. [...] kr.

Nassau havde ifølge parterne en samlet omsætning for regnskabsåret 2014/2015 på ca. [...] kr. og en omsætning i Danmark på ca. [...] kr.

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

3. Analysegrundlag

Styrelsen har i forbindelse med vurderingen af fusionen, udover fusionsanmeldelsen og interne strategidokumenter samt et virksomhedsbesøg på Nassaus fabrik i Ringe taget udgangspunkt i følgende:

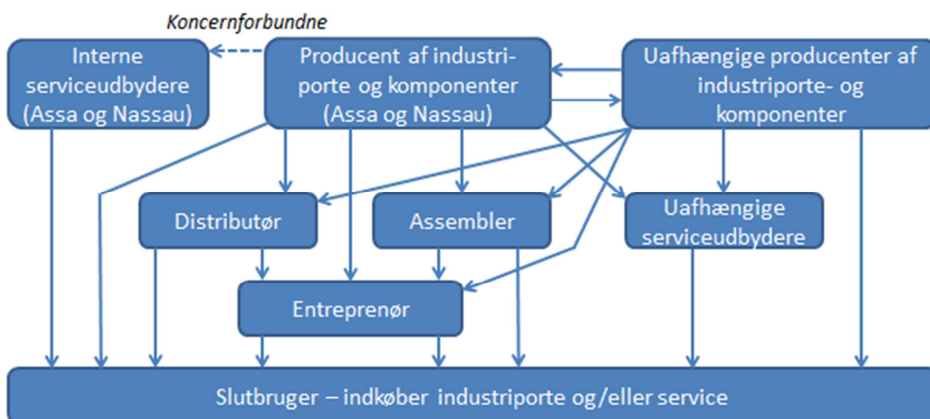
- Spørgeskemaundersøgelse blandt leverandører inden for produktion og salg af hurtigporte og ledhejseporte, samt eftersalgsservice og indkøb af komponenter og reservedele samt indkøb af låse. 11 leverandører besvarede spørgeskemaet.
- Spørgeskemaundersøgelse blandt parternes kunder som køber ledhejseporte, hurtigporte og/eller eftersalgsservice. 19 kunder besvarede spørgeskemaet.

² SEK 69.099.000.000 ifølge parterne omregnet med Nationalbankens gennemsnitlige valutakurs for 2015 på 79,7392.

- Samtaler med udvalgte producenter og virksomheder, der indkøber komponenter, som de samler industriporten med (såkaldte ”assemblers”), samt kunder inden for køb og salg af ledhejseporte, hurtigporte, komponenter og reservedele og eftersalgsservice.

4. Markedsbeskrivelse

Markedet for industriporte er ifølge parterne kendetegnet ved et stort antal aktører, som producerer og/eller sælger industriporte. Virksomheder med salg af industriporte har forskellige forretningsmodeller. Der kan umiddelbart skelnes mellem: i) virksomheder med egenproduktion af flere komponenter til en komplet industriport (producent), ii) virksomheder med produktion af nogle komponenter til en industriport og indkøb af resterende komponenter, som tilsammen udgør den færdige port (producent/assembler), iii) virksomheder som udelukkende indkøber komponenter, som de samler industriporten med (assembler) og iv) virksomheder med videresalg af komplette industriporte (distributør), jf. figur 1.



Figur 1

Ifølge parterne sælges industriporte til entreprenører, som indhenter tilbud hos leverandører af industriporte til at indgå i en større entreprisekontrakt. Industriporte sælges også direkte til slutbrugere, som enten indhenter tilbud i forbindelse med køb, eller ved at slutbrugeren køber en enkelt industriport i forlængelse af et serviceeftersyn.

Eftersalgsservice på industriporte udføres enten af leverandøren af porten eller af en anden ekstern serviceudbyder, herunder andre portproducenter.

Komponenter og reservedele efterspørges til brug for både produktion og som reservedele til service, hvilket medfører, at både producenter af in-

dustriporte og producenter af komponenter sælger komponenter og reservedele i løsvægt.

5. De relevante markeder

Det relevante marked består af det relevante produktmarked og det relevante geografiske marked. Formålet med at afgrænse et marked både som produktmarked og som geografisk marked, er at fastslå, hvilke egentlige konkurrenter, som er i stand til at begrænse de involverede virksomheders adfærd og forhindre dem i at handle uafhængigt af et effektivt konkurrencemæssigt pres.

Det relevante produktmarked og relevante geografiske marked skal afgrænses hver for sig på grundlag af undersøgelser af efterspørgsels- og udbudssubstitution, jf. konkurrencelovens § 5 a, stk. 1.

5.1 De relevante produktmarkeder

Ifølge parterne vedrører fusionen produktion og salg af industriporte, garageporte til beboelse, samt komponenter og reservedele. Derudover er begge parter aktive inden for salg og levering af eftersalgsservice til industriporte.

Parterne anfører, at markedsafgrænsningen inden for produktion og salg af industriporte i henhold til Kommissionens praksis³ kan overvejes segmenteret i fire relevante markeder: Ledhejseporte, hurtigporte, foldeporte og dockingstationer.⁴

På eventuelle markeder med potentielt horisontalt overlap for produktion og salg og/eller videresalg af automatiske fodgængerdøre⁵, garageporte til beboelse, foldeporte og dockingstationer, anfører parterne, at disse ikke er relevante for vurderingen af fusionen, da den samlede markedsandel herpå vil være under 15 pct. og/eller fordi Nassaus aktiviteter er marginale. Styrelsen har derfor ikke undersøgt disse markeder i behandlingen af fusionen.

Derudover har parterne identificeret vertikale forbindelser, idet begge parter både producerer, indkøber og sælger komponenter og reservedele til industriporte. Der er således også et potentielt horisontalt overlap i forhold til produktion af komponenter og reservedele. Derudover producerer og sælger Assa Gruppen mekaniske, elektromekaniske og elektriske

³ COMP/M.6117, *Assa Abloy/Cardo*, af 9. marts 2011

⁴ Nassau har ikke egenproduktion af foldeporte og dockingstationer, men har i 2015 haft et mindre videresalg heraf.

⁵ Nassau har ikke egenproduktion af automatiske fodgængerdøre, men har i 2015 haft et mindre videresalg heraf.

låse til industriporte, og Nassau indkøber låse til brug i produktion af industriporte.

Afgrænsningen af de relevante markeder vil på baggrund heraf tage udgangspunkt i følgende overordnede markeder:

- Et marked for produktion og salg af industriporte
- Et marked for eftersalgsservice på industriporte
- Et marked for engrossalg af komponenter og reservedele

For så vidt angår produktion og salg af industriporte, har parterne i anmeldelsen anført, at der ikke bør skelnes mellem salg til distributører (til videresalg) eller salg til slutbrugere. Styrelsen har ikke fundet det nødvendigt at undersøge dette nærmere, idet fusionen under alle omstændigheder ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.

Industriporte

Ifølge parterne bør der ikke foretages en yderligere segmentering af et marked for industriporte.

I styrelsens markedsundersøgelse blandt kunder af industriporte svarer 50 pct. nej til, at de vil erstatte købet af en ledhejseporte med en anden type port i tilfælde af en prisstigning på 5-10 pct. (22 pct. ved ikke). Derudover svarer 63 pct., at de ikke vil erstatte købet af en hurtigport med en anden type port i tilfælde af en prisstigning.

I styrelsens markedsundersøgelse blandt leverandører af industriporte har samtlige respondenter svaret, at det ikke vil være muligt at omstille produktion fra fx en ledhejseport til en anden type port inden for den nærmeste fremtid uden betydelige omkostninger. Det samme gør sig gældende for hurtigporte.

Det er på baggrund heraf styrelsens foreløbige vurdering, at der er indikationer for, at der kan afgrænses separate relevante produktmarkeder for produktion og salg af ledhejseporte henholdsvis produktion og salg af hurtigporte.

En endelig afgrænsning af markedet har imidlertid ikke afgørende betydning for den konkurrencemæssige vurdering af fusionen. Det skyldes, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses bredt til industriporte eller mere snævert til segmenter inden for industriporte.

Eftersalgsservice på industriporte

Med henvisning til Kommissionens praksis⁶, anfører parterne, at markedet for eftersalgsservice på industriporte er et samlet marked, og at det ikke bør segmenteres i fx vedligeholdelse, reparation, reservedele og opgradering.

Da fusionen under alle omstændigheder ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på et marked for eftersalgsservice på industriporte uanset den endelige afgrænsning af dette marked, har styrelsen ladet den endelige markedsafgrænsning stå åben.

Engrossalg af komponenter og reservedele

Det er ifølge parterne ikke nødvendigt for vurderingen af fusionen at afgrænse ét eller flere upstream markeder for produktion og salg af komponenter og reservedele. På styrelsens anmodning har parterne givet oplysninger om de komponenter, der indgår i fremstillingen af en komplet port, hvilket navnlig omfatter: Panelsektioner, ramme-/vinduessektioner, ruder, top- og bundprofiler, køreskinner, fjedre, konsoller og slag, motor og styring samt elektriske tillægskomponenter. Derudover kan der være en mulig segmentering efter engrossalg af mekaniske, elektromekaniske og elektriske låse til brug i produktion af industriporte.

Da fusionen under alle omstændigheder ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på et marked for engrossalg af komponenter og reservedele uanset den endelige afgrænsning af dette marked, har styrelsen ladet den endelig markedsafgrænsning stå åben.

5.2 Det relevante geografiske marked

Industriporte

Det er parternes opfattelse, at markedet for industriporte som minimum skal afgrænses til EØS, da konkurrenceforholdene inden for EØS i høj grad er ensartede og flere producenter og distributører er aktive på tværs af landegrænser, og da der er lave handelsbarrierer og lave transportomkostninger.

Af de adspurgte leverandører, som sælger ledhejseporte via interne og/eller eksterne salgskanaler beliggende i Danmark, svarer ca. 70 pct. af disse leverandører, at deres salgskanaler i Danmark alene sælger ledhejseporte til kunder i Danmark. Ca. 20 pct. af samme adspurgte sælger ledhejseporte til hele verden. Ca. 75 pct. af kunderne i Danmark indkøber ledhejseporte fra leverandørers interne og/eller eksterne salgskanaler beliggende i Danmark. I tilfælde af en prisstigning på 5-10 pct. i det geogra-

⁶ COMP/M.6117, *Assa Abloy/Cardo*, af 9. marts 2011.

fiske område, hvorfra en virksomhed (kunde) køber ledhejseporte, svarer 50 pct. af de adspurgte, at de vil indkøbe fra et andet geografisk område (22 pct. ved ikke).

Ovenstående gør sig i høj grad også gældende vedrørende salg af hurtigporte.

Styrelsen har kontaktet flere udenlandske producenter af især ledhejseporte, som anfører, at de ikke udnytter deres kapacitet til fulde, og at det derfor umiddelbart vil være muligt for dem at øge salget af fx ledhejseporte til Danmark inden for kort tid og uden væsentlige omkostninger.

Det er styrelsens vurdering, at det geografiske marked for industriporte, herunder ledhejseporte og hurtigporte som minimum kan afgrænses til Danmark og muligvis bredere. Den endelige afgrænsning kan dog stå åben, da det ikke vil ændre den konkurrenceretlige vurdering af fusionen.

Eftersalgsservice på industriporte

Det er parternes opfattelse, at markedet for eftersalgsservice på industriporte skal afgrænses nationalt til Danmark. Parterne anfører, at serviceudbydere med mere begrænset dækning også konkurrerer om servicekontrakter, der dækker et nationalt område, ved at bruge lokale eller regionale underleverandører i områder, hvor de ikke selv er til stede.

Kunder blev i styrelsens markedsundersøgelse adspurgt ”*Inden for hvilket geografisk område køber virksomheden portservice til servicering af porte i Danmark?*”. 67 pct. af respondenterne køber service nationalt, mens 27 pct. køber service regionalt i en mindre del af Danmark.

Det er styrelsens umiddelbare vurdering, at det geografiske marked for eftersalgsservice på industriporte kan afgrænses nationalt til Danmark eller til mindre regionale dele af Danmark. Den endelige afgrænsning kan dog stå åben, da det ikke vil ændre den konkurrenceretlige vurdering af fusionen.

Engrossalg af komponenter og reservedele

Ifølge parterne bør indkøbsmarkedet for komponenter og reservedele betragtes som væsentligt bredere end Danmark.

I styrelsens markedsundersøgelse anfører 73 pct. af leverandørerne, at der ikke er væsentlige barrierer forbundet med at importere komponenter og reservedele til Danmark. Det uddybes, at komponenter og reservedele kan indkøbes fra udlandet til tilsvarende pris og tilsvarende kvalitet. Dette underbygges af at flere udenlandske virksomheder nævnes som alternativer til parterne.

Det er styrelsens umiddelbare vurdering, at det geografiske marked for engrossalg af komponenter og reservedele kan afgrænses til Danmark og eventuelt bredere. Den endelige afgrænsning kan dog stå åben, da det ikke vil ændre den konkurrenceretlige vurdering af fusionen.

6. Vurdering af fusionen

Vurderingen af fusionens effekt på de relevante markeder tager udgangspunkt i Assa Abloys anmeldelse og supplerende oplysninger samt de af styrelsen indhentede oplysninger, som beskrevet i analysegrundlaget i afsnit 3.

6.1 Vertikale virkninger

Idet begge parter er aktive inden for salg af komponenter og reservedele, og Assa Gruppen derudover er aktiv inden for engrossalg af låse til bl.a. industriporte, giver fusionen anledning til vertikale forbindelser på de relevante markeder (upstream produktion og salg af komponenter, reservedele samt låse, og downstream produktion af industriporte og eftersalgsservice på industriporte). Det skal derfor vurderes, om fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af vertikale virkninger.

Inputafskærmning af komponenter og reservedele

Ifølge parterne er der mange alternative leverandører inden for komponenter og reservedele til industriporte, som bekræftes i styrelsens markedsundersøgelser, herunder Doco, Condoor, Köpke Porte A/S og Hörmann Group.

Styrelsens markedsundersøgelser og samtaler med producenter af industriporte, indikerer, at det umiddelbart er uproblematisk at skaffe komponenter og reservedele. Der er bl.a. et bredt udvalg af leverandører, som sælger forskellige typer komponenter. Det er desuden muligt at indkøbe komponenter og reservedele på tværs af landegrænser, hvilket flere af de adspurgte allerede gør⁷. Det fremgår derudover, at der hverken er væsentlige begrænsninger eller udfordringer forbundet med at skifte leverandør, når en producent, producent/assembler, assembler og/eller serviceudbyder af industriporte skal indkøbe komponenter eller reservedele.

Styrelsen vurderer derfor, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af inputafskærmning af komponenter og reservedele, bl.a. fordi komponenter og reservedele kan købes hos flere leverandører, og fordi handel af komponenter og reservedele sker på tværs af landegrænser.

⁷ 73 pct. af konkurrenterne anfører i markedsundersøgelsen, at der ikke er væsentligt barrierer forbundet med at importere komponenter/reservedele til Danmark.

Særligt om inputafskærmning af låse

For så vidt angår låse har 55 pct. af de adspurgte leverandører af industriporte i styrelsens markedsundersøgelse ikke købt låse hos Assa Gruppen inden for de seneste tre år. 55 pct. anfører desuden, at låse ikke er et væsentligt input i produktionen af en industriport. Derudover angiver 73 pct., at de ikke vurderer, at der er væsentlige barrierer forbundet med at importere låse til industriporte fra udlandet.

Baseret på ovenstående er det styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af inputafskærmning i forbindelse med engrossalg af låse.

6.2 Horisontale virkninger

På visse af de ovenfor angivne potentielle markeder er der horisontale overlap og samlede markedsandele for fusionsparterne på 15 pct. eller derover. Styrelsen har for disse markeder foretaget en nærmere vurdering af, om fusionen giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.

Et muligt marked for produktion og salg af ledhejseporte

På baggrund af parterne argumenter, jf. afsnit 5.2, kan et marked for produktion og salg af ledhejseporte muligvis afgrænses bredere end Danmark og formentligt til EØS. Parternes markedsandele på et hypotetisk marked for ledhejseporte i EØS udgjorde ca. [5-10]⁸ pct. for Assa Gruppen og ca. [0-5] pct. for Nassau og samlet ca. [5-10] pct.

Styrelsen har ved vurderingen af fusionen set på et dansk marked for produktion og salg af ledhejseporte, idet det vurderes at være det snævrere mulige marked.

Ifølge parterne har Assa Gruppen i Danmark en markedsandel på ca. [10-20] pct., mens Nassau har en markedsandel på ca. [20-30] pct. Parterne har dermed en samlet markedsandel på ca. [30-40] pct.

Styrelsen har på baggrund af parternes oplysninger og med udgangspunkt i analysegrundlaget så vidt muligt rekonstrueret markedsandele på et marked for produktion og salg af ledhejseporte. Her har Assa Gruppen en markedsandel på ca. [10-20] pct., mens Nassau har en markedsandel på ca. [20-30] pct. Samlet har parterne dermed en markedsandel på ca. [40-50] pct. under forudsætning af, at markedet segmenteres snævert, idet der udelukkende medregnes salg fra producenter af ledhejseporte, men ikke salg fra hverken assemblere eller distributører.

⁸ Markedsandelene her og i det følgende er baseret på omsætningstal og stammer for så vidt angår Assa Gruppen fra 2015 og Nassau fra 2015.

Ifølge styrelsens markedsundersøgelser sker en stor del af salget af ledhejseporte på tværs af landegrænser, og det er i den forbindelse ikke unormalt, at en distributør køber en port fra udlandet, som efterfølgende fragtes til Danmark.

På et hypotetisk snævert marked, der alene vedrører produktion af ledhejseporte, vurderer styrelsen på baggrund af sine markedsundersøgelser, at der minimum er seks alternative producenter af ledhejseporte til parterne. Enkelte af alternativerne samt andre aktører kan karakteriseres som værende på grænsen mellem producent og assembler, jf. afsnit 4. I lyset af styrelsens vertikale undersøgelser er der ikke risiko for, at disse alternative producenter og/eller assemblers skulle blive afskærmet fra væsentlige input til produktion af industriporte, og styrelsen vurderer derfor, at der er væsentlige alternativer til parterne inden for produktion og salg af ledhejseporte.

Styrelsen har blandt alternativerne til parterne undersøgt, om disse har kapacitetsbegrænsninger ved produktion af ledhejseporte. Flere har givet udtryk for, at de ikke har kapacitetsbegrænsninger og for nuværende opererer på ca. halv produktionskapacitet, og derfor har mulighed for at øge produktionen og salget til Danmark, hvis prisen eller efterspørgslen på ledhejseporte skulle stige.

Samlet set har styrelsen ved vurderingen af eventuelle horisontale virkninger på et potentielt marked for produktion og salg af ledhejseporte primært lagt vægt på følgende:

- Der er en række alternativer til parterne, hvoraf enkelte har betydelige markedsandele.
- Antallet af alternativer til Parterne er få på et hypotetisk snævert marked, der kun vedrører producenter. Dog er der givetvis flere alternativer hertil i form af producent/assemblere.
- Parternes konkurrenter er ikke kapacitetsbegrænsede.
- Der er en ikke ubetydelig handel på tværs af landegrænser.
- Ca. 60 pct. af de adspurgte kunder forventer, at konkurrencen vil være uændret efter fusionen. Ca. 10 pct. forventer, at konkurrencen bliver stærkere.

Styrelsen vurderer på baggrund heraf, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på et muligt marked for ledhejseporte.

Et muligt marked for produktion og salg af hurtigporte

Ifølge parterne er markedsandelene på et hypotetisk marked for hurtigporte i EØS for Assa Gruppen ca. [30-40] pct. og for Nassau ca. [0-5] pct. Samlet har parterne en markedsandel på ca. [30-40] pct.

Styrelsen har ved vurderingen af fusionen set på et dansk marked for produktion og salg af hurtigporte, idet det vurderes at være det snævrere mulige marked. Ifølge parterne har Assa Gruppen på dette mulige marked en markedsandel på ca. [10-20] pct., mens Nassau har en markedsandel på ca. [0-5] pct. Samlet opnår parterne en samlet markedsandel på ca. [20-30] pct.

Styrelsen har på baggrund af parternes oplysninger og analysegrundlaget så vidt muligt rekonstrueret markedsandele på et marked for produktion og salg af hurtigporte, hvorefter Assa Gruppen i Danmark har en markedsandel på ca. [20-30] pct. og Nassau har en markedsandel på ca. [5-10] pct. og en samlet andel på ca. [30-40] pct.

Styrelsen vurderer umiddelbart, at der på det snævrere mulige marked er minimum seks alternativer til parterne, herunder Door System A/S, Novoferm, DAN-doors A/S, Lindab A/S, Efaflex og Hörmann Group.

Som ved produktion og salg af ledhejseporte gælder det umiddelbart også ved hurtigporte, at der for alternativer til parterne ikke er kapacitetsbegrænsninger eller risiko for mangel på væsentlige input til produktion af hurtigporte.

Styrelsens vurdering er primært baseret på:

- Der er en række alternativer til parterne, hvoraf enkelte har betydelige markedsandele.
- Antallet af alternativer til Parterne er få på et hypotetisk snævert marked, der kun vedrører producenter. Dog er der givetvis flere alternativer hertil i form af producent/assemblere.
- Parternes konkurrenter er ikke kapacitetsbegrænsede.
- Der er en ikke ubetydelig handel på tværs af landegrænser.
- Ca. 55 pct. af de adspurgte kunder forventer, at konkurrencen vil være uændret efter fusionen. Ca. 10 pct. forventer, at konkurrencen bliver stærkere.

Styrelsen vurderer på baggrund heraf, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på et muligt marked for hurtigporte.

Markedet for eftersalgsservice på industriporte

I vurderingen af et marked for salg af eftersalgsservice på industriporte, har styrelsen taget udgangspunkt i et dansk marked.

Ifølge parterne har Assa Gruppen en markedsandel i Danmark på ca. [10-20] pct. og Nassau har en markedsandel på ca. [10-20] pct. og opnår en samlet markedsandel på ca. [30-40] pct.

Styrelsen vurderer på baggrund af markedsundersøgelserne, at der er flere alternativer til parterne inden for eftersalgsservice på industriporte. Det er umiddelbart en branche, hvor både portproducenter og uafhængige udbydere leverer eftersalgsservice. I styrelsens markedsundersøgelser er aktører fra begge kategorier blevet nævnt som alternativer til parterne, herunder bl.a. AK-Porte, Hörmann Group, Lindab A/S, Novoferm, Nortecdoors, Unidoors, Dansk Portservice, Rampe sluse teknik, VH Portservice og Dansk Portindustri. Styrelsens undersøgelser viser umiddelbart, at virksomheder (kunder) som udgangspunkt har fri mulighed for at vælge enhver serviceudbyder, når virksomheden skal have udført portservice.

På baggrund af ovenstående vurderer styrelsen, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på markedet for eftersalgsservice på industriporte.

7. Konklusion

På baggrund af de foreliggende oplysninger, er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens samlede vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt.

Styrelsen har på den baggrund godkendt Assa Abloys erhvervelse af Nassau, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, 1. pkt.

Godkendelsen er givet under forudsætning af, at de oplysninger, som de deltagende virksomheder har afgivet, er korrekte, jf. konkurrencelovens § 12 f, stk. 1, nr. 1.