

Fusionen mellem Dendek og Ditas

Fusionen mellem Dendek og Ditas blev godkendt af Konkurrencerådet den 24. april 2002. [\[1\]](#) Det nye Ditas A.m.b.A., der er en fusion mellem Dendek A.m.b.A. og Ditas A/S var ikke en traditionel fusion, idet begge virksomheder er indkøbsforeninger, som ikke selv producerer varer. Indkøbsforeningen indgår derimod indkøbsaftaler med en række leverandører. Samhandlen foregår direkte mellem medlemmerne og leverandørerne, men fakturering sker gennem indkøbsforeningen (gennemfakturerings).

Markedet for byggematerialer er karakteriseret ved få og store spillere i form af kæder. På markedet findes, udover det nye Ditas, kapitalkæden Danske Trælast, der bl.a. driver Silvan, og Danbuy, der er en mindre indkøbsforening. Derudover findes en række små uafhængige trælast- og tømmerhandlere. I Ditas-gruppen indgår bl.a. byggemarkedskæderne RÅD & DÅD, Byggekrum, Bauhaus, Jem & Fix og Harald Nyborg samt PROFFEN, der handler med professionelle (håndværkere mv.).

Fusionen ville kunne få en stor betydning for forsyningen af engroshandlere med byggematerialer. Det nye selskab blev den dominerende indkøbsforening, og ville få købermagt overfor leverandørerne. Samtidig har foreningen en klar interesse i, at leverandørerne afsætter deres produkter gennem foreningen til trælast- og tømmerhandlen, og ikke sælger direkte til forretningerne eller direkte til entreprenører og håndværkere. Den øgede købermagt ville kunne skabe konkurrenceproblemer, dels i forhold til nye leverandører, der gerne vil ind på markedet, og dels i forhold til de trælast- og tømmerhandlere, der ikke er medlemmer af foreningen.

Fusionen blev godkendt på det vilkår, at en række afgivne tilsagn overholdes. Tilsagnene afspejler primært, at det nye selskab vil få købermagt, og fokuserer derfor på at sikre adgangen til markedet og handlefrihed.

1. Leverandører til det fusionerede selskab samtidig frit kan handle med hvem de vil – fx også entreprenører og håndværkere.
2. Andelshavernes frihed til at handle med alle leverandører af byggematerialer præciseres i indkøbsforeningens vedtægter.
3. Leverandørernes frihed til at handle direkte (udenom indkøbsforeningen) også med indkøbsforeningens medlemmer indføres i samhandelsaftalerne.
4. Nedbringelse af den loyalitetsskabende virkning af foreningens bonus- og rabatordninger så nye leverandører lettere kan komme ind på markedet
5. Ikke at diskriminere trælast- og tømmerhandlere, der ønsker optagelse i indkøbsforeningen, fx fordi de sælger via internettet.

Denne fusion er endvidere et godt eksempel på en situation, hvor det ikke ville give mening at kræve at den fusionerede enhed sælger anlæg eller aktiviteter fra, da der alene er tale om at udvide et indkøbssamarbejde.

Konklusion

Styrelsen vurderer, at tilsagnene formentlig har været medvirkende til, at udviklingen på markedet for salg af byggematerialer til professionelle er begyndt at gå i retning af mere konkurrence. Det er dog vanskeligt at kvantificere denne effekt.

Status for tilsagnene

Den ovenstående konklusion bygger for det første på, at der er tegn på, at tilsagnene har haft indflydelse på Ditas' forretningsmetoder. En række mindre leverandører har vist interesse for at udnytte de muligheder, som tilsagnene åbnede op for, idet de har henvendt sig til styrelsen med spørgsmål om, hvad tilsagnene ville betyde for dem. En enkelt leverandør til Ditas har klaget over, at Ditas ikke overholdt tilsagnet om, at medlemmerne frit kunne vælge leverandør. Konkret drejede det sig om, at medlemmerne af Ditas var blevet orienteret om, at Ditas nu skiftede en af deres leverandører ud, og at man ikke længere kunne købe varer hos den gamle leverandør. Styrelsen vurderede i den forbindelse, at Ditas havde overtrådt fusionstilsagnet, og Ditas trak meddelelsen tilbage. Ditas har overfor styrelsen bemærket, at *"Meddelelsen var blevet til som følge af en administrativ fejl, mens de faktiske forhold levede op til tilsagnspakkens bestemmelser"*.

Leverandørernes frihed til at sælge direkte til entreprenører – samtidig med at de også sælger gennem engroshandlen – var som nævnt væsentlig i tilsagnene. Entreprenører har tidligere ønsket øgede muligheder på dette felt, men der er ikke sket meget, formentlig på grund af andre problemer, der har optaget branchen. Der er imidlertid tegn på, at det nu bliver aktuelt, og tilsagnene så vil få en væsentlig virkning.

I forbindelse med tilsagnet om at give medlemmerne lov til at købe udenom Ditas, så handlede medlemmerne allerede før fusionen udenom Ditas, hvis det kunne betale sig. Tilsagnet sigtede på at sikre at dette (fortsat) skal kunne lade sig gøre uhindret. Ditas har angivet, at enkelte store kunder har valgt kun at købe udenom Ditas efter fusionen – ikke pga. tilsagnene, men bl.a. fordi Ditas mindskede deres kredit, som de så blev nødt til at få andre steder. Ditas og medlemmerne angiver, at der ikke har været væsentlige ændringer i omfanget af køb udenom Ditas.

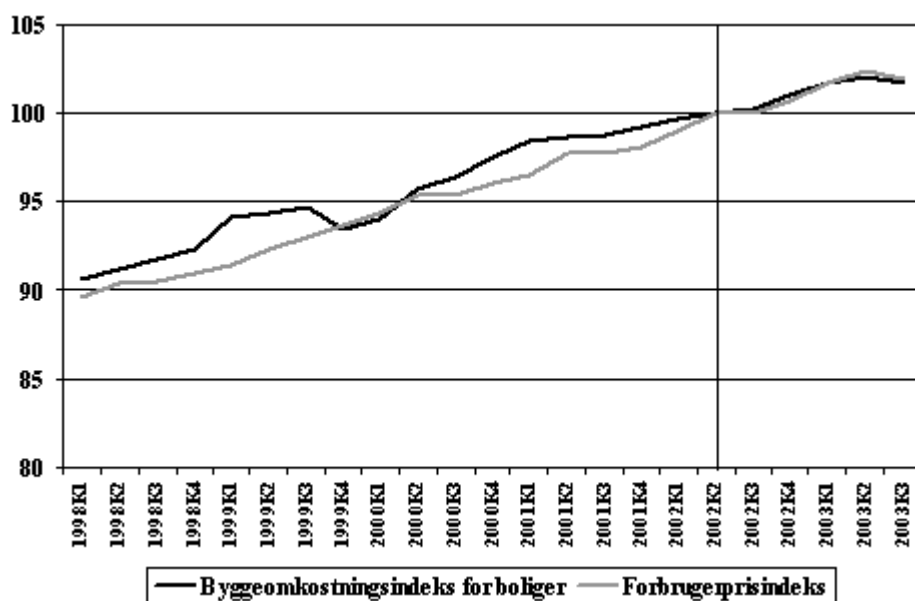
Tilsagnet om at mindske loyalitetsvirkningen af rabat- og bonussystemet har betydet, at medlemmerne nu skal optimere deres indkøb i forhold til fire kvartaler. Især de mindre medlemmer angiver, at dette har krævet en vis tilvænning, men at de efter det første år formentlig vil blive bedre til at udnytte systemet. Ditas angiver, at den kvartalsvise bonusordning har givet anledning til øget administration, da deres it-systemer skulle omstilles. Der er dog tale om en engangs-investering. Disse tekniske vanskeligheder, vil formentlig være overkommet allerede til næste år, sådan at tilsagnet vil få en endnu større betydning fremover. Ditas vurderer selv, at tilsagnet (i relation til administrationsomkostninger) ikke står mål med virkningen i markedet.

Markedssituationen

Ditas blev efter fusionen dominerende på byggevareområdet, idet de fik ca. halvdelen af markedet for indkøb af byggematerialer, der afsættes gennem trælast- og tømmerhandlere, og markedet for tømmerhandleres forsyning af det professionelle marked (entreprenører og håndværkere). Styrelsen vurderede, at konkurrenceproblemerne ville få størst betydning for markedet for salg til professionelle, da markedet for salg til private (via byggemarkeder mv.) er karakteriseret ved mange spillere og en forholdsvis effektiv konkurrence.

Efter fusionen, har Ditas' største konkurrent, Danske Trælast, købt enkelte forretninger, som før hørte til under Ditas. Derudover har Ditas angivet, at enkelte store kunder har valgt kun at købe udenom Ditas efter fusionen. Selvom det foreløbig blot har flyttet under 1 pct. af markedet, er det et tegn på, at der er opbrud i markedsstrukturen.

Byggeomkostningsindekset for materialer har fulgt forbrugerprisindekset tæt siden fusionen, jf. figur 1. Heraf kan således ikke slutes, at fusionen har haft en negativ effekt på prisudviklingen på markedet til professionelle.

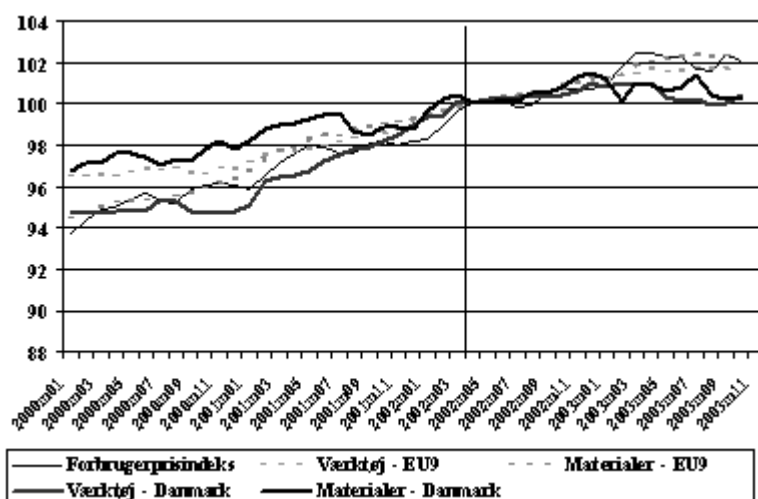


Note: Indeksene er normeret, så de begge er 100 ved fusionen, dvs. april 2002.

Kilde: Danmarks Statistik.

Der er tegn på, at udviklingen i forbrugerpriserne på byggematerialer (værktøj og materialer) går i den rigtige retning. De danske priser på byggevarer er generelt høje, og ligger på mange områder over de lande, som vi normalt sammenligner os med 2. Efter fusionen, er priserne på byggematerialer imidlertid steget mindre end det generelle forbrugerprisindeks, og mindre end priserne er steget i de øvrige lande, vi normalt sammenligner os med, jf. figur 2. Det fører forhåbentlig til, at prisniveauet i Danmark med tiden nærmer sig niveauet i udlandet. De lavere forbrugerpriser kan derfor være et tegn på, at byggemarkederne har kunnet købe billigere ind efter fusionen.

Oversigt over prisindeks for værktøj og byggematerialer



Note: Indeksene er normeret, så de alle er 100 ved fusionen, dvs. april 2002. EU9 består af landene: Belgien, Danmark, Finland, Frankrig, Holland, Italien, Sverige, Tyskland og UK.

Udvalgte konkurrencesager efter fusionen

Efter fusionen har Konkurrencerådet truffet afgørelse i en sag om Trælsthanderunionen (TUN), der ulovligt har udelukket leverandører fra at udstille på de af foreningen arrangerede

byggemesser.

TUN havde i forbindelse med fagmessen "Byggeri 2002" i lighed med tidligere stillet som betingelse for at udstille, at leverandørerne sælger gennem trælast- og tømmerhandlerne, og kun i begrænset omfang handler direkte med entreprenører og håndværkere.

Næsten alle trælast- og tømmerhandlere i Danmark er medlemmer i TUN. Alle byggehåndværkere og entreprenører er kunder hos trælast- og tømmerhandlere. TUN's fagmesser er derfor en vigtig mulighed for leverandørerne af byggematerialer til at møde deres slutkunder.

Konkurrencerådet vurderede, at det er en skadelig konkurrencebegrænsning at gøre leverandørernes mulighed for at deltage i fagmesserne afhængig af, i hvilket omfang leverandørerne sælger direkte til entreprenører og håndværkere.

TUN har efterfølgende udarbejdet udvælgelses- og godkendelseskriterier, som styrelsen har taget til efterretning.

[1] Læs mere om fusionen på www.ks.dk/konkurrence/afgoerelser/2002/04-24/

[2] Se fx Konkurrenceredegørelse 2001, Kapitel 3, "Konkurrencen i byggeriet", eller "Priser og konkurrence i Dansk Byggeri". Arbejdspapir af COWI A/S og Erhvervs- og Boligstyrelsen, marts 2003.