

NOTAT

Dato: 6. marts 2019

Sag: MTF-18/19834

Sagsbehandler: /NVH/PHM

Godkendelse af G.S.V. Materieludlejning A/S' erhvervelse af enekontrol over Ramirent A/S

**KONKURRENCE- OG
FORBRUGERSTYRELSEN**

1. Sagsfremstilling

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 18. februar 2019 en almindelig anmeldelse af en fusion mellem G.S.V. Materieludlejning A/S og Ramirent A/S, jf. konkurrencelovens § 12 b. Ifølge konkurrencelovens § 12 h, stk. 5, 3. pkt., løber fristen i § 12 d, stk. 1 fra den dag, hvor styrelsen ud over en fuldstændig anmeldelse har modtaget dokumentation for betaling af gebyret for anmeldelsen. Fristen begyndte derfor at løbe den 18. februar 2019.

ERHVERVSMINISTERIET

1.1 Parterne og deres aktiviteter

1.1.1 G.S.V. Materieludlejning A/S

G.S.V. Materieludlejning A/S ("GSV") er ejet af G.S.V. Holding A/S, der er ejet af kapitalfonden CataCap I K/S, en række co-investorer i kapitalfonden samt ledende medarbejdere i GSV. CataCap I K/S har enekontrol over GSV.

GSV beskæftiger sig med materieludlejning i hele Danmark. GSV udlejer entreprenørmateriel inden for segmenterne tungt entreprenørmateriel (>16 tons), let entreprenørmateriel (4-16 tons), småt entreprenørmateriel (<4 tons), lifte, moduler, stilladser, arbejdsplatforme, pavilloner og banemateriel.

GSV's udlejningsaktiviteter inkluderer desuden en række accessoriske ydelser, der knytter sig til selve udlejningen af entreprenørmateriellet, og som alene tilbydes som en del af materieludlejningsydelsen. Disse består hovedsageligt af transport, logistik, forsikring af materiellet på kundernes vegne, salg af tilbehør og brændstof, udførelse af service og rengøring samt opkrævning af miljötillæg.

1.1.2 Ramirent A/S

Ramirent A/S ("Ramirent") er 100 % ejet af det finske selskab Ramirent Plc, som er børsnoteret på Nasdaq Helsinki. Ramirent er dermed en del af den finske Ramirent Group, som har aktiviteter i ti lande og beskæftiger sig med entreprenørmaterieludlejning.

Ramirents aktiviteter i Danmark består i udlejning af entreprenørmateriel inden for segmenterne let entreprenørmateriel (4-16 tons), småt entreprenørmateriel (<4 tons), lifte og moduler. Ramirent udlejer herudover stilladser i begrænset omfang.

Ramirents udlejningsaktiviteter inkluderer ligesom for GSV en række accessoriske ydelser, der relaterer sig til selve udlejningen af entreprenørmateriellet.

1.2 Transaktionen

GSV vil ved fusionen opnå enekontrol over Ramirent. Transaktionen gennemføres ved, at GSV erhverver 100 % af aktiekapitalen i Ramirent fra Ramirent Plc. 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 GSV og Ramirent.

Ifølge det oplyste havde GSV i 2017 en koncernomsætning på [xxx] kr. i Danmark. Ramirent havde i 2017 en omsætning på [xxx] 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

2.1 Analysegrundlag

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i forbindelse med vurderingen af fusionen, ud over fusionsanmeldelsen, taget udgangspunkt i følgende oplysninger og undersøgelser:

- Interne dokumenter fra GSV og Ramirent, herunder analyser, strategipapirer og referater af bestyrelsesmøder mv.
- Spørgeskemaundersøgelser, herunder
 - En spørgeskemaundersøgelse blandt parternes konkurrenter (udlejere af entreprenørmateriel) i Danmark. Spørgeskemaet blev sendt til 29 respondenter hvoraf 17 besvarede spørgeskemaet.
 - En spørgeskemaundersøgelse blandt parternes kunder (entreprenører). Spørgeskemaet blev sendt til 27 respondenter hvoraf 12 besvarede spørgeskemaet.

2.2 Udlejning af entreprenørmateriel

Udlejning af entreprenørmateriel omfatter udlejning af mange forskellige entreprenørartikler af forskellig størrelse. Det drejer sig fx om transportvogne, gravemaskiner, gummigeder, containere, lifte, fræsere, afspærringsmateriel, faldsikring, telte, køreplader, toiletkabiner, affugtere, el- og varmematerialer.

I Danmark er der få større landsdækkende udlejere, fx GSV, Ramirent og Loxam A/S, og en lang række mindre landsdækkende eller lokale, fx CP ApS, Sorø Maskinudlejning ApS og Ringsted Liftudlejning ApS. Enkelte entreprenører udlejer ligeledes materiel, men styrelsens undersøgelser viser, at dette generelt ikke sker på regelmæssig basis og kun i det omfang entreprenørerne har udnyttet materiel.

Nogle udlejere har et bredt sortiment, mens andre er specialiserede inden for enkelte produktgrupper, fx lifte.

Udlejterne køber eller leaser materiel fra producenterne og udlejer det til professionelle kunder, som fx entreprenører. Udlejning til entreprenører foregår typisk på baggrund af rammeaftaler/samhandelsaftaler, som generelt regulerer prisen, rabatter, risiko mv. Ifølge parterne kan kunderne med dags varsel booke og afbestille materiel efter behov.

3. Vurdering

3.1 Afgrænsning af det relevante marked

For at vurdere om en fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er det nødvendigt at afgrænse det eller de relevante markeder, som fusionen berører. Det relevante marked består af det relevante produktmarked og det relevante geografiske marked.

Udgangspunktet for markedsafgrænsningen er en analyse af efterspørgsels- og udbudssubstitution.¹

Markedsafgrænsningen i denne sag er baseret på i de undersøgelser, som Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har gennemført, jf. ovenfor i afsnit 2.1, parternes anmeldelse samt praksis fra tidligere sager.

¹ Jf. konkurrencelovens § 5 a, stk. 1 og markedsafgrænsningsmeddelelsens punkt 13, 1. pkt.

3.1.1 De(t) relevante produktmarked(er)

Der foreligger ikke dansk praksis eller EU-praksis, hvor udlejerens udlejning af entreprenørmateriel er behandlet. Kommissionen og Konkurrencerådet har i enkelte fusionssager² omtalt entreprenørers udlejning af entreprenørmateriel, dog uden at tage endelig stilling til markedsafgrænsning.

Kommissionen overvejede i *Doosan/Bobcat*, om markedet for entreprenørmateriel skulle afgrænses i segmenter efter produktkategorier, men lod den endelige markedsafgrænsning stå åben.³

I *HMT Entreprenører A/S* bemærkede Konkurrencerådet, at det samlede marked for udlejning af entreprenørmateriel adskiller sig fra eje-markedet.⁴ Konkurrencerådet bemærkede, at det var billigere for entreprenører at leje end at eje, blandt andet på grund af afskrivninger og vedligeholdelse.⁵ Konkurrencerådet overvejede, hvorvidt der var tale om flere særskilte produktmarkeder, men fandt, at det ikke var nødvendigt at foretage en endelig afgrænsning af delmarkederne, da fusionen ikke gav anledning til betænkeligheder.⁶

Parterne har anført, at der efter deres opfattelse kan afgrænses et samlet marked for udlejning af entreprenørmateriel, da kunderne efterspørger et bredt produktsortiment.⁷

Parterne har i anmeldelsen desuden angivet, at der for det samlede marked for udlejning af entreprenørmateriel skal medregnes entreprenørers udlejning til tredjemand og entreprenørernes in-house kapacitet.⁸ Parterne begrundet dette med, at entreprenørernes materieludlejning lægger et betydeligt konkurrencepres på parternes aktiviteter og at entreprenørernes udlejning sker i direkte konkurrence med parterne om udlejning af materiel.⁹ Parterne angiver desuden, at entreprenørerne kan imødegå en eventuel prisstigning fra udlejningsaktørerne ved selv at indkøbe deres behov for entreprenørmateriel og benytte deres eget materiel frem for at leje. Tilsvarende vil entreprenørernes in-house kapacitet kunne udlejes til tredjemand i tilfælde af overkapacitet.¹⁰ Parternes henviser desuden til praksis på andre markeder, hvor in-house kapacitet medregnes som del af markedet.

² Jf. Kommissionens afgørelse af 19. oktober 2007 i sag COMP/M.4887, *Doosan/Bobcat*; Konkurrencerådets afgørelse af 25. april 2001, *HMT Entreprenører A/S*.

³ Jf. Kommissionens afgørelse af 19. oktober 2007 i sag COMP/M.4887, *Doosan/Bobcat*, punkt 8-11.

⁴ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 25. april 2001, *HMT Entreprenører A/S*, afsnit 3.4.2.

⁵ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 25. april 2001, *HMT Entreprenører A/S*, afsnit 3.4.2.

⁶ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 25. april 2001, *HMT Entreprenører A/S*, afsnit 3.4.2.

⁷ Anmeldelsen, punkt 7.2.6

⁸ Anmeldelsen, punkt 7.2.28

⁹ Anmeldelsen, punkt 8.1.6 og 8.1.7

¹⁰ Anmeldelsen, punkt 8.1.7

Styrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenter viser, at der er en lille overvægt af udlejere, som ikke mener, at de er i konkurrence med entreprenører. Dette begrundes de med, at entreprenører ikke er konkurrencedygtige og ikke har regelmæssig udlejning, da der primært er tale om udlejning af overskudskapacitet.

Kun to ud af ti entreprenører i markedsundersøgelsen angiver, at de regelmæssigt har udlejet materiel i 2017 og/eller 2018. Samtidig angiver disse entreprenører, at der er væsentlige forskelle mellem udlejere og entreprenørers udlejning af entreprenørmateriel. En af entreprenørerne begrundes dette med, at udlejning er en mindre del af deres forretning samt at de udlejer andet materiel end udlejerne. Markedsundersøgelsen viser endvidere, at entreprenører primært udlejer for at udnytte overskudsmateriel.

Styrelsen vurderer, at markedsundersøgelsen indikerer, at der ikke er tilstrækkelig efterspørgsels- eller udbudssubstitution mellem udlejernes og entreprenørernes udlejning af materiel til tredjemand til, at det ville kunne anses for at være en del af samme produktmarked.

De adspurgte entreprenører angiver, at såfremt de bliver mødt med en prisstigning fra udlejerne vil syv ud af tolv fortsat leje materiel i samme omfang som i dag, og kun tre vil udvide egen kapacitet. Således indikerer styrelsens undersøgelser, at entreprenørernes in-house kapacitet ikke i nævneværdigt omfang vil kunne erstatte lejet materiel.

Samlet set indikerer styrelsens undersøgelser således, at entreprenørers udlejning til tredjemand og entreprenørers in-house kapacitet ikke udgør en del af samme produktmarked. Dette understøttes i øvrigt af parternes interne dokumenter, hvor parterne udelukkende beskriver markedet som bestående af egentlige udlejere. Styrelsen finder imidlertid, at det i denne sag kan lades stå åbent, om det samlede marked for udlejning af entreprenørmateriel skal omfatte entreprenørers udlejning til tredjemand og entreprenørernes in-house kapacitet.

Parterne har på baggrund af en forretningsmæssig inddeling beskrevet følgende mere snævre produktmarkeder:

- Markedet for udlejning af tungt entreprenørmateriel (>16 tons)
- Markedet for udlejning af let entreprenørmateriel (4-16 tons)
- Markedet for udlejning af småt entreprenørmateriel (<4 tons)
- Markedet for udlejning af lifte
- Markedet for udlejning af moduler¹¹

¹¹ Anmeldelsen, punkt 7.2.12

Ved en sådan mere snæver segmentering af markedet efter produktkategori, vil parterne ikke have overlappende aktiviteter på et muligt marked for udlejning af tungt entreprenørmateriel.

Styrelsen finder, at det i denne sag kan lades stå åbent, om det relevante produktmarked skal afgrænses som det samlede marked for udlejning af entreprenørmateriel eller om det skal segmenteres efter produktkategori. Dette skyldes at fusionen ved såvel den bredeste som den snævrere plausible markedsafgrænsning ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt.

3.1.2 Det relevante geografiske marked

I Konkurrencerådets afgørelse af 25. april 2001, *HMT Entreprenører A/S* bemærkede Konkurrencerådet, at det geografiske marked som minimum er Danmark, og måske også Sydsverige og Nordtyskland.¹²

Parterne angiver, at markedet som minimum skal afgrænses til Danmark.¹³

Styrelsen finder i denne fusion ikke anledning til at afvige fra tidligere praksis. Eftersom fusionen ved såvel den bredeste som den snævrere plausible markedsafgrænsning ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, kan den geografiske markedsafgrænsning i denne sag stå åben.

3.2 Vurdering af fusionens konkurrencemæssige virkninger

Vurderingen af fusionens effekt på de relevante markeder tager udgangspunkt i parternes anmeldelse samt oplysninger om markederne indhentet gennem en markedsundersøgelse blandt konkurrenter og kunder.

Det afgørende for, om en fusion kan godkendes, er, om den hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på et eller flere af de berørte markeder, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

3.2.1 Berørte markeder

Styrelsen tager til brug for vurderingen af denne fusion udgangspunkt i det samlede marked for udlejning af entreprenørmateriel i Danmark. Parterne har horisontalt overlap på dette marked.

Parterne har oplyst, at der ikke er vertikalt berørte markeder.

I de følgende afsnit vil blive foretaget en vurdering af ensidige og koordinerede virkninger på markedet for udlejning af entreprenørmateriel i Danmark.

¹² Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 25. april 2001, *HMT Entreprenører A/S*, afsnit 3.4.2.

¹³ Anmeldelsen, punkt 7.2.14

3.2.2 Horisontalt overlap

Ensidige virkninger

GSV er både før og efter fusionen markedets største aktør. Efter fusionen vil GSV have en markedsandel på [20-30] pct., jf. tabel 1.

Tabel 1. Markedsandele på markedet for udlejning af entreprenørmateriel i 2017

	Før fusionen	Efter fusionen
G.S.V Materieludlejning	[20-30]	[20-30]
Ramirent	[5-10]	
Loxam Rental	[10-20]	[10-20]
CP Udlejning	[5-10]	[5-10]
Riwal	[5-10]	[5-10]
Lohke Materieludlejning	[0-5]	[0-5]
JM Trykluft	[0-5]	[0-5]
Ajos	[5-10]	[5-10]
Del-Pin	[0-5]	[0-5]
Andre udlejere	[30-40]	[30-40]
I alt	100	100
HHI	[500-1.000]	[1.000-1.500]
Delta HHI	>250	

Kilde: Parternes fusionsanmeldelse

HHI vil efter fusionen være [1.000-1.500] og ændringen i HHI vil være [>250]. Dermed overstiger ændringen i HHI de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer.¹⁴

Det samme billede tegner sig på de mere snævre markeder afgrænset efter produktkategorier.

På baggrund af markedsandele og HHI er det således ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder eksempelvis i form af prisstigninger. Derfor har styrelsen gennemført en markedsundersøgelse blandt udvalgte kunder (entreprenører) og konkurrenter (udlejere).

¹⁴ Jf. Kommissionens ”Retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser” (2004/C 31/03) (”De horisontale retningslinjer”), pkt. 19, hvoraf det fremgår, at det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er under 1.000. Af punkt 20 fremgår yderligere, at det også anses for usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er mellem 1.000 og 2.000, og delta er under 250, eller hvis HHI efter fusionen er over 2.000, men delta er mindre end 150 – medmindre der foreligger særlige omstændigheder.

Styrelsens undersøgelser viser, at der er en lang række udlejere på markedet, og at entreprenørerne generelt benytter mere end én udlejer. I gennemsnit benytter entreprenørerne i markedsundersøgelsen syv forskellige udlejere.

En overvægt af entreprenører og udlejere i styrelsens markedsundersøgelse vurderer ikke, at GSV vil opnå særlige konkurrencemæssige fordele på markedet efter fusionen. To ud af 12 entreprenører vurderer, at priserne vil stige efter fusionen, mens de øvrige respondenter (både entreprenører og udlejere) vurderer, at priserne enten vil falde eller være uændrede.

Fire ud af 17 udlejere og en entreprenør vurderer, at deres virksomhed vil blive dårligere stillet efter fusionen. Entreprenøren nævner, at en svagere konkurrence vil indebære prisstigninger. Entreprenøren tilføjer dog, at det vil være muligt at benytte andre udlejere, om end det vil indebære et større ressourceforbrug hos entreprenørerne, fordi der skal indgås aftaler med flere mindre udlejere. Udlejerne anfører, at GSV efter fusionen opnår stor-driftsfordele og derfor vil kunne tilbyde lavere priser til kunderne, hvilket mindre udlejere vil have vanskeligt ved at matche.

Samtlige entreprenører i markedsundersøgelsen anfører, at prisen/lejen har stor eller meget stor betydning for deres valg af udlejer. Enkelte entreprenører bemærker, at de vil opsige deres aftale med udlejeren, hvis lejen på entreprenørmateriel stiger. Tilsvarende anfører langt hovedparten af udlejerne prisen som et væsentligt eller meget væsentligt konkurrenceparameter.

Samtidig er der ledig kapacitet i markedet. Parterne har eksempelvis [xxx] pct. uudnyttet kapacitet, og styrelsens markedsundersøgelse viser, at dette billede er generelt for aktørerne i markedet.

Således synes entreprenørerne at være meget prisbevidste ved deres valg af udlejer, og de benytter sig generelt af flere udlejere. Desuden har entreprenørerne gode muligheder for at skifte udlejer, hvis lejen stiger. Dels fordi der er en lang række udlejere på markedet, dels fordi entreprenørerne med meget kort varsel kan tilbagelevere lejet udstyr. Det er således styrelsens vurdering, at GSV vil have vanskeligt ved at gennemføre prisstigninger efter fusionen uden, at kunderne reagerer herpå ved at skifte udlejer.

Dertil kommer, at det synes muligt for nye aktører at træde ind på markedet, om end der skal foretages en vis initial investering i materiel. Der er da også flere eksempler på virksomheder, der er trådt ind på det danske marked de senere år. Bl.a. nævnes STARK, der i 2018 udvidede deres sortiment til også at omfatte udlejning af entreprenørmateriel.

Endelig kan det ikke udelukkes, at entreprenørernes udlejning af overskudskapacitet lægger et vis konkurrencepres på udlejerne, hvilket kan have en disciplinerende virkning på deres muligheder for at hæve lejen.

Der er på den baggrund styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af ensidige virkninger.

Samme vurdering vil gøre sig gældende på eventuelt mere snævre markeder afgrænset efter produktkategori.

Koordinerede virkninger

En reduktion i antallet af aktører på et marked kan øge risikoen for koordineret adfærd blandt de resterende aktører.

Der er dog styrelsens vurdering, at denne fusion ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af koordinerede virkninger.

Det skyldes, at en række markedsforhold vanskeliggør koordinering, herunder bl.a. et relativt højt antal af konkurrenter, hvor virksomhedssymmetrien mellem dem er begrænset samt en række stærke kunder. Desuden øger fusionen asymmetrien mellem aktørerne på markedet.

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 G.S.V. Materieludlejning A/S' erhvervelse af enekontrol over Ramirent A/S, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 1, jf. stk. 2, 1. pkt.