

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 58: Fem förslag för en bättre byggmaterialindustri

Textversion av Konkurrenten avsnitt 58 (publicerat 9 februari 2022), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats www.konkurrensverket.se/konkurrenten.

Marie Strömberg Lindvall:

Hej och välkommen till Konkurrensverkets podcast Konkurrenten. Jag som leder den här podden heter Marie Strömberg Lindvall. I det här avsnittet ska vi prata om konkurrensen i byggmaterialindustrin och utgångspunkten för samtalet är en rapport som vi alldeles nyligen publicerade i slutet av december 2021 för att vara exakt. Rapporten är en redovisning av ett regeringsuppdrag som handlade om att utreda och kartlägga konkurrensen i svensk byggmaterialindustri och det här projektet har varit intensivt och involverat många medarbetare här på Konkurrensverket. Och här och nu i podden har jag med mig två personer som man väl kan säga har varit lite grann av navet i det här arbetet och ni får gärna presentera er själva.

Max Brimberg:

Tack Marie, Max Brimberg heter jag och jag har projektlett det här uppdraget som vi har hållit på med sedan våren 2020 och under projektet så har det varit ett antal medarbetare med men John som sitter med oss nu idag har varit med sedan start.

Marie Strömberg Lindvall:

Ja, John.

John Söderström:

Ja, hej jag heter John Söderström och jag har varit med sedan start som Max sade och är projektdeltagare och delar rapportskrivandet.

Marie Strömberg Lindvall:

Och har ett ganska långt förflutet med byggfrågor, eller hur? Du har jobbat ganska mycket med det?

John Söderström:

Ja, jag har både jobbat på Konkurrensverket med det men även varit med i regeringsuppdrag tidigare.

Marie Strömberg Lindvall:

Och varit med i ett antal rapporter som Konkurrensverket har skrivit tidigare också.

John Söderström:

Ja.

Marie Strömberg Lindvall:

Bra. Välkomna hit båda två.

Max Brimberg:

Tackar.

Marie Strömberg Lindvall:

Jag ska säga att den här rapporten det har vi redan varit inne och touchat på lite grann det är en rapport i en rad av utredningar som har publicerats under senare år som belyser konkurrenssituationen på byggmarknaden. Konkurrensverket, som sagt var, har publicerat en del – 2018 publicerade vi en rapport som heter "Bättre konkurrens i bostadsbyggandet" till exempel där du bland annat John var med och jobbade. Och i den här senaste rapporten som vi ska prata om idag om byggmaterialindustrin konstaterar ni ju faktiskt att det är precis som jag sade en mängd utredningar som har gjorts på området och ni konstaterar också i rapporten att de här utredningarna till trots inte har skett några betydande förändringar av de här problemen som man har identifierat i de olika utredningarna på marknaderna. Det där är lite intressant tycker jag, varför har vi fortfarande kvar de här problemen med höga byggkostnader på marknaden, trots utredningarna. Vad säger du, Max, har du någon idé om varför?

Max Brimberg:

Ja, jag har en idé om varför och jag tänker att när utredning på utredning under decennier efter varandra kommer och säger att byggbranschen har problem med höga kostnader och låg produktivitet så finns det gemensamma faktorer någonstans som håller marknaden tillbaka. I mångt och mycket så handlar det om komplexa stora marknader med många olika aktörer i flera olika led, där att ta ett gemensamt förändringsgrepp blir svårt men fullständigt nödvändigt också för att uppnå de ambitioner som man pratar om i så väl rapporter som branschorganisationernas arbete för att modernisera byggbranschen.

Marie Strömberg Lindvall:

Svårt med andra ord. John, har du något inpass i den här frågan, varför har det inte hänt så mycket?

John Söderström:

Ja, Max pratar om komplexiteten och en ytterligare komplexitet vi har jämfört med många andra marknader är ju att kommunerna även styr byggandet och då även bostadsbyggandet så att det har ju gjort att det har blivit extra komplext på den här marknaden för man måste få med sig kommunerna och man agerar på olika sätt i olika kommuner.

Marie Strömberg Lindvall:

En komplex marknad med andra ord med många aktörer som agerar på olika sätt. Den här rapporten som vi nu då har publicerat om byggmaterial "Konkurrensen i byggmaterialindustrin" där ger ni förstås en bild av de problem som finns på marknaden men ni ger också ett antal förslag på sätt att åtgärda det här, lösningar kan vi väl säga. Och jag tänkte att vi skulle prata om de förslagen som ni presenterar i rapporten samtidigt som vi ger en bild av de problem ni identifierar också, men innan vi gör det skulle jag vilja att vi sätter det här i ett sammanhang och pratar lite grann om prisutvecklingen så jag vänder mig till dig först Max. Hur har prisutvecklingen sett ut de senaste åren?

Max Brimberg:

Ja, rapporten och uppdraget från regeringen tillkom ju för att man har identifierat att kostnaderna inom bygg har ökar kraftigt och i synnerhet inom byggmaterial som står för en väldigt stor andel av de totala byggkostnaderna. Kostnader för byggmaterial har ökat i princip så länge man har mätt byggkostnader och de har ökat snabbare än inflationen i samhället i övrigt och det har lett till att Sverige är ett högkostnadsland både vad gäller byggande men också för byggmaterial. Och det här är ju inte en utveckling man vill ha om man vill uppnå dels de politiska målen som finns för bostäder till alla eller för den delen en effektiv marknad som kan ta om hand och lösa den efterfrågan på bostäder som finns och därför har vi också i vår analys tagit och tittat på statistiken som finns men vi har också tittat på vilka omständigheter runt omkring de här prisökningarna som kan ligga till grund för prisutvecklingen.

Marie Strömberg Lindvall:

Kan du ge oss några exempel?

Max Brimberg:

Ja, jag har ju pratat lite här om en ineffektiv byggmarknad med många olika led och en jämförelse görs ofta med övrig tillverkningsindustri och där ställer man byggbranschen bredvid övrig tillverkningsindustri och tung industri och annan industri så hamnar byggbranschen konstant efter och de har ett de ligger efter i produktivitet utvecklingen helt enkelt. Man kan implementera och lära sig från annan industri om hur man bygger effektivare bostäder och gör effektivare lösningar till nytta för både skattebetalare och bostadssökande.



Marie Strömberg Lindvall:

Ur vilken aspekt man än tittar på det här så är det de facto så att det är dyrt, Sverige har ett högt kostnadsläge när det gäller de här frågorna.

Max Brimberg:

Absolut, och det tror jag även om man räknar med faktorer som kvalitetsskillnader och olika typer av estetiska eller subjektiva faktorer i byggandet så har vi ett högt kostnadsläge här.

Marie Strömberg Lindvall:

Ni skriver en del också i rapporten om hur kostnadsutvecklingen har sett ut under pandemin, det är lite spännande, pandemin är ju pandemin förstås och är ju en alldeles speciell och särskild situation, men det vore kul att höra lite om det också.

Max Brimberg:

Pandemin satte käppar i hjulet för många delar av världsmarknaderna och byggmaterial av vissa olika slag är ju inte undantagna den globala handel som vi ser överallt. Trä och stål var ju särskilt utsatta tidigt i pandemin, det är material som handlas över hela världen och i Sverige har vi inte egentligen någon inhemsk produktion av byggstål om man säger så, armering och balkar, utan vi importerar största delen från utlandet. På trämaterialsiden så är det tvärtom där exporterar vi det mesta av vår produktion till andra länder och vi blir väldigt beroende av utvecklingen på världsmarknaderna just när det kommer till de typerna av material. Vi såg ju precis som många andra länder en kraftig utveckling av priserna på grund av nedstängda industrier och avbokade handelsrutter som skapade ketchupeffekter och hinder för en effektiv distribution.

Marie Strömberg Lindvall:

Men som sagt var bortsett från pandemin, de höga byggkostnaderna och problemen som ni har identifierat de går ju bortom pandemin.

Max Brimberg:

Ja, det har ju varit dyrt att bygga även innan pandemin.

Marie Strömberg Lindvall:

Ja, precis. Hör ni, jag tänkte i den här väldigt omfattande rapporten där ni tar upp flera olika problemområden som jag nämnde så presenterar ni också fem förslag till en bättre fungerande marknad och jag tänkte att vi ska gå igenom de här förslagen som ni presenterar i rapporten. Det första förslaget som ni lägger upp i er lista är behov av en förändrad hantering av rabatter, ersättningsvillkor och indexreglerade avtal i byggtreprenader. Jag tänker så här innan vi tittar lite närmare på ert förslag igen här, vad är bakgrunden till det här förslaget, vad är det som är problemet?

Max Brimberg:

I branschen är det väldigt vanligt att man avtalar mellan beställare och utförare att rabatter och bonusar ska tillfalla beställaren och det är skrivet i de standardavtalen som finns. Problemet är när det inte följs upp och när intäkter från bonusar och retroaktiva rabatter tillfaller en utförare utan att det redovisas för beställaren. Då har ju beställaren fått betala mer än vad den egentligen har behövt göra för materialet som den köper för ett byggprojekt. Och det här kanske kan låta lite småaktigt av oss att säga att "ja, ni måste skriva bättre avtal". Absolut, men det handlar ju egentligen inte om det utan det handlar om att man ska få det man betalar för, i synnerhet på en marknad där beställaren inte köper sina egna insatsvaror så hamnar det väldigt mycket makt i utförarens händer att sköta materialinköpen på rätt sätt.

Marie Strömberg Lindvall:

Det här att man inte köper sina egna insatsvaror, vem är det som köper dem? Hur ser proceduren ut?

Max Brimberg:

I många fall så handlar det om att byggherren eller beställare vill ha en så pass smidig affär som möjligt och en slutprodukt, en bostad eller ett hus i så pass bra skick och så hög kvalitet som möjligt. Många utförare och entreprenörer och installatörer vill att man ska sambeställa utförandetjänsten tillsammans med det material som man har avsett att installera och i många fall så lämnar man endast anbud i affärer där man får utföra både tjänst och inköp av material, som byggherre då så kan du välja att acceptera eller inte acceptera den typen av upphandlad samlad tjänst. Om den här affären prissätts på ett sätt där du får betala mer på grund av att utföraren behåller delar av de bonusar eller rabatter som du enligt avtal borde ha rätt till får du betala för mycket pengar helt enkelt för den tjänsten.

Marie Strömberg Lindvall:

John, jag vänder mig till dig som har jobbat med byggfrågor länge, kände du till den här konstruktionen? Går den långt tillbaka?

John Söderström:

Ja, den går väldigt långt tillbaka. Det kan man se av de tidigare utredningarna från 1996 och längre tillbaka och det är ett problem med de här rabattsystemen som då har förekommit framför allt vid om säger installationsprodukter, el, VVS och liknande. Genom att rabattsystemen är så pass komplexa och det är svårt för köparen att se vad den betalar för så får man inte riktigt tydliga prissignaler och på sikt kan det här bidra till en konserverande industri och även prisstruktur och konkurrens vilket med nackdel för prisutveckling inom byggindustrin.

Marie Strömberg Lindvall:

I ert förslag så säger ni ju då att ni vill se en förändrad hantering av det här. Hur ser ni den förändrade hanteringen framför er?

Max Brimberg:

Framför allt att man ska följa upp de avtal som man har rätt att följa upp, att man ska få de ersättningar som man har rätt till. Och som sagt det är avtal mellan parter på marknaden och skriver man in att man ska ha rätt till de ersättningarna som motparten får då måste man kunna följa upp det, då måste avtalen utformas så att man har rätt att göra de kontroller och kräva de ersättningarna. Vi ser ju att allmännyttan kan gå i bräsch för det här, de offentliga beställarna som har ett man kan väl kalla det ett samhällsansvar gentemot de kommunala huvudmännen som man oftast står inför. Att man är varsam med sin plånbok och att man är medveten om de kostnader som det innebär att bygga ett hus.

Marie Strömberg Lindvall:

Men det här med uppföljning John, det är någonting som har påtalats också tidigare, det är ju svårt då alltså att få till en bra uppföljning av de här sakerna?

John Söderström:

Ja, men det är där vi ser att vi vill uppmärksamma aktörerna på marknaden inte minst då offentliga upphandlare eller bostadsföretag att följa upp och se till att man får det man betalar för och även skapar ett tryck på marknaden bakåt i kedjan och därigenom kunna pressa på en effektivisering i princip till godo för alla.

Marie Strömberg Lindvall:

Ni nämner också indexreglerade avtal, ni pratar om index.

Max Brimberg:

Ja, när vi pratar om index så menar vi olika typer av materialprisindex som sammanställs på marknaden efterfrågan om olika delar av ingående kostnader i byggprojekt, vanligast förekommande är väl någonting som kallas entreprenadprisindex som består av ett antal underprisserier. Det vi har sett att många av de här underindexerna i entreprenadprisindex består och konstrueras av ett fåtal företag med väldigt stor marknadsandel. Det som kan bli problematiskt i synnerhet här är ju att indexrapporteringen till indexen är det företagen själva som rapporterar in sina kostnader och sina priser. När företag själva rapporterar sina priser finns det ingen direkt kontrollapparat utan man måste lita på att det pris som de rapporterar in, det stämmer. Och vi har ju i en uppföljning från ett förvärv som skedde för några år sedan gjort en kontroll på hur entreprenadprisindex för det materialslaget utvecklades sig efter förvärvet. Det vi såg var att entreprenadprisindex ökade med tiotals procent, väldigt kraftiga prisökningar då var det naturliga att tänka "Åh herre Gud, det här har ju blivit fruktansvärda prisökningar efter det här förvärvet" men när vi pratade med

marknaden, med köpare och säljare av fjärrvärmerör som var fallet här, så såg vi att priserna utvecklades snarast i förhållande till råvarupriser, alltså stål och energipriser. Att det index som gick i entreprenadprisindex inte var det pris som gällde på marknaden.

Marie Strömberg Lindvall:

Vad är problemet med det? Om de inte följs åt de här?

Max Brimberg:

Det som är problematiskt när index inte representerar den faktiska marknadsprisutvecklingen är ju att man kan driva prisförväntningen på marknaden åt fel håll. Om det finns incitament att öka prisförväntningarna så rapporterar man helt enkelt in högre priser än man faktiskt har haft för perioden. Och det är ett väldigt effektivt sätt om man vill få en bättre position i förhandlingarna mot sina köpare och vill hålla marknadspriserna uppe.

Marie Strömberg Lindvall:

Så det driver kostnaderna?

Max Brimberg:

Potentiellt sett. Vi har inte haft möjligt att verifiera hur väl olika delindex av entreprenadprisindex faktiskt stämmer överens med verkligheten, då uppmanar vi helt enkelt marknaden att vara lite försiktig med vilka index man reglerar sina avtal till och föreslår då att man kanske i stället väljer konsumentprisindex eller kopplar det till ett råvaruprisindex istället. Det kan ju ha flera positiva effekter också att kopplar du ett projekt eller ett avtal till konsumentprisindex så kan du få en kostnadsdämpande effekt som ger incitament till kostnadsbesparingar snarare än att förvänta sig högre priser och acceptera de kostnadsökningarna då.

Marie Strömberg Lindvall:

Jag måste bara reda ut här, det som är risken här är alltså att det är självrapportering, att man själv rapporterar in de här priserna, är det där kruset ligger? Jag vet också att det av rapporten framgår att det är ganska få företag som rapporterar in till det här entreprenadprisindexet, har jag uppfattat det här rätt då?

Max Brimberg:

Ja, det finns ju flera potentiella riskfaktorer i det hela. Ett fåtal företag som själva rapporterar in sina kostnader då hamnar man ju i en mer utsatt situation och risken för manipulering av indexerna blir ju större, men vi kan ju inte uttala oss om de faktiskt stämmer eller inte.

Marie Strömberg Lindvall:

Det enda som ni lyfter är att det finns en risk här.

Max Brimberg:

Det finns en risk och risken blir ju kanske då större i synnerhet då det ju är självrapportering från ett fåtal större bolag på koncentrerade marknader. Önskvärt hade varit om man faktiskt då byggde de här indexarna på transaktionsuppgifter i stället. Och där vet vi ju inte vilka möjligheter det finns att göra de här förändringarna.

Marie Strömberg Lindvall:

Och med det menar du faktiskt genomförda affärer.

Max Brimberg:

Absolut.

Marie Strömberg Lindvall:

Vi skuttar vidare till nästa om ni inte har något ytterligare som ni vill lyfta just under den här punkten som handlar om bonusar och rabatter och ersättningsvillkor eller känner ni att det viktigaste kom med där?

Max Brimberg:

Ja, jag kan väl säga att det viktigaste medskicket är ju att en beställare behöver ta större ansvar för att veta vad ett projekt faktiskt kostar och vad de ingående delarna ska kosta. Och där tror jag att det finns ett jättestort arbete ute i landet, både bland privata och offentliga beställare.

Marie Strömberg Lindvall:

Då tänker jag mig att vi tar oss vidare till nästa förslag som ni presenterade i rapporten och här säger ni att det också finns ett behov av att utforma upphandlingar på ett sätt som främjar konkurrens.

Max Brimberg:

Ja, den offentliga upphandlingen av bostäder är en väldigt stor del av bostadsmarknaden för nyproduktion och varje år av de bostäder som byggs så är ungefär en femtedel av bostäderna som uppförs inom ramen för offentlig upphandling. Det säger sig självt att det är enorma summor pengar och lagen om offentlig upphandling finns ju till för att man ska få en juste affär, att det ska vara rent och städat i affären och att man ska få det man betalar för och att husen som byggs byggs så pass effektivt och prisvärt som möjligt för det offentligas nytta och för hyresgäster. I projektet så gjorde vi en kartläggning och tittade på en ganska stor mängd upphandlingar av bostäder och såg i en väldigt stor andel av de här upphandlingarna att det i vissa fall inte upphandlas på pris, att man upphandlar med hjälp av och utvärderar av procentuella påslag på entreprenörernas kostnader snarare än att entreprenörerna faktiskt tävlar om bästa pris och bästa kvalitet. Och vi såg också en väldigt stor andel av upphandlingarna som styrde mot specifika materialslag, speciella produkter och varumärken förekom i princip

i den större majoriteten skulle jag säga av upphandlingarna, jag har inte siffran exakt i huvudet.

Marie Strömberg Lindvall:

Men varför är det ett problem?

Max Brimberg:

Ja, det svårgör ju för den som ska lämna anbudet, föreslår den bästa lösningen till det bästa priset. Om beställaren säger att vi vill ha den här dörren av det här varumärket, då kommer inte en konkurrent till den materialtillverkaren eller dörrtillverkaren att ha möjlighet att sälja en dörr till det projektet.

Marie Strömberg Lindvall:

För då väljer man att använda sig av den exempeldörren som man har tagit med.

Max Brimberg:

Vi såg ju att i de flesta fallen så friskrev man sig i upphandlingsunderlagen med att beskriva vi vill ha den här dörren eller likvärdigt. Nu räcker det tyvärr inte med att skriva likvärdigt för att göra en korrekt upphandling utan man ska funktionsbeskriva den lösning och den produkt som man vill ha och om det då råkar vara en dörr av det specifika märket som bäst uppfyller de kraven som man beskriver i funktionskraven så absolut, då är det ju den dörren som är bäst till det priset. Men det finns nog fler än jag som vet att det finns fler än en dörrtillverkare och en låstillverkare i landet.

John Söderström:

Det är ju väldigt stora aktörer och med kända varumärken som föreskrivs också och det har vi sett exempel på i upphandlingsdokumenten.

Marie Strömberg Lindvall:

Och då är ju problemet här att man föreskriver ett visst märke och då väljer man att använda sig av det märket också i stället för att försöka titta på marknaden och se om det finns likvärdiga produkter.

John Söderström:

Ja, för entreprenören blir det definitivt lättast att göra så.

Marie Strömberg Lindvall:

En sak som ni tar upp i rapporten just under den här punkten är också behovet av bättre uppföljningar. Det går som en röd tråd genom rapporten just vikten av uppföljningar, varför är det särskilt viktigt här?

Max Brimberg:

Ja, men det är alltid jätteviktigt att följa vart ens pengar går, i synnerhet i sådana här projekt när man har väldigt stora kostnader, väldigt många inblandade aktörer, man har mycket osäkerhet, projekt uppförs en gång och ska man sedan

uppföra ett nytt hus då startar man om hela projektorganisationen igen. Och det är väldigt viktigt att föra över den kunskapen som man har fått från det förra projektet till nästa och där ser vi att det kanske finns ett utvecklingsarbete ute i byggbranschen där man kan öka mängden kunskapsöverföring mellan projekt och på så sätt minska kostnader eller effektivisera processerna.

Marie Strömberg Lindvall:

Med det där glider vi nästan automatiskt lite snyggt över på nästa förslag som handlar om behov av att förändra attityden och förhållandena och arbetssätten kring standardisering av bostadsbyggandet, det är förslag nummer tre i er rapport. Och då vänder jag mig till dig John, kan du säga någonting om varför det här är så viktigt?

John Söderström:

Ja, det finns flera anledningar till det här och vi pratar om volatil byggtakt och det handlar om att vi har väldigt ojämnt byggande i Sverige över tid. Och i och med ett mer standardiserat byggande så skulle man kunna få en jämnare byggtakt till exempel att man i lågkonjunkturer bygger mer för grupper som inte har möjlighet att betala lika mycket i stället för att kontinuerligt satsa på högprissegment vilket har skett men sedan också att vi kan få ett bättre förändringstryck i hela kedjan genom att vi får ett mer standardiserat byggande behöver inte betyda att man bygger standardiserade hus.

Marie Strömberg Lindvall:

Nu avbryter jag dig här för det skulle jag vilja att du säger någonting. Vad innebär det här standardiserade byggandet?

John Söderström:

Standardiserat byggande handlar mer om att effektivisera processer och delar och komponenter och det behöver inte nödvändigtvis betyda att man har ett standardiserat hus utan inom en rad andra industrier så har man blivit bättre på att kundanpassa produkter men ändå vara standardiserad och vi ser ett behov av att man förändrar attitydförhållande till byggindustrin till att bli mer standardiserad för att få förändringar i hela värdekedjan och kunna sänka byggkostnaderna och även byggmaterialkostnaderna.

Marie Strömberg Lindvall:

Varför har man det här förhållandet till standardisering då om det nu ändå är lite så man arbetar i andra industrier? Vad skiljer sig den här industrin åt?

John Söderström:

Det skiljer sig på det sättet och vi har en mer projektorganiserad produktion som Max säger, men en anledning är också att vi har olika syn på det här i olika kommuner och därigenom blir marknaden lite mer fragmenterad, men också att attityden i kommunerna kan försvåra en standardisering generellt sett.

Marie Strömberg Lindvall:

På vilket sätt då, vad är det som skiljer sig åt i kommunerna? Har man olika uppfattningar om hur man vill bygga, är det frågan om det?

John Söderström:

Ja, så kan det vara.

Marie Strömberg Lindvall:

Och då blir det svårare att åstadkomma den här standardiseringen?

John Söderström:

Ja, det är många som pekar på det att vi har tryckt på kommunerna länge, inte bara det här projektet utan generellt sett. Vi har ett problem med att kommuner agerar olika på olika sätt när det gäller bostadsbyggen vilket försvårar för standardiserat byggande och effektiviseringar och liknande.

Marie Strömberg Lindvall:

Så det här innebär ju alltså inte att alla hus ska se likadana ut utan det handlar om hur man producerar husen. Vill du tillföra någonting till den här punkten Max?

Max Brimberg:

Nej, utan jag tror att det här är nästa steg för byggbranschen om de vill hitta en väg framåt till ett mer effektivt byggande, bättre byggande, ett mindre osäkert byggande med större grad av interaktion mellan olika delar av byggindustrins olika aktörer. Där man kan hitta effektiva lösningar och uppnå den här visionen om bostäder till ett lägre pris.

Marie Strömberg Lindvall:

Du John, som har arbetat länge med de här frågorna, uppfattar du att det finns något växande intresse för den här standardiseringen eller står den och stampar?

John Söderström:

Jag tror det finns ett växande intresse det finns ju flera aktörer som arbetar åt det här hållet men samtidigt så har de också stött på patrull ute bland annat hos kommuner, vilket har försvårat en viss standardisering. Nu ska vi inte lägga all skuld på kommunerna, men det har funnits ett ökat intresse för det här visst, men potentialen som finns har inte tagits till vara skulle jag säga.

Marie Strömberg Lindvall:

Så då kan vi säga att det är ytterligare en rapport i raden här som trycker på värdet av det här med att tänka standardisering i större utsträckning?

Max Brimberg:

Ja, och som John säger också så behöver inte standardisering betyda att allting ser likadant ut utan det är snarare att lösningarna återanvänds, form och funktion det kan ju alltid variera beroende på liksom behov och vilken plats de finns på. Titta

på hur det ser ut i en stad många av husen är likadana men de ser ganska annorlunda ut inuti.

Marie Strömberg Lindvall:

Ytterligare förslag nummer fyra i rapporten handlar om behov av nya verktyg för konkurrenstillsynen och då tänker man att det var ju lite intressant att den frågan dyker upp i en rapport om byggindustrin, men du kanske kan förklara John hur marknaden ser ut så kan Max få komma in sedan och berätta om vad de nya verktygen skulle kunna innebära.

John Söderström:

Ja, det är inte så märkligt egentligen när vi tittar på byggmaterialindustrin där vi har ganska hög marknadskoncentration inom branscher som utgör en ganska stor del av de totala byggkostnaderna, alltså byggmaterialkostnaderna. Går vi till det mest kända som har dykt upp väldigt mycket i år är ju cement och cement är den viktigaste insatsvaran till betong och betong behövs i princip alla byggnader även om de är byggda med trästomme så behövs det betong. Och då har vi en marknadskoncentration där Cementa som ägs av Heidelbergkoncernen står för ungefär 85 procent av försäljningen i Sverige men 100 procent av tillverkningen i Sverige. Och vi har två anläggningar, Slite och Skövde, där Slite står för lejonparten och nu blev det ju så att de inte fick nya tillstånd för att bryta kalk i Slite. Om 75 procent av behovet kom från Slite då blir det inte bara en cementkris, utan det blev en betongkris och då blir det en byggkris och då såg vi känsligheten. Nu har det dykt upp både överklagande om vissa nya lösningar här med Nordkalk, i alla fall tillfälliga lösningar. Nordkalk är alltså ett annat kalkbrott som har ett annat kalkbrott på Gotland, men det visar en viss känslighet när man har en marknadsdominant.

Marie Strömberg Lindvall:

Och det här inte den enda marknaden som är väldigt koncentrerad när det gäller byggmaterial.

John Söderström:

Nej, det skulle jag komma till. Vi har ju också mineralull, det är alltså isoleringsmaterial som är väldigt starkt koncentrerat. Vi har också gipsskivor, vilket är gipsprodukter som är en måstevara när det gäller bostadsbyggande. Det är stål, hög marknadskoncentration, alltså byggstål då även om det är på import så är det ganska stora aktörer. Vi har även då den här grossistmarknaden som vi pratade om tidigare vilket man kanske ska betona då att det är VVS- och elprodukter och då är det framför allt på VVS-produkter där vi har en väldigt hög marknadskoncentration men även ganska hög marknadskoncentration på elprodukter och sedan även saker som låsprodukter.

Marie Strömberg Lindvall:

Och vad är problemet med att de är så koncentrerade?

John Söderström:

Problemet är att marknader med en hög koncentration kan leda till bristande konkurrens och det kan också leda till högre priser och låg innovation, det är väl ett av de problemen som kan uppstå på sådana marknader.

Marie Strömberg Lindvall:

Och då har bland annat förslaget rests att man ska få ta fram nya verktyg för konkurrenstillsynen. Hur ska det kunna lösa det här problemet Max?

Max Brimberg:

Ja, vi har föreslagit att det ska utredas om Konkurrensverket kan behöva verktyg i två avseenden. Dels så har vi tittat på och sett att det kan finnas behov för oss att ha ett framåtverkande, ett konkurrensfrämjande konkurrensrättsligt verktyg som skulle möjliggöra för Konkurrensverket att ingripa i situationer som inte omfattas av dagens konkurrenslag. För att förbättra marknadsförutsättningarna, det kan vara informationsinsatser där Konkurrensverket helt enkelt går in och korrigerar konkurrensproblem innan de har blivit konkurrensrättsliga överträdelser.

Marie Strömberg Lindvall:

Det Konkurrensverket kan göra idag det är att ingripa mot förfaranden.

Max Brimberg:

Precis. Vi kan ju ingripa efter att ett konkurrensproblem har blivit en överträdelse av konkurrenslagen, antingen som missbruk av dominerande ställning eller som konkurrensbegränsande samarbeten. Ett flexibelt tillsynsverktyg för Konkurrensverket skulle kunna innebära att man tvingar företagen som är på marknaden att ge bättre information till sina kunder eller har tydligare transparens kring prissättning och annan typ av verksamhet. Det är lite experimentellt skulle man kunna säga lite avantgarde, det är ganska nytt den här typen av verktyg och det finns några konkurrensmyndigheter ute i Europa och omvärlden som har det här på gång liknande typ av verktyg som vi föreslår, några har implementerat det, men det är ganska nytt. Sedan så föreslår vi också en informationsplikt och anmälningsplikt för förvärv på marknader med hög marknads-koncentration och det här är någonting som bland annat Norge har infört i sin konkurrenslag där man ålägger företag på särskilt utpekade koncentrerade marknader att anmäla samtliga förvärv även de som inte är anmälningspliktiga under de gränser som finns idag.

Marie Strömberg Lindvall:

Och det här är alltså för att man ska ha kontroll på hur marknaderna utvecklas så att de inte går mot alltför hög koncentration.

Max Brimberg:

Det skapar ju en större möjlighet för Konkurrensverket att följa marknadsutvecklingen, det skapar också en möjlighet att i de fall som vi bedömer

att det kan få konkurrensskadliga effekter vid ett förvärv även av mindre storlek så kan man ingripa i tid.

Marie Strömberg Lindvall:

I och med tänker jag att vi går vidare till det sista förslaget som ni listar här i rapporten och då har ni bland annat ett förslag om en fortsatt utredning av framför allt indexfrågan. Kan du säga något om det Max?

Max Brimberg:

Ja, i sammanhanget är det väl kanske en liten utredning som vi föreslår och det har att göra med att vi inte har kunnat verifiera att de här indexen faktiskt representerar marknadsprisutvecklingen inom vissa materialslag. Vårt förslag är kort och koncist att man tittar igenom de här indexen, tittar att de verkligen representerar marknadspriserna så att de som sitter ute i landet på företag, kommuner, andra arbetsplatser där man faktiskt använder de här indexen för att göra budgetar, prognoser eller för den delen kopplar avtal och förväntningar om framtiden, att det faktiskt stämmer de uppgifterna man hämtar från indexarna.

Marie Strömberg Lindvall:

Då ska jag säga att det här är en omfattande rapport, lyfter väldigt många frågor, vi har väl egentligen ganska mycket skummat på ytan här nu men ändå gett en inblick i vilka frågor vi lyfter i rapporten. Och för den som vill fördjupa sig i frågorna så finns ju rapporten förstås att ladda ner på vår webbplats för den som vill fördjupa sig i de frågor vi har diskuterat här. Jag tackar er så hemskt mycket för att ni deltog och pratade om de här sakerna i podden. Tack så hemskt mycket, Max Brimberg.

Max Brimberg:

Tack.

Marie Strömberg Lindvall:

Och tack så mycket John Söderström.

John Söderström:

Tack.

Marie Strömberg Lindvall:

Jag heter Marie Strömberg Lindvall. Tack för att ni lyssnade.