



Är successiva förvärv ett konkurrensproblem i Sverige?

Magnus Söderberg på uppdrag av Konkurrensverket

UPPDRAGSFORSKNINGSRAPPORT 2021:2

Konkurrensverket september 2021
Utredare: Magnus Söderberg
Foto: Mostphotos

Förord

I Konkurrensverkets uppdrag ingår att främja forskning på konkurrens- och upphandlingsområdet. Konkurrensverket har därför gett professor Magnus Söderberg vid Syddansk universitet i uppdrag att, inom ramen för Konkurrensverkets uppdragsforskning, undersöka hur vanliga successiva förvärv är och i vilken utsträckning de under det senaste decenniet har påverkat den konkurrensökonomiska koncentrationen inom ett urval av näringsgrenar i Sverige.

Successiva förvärv kan avse situationer där ett och samma bolag successivt köps upp bit för bit, det vill säga att det är samma parter som är involverade. En annan situation är när ett företag köper flera olika bolag inom en och samma marknad och där den kumulativa effekten kan innebära förstärkt marknadsdominans. Det som kan vara problematiskt är att bolag kan succesivt köpa upp flera mindre bolag inom en marknad, där respektive uppköp var för sig inte är anmälningsskyldigt sett till omsättningströsklar, men där förvärven sammantaget är betydligt över tröskelvärdena inom konkurrensrätten. Det är denna senare definition som varit fokus för analysen i detta uppdragsforskningsprojekt.

Den här rapporten konstaterar att inga, eller mycket svaga, tecken finns på att det förekommit några konkurrensökonomiskt problematiska successiva förvärv i de näringsgrenar som ingått i denna studie.

Till projektet har det knutits en referensgrupp bestående av Jonas Grafström (Ratio), Erik Johansson (WSP) och Taylan Mavruk (Göteborgs universitet). Från Konkurrensverket har Stefan Jönsson, Samuel Pedersen, Martin Sutinen, Maria Ulfvensjö Baltatzis och Joakim Wallenklint deltagit.

Författaren ansvarar själv för alla bedömningar och slutsatser i rapporten.

Stockholm, oktober 2021

Rikard Jermsten
Generaldirektör

Innehåll

Förord	3
Sammanfattning.....	7
Summary	8
1 Introduktion	9
1.1 Syfte	11
1.2 Litteraturgenomgång	11
2 Data	13
3 Metod.....	15
3.1 Tillvägagångssätt.....	16
3.2 Avgränsningar och definitioner	16
4 Empirisk analys	18
4.1 Tillverkning av betongvaror för byggändamål, SNI 23610	18
4.2 Tillverkning av gipsvaror för byggändamål, SNI 23620	21
4.3 Tillverkning av fabriksblandad betong, SNI 23630.....	23
4.4 Tillverkning av murbruk, SNI 23640	25
4.5 Tillverkning av fibercementvaror, SNI 23650	26
4.6 Tillverkning av andra varor av betong, cement och gips, SNI 23690	28
4.7 Värme- och sanitetsarbeten, SNI 43221	29
4.8 Byggnadssnickeriarbeten, SNI 43320	33
4.9 Partihandel med virke och andra byggmaterial, SNI 46731	35
4.10 Partihandel med kemiska produkter, SNI 46750	37
4.11 Spec. butikshandel med sport- och fritidsartiklar utom cyklar och båtar, SNI 47641	40
4.12 Spec. butikshandel med herr-, dam- och barnkläder, blandat, SNI 47711 43	
4.13 Apotekshandel, SNI 47730	45
4.14 Taxitrafik, SNI 49320	48
4.15 Hotellverksamhet med restaurangrörelse, SNI 55101	56
5 Slutsatser	58

6	Referenser.....	61
----------	------------------------	-----------

Sammanfattning

Förvärv som involverar stora företag kan granskas av konkurrensmyndigheter innan de genomförs. Normalt sker ingen granskning då stora företag förvärvar små konkurrenter och det finns därför en risk att företag kan välja att förvärva flera små konkurrenter, s.k. successiva förvärv, snarare än färre och större i syfte att undgå granskning. Det finns begränsad kunskap om hur vanligt det är med successiva förvärv i Sverige och därmed också om de utgör ett konkurrensekonomiskt problem. Syftet med denna studie är att undersöka hur vanliga successiva förvärv är och i vilken utsträckning de under det senaste decenniet har påverkat den konkurrensekonomiska koncentrationen inom ett urval av näringsgrenar i Sverige.

Som underlag till analysen används företagsspecifik data från Bisnode som representerar omsättning och ägande på årsnivå från 2010 till 2019 från 15 olika näringsgrenar på SNI 5-siffernivå. Näringsgrenarna valdes ut i en förstudie där antalet fusioner på SNI 3-siffernivå analyserades och där åsikter från experter (konkurrensekonomer och forskare) inhämtades.

De empiriska resultaten visar att inga, eller mycket svaga, tecken finns på att det förekommit några successiva förvärv i de 15 näringsgrenarna som varit konkurrensekonomiskt problematiska. Den enda näringsgren som visar tecken på sådana förvärv är SNI 43221 (Värme- och sanitetsarbeten) där BRAVIDA SVERIGE AB har varit aktiva på förvärvsmarknaden. Dessa förvärv har dock skett under längre tidsperiod än vad som normalt gäller för att förvärven skall anses vara successiva. På nationell nivå finns inga tecken på att koncentrationen har ökat i denna näringsgren p.g.a. dessa förvärv. En rekommenderad fördjupning är att först definiera relevanta geografiska marknader och att därefter beräkna HHI i respektive marknad.

Summary

Acquisitions that involve large companies are reviewed by competition authorities before they are completed. Normally, no review takes place when large companies acquire small competitors and consequently, there have been concerns that companies may choose to acquire several small competitors, so-called creeping acquisitions, rather than fewer and larger in order to avoid scrutiny. There is limited knowledge about how common it is with creeping acquisitions and thus whether they constitute a competitive economic problem in Sweden. The purpose of this study is to examine how common creeping acquisitions are and to what extent they have affected the competitive economic concentration within a selection of industries in Sweden during the last decade.

As a basis for the analysis, company-specific data from Bisnode are used, which represent turnover and ownership at an annual level from 2010 to 2019 from 15 different industries at SNI 5-digit level. The industries were selected in a pilot study where the number of mergers at SNI 3-digit level was determined and where opinions were obtained from experts (competition economists and researchers).

The empirical results show that there are no, or very weak, signs of creeping acquisitions in the 15 industries. The only industry that may deserve additional scrutiny is SNI 43221 (Heating and sanitation work) where BRAVIDA SVERIGE AB has been active in the acquisition market. However, these acquisitions have occurred over a longer period of time than what is normally the case for the acquisitions to be considered creeping. At the national level, there are no signs that the concentration has increased in this industry due to these acquisitions. A recommended follow-up study is to first define the relevant markets and then to calculate HHI in each market.

1 Introduktion

Samhället har ett önskemål om att konkurrensen på marknader ska vara stark eftersom det bl.a. leder till lägre priser och mer kostnadseffektiva företag. Enligt ekonomiska principer uppstår stark konkurrens då det finns "många" konkurrerande företag.¹ Om konkurrenter köper upp varandra ökar marknadskoncentrationen och konkurrensen blir svagare. Svagare konkurrens kan leda till en reduktion av den totala välfärden och en överföring av ekonomisk välfärd från konsumenter till producenter.

För att undvika en situation där konkurrensen blir alltför svag kan konkurrensmyndigheter, under vissa villkor, granska hur ett planerat förvärv påverkar marknadskoncentrationen. Om en myndighet kommer till slutsatsen att koncentrationen ökar "för mycket" kan förvärvet blockeras. Sådana granskningar kräver utredningsresurser och det ligger därför i konkurrensmyndigheters intresse att allokera sina utredningsresurser till de förvärvsplaner som, om de realiseras, kommer påverka koncentrationen mest. Konkurrensmyndigheter fokuserar därför på förvärv som involverar stora företag. För att öka förutsägbarheten fastställer konkurrensmyndigheter normalt tröskelvärden vilket innebär att om de inblandade företagen är större än vad tröskelvärdena anger, så är förvärvet anmälningspliktigt och en utredning sker om huruvida förvärvet ska godkännas eller inte. I Sverige finns två tröskelvärden. Det första anger att den totala omsättningen för inblandade företag skall uppgå till minst 1 miljard kr och det andra anger att minst två av de samgående företagen var och ett ska ha en omsättning på minst 200 miljoner kr. Om båda dessa villkor är uppfyllda ska förvärvet anmälas till Konkurrensverket (se Konkurrenslagen 4 kap. 6§). Det första villkoret är nödvändigt för att granskning ska kunna ske. Är det andra villkoret inte uppfyllt ges ändå möjligheten för Konkurrensverket att begära in förvärvet eller för parterna att frivilligt anmäla förvärvet (Konkurrenslagen 4 kap. 7§). Om bara det andra villkoret är uppfyllt, eller inget av de två villkoren är uppfyllda, är förvärvet inte prövningsbart och inblandade företaget får då ett *carte blanche* att genomföra förvärvet.

Konkurrenslagen ställer inget krav på hur *många* förvärv uppköpande företag får göra. En köpare kan därför göra successiva förvärv av små konkurrenter utan att något av de enskilda förvärven granskas. Konkurrenssekonomiskt kan det vara lika, eller t.o.m. mer, problematisk när ett företag förvärvar flera små företag som när samma företag förvärvar ett stort företag. Ett hypotetiskt exempel kan användas som illustration. Anta för enkelhets skull att det finns ett krav om att minst två av företagen ska ha en omsättning på minst 200 miljoner, precis som den svenska konkurrenslagen föreskriver, för att granskning ska ske. Anta också att det finns en marknad med tio företag där var och en har en omsättning som framgår av Tabell 1. Slutligen tänker vi oss att det finns två förvärvsscenarier: (i) det största företaget köper en av konkurrenterna som omsätter 240 miljoner kr och (ii) det största företaget köper de tre konkurrenter som var och en omsätter 80 miljoner. Vi kan räkna ut marknadskoncentrationen i var och ett av dessa scenarier m.h.a. Herfindahl-Hirschman Index (HHI).² Som framgår av Tabell 1 ökar HHI mer i scenario 2. P.g.a. tröskelvärdet är det dock bara i scenario 1 som en granskning sker, vilket förstås rimmar illa med hur koncentrationen påverkas i de båda scenarierna.

¹ Hur många som är betrakta som tillräckligt många bestäms av lutningen på efterfråge- och utbudskurvan (Robinson, 1934).

² Metodiken för att beräkna HHI beskrivs i avsnitt 3.

Tabell 1. Effekten på marknadskoncentrationen (HHI) då det största företaget köper en stor konkurrent (scenario 1) och tre små konkurrenter (scenario 2).

Företag #	STATUS QUO: Omsättning	SCENARIO 1: Omsättning	SCENARIO 2: Omsättning
1	80	80	0
2	80	80	0
3	80	80	0
4	160	160	160
5	160	160	160
6	160	160	160
7	240	240	240
8	240	240	240
9	240	0	240
10	800	1040	1040
HHI	1811	2577	2653

Kommentarer. Scenario 1 innebär att största företaget köper en av konkurrenterna som omsätter 240 MSEK. Scenario 2 innebär att största företaget köper de tre minsta konkurrenterna som var och en omsätter 80 MSEK

Detta exempel illustrerar vad som avses med successiva förvärv i denna studie, nämligen en process där ett företag skaffar sig kontroll över flera små konkurrenter där var och ett av förvärven är små och därför inte anmälningspliktigt.³ Att ha kontroll av ett företag likställs i denna studie med att vara majoritetsägare.

Det finns idag begränsad kunskap om hur vanligt det är med successiva förvärv av mindre konkurrenter och därmed om de är ett konkurrensekonomiskt problem i Sverige. Man kan utvärdera koncentrationsproblem i ekonomin på olika sätt. En relevant distinktion är den mellan att å ena sidan få en bild av hur det ser i en relativt stor del av ekonomin men med lägre precision, och å andra sidan att få en bild av en mindre del av ekonomin men med högre precision. I detta projekt används det förstnämnda.

I analysavsnittet används data från ett stort antal marknader och varje "marknad" approximeras med en SNI 5-sifferkod.⁴ Analyserna i denna rapport bygger alltså på ett implicit antagande att företag som har angett en viss SNI 5-sifferkod som sin primära kod, också är konkurrenter och att det inte finns några konkurrenter till dessa företag som har angett någon annan primär SNI 5-sifferkod. Med andra ord så sätts likhetstecken mellan det som i konkurrensekonomiska sammanhang benämns "relevant marknad" och SNI 5-sifferkoder. Detta antagande kommer inte alltid vara uppfyllt. Ett annat antagande som görs är att alla marknader antas vara nationella. Detta är också en approximation av verkligheten. Ett alternativt tillvägagångssätt är att först välja vilken produktmarknad som skall analyseras och därefter definiera den relevanta marknaden genom att estimerar efterfrågan. Att bestämma den relevanta marknaden på detta sätt kräver dock betydligt mer resurser och därför kan bara en mindre del av ekonomin analyseras. Det som görs i denna rapport skall därför ses en analys i ett första steg där potentiellt problematiska

³ Se avsnitt 3.2 för ytterligare definition.

⁴ För diskussion om varför SNI-klassificering valts, se avsnitt 2.

produktområden kan identifieras. Tillvägagångssättet som används här påminner därför mycket om det som Konkurrensverket föreslog att SCB skulle få i uppdrag att göra för hela eller en stor del av samhällsekonomin (Konkurrensverket, 2018, p. 44). När denna övergripande analys utförts kan analytiker gå vidare till en fas där ett mindre antal marknader analyseras mer på djupet.

1.1 Syfte

Syftet med detta projekt är att (i) analysera hur vanliga successiva förvärv är och att (ii) analysera i vilken utsträckning sådana förvärv har påverkat den konkurrensökonomiska koncentrationen inom ett urval av näringsgrenar i Sverige under det senaste decenniet.

1.2 Litteraturgenomgång

I litteraturen används begreppet "successiva förvärv" för att beskriva olika typer av förvärv. Ibland används det t.ex. för att beteckna ett (enda) förvärv som sker i flera steg, eller flera förvärv som alla sker i flera steg (Lönnqvist, 2006; OECD, 2014). Ett förvärv som sker sekventiellt är dock inte av något särskilt intresse från ett förvärvsprövningsperspektiv och när begreppet successiva förvärv används i denna rapport är det därför enbart för att beteckna en process då en organisation skaffar sig kontroll över flera mindre organisationer.

Eftersom relevant litteratur till stor del är på engelska kan det vara värt att påpeka att direkt översatt från engelska benämns successiva förvärv också som "repetitiva", "krypande" och "seriella" förvärv (se bl.a. OECD, 2015, p.15).

Litteraturen om successiva förvärv är begränsad. Majoriteten av de studier som tar upp fenomenet ägnar sig åt att definiera själva begreppet och beskrivningar av hur tillämpningen ser ut i olika länder. OECD (2014) redogör t.ex. för hur regelverket har anpassats för att minska risken för successiva förvärv. I USA (HSR Act) aggregeras alla transaktioner av ägarandelar och alla typer av tillgångar under de senaste sex månaderna för att avgöra om tröskelvärdet har passerats och om granskning ska ske. I EU (EUMR) aggregeras alla transaktioner som skett mellan två organisationer under de senaste två åren. Dessutom kan relaterade transaktioner, under vissa omständigheter, behandlas som en. Ett sekventiellt förvärv av en konkurrent kan exempelvis betraktas som ett förvärv.

Ett relevant litteraturfält är också det som undersöker varför successiva förvärv sker och det förefaller inte enbart finnas konkurrensökonomiska drivkrafter. Inom ämnesområdena finans (*finance*) och finansiell ekonomi (*corporate finance*) kan man hitta två drivkrafter till varför successiva förvärv sker. Den första drivkraften utgår från att varje förvärv är förenat med en ekonomisk risk. Vid ett förvärv lär sig dock det köpande företaget att bättre identifiera och att hantera den relevanta risken. Denna läroprocess innebär att varje förvärv minskar den ekonomiska risken köparen exponeras för vid nästa förvärv. En implikation av denna läroprocess är att företag har ett intresse av att göra liknande, sekventiella förvärv (Aktas et al., 2013).

Den andra förklaring som lyfts fram i litteraturen är att VD:ar belönas då de genomför förvärv. Denna belöning sker både då ett förvärv minskar och ökar värdet på den uppköpande organisationen. Detta kan tolkas som att marknaden anser att erfarenheter av förvärv är mer värdefulla än vad det verkliga resultatet av förvärvet blev (Harford och Schonlau, 2013).

Att det finns andra drivkrafter till varför företag genomför förvärv, och särskilt att värdet är positivt korrelerat med antalet förvärv, gör att varje analys av förekomsten av successiva förvärv bör beakta att de inte nödvändigtvis har som syfte att reducera konkurrensen.

2 Data

Projektet använder data på organisationsnivå från Bisnode.⁵ Data från tre av Bisnodes databaser används:

- *Fusionsregistret*. Detta register innehåller alla fullständiga fusioner, d.v.s. ägarförändringar då köpande organisation erhåller alla aktier i en annan organisation och då den uppköpta organisationen upphör att existera som en juridisk person.
- *Koncernregister*. Innehåller uppgifter om ägarförändringar i intervallet 50-100 %. Registret kan därför användas för att identifiera då kontrollen av organisationer förändras. Det finns ingen överlapp mellan Fusionsregistret och Koncernregistret.
- *Grunddata*. Innehåller uppgifter om vilka organisationsnummer som var aktiva och givet att organisationen var aktiv finns omsättningen från bokslutet. Organisationsnummer och omsättning kläs på med primär SNI-kod och registreringsadress.

Ekonomisk data kan klassificeras på olika sätt. SNI-klassificeringen, som används i denna studie, bygger på att klassificeringen utgår från produktionsenheter (t.ex. fabriker och företag). En dataklassificering som ofta är att föredra i konkurrensekonomiska studier utgår istället ifrån produkter som har gemensamma egenskaper (Konkurrensverket, 2018). SPIN är en standard som klassificerar data enligt produktenskaper (SCB, 2009). Den standarden var dock inte tillgänglig när data beställdes till denna studie vilket innebär att data istället utgår från SNI-klassificeringen.

I denna studie ingår data från de 15 SNI 5-sifferkoder som nämns nedan i Tabell 2. 5-siffernivån är den mest disaggregerade datanivån som finns i näringsgrensklassificeringen (innehåller 821 näringsgrenar). Denna nivå överensstämmer bäst med relevanta produktmarknader. Konkurrensverket (2018) rekommenderar att konkurrensekonomiska analyser utförs på SPIN 7-siffernivå vilket är en ännu mer detaljerad nivå (innehåller 3408 produktgrupper). Detta innebär att inget annat än 5-siffernivån är relevant i de fall då SNI-klassificeringen används.

Dessa 15 SNI-koder valdes ut i en pilotfas som involverade fusionsstatistik i samtliga SNI 3-sifferkoder. Näringsgrenar som uppvisade en mer intensiv fusionsaktivitet togs vidare till nästa steg där statistiken utgjorde underlag för en diskussion som både rapportförfattaren och ett stort antal medarbetare på Konkurrensverket deltog i. I valet av näringsgrenar togs också hänsyn till omständigheter som tidigare utredningar pekat på som konkurrensekonomiskt problematiskt. Exempel på faktorer som särskilt beaktades var få konkurrenter, av-/omregleringar och strukturförändringar i form av ökad digitalisering (t.ex. att handel övergår från fysiska butiker till e-handel). Det har inte funnits någon ambition att välja 15 näringsgrenar som är representativa för ekonomin i stort och resultaten som presenteras här skall inte generaliseras till andra näringsgrenar.

Data omfattar totalt tio år och täcker perioden från 2010 till 2019.

⁵ Bisnode är ett företag som specialiserat sig på att samla in och att förädla företagsekonomi data. Sedan detta projekt påbörjades har Bisnode blivit uppköpt av Dun & Bradstreet.

Tabell 2. De 15 näringsgrenar som ingår i studien.

SNI-kod	Beskrivning
23610	Tillverkning av betongvaror för byggändamål
23620	Tillverkning av gipsvaror för byggändamål
23630	Tillverkning av fabriksblandad betong
23640	Tillverkning av murbruk
23650	Tillverkning av fibercementvaror
23690	Tillverkning av andra varor av betong, cement och gips
43221	Värme- och sanitetsarbeten
43320	Byggnadssnickeriarbeten
46731	Partihandel med virke och andra byggmaterial
46750	Partihandel med kemiska produkter
47641	Specialiserad butikshandel med sport- och fritidsartiklar utom cyklar och båtar
47711	Specialiserad butikshandel med herr-, dam- och barnkläder, blandat
47730	Apotekshandel
49320	Taxitrafik
55101	Hotellverksamhet med restaurangrörelse

All analys sker på nationell nivå, förutom för SNI 23610 (Taxitrafik) då de tre storstadsområdena analyseras som tre separata marknader. Stor-Stockholm definieras som de företag vars registreringsadress har ett postnummer som börjar med 10-, 11-, 12-, 13-, 14-, 15-, 16-, 17-, 18- och 19-. På motsvarande sätt definieras Stor-Göteborg som de företag vars registreringsadress har ett postnummer som börjar med 40-, 41-, 42-, 43- och 44-. Företag som utgör Stor-Malmö har en registreringsadress med postnummer som börjar med 20-, 21-, 22-, 23- och 24-. I en analys som gör anspråk på att fånga en realistisk marknad, d.v.s. det som i konkurrensökonomiska sammanhang brukar benämnas "den relevanta marknaden", ska företagets registreringsadress (den uppgift som är tillgänglig) representera det område där företagets ekonomiska verksamhet finns. Det finns ingen garanti att så är fallet och även denna geografiskt snävare analys måste därför tolkas indikativt.

3 Metod

I konkurrenssammanhang används Herfindahl-Hirschman Indexet (HHI) ofta som ett mått på marknadskoncentration.⁶ I denna studie beräknas två versioner av HHI för respektive SNI-kod och år. Den första versionen utgår från rapporterade omsättningar och den andra från omsättningar som korrigeras med hänsyn till att konkurrenter ibland har majoritetsandelar i konkurrerande företag. HHI är ett vanligt mått för att undersöka effekterna av horisontella förvärv (Whinston, 2006). Viscusi m.fl. (2005) visade både teoretiskt och empiriskt att ett högre HHI-värde innebär högre prismarginal. Att HHI kan användas för att utvärdera konkurrenseffekten av korsägande mellan konkurrenter demonstrerades av Flath (1992). Masumoto m.fl. (2010) visade dessutom att korsägande mellan konkurrenter är matematiskt ekvivalent med samarbete mellan företag.

HHI beräknas på följande sätt:

$$HHI = s_1^2 + s_2^2 + s_3^2 + \dots + s_n^2$$

där s är marknadsandel i procent. Marknadsandelen för företag n beräknas som omsättningen för n dividerat med omsättningen för samtliga företag i den aktuella marknaden (den relevanta marknaden likställs med aktuell SNI 5-sifferkod i denna rapport). USA:s justitiedepartement tolkar HHI på följande sätt⁷:

- Ett HHI-värde under 100 tolkas som en näringsgren med stark konkurrens.
- Ett HHI-värde mellan 100 och 1500 tolkas som en icke-koncentrerad näringsgren.
- Ett HHI-värde mellan 1500 to 2500 tolkas som en moderat koncentrerad näringsgren.
- Ett HHI-värde över 2500 tolkas som en näringsgren med hög koncentration.

Dessa gränsvärden speglar dock inte några objektiva marknadsfenomen och andra gränsvärden förekommer i den empiriska litteraturen, t.ex. att gränsen mellan låg och hög marknadskoncentration går vid 1800 (Cavalleri et al., 2019) eller vid 2000 (EU, 2004). I denna studie har dessa värden inte någon annan betydelse än att de underlättar ordval och beskrivningen av hur situationen förändras över tid. Eftersom denna studie inte har testat gränserna för de relevant produktmarknader är det inte meningsfullt att drag några långtgående slutsatser baserat på nivån på HHI, utan att fokusera på hur den förändras över tid.

⁶ HHI utvecklades av två ekonomer, oberoende av varandra: av Hirschman år 1945 och av Herfindahl år 1950.

⁷ <https://www.justice.gov/atr/herfindahl-hirschman-index>. Se referenslistan för detaljer.

3.1 Tillvägagångssätt

Innan analysen inleds behandlas och korrigeras rådata för att analysen ska vara så relevant som möjligt. Processen kan beskrivas på följande sätt:

1. Inaktiva företag tas bort. I Bisnodes dataleverans finns markerat vilka företag och år som är aktiva respektive inaktiva. Denna variabel baseras på Bisnodes egen algoritm och hur den är definierad är okänt. En visuell inspektion antyder att dessa företag till övervägande del är skalbolag.
2. Observationer som saknar värden för omsättning, eller har rapporterat en omsättning lika med noll, tas bort.
3. Beräkning av en "korrigerad omsättning" som kontrollerar för korsägande (majoritet) av konkurrent(er). Se nedan för närmare beskrivning av "korrigerad omsättning". Notera att det relevanta korsägandet är det som förekommer inom en given SNI-kod (5-siffernivå).
4. För varje år indikeras vilka företag som fusioneras med vilka konkurrenter. Notera att fusioner enbart tas i beaktande då de två inblandade företagen tillhör samma SNI-kod (5-siffernivå).
5. Beräkning av Herfindahl-Hirschman Index (HHI) för både (i) rapporterad omsättning och (ii) "korrigerad omsättning".

Det är värt att notera att denna studie inte gör något försök att förklara omsättningen, eller HHI. Därmed kommer inte heller exkludering av observationer enligt vad som beskrivs i punkt 1 och 2 att orsaka några selektionsproblem.

"Korrigerad omsättning" innebär att ett företag som kontrollerar ett annat företag får både sitt egen och det ägda företags omsättning. Det ägda företaget tilldelas en omsättning lika med noll. Implikationen av detta är att koncentrationen ökar och konkurrensproblem som uppstår som en följd av att konkurrenter äger varandra blottläggs. Om företag A äger företag B, som i sin tur äger företag C, kommer företag A tilldelas summan av alla tre företags omsättning, medan företag B och företag C båda får en omsättning lika med noll.

3.2 Avgränsningar och definitioner

- Ett *företag* definieras som en organisation med ett unikt organisationsnummer.
- Den *relevanta marknaden* antas vara nationell och omfatta företag som angett samma primära 5-siffriga SNI-kod. Enligt vad som beskrevs i avsnitt 2 antas taxiverksamhet vara ett undantag från denna regel.
- En *konkurrent* definieras som ett annat företag aktivt i samma 5-siffriga SNI-kod under samma år.
- Endast förvärv som sker då både köpare och uppköpt organisation har samma primära 5-siffriga SNI-kod ingår i denna analys. Det innebär till exempel att då köparen finns i en annan SNI-kod, eller är registrerad utomlands, ingår den inte.

- I kapitel 1.2 redogjordes för de tidsintervall som använts internationellt för att definiera när två, eller flera, förvärv är att betrakta som successiva. I Sverige finns ingen officiell definition på inom vilken tidsperiod två förvärv måste ske för att betraktas som successiva, men det finns inget uppenbart skäl att den perioden skulle skilja sig från vad som används i andra länder. Utgångspunkten i denna studie är därför att två förvärv skall ha skett inom två år för att betraktas som successiva.
- Som nämndes i kapitel 1 antas en ägare ha "kontroll" över ett företag då ägaren är majoritetsägare. Även minoritetsägare kan ha väsentlig kontroll över ett företag via tillgången till unik information, men den typen av kontroll får analyseras i ett annat projekt.

4 Empirisk analys

I detta kapitel redovisas de empiriska resultaten för de 15 näringsgrenarna. För respektive näringsgren redovisas två versioner av Herfindahl-Hirschman Index (HHI): ett utan hänsyn till kontroll av konkurrenter och ett med hänsyn till kontroll av konkurrenter, d.v.s. vad som i avsnitt 3.1 benämndes "korrigerad omsättning". I de fall företag kontrollerar konkurrenter flyttar vi omsättningen för de företag som kontrolleras till det företag som utövar kontrollen (d.v.s. till majoritetsägaren).

Totalt antal företag i näringsgrenen redovisas också – fler företag är negativt korrelerat med marknadskoncentration. Antal företag är därför negativt korrelerat med HHI. Antal företag som kontrolleras av konkurrenter redovisas också, liksom antal företag som fusionerats av konkurrenter. Distinktionen mellan "kontroll" och "fusion" är att ett företag som kontrolleras av en konkurrent fortfarande existerar som en unik marknadsaktör, medan ett företag som fusionerats av en konkurrent har upphört att existera som en unik aktör. Slutligen redovisas näringsgrenens totala omsättning och marknadsandelen för de tre största företagen. Ovanstående uppgifter visas både i tabell och grafiskt.

4.1 Tillverkning av betongvaror för byggändamål, SNI 23610

Denna bransch uppvisar alla tecken på att vara konkurrensökonomiskt problemfri:

- HHI ligger under 1000 alla år (utom 2012) och är sjunkande,
- om hänsyn tas till kontroll av konkurrenter ökar HHI bara med 10-30 enheter,
- antal företag ökar över tid,
- förvärvsaktiviteten är konstant över tid,
- omsättningen för branschen som helhet ökar över tid.

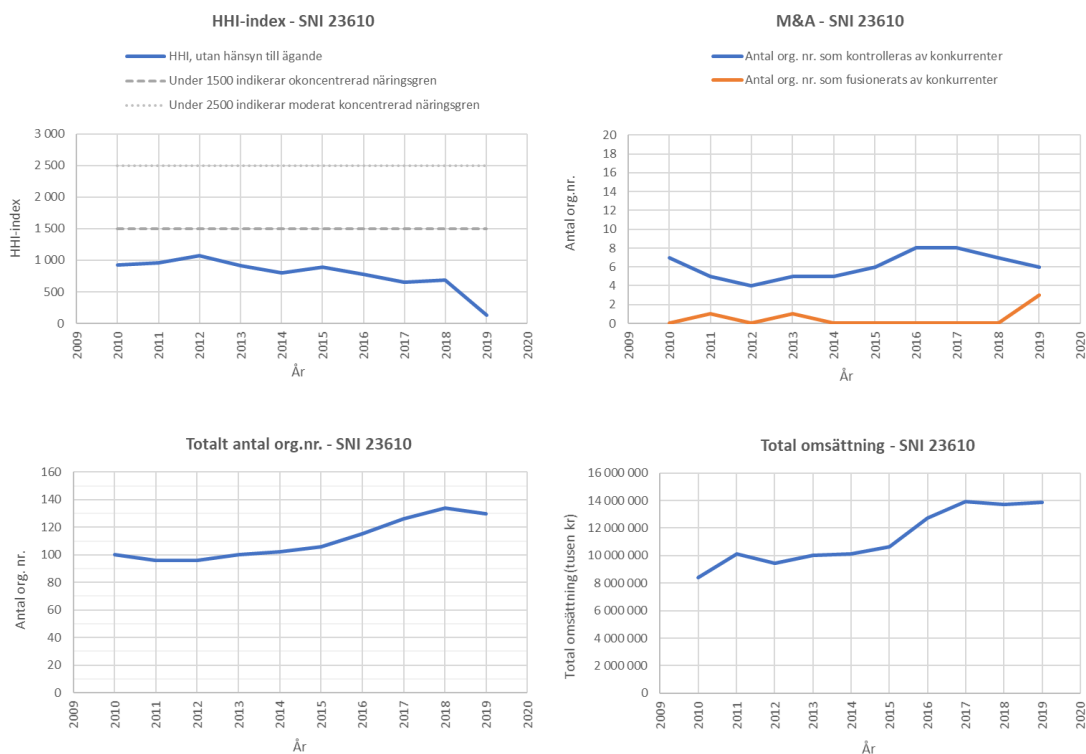
Dessa uppgifter beskrivs mer ingående i Tabell 3 och i Figur 1.

Tabell 3. Allmän konkurrensekonomisk karakteristik för SNI 23610 (Tillverkning av betongvaror för byggändamål).

År	HHI, UTAN hänsyn till kontroll av konkurrenser	HHI, MED hänsyn till kontroll av konkurrenser	Marknadsandel för tre största företagen (%)	Ant. org.nr.	Ant. org.nr. som kontrolleras av konkurrenser	Ant. org.nr. som fusionerats av konkurrenser	Tot. omsättning (tkr)
2010	920	940	43,5	100	7	0	8 411 289
2011	958	970	44,1	96	5	1	10 100 759
2012	1075	1089	46,3	96	4	0	9 459 862
2013	912	935	41,9	100	5	1	9 994 925
2014	795	823	40,1	102	5	0	10 117 295
2015	894	926	43,8	106	6	0	10 653 065
2016	783	810	39,6	115	8	0	12 727 077
2017	658	678	35,0	126	8	0	13 921 602
2018	692	715	36,7	134	7	0	13 709 466
2019	136	153	35,6	130	6	3	13 875 113

Org.nr. som *kontrolleras* av konkurrenser är de där en konkurrent äger >50 % av aktierna. Org.nr. som *fusionerats* av konkurrenser är de fall av förvärv där uppköpt företag helt har uppgått i köpande företag och därmed upphört att existera som en självständig enhet.

Figur 1. Grafisk presentation av konkurrenssituationen i SNI-kod 23610.



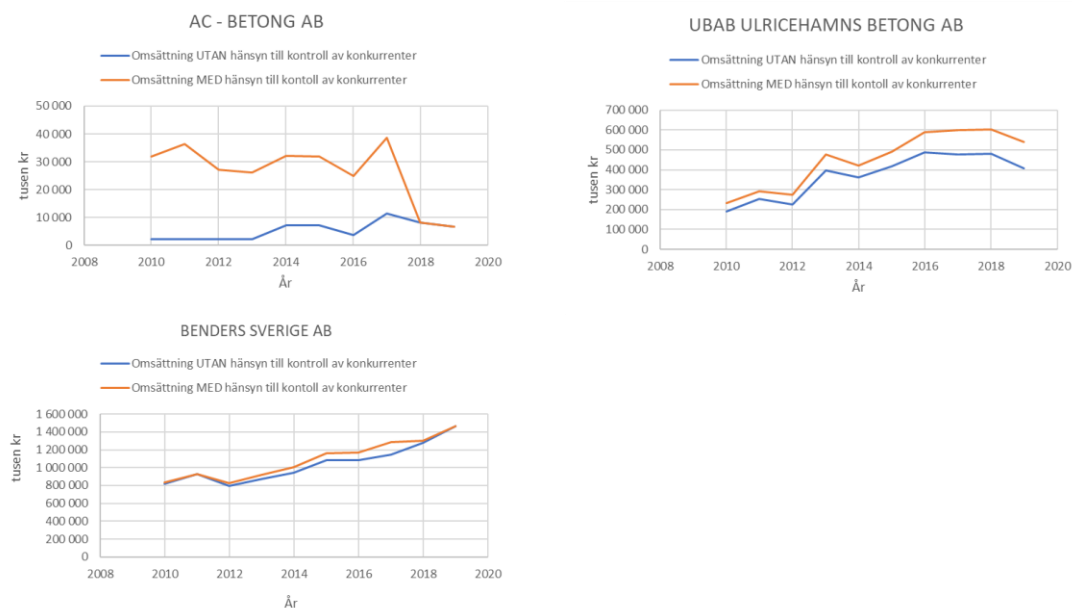
Vad gäller enskilda företag identifieras först alla som har fusionerat med, eller kontrollerar, en eller flera konkurrenter. Därefter väljs de transaktioner ut där inblandade aktörer har en total omsättning på minst 1 miljard kr. Om endast få, eller inga av de observerade transaktionerna uppfyller det kriteriet, granskas även mindre företag som skaffat sig kontroll över, eller fusionerat med, konkurrenter.

Fyra till åtta bolag har kontrollerats av konkurrenter under tidsperioden. I figur 2 framgår att företaget AC-BETONG AB har avvecklat sin kontroll av AB DAHLGREN'S CEMENTGJUTERI fr.o.m. 2018 vilket har eliminerat den effekt denna kontroll tidigare hade. I fallet med UBAB ULRICEHAMNS BETONG AB är det annorlunda eftersom gapet mellan de båda omsättningslinjerna ökar över tid. Båda företagen har utvecklats bättre än branschgenomsnittet. Detta är potentiellt ett konkurrensekonomiskt problem och det kan t.o.m. vara ett tecken på successiva förvärv. En närmare analys av data visa dock att UBAB ULRICEHAMNS BETONG AB endast kontrollerar en konkurrent under hela tidsperioden, vilket är DALA CEMENT I BJÖRBO AB. Vad som också är konkurrensekonomiskt relevant är att samtliga inblandade företag är relativt små.

Ett företag som är mer intressant är BENDER SVERIGE AB. År 2010 kontrollerade de FLODA CEMENTGJUTERI AB. BENDERS omsatte då drygt 810 miljoner kr och FLODA CEMENTGJUTERI 18 miljoner. Total omsättning var alltså under 1 miljard kr. 2012 skaffade sig BENDERS kontroll över NORBERGSTRAPPAN AB – ett år BENDERS hade en omsättning på strax under 800 miljoner kr och NORBERGSTRAPPAN låg på 26 miljoner kr. 2017 skaffade sig BENDERS kontroll över WALLDÉN MARKBETONG AB. De året omsatte de båda 1,1 miljarder kr respektive 28 miljoner kr. 2019, slutligen, fusionerades BENDERS och NORBERGSTRAPPAN.

Slutsatsen blir alltså att BENDERS under periodens första hälft inte nådde upp till 1 miljard i omsättning, men under de senare åren har man gjort det. De företagstransaktioner BENDERS varit inblandad i har alla varit med små aktörer (< 30 miljoner kr i omsättning). Om BENDERS genomför fler transaktioner under de kommande åren kan de komma att klassas som successiva förvärv.

Figur 2. Omsättning för de största företagen i SNI 23610 (Tillverkning av betongvaror för byggändamål) som vid något tillfälle under perioden kontrollerat en eller flera konkurrenter.



4.2 Tillverkning av gipsvaror för byggändamål, SNI 23620

Av de resultat som inkluderats i Tabell 4 och Figur 3 är det ett som omedelbart står ut, nämligen att omsättningen faller med nästan 99 % år 2016 och att den ligger kvar på samma låga nivå under alla efterföljande år. Det som händer är att de två företag (GYPROC AB och GIPSPUTSARNA I SVERIGE AB) som under perioden 2010-2015 stod för cirka 99 % av omsättningen försvinner från datamaterialet fr.o.m. år 2016.⁸ Vad som händer med dessa företag framgår ej från materialet.⁹

Det ska också noteras att den totala omsättningen understiger en miljard kr som utgör ett nödvändigt villkor för att träffas av de svenska förvärvsreglerna

⁸ I Tabell 4 framgår att det var 5 företag år 2015 och 4 företag år 2016, d.v.s. antalet företag minskade med ett. Förklaringen till det är att det försvann två företag samtidigt som det tillkom ett.

⁹ Detta kan bero på flera händelser. För det första kan företag försvinna från en näringsgren om företaget själva anger en annan primär SNI-kod. För det andra kan det ha slagits samman med ett företag som finns i en annan näringsgren och för det tredje kan det bero på rena felaktigheter i processen där datamaterialet skapas.

Tabell 4. Allmän konkurrenssekonomisk karakteristik för SNI 23620 (Tillverkning av gipsvaror för byggändamål).

År	HHI, UTAN hänsyn till kontroll av konkurrenter	HHI, MED hänsyn till kontroll av konkurrenter	Marknadsandel för tre största företagen (%)	Antal org.nr.	Antal org.nr. som kontrolleras av konkurrenter	Antal org.nr. som fusionerats av konkurrenter	Total omsättning (tkr)
2010	8 828	8 828	100	3	0	0	381 217
2011	8 944	8 944	100	3	0	0	431 493
2012	9 042	9 042	100	3	0	0	432 046
2013	9 185	9 185	100	4	0	0	455 516
2014	9 127	9 127	100	5	0	0	492 623
2015	9 167	9 167	100	5	0	0	491 529
2016	3 203	3 203	90.9	4	0	0	5 872
2017	3 412	3 412	95.3	4	0	0	7 716
2018	3 873	3 873	97.8	4	0	0	7 271
2019	9 383	9 383	100	3	0	0	2 732

Org.nr. som *kontrolleras* av konkurrenter är de där en konkurrent äger >50% av aktierna. Org.nr. som *fusionerats* av konkurrenter är de fall av förvärv där uppköpt företag helt har uppgått i köpande företag och därmed upphört att existera som en självständig enhet.

Eftersom antalet företag är få under alla år, och ett dominerade kraftigt under perioden 2010-2015 (ungefär 95 % marknadsandel), hamnar HHI nära 10 000, d.v.s. i närheten av att vara en monopolmarknad. När de två största företagen sedan försvinner sjunker HHI till mellan 3 000 och 4 000 under perioden 2016-2018 för att sedan öka till nära 10 000 igen 2019. Ökningen 2019 beror på att det största företaget under perioden 2016-2018 försvinner (TAKLISTER I SVERIGE AB som hade en marknadsandel på ungefär 50 % under denna period). Det som återstår av omsättningen 2019 motsvarar därför bara 0,6 % av den omsättning näringsgrenen hade under 2015 och 38 % av omsättningen under 2018. Vad som hände TAKLISTER I SVERIGE AB år 2019 framgår inte heller från datamaterialet.

Av särskilt intresse är att det i Tabell 2 framgår att inget företag kontrollerade eller fusionerades med en konkurrent under tidsperioden. Det innebär också att inga successiva förvärv genomförts.

Figur 3. Grafisk presentation av konkurrenssituationen i näringsgrenen med SNI-kod 23620 (Tillverkning av gipsvaror för byggändamål).



4.3 Tillverkning av fabriksblandad betong, SNI 23630

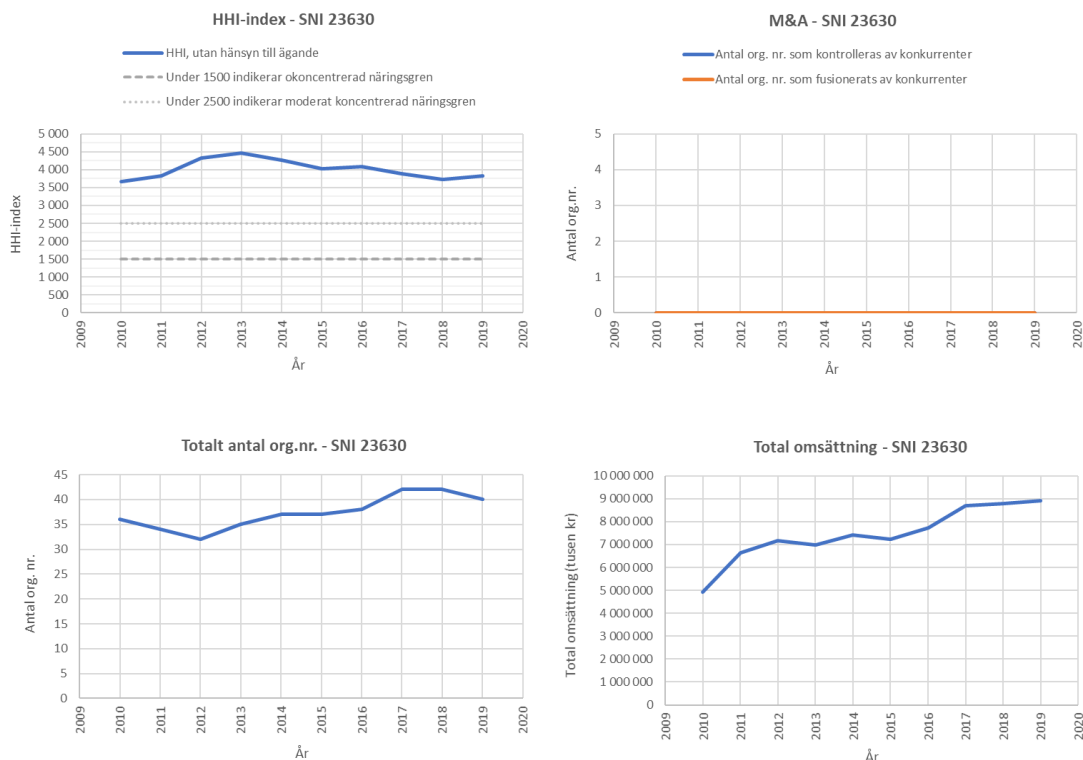
I SNI 23630 dominerar ett fåtal stora företag. Marknaden är stabil i termer av antalet företag och omsättningen har ökat med 80 % under perioden. Ingen konkurrent har kontrollerat eller fusionerat med någon konkurrent under den aktuella tidsperioden och det har följaktligen därför inte heller förekommit några successiva förvärv. Tabell 5 och Figur 4 visar, trots avsaknaden av successiva förvärv, att det finns konkurrensökonomiska utmaningar (t.ex. hög HHI och hög marknadsandel för de tre största aktörerna) att vara observant på.

Tabell 5. Allmän konkurrensekonomisk karakteristik för SNI 23630 (Tillverkning av fabriksblandad betong).

År	HHI, UTAN hänsyn till kontroll av konkurrenter	HHI, MED hänsyn till kontroll av konkurrenter	Marknadsandel för tre största företagen (%)	Antal org.nr.	Antal org.nr. som kontrolleras av konkurrenter	Antal org.nr. som fusionerats av konkurrenter	Total omsättning (tkr)
2010	3 671	3 671	89.2	36	0	0	4 933 975
2011	3 826	3 826	91.0	34	0	0	6 646 522
2012	4 319	4 319	92.1	32	0	0	7 155 432
2013	4 461	4 461	91.9	35	0	0	6 994 018
2014	4 262	4 262	90.9	37	0	0	7 411 554
2015	4 021	4 021	89.3	37	0	0	7 223 625
2016	4 095	4 095	90.9	38	0	0	7 738 660
2017	3 890	3 890	90.4	42	0	0	8 701 639
2018	3 735	3 735	90.7	42	0	0	8 788 611
2019	3 819	3 819	90.2	40	0	0	8 901 218

Org.nr. som *kontrolleras* av konkurrenter är de där en konkurrent äger >50% av aktierna. Org.nr. som *fusionerats* av konkurrenter är de fall av förvärv där uppköpt företag helt har uppgått i köpande företag och därmed upphört att existera som en självständig enhet.

Figur 4. Grafisk presentation av konkurrenssituationen i näringsgrenen med SNI-kod 23630 (Tillverkning av fabriksblandad betong).



4.4 Tillverkning av murbruk, SNI 23640

I denna näringsgren har det inte förekommit någon kontroll av, eller fusioner mellan, konkurrenser under den aktuella tidsperioden. Det har följaktligen inte heller förekommit några successiva förvärv. Det mest iögonfallande är att omsättningen faller med drygt 50 % från 2015 till 2016 och sedan stannar på den nivån. Det som händer är att SAINT-GOBAIN BYGGPRODUKTER AB försvinner från datamaterialet samtidigt som befintliga företag inte ökar sin omsättning och inget annat företag gör entré. Detta innebär samtidigt att HHI ökar markant 2016. Denna förändring innebär också att den totala omsättningen vissa år understiger en miljard kr som utgör ett nödvändigt villkor för att träffas av de svenska förvärvsreglerna.

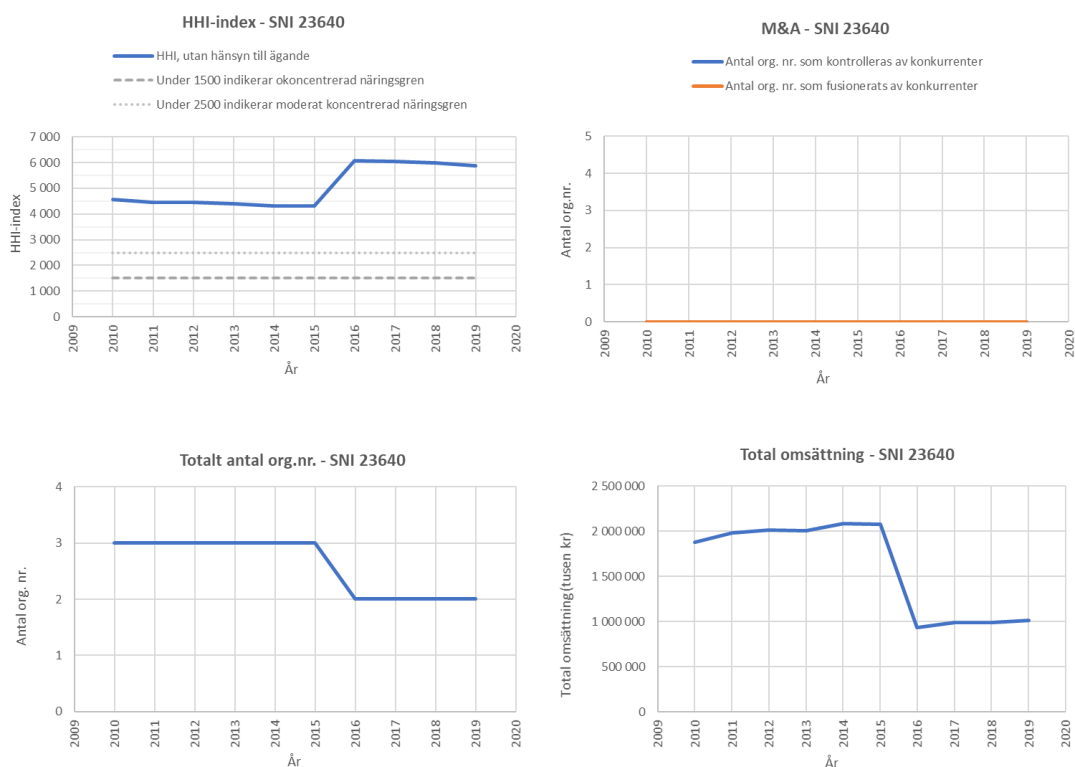
Alldeles oavsett om fokus ligger på perioden då SAINT-GOBAIN BYGGPRODUKTER AB fanns med i datamaterialet eller då de har lämnat, är denna näringsgren konkurrenskonomiskt problematisk eftersom den har bestått av så få aktiva företag. Under 2010-2015 fanns tre aktiva företag och under 2016-2019 fanns två. I denna näringsgren är det därför den generellt höga marknadskoncentrationen som är ett problem, snarare än (successiva) förvärv.

Tabell 6. Allmän konkurrenskonomisk karakteristik för SNI 23640 (Tillverkning av murbruk).

År	HHI, UTAN hänsyn till kontroll av konkurrenser	HHI, MED hänsyn till kontroll av konkurrenser	Marknadsandel för tre största företagen (%)	Antal org.nr.	Antal org.nr. som kontrolleras av konkurrenser	Antal org.nr. som fusionerats av konkurrenser	Total omsättning (tkr)
2010	4 576	4 576	100	3	0	0	1 879 654
2011	4 456	4 456	100	3	0	0	1 983 721
2012	4 455	4 455	100	3	0	0	2 016 244
2013	4 391	4 391	100	3	0	0	2 007 999
2014	4 307	4 307	100	3	0	0	2 080 673
2015	4 317	4 317	100	3	0	0	2 080 191
2016	6 073	6 073	100	2	0	0	931 412
2017	6 050	6 050	100	2	0	0	989 896
2018	5 997	5 997	100	2	0	0	985 449
2019	5 890	5 890	100	2	0	0	1 011 775

Org.nr. som *kontrolleras* av konkurrenser är de där en konkurrent äger >50 % av aktierna. Org.nr. som *fusionerats* av konkurrenser är de fall av förvärv där uppköpt företag helt har uppgått i köpande företag och därmed upphört att existera som en självständig enhet.

Figur 5. Grafisk presentation av konkurrenssituationen i näringsgrenen med SNI-kod 23640 (Tillverkning av murbruk).



4.5 Tillverkning av fibercementvaror, SNI 23650

Statistiken i Tabell 7 indikerar att SNI 23650 (Tillverkning av fibercementvaror) har utvecklats i en positiv konkurrensökonomisk riktning. HHI har exempelvis minskat till hälften av vad den var i början av perioden, marknadsandelen för de tre största har gått från 99 % till 77 % och branschens totala omsättning har ökat med en faktor tre.

Av betydelse för denna rapport är att den totala omsättningen understiger en miljard kr som utgör ett nödvändigt villkor för att träffas av de svenska förvärvsreglerna.

Det finns inga tecken på att successiva förvärv har förekommit i SNI 23650 (Tillverkning av fibercementvaror) under den aktuella tidsperioden. Endast ett förvärv kan observeras och det inträffade under 2013 när ÅKE FERNMO AKTIEBOLAG skaffade sig kontroll över FORMO AKUSTIK AB. En närmare analys av data visar att transaktionerna mellan ÅKE FERNMO AKTIEBOLAG och FORMO AKUSTIK AB var en del av en omstrukturering av verksamheten i ÅKE FERNMO AKTIEBOLAG. Bakgrunden till denna slutsats är att endast ÅKE FERNMO AKTIEBOLAG existerade under åren 2010-2012 och fr.o.m. 2014 existerar endast FORMO AKUSTIK AB i datamaterialet. Ett frågetecken som inte rätas ut i statistiken är varför omsättningen i FORMO AKUSTIK AB var så mycket lägre under 2014-2015 jämfört med vad det var 2016-2019 och vad ÅKE FERNMO AKTIEBOLAG hade under perioden 2010-2012.

Tabell 7. Allmän konkurrensekonomisk karakteristik för SNI 23650 (Tillverkning av fibercementvaror).

År	HHI, UTAN hänsyn till kontroll av konkurrenter	HHI, MED hänsyn till kontroll av konkurrenter	Marknadsandel för tre största företagen (%)	Antal org.nr.	Antal org.nr. som kontrolleras av konkurrenter	Antal org.nr. som fusionerats av konkurrenter	Total omsättning (tkr)
2010	5 060	5 060	99.0	4	0	0	38 112
2011	5 094	5 094	98.9	4	0	0	39 613
2012	5 080	5 080	98.8	5	0	0	42 086
2013	4 436	4 933	95.0	6	1	0	39 456
2014	6 220	6 220	93.2	7	0	0	31 715
2015	5 224	5 224	93.7	6	0	0	37 263
2016	3 116	3 116	87.5	7	0	0	52 400
2017	2 680	2 680	80.4	7	0	0	72 011
2018	2 757	2 757	83.6	10	0	0	85 277
2019	2 415	2 415	76.6	7	0	0	104 736

Org.nr. som *kontrolleras* av konkurrenter är de där en konkurrent äger >50 % av aktierna. Org.nr. som *fusionerats* av konkurrenter är de fall av förvärv där uppköpt företag helt har uppgått i köpande företag och därmed upphört att existera som en självständig enhet.

Figur 6. Grafisk presentation av konkurrenssituationen i näringsgrenen med SNI-kod 23650 (Tillverkning av fibercementvaror).



4.6 Tillverkning av andra varor av betong, cement och gips, SNI 23690

Det har inte förekommit någon som helst förvärvsaktivitet i denna näringsgren under perioden. Det som sticker ut i resultaten är att omsättningen ökar i två steg (2015 och 2017). I början av perioden låg näringsgrenens omsättning på en nivå som innebar att förvärv, om de skett under dessa år, inte hade träffats av de svenska förvärvsreglerna. Antalet företag är svagt sjunkande under hela perioden och sammantaget innebär det att HHI ökar på ett markant sätt under periodens andra hälft.

Det som händer är att ett helt nytt företag dyker upp i datamaterialet 2015: PERAMIN AB. Omsättningen för detta företag är mer än tre gånger så stor som det näst största företaget under 2015. Omsättningsökningen 2017 beror också till övervägande del på en ökning för PERAMIN AB. I en analys med syfte att ta reda på *varför* konkurrenssituationen ser ut som den gör i SNI 23690 (Tillverkning av andra varor av betong, cement och gips) hade det varit naturligt att bl.a. ta reda på:

- var PERAMIN AB kommer ifrån, d.v.s. vad de gjorde innan 2015,
- om det också finns i någon annan SNI 5-sifferkod (som sekundär eller tertiär SNI-kod), och
- hur det har lyckats öka omsättningen så mycket från 2016 till 2017.

Dessa frågor kräver en djupare analys av SNI 23690 (Tillverkning av andra varor av betong, cement och gips) än vad det finns förutsättningar för inom ramen för denna studie.

Tabell 8. Allmän konkurrensekonomisk karakteristik för SNI 23690 (Tillverkning av andra varor av betong, cement och gips).

År	HHI, UTAN hänsyn till kontroll av konkurrenter	HHI, MED hänsyn till kontroll av konkurrenter	Marknadsandel för tre största företagen (%)	Antal org.nr.	Antal org.nr. som kontrolleras av konkurrenter	Antal org.nr. som fusionerats av konkurrenter	Total omsättning (tkr)
2010	1 028	1 028	48.4	48	0	0	1 103 102
2011	1 031	1 031	48.5	48	0	0	1 102 652
2012	1 139	1 139	53.1	43	0	0	920 181
2013	1 130	1 130	52.8	43	0	0	918 391
2014	1 093	1 093	51.0	41	0	0	992 866
2015	2 147	2 147	63.5	42	0	0	1 753 255
2016	2 823	2 823	70.1	43	0	0	1 816 027
2017	2 508	2 508	69.0	44	0	0	2 456 053
2018	3 610	3 610	78.2	41	0	0	2 368 388
2019	3 748	3 748	79.5	41	0	0	2 364 821

Org.nr. som *kontrolleras* av konkurrenter är de där en konkurrent äger >50 % av aktierna. Org.nr. som *fusionerats* av konkurrenter är de fall av förvärv där uppköpt företag helt har uppgått i köpande företag och därmed upphört att existera som en självständig enhet.

Figur 7. Grafisk presentation av konkurrenssituationen i näringsgrenen med SNI-kod 23690 (Tillverkning av andra varor av betong, cement och gips).



4.7 Värme- och sanitetsarbeten, SNI 43221

Det kan vara på sin plats att direkt påpeka att marknaden för värme- och sanitetsarbeten med största säkerhet inte är nationell. Anledningen till att vi är benägna att ifrågasätta antagandet om en nationell värmemarknad är att en väsentlig del av arbetet utförs i kundernas fastigheter. Ett långt avstånd till kund innebär därför högre transportkostnader och sämre konkurrensvillkor. En klar majoritet av de aktiva företagen har dessutom namn som kommunicerar att de har lokala anspråk. En annan anledning till att man kan vara skeptisk till att detta rör sig om en nationell marknad är att antalet företag är fler av vad kunder kan hitta och utvärdera, även om marknaden består av distinkta segment.

Med detta som utgångspunkt kan man konstatera att HHI ligger mellan 300 och 500 under hela tidsperioden. Undantaget är år 2014 där HHI ligger på 100 men detta beror på att data från branschens i särklass största aktör, BRAVIDA SVERIGE AB, saknas detta år. Eftersom det rör sig om endast ett år ligger det nära till hands att dra slutsatsen att data är ofullständigt 2014. Om hänsyn tas till kontroll av konkurrenter ökar HHI med 0-40 enheter, vilket är en nivå som ligger inom felräkningsmarginalen.

Andra detaljer värda att peka på är att antalet aktiva företag har ökat stadigt under tidsperioden och att branschens totala omsättning har ökat med mer än 50 % under periodens andra hälft.

Tabell 9. Allmän konkurrenssekonomisk karakteristik för SNI 43221 (Värme- och sanitetsarbeten).

År	HHI, UTAN hänsyn till kontroll av konkurrenter	HHI, MED hänsyn till kontroll av konkurrenter	Marknadsandel för tre största företagen (%)	Antal org.nr.	Antal org.nr. som kontrolleras av konkurrenter	Antal org.nr. som fusionerats av konkurrenter	Total omsättning (tkr)
2010	515	517	37.2	2841	28	0	36 634 432
2011	529	542	37.3	3082	30	0	39 833 738
2012	424	435	27.2	3270	41	0	33 513 053
2013	378	410	25.5	3373	44	0	33 909 196
2014	100	101	11.4	3451	42	0	29 944 542
2015	355	379	24.0	3556	55	0	38 191 874
2016	329	345	22.9	3686	52	0	40 408 712
2017	331	348	22.9	3777	52	1	44 807 809
2018	332	368	23.2	3852	51	0	48 211 392
2019	345	346	23.8	3841	33	0	50 312 861

Org.nr. som *kontrolleras* av konkurrenter är de där en konkurrent äger >50% av aktierna. Org.nr. som *fusionerats* av konkurrenter är de fall av förvärv där uppköpt företag helt har uppgått i köpande företag och därmed upphört att existera som en självständig enhet.

Förändringen i förvärvsaktiviteten har, med undantag av 2019, ökat eller legat på en konstant nivå. Med tanke på det stora antalet aktiva företag är det en liten andel av företagen som är involverade i förvärv, men det absoluta antalet är tillräckligt stort för att successiva förvärv kan förekomma och vara ett konkurrensproblem.

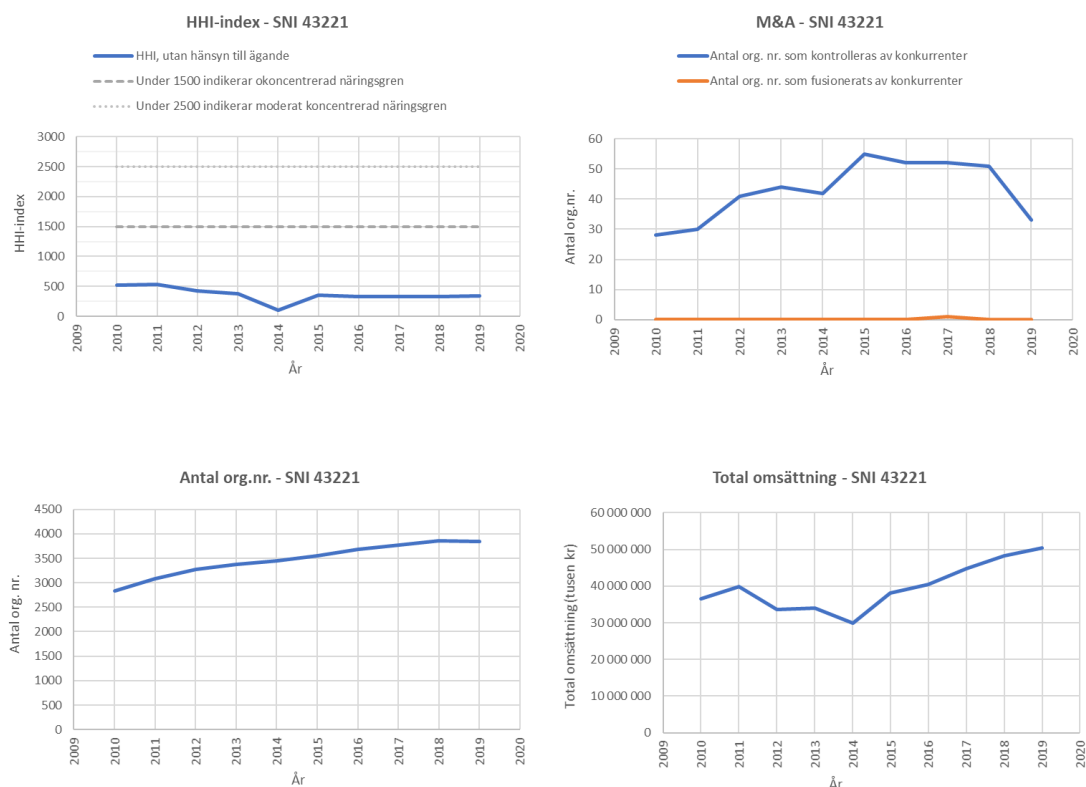
BRAVIDA SVERIGE AB har varit det företag som omsatt mest i näringsgrenen under de senaste åren. 2010 kontrollerade de ingen av sina konkurrenter i SNI 43221 (Värme- och sanitetsarbeten), 2011 skaffade man sig kontroll över C2M SPRINKLER AB och den kontrollen behöll man till 2018. 2011 omsatte C2M SPRINKLER AB 95 miljoner kr och 2018 hade den omsättning ökat till 189 miljoner kr. C2M SPRINKLER AB omsatte därför i storleksordning 1-2 % av vad BRAVIDA SVERIGE AB gjorde under åren 2011-2018. 2019 finns ingen uppgift om C2M SPRINKLER AB i datamaterialet.

2012 förvärvade BRAVIDA SVERIGE AB ytterligare en konkurrent: RÖRSPECIALISTEN I STOCKHOLM AB. Enligt datamaterialet behölls kontrollen t.o.m. 2015 och därefter saknas uppgifter om RÖRSPECIALISTEN I STOCKHOLM AB i datamaterialet.

RÖRSPECIALISTEN I STOCKHOLM AB omsatte mellan 65 och 85 miljoner kr de åren BRAVIDA SVERIGE AB kontrollerade dem; det motsvarar ungefär 1 % av BRAVIDA SVERIGE AB's omsättning.

2015 kontrollerade BRAVIDA SVERIGE AB ytterligare två konkurrenter: PERRA BLOMS VVS AB och AV-LINE VITVARUSERVICE AB. Båda hade omsättningar i intervallet 5-12 miljoner kr åren innan (2010-2014) och efter 2015 finns det inga spår efter dem i datamaterialet.

Figur 8. Grafisk presentation av konkurrenssituationen i näringsgrenen med SNI-kod 43221 (Värme- och sanitetsarbeten).

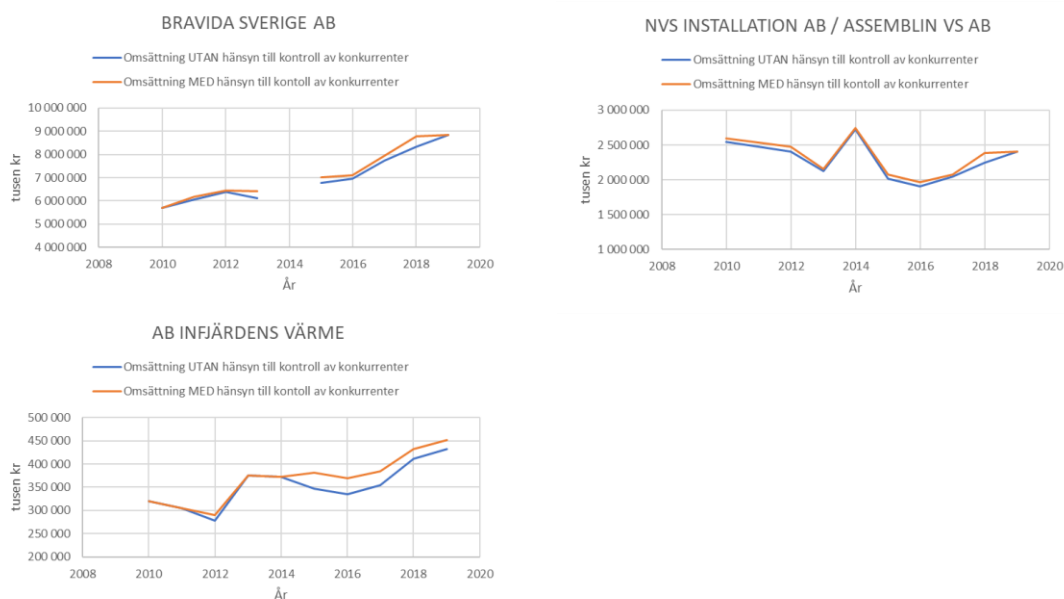


2017 förvärvade BRAVIDA SVERIGE AB ytterligare en konkurrent: POUNUS RÖR AB som det året omsatte 28 miljoner kr. POUNUS RÖR AB gick till denna nivå från en omsättning på 1,5 miljoner kr 2012. POUNUS RÖR AB finns inte i datamaterialet 2018 eller 2019.

2018 förvärvade BRAVIDA SVERIGE AB ytterligare två konkurrenter: KARLSHAMNS RÖRMONTAGE AB och AB CJ BJÖRNBERG. KARLSHAMNS RÖRMONTAGE AB hade en relativt stabil omsättning på mellan 12 och 17 miljoner kr under åren 2010-2018. AB CJ BJÖRNBERG hade en omsättning på ungefär 250 miljoner kr 2017 och 2018. Varken KARLSHAMNS RÖRMONTAGE AB eller AB CJ BJÖRNBERG finns i datamaterialet 2019. Förvärvet av BJÖRNBERG uppfyller båda kriterierna i Konkurrenslagen och måste därför ha granskats av Konkurrensverket innan det godkändes. Dessa förvärv innebär att BRAVIDA SVERIGE AB växte med 50 % under tidsperioden. Det kan jämföras med näringsgrenen som helhet som växte med ungefär 25 %.

Den viktigaste frågan i fallet med BRAVIDA är: har de sysslat med successiva förvärv som kan betraktas som problematiska utifrån ett konkurrensperspektiv? Undantar man AB CJ BJÖRNBERG och summerar alla förvärv BRAVIDA gjorde under perioden blir det beloppet mer än 200 miljoner kr. Dessa har dock skett under en lång tid och kan svårigen ses som ett direkt alternativ till ett förvärv av endast en större konkurrent. Det är också värt att påpeka att HHI inte har påverkats på något synbart sätt av dessa förvärv.

Figur 9. Omsättning för de största företagen i SNI 43221 (Värme- och sanitetsarbeten) som vid något tillfälle under perioden kontrollerat en eller flera konkurrenter.



ASSEMBLIN VS AB var näringsgrenens näst största företag 2019 (namnbyte har skett två gånger under perioden; 2010-2012 hette de NVS INSTALLATION AKTIEBOLAG och 2013-2015 hette de IMTECH VS-TEKNIK AB). 2011 förvärvade de kontrollen över BANKERYDS RÖR AKTIEBOLAG som då omsatte de 57 miljoner kr. De behöll kontrollen fram t.o.m. 2018 då omsättningen hade ökat till 71 miljoner kr. 2012 förvärvade de kontrollen av VVS MONTAGE I DALARNA AB som det året omsatte 32 miljoner kr (liknande omsättningar 2010-2011). Datamaterialet innehåller inga uppgifter om VVS MONTAGE I DALARNA AB från 2013 och senare. 2017 förvärfvar de kontrollen över ett tredje företag: IVARSSONS RÖRLÄGGERI AB som det året omsatte 31 miljoner kr. De har även kontroll av IVARSSONS RÖRLÄGGERI 2018 men då sjönk omsättningen till 2,5 miljoner kr. 2019 finns inga uppgifter om IVARSSONS RÖRLÄGGERI AB i datamaterialet. 2018 skaffar sig ASSEMBLIN VS AB kontroll över ytterligare två företag: SVENSSONS RÖRINSTALLATION I KINNA AB (omsättning 21 miljoner kr) och TKI TEKNIKINSTALLATIONER AB (omsättning 41 miljoner kr). 2019 har inte ASSEMBLIN VS AB längre kontroll över något av dessa två företag. Noterbart är att deras omsättningar gått ner väsentligt jämfört med 2018: 2,5 miljoner kr för TKI TEKNIKINSTALLATIONER AB och 2,6 miljoner kr för TKI TEKNIKINSTALLATIONER AB. Slutsatsen blir alltså att ASSEMBLIN varit relativt aktiv på förvärvsmarknaden och de uppfyller kriteriet att ha en omsättning över en miljard kr. Uppköpta objekt är små <200 miljoner kr, men precis som för BRAVIDA har förvärven genomförts under lång tid och det är tveksamt om syftet har varit att komma runt konkurrensreglerna, eller ens att öka marknadsmakten.

Det tredje företag som undersöks närmare är AB INFJÄRDENS VÄRME som 2019 hade en omsättning på 432 miljoner kr (utan hänsyn till kontroll av konkurrenter). 2012 förvärvade de kontroll över HOLMSUNDS RÖRSERVICE AB som det året omsatte nästan 13 miljoner kr. Det finns inga uppgifter om HOLMSUNDS RÖRSERVICE AB fr.o.m. 2013. 2015 förvärvar de kontrollen över RÖRKRÖKAREN I HALLSBERG AB som det året omsatte 34 miljoner kr. AB INFJÄRDENS VÄRME behåller kontrollen över RÖRKRÖKAREN I HALLSBERG AB under hela perioden 2015-2019. RÖRKRÖKAREN I HALLSBERG AB's omsättning sjunker under perioden för att under 2019 hamna på 20 miljoner kr. Trots flera förvärv är alla inblandade företag små och de kan därför inte betraktas som ett konkurrensekonomiskt problem i Konkurrenslagens mening.

Alldeles oavsett om successiva förvärv har förekommit eller inte i SNI 43221 (Värme- och sanitetsarbeten) kan de förvärv som genomförts haft stora konkurrensekonomiska implikationer i lokala marknader. Det finns därför goda skäl att undersökas detta i en fördjupad studie av Värme- och sanitetsmarknaden.

4.8 Byggnadssnickeriarbeten, SNI 43320

Av precis samma anledning som för näringsgrenen Värme- och sanitetsarbeten, SNI 43221 (avsnitt 4.7) är denna marknad med stor sannolikhet inte nationell. Att bestämma den relevanta marknaden och att därefter beräkna HHI för respektive marknad är därför en lämplig fortsättning på det som redovisas i detta avsnitt. En annan notering vid jämförelse med SNI 43221 är att HHI här ligger i området "stark konkurrens" vilket ceteris paribus indikerar mindre risk för konkurrensproblematik.

Näringsgrenen har upplevt en anmärkningsvärd utveckling med mer än en fördubbling av antalet aktiva företag och en nästan trefaldig ökning av omsättningen. Antalet företag som kontrolleras av konkurrenter har också ökat kraftigt, men från en mycket låg nivå och i relativa tal är förvärvsaktiviteten ändå begränsad.

Tabell 10. Allmän konkurrensekonomisk karakteristik för SNI 43320 (Byggnadssnickeriarbeten).

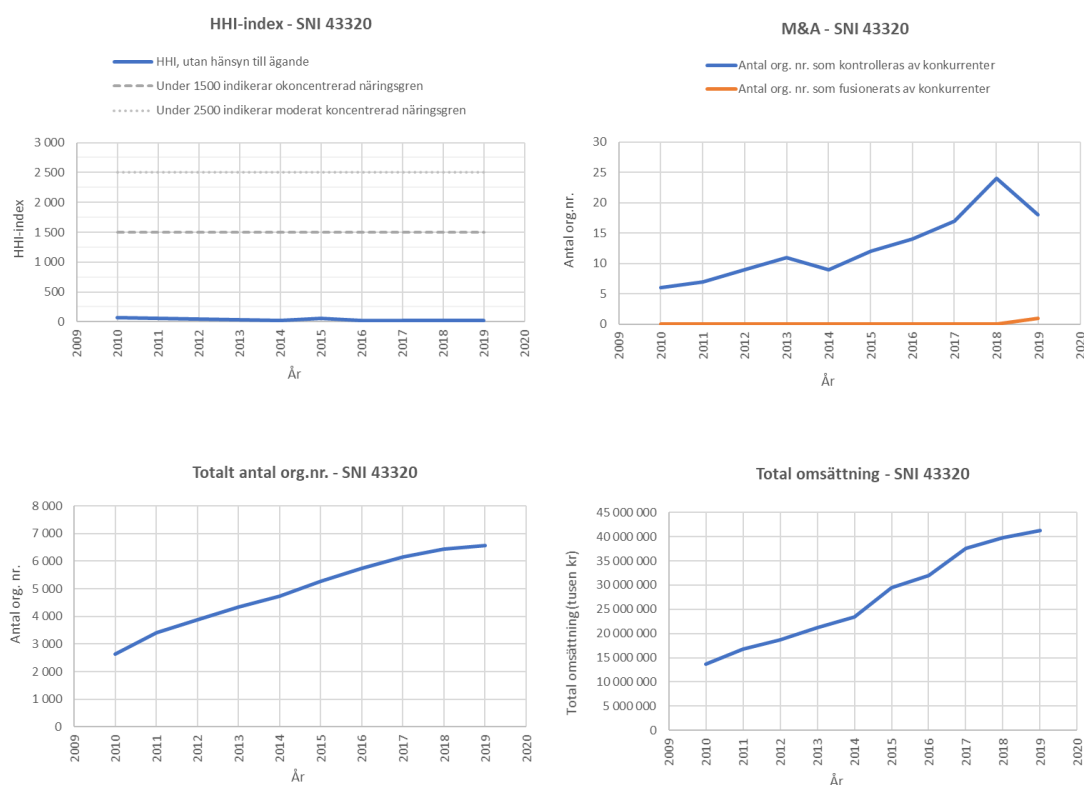
År	HHI, UTAN hänsyn till kontroll av konkurrenter	HHI, MED hänsyn till kontroll av konkurrenter	Marknadsandel för tre största företagen (%)	Antal org.nr.	Antal org.nr. som kontrolleras av konkurrenter	Antal org.nr. som fusionerats av konkurrenter	Total omsättning (tkr)
2010	67	67	11.3	2633	6	0	13 709 467
2011	63	63	11.2	3407	7	0	16 824 729
2012	46	46	9.5	3871	9	0	18 712 955
2013	37	37	7.2	4351	11	0	21 186 036
2014	28	28	5.1	4741	9	0	23 369 556
2015	55	55	8.8	5268	12	0	29 407 124
2016	26	26	5.0	5733	14	0	31 942 237
2017	27	27	5.0	6142	17	0	37 506 273
2018	22	22	4.2	6439	24	0	39 727 822
2019	22	22	4.5	6570	18	1	41 194 103

Org.nr. som *kontrolleras* av konkurrenter är de där en konkurrent äger >50 % av aktierna. Org.nr. som *fusionerats* av konkurrenter är de fall av förvärv där uppköpt företag helt har uppgått i köpande företag och därmed upphört att existera som en självständig enhet.

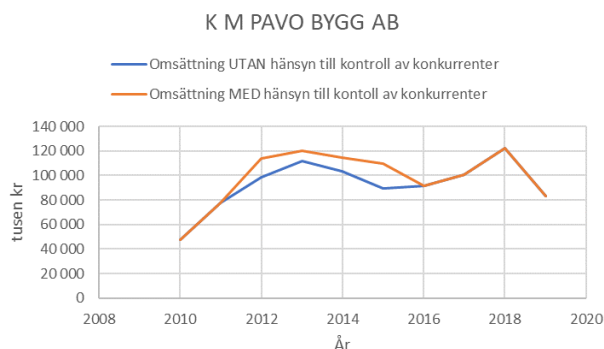
Av de större företagen är det bara ett som varit involverat i kontroll av konkurrenter: K M PAVO BYGG AB som har dubblat sin omsättning från ungefär 50 miljoner kr till runt 100 miljoner kr (2019 innebar dock en nedgång till ungefär 80 miljoner kr). Under perioden 2012-2015 kontrollerade K M PAVO BYGG AB konkurrenten LEYMA BYGG AB (som från 2013 gick under namnet K M PAVO BYGG I ÅRE AB). LEYMA BYGG AB omsatte 15 miljoner kr 2012. Detta är den enda konkurrent K M PAVO BYGG AB kontrollerat och det finns därför inga tecken på att de har varit inblandade i successiva förvärv. Både K M PAVO BYGG AB's egen, och LEYMA BYGG AB's, omsättning har dessutom varit långt under de nivåer som nämns i Konkurrenslagen och därför är det inte relevant att tala om konkurrensekonomiskt problematiska förvärv - successiva eller andra.

Av de övriga förvärven inom näringsgrenen var det inget företag som kontrollerade fler än en konkurrent åt gången.

Figur 10. Grafisk presentation av konkurrenssituationen i näringsgrenen med SNI-kod 43320 (Byggnadssnickeriarbeten).



Figur 11. Omsättning för K M PAVO BYGG AB under perioden – med och utan hänsyn till kontroll av konkurrenser.



4.9 Partihandel med virke och andra byggmaterial, SNI 46731

Tabell 11 visar att SNI 46731 (Partihandel med virke och andra byggmaterial) har karaktäriserats av en liten minskning av antalet företag under den senare delen av perioden, en markant ökning av omsättningen under den andra halvan av perioden och en svag minskning av förvärvsaktiviteten – år 2019 var nivån på en nivå betydligt under alla tidigare år. HHI har varit i det närmaste helt konstant under perioden. Marknadsandelen för de tre största företagen har legat på mellan 10 och 15 %, vilket är lågt i jämförelse med andra näringsgrenar i denna studie. Figur 12 sammanfattar denna situation grafiskt.

Tabell 11. Allmän konkurrenssekonomisk karakteristik för SNI 46731 (Partihandel med virke och andra byggmaterial).

År	HHI, UTAN hänsyn till kontroll av konkurrenser	HHI, MED hänsyn till kontroll av konkurrenser	Marknadsandel för tre största företagen (%)	Antal org.nr.	Antal org.nr. som kontrolleras av konkurrenser	Antal org.nr. som fusionerats av konkurrenser	Total omsättning (tkr)
2010	139	140	15.0	2100	45	0	82 758 865
2011	136	136	14.8	2152	40	0	85 164 091
2012	144	144	15.1	2128	40	0	83 178 303
2013	131	131	14.0	2129	40	0	83 439 479
2014	126	127	13.0	2133	39	0	90 982 702
2015	130	130	12.8	2132	30	0	94 197 039
2016	126	126	12.2	2128	35	0	98 688 218
2017	138	138	13.2	2124	35	0	102 507 729
2018	145	146	13.9	2111	39	1	110 775 004
2019	152	153	14.2	2014	23	2	110 553 791

Org.nr. som *kontrolleras* av konkurrenser är de där en konkurrent äger >50 % av aktierna. Org.nr. som *fusionerats* av konkurrenser är de fall av förvärv där uppköpt företag helt har uppgått i köpande företag och därmed upphört att existera som en självständig enhet.

När det gäller förvärv finns inget företag som kontrollerat mer än en konkurrent åt gången. Storleksmässigt är det tre företag som är intressanta utifrån de tröskelvärden som anges i Konkurrenslagen: (i) AB KARL HEDIN BYGGHANDEL, (ii) VIDA WOOD AB och (iii) CEOS INDUSTRIPRODUKTER AB.

AB KARL HEDIN BYGGHANDEL hade kontroll över TÖNAB BYGGMATERIAL AB under 2010 (omsättning 6 miljoner kr). TÖNAB BYGGMATERIAL AB finns inte i datamaterialet efter detta år. 2011 skaffar sig AB KARL HEDIN BYGGHANDEL kontroll över AB LAXÅ BYGGMATERIAL (omsättning 13 miljoner kr). Kontrollen behålls t.o.m. 2012 (omsättning 130 000 kr) och fr.o.m. 2013 finns inte längre AB LAXÅ BYGGMATERIAL i datamaterialet. De förvärv som KARL HEDIN BYGGHANDEL genomfört är alltså få och för små för att vara ett problem enligt Konkurrenslagen.

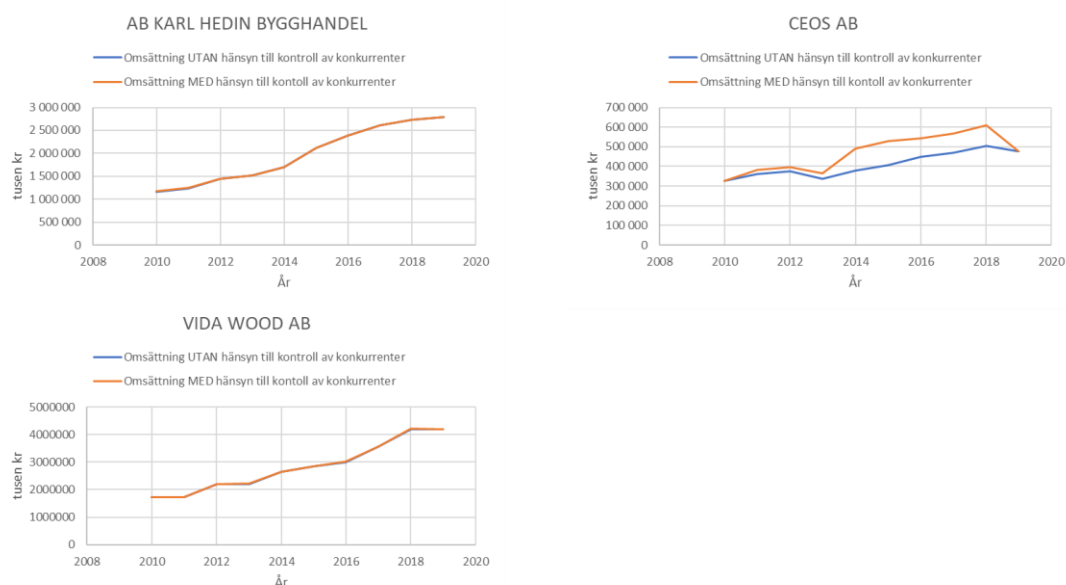
VIDA WOOD AB (omsatte 1,7 miljarder kr 2011) skaffade sig 2011 kontroll över konkurrenten VIDA TRADING ASIA AB (omsatte det året 8,5 miljoner kr). Den kontrollen behöll de till 2018 då omsättningen låg på ungefär samma nivå. Båda företagen finns i datamaterialet 2019, men förefaller inte ha någon ägarmässig koppling det året. Omsättningen för VIDA TRADING ASIA AB är för liten för att vara konkurrensrättsligt intressant i ett förvärvsärend.

Figur 12. Grafisk presentation av konkurrenssituationen i näringsgrenen med SNI-kod 46731 (Partihandel med virke och andra byggmaterial).



CEOS INDUSTRIPRODUKTER AB kontrollerade totalt tre konkurrenter fr.o.m. 2011 t.o.m. 2018 – dock oftast bara ett åt gången. INTERWOOD AB kontrollerades under perioden 2011-2015 och deras omsättning låg de åren på 25-35 miljoner. Åren 2014-2015 kontrollerades AB SIGVARD SPÅNGBERG som de åren omsatte 80-90 miljoner kr. Slutligen, under åren 2016-2018 kontrollerades SKIVSPECIALISTEN I STOCKHOLM AB som omsatte 90-100 miljoner. Om förvärv som genomförs under en period på sju år kan betraktas som successiva, är CEOS INDUSTRIPRODUKTER AB ett företag som förtjänar en djupare konkurrensekonomisk granskning.

Figur 13. Omsättning för de största företagen i SNI 46731 (Partihandel med virke och andra byggmaterial) som vid något tillfälle under perioden kontrollerat en eller flera konkurrenter.



4.10 Partihandel med kemiska produkter, SNI 46750

Antalet företag i näringsgrenen ökade under periodens första hälft, för att sjunka under den andra. Förändringarna är dock inte stora och verkar inte ha några märkbara konkurrens-ekonomiska konsekvenser. Vad som däremot påverkar HHI är omsättningen – näringsgrenens omsättning är konstant fram t.o.m. 2015 och ökar sedan med ungefär 75 % under två år varefter den planar ut och är konstant de två sista åren. Detta mönster spiller direkt över på HHI som signalerar att koncentrationen kan ha ökat till en problematisk nivå. I Tabell 12 framgår också att HHI i praktiken inte påverkas alls av om hänsyn tas till kontroll av konkurrenter. Vad som däremot har en direkt påverkan på HHI är dominansen av de största företagen. Förvärvsaktiviteten är begränsad och med undantag av 2010, då den var ovanligt låg, har den varit relativt konstant under perioden. Figur 14 illustrerar denna situation grafiskt.

**Tabell 12. Allmän konkurrenssekonomisk karakteristik för SNI 46750
(Partihandel med kemiska produkter).**

År	HHI, UTAN hänsyn till kontroll av konkurrenter	HHI, MED hänsyn till kontroll av konkurrenter	Marknadsandel för tre största företagen (%)	Antal org.nr.	Antal org.nr. som kontrolleras av konkurrenter	Antal org.nr. som fusionerats av konkurrenter	Total omsättning (tkr)
2010	271	271	19.5	420	3	0	18 915 076
2011	267	267	18.4	436	6	0	21 294 460
2012	239	241	16.9	443	10	0	20 011 184
2013	233	236	17.3	447	9	0	18 850 054
2014	216	221	15.5	460	8	0	19 783 853
2015	214	218	16.6	451	8	1	18 993 828
2016	345	348	23.8	452	9	1	23 456 853
2017	852	853	40.1	452	8	0	33 839 296
2018	1381	1381	43.7	443	8	0	36 505 462
2019	1498	1498	45.0	436	6	0	36 566 153

Org.nr. som *kontrolleras* av konkurrenter är de där en konkurrent äger >50 % av aktierna. Org.nr. som *fusionerats* av konkurrenter är de fall av förvärv där uppköpt företag helt har uppgått i köpande företag och därmed upphört att existera som en självständig enhet.

Tre företag har kontrollerat konkurrenter som gjort att de i praktiken haft kontroll på en väsentligt större omsättning än den som skapas inom deras egna organisationer. Dessa är: WIBAX AB, DIAZO AB och GCP SWEDEN AB. Omsättningen för dessa företag, med och utan kontroll av konkurrenter, visas i figur 15.

WIBAX AB har kontrollerat WIBAX PERFORMANCE CHEMICALS AB (hette WIBAX ENERGY AB under perioden 2010-2014) under hela tidsperioden. WIBAX PERFORMANCE CHEMICALS AB har under den senast halvan av perioden omsatt 10-30 miljoner kr per år vilket kan ställas i relation till att det 2019 fanns ungefär 50 företag i näringsgrenen som omsatte mer än 100 miljoner kr. Under perioden 2012-2015 var omsättningen i intervallet 50-150 miljoner kr per år.

DIAZO AB tillhör inte ett av de större företagen i näringsgrenen men den konkurrent som DIAZO kontrollerade mellan 2010 och 2016 (SVEN CALVÉN TRADING AB) ökade dess omsättning med ungefär 50 %. Det rörde sig dock hela tiden om kontroll över en konkurrent.

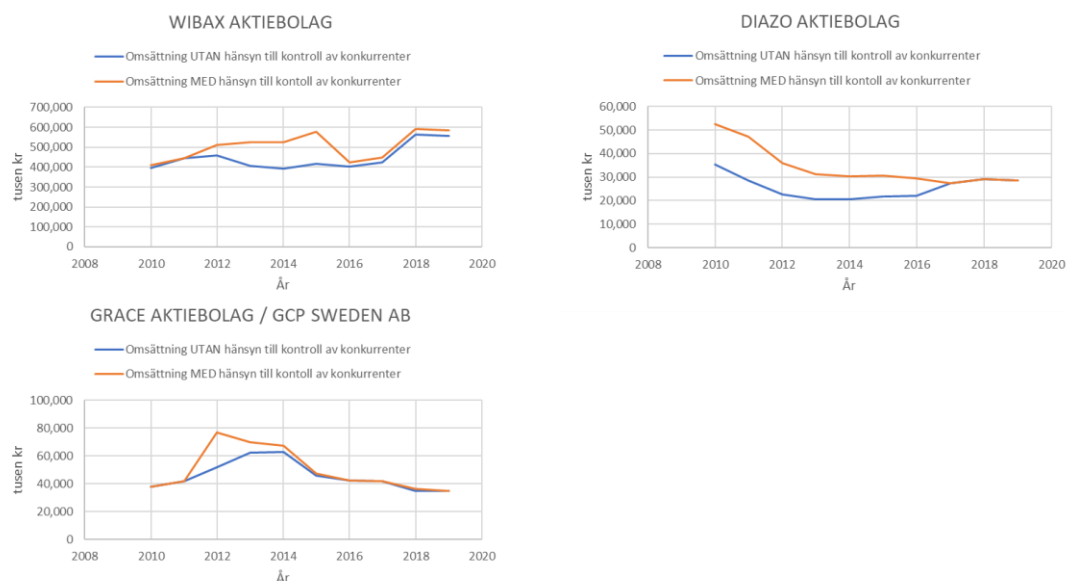
Figur 14. Grafisk presentation av konkurrenssituationen i näringsgrenen med SNI-kod 46750 (Partihandel med kemiska produkter).



GCP SWEDEN AB (hette fram till 2015 GRACE AB) kontrollerade under perioden 2012-2018 konkurrenten DE NEEF SCANDINAVIA AB. Det var dock bara under 2012 som DE NEEF SCANDINAVIA AB hade en omsättning som väsentligt påverkade GCP SWEDEN AB's omsättning. Av mer relevans för analysen i denna studie är att GCP SWEDEN AB bara kontrollerade en konkurrent.

Sammanfattningsvis finns inga tecken på förekomsten av successiva förvärv som haft något konkurrensekonomisk påverkan på det sättet som Konkurrenslagen syftar att begränsa.

Figur 15. Omsättning för de största företagen i SNI 46750 (Partihandel med kemiska produkter) som vid något tillfälle under perioden kontrollerat en eller flera konkurrenter.



4.11 Spec. butikshandel med sport- och fritidsartiklar utom cyklar och båtar, SNI 47641

Ekonomiska transaktioner i denna näringsgren förutsätter ett fysiskt möte mellan säljare och köpare. Av samma anledning som för andra näringsgrenar som bygger på handel är det därför troligt att näringsgren 47641 (Spec. butikshandel med sport- och fritidsartiklar utom cyklar och båtar) inte består av en nationell marknad, utan flera lokala marknader. Nyckeltalen och resultaten i detta avsnitt skall därför tolkas med det som utgångspunkt, vilket innebär att läsaren bör fokusera på trender snarare än absoluta nivåer. Följande trender kan observeras: förvärvsaktiviteten och antalet företag sjunker samtidigt som omsättningen och marknadsandelen för de tre största företagen ökar. Sammantaget innebär detta att HHI ökar. Av sammanställningen i Tabell 13, och den grafiska representationen i figur 16, att döma finns det dock ingen uppenbar anledning att misstänka förekomsten av konkurrenssekonomiska problem.

**Tabell 13. Allmän konkurrenssekonomisk karakteristik för SNI 47641
(Spec. butikshandel med sport- och fritidsartiklar utom cyklar och båtar).**

År	HHI, UTAN hänsyn till kontroll av konkurrenter	HHI, MED hänsyn till kontroll av konkurrenter	Marknadsandel för tre största företagen (%)	Antal org.nr.	Antal org.nr. som kontrolleras av konkurrenter	Antal org.nr. som fusionerats av konkurrenter	Total omsättning (tkr)
2010	682	682	30.6	1156	22	0	15 133 628
2011	660	660	30.2	1195	30	0	15 772 023
2012	657	657	32.0	1202	32	0	16 292 072
2013	657	657	33.8	1165	20	0	17 356 173
2014	678	678	36.1	1143	19	0	18 332 478
2015	759	759	40.8	1076	14	0	18 717 832
2016	818	818	45.8	1066	12	0	20 067 431
2017	865	865	45.0	1023	12	0	17 912 432
2018	874	874	46.0	988	12	0	18 054 623
2019	902	902	46.7	928	6	0	18 326 876

Org.nr. som *kontrolleras* av konkurrenter är de där en konkurrent äger >50 % av aktierna. Org.nr. som *fusionerats* av konkurrenter är de fall av förvärv där uppköpt företag helt har uppgått i köpande företag och därmed upphört att existera som en självständig enhet.

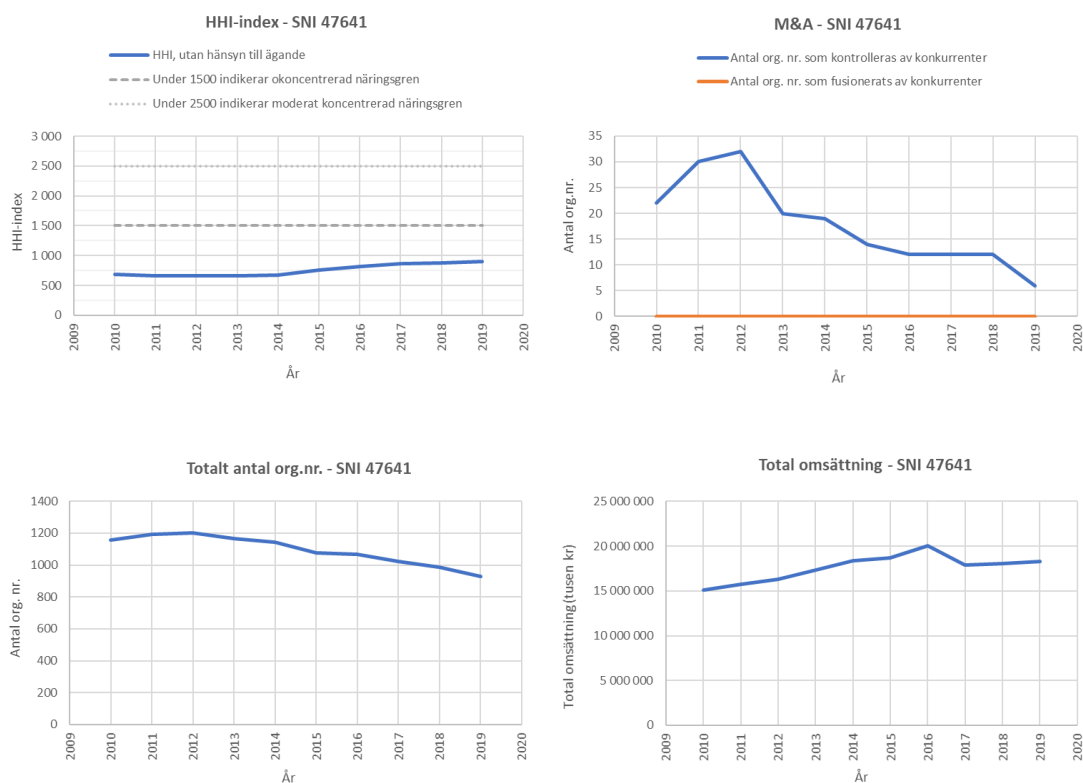
Inget företag kontrollerar fler än en konkurrent åt gången och därför har det per definition inte heller förekommit några successiva förvärv.

Av de företag som kontrollerar konkurrenter är de två största MYONE AB och MYOSENS AB. Båda deras omsättningar låg under perioden i intervallet 30-50 miljoner kr. MYONE AB kontrollerade SWEDEN HORSE & HOUND INTERNATIONAL AB under alla år då MYONE AB var aktivt (2010-2017). SWEDEN HORSE & HOUND INTERNATIONAL AB var dock i detta sammanhang liten (ett par miljoner kr i omsättning) och påverkade därför inte MYONE AB's inflytande på marknaden på något märkbart sätt. En grafisk representation av detta finns i figur 17.

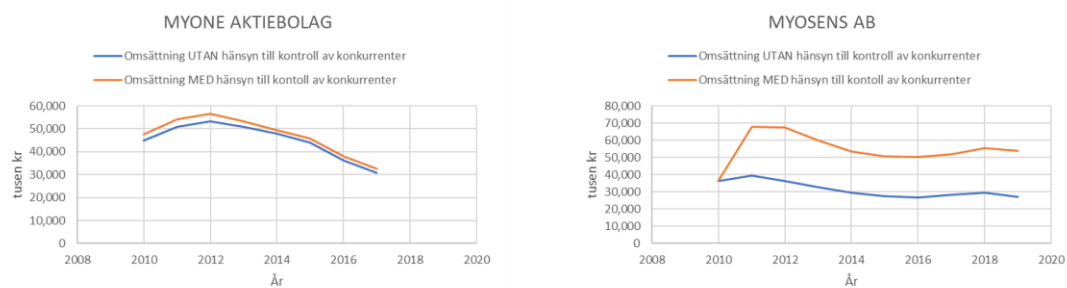
MYOSENS AB är ett annat företag som kontrollerade en konkurrent under nästan hela tidsperioden: SNÖGRENS SPORT AB. MYOSENS AB finns också representerat i figur 17. MYOSENS AB omsatte något mindre än MYONE AB men den största skillnaden mellan dem var att det företag MYOSENS AB kontrollerade var nästan lika stort som de själva var.

Den väsentliga slutsatsen är dock att det inte förekommit några successiva förvärv.

Figur 16. Grafisk presentation av konkurrenssituationen i näringsgrenen med SNI-kod 47641 (Spec. butikshandel med sport- och fritidsartiklar utom cyklar och båtar).



Figur 17. Omsättning för de största företagen i SNI 47641 (Spec. butikshandel med sport- och fritidsartiklar utom cyklar och båtar) som vid något tillfälle under perioden kontrollerat en eller flera konkurrenter.



4.12 Spec. butikshandel med herr-, dam- och barnkläder, blandat, SNI 47711

Denna näringsgren delar en del väsentlig karakteristik med den föregående (SNI 47641). För det första består båda näringsgrenarna till väsentlig del av butikshandel och det finns därför skäl att tro att den relevanta marknaden är mindre än vad som antas här. För det andra är de övergripande trenderna också lika: förvärvsaktiviteten och antalet företag sjunker samtidigt som omsättningen ökar. HHI är dock i praktiken konstant, vilket delvis beror på att marknadsandelen för de tre största företagen sjunker. Situationen sammanfattas i Tabell 14 och visas grafiskt i Figur 18.

Tabell 14. Allmän konkurrensökonomisk karakteristik för SNI 47711 (Spec. butikshandel med herr-, dam- och barnkläder, blandat).

År	HHI, UTAN hänsyn till kontroll av konkurrenter	HHI, MED hänsyn till kontroll av konkurrenter	Marknadsandel för tre största företagen (%)	Antal org.nr.	Antal org.nr. som kontrolleras av konkurrenter	Antal org.nr. som fusionerats av konkurrenter	Total omsättning (tkr)
2010	798	798	45.5	1499	36	0	26 844 929
2011	840	840	44.3	1556	32	0	23 838 982
2012	819	819	43.1	1572	36	0	24 739 530
2013	829	830	43.6	1495	30	0	24 179 796
2014	832	832	43.3	1459	29	0	25 333 642
2015	823	824	42.5	1436	28	0	26 918 277
2016	832	832	42.5	1397	27	0	28 040 488
2017	708	708	40.0	1337	24	0	31 666 477
2018	746	746	40.3	1281	23	0	30 727 094
2019	771	771	40.4	1205	12	0	30 807 443

Org.nr. som *kontrolleras* av konkurrenter är de där en konkurrent äger >50 % av aktierna. Org.nr. som *fusionerats* av konkurrenter är de fall av förvärv där uppköpt företag helt har uppgått i köpande företag och därmed upphört att existera som en självständig enhet.

Hur ser förvärvssituationen ut på företagsnivå? Sett till näringsgrenen som helhet och över hela tidsperioden är GLOBAL RETAIL SWEDEN AB det största företaget (omsättning under perioden varierar inom intervallet 80-140 miljoner kr) som kontrollerar en konkurrent. Företaget som kontrolleras är OPERATION NO. 2 AB vilket är relativt litet (omsättning ungefär 2 miljoner kr). Något successivt förvärv är det inte tal om för det är det enda företaget som kontrolleras. Noterbart är att omsättning för GLOBAL RETAIL SWEDEN AB sjunker kraftigt efter 2016 och år 2019 finns inte företaget kvar i datamaterialet. Situationen illustreras grafiskt i Figur 19.

NATHALIE SCHUTERMAN AB (omsättning 60-70 miljoner kr under perioden) kontrollerade från 2012 och under resten av tidsperioden konkurrenten NATHALIE SCHUTERMAN HAMNGATAN AB (omsättning 5-25 miljoner kr). I slutet av perioden sjunker omsättningen för båda. Detta var det enda företag NATHALIE SCHUTERMAN AB kontrollerade under perioden. Denna situation beskrivs också i Figur 19.

Figur 18. Grafisk presentation av konkurrenssituationen i näringsgrenen med SNI-kod 47711 (Spec. butikshandel med herr-, dam- och barnkläder, blandat).



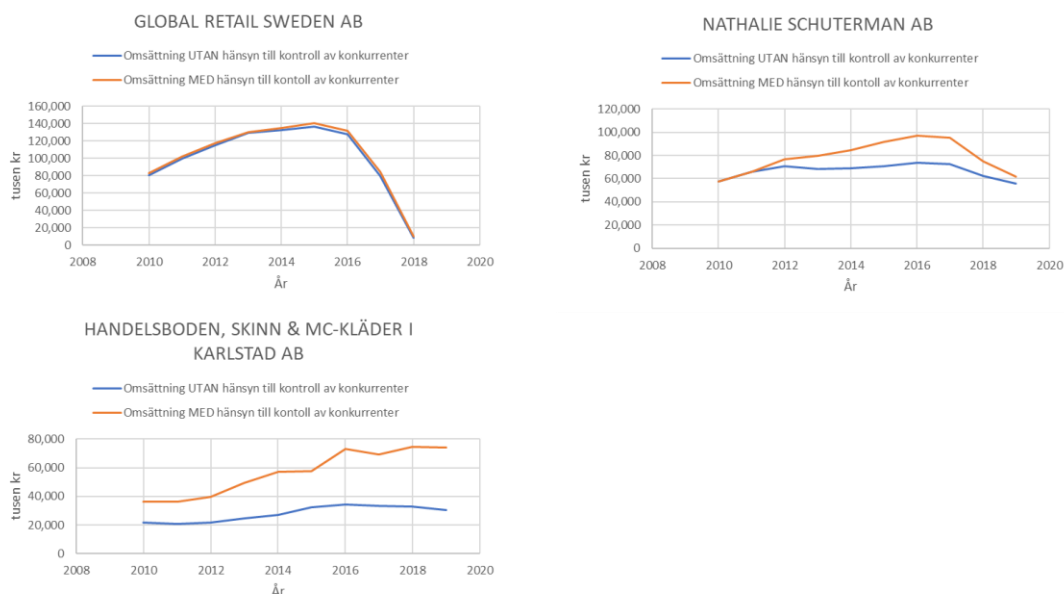
HANDELSBODEN, SKINN & MC-KLÄDER I KARLSTAD AB är mer intressant än de båda ovan, och det finns två skäl till det: dels ökar skillnaden mellan de båda omsättningskurvorna över tid och dels kontrollerar de flera konkurrenter. 2010 kontrollerar de fyra konkurrenter:

1. HANDELSBODEN, SKINN & MC-KLÄDER I UMEÅ AB (omsättning 2 miljoner kr),
2. HANDELSBODEN, SKINN & MC-KLÄDER I SKÅNE AB (omsättning 3 miljoner kr),
3. HANDELSBODEN, SKINN & MC-KLÄDER I LINKÖPING AB (omsättning 4 miljoner kr), och
4. HANDELSBODEN, SKINN & MC-KLÄDER I GÖTEBORG AB (omsättning 6 miljoner kr).

Förutom HANDELSBODEN, SKINN & MC-KLÄDER I UMEÅ AB så kontrolleras dessa fyra konkurrenter till periodens slut. År 2019 kontrolleras dessutom ytterligare två konkurrenter: HANDELSBODEN, SKINN & MC-KLÄDER I VÄSTERÅS AB (omsättning 5 miljoner) och HANDELSBODEN, SKINN & MC - KLÄDER I STOCKHOLM AB (omsättning 12 miljoner kr). Omsättning för de företag som kontrollerades 2010 har ungefär dubblas 2019. Omsättningens utveckling över tid beskrivs i Figur 19. Är detta ett fall av successiva förvärv? Används definitionen i Konkurrenslagen är svaret nej eftersom de uppköpta företagen är för små – summan av deras omsättningar är under 200 miljoner kr. Dessutom sker de sex förvärven under en period av tio år vilket innebär att de inte kan

betraktas som successiva ens om de tillsammans hade haft en omsättning på över 200 miljoner kr. Oavsett om detta kallas för successiva förvärv eller inte är den omfattningen av förvärv som förekommer i detta fall ett konkurrensekonomiskt utropstecken, inte minst på lokala marknader.

Figur 19. Omsättning för de största företagen i SNI 47711 (Spec. butikshandel med herr-, dam- och barnkläder, blandat) som vid något tillfälle under perioden kontrollerat en eller flera konkurrenter.



4.13 Apotekshandel, SNI 47730

Näringsgrenen för Apotekshandel (SNI 47730) skiljer sig från andra näringsgrenar med huvudsaklig verksamhet inom handel som redovisats ovan på så sätt att antalet aktiva företag har ökat alla år utom det sista. Marknadsandelen för de tre största har ökat från ungefär 70 % i början av perioden till runt 85 % i slutet av perioden. Förvärvsaktiviteten är låg, eller t.o.m. mycket låg med tanke på antalet aktiva företag. Omsättningen har ökat stadigt under perioden och var drygt 40 % högre i slutet av perioden. Denna situation sammanfattas i Tabell 15 och i Figur 20.

Att antalet företag mer än halverades 2019 beror på att flera företag som tidigare redovisat sina resultat separat gick samman och valde att redovisa sina resultat tillsammans i det nybildade företaget APOTEKSGRUPPEN DETALJIST AB. 2018 omsatte detta företag 720 miljoner kr och 2019 var omsättningen 3,6 miljarder kr. Att det är denna konsolidering som ligger bakom den kraftiga minskningen i antalet företag bekräftas av att det under 2016 fanns 122 aktiva företag med APOTEKSGRUPPEN i sitt namn. Motsvarande antal 2019 var 26 varav ett var APOTEKSGRUPPEN DETALJIST AB.

Tabell 15. Allmän konkurrenssekonomisk karakteristik för SNI 47730 (Apotekshandel).

År	HHI, UTAN hänsyn till kontroll av konkurrenter	HHI, MED hänsyn till kontroll av konkurrenter	Marknadsandel för tre största företagen (%)	Antal org.nr.	Antal org.nr. som kontrolleras av konkurrenter	Antal org.nr. som fusionerats av konkurrenter	Total omsättning (tkr)
2010	2 551	2 551	73.5	100	0	0	36 143 192
2011	2 226	2 226	70.0	150	0	0	36 156 365
2012	2 015	2 015	67.5	171	3	0	35 720 546
2013	2 665	2 665	79.7	180	3	0	40 661 122
2014	2 559	2 559	78.0	186	0	0	42 141 340
2015	2 850	2 850	84.5	181	1	0	43 351 211
2016	2 788	2 788	84.8	184	1	0	47 460 171
2017	2 729	2 729	84.4	193	2	0	47 660 099
2018	2 629	2 629	83.6	199	2	0	50 500 785
2019	2 709	2 709	84.4	93	0	0	51 278 741

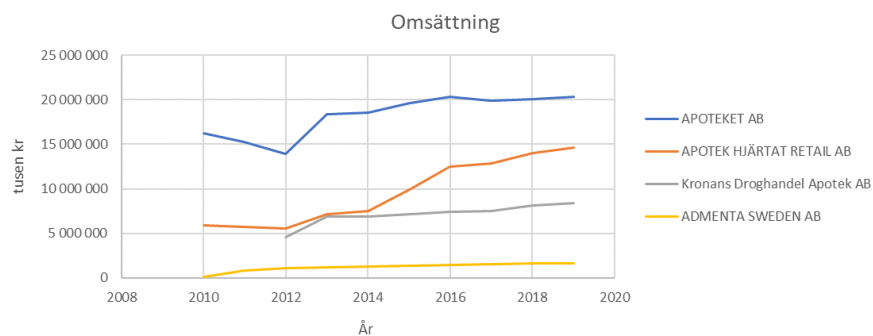
Org.nr. som *kontrolleras* av konkurrenter är de där en konkurrent äger >50 % av aktierna. Org.nr. som *fusionerats* av konkurrenter är de fall av förvärv där uppköpt företag helt har uppgått i köpande företag och därmed upphört att existera som en självständig enhet.

Bortsett ifrån konsolidering bland APOTEKSGRUPPENS företag har inget av de större företagen varit involverad i några förvärv; successiva förvärv så som de definieras i Konkurrenslagen kan därför uteslutas. P.g.a. avsaknaden av successiva förvärv redovisas istället omsättningen för de fyra företag som omsatte mest 2019. Det som framgår från denna sammanställning (se Figur 21) är att tre av de fyra har ökat sin omsättning väsentligt mer än näringsgrenen i totalt sett. APOTEK HJÄRTAT RETAIL AB har ökat sin omsättning med 150 %, Kronans Droghandel Apotek AB med 83 % och ADMENTA SWEDEN AB med över 1000 %. Det förefaller alltså som att tillväxten i näringsgrenen till stor del drivs av ett litet antal stora företag. Det finns dock inga tecken på att detta skulle orsaka några konkurrenssekonomiska problem, åtminstone inte på nationell nivå. Notera dock att den relevanta marknaden för apoteksprodukter och -tjänster måste bestämmas innan HHI-värdena kan tolkas på ett relevant sätt.

Figur 20. Grafisk presentation av konkurrenssituationen i näringsgrenen med SNI-kod 47730 (Apotekshandel).



Figur 21. Omsättning för de största företagen i SNI 47711 (Apotekshandel).



4.14 Taxitrafik, SNI 49320

I flera tidigare avsnitt har vikten av att känna till den relevanta marknaden påtalats. De analyser som redovisas i denna rapport antar att marknaden är nationell men det finns flera fall där detta kan ifrågasättas. En näringsgren som helt säkert inte är nationell är taximarknaden. För att bidra till en mer relevant diskussion om successiva förvärv utförs därför analysen separat för de tre storstadsområdena. I avsnitt 2 beskrivs hur de tre storstadsområdena definieras.

Tabell 16. Allmän konkurrenssekonomisk karakteristik för SNI 49320 (Taxitrafik).

År	HHI, UTAN hänsyn till kontroll av konkurrenter	HHI, MED hänsyn till kontroll av konkurrenter	Marknadsandel för tre största företagen (%)	Antal org.nr.	Antal org.nr. som kontrolleras av konkurrenter	Antal org.nr. som fusionerats av konkurrenter	Total omsättning (tkr)
2010	40	40	7.0	1692	19	0	7 350 369
2011	32	35	5.6	1857	26	0	7 795 789
2012	31	32	5.3	1957	24	0	8 169 362
2013	32	33	5.6	2055	30	0	8 796 960
2014	33	35	5.8	2141	31	0	9 373 024
2015	40	41	7.3	2240	32	0	10 427 879
2016	32	32	5.7	2358	26	0	10 634 867
2017	29	30	5.0	2460	29	0	11 220 402
2018	32	39	5.6	2572	31	1	12 024 496
2019	38	39	6.9	2568	22	1	12 482 306

Org.nr. som *kontrolleras* av konkurrenter är de där en konkurrent äger >50 % av aktierna. Org.nr. som *fusionerats* av konkurrenter är de fall av förvärv där uppköpt företag helt har uppgått i köpande företag och därmed upphört att existera som en självständig enhet.

På nationell nivå kan man, enligt resultaten i Tabell 16 och graferna i Figur 22, se att både antalet aktiva företag och omsättningen har ökat med ungefär 50 % under tidsperioden. Förvärvsaktiviteten har varit relativt konstant, men med viss variation från år till år. HHI har legat på en konstant låg nivå. Den låga HHI-nivån beror på det mycket stora antalet aktiva företag och den låga marknadsandel som de tre största företagen har tillsammans.

Ingen företagsspecifik förvärvsanalys görs på nationell nivå. Fördjupade analyser sker istället på storstadsnivå och de resultaten redovisas i avsnitt 4.14.1, 4.14.2 och 4.14.3.

Figur 22. Grafisk presentation av konkurrenssituationen i näringsgrenen med SNI-kod 49320 (Taxitrafik).



4.14.1 Taxitrafik – Stor-Stockholm, SNI 49320

I Stor-Stockholm är situationen delvis samma som på nationell nivå: antalet företag och omsättningen har ökat kraftigt – t.o.m. mer än på nationell nivå. Antalet företag är stort och marknadsandelen för de tre största företagen är låg jämfört med vad som observerats för andra näringsgrenar som redovisats ovan. Förvärsaktiviteten har varit låg och t.o.m. sjunkit svagt under perioden. Dessa resultat redovisas mer detaljerat i Tabell 17 och i Figur 23. Att döma av dessa resultat finns det inga konkurrensekonomiska problem i näringsgrenen SNI 49320 när enbart företag i Stor-Stockholm beaktas.

Tabell 17. Allmän konkurrenssekonomisk karakteristik för SNI 49320 (Taxitrafik – Stor-Stockholm).

År	HHI, UTAN hänsyn till kontroll av konkurrenter	HHI, MED hänsyn till kontroll av konkurrenter	Marknadsandel för tre största företagen (%)	Antal org.nr.	Antal org.nr. som kontrolleras av konkurrenter	Antal org.nr. som fusionerats av konkurrenter	Total omsättning (tkr)
2010	87	91	9.5	448	7	0	1 988 464
2011	79	82	9.2	505	7	0	2 250 364
2012	99	101	12.5	560	7	0	2 515 348
2013	86	88	10.2	598	10	0	2 699 999
2014	87	89	10.9	640	7	0	2 805 779
2015	54	56	6.0	703	9	0	2 724 485
2016	47	50	5.2	785	6	0	2 818 531
2017	45	47	5.0	857	6	0	3 085 213
2018	43	45	5.3	939	7	0	3 237 567
2019	84	85	10.3	953	4	1	3 653 890

Org.nr. som *kontrolleras* av konkurrenter är de där en konkurrent äger >50 % av aktierna. Org.nr. som *fusionerats* av konkurrenter är de fall av förvärv där uppköpt företag helt har uppgått i köpande företag och därmed upphört att existera som en självständig enhet.

Figur 23. Grafisk presentation av konkurrenssituationen i näringsgrenen med SNI-kod 49320 (Taxitrafik – Stor-Stockholm).



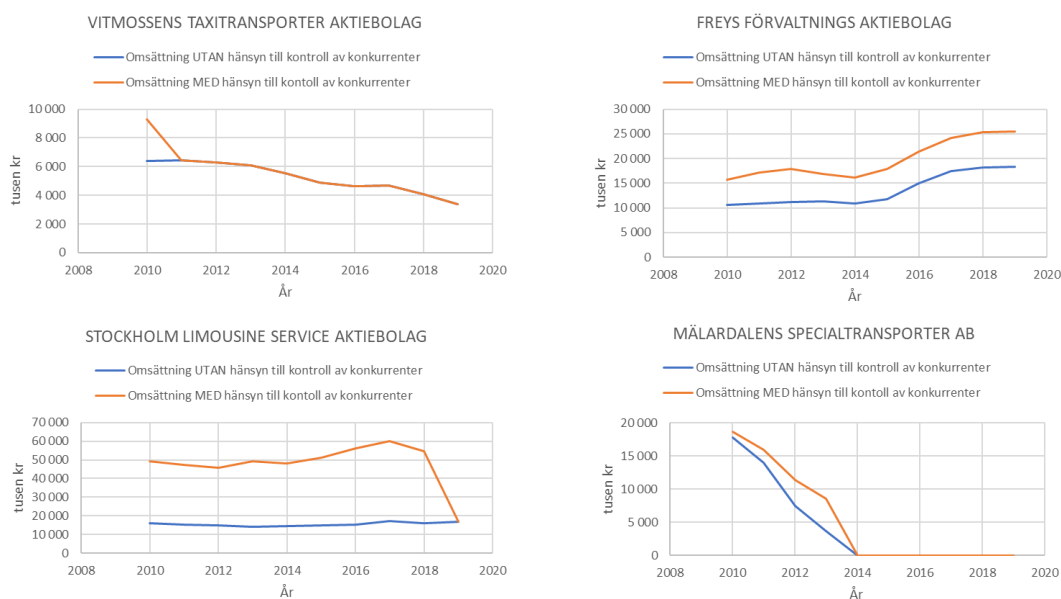
De större företag som kontrollerat konkurrenter under perioden visas i Figur 24. År 2010 kontrollerade VITMOSENS TAXITRANSPORTER AB (omsättning 6 miljoner kr) VITMOSENS BUSS AB (omsättning 3 miljoner kr). Från och med 2011 existerar dock båda företagen som oberoende enheter i datamaterialet. Det är noterbart att VITMOSENS TAXITRANSPORTER AB tappar nästan 50 % av sin omsättning under perioden medan VITMOSENS BUSS AB's omsättning är i stort sett konstant.

FREYS FÖRVALTNINGS AB (omsättning 10 miljoner kr första halvan av perioden och nästan 20 miljoner kr i slutet) kontrollerade TAXI SPLENDID AB (omsättning 7 miljoner kr) under hela perioden. Omsättningskurvorna växer och löper parallellt fram till 2019.

STOCKHOLM LIMOUSINE SERVICE AB (omsättning på runt 15 miljoner kr under hela perioden) kontrollerade FREYS HYRVERK STOCKHOLM AB (omsättning 35-45 miljoner kr under perioden) från 2010 t.o.m. 2018. År 2019 är FREYS HYRVERK STOCKHOLM AB registrerat som ett oberoende företag och då kontrollerar de i sin tur FREYS TRANSFER AKTIEBOLAG (omsättning 7 miljoner kr).

MÄLARDALENS SPECIALTRANSPORTER AB inleder perioden med en omsättning på 17 miljoner kr och man kontrollerar YNGVE MALMBERG TAXI AB som omsätter ungefär 1 miljon kr. Under de efterföljande åren sjunker MÄLARDALENS SPECIALTRANSPORTER AB's omsättning linjärt för att vara noll 2014.

Figur 24. Omsättning för de största företagen i SNI 49320 (Taxitrafik – Stor-Stockholm) som vid något tillfälle under perioden kontrollerat en eller flera konkurrenter.



Slutsatsen av denna företagsspecifika förvärvsanalys är alltså att de största företagen som äger konkurrenter bara kontrollerar en konkurrent var. I inget av dessa fall har det alltså förekommit några successiva förvärv.

4.14.2 Taxitrafik – Stor-Göteborg, SNI 49320

Enligt sammanställningen i Tabell 18 och graferna i Figur 25 har taximarknaden i Stor-Göteborg växt under decenniet, både vad gäller antalet företag och omsättningen. Förvärvsaktiviteten har också ökat, men från en mycket låg nivå – år 2010 kontrollerades inget företag av en konkurrent. Koncentrationen (HHI) var låg och sett över hela perioden har den varit stabil. De tre största företagen kontrollerade ungefär en tredjedel av marknaden, vilket är väsentligt mer än vad motsvarande tre företag gjorde i Stor-Stockholm. Av betydelse för denna rapport är att den totala omsättningen vissa år understiger en miljard kr som utgör ett nödvändigt villkor för att träffas av de svenska förvärvsreglerna.

Tabell 18. Allmän konkurrenssekonomisk karakteristik för SNI 49320 (Taxitrafik – Stor-Göteborg).

År	HHI, UTAN hänsyn till kontroll av konkurrenter	HHI, MED hänsyn till kontroll av konkurrenter	Marknadsandel för tre största företagen (%)	Antal org.nr.	Antal org.nr. som kontrolleras av konkurrenter	Antal org.nr. som fusionerats av konkurrenter	Total omsättning (tkr)
2010	366	366	26.2	159	0	0	811 936
2011	430	435	28.9	175	1	0	894 318
2012	527	538	32.2	184	1	0	1 005 975
2013	670	686	33.5	194	2	0	1 117 311
2014	715	733	34.6	196	2	0	1 236 907
2015	722	731	37.7	196	4	0	1 452 243
2016	274	287	22.8	198	5	0	1 149 688
2017	280	290	22.5	206	6	0	1 214 064
2018	282	289	20.6	207	5	0	1 269 196
2019	326	333	25.1	205	4	0	1 288 050

Org.nr. som *kontrolleras* av konkurrenter är de där en konkurrent äger >50 % av aktierna. Org.nr. som *fusionerats* av konkurrenter är de fall av förvärv där uppköpt företag helt har uppgått i köpande företag och därmed upphört att existera som en självständig enhet.

ZILVERIUS TRANSPORT AB har en omsättning som varierar mellan 10 och 20 miljoner kr och mellan 2011 och 2017 kontrollerar de ICAB AB som har en omsättning i samma intervall (10-20 miljoner kr). Detta är dock det enda ägandet så några successiva förvärv har inte skett.

TAXI LORENSBERG AB har en omsättning i intervallet 25-45 miljoner kr under perioden. Fr.o.m. 2013 kontrollerar de OLOFSTORPS TAXI AB som omsatte 10 miljoner kr under hela perioden. Detta är den enda konkurrent TAXI LORENSBERG AB kontrollerar under hela perioden så det har inte förekommit några successiva förvärv.

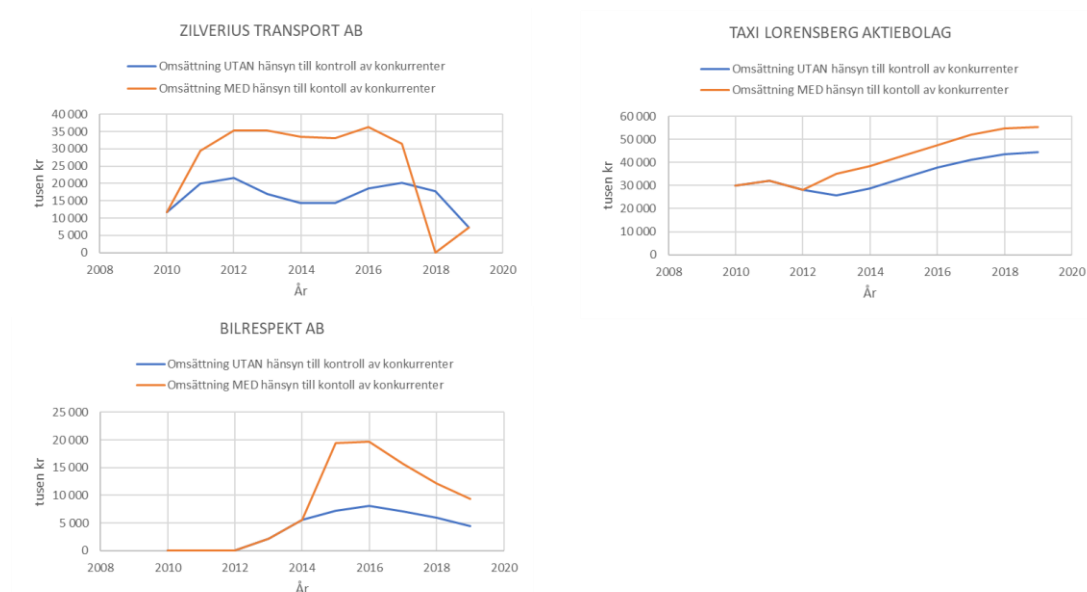
BILRESPEKT AB etablerades 2013 och redan 2015 förvärvade man HÄRLANDA BILSTATION AB som då omsatte nästan dubbel så mycket som de gjorde själva. Den offensiva satsningen kom dock av sig och från 2016 tappade båda kraftigt i omsättning för att 2019 inte nå upp till mer än 15 miljoner kr tillsammans.

Sammanfattningsvis har alltså inget företag i Stor-Göteborg kontrollerat mer än en konkurrent. Dessutom har summan av köpande och uppköpta företags omsättningar varit mycket mindre än 200 miljoner. Det finns alltså två olika skäl till att det inte har förekommit några konkurrensrättsligt problematiska successiva förvärv i denna del av SNI 49320 (Taxitrafik – Stor-Göteborg).

Figur 25. Grafisk presentation av konkurrenssituationen i näringsgrenen med SNI-kod 49320 (Taxitrafik – Stor-Göteborg).



Figur 26. Omsättning för de största företagen i SNI 49320 (Taxitrafik – Stor-Göteborg) som vid något tillfälle under perioden kontrollerat en eller flera konkurrenter.



4.14.3 Taxitrafik – Stor-Malmö, SNI 49320

I taximarknaden i Stor-Malmö var förvärven färre än i de båda andra storstadsområdena. Antalet företag har ökat något, särskilt jämfört med år 2010 och 2011. Tabell 19 och Figur 27 avslöjar dock att de värdena som finns i databaserna är märkliga. Exempelvis tredubblas nästan omsättningen från 2014 till 2015. Dessutom går marknadsandelen för de tre största från 18 % (2014) till 51 % (2015). Av betydelse för denna rapport är att den totala omsättningen vissa år understiger en miljard kr som utgör ett nödvändigt villkor för att träffas av de svenska förvärvsreglerna.

En noggrann undersökning av datamaterialet avslöjar att tre företag som inte tidigare fanns, dyker upp år 2015: TAXI HELSINGBORG AKTIEBOLAG, TAXI SKÅNE AKTIEBOLAG och TAXI KURIR I MALMÖ AB. Alla dessa tre är ungefär fem gånger så stora som det största företaget under 2014. En analys av varför dessa företag inte finns med i datamaterialet under tidigare år är nödvändig för att förstå konkurrenssituationen i Stor-Malmö.

De förvärv som skett har bara kontrollerat konkurrenter enstaka år och ingen har varit engagerad i successiva förvärv.

Tabell 19. Allmän konkurrenssekonomisk karakteristik för SNI 49320 (Taxitrafik – Stor-Malmö).

År	HHI, UTAN hänsyn till kontroll av konkurrenter	HHI, MED hänsyn till kontroll av konkurrenter	Marknadsandel för tre största företagen (%)	Antal org.nr.	Antal org.nr. som kontrolleras av konkurrenter	Antal org.nr. som fusionerats av konkurrenter	Total omsättning (tkr)
2010	1383	1386	42.3	100	1	0	432 141
2011	222	233	16.3	124	1	0	279 674
2012	204	227	16.6	141	0	0	311 641
2013	207	223	16.4	156	0	0	352 573
2014	229	236	17.8	171	0	0	435 373
2015	999	996	51.2	173	0	0	1 145 899
2016	995	993	49.8	179	0	0	1 217 484
2017	887	887	46.4	185	0	0	1 198 403
2018	1032	1536	49.0	174	1	1	1 259 499
2019	1242	1242	53.7	166	0	0	1 166 013

Org.nr. som *kontrolleras* av konkurrenter är de där en konkurrent äger >50 % av aktierna. Org.nr. som *fusionerats* av konkurrenter är de fall av förvärv där uppköpt företag helt har uppgått i köpande företag och därmed upphört att existera som en självständig enhet.

Figur 27. Grafisk presentation av konkurrenssituationen i näringsgrenen med SNI-kod 49320 (Taxitrafik – Stor-Malmö).



4.15 Hotellverksamhet med restaurangrörelse, SNI 55101

Marknaden för hotell och restaurang (SNI 55101) är möjligen ännu mer lokal än taximarknaden, men här redovisas resultaten på nationell nivå i enlighet med den ursprungliga projektbeskrivningen. Konkurrenssituationen sammanfattas i Tabell 20 och i Figur 28. För syftet med denna studie spelar det ingen roll hur hotellmarknaden definieras, t.ex. om den antas vara nationell eller ortsspecifik, eftersom det inte har förekommit några successiva förvärv från något företag: inget företag har nämligen kontrollerat mer än en konkurrent åt gången.

Tabell 20. Allmän konkurrensekonomisk karakteristik för SNI 55101 (Hotellverksamhet med restaurangrörelse).

År	HHI, UTAN hänsyn till kontroll av konkurrenter	HHI, MED hänsyn till kontroll av konkurrenter	Marknadsandel för tre största företagen (%)	Antal org.nr.	Antal org.nr. som kontrolleras av konkurrenter	Antal org.nr. som fusionerats av konkurrenter	Total omsättning (tkr)
2010	716	716	30.3	911	13	0	15 017 932
2011	326	326	20.7	1197	27	0	23 932 143
2012	321	321	20.2	1219	31	0	25 105 411
2013	283	283	18.8	1250	28	0	25 792 271
2014	280	280	18.8	1283	32	0	27 018 285
2015	293	293	19.4	1301	29	0	28 801 777
2016	303	303	19.8	1323	31	0	31 543 502
2017	292	292	21.0	1347	32	0	34 379 533
2018	298	298	21.3	1358	29	0	35 879 005
2019	280	280	20.3	1363	11	0	37 066 156

Org.nr. som *kontrolleras* av konkurrenter är de där en konkurrent äger >50 % av aktierna. Org.nr. som *fusionerats* av konkurrenter är de fall av förvärv där uppköpt företag helt har uppgått i köpande företag och därmed upphört att existera som en självständig enhet.

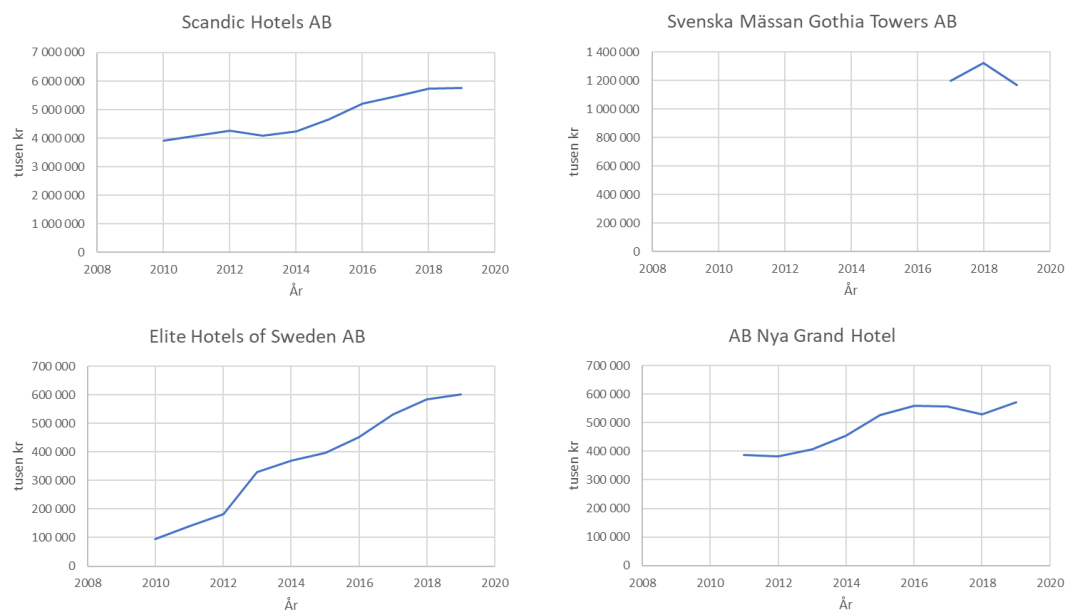
Vad säger då den nationella statistiken? Antalet företag har ökat med ungefär 40 % och omsättningen har ökat med mer än 100 %. Förvärvsaktiviteten har inneburit att ungefär 30 företag har kontrollerats av konkurrenter respektive år. HHI är låg och har sjunkit under perioden.

Tittar man närmare på de största företagen (Figur 29) kan man konstatera att ELITE HOTELS OF SWEDEN AB har ökat sin omsättning med 500 %, betydligt mer än vad någon av de andra stora företagen har gjort.

Figur 28. Grafisk presentation av konkurrenssituationen i näringsgrenen med SNI-kod 55101 (Hotellverksamhet med restaurangrörelse).



Figur 29. Omsättning för de största företagen i SNI 55101 (Hotellverksamhet med restaurangrörelse).



5 Slutsatser

Slutsatserna av analysen i denna rapport sammanfattas i Tabell 21. I korthet kan det konstateras att inga, eller mycket svaga, tecken finns på att det förekommit några konkurrensekonomiskt problematiska successiva förvärv i de 15 näringsgrenar som ingått i denna studie. Den enda näringsgren som kan förtjäna en mer ingående analys är SNI43221 (Värme- och sanitetsarbeten) där BRAVIDA SVERIGE AB har varit aktiva på förvärvsmarknaden. En relevant fördjupning är att definiera de relevanta marknaderna och att beräkna HHI för respektive marknad. På nationell nivå har inte HHI påverkats på något märkbart sätt av BRAVIDAs förvärvsaktiviteter.

Tabell 21. Successiva förvärv i de 15 näringsgrenar som ingår i studien.

SNI-kod	Beskrivning	Successiva förvärv
23610	Tillverkning av betongvaror för byggändamål	Inga. BENDER SVERIGE AB har varit relativt aktiva på förvärvsmarkanden och omsätta under den senare delen av perioden mer än 1 miljard kr. Endast ett förvärv har genomförts efter BENDERS omsättning passerade 1 miljard kr.
23620	Tillverkning av gipsvaror för byggändamål	Inga.
23630	Tillverkning av fabriksblandad betong	Inga.
23640	Tillverkning av murbruk	Inga.
23650	Tillverkning av fibercementvaror	Inga.
23690	Tillverkning av andra varor av betong, cement och gips	Inga.
43221	Värme- och sanitetsarbeten	BRAVIDA SVERIGE AB har varit aktiva på förvärvsmarknaden och de har under hela tidsperioden omsatt mer än 1 miljard kr. Summan av omsättningarna på de konkurrenter som köps överstiger 200 miljoner kr, men de har skett under period av sju år.
43320	Byggnadssnickeriarbeten	Inga.
46731	Partihandel med virke och andra byggmaterial	Inga. CEOS INDUSTRIPRODUKTER AB har varit relativt aktiva på förvärvsmarknaden (tre uppköp på sju år) men de har själva en omsättning under 1 miljard kr per år under hela tidsperioden. Summan av uppköpta företags omsättning överstiger 200 miljoner kr.
46750	Partihandel med kemiska produkter	Inga.
47641	Specialiserad butikshandel med sport- och fritidsartiklar utom cyklar och båtar	Inga.
47711	Specialiserad butikshandel med herr-, dam- och barnkläder, blandat	Inga. HANDELSBODEN, SKINN & MC-KLÄDER I KARLSTAD AB har varit aktiva på förvärvsmarknaden, men de är själva för små och summan av de förvärv de gjort når inte upp till 200 miljoner kr.
47730	Apotekshandel	Inga.
49320	Taxitrafik (Sthlm)	Inga.
49320	Taxitrafik (Gbg)	Inga.
49320	Taxitrafik (Malmö)	Inga.
55101	Hotellverksamhet med restaurangrörelse	Inga.

Att släppa antagandet om att marknaderna är nationella förfaller också vara värdefullt för SNI 23610 (Tillverkning av betongvaror för byggändamål), 46731 (Partihandel med virke och andra byggmaterial) och 47711 (Specialiserad butikshandel med herr-, dam- och barnkläder, blandat).

En annan mer generell slutsats är att det för en konkurrensmyndighet förefaller värdefullt att beräkna koncentrationen och andra konkurrensrelaterade nyckeltal i ett brett urval av (eller för samtliga) näringsgrenar/marknader. De nyckeltal som beräknats i denna studie och som presenterats för respektive näringsgren kan beräknas automatiskt när ny data blir tillgänglig. En sådan analys kan ge signaler om var konkurrensökonomiska problem finns och föreslå var Konkurrensverkets utredningsresurser gör störst nytta.

6 Referenser

- Aktas, N., De Bodt, E., och Roll, R. (2013). *Learning from repetitive acquisitions: Evidence from the time between deals*. Journal of Financial Economics, 108(1), 99-117.
- Cavalleri, M.C., Eliet, A., McAdam, P., Petroulakis, F., Soares, A.C. och Vansteenkiste, I., (2019). *Concentration, market power and dynamism in the euro area*. Discussion Paper 2253. European Central Bank.
- European Union, (2004). *Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings*. Official Journal of the European Union, 31(03), pp.5-18.
- Fama, E. F., och Laffer, A. B. (1972). *The number of firms and competition*. The American Economic Review, 62(4), 670-674.
- Flath, D. (1992). *Horizontal shareholding interlocks*, Managerial and Decision Economics, 13(1), pp. 75–77.
- Harford, J., och Schonlau, R. J. (2013). *Does the director labor market offer ex post settling-up for CEOs? The case of acquisitions*. Journal of Financial Economics, 110(1), 18-36.
- Konkurrensverket, (2018). *Konkurrensen i Sverige*, Rapport 2018:1. Elanders Sverige AB.
- Lönnqvist, R., (2006). *Årsredovisning i koncerner*. Lund: Studentlitteratur.
- Matsumoto, A., Merlone, U. och Szidarovszky, F. (2010). *Dynamic oligopoly with partial cooperation and antitrust threshold*, Journal of Economic Behavior & Organization, Vol. 73, pp. 259–272.
- OECD, (2014). *Definition of transaction for the purpose of merger control review*. DAF/COMP(2013)25.
- OECD, (2015). *Investigations of consummated and non-notifiable mergers*. DAF/COMP/WP3(2014)1
- Phillips, G. M., och Zhdanov, A. (2013). *R&D and the Incentives from Merger and Acquisition Activity*. The Review of Financial Studies, 26(1), 34-78.
- Robinson, J. (1934). *What is perfect competition?* The Quarterly Journal of Economics, 49(1), 104-120.
- SCB, (2009). *SPIN 2007 Standard för svensk produktindelning efter näringsgren 2007*. MIS 2009:1.
- United States Department of Justice, (2018). Herfindahl-Hirschman Index. <https://www.justice.gov/atr/herfindahl-hirschman-index>. Besökt 28 februari 2021.
- Viscusi, W. K., Harrington, J. E. och Vernon, J. M. (2005). *Economics of Regulation and Antitrust*, 4:e upplagan, The MIT Press, Cambridge, MA.
- Whinston, M. D., (2006). *Lectures on Antitrust Economics*, The MIT Press, Cambridge, MA.



Adress 103 85 Stockholm
Telefon 08-700 16 00
konkurrensverket@kkv.se

www.konkurrensverket.se