

Anmälade företag

Tempcon Group Aktiefbolag, 559097-5560, Vasatorps gård, Vasatorpsallén 64,
234 54 Mörarp

Ombud: advokaten AA och traineen BB

Saken

Anmälan enligt 4 kap. 6 § konkurrenslagen (2008:579) om företagskoncentration;
tempererade vägtransporter

Beslut

Konkurrensverket lämnar Tempcon Group Aktiefbolags förvärv av ensam kontroll
över Lincargo AB, 556268-8746, utan åtgärd.

Företagskoncentrationen och de berörda företagen

Den anmälda företagskoncentrationen

1. Tempcon Group Aktiefbolag ("Tempcon") har den 5 juli 2021 anmält sitt planerade förvärv av Lincargo AB ("Lincargo") till Konkurrensverket enligt 4 kap. 6 § konkurrenslagen (2008:579), KL. Tempcon ämnar förvärva ensam kontroll över Lincargo och därigenom integrera Lincargos verksamhet i Tempcons verksamhet. Tillsammans benämns Tempcon och Lincargo Parterna.
2. Både före och efter förvärvet kontrolleras Tempcon *de facto* av Accent Equity 2012 L.P. Ur ett konkurrensrättsligt perspektiv anses även Accent Equity 2017 AB och Accent Equity 2008 L.P. ingå i samma bolagsgrupp.
3. Före förvärvet ägs Lincargo till 100 procent av Norrmejerier Ekonomisk förening.
4. Den anmälda transaktionen utgör en företagskoncentration enligt 1 kap. 9 § KL.
5. Anmälan var fullständig den 5 juli 2021. Den 9 augusti 2021 beslutade Konkurrensverket att genomföra en särskild undersökning av företagskoncentrationen enligt 4 kap. 11 § KL. Beslutet om att genomföra en särskild undersökning av koncentrationen fattades inom lagstadgade 25 arbetsdagar från det att en fullständig anmälan inkom till Konkurrensverket. Beslutet om särskild undersökning fattades således inom föreskriven tid.

De berörda företagen

Tempcon Group AB

6. Tempcon är en logistikkoncern med ett antal helägda dotterbolag (gemensamt "Tempcon"). Koncernen bildades 2016 och består i dag av Tommy Nordbergh Åkeri, Tempcon Linköping, Klimat-transport & Logistik, Tempcon Ljungby, PL Fraktservice, Syd Frys, Mörarps Frystransporter, Logex, Tempcon Stockholm, B Andersson & Co Åkeri, Berneco Transport, Widriksson Logistik samt Abbekås åkeri. Tempcon beskriver sig som en ledande tillhandahållare av temperaturkontrollerad logistik huvudsakligen till producenter, grossister och detaljister inom svensk livsmedelsindustri. Koncernen kan erbjuda rikstäckande tjänster inom transport, liksom temperaturkontrollerade terminaler och lager runtom i landet. Tempcon erbjuder även tempererade vägtransporter från Belgien, Nederländerna och Luxemburg. Vidare erbjuder företaget regelbundna tempererade vägtransporter till Norge, Danmark, Finland och Baltikum. I Sverige har Tempcon 20 terminaler vilket de själva uppger vara en förutsättning för att kunna erbjuda tempererade transporter med obruten kylkedja.



7. Ur ett konkurrensrättsligt perspektiv ingår Thor Shipping & Transport AB ("Thor") i samma bolagsgrupp som Tempcon. Thor bedriver verksamhet inom transport- och logistiksektorn, men erbjuder inte tempererade transporter eller terminalverksamhet. Parterna anser att Thors verksamhet inte överlappar med deras. Konkurrensverket har gjort samma bedömning och har därför inte inkluderat Thor i sin utredning.
8. Omsättningen i Sverige för den företagsgrupp Tempcon tillhör översteg en miljard kronor föregående räkenskapsår.

Lincargo AB

9. Lincargo är ett helägt dotterbolag till Norrmejerier Ekonomisk förening ("Norrmejerier"). Lincargo är ett transport- och samdistributionsföretag som utför tempererade vägtransporter och som sedan 2007 har transporterat Norrmejeriers produkter tillsammans med produkter från ett 70-tal andra livsmedelsproducenter. Denna samdistribution har tillämpats i syfte att kunna nå ut oftare till mindre orter och även för att minska miljöpåverkan. Drygt 60 procent av det gods som transporteras av Lincargo kommer från Norrmejerier. Lincargo har ingen verksamhet utanför Sverige. Lincargo beskrivs i anmälan som en rikstäckande aktör med fokus på norra Sverige. Det kan dock konstateras att Lincargo bedriver verksamhet endast i norra Sverige. Parterna har förtydligat att med norra Sverige avses Norrland samt Dalarna. Lincargo var tidigare integrerat i Norrmejerier men har inför koncentrationen avskilts genom att de relevanta transporttillgångarna flyttats över till Lincargo.
10. Lincargos omsättning, som i sin helhet är hänförlig till Sverige, uppgick föregående räkenskapsår till ca 209 miljoner kronor.

Konkurrensverkets behörighet

11. Tempcons och Lincargos omsättning i Sverige under föregående räkenskapsår översteg tillsammans en miljard kronor samtidigt som omsättningen för vart och ett av företagen översteg 200 miljoner kronor. Tröskelvärdena vad avser omsättning i 4 kap. 6 § KL är således uppfyllda.
12. Eftersom Parternas sammanlagda omsättning i hela världen inte översteg 2,5 miljarder euro har koncentrationen inte gemenskapsdimension enligt de tröskelvärden som anges i Rådets förordning 139/2004 om kontroll av företagskoncentrationer.¹
13. Sammanfattningsvis utgör det anmälda förvärvet en företagskoncentration enligt 1 kap. 9 § KL. Parterna hade tillsammans en omsättning som översteg

¹ EUT L 24, 29.1.2004, s. 1.

tröskelvärdena i 4 kap. § 6 KL. Koncentrationen har inte gemenskapsdimension enligt de tröskelvärden som anges i Rådets förordning 139/2004 om kontroll av företagskoncentrationer. Konkurrensverket är därmed behörigt att pröva koncentrationen.

Konkurrensverkets utredning

14. Inom ramen för utredningen har Konkurrensverket inhämtat och analyserat en stor mängd uppgifter från både Parterna och andra transportföretag samt branschorganisationer, såväl genom skriftliga ålägganden som genom intervjuer och skriftliga frågor. Uppgifterna innefattar bland annat aktörernas omsättning från tempererade vägtransporter mellan vissa specificerade geografiska områden, upphandlingar som aktörerna deltagit i de senaste åren samt information om aktörernas lager respektive terminaler.
15. Vidare har Konkurrensverket skickat skriftliga frågor till och genomfört intervjuer med ett antal kunder på marknaden, främst företag inom livsmedelsproduktion och dagligvaruhandel.
16. Syftet med åläggandena till Parterna och andra aktörer verksamma inom tempererade vägtransporter har varit att få en uppfattning om marknadens omfattning i termer av vilka tjänster som ingår, total omsättning, eventuella geografiska skillnader samt marknadsandelarnas fördelning. Då Parterna och de aktörer Konkurrensverket varit i kontakt med inte har kunnat ange överensstämmande statistik gällande den totala marknadens storlek och aktörernas marknadsandelar, har Konkurrensverket använt omsättningsuppgifter från Parterna och andra aktörer för att göra approximationer av dessa. Konkurrensverket har också använt insamlade uppgifter för att göra en upphandlingsanalys, och på så sätt bedöma hur nära konkurrenter Parterna är till varandra.
17. Parterna har även ombetts inkomma med underlag för sin uppfattning om marknadens storlek i norra Sverige.
18. Syftet med kundintervjuerna har varit att få en uppfattning om hur kunderna köper de aktuella tjänsterna (strukturerade upphandlingsförfaranden, bilaterala förhandlingar eller annat), hur kunderna ser på sin förhandlingsposition gentemot transportföretagen, huruvida kunderna anser det vara lätt eller svårt att byta transportör eller starta egen verksamhet inom tempererade vägtransporter, samt huruvida kunderna anser att det aktuella förvärvet kan påverka konkurrensen och i så fall på vilket sätt.

Marknadsförhållanden

Allmänt om tempererade vägtransporter i Sverige

19. Med tempererade vägtransporter avses transporter av gods som kräver att en viss bestämd temperatur upprätthålls under hela transporten, såsom frysta eller kylda livsmedel. Tempererade vägtransporter behövs även för varor som läkemedel, vissa sjukvårdsprodukter och blommor. Olika produkter kräver olika temperaturer, exempelvis kräver köttprodukter en lägre temperatur än grönsaker.² Ibland behövs tempererade transporter även för så kallade torra varor som vanligtvis inte behöver vara frysta eller kylda, exempelvis choklad som annars kan smälta under sommaren eller drycker som annars kan frysa under vintern. För att utföra tempererade vägtransporter krävs tillgång till lastbilar som kan hålla vissa temperaturer. Utgångspunkten är ett standardchassi eller ett släp för en lastbil på vilket det monteras isolerade kyl- eller frysklassade skåp. En lastbil kan indelas i flera temperaturzoner så att olika typer av produkter, vilka kräver olika temperaturer, kan transporteras samtidigt. Det krävs inget särskilt tillstånd för att få köra just tempererade transporter jämfört med icke-tempererade transporter.
20. Tempererade vägtransporter utförs generellt i följande steg: i) hämtning av gods från avsändaren, ii) eventuell transport till terminal för omlastning; och iii) transport till mottagaren. Längre transporter som utförs mellan fabrik eller lager till terminaler för omlastning benämns oftast fjärrtransporter. Transporter som utförs mellan producenters eller kunders lager benämns mellantransporter, medan kortare transporter från terminal till kund, till exempel butiker eller restauranger, benämns distribution. Det finns även "last-mile"-transporter vilka är en del av distributionen och utförs direkt till slutkonsument. Det förekommer också så kallad linjetrafik vilket innebär att transportföretag erbjuder regelbundna avgångar i viss riktning och vid vissa tidpunkter.
21. Eftersom tempererat gods ofta omlastas innan det körs ut till slutkund, eller lagras, och temperaturkedjan måste hållas obruten, krävs att transportföretagen har tillgång till terminaler och ibland även lager som är anpassade med de temperaturslag som krävs för respektive produkt. Det behövs därmed kyl- och frysterminaler och kyl- och fryslager. Enligt marknadsaktörer krävs det minst två terminaltyper med olika temperaturer på terminalerna.
22. Utöver Parterna finns en rad företag som utför tempererade vägtransporter i Sverige. Här kan nämnas exempelvis Bring Frigo AB (under namnändring till

² Frysta livsmedel transporteras i 25 minusgrader, medan färskt kött, fisk och kyckling transporteras vid 2–4 plusgrader, grönsaker vid 4–6 plusgrader, frukt vid 6–11 plusgrader och andra livsmedel vid 11–20 plusgrader.

Frigoscandia AB), DSV Road AB, GDL Transport AB, Kyl- och Frysexpressen Nord AB, Kyl- och Frysexpressen Mälardalen AB, MaserFrakt Aktiebolag, Valbo Transport AB och Schenker Sverige AB.

23. Historiskt har producenter och livsmedelskedjor haft egen transportverksamhet, varav vissa kvarstår än i dag. Norrmejerier och Lincargo är ett sådant exempel. I vissa fall tar livsmedelskedjor över transportverksamhet som tidigare skötts av externa aktörer, i syfte att effektivisera transportplaneringen och minska det totala koldioxidutsläppet.
24. Tempererade vägtransporter utförs i hög grad på uppdrag av en viss bestämd kategori av kunder, nämligen aktörer verksamma inom livsmedelsproduktion, dagligvaruhandel, restaurang och apoteksbranschen. Kunder efterfrågar vanligtvis en transporttjänst som helhet och föredrar att en och samma aktör ordnar med hela transporten från start till slutpunkt, dvs. såväl fjärrtransport som distribution. Eftersom de flesta aktörer inom tempererade vägtransporter bara täcker vissa geografiska områden och dessutom specialiserar sig på vissa tjänster (fjärrtransporter eller distribution), är det vanligt att transportföretag köper tjänster från andra transportföretag där de själva inte har god täckning, dvs. de anlitar underleverantörer. Detta benämns i branschen som samdistribution, samlastning eller liknande, där transportföretagen är samarbetspartners till varandra vid utförandet av delar av transporten.
25. När en kund efterfrågar tempererade vägtransporttjänster hos transportföretag kan det ske på olika sätt. Ett är avtal om enskilda körningar, där kunden vanligtvis ringer ett transportföretag för att fråga om kapacitet och priser, och därefter beställer transport. Man kommer då i regel överens om pris utan att någon prislista tillämpas. Ett annat sätt är direktavtal. På mindre kontrakt tas kontakt då vanligen per telefon eller e-post. När det gäller direktavtal på större kontrakt, som är ett tredje sätt, är det vanligtvis stora kunder med större eller mer komplexa behov som vänder sig direkt till transportföretag med sin förfrågan. Dock utgör dessa avtal inte konkurrensutsatta upphandlingar eftersom kunden endast riktar sig till en transportör, inte flera. Innehållsmässigt skiljer sig dock inte dessa avtal från avtal som tillkommer efter konkurrensutsatt upphandling, vilket är ett fjärde sätt som kunder använder när de efterfrågar tempererade vägtransporttjänster. I dessa upphandlingar vänder sig kunder med större eller mer komplexa behov till flera transportföretag för att begära in offerter. Förutom priser kan avtalen ha många andra villkor, exempelvis om upphämnings- och leveranstider, miljökrav, etc. Det är ovanligt att tempererade vägtransporter köps genom offentlig upphandling.

Bedömning

Relevant marknad

Inledning

26. Marknadsdefinitionen är ett verktyg som används för att finna och fastställa gränserna för konkurrensen mellan företag. En relevant marknad består dels av en relevant produktmarknad, dels av en relevant geografisk marknad. Syftet med att definiera dessa marknader är att identifiera de faktiska konkurrenter till de berörda företagen som är i stånd att begränsa deras beteende och hindra dem från att agera oberoende av ett effektivt konkurrenstryck.³

Relevant produktmarknad

27. Relevant produktmarknad utgörs av alla varor eller tjänster som på grund av sina egenskaper, sitt pris och den tilltänkta användningen, av konsumenterna betraktas som utbytbara med varandra.⁴ Företag utsätts för tre huvudtyper av konkurrenstryck: utbytbarhet på efterfrågesidan, utbytbarhet på utbudssidan och potentiell konkurrens. Ur ekonomisk synvinkel och i samband med avgränsningen av den relevanta marknaden utgör utbytbarheten på efterfrågesidan det mest omedelbara och effektiva konkurrenstrycket för leverantörer av en viss produkt, särskilt i fråga om prissättning. Ett företag eller en företagsgrupp kan inte ha väsentligt inflytande på de rådande försäljningsvillkoren, såsom priser, om det är lätt för dess kunder att gå över till tillgängliga substitutvaror eller alternativa leverantörer.⁵
28. Det konkurrenstryck som utbytbarhet på utbudssidan och potentiell konkurrens ger upphov till har i regel en mindre omedelbar verkan än utbytbarhet på efterfrågesidan, och kräver att ytterligare faktorer analyseras. Följaktligen beaktas i regel sådant konkurrenstryck först i samband med koncentrationens effekter.⁶ I de situationer då utbytbarheten på utbudssidan kan jämföras med utbytbarhet på efterfrågesidan vad gäller effektivitet och omedelbarhet kan denna dock beaktas i samband med marknadsavgränsningen.⁷

Avgränsning av den relevanta produktmarknaden i praxis

29. Europeiska kommissionen ("kommissionen") har analyserat marknaden för transport och frakt och då funnit att marknaden kan segmenteras i tre

³ Kommissionens tillkännagivande om definition av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning, EGT nr C 372, 9.12.1997 p. 2.

⁴ Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 7.

⁵ Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 13.

⁶ Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 14.

⁷ Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 20.

delmarknader; den för kontrakterade logistiktjänster ("General contract logistics services"), spedition ("Freight forwarding") respektive godstransporter⁸ ("Freight transport").⁹

30. Kontrakterade logistiktjänster avser den delen av logistikkedjan som planerar, implementerar och kontrollerar det effektiva och faktiska flödet och lagringen av varor och tjänster och relaterad information från produktionsställe till konsumtionsställe.¹⁰
31. Spedition avser organisationen av transport av fysiska objekt, eventuellt inkluderande tillhörande verksamhet såsom tulldeklarering, magasinering, service och så vidare, allt efter kundens begäran.¹¹
32. Godstransport avser den faktiska förflyttningen av gods genom användning av egenägd eller leasad utrustning.¹²
33. Eftersom aktörer verksamma inom spedition ofta använder sig av underleverantörer för transporten av godset kan godstransport anses utgöra en insatsvara för spedition.¹³
34. Kundens geografiska placering och godsets karaktär innebär att all typ av godstransport inte nödvändigtvis är utbyttbar sinsemellan och därmed kan tillhöra olika produktmarknader.¹⁴ Kommissionen har vidare funnit att det inom branschen oftast görs en åtskillnad mellan om godstransport sker via flyg, på land eller genom transport på öppet vatten.¹⁵ Avseende godstransport på land har kommissionen övervägt om marknaden ska segmenteras ytterligare utefter om transportererna sker via järnvägsnätet, på väg eller på vatten inom landet.¹⁶ Någon slutlig avgränsning har emellertid inte gjorts varför en bedömning får göras från fall till fall.¹⁷
35. Vad avser typen av gods har kommissionen inom ramen för marknaden för spedition och godstransport på öppet vatten undersökt och övervägt huruvida produktmarknaden bör segmenteras utefter om godset kräver temperering eller inte.¹⁸ Ett skäl för att en sådan uppdelning kan vara

⁸ Parterna har i anmälan benämnt "Freight transport" som vägtransport.

⁹ M.6059 – *Norbert Dentressangle/ Laxey Logistics*, beslut av den 3 mars 2011, p. 2 ff. och 9.

¹⁰ M.6059 – *Norbert Dentressangle/ Laxey Logistics*, beslut av den 3 mars 2011, p. 9.

¹¹ M.6059 – *Norbert Dentressangle/ Laxey Logistics*, p. 17; samt M.1794 – *Deutsche Post/ Air Express International*, beslut av den 2 juli 2000, p. 8.

¹² M.6059 – *Norbert Dentressangle/ Laxey Logistics*, beslut av den 3 mars 2011, p. 17.

¹³ M.5096 – *RCA/ Mav Cargo*, beslut av den 25 november 2008, p. 15.

¹⁴ M.5096 – *RCA/ Mav Cargo*, beslut av den 25 november 2008, p. 27.

¹⁵ M.6059 – *Norbert Dentressangle/ Laxey Logistics*, beslut av den 3 mars 2011, p. 23.

¹⁶ M.5480 – *Deutsche Bahn/ PCC Logistics*, beslut av den 12 juni 2009, p. 18; samt M.5096 – *RCA/ Mav Cargo*, beslut av den 25 november 2008, p. 20.

¹⁷ M.5480 – *Deutsche Bahn/ PCC Logistics*, beslut av den 12 juni 2009, p. 18; samt M.5096 – *RCA/ Mav Cargo*, beslut av den 25 november 2008, p. 20.

¹⁸ M.10216 – *DFDS/ HSF Logistics Group*, beslut av den 6 september 2021, p. 19–29 och 52–53.

motiverad är att viss typ av gods kräver specifik expertis och/eller ett specifikt logistiskt upplägg.¹⁹ Någon slutlig avgränsning har dock inte gjorts.

36. Konkurrensverket har i sin bedömning av tidigare förvärv rörande marknaden för transport och frakt utgått från kommissionens överväganden gällande avgränsning av den relevanta marknaden. Konkurrensverket har, i likhet med kommissionen, inte slutligt avgränsat den relevanta marknaden.²⁰

Parternas uppfattning om den relevanta produktmarknaden

37. Parterna anför att de, trots vad de menar är en otydlighet vad avser skillnaden mellan marknaden för kontrakterade logistiktjänster respektive godstransport, är verksamma på marknaden för godstransporter på land och då inom delsegmentet väg. Då Parterna benämner denna marknad som marknaden för vägtransporter gör även Konkurrensverket det i beslutet härefter. Eftersom Parterna tillhandahåller tempererade vägtransporter, vilket kräver vissa stödtjänster för att säkerställa produkternas skick under hela transporten, tillhandahåller de även lager- och terminaltjänster som en del av sina transporttjänster. Parterna anser att dessa tjänster ingår i marknaden för vägtransport eftersom tjänsterna är en nödvändig del av den tempererade transporten och nästan uteslutande tillhandahålls tillsammans med vägtransport. Endast en liten del av Parternas lager- och terminaltjänster säljs till tredje part som en fristående tjänst.
38. Vad avser ytterligare segmentering av marknaden för vägtransport efter typ av gods som transporteras har Parterna i huvudsak anfört följande. Parternas verksamhet är inriktad på tempererad transport. Utöver livsmedel avser en mindre del av det Parterna transporterar blommor och läkemedel. Parterna konstaterar att Konkurrensverket tidigare presenterats en separat marknad för transport av tempererade varor men lämnat den slutliga avgränsningen av produktmarknaden öppen.²¹ Oaktat skillnaderna mellan transporter av tempererat gods respektive transport av icke-tempererat gods anser Parterna att det inte finns anledning att ytterligare segmentera marknaden för vägtransport efter om godset kräver temperering eller ej. Detta eftersom Parterna tillhandahåller transporttjänster till många olika kunder, då det är relativt enkelt för en aktör att ställa om från icke-tempererade vägtransporter till tempererade vägtransporter samt då flera marknadsaktörer erbjuder både tempererade och icke-tempererade vägtransporter.

Relevant geografisk marknad

39. Den relevanta geografiska marknaden omfattar det område inom vilket de berörda företagen tillhandahåller de relevanta varorna eller tjänsterna, inom

¹⁹ M.5579 – TLP/ERMEWA, beslut av den 11 oktober 2010, p. 43–44.

²⁰ Dnr 211/2012.

²¹ Dnr 269/2013.

vilket konkurrensvillkoren är tillräckligt likartade och som kan skiljas från angränsande geografiska områden på grund av väsentliga skillnader i konkurrensvillkoren.

40. Kommissionen har sedan tidigare funnit att den relevanta geografiska marknaden för vägtransport inom landet, mot bakgrund av olika kostnadslägen och regleringen länder emellan, är att anse som nationell.²²
41. Kommissionen har i andra ärenden efter genomförda marknadsundersökningar funnit indikationer på att den relevanta geografiska marknaden kan vara regional. Det kan dock konstateras att kommissionen lämnat den slutliga avgränsningen av den relevanta geografiska marknaden öppen.²³
42. Parterna anser att den relevanta geografiska marknaden, mot bakgrund av kommissionens tidigare beslut och då Parternas verksamhet är rikstäckande, är nationell. Parterna har dock även uppskattat sina marknadsandelar på en snävare geografisk marknad som omfattar norra Sverige.

Den nu aktuella marknaden

43. Konkurrensverket delar inte Parternas uppfattning att den relevanta produktmarknaden ska definieras som den övergripande marknaden för vägtransporter. De flesta marknadskontakter Konkurrensverket haft i ärendet har uppgett att produktmarknaden kan omfatta ett snävare segment, nämligen tempererade vägtransporter. Aktörer har exempelvis berättat att tempererade vägtransporter är mer krävande än andra vägtransporter. De har även uppgett att färre aktörer är verksamma inom tempererade vägtransporter. Vidare har de nämnt att det krävs speciellt anpassade lokaler, som t.ex. kyl- och fryslager och terminaler, som är förhållandevis dyra i drift och underhåll och som kräver stora volymer, för att en aktör ska kunna bedriva konkurrenskraftig verksamhet. Slutligen är det klarlagt att tempererade varor inte kan transporteras i icke-tempererade bilar. Av Tempcons webbplats framgår att Tempcon är specialiserat på temperaturkontrollerad logistik, som där beskrivs som en nisch på produktmarknaden. Tempcons verksamhet skiljer sig därmed från verksamheten hos aktörer inom övrig vägtransport. Sammantaget indikerar detta att den relevanta produktmarknaden kan avgränsas till tempererade vägtransporter.
44. Vad gäller uppdelning av en sådan hypotetisk produktmarknad för tempererade vägtransporter, med avseende på produkttyper såsom livsmedel, läkemedel och blommor, har Konkurrensverket inte funnit skäl att

²² M.6059 – *Norbert Dentressangle/ Laxey Logistics*, beslut av den 3 mars 2011, p. 27.

²³ Se t.ex. M.1056 – *Stimnes/BTL*, beslut av den 4 februari 1998, p. 13.

göra en sådan uppdelning. Alla dessa produkter kan transporteras i samma temperaturkontrollerade bilar.

45. Vad gäller fördelningen av tempererade vägtransporter med avseende på typ av tjänst, dvs. fjärrtransporter, mellantransporter, distribution och "last mile", är bilden inte lika tydlig. Å ena sidan efterfrågar många kunder de aktuella tjänsterna som en helhet och fäster inte vikt vid fördelningen mellan typ av transporttjänst. Flera kunder önskar att samma transportör ansvarar för fjärrtransporter och distribution, för att inte behöva hantera kontakter med flera transportföretag. Det finns också ett antal transportföretag som kan erbjuda samtliga tjänster.
46. Å andra sidan finns det vissa omständigheter som talar för att fjärrtransporter och mellantransporter inte tillhör samma produktmarknad som distribution och "last mile". Flera konkurrenter gör exempelvis en uppdelning av produktmarknaden med avseende på dessa typer av transporter. Det finns också kunder som delar upp sina upphandlingar i olika kontrakt, baserat på dessa typer av transporter.
47. Kostnadsaspekter kan också spela in. En konkurrent har beskrivit att det är dyrare att bedriva distributionsverksamhet än fjärrtransportverksamhet. För att kunna bedriva distributionsverksamhet krävs det en omlastningsterminal i kundens närhet, mindre bilar än de som används för fjärrtransporter samt en kundbas av viss volym. Dessutom sätts priser för fjärrtransporter på ett annorlunda sätt än för distribution. Transportföretag har uppgett att ett fast pris sätts per leverans beroende på destinationsort när det gäller fjärrtransporter, medan priset sätts per kilo och beroende på avstånd till destinationsorten när det gäller distribution.
48. Vidare finns vissa kunder som efterfrågar enbart distribution, mestadels mindre butiker och restauranger som köper från grossister. Samtidigt finns det kunder som mestadels efterfrågar fjärrtransporter, t.ex. grossister som köper från producenter. På motsvarande sätt finns det konkurrenter som specialiserar sig på den ena eller den andra typen av transport.
49. Det finns också skillnader beträffande hur de olika transporttjänsterna köps in, där fjärrdistribution ofta upphandlas i konkurrens.
50. Sammantaget finns det vissa omständigheter som tyder på att marknaden kan delas upp per typ av tjänst i olika avseenden. Som kommer att framgå nedan har Konkurrensverket emellertid inte funnit skäl att göra några sådana avgränsningar i förevarande ärende.
51. Konkurrensverket har också övervägt om produktmarknaden kan avgränsas utifrån kundstorlek. En sådan avgränsning skulle i så fall t.ex. avse dels en

marknad för transporttjänster som efterfrågas av stora kunder, dels en marknad för transporttjänster som efterfrågas av mindre kunder. Det finns indikationer på att stora kunder, innefattande dagligvaruaktörer, livsmedelsproducenter eller restauranggrossister, har större köparmakt än mindre kunder. De mindre kunderna synes inte ha samma möjligheter att påverka priser och andra villkor, och de synes vara mer beroende av transportföretagen vad gäller samlast/samdistribution. Några tydliga indikationer på att den relevanta produktmarknaden bör delas upp utifrån kundernas storlek har emellertid inte framkommit under utredningen.

52. Konkurrensverket har även övervägt om produktmarknaden kan delas per typ av transportföretag enligt kommissionens terminologi, som redogjorts för ovan. I utredningen har det emellertid inte framkommit någon samstämmig uppfattning bland aktörerna hur kommissionens begrepp ska omsättas till svenska förhållanden. Det har inte uppkommit något skäl att göra en avgränsning per typ av transportföretag utifrån vad som framkommit vid de kontakter Konkurrensverket haft med svenska aktörer.
53. Sammantaget anser Konkurrensverket att den relevanta produktmarknaden kan avgränsas till ett segment inom den större marknaden för vägtransporter, nämligen tempererade vägtransporter. För bedömningen av koncentrationens effekter har det emellertid inte varit nödvändigt att slutgiltigt fastställa den relevanta produktmarknadens avgränsning. Konkurrensverket prövar emellertid koncentrationens effekter utifrån en hypotetisk produktmarknad som omfattar tempererade vägtransporter.
54. Vad avser den relevanta geografiska marknaden gör Konkurrensverket följande bedömning. I likhet med Parternas uppfattning kan det inledningsvis konstateras att kommissionen tidigare funnit att det finns omständigheter som talar för att den geografiska marknaden inom vägtransporter är nationell, även om någon slutlig avgränsning inte har gjorts. Som redogjorts för ovan är endast ett fåtal aktörer verksamma med tempererade vägtransporter inom hela Sverige, men det är vanligt att sådana aktörer samarbetar sinsemellan för att kunna tillgodose kunders behov av helhetslösningar inom hela landet. Detta gäller både i relation till transportfordon och tempererade terminaler/lager.
55. Flertalet marknadsaktörer som Konkurrensverket varit i kontakt med har uppgett att marknaden i norra Sverige särskiljer sig från den övriga marknaden eftersom befolkningsmängden i relation till ytan är mycket mindre. Vidare är avstånden mellan städerna längre än i övriga Sverige. Den glesa befolkningen innebär att det finns färre kunder på större yta än i övriga Sverige varför det ställs andra krav på de aktörer som är eller vill bli verksamma inom norra Sverige. Bland annat har en marknadsaktör uppgett att det i norra Sverige krävs tillgång till fler än en terminal för att kunna vara

verksam med tempererade vägtransporter. Det är också vanligare med samlastning och den är i större utsträckning systematiserad varför aktörer ofta pratar om samdistribution. Med samdistribution menas, som nämnts ovan, att en transportör inte bara kör varor från flera kunder i samma transport utan även att transportören kör varor på uppdrag av andra transportörer. Det händer även att varor som inte har något krav på bibehållen kylkedja transporteras i tempererade fordon. I realiteten agerar således konkurrenter underleverantörer åt varandra. Syftet med att bedriva samdistribution är att göra transporterna så kostnadseffektiva och miljövänliga som möjligt. Därmed undviks transporter som inte är fullastade.

56. Konkurrensverket har granskat koncentrationens effekter på en nationell marknad för tempererade vägtransporter, men även på en snävare marknad som avser norra Sverige, där Lincargo har sin huvudsakliga verksamhet.²⁴ Även Tempcon är verksamt i norra Sverige genom sitt dotterbolag, Logex.
57. Den slutliga avgränsningen av den relevanta geografiska marknaden kan emellertid lämnas öppen då ingen av de potentiella avgränsningarna skulle påverka beslutet i ärendet.

Koncentrationens effekter

Inledning

58. En företagskoncentration som prövas enligt 4 kap. 1 § KL ska förbjudas om den är ägnad att påtagligt hämma förekomsten eller utvecklingen av en effektiv konkurrens inom landet i dess helhet eller en avsevärd del av det. Vid prövningen av om en företagskoncentration ska förbjudas ska det särskilt beaktas om den medför att en dominerande ställning skapas eller förstärks. Ett förbud får meddelas endast om inga väsentliga nationella säkerhets- eller försörjningsintressen därigenom åsidosätts.
59. Det framgår av förarbetena till KL att en avsevärd del av landet kan vara exempelvis ett landskap eller ett län.²⁵
60. Parterna har i anmälan framhållit att koncentrationen inte leder till någon försämring av konkurrensen oavsett hur marknaden definieras. För det första har Parterna uppgett att den nya företagsenheten inte kommer att bli den största aktören på någon marknad, och att den ena partens tillskott till den andra partens marknadsandel inte kommer att vara betydande. För det andra framhåller Parterna att de inte är särskilt nära konkurrenter till varandra och att flera andra betydande konkurrenter kommer att kvarstå efter

²⁴ Med norra Sverige avses här Lappland, Norrbotten, Västerbotten, Ångermanland, Jämtland, Härjedalen, Medelpad, Hälsingland, Gästrikland och Dalarna.

²⁵ Prop. 1992/93:56 s. 98.

koncentrationen. För det tredje anför Parterna att hindren för kunder att byta transportör är låga samt att viktiga kunder inom dagligvaruhandeln och HoReCa-sektorn²⁶ har mycket stor förhandlingsmakt i förhållande till transportörerna.

61. I beslutet att genomföra en särskild undersökning av den aktuella koncentrationen framgick att flera marknadsaktörer som Konkurrensverket varit i kontakt med under den inledande utredningen hade en annan syn än Parterna på vilka tjänster som ingår i den relevanta marknaden. Dessutom framgick att vissa kunder och konkurrenter hade framfört en oro för att konkurrensen i Norrland efter koncentrationen kunde komma att försämrats om tillgången till samdistribution genom Lincargos nätverk skulle hindras eller fördyras. Konkurrensverket har i sin särskilda undersökning utrett om koncentrationen kan ge upphov till dels konkurrensbegränsande horisontella effekter, dels konkurrensbegränsande icke-horisontella effekter.

Bedömning av koncentrationens horisontella effekter

Marknadsandelar

62. Marknadsandelar och marknadskoncentration är första indikationer på marknadsstrukturen och den betydelse de samgående parterna och deras konkurrenter har i konkurrenshänseende.²⁷ Enligt etablerad rättspraxis kan mycket stora marknadsandelar – 50 procent eller mer – i sig vara ett bevis på en dominerande marknadsställning. Mindre konkurrenter kan dock ha ett tillräckligt återhållande inflytande om de till exempel har en möjlighet och ett incitament att öka sina leveranser. En koncentration som omfattar ett företag vars marknadsandel kommer att förbli under 50 procent kan också orsaka konkurrensproblem, beroende på andra faktorer såsom antalet konkurrenter och deras marknadsinflytande, förekomsten av kapacitetsbegränsningar eller i vilken omfattning de samgående parternas produkter är närliggande substitut. Koncentrationer där de berörda företagen har en marknadsandel om högst 25 procent anses i allmänhet inte hämma en effektiv konkurrens.²⁸
63. Det saknas officiell statistik avseende transporter av tempererat gods i Sverige. För att utreda Parternas marknadsandelar avseende tempererade vägtransporttjänster i Sverige respektive i norra Sverige, har Konkurrensverket analyserat data som samlats in genom ålägganden. Dessa ålägganden har ställts till Parterna och andra aktörer verksamma i branschen och har innehållit frågor om aktörernas omsättning avseende tempererade vägtransporter för åren 2018 till och med juni 2021. Uppgifter rörande sådana

²⁶ HoReCa står för Hotell, Restaurang och Catering/Café.

²⁷ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer enligt rådets förordning om kontroll av företagskoncentrationer, p. 14.

²⁸ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer enligt rådets förordning om kontroll av företagskoncentrationer, p. 17–18.

data har kommit in från totalt 27 aktörer inklusive Parterna. Avseende marknadens totala storlek har de uppskattningar som aktörerna lämnat varierat kraftigt vilket tyder på uppenbara svårigheter att uppskatta marknadens storlek. Utifrån de insamlade uppgifterna har Konkurrensverket emellertid kunnat sammanställa en uppskattning avseende den totala marknadens omfattning samt Parternas och deras konkurrenters marknadsandelar. Enligt Konkurrensverkets uppskattning uppgår omsättningen på den totala marknaden för tempererade vägtransporter i Sverige till cirka 7,8 miljarder kronor. Denna siffra ligger nära Tempcons uppskattning i anmälan.

64. Tempcon-koncernen var enligt Konkurrensverkets sammanställning av marknadsandelar redan före koncentrationen den största aktören på en hypotetisk marknad som avgränsas till tempererade vägtransporter i Sverige år 2020. Trots det kommer Tempcons och Lincargos sammanlagda marknadsandel med stor sannolikhet att understiga 25 procent, vilket Konkurrensverket har kunnat konstatera baserat på de omfattande om än delvis motstridiga uppgifter avseende marknadens storlek som framkommit under den särskilda undersökningen (se ovan). Lincargos omsättning ger inte heller ett betydande tillskott till Tempcons marknadsandel på nationell nivå.
65. På nationell nivå kommer den nya företagsenheten efter koncentrationens genomförande dessutom även fortsatt att möta konkurrens från ett antal andra transportföretag med jämförbara marknadsandelar, och därtill ett antal mindre aktörer.
66. Lincargo är, som framgått ovan, inte aktivt i någon större utsträckning avseende tempererade vägtransporter utanför regionen norra Sverige. På en hypotetisk marknad som omfattar tempererade vägtransporter till, från och inom norra Sverige kommer den nya företagsenheten inte att bli den största aktören. Inte heller på en hypotetisk marknad som omfattar tempererade vägtransporter endast inom norra Sverige kommer den nya företagsenheten att bli störst. Dessutom har Parterna även på en sådan marknad en andel som sannolikt understiger 25 procent. Tempcons tillskott till Lincargos marknadsandel är inte heller betydande.
67. Vad gäller vägtransporter av tempererat gods i norra Sverige kommer den nya företagsenheten, som nämnts, att möta konkurrens från åtminstone en aktör som är större än den nya företagsenheten samt även från ett antal mindre aktörer. Det har också framkommit uppgifter om att en konkurrent för närvarande ökar sin kapacitet i denna region.
68. Sammantaget visar Konkurrensverkets särskilda undersökning att varken Parternas gemensamma marknadsandelar eller det tillskott till den gemensamma andelen som kommer från endera parten medför att någon

dominerande ställning skapas eller förstärks genom koncentrationen. Då Parternas marknadsandelar inte har varit möjliga att uppskatta med någon säkerhet förrän i ett relativt sent skede av utredningen, har Konkurrensverket även utrett ett antal andra omständigheter som ofta är av stor betydelse för bedömningen av en koncentrations effekter. I det följande redovisas vad utredningen visat även i dessa delar.

Konkurrenstrycket mellan Parterna

69. För bedömningen av en koncentrations effekter beaktas, utöver marknadsandelarna, bland annat hur nära konkurrenter Parterna är till varandra. Ju högre graden av utbytbarhet är mellan de samgående företagens produkter, desto mer troligt är det att de samgående företagen kommer att höja sina priser betydligt efter koncentrationens genomförande.²⁹
70. Parterna har, som nämnts ovan, framhållit att Tempcon och Lincargo inte är särskilt nära konkurrenter utan att deras tjänster kompletterar varandra.
71. Som framgått möter Tempcon (genom sitt dotterbolag Logex) Lincargo främst avseende transporter i norra Sverige. Det har inte framkommit i Konkurrensverkets utredning att Tempcon och Lincargo ska ha varit nära konkurrenter avseende transporter utanför norra Sverige.
72. För att utreda om Tempcon och Lincargo har varit särskilt nära konkurrenter till varandra i norra Sverige har Konkurrensverket analyserat information rörande ett stort antal upphandlingar.³⁰
73. Sammantaget ger analysen av upphandlingsdata inget stöd för att Tempcon och Lincargo skulle vara varandras närmaste konkurrenter.
74. Vidare har aktörer som Konkurrensverket kontaktat under utredningen påtalat att det finns skillnader mellan Tempcons och Lincargos erbjudanden. Bland annat har det framhållits att Lincargo är mer inriktat på transporter av mejeriprodukter till dagligvaruhandeln medan Tempcon är mer inriktat på transporter till restauranger och grossister. Kunder har också angett en annan aktör än Lincargo som Tempcons närmaste konkurrent. Vidare har vissa aktörer beskrivit att förhållandet mellan Lincargo och Tempcon mer har karaktär av komplement än konkurrens. Andra aktörer har uppgett att Lincargo, genom sitt distributionsnät, kan beskrivas som en underleverantör till andra transportföretag.

²⁹ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer enligt rådets förordning om kontroll av företagskoncentrationer, p. 28.

³⁰ Totalt har Parterna och 24 konkurrenter inkommit med information om 833 upphandlingar. Dessa upphandlingar har nästan uteslutande genomförts av privata företag.

75. Sammantaget finns det inte några tydliga indikationer på att Tempcon och Lincargo före koncentrationen har varit särskilt nära konkurrenter och ännu mindre varandras närmaste konkurrenter.
76. Konkurrensverkets utredning ger inte heller i övrigt stöd för att koncentrationen kommer att ge den nya företagsenheten ett ökat marknadsinflytande på ett sätt som kan påverka konkurrensen negativt. Till detta kommer att bedömningen av de förutsebara effekterna av en koncentration även innefattar en analys av relevanta motverkande faktorer, till exempel möjligheterna till marknadsinträde och motverkande köparmakt hos kunder.³¹ I det följande redovisas vad som framkommit i Konkurrensverkets utredning beträffande möjligheter och hinder för inträde, och köparmakt.

Möjligheter till och hinder för marknadsinträde

77. När det är tillräckligt enkelt att etablera sig på en marknad är det inte troligt att en koncentration riskerar att hämma konkurrensen i någon betydande utsträckning. För att ett potentiellt marknadsinträde ska anses utöva ett tillräckligt konkurrenstryck på de samgående parterna, måste det visas att inträdet är troligt, snabbt och tillräckligt för att hindra eller omintetgöra eventuella konkurrenshämmande effekter av koncentrationen.³² Faktorer som försvårar marknadsinträde kan vara av olika art, exempelvis rättsliga, tekniska och strategiska.³³
78. Parterna uppger i anmälan att det inte föreligger några särskilda legala hinder eller andra inträdeshinder för nya aktörer att etablera sig inom segmentet för tempererade vägtransporter. Å andra sidan har Parterna också uppgett att de inte känner till något företag av betydelse som trätt in på detta segment de senaste fem åren, och de har inte någon uppfattning om huruvida nya aktörer kommer att träda in på marknaden.
79. Konkurrensverket har i sin utredning analyserat de svar som lämnats av marknadsaktörer beträffande möjligheterna att träda in och expandera på marknaden för tempererade vägtransporter. Sammanfattningsvis visar Konkurrensverkets analys att det finns inträdeshinder för att erbjuda tjänster på en marknad för tempererade vägtransporter i Sverige, särskilt i norra Sverige.

³¹ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer enligt rådets förordning om kontroll av företagskoncentrationer, p. 12.

³² Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer enligt rådets förordning om kontroll av företagskoncentrationer, p. 68.

³³ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer enligt rådets förordning om kontroll av företagskoncentrationer, p. 71.

80. Även om det är tänkbart att det finns möjlighet för större internationella aktörer inom tempererad vägtransport att träda in på den svenska marknaden är det inte troligt att någon utländsk aktör, som i dag inte är etablerad i Sverige, skulle träda in inom en överskådlig framtid, bland annat på grund av mycket låga marginaler i branschen. Konkurrensverkets utredning visar dock att det finns möjligheter för transportföretag som i dag är verksamma inom tempererade vägtransporter i Sverige att expandera sina verksamheter i omsättning och till nya geografiska områden.

Motverkande köparmakt

81. De konkurrenshämmande effekter som en koncentration riskerar att medföra kan i vissa fall även uppvägas av motverkande köparmakt. Med motverkande köparmakt avses den styrka kunder har vid förhandlingar i kraft av sin storlek, sin kommersiella betydelse för leverantören och sin förmåga att kunna byta till alternativa leverantörer. Motverkande köparmakt föreligger om en kund på ett trovärdigt sätt skulle kunna hota med att inom en rimlig tid tillgripa alternativa leveranskällor om leverantörerna skulle försämra leveransvillkoren.³⁴
82. Kunderna på marknaden för tempererade vägtransporter innefattar de stora rikstäckande dagligvaruhandelskedjorna och livsmedelsproducenterna, mindre producenter av livsmedel och grossister inom HoReCa-sektorn. De stora dagligvaruhandelskedjorna, till exempel ICA, Coop och Axfood/Dagab, står tillsammans med de stora livsmedelsproducenterna och HoReCa-grossisterna för en betydande del av volymerna av gods som kräver tempererade transporter.
83. Som framgått tidigare har Konkurrensverket under utredningen varit i kontakt med köpare av tempererade vägtransporttjänster. Kundernas reaktioner på koncentrationen är i någon mån blandade. Vissa kunder har till exempel påtalat de demografiska och strukturella problem som kännetecknar marknaden i norra Sverige. Det finns också kunder som anser att de saknar alternativ till Lincargo i norra Sverige. Andra kunder uppger emellertid att även om det redan i dag inte finns så många alternativa transportörer att välja mellan, så finns det trots allt alternativ till Lincargo även i norra Sverige. Det finns kunder som är missnöjda med Lincargo men också andra kunder som har sagt sig vara nöjda med Lincargo och som uppger att de inte ser några problem med koncentrationen.
84. Majoriteten av de kunder Konkurrensverket varit i kontakt med under utredningen har lämnat uppgifter som indikerar att de har en god förhandlingsposition gentemot sina transportörer, vilket inbegriper Tempcon

³⁴ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer enligt rådets förordning om kontroll av företagskoncentrationer, p. 64–65.

och Lincargo. En bidragande faktor till denna förhandlingsposition är kundernas storlek samt möjligheten att erbjuda längre avtal.

85. Det finns också kunder som utför delar av sina transporter själva. Ett syfte med detta är enligt en aktör att kunden därigenom skaffar sig information om hur transportmarknaden fungerar och därigenom bättre kan föra en dialog med transportörerna. Även andra aktörer har uppgett att de anser sig ha möjligheter att själva träda in på marknaden och transportera sitt eget gods om villkoren skulle försämrats. Vetskapen om att kunder inte bara i teorin har möjlighet att starta egna transportverksamheter i konkurrens med befintliga transportörer kan ha en disciplinerande effekt på transportörer och indikera en relativt stor köparmakt.
86. Dessutom har kunder uppgett att de i samband med att de köper tempererade vägtransporttjänster har möjlighet att begära in offerter från ett flertal transportörer. Detta indikerar att kunderna anser sig ha valmöjligheter om de skulle vilja byta transportör till följd av exempelvis försämrade villkor. Dock har kunder tillagt att det finns färre lokala transportörer i norra Sverige än i andra delar av landet. En övervägande andel av de kunder som har lämnat uppgifter till Konkurrensverket har uppgett att de anlitar flera transportörer. Av de kunder som upphandlar tempererade vägtransporttjänster har flertalet uppgett att de har möjlighet att dela upp upphandlingar baserat på geografiskt område eller typ av transport.
87. Vid en sammantagen bedömning drar Konkurrensverket slutsatsen att det finns ett mått av motverkande köparmakt.

Sammanfattande bedömning av koncentrationens horisontella effekter

88. Sammantaget har Konkurrensverkets särskilda undersökning inte visat risk för att koncentrationen kommer att ge upphov till påtagligt konkurrensbegränsade horisontella effekter.

Bedömning av koncentrationens icke-horisontella effekter

89. I Konkurrensverkets beslut att genomföra en särskild undersökning framhölls, som nämnts ovan, att vissa kunder och konkurrenter framfört en oro för att konkurrensen i Norrland efter koncentrationen kunde komma att försämrats om tillgången till samdistribution genom Lincargos nätverk skulle hindras eller fördras. Enligt dessa farhågor skulle detta kunna påverka andra företags möjligheter att tillhandahålla tempererade vägtransporter till, från och inom Norrland på konkurrenskraftiga villkor vilket skulle kunna försämra villkoren för kunderna. Dessa närmast icke-horisontella effekter behandlas i detta avsnitt.
90. Som framgått ovan kan det sägas finnas ett icke-horisontellt förhållande mellan Temcon och Lincargo i de situationer där Lincargo utför transporter

för Tempcons (Logex) räkning i norra Sverige. Detta förhållande skulle kunna ge upphov till en risk för konkurrensbegränsande avskärmning av andra aktörer som konkurrerar med Tempcon och som också använder Lincargo för sina transporter.

91. De ovan nämnda farhågorna har förnyats under Konkurrensverkets särskilda undersökning. En aktör har till exempel uppgett att koncentrationen skulle kunna leda till att Tempcon kan komma att ansvara för att transportera gods från Sveriges södra delar till de norra delarna. Detta skulle enligt kunden kunna utgöra en risk för att någon konkurrent till Parterna tvingas minska sin närvaro i norra Sverige. I förlängningen skulle detta kunna innebära nackdelar för aktören och möjligen även att det i framtiden bara blir Tempcon som klarar att utföra dessa transporter.
92. En annan aktör har uttryckt bland annat följande farhågor. Efter koncentrationen kommer Lincargo att bli en del av Tempcons nätverk och ge Tempcon möjlighet att styra priser och tillgänglighet för andra att använda sig av Lincargos nätverk. Dessutom kommer Tempcon att få större insyn i vilka kunder som ytterst transporterar gods genom nätverket, det vill säga kunder till Tempcons konkurrenter. Med sådan information ökar enligt aktören risken för att Tempcon tar över kundens transporter. Det finns alltså en stor strukturell risk kopplad till förvärvet av Lincargo vilken innebär att Tempcons konkurrenter möjligen inte kommer att ha någon lösning att erbjuda sina kunder för att köra deras varor hela vägen till norra Sverige. Enligt aktören finns det i och för sig inget som hindrar Lincargo från att avskärma konkurrenter redan före koncentrationen men Lincargo har inte med nuvarande ägare och företagsstruktur ett intresse av att göra det.
93. Konkurrensverket konstaterar att det i allmänhet är mindre sannolikt att icke-horisontella koncentrationer leder till ett påtagligt hämmande av effektiv konkurrens jämfört med horisontella koncentrationer. Icke-horisontella koncentrationer leder inte till att den direkta konkurrensen mellan de samgående företagen går förlorad, och de ger dessutom normalt ett stort utrymme för effektivitetsvinster.³⁵
94. I vissa fall kan icke-horisontella koncentrationer dock medföra negativa effekter på konkurrensen. Detta gäller framförallt om koncentrationen kan leda till konkurrensbegränsande avskärmning av insatsprodukter i efterföljande marknadsled eller avskärmning av kundmarknaden för konkurrenter i föregående marknadsled.³⁶ I förevarande fall bedömer Konkurrensverket att de uttryckta farhågorna avser risken för avskärmning

³⁵ Kommissionens riktlinjer för bedömning av icke-horisontella koncentrationer enligt rådets förordning om kontroll av företagskoncentrationer (2008/C 265/07), p. 11–13.

³⁶ Kommissionens riktlinjer för bedömning av icke-horisontella koncentrationer enligt rådets förordning om kontroll av företagskoncentrationer, p. 30.

av en insatsprodukt, nämligen möjligheten för Tempcons konkurrenter att använda Lincargos nätverk för sina transporter i norra Sverige.

95. När ett företag som tillhandahåller en insatsprodukt slås ihop med ett annat företag som är verksamt i efterföljande marknadsled, är ett tänkbart scenario att den nya företagsenheten försöker begränsa tillgången till produkter och tjänster som skulle ha levererats om koncentrationen inte hade ägt rum. Detta leder till höjda kostnader för konkurrenterna i efterföljande led genom att de får svårare att köpa insatsprodukter till samma pris och på samma villkor som om koncentrationen inte hade ägt rum. Om insatsprodukten svårigen kan ersättas får de konkurrerande företagen i efterföljande marknadsled höjda kostnader. Detta kan leda till att det sammanslagna företaget på ett för egen del lönsamt sätt höjer det pris som tas ut av konsumenterna, vilket påtagligt skulle hämma en effektiv konkurrens och leda till konsumentskada.
96. Vid bedömning av risken för avskärmning av insatsprodukter ska hänsyn tas till om det sammanslagna företaget skulle få (i) möjlighet till avskärmning, (ii) incitament till avskärmning samt (iii) om avskärningsstrategin skulle ha en betydande negativ inverkan på konkurrensen i efterföljande marknadsled.³⁷ Dessa tre villkor är kumulativa, vilket innebär att det är tillräckligt att ett av villkoren inte är uppfyllt för att det ska kunna utslutas att det finns en risk för konkurrenshämmande avskärmning av insatsprodukter.³⁸

Möjlighet

97. För att det ska finnas en möjlighet för det sammanslagna företaget att tillämpa en avskärningsstrategi till skada för konkurrensen krävs det att koncentrationsparten (Lincargo) tillhandahåller en produkt eller tjänst som är viktig för aktörerna i efterföljande led (Tempcon/Logex och dess konkurrenter).³⁹
98. I förevarande fall kan Lincargo sägas tillhandahålla en viktig tjänst för andra aktörer som har direktkontrakt med kunder som behöver transporter av sina varor i norra Sverige. Detta har bekräftats av flera aktörer under utredningen. Tjänsten består av transporter genom Lincargos distributionsnät i särskilt norra Norrlands inland tillsammans med de mejeriprodukter som utgör bas för Lincargos tempererade vägtransporter till dagligvaruhandeln. Insatsprodukten är med andra ord Lincargos tjänster som Lincargo erbjuder andra, ibland konkurrerande, transportföretag.

³⁷ Kommissionens riktlinjer för bedömning av icke-horisontella koncentrationer enligt rådets förordning om kontroll av företagskoncentrationer, p. 32.

³⁸ Mål T-370/17 *KPN mot kommissionen*, EU:T:2019:354, p. 119.

³⁹ Kommissionens riktlinjer för bedömning av icke-horisontella koncentrationer enligt rådets förordning om kontroll av företagskoncentrationer, p. 34.

99. För att avskärmning av insatsprodukter ska vara ett problem måste det vertikalt integrerade företag som skapas genom koncentrationen ha en betydande grad av marknadsstyrka på marknaden i föregående led.⁴⁰ Exempelvis kan marknadsandelar ge en första indikation på de samgående Parternas respektive konkurrenternas marknadsstyrka och betydelse för konkurrensen.⁴¹
100. Som redovisats ovan kommer Tempcon och Lincargo tillsammans inte att ha en marknadsandel som indikerar att de kommer att få en betydande grad av marknadsstyrka på någon tänkbar relevant marknad. Det saknas därmed strukturella indikationer på att Parterna efter koncentrationen kan förväntas få ett betydande inflytande över konkurrensvillkoren på marknaden i föregående led och därmed eventuellt på priser och leveransvillkor på marknaden i efterföljande led.
101. Ytterligare en omständighet som kan indikera att en ny företagsenhet skulle avskärma konkurrenter i efterföljande led är om den, genom att begränsa tillgången till sina egna produkter eller tjänster i föregående led, kan påverka tillgången till insatsprodukter på marknaden i efterföljande led i form av pris eller kvalitet. Detta kan vara fallet när de återstående leverantörerna i föregående led är mindre effektiva, erbjuder mindre populära alternativ eller saknar möjlighet att öka produktionen som svar på leveransbegränsningen, till exempel därför att de inte har tillräcklig kapacitet eller därför att deras skalfördelar minskar överlag.⁴²
102. Som framgått i samband med bedömningen av koncentrationens eventuella horisontella effekter finns det konkurrenter i norra Sverige varav åtminstone en har större marknadsandel än Parterna. Det finns även en konkurrent med betydande marknadsandel som för närvarande ökar sin närvaro ytterligare i norra Sverige. Detta innebär att den nya företagsenheten kommer att möta konkurrens från kvarvarande konkurrenter i föregående led, vilket är en omständighet som minskar sannolikheten för konkurrensbegränsande avskärmning av konkurrenter i efterföljande led.
103. Sammantaget innebär detta att det inte är tillräckligt sannolikt att den nya företagsenheten kommer att ha möjlighet att genomföra en konkurrensbegränsande avskärmning som en följd av koncentrationen. För fullständighetens skull redovisar Konkurrensverket emellertid även det som

⁴⁰ Kommissionens riktlinjer för bedömning av icke-horisontella koncentrationer enligt rådets förordning om kontroll av företagskoncentrationer, p. 35.

⁴¹ Kommissionens riktlinjer för bedömning av icke-horisontella koncentrationer enligt rådets förordning om kontroll av företagskoncentrationer, p. 24.

⁴² Kommissionens riktlinjer för bedömning av icke-horisontella koncentrationer enligt rådets förordning om kontroll av företagskoncentrationer, p. 36.

framkommit i utredningen beträffande den nya företagsenhetens incitament att avskärma sina konkurrenter i efterföljande led.

Incitament

104. Hur starkt incitamentet att avskärma insatsprodukter är beror på hur lönsam en sådan avskärmning skulle vara.⁴³ Vid bedömning av det sammanslagna företags sannolika drivkrafter kan olika faktorer beaktas, som det sammanslagna företags ägarstruktur, de strategier som tidigare har använts på marknaden eller innehållet i interna strategidokument så som verksamhetsplaner.⁴⁴
105. En avskärmning skulle innebära att Lincargo efter förvärvet avstår från vissa transporter, i egenskap av den aktör som utför en annan transportörs uppdrag genom samdistribution eller som underleverantör, för att öka Tempcons försäljning av sina transporttjänster till slutkunder som behöver transporter. Incitament till ett sådant handlande uppstår om vinsten av ökad försäljning för Tempcon uppväger förlusten av minskad försäljning genom Lincargo.
106. Vid en avskärmning av samarbetspartners till Lincargo, som i andra sammanhang konkurrerar med Tempcon, kommer Lincargo att tappa en viss andel av sina transporterade volymer. Hur stora volymer som skulle gå förlorade vid en sådan avskärmning beror på i vilken grad samarbetspartners använder sig av möjligheten att byta till andra transportörer istället för att fortsätta transportera sina volymer genom den nya företagsenheten. Det kan i sammanhanget konstateras att aktörer inom tempererade vägtransporter i norra Sverige, inklusive Lincargo, i viss grad synes vara beroende av varandra för att kunna upprätthålla de volymer som krävs för att få lönsamhet i transporterna.
107. Som redogjorts för ovan, kommer Lincargo även efter koncentrationen att möta konkurrens från betydande aktörer i föregående led. Mot denna bakgrund bedömer Konkurrensverket att koncentrationen inte med tillräcklig sannolikhet kommer att påverka den nya företagsenhetens incitament att avskärma konkurrenters tillgång till Lincargos nätverk efter koncentrationen.

Sammanfattande bedömning av koncentrationens icke-horisontella effekter

108. Konkurrensverkets analys av koncentrationens icke-horisontella effekter har inte med tillräcklig säkerhet kunnat bekräfta de farhågor som uttrycktes av kunder och konkurrenter före beslutet att inleda en särskild undersökning. De omständigheter som framkommit i den särskilda undersökningen talar

⁴³ Kommissionens riktlinjer för bedömning av icke-horisontella koncentrationer enligt rådets förordning om kontroll av företagskoncentrationer, p. 40.

⁴⁴ Kommissionens riktlinjer för bedömning av icke-horisontella koncentrationer enligt rådets förordning om kontroll av företagskoncentrationer, p. 45.

därför inte med tillräcklig sannolikhet för att några icke-horisontella effekter kommer att uppstå som en följd av koncentrationen.

Slutsats

109. Utredningen ger inte stöd för att den anmälda koncentrationen är ägnad att påtagligt hämma förekomsten eller utvecklingen av en effektiv konkurrens inom landet i dess helhet eller en avsevärd del av det. Koncentrationen ska därför lämnas utan åtgärd.

Detta beslut har fattats av generaldirektören. Föredragande har varit sakkunniga Cecilia Maxe Aglinder.

Beslutet undertecknas inte egenhändigt och saknar därför namnunderskrifter.

Rikard Jermsten

Cecilia Maxe Aglinder

Detta beslut publiceras på Konkurrensverkets webbplats.