

Anmälade företag

BEWi ASA, 925 437 948 (NO), Hamarvikringen 64, 7263 Hamarvik, Norge

Ombud: advokaten AA samt biträdande juristerna BB och CC

Förvävsobjekt

Jackon Holding AS, 989 087 177 (NO), Sørkilen 3, 1621 Gressvik, Fredrikstad, Norge

Ombud: advokaten DD

Saken

Anmälan enligt 4 kap. 6 § konkurrenslagen (2008:579) om företagskoncentration; tillverkning och försäljning av EPS-råvara, isoleringsprodukter, förpackningar och komponenter

Beslut

Konkurrensverket lämnar BEWi ASAs förvärv av ensam kontroll över Jackon Holding AS utan åtgärd.

Innehåll

Anmälade företag	1
Förvärvsobjekt	1
Saken	1
Beslut	1
Företagskoncentrationen och berörda företag	3
Den anmälda företagskoncentrationen	3
Berörda företag	3
BEWI	3
Jackon	4
Konkurrensverkets behörighet	4
Förutsättningar för beslutet	4
Konkurrensverkets utredning	5
Bedömning	5
Inledning.....	5
Avgränsningar	6
Relevant marknad	6
Inledning	6
Isoleringsprodukter	7
Komponenter.....	14
Slutsatser avseende relevanta marknader.....	17
Koncentrationens effekter	17
Inledning.....	17
Termisk isolering	19
Teknisk isolering för fordon.....	21
Kundanpassade komponenter	22
Slutsats	23

Företagskoncentrationen och berörda företag

Den anmälda företagskoncentrationen

1. BEWi ASA ("BEWI") har den 12 februari 2022 anmält förvärv av ensam kontroll över Jackon Holding AS ("Jackon") till Konkurrensverket enligt 4 kap. 6 § konkurrenslagen (2008:579, KL). BEWI tecknade i oktober 2021 ett aktieöverlåtelseavtal med HAAS AS avseende förvärv av 50 procent av aktierna i Jackon. I oktober 2021 tecknade BEWI även aktieöverlåtelseavtal med övriga ägare avseende förvärv av resterande 50 procent av aktierna i Jackon.
2. BEWI kommer efter koncentrationens genomförande att indirekt äga 100 procent av aktierna och rösterna i Jackon.
3. Anmälan var fullständig den 12 februari 2022. Den 18 mars 2022 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.

Berörda företag

BEWI

4. BEWI är ett företag registrerat i Norge med huvudkontor i Trondheim, Norge. BEWI tillverkar och säljer isolerings-, förpacknings- och komponentlösningar. Företaget tillverkar och säljer även råvara som används vid tillverkning av till exempel isoleringsprodukter. BEWI säljer sina isolerings-, förpacknings- och komponentlösningar till ett flertal olika sektorer. BEWI är verksamt i flera länder, bland annat Sverige, där företaget har sex fabriker.
5. BEWI är noterat på Oslobörsen och kontrolleras av BEWI Invest AS som i sin tur kontrolleras av Bekken Invest AS. Bekken Invest AS är majoritetsägt av Bekken Investment AS, som i sin tur ägs indirekt av ett antal fysiska personer.
6. Bekken Invest AS kontrollerar, utöver BEWI Invest AS, även ytterligare ett antal företag i Norge. Företagen är dels holdingbolag, dels företag som helt eller huvudsakligen har kunder i Norge. Omsättning från dessa företag, i den mån den avser sådana marknader vilka kan påverkas av koncentrationen, har beaktats av BEWI vid beräkning av BEWIs omsättning i Sverige.

Jackon

7. Jackon är ett företag registrerat i Norge med huvudkontor i Fredrikstad, Norge. Jackon tillverkar och säljer isolerings-, förpacknings- och komponentlösningar. Jackon tillverkar och säljer även råvara som används vid tillverkning av till exempel isoleringsprodukter. Jackon säljer sina isolerings-, förpacknings- och komponentlösningar till ett flertal olika sektorer. Jackon är verksam i flera länder, bland annat Sverige, där företaget har fem fabriker.

Konkurrensverkets behörighet

8. Den anmälda koncentrationen innebär en varaktig förändring av kontroll över Jackon, och utgör en företagskoncentration enligt 1 kap. 9 § KL.
9. BEWIs och Jackons omsättning i Sverige under 2020 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. Då de samgående företagens sammanlagda omsättning i hela världen inte översteg 2,5 miljarder euro saknar koncentrationen så kallad gemenskapsdimension enligt de tröskelvärden som anges i rådets förordning nr 139/2004 om kontroll av företagskoncentrationer.¹
10. Sammantaget är Konkurrensverket behörigt att pröva den anmälda koncentrationen.

Förutsättningar för beslutet

11. 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.
12. Om Konkurrensverket inom den i 4 kap. 11 § KL angivna tidsfristen har beslutat att genomföra en särskild undersökning, ska Konkurrensverket, enligt 4 kap. 13 § KL, inom tre månader från det att beslutet om särskild undersökning meddelades besluta om förbud av företagskoncentrationen, åläggande eller att lämna koncentrationen utan åtgärd. Detta beslut har meddelats inom föreskriven tid.

¹ EUT L 24, 29.1.2004, s. 1, art. 1.

13. Under vissa förutsättningar kan ovan nämnda tidsfrister förlängas, och löptiden kan även stoppas tillfälligt. Konkurrensverket har under utredningen fattat beslut om att tillfälligt stoppa löptiden då Jackon inte kommit in med svar på åläggande i tid.

Konkurrensverkets utredning

14. Inom ramen för utredningen har Konkurrensverket inhämtat och analyserat uppgifter från BEWI, Jackon och ett stort antal andra aktörer. Dessa aktörer har bland annat bestått av såväl svenska som utländska leverantörer av isolerings-, förpacknings- och komponentlösningar, kunder inom dessa segment, samt olika branschorganisationer. Konkurrensverket har också genomfört enkätundersökningar hos kunder med hjälp av ett webbverktyg.
15. Konkurrensverket har även granskat interna dokument från BEWI och Jackon, och därutöver offentligt tillgängligt material, såsom prospekt och diverse presentationsmaterial.
16. Koncentrationen har anmälts även i Norge, Finland och Tyskland. Konkurrensverket har under utredningen haft löpande kontakter med konkurrensmyndigheterna i Norge och Finland.

Bedömning

Inledning

17. BEWIs och Jackons respektive verksamheter överlappar inom fyra områden; (i) isoleringsprodukter, (ii) förpackningar, (iii) komponenter och (iv) råvara. Verksamhetsområdet råvara avser tillverkning och försäljning av insatsvara som används för tillverkning av produkter för nedströmsmarknaderna (isoleringsprodukter, förpackningar och komponenter). Nedan beskrivs översiktligt överlappen mellan BEWIs och Jackons verksamheter inom dessa fyra verksamhetsområden.
18. BEWI och Jackon erbjuder isoleringsprodukter i expanderad polystyren ("EPS") och extruderad polystyren ("XPS"), förpackningar i EPS och expanderad polypropen ("EPP") och komponenter i EPS och EPP.² Av BEWIs och Jackons försäljning av isoleringsprodukter utgör isolering för byggnader (i detta beslut fortsättningsvis benämnt "termisk isolering") den klart största delen, medan resterande del avser isolering för industriella ändamål (i detta beslut fortsättningsvis benämnt "teknisk isolering").

² BEWI säljer även komponenter i Fabricated Foam. Fabricated Foam är ett slags skum som tillverkas genom konvertering av polymerskum som sedan bearbetas till olika former. Vad avser förpackningar tillhandahåller BEWI även pappersbaserade respektive organiska material såsom Honeycomb och Biofoam®. Honeycomb är en

19. Både BEWI och Jackon är verksamma inom tillverkning och försäljning av råvara som används för tillverkning av EPS-produkter.³ EPS-råvaran utgörs av små kulor i pelletsform och tillverkas av styren. Styren är ett oljebaserat material, som BEWI och Jackon köper in externt. EPS-produkter för nedströmsmarknaderna, till exempel isoleringsprodukter, tillverkas genom att EPS-råvaran värms upp, vilket medför att den expanderar. Därefter kan den gjutas i block och skäras till önskad form och/eller storlek, alternativt formgjutas.

Avgränsningar

20. BEWIs och Jackons verksamheter i Sverige överlappar inom ett flertal områden. I Konkurrensverkets beslut att genomföra en särskild undersökning konstaterades att det fanns farhågor om att den anmälda koncentrationen kunde komma att få negativa effekter på konkurrensen avseende vissa av de produkter som BEWI och Jackon i dag erbjuder.
21. Utredningen har visat att det funnits störst anledning att befara negativa effekter, till följd av koncentrationen, avseende termisk isolering, teknisk isolering för fordon och komponenter. På andra områden – såsom tillverkning och försäljning av EPS-råvara, förpackningar och teknisk isolering för andra ändamål än inom fordonsindustrin – har utredningen inte visat att koncentrationen är ägnad att påtagligt hämma förekomsten eller utvecklingen av en effektiv konkurrens.
22. I det följande redogör Konkurrensverket för resultaten av utredningen avseende isoleringsprodukter och komponenter.

Relevant marknad

Inledning

23. 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.⁴

naturprodukt som är gjord av förnybara resurser, till exempel papper. BioFoam® produceras av kompost och grönsaksavfall.

³ XPS utgör inte en råvara som BEWI och Jackon tillverkar och säljer till nedströmsledet på samma sätt som med EPS-råvara och omfattas således inte av segmentet råvara. Vad gäller EPP-produkter producerar BEWI råvara som används endast för intern tillverkning. Jackon tillverkar däremot inte EPP-råvara utan köper den externt.

⁴ Europeiska kommissionens tillkännagivande om definition av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning, EGT nr C 372, 9.12.1997, ("Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad"), p. 2.

Relevant produktmarknad

24. 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.⁵ Företagen 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 ett väsentligt inflytande på de rådande försäljningsvillkoren, såsom priser, om det är lätt för dess kunder att gå över till tillgängliga substitutvaror eller alternativa leverantörer.⁶
25. 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 en bedömning av koncentrationens effekter.⁷ I de situationer då utbytbarheten på utbudssidan kan jämföras med utbytbarhet på efterfrågesidan vad gäller effektivitet och omedelbarhet, kan denna dock beaktas redan i samband med marknadsavgränsningen.⁸

Relevant geografisk marknad

26. Den relevanta geografiska marknaden omfattar det område inom vilket de berörda företagen tillhandahåller de relevanta produkterna eller tjänsterna, inom vilket konkurrensvillkoren är tillräckligt likartade och som kan skiljas från angränsande geografiska områden framförallt på grund av väsentliga skillnader i konkurrensvillkoren.

Isoleringsprodukter

Inledning

27. Inom termisk isolering består BEWIs och Jackons produkter av isoleringsprodukter i EPS och XPS för olika applikationer, såsom grund, fasad och tak. BEWIs och Jackons försäljning av produkter för termisk isolering sker både genom återförsäljare, och direkt till slutkunder, till exempel byggbolag.

⁵ Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 7.

⁶ Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 13.

⁷ Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 14.

⁸ Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 20.

28. Teknisk isolering för fordon avser isolering i bland annat lastbilar, skåpbilar, husbilar och husvagnar. Sådan isolering kan bestå av XPS-skivor i en sandwichkonstruktion med glasfiberlaminat på båda sidor om XPS-skivan. XPS-skivor handlas således av kunder för att användas för tillverkning av de sandwichkonstruktioner som används i väggar, tak och golv i till exempel lastbilar. Exempel på kunder inom teknisk isolering för fordon är företag verksamma inom tillverkning av karosser för motorfordon och andra delar/tillbehör till motorfordon. Exempelvis kan kylbilar isoleras i syfte att hålla temperaturkänsliga varor kalla när de transporteras. Åren 2020 och 2021 hade BEWI endast försäljning av XPS-produkter inom teknisk isolering för fordon. Jackons försäljning av produkter för teknisk isolering för fordon under samma år avsåg till största delen XPS-produkter.
29. Inom både termisk isolering och teknisk isolering för fordon används således XPS-skivor. Det är i grunden samma typ av XPS-skivor som används för termisk isolering respektive teknisk isolering för fordon. XPS-skivor som används för teknisk isolering för fordon anpassas dock utifrån mer exakta mått, och det görs även ytterligare anpassningar av XPS-skivorna i form av att det fräses ut limspår för överskottslim.

Avgränsning av relevant marknad för isoleringsprodukter i praxis

Relevant produktmarknad

30. Europeiska kommissionen ("kommissionen") har tidigare ansett att isoleringsprodukter kan särskiljas från andra byggnadsprodukter, och har därvid beaktat att olika byggnadsprodukter från ett efterfrågeperspektiv inte är utbytbara med varandra.⁹ Kommissionen har övervägt olika ytterligare segmenteringar av marknaden för isoleringsprodukter, men lämnat den slutliga marknadsavgränsningen öppen.
31. Kommissionen har därvid övervägt en potentiell segmentering mellan isolering för byggnadsändamål respektive teknisk isolering, och har därvid beaktat att det handlat om skilda kundgrupper, skillnad i relativ styrka hos leverantörerna samt skillnader i produktgenskaper.¹⁰

⁹ M.8733 – Lone Star/Stark, p. 18; M.8721 – Owens Corning/Paroc, p. 7; M.7457 – CVC/Paroc, p. 14, 17 och 18; M.3407 – Saint Gobain/Dahl, p. 8 och 9; M.1974 – Compagnie de Saint-Gobain/Raab Karcher, p. 9; M.1873 – Compagnie de Saint-Gobain/Meyer International, p. 9 och 10.

¹⁰ M.8733 – Lone Star/Stark, p. 18; M.8721 – Owens Corning/Paroc, p. 9 och 13; M.7457 – CVC/Paroc, p. 18; M.3943 – Saint Gobain/BPB, p. 29; M.3407 – Saint Gobain / Dahl, p. 9 och 10.

32. Kommissionen har vidare övervägt en potentiell segmentering baserad på material, och därvid övervägt om en avgränsning bör göras mellan mineralull (sten- eller glasull) och så kallade skumprodukter (bland annat EPS och XPS).¹¹ I ett ärende konstaterade kommissionen att det från ett efterfrågeperspektiv fanns skillnader i användningsområden och tekniska kännetecken, varvid mineralull ansågs ha bättre brandskydd medan skumprodukter ansågs hantera fukt bättre. Från ett utbudsperspektiv noterades i ärendet att produktionsprocesserna för de respektive produkterna var helt olika och att det inte var möjligt att ställa om produktionen.¹²
33. Inom termisk isolering har kommissionen även övervägt en potentiell ytterligare avgränsning baserad på specifik applikation, såsom olika varianter av tak, men inte funnit det nödvändigt att göra en sådan avgränsning. Kommissionen har därvid beaktat att producenter tenderar att specialisera sig mot specifika material, men också att de isoleringsmaterial som de producerar kan användas inom ett brett spann av områden. Vidare har kommissionen beaktat att produktionen enkelt kan justeras för att leverera skraddarsydda produkter lämpliga för specifika applikationer, vilket innebär en hög grad av utbudssubstitution mellan produkter för olika applikationer.¹³
34. Vidare kan noteras, mot bakgrund av att XPS-produkter för teknisk isolering för fordon används i sandwichkonstruktioner (såsom beskrivits ovan), att kommissionen tidigare prövat företagskoncentrationer rörande leveranser av så kallade sandwichpaneler som används för isolering. Kommissionen har därvid, utan att ta slutlig ställning, övervägt en potentiell segmentering baserad på slutanvändning, mellan standardpaneler och paneler som primärt används för kylrum ("refrigerating panels"), och även utifrån typ av isoleringsmaterial, mellan polyuretan ("PUR") och polyisocyanurat ("PIR") respektive mineralfiber.¹⁴

Relevant geografisk marknad

35. Kommissionen har tidigare övervägt om den relevanta geografiska marknaden för isoleringsprodukter är nationell, regional (såsom omfattande de nordiska länderna eller Baltikum) eller EES-vid, men lämnat den slutliga marknadsavgränsningen öppen.¹⁵

¹¹ M.8733 – *Lone Star/Stark*, p. 18; M.8721 – *Owens Corning/Paroc*, p. 8; M.7457 – *CVC/Paroc*, p. 17 och 18; M.3943 – *Saint Gobain/BPB*, p. 28.

¹² M.7457 – *CVC/Paroc*, p. 17 och 18.

¹³ M.8721 – *Owens Corning/Paroc*, p. 10; M.3943 – *Saint Gobain/Dahl*, p. 25-28.

¹⁴ M.7479 – *Kingspan/Steel Partners*, p. 14 och 20-24.

¹⁵ M.8733 – *Lone Star/Stark*, p. 19; M.8721 – *Owens Corning/Paroc*, p. 15 och 16; M.7457 – *CVC/Paroc*, p. 19-22; M.3943 – *Saint Gobain/BPB*, p. 30; M.3407 – *Saint Gobain/Dahl*, p. 17 och 18.

BEWIs uppfattning om relevant marknad för isoleringsprodukter

Relevant produktmarknad

36. BEWI har anfört att de huvudsakliga kundgrupperna skiljer sig åt vad gäller termisk och teknisk isolering, men å andra sidan att materialen och tillverkarna inom teknisk och termisk isolering i betydande utsträckning är desamma. Enligt BEWI finns det en tydlig utbudssubstitution mellan produkter för termisk respektive teknisk isolering eftersom tillverkare av termisk isolering även kan tillverka teknisk isolering, och vice versa.
37. BEWI anser att en marknad för termisk isolering bör omfatta isoleringsprodukter i material som EPS, XPS, PIR/PUR, mineralull och cellulosa. Det finns enligt BEWIs uppfattning ingen separat marknad baserad på applikation (såsom isolering för grund, fasad och tak).
38. På en marknad för teknisk isolering för fordon anser BEWI att EPS, XPS, PIR, PUR, EPDM-gummi, cellgummi samt cellplaster som består av annan råvara än polystyren är utbytbara med varandra. BEWI har vidare påpekat att även glasull används.

Relevant geografisk marknad

39. BEWI anser att en potentiell marknad för termisk respektive teknisk isolering åtminstone ska anses vara nationell, men har påpekat att det finns ett ökande konkurrenstryck från utländska aktörer som är på väg att etablera sig i Sverige.
40. BEWI har anfört att produkter inom termisk isolering generellt är standardiserade och handlas över landsgränserna, inte minst i de norra delarna av Sverige, Finland och Norge. Vidare har BEWI påpekat att i och med att produkterna är standardiserade har de ett relativt lågt värde i förhållande till volym, varför den geografiska marknaden normalt är åtminstone nationell, men med viss handel över landsgränserna, och vidare att BEWI och Jackon levererar produkter inom hela Sverige.
41. BEWI har vidare anfört att teknisk isolering generellt sett är dyrare än termisk isolering, dels då produkterna kan vara specialanpassade, dels då de i större utsträckning tillverkas av XPS som är ett dyrare material än EPS. BEWI har även anfört att inom teknisk isolering sker försäljning ofta direkt till slutkund, ibland till större infrastrukturprojekt, som kan bära en högre transportkostnad, men också att BEWIs och Jackons kunder huvudsakligen finns i Sverige.



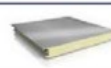


Konkurrensverkets bedömning av relevant marknad för isoleringsprodukter

Relevant produktmarknad

42. Konkurrensverket bedömer att isoleringsprodukter som utgångspunkt bör skiljas från andra byggnadsprodukter. Vad avser frågan om en avgränsning bör göras mellan termisk och teknisk isolering kan noteras att det föreligger skillnader i produkttegenskaper, att det i stort är olika typer av kunder som efterfrågar produkter för termisk respektive teknisk isolering, och att olika leverantörer erbjuder produkter för termisk respektive teknisk isolering.
43. Konkurrensverkets utredning visar att olika material, vilka förvisso alla fyller en isolerande funktion och används som isoleringsprodukter, har olika egenskaper. Detta medför bland annat att användningsområdena för respektive material varierar. Utredningen har exempelvis visat att EPS- och XPS-produkter är betydligt sämre ur brandskyddssynpunkt än mineralullsprodukter. EPS- och XPS-produkter har däremot i regel högre tryckhållfasthet än exempelvis mineralullsprodukter. Materialen skiljer sig även åt vad gäller fukttålighet.
44. Konkurrensverkets utredning indikerar att det främsta tillämpningsområdet för EPS- och XPS-produkter – vad avser termisk isolering – är grundisolering, och att dessa produkter är de som framförallt används för den applikationen. XPS-produkter är i regel dyrare än EPS-produkter, men har också högre tryckhållfasthet än EPS-produkter. Av denna anledning används XPS-produkter exempelvis under balkar där trycket är högre medan EPS-produkter används i övriga delar av grunden. Detta talar för att leverantörer av EPS-produkter i första hand konkurrerar med andra leverantörer av EPS-produkter, och att XPS-produkter utövar ett mer begränsat konkurrenstryck på EPS-produkter.
45. Eftersom EPS- och XPS-produkter inte är säkra ur brandskyddssynpunkt behöver materialen, om de ska användas som till exempel fasad- eller takisolering, kombineras med något mer brandhärdigt material, såsom mineralull, PIR eller gips. Detta alternativ kan vara billigare än att använda endast exempelvis mineralull som isolering. Det har under Konkurrensverkets utredning framkommit uppgifter om att det i vissa fall ställs särskilda krav vad avser brandskydd, där det inte är aktuellt att använda EPS- eller XPS-produkter i fasad och tak, inte ens i kombination med annat material. I dessa fall är således tillämpningsområdet för EPS- och XPS-produkter begränsat till grundisolering.
46. Svaren på de enkätundersökningar som Konkurrensverket genomfört indikerar en låg utbytbarhet mellan EPS- respektive XPS-produkter och andra material.

47. Uttalanden i offentligt tillgängligt material indikerar att BEWI, åtminstone tidigare, upplevt ett begränsat konkurrenstryck från andra material gentemot EPS respektive XPS. I prospekt inför BEWIs börsnotering har exempelvis anförts att egenskaperna hos EPS- och XPS-baserade isoleringsprodukter är överlägsna jämfört med majoriteten av ersättningsmaterialen även om materialens (EPS och XPS) lättantändlighet begränsar applikationsområdena. Följaktligen konstateras i prospektet att EPS och XPS utsätts för begränsad konkurrens, där EPS- och XPS-produkter är användbara, vilket skapar begränsat överlapp mellan olika material.¹⁶ I samma prospekt presenteras även nedanstående bild, som exempelvis indikerar begränsad användning av andra material än EPS och XPS inom grundisolering.¹⁷

Overview of key thermal insulation materials' properties and key application areas

		BEWISynbra's key products		PIR/PUR	Glass wool	Stone wool
		EPS	XPS			
Product	Product					
	Thermal resistance	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●
	Density	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●
	Price attractiveness	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●
Application	Moisture resistance	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●
	Ground	X	X			
	Floor	X	X	X	X	X
	Facade	X		X		
	Vent. Facade				X	X
	ETICS (facade)					X
	Flat roof	X	X	X		
Pitched roof	X		X	X	X	

Source: BEWi Management

48. Konkurrensverket kan inte sluta sig till annat än att BEWI, vad avser material för grundisolering, åtminstone vid tiden för prospektets publicering inte ansåg att EPS och XPS var utbytbara i någon vidare utsträckning med andra material.¹⁸

¹⁶ Handl. nr 501, Prospekt inför BEWIs notering på Oslobörsen november 2020, s. 40 ("EPS and XPS based insulation products' properties are superior to the majority of substituting materials. However, its flammability limits its application areas. As such, where EPS and XPS based products are applicable, EPS and XPS experience limited competition, creating limited overlap between materials").

¹⁷ Handl. nr 501, Prospekt inför BEWIs notering på Oslobörsen november 2020, s. 40.

¹⁸ BEWI har kommenterat bilden från prospektet med bland annat att BEWI vid tidpunkten för prospektet inte hade den marknadskenntedom som BEWI nu har, och att den utredning som BEWI gjort i samband med koncentrationsanmälan påvisar att till exempel PIR/PUR och mineralull marknadsförs inom grundsystem, handl. nr 728, Svar på åläggande från BEWI.

49. Sammanfattningsvis ger Konkurrensverkets utredning inte något tydligt stöd för att en marknad för produkter för termisk isolering ska omfatta samtliga de material som BEWI anser är utbytbara med varandra. Det finns i stället faktorer som till och med talar för att en avgränsning skulle kunna göras för EPS- respektive XPS-produkter.
50. Vad avser teknisk isolering för fordon har Konkurrensverket varit i kontakt med ett antal företag som är kunder till BEWI och Jackon. Kontakterna har inte bekräftat att det finns någon större grad av utbytbarhet mellan de olika material som BEWI menar är utbytbara med varandra. Det har framkommit att i vart fall en kund undersöker ett annat material än XPS, och valt att ersätta en mindre del av inköpen med detta material. I stort talar dock svaren från marknadskontaktorna för att XPS utgör en standard inom branschen.
51. Sammanfattningsvis ger Konkurrensverkets utredning inte något tydligt stöd för att en marknad för produkter för teknisk isolering för fordon ska omfatta samtliga de material som BEWI anser är utbytbara med varandra. Det finns i stället faktorer som talar för att en avgränsning skulle kunna göras för XPS-produkter för teknisk isolering för fordon.

Relevant geografisk marknad

52. Vad avser en tänkbar marknad för försäljning av EPS-produkter för termisk isolering kan följande noteras. De kunder Konkurrensverket varit i kontakt med handlar i dag framförallt från aktörerna BEWI, Jackon, Sundolitt, Finnfoam, Finja och Benders, som alla är verksamma i Sverige. Konkurrensverkets enkätundersökning indikerar också att det är företag etablerade i Sverige som av kunderna ses som möjliga leverantörer. Kunderna har vidare uppgivit att de föredrar att handla från aktörer i Sverige av både ekonomiska och miljömässiga skäl. Priset för EPS-produkter är relativt lågt, och samtidigt är produkterna skrymmande. Detta gör att fraktkostnaden blir en stor del av totalkostnaden ifall produkterna ska fraktas långt.
53. Vad avser en tänkbar marknad för försäljning av XPS-produkter för termisk isolering kan följande noteras. Konkurrensverkets utredning visar att det framför allt är aktörer såsom BEWI, Jackon, Sundolitt, Finnfoam, Benders och Finja som kunderna ser som möjliga leverantörer. Av dessa är det BEWI, Jackon, Sundolitt och Finnfoam som tillverkar XPS-produkter. Benders och Finja köper i viss utsträckning in XPS-produkter som de vidareförsäljer. XPS-produkter är dyrare och mer kompakta än EPS-produkter, vilket kan motivera längre leveranssträckor. Det förekommer även att XPS-produkter handlas över landsgränserna.

54. Sammantaget indikerar Konkurrensverkets utredning att marknaden för försäljning av XPS-produkter för termisk isolering kan vara nationell eller möjligen vidare, medan marknaden för försäljning av EPS-produkter för termisk isolering kan vara nationell.
55. Vad avser teknisk isolering för fordon har Konkurrensverket mottagit varierande uppgifter avseende i vilken utsträckning kunder ser leverantörer i utlandet som relevanta alternativ. I stort har Konkurrensverkets utredning bekräftat att den relevanta geografiska marknaden för teknisk isolering för fordon åtminstone är nationell, men att den kan vara vidare.

Komponenter

Inledning

56. BEWI och Jackon erbjuder komponenter huvudsakligen i EPS och EPP. Med komponenter avses i detta sammanhang bland annat avancerade komponenter som används inom bilindustrin, industrin för värme-, ventilations-, och luftkonditioneringsanläggningar ("HVAC-industrin"), diverse tekniska komponenter samt högprecisionsskydd. Komponenter är ofta framställda specifikt för en viss kund, och detta sker exempelvis genom att komponenterna gjuts i formar som är unika för respektive kund. Utifrån en analys baserad på slutanvändningsområdena för BEWIs och Jackons produkter har BEWI konstaterat att det finns överlapp endast mellan BEWIs och Jackons verksamheter inom (i) komponenter för HVAC-industrin och (ii) tekniska komponenter och högprecisionsskydd.

Avgränsning av relevant marknad för komponenter i praxis

Relevant produktmarknad

57. Kommissionen har övervägt olika avgränsningar av produktmarknaden för komponenter, baserade på material och/eller slutanvändningsområde, men lämnat den slutliga marknadsavgränsningen öppen.¹⁹ I praxis har exempelvis en marknad för träbaserade komponenter övervägts.²⁰ Kommissionen har också övervägt en avgränsning mellan komponenter av hårdplast respektive komponenter av termoplast.²¹

¹⁹ M.4043 – *Plastal/Dynamit Nobel Kunststoff*, p. 10; M.4757 – *Nordic Capital/Thule*, p. 14; M.6871 – *Mohawk Industries/Spao Invest*, p. 23; M.7564 – *Mahle Behr/Delphi Thermal Systems Business*, p. 12-16.

²⁰ M.4165 – *Sonae Industria/Hornitex*, p. 11.

²¹ M.4043 – *Plastal/Dynamit Nobel Kunststoff*, p. 9.

Relevant geografisk marknad

58. Kommissionen har tidigare övervägt om den relevanta geografiska marknaden för komponenter är nationell, regional (omfattande flera länder) eller EES-vid.²²
59. Vad särskilt gäller komponenter inom slutanvändningsområdet VVS har kommissionen övervägt om den relevanta geografiska marknaden är nationell.²³ Kommissionen har dock lämnat den slutliga marknadsavgränsningen öppen.

BEWIs uppfattning om relevant marknad för komponenter

Relevant produktmarknad

60. BEWI menar att den relevanta produktmarknaden för tillverkning och försäljning av komponenter skulle kunna definieras brett och omfatta komponenter av flera material och inom flera användningsområden och slutmarknader.
61. BEWI framför dock att det, inom ramen för den nu aktuella koncentrationsprövningen, bör ske en viss segmentering för att underlätta bedömningen av koncentrationens effekter. Denna segmentering kan ske utifrån (i) närmaste utbytbara material, och (ii) slutanvändningsområde där BEWI och Jackon har överlappande verksamhet.
62. Som nämnts ovan har BEWI konstaterat att det endast finns överlapp mellan BEWIs och Jackons verksamheter för slutanvändningsområdena (i) HVAC-industrin, respektive (ii) tekniska komponenter och högprecisionskydd. Inom dessa två segment gör BEWI gällande att marknaden åtminstone innefattar komponenter i material som EPP och EPS, mineralull, cellgummi, Fabricated Foam och metall. Med anledning av den stora utbytbarheten på både utbuds- och efterfrågesidan är BEWI av uppfattningen att marknaden inte bör segmenteras ytterligare.

Relevant geografisk marknad

63. BEWI anser att den relevanta geografiska marknaden för respektive produktmarknad är åtminstone Sverige. BEWI har därvid anfört att BEWI och Jackon möter konkurrens framför allt nationellt och att de huvudsakligen säljer komponenter till kunder i Sverige. BEWI möter dock konkurrens från utländska tillverkare och har även, i begränsad utsträckning, kunder utanför

²² M.4525 – Kronospan/Constantia, p. 36 och 37; M.6871 – Mohawk Industries/Spano Invest, p. 47 och 48; M.7564 – Mahle Behr/Delphi Thermal Systems Business, p. 25-27.

²³ M.7910 – Kesko/Ominin, p. 25.

Sverige. Komponenter är tillverkade specifikt utifrån kunders särskilda önskemål och kan enligt BEWI bland annat därför fraktas längre.

Konkurrensverkets bedömning av relevant marknad för komponenter

Relevant produktmarknad

64. Som BEWI har framhållit finns det en mängd olika slutprodukter som skulle kunna beskrivas som komponenter. I kommissionens beslutspraxis finns ytterligare ett flertal överväganden angående hur en marknad för komponenter skulle kunna avgränsas. De synpunkter Konkurrensverket mottagit från kunder visar att flera är oroadade med anledning av den anmälda koncentrationen, och kundanpassade komponenter har utifrån dessa svar identifierats som ett särskilt område inom vilket konkurrensproblem skulle kunna uppstå. Fortsättningsvis behandlas därför endast kundanpassade komponenter.
65. Konkurrensverket har identifierat faktorer som talar för att kundanpassade komponenter i olika material skulle kunna utgöra separata produktmarknader. I svaren från kunder finns till exempel indikationer på att det är låg utbytbarhet mellan EPS och EPP, samt mellan EPS respektive EPP och andra material. Kunder har framfört att andra material inte har samma egenskaper som EPS respektive EPP vad gäller exempelvis ljudisolering, värmeisolering, vikt eller möjlighet att utforma komponenterna med stor exakthet och till komplexa former. Samtidigt finns indikationer på att andra material i viss utsträckning kan användas.
66. Sammantaget finns det faktorer som talar för att en avgränsning av produktmarknaden skulle kunna göras baserad på material. Utifrån detta skulle kundanpassade komponenter i materialen EPS respektive EPP således kunna utgöra separata relevanta marknader.

Relevant geografisk marknad

67. Det finns faktorer som talar för att BEWI och Jackon möter ett konkurrenstryck från aktörer utomlands. Konkurrensverkets utredning har visat att det finns kunder som i dag köper komponenter i EPP från andra länder än Sverige. Vidare har Jackon sin tillverkning av EPS- och EPP-komponenter utanför Sverige. Det är även flera kunder som förklarar att de, under vissa förutsättningar, skulle söka sig till leverantörer i andra länder än Sverige. Samtidigt finns uppgifter om att produkterna inte kan fraktas alltför långt och att marknaden är geografiskt begränsad, vilket talar för en snävare geografisk marknad.

68. Sammantaget indikerar Konkurrensverkets utredning att den geografiska marknaden för kundanpassade komponenter kan vara nationell, men möjligen vidare.

Slutsatser avseende relevanta marknader

69. Det har för prövningen av den anmälda koncentrationen inte bedömts nödvändigt att slutligt avgränsa de relevanta produktmarknaderna och de relevanta geografiska marknaderna.
70. Mot bakgrund av de överväganden som Konkurrensverket har gjort i tidigare avsnitt, kommer Konkurrensverket att redovisa sin bedömning av koncentrationens effekter utifrån följande tänkbara produktmarknader:
- a. försäljning av EPS-produkter för termisk isolering,
 - b. försäljning av XPS-produkter för termisk isolering,
 - c. försäljning av XPS-produkter för teknisk isolering för fordon,
 - d. försäljning av kundanpassade komponenter i EPS, respektive
 - e. försäljning av kundanpassade komponenter i EPP.
71. Konkurrensverket kommer att redovisa sin bedömning av koncentrationens effekter utifrån en tänkbar geografisk marknad som utgörs av Sverige vad avser försäljning av EPS-produkter för termisk isolering och åtminstone Sverige för övriga produktmarknader som listas ovan.

Koncentrationens effekter

Inledning

72. Som framgår ovan ska en företagskoncentration som prövas enligt 4 kap. 1 § KL 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. Det framgår av förarbetena till KL att en avsevärd del av landet kan vara exempelvis ett landskap eller ett län.²⁴ Vid prövningen av om en företagskoncentration ska förbjudas ska särskilt beaktas om den medför att en dominerande ställning skapas eller förstärks.

²⁴ Prop. 1992/93:56 s. 98.

73. En koncentration kan påtagligt hämma den effektiva konkurrensen på en marknad genom att den eliminerar ett betydande konkurrenstryck som ett eller flera företag varit utsatta för, varvid dessa följaktligen får ökat marknadsinflytande. Den mest direkta effekten av koncentrationen är att konkurrensen mellan de samgående företagen försvinner. Exempelvis, om det ena av de samgående företagen hade höjt sitt pris före genomförandet av koncentrationen, skulle det ha förlorat en viss försäljning till det andra samgående företaget, och genom koncentrationen försvinner detta specifika konkurrenstryck. Företag på samma marknad som inte går samman kan också dra nytta av det minskade konkurrenstryck som följer av koncentrationen, eftersom de samgående företagens prishöjning kan styra en del av efterfrågan till de konkurrerande företagen, som i sin tur kan finna det lönsamt att höja sina priser. Minskningen av detta konkurrenstryck skulle kunna leda till betydande prishöjningar på den relevanta marknaden.²⁵
74. I regel skulle en koncentration som ger upphov till sådana så kallade icke-samordnade effekter påtagligt hämma den effektiva konkurrensen genom att skapa eller stärka en dominerande ställning som innehas av ett enskilt företag, som i regel skulle ha en betydligt större marknadsandel än den största konkurrenten efter genomförandet av koncentrationen. Dessutom kan koncentrationer på oligopolistiska²⁶ marknader som omfattar en eliminering av ett betydande konkurrenstryck som de samgående parterna tidigare utövade på varandra, tillsammans med en minskning av konkurrenstrycket på de återstående konkurrenterna, på ett påtagligt sätt hämma konkurrensen även om en samordning mellan oligopolmedlemmarna är föga sannolik.²⁷
75. Konkurrensverkets utredning av koncentrationens effekter har fokuserat på icke-samordnade effekter. I bedömningen av huruvida det är troligt att en koncentration orsakar betydande icke-samordnade effekter beaktar Konkurrensverket ett antal faktorer, inklusive de samgående företagens marknadsandelar, huruvida de samgående företagen är nära konkurrenter, kunders möjlighet att byta leverantör, sannolikheten att konkurrenter ökar utbudet om priserna höjs, huruvida den sammanslagna enheten kan hindra konkurrenter från att expandera, och huruvida koncentrationen sätter en viktig konkurrensfaktor ur spel.²⁸ Förteckningen över faktorer ska inte uppfattas som uttömmande. Konkurrensverkets bedömning av huruvida det är troligt att den anmälda koncentrationen orsakar betydande icke-samordnade effekter beskrivs närmare nedan, uppdelat utifrån termisk isolering, teknisk isolering för fordon respektive komponenter.

²⁵ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 24.

²⁶ Med en oligopolistisk marknad avses en marknadsstruktur med enbart ett fåtal stora företag.

²⁷ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 25.

²⁸ För närmare redogörelse av dessa faktorer, se kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 27-38.

Termisk isolering

76. De synpunkter som Konkurrensverket mottagit från kunder avseende produkter för termisk isolering är blandade. Vissa kunder har noterat att koncentrationen skulle kunna leda till vissa positiva aspekter, vissa bedömer att koncentrationen inte kommer att påverka dem, medan andra påpekar att BEWI kommer att få en stark ställning, att kunderna kommer att ha sämre förutsättningar att konkurrensutsätta leverantörerna, och/eller att förvärvet riskerar att leda till prisökningar. Vissa kunder har påpekat att samtliga leverantörer inte är helt jämförbara, och har därvid påtalat exempelvis geografiska avstånd till olika leverantörer och olika leverantörers möjlighet att leverera stora respektive små volymer.
77. Vid prövningen av om en företagskoncentration ska förbjudas ska som nämnts ovan särskilt beaktas om koncentrationen medför att en dominerande ställning skapas eller förstärks. 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 möjlighet och incitament att öka sina leveranser. Även en koncentration som omfattar ett företag vars marknadsandel förblir under 50 procent efter koncentrationens genomförande kan dock orsaka konkurrensproblem, beroende på faktorer såsom antalet kvarvarande konkurrenter och deras marknadsinflytande, förekomsten av kapacitetsbegränsningar eller i vilken omfattning de samgående parternas produkter är närliggande substitut till varandra.²⁹
78. På såväl en marknad för försäljning av EPS-produkter för termisk isolering i Sverige som på en marknad för försäljning av XPS-produkter för termisk isolering i Sverige skulle BEWI enligt Konkurrensverkets beräkningar efter koncentrationens genomförande få höga marknadsandelar, dock understigande 50 procent på båda marknaderna.³⁰ Även om BEWI efter koncentrationens genomförande sannolikt kommer att få en hög marknadsandel, kommer det finnas ett antal ytterligare aktörer på marknaderna. Det konkurrenstryck som dessa aktörer utövar utvecklas nedan.

²⁹ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 17.

³⁰ Konkurrensverket har beräknat marknadsstorleken och marknadsandelar genom inhämtning av omsättningsuppgifter – som i delar är uppskattade – från BEWI, Jackon och övriga aktörer.

79. Under Konkurrensverkets utredning har det framkommit uppgifter som talar för att EPS- respektive XPS-produkter i stor utsträckning är standardiserade, att det inte finns några tydliga kvalitetsskillnader mellan olika leverantörers EPS- respektive XPS-produkter, och inte heller att det finns några varumärkespreferenser bland kunderna. Utifrån Konkurrensverkets utredning framstår således EPS- och XPS-produkter för termisk isolering i stor utsträckning som homogena produkter.
80. Utöver ett antal mindre aktörer skulle en tänkbar marknad för försäljning av EPS-produkter i Sverige efter koncentrationens genomförande bestå av fem aktörer: BEWI, Sundolitt, Finnfoam, Benders och Finja. Samtliga dessa aktörer säljer även XPS-produkter, även om Benders och Finja inte själva tillverkar XPS-produkter. Den enkätundersökning som Konkurrensverket genomfört indikerar också att kunder har möjlighet att handla från andra leverantörer än BEWI och Jackon. Det finns således ett antal ytterligare aktörer, vilka erbjuder likvärdiga produkter, som kunderna i stället skulle kunna vända sig till.
81. Konkurrensverket har undersökt förekomsten av eventuell ledig kapacitet, avseende tillverkning i Sverige, hos BEWIs och Jackons konkurrenter. Ledig kapacitet är i detta sammanhang relevant för frågan om konkurrenterna skulle ha förmågan att öka utbudet om BEWI skulle höja priserna/minska volymerna efter koncentrationens genomförande. Det kan konstateras att det bland BEWI och Jackons konkurrenter finns ledig kapacitet för tillverkning av EPS- och XPS-produkter, vilken kan utnyttjas som svar på en eventuell prishöjning/volyminskning från BEWI.
82. Som nämnts ovan i samband med avgränsningen av den relevanta marknaden, är priset för EPS-produkter relativt lågt, samtidigt som produkterna är skrymmande, och fraktkostnaden blir följaktligen en stor del av totalkostnaden ifall produkterna ska fraktas långt. Givet fraktkostnaderna är det tänkbart att leverantörer i första hand konkurrerar med de aktörer som finns i närområdet. För att bedöma konkurrenssituationen på områden inom vilka BEWIs och Jackons anläggningar ligger nära varandra har Konkurrensverket genomfört en analys av den geografiska placeringen för de olika aktörernas anläggningar för tillverkning av EPS-produkter. Analysen har gjorts utifrån upptagningsområden om 120 – 150 km.³¹ Där BEWI och Jackons anläggningar har överlappande upptagningsområden har Konkurrensverket undersökt närvaron av och konkurrenstrycket från övriga aktörer, inklusive antal konkurrenter, samt producerade volymer och ledig kapacitet för respektive aktörs anläggning. Konkurrensverket kan konstatera

³¹ Med upptagningsområde avses i detta sammanhang sträckan leverantörerna vanligtvis levererar produkter från respektive anläggning. Svaren från BEWI, Jackon och andra aktörer har varit varierande, från omkring 120 – 150 km, till hela Sverige.

att BEWI och Jackon i varje sådant område möter konkurrens från andra aktörer. Sammantaget ger Konkurrensverkets analys inte stöd för att koncentrationen är ägnad att påtagligt hämma förekomsten eller utvecklingen av en effektiv konkurrens utifrån lokala marknader.

83. Det faktum att BEWI och Jackon är vertikalt integrerade aktörer – med verksamhet även i uppströmsledet genom tillverkning av råvara – är också en relevant aspekt att beakta, särskilt om detta skulle innebära att BEWI efter koncentrationens genomförande skulle ha förutsättningar att hindra konkurrenter från att expandera. Av Konkurrensverkets utredning har det framkommit att aktörer verksamma nedströms redan i dag handlar från råvaruleverantörer i utlandet, såsom i Tyskland, Nederländerna och Polen. Flera av BEWIs och Jackons konkurrenter inom försäljning av produkter för termisk isolering handlar dessutom i dag inte från BEWI eller Jackon. Konkurrensverket gör bedömningen att det är osannolikt att BEWI efter koncentrationens genomförande skulle kunna utnyttja sin position som vertikalt integrerad för att på ett effektivt sätt hindra konkurrenter från att expandera.
84. Vad avser faktiska eller potentiella konkurrenters möjlighet att expandera eller inträda kan noteras att en utländsk aktör trätt in på den svenska marknaden för några år sedan och lyckats bli en etablerad aktör sedan dess.
85. Det kan konstateras att även efter koncentrationens genomförande kommer det att finnas alternativa leverantörer av både EPS- och XPS-produkter, vilka kommer att utöva ett viktigt konkurrenstryck på BEWI.
86. Vid en sammantagen bedömning finner Konkurrensverket att utredningen inte ger stöd för att koncentrationen är ägnad att påtagligt hämma förekomsten eller utvecklingen av en effektiv konkurrens på hypotetiska marknader som omfattar försäljning av EPS- respektive XPS-produkter för termisk isolering.

Teknisk isolering för fordon

87. BEWI har uppskattat att BEWIs och Jackons andelar på en marknad för teknisk isolering för fordon är obetydliga och uppgett att de möter konkurrens från såväl stora som mindre aktörer i Sverige och utomlands. BEWI har använt en metod för uppskattning av marknadsstorleken som Konkurrensverket bedömer ger ett osäkert resultat med risk för att överskatta totalmarknadens storlek.³²

³² BEWIs metod bygger på antagandet att BEWIs och Jackons marknadsandelar återspeglar deras kunders marknadsandelar i de industrier inom vilka kunderna är aktiva. På basis av en kategorisering utifrån SNI-koder (Svensk Näringsgrensindelning) av BEWIs respektive Jackons kunder har vissa koder identifierats som mer

88. Som nämndes vid avgränsningen av den relevanta produktmarknaden avseende teknisk isolering för fordon har Konkurrensverkets utredning inte kunnat bekräfta att det finns någon högre grad av utbytbarhet mellan produkter i XPS och andra material. Detta innebär att marknaden sannolikt är snävare än vad BEWI och Jackon har antagit, och att deras marknadsandelar följaktligen är större.
89. Utifrån en snäv tänkbar marknad som omfattar XPS-produkter för teknisk isolering för fordon i Sverige kan Konkurrensverket visserligen konstatera att det finns få aktörer. Det har i utredningen dock framkommit uppgifter som talar för att BEWI och Jackon inte är särskilt nära konkurrenter till varandra, och att det eventuella konkurrenstryck som BEWI utövar på Jackon i dag är begränsat. Flera av Jackons kunder har exempelvis inte alls jämfört BEWIs och Jackons respektive erbjudande och inte konkurrensutsatt dessa aktörer mot varandra. Det har även framkommit indikationer från kunder på ett visst konkurrenstryck från utlandet. Därutöver har Konkurrensverket fått uppgifter om vilka investeringar i tid och pengar som skulle krävas för att kunna börja anpassa XPS-produkter för teknisk isolering för fordon, och dessa får i sammanhanget anses relativt blygsamma.
90. Vid en sammantagen bedömning finner Konkurrensverket att utredningen inte ger stöd för att koncentrationen är ägnad att påtagligt hämma förekomsten eller utvecklingen av en effektiv konkurrens på en hypotetisk marknad som omfattar försäljning av XPS-produkter för teknisk isolering för fordon.

Kundanpassade komponenter

91. Enligt BEWIs definition av produktmarknaden för komponenter, och enligt BEWIs metod för uppskattning av marknadsandelar, skulle BEWI och Jackon inte få särskilt höga marknadsandelar.³³ BEWI menar även, som nämnts i avsnittet om relevant marknad ovan, att företaget möter konkurrens från utländska aktörer.

återkommande bland kunderna. Samtliga företag som enligt data från Statistiska centralbyrån kategoriserats inom dessa SNI-koder har antagits vara kunder på marknaden, och försäljningsuppgifter för dessa företag har använts vid beräkningen. Det har antagits att dessa kategoriserade företag köper lika mycket produkter för teknisk isolering för fordon, i förhållande till sin egen omsättning, som BEWIs och Jackons kunder gör. Denna metod medför dock enligt Konkurrensverkets mening osäkerheter. Det kan vara så att en del av de företag som kategoriserats enligt de identifierade SNI-koderna inte alls köper produkter för teknisk isolering för fordon. De identifierade SNI-koderna innefattar nämligen en rad olika produkter, och teknisk isolering för fordon ingår inte som insatsvara i samtliga dessa produkter. Det kan också vara så att de kategoriserade företagen, som inte är BEWIs och Jackons kunder, säljer förhållandevis större mängd produkter i vilka teknisk isolering för fordon inte ingår som insatsvara, jämfört med BEWIs och Jackons kunder. Det kan vidare vara så att, vad avser produkter för vilka teknisk isolering för fordon faktiskt utgör en insatsvara, proportionen mellan omsättning och inköp inte nödvändigtvis är densamma hos olika företag – det vill säga enbart den omständigheten att ett kategoriserat företag har högre omsättning innebär inte nödvändigtvis att det köper mer teknisk isolering för fordon.

³³ Det kan härvid nämnas att vad gäller komponenter för HVAC-industrin har motsvarande metod använts som för beräkningen av marknadsstorleken för teknisk isolering för fordon.

92. Som framgått ovan under avsnittet om relevant marknad är det främst beträffande kundanpassade komponenter som farhågor har uttryckts under utredningen. Konkurrensverkets utredning pekar på att det i Sverige endast finns tre leverantörer av kundanpassade komponenter i EPS och EPP. Bland dessa är BEWI i dag den enskilt och överlägset största aktören. Det föreligger således stor diskrepans mellan dessa uppgifter och BEWIs påståenden om företagets uppskattade marknadsandel.
93. Det finns vissa omständigheter som talar för att BEWI och Jackon är nära konkurrenter till varandra. Samtidigt kommer BEWI efter koncentrationens genomförande att fortsätta möta ett konkurrenstryck från den tredje leverantören i Sverige. Även utländska aktörer utövar ett visst konkurrenstryck på BEWI och Jackon. Flera kunder har uppgivit att utländska leverantörer är ett tänkbart alternativ och utredningen har visat att det redan i dag förekommer inköp av kundanpassade komponenter i EPP från aktörer utomlands. Kunderna har lämnat blandade uppgifter om förutsättningarna för att byta leverantör, och om sina möjligheter att påverka priser och andra villkor. Det har därvid framkommit att en del kunder har ett visst mått av köparmakt.
94. Vid en sammantagen bedömning finner Konkurrensverket att utredningen inte ger stöd för att koncentrationen är ägnad att påtagligt hämma förekomsten eller utvecklingen av en effektiv konkurrens på hypotetiska marknader som omfattar försäljning av kundanpassade komponenter i EPS respektive EPP.

Slutsats

95. Med hänsyn tagen till samtliga omständigheter i ärendet finner Konkurrensverket att utredningen inte ger 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 konkurrensrådet Cecilia Maxe Aglinder.

Beslutet undertecknas inte egenhändigt och saknar därför namnunderskrifter.

Rikard Jermsten

Cecilia Maxe Aglinder

Detta beslut publiceras på Konkurrensverkets webbplats.