

Anmälade företag

Remondis Maintenance & Services International GmbH, HRB 106337,
Emdener Straße 278, 50735 Köln, Tyskland

Ombud: advokaterna AA och BB

Förvävsobjekt

Delete Group Oyj, 2565169-4, Postimiehenkuja, 01530, Vantaa Finland

Ombud: advokaterna CC, DD och EE

Saken

Anmälan enligt 4 kap. 6 § konkurrenslagen (2008:579) om företagskoncentration;
industriella sanerings tjänster

Beslut

Konkurrensverket lämnar Remondis Maintenance & Services International GmbH:s förvärv av ensam kontroll över Delete Group Oyj utan åtgärd.



Innehåll

Anmälade företag	1
Förvävsobjekt	1
Saken	1
Beslut	1
1 Företagskoncentrationen och berörda företag	4
1.1 Den anmälda företagskoncentrationen	4
1.2 Berörda företag	5
1.2.1 Remondis och Buchen Sweden AB	5
1.2.2 Delete Group och Delete Sweden AB	5
2 Konkurrensverkets behörighet	6
3 Förutsättningar för ingripande	6
4 Överlappen mellan de samgående företagens verksamheter och föremålet för Konkurrensverkets utredning	7
5 Konkurrensverkets utredning	8
6 Marknadsförhållanden	10
6.1 Huvudsakliga kategorier av saneringstjänster.....	10
6.2 Särskilt om industrisanering	11
6.3 Leverantörer av tjänster för industrisanering.....	13
6.4 Köpare av tjänster för industrisanering.....	13
7 Bedömning	14
7.1 Inledning.....	14
7.2 Relevant marknad.....	15
7.2.1 Inledning.....	15
7.2.2 Allmänt om avgränsningen av relevanta produkt- och geografiska marknader	15
7.2.3 Marknadsavgränsningar i praxis	16
7.2.4 Remondis inställning till relevant marknad	17
7.2.5 Konkurrensverkets bedömning av relevant marknad	19
7.3 Påtagligt hämmande av en effektiv konkurrens	34
7.3.1 Allmänna utgångspunkter	34
7.3.2 Bedömning av företagskoncentrationens effekter	35
7.3.3 Motverkande faktorer	44
7.3.4 Sammanfattande bedömning av företagskoncentrationens effekter	52
7.4 Remondis invändningar mot Konkurrensverkets utkast till beslut	53



7.5	Konkurrensverkets möjligheter att bedriva fortsatt utredning.....	53
7.6	Slutsats	54



1 Företagskoncentrationen och berörda företag

1.1 Den anmälda företagskoncentrationen

1. Remondis Maintenance & Services International GmbH ("Remondis") har den 7 juni 2023 anmält förvärv av ensam kontroll över Delete Group Oyj ("Delete Group") till Konkurrensverket enligt 4 kap. 6 § konkurrenslagen (2008:579), KL. Transaktionen innebär att Remondis förvärvar 100 procent av aktierna i Delete Group från ett antal investeringsbolag.
2. På begäran av Remondis stoppade Konkurrensverket den 11 juli 2023 tillfälligt löptiden enligt 4 kap. 17 § andra stycket KL för tidsfristen som anges i 4 kap. 11 § KL, med följden att det datum verket senast skulle meddela beslut enligt 4 kap. 11 § KL ändrades till den 3 augusti 2023.
3. Den 2 augusti 2023 beslutade Konkurrensverket att genomföra en särskild undersökning av företagskoncentrationen enligt 4 kap. 11 § KL. Beslutet att genomföra en särskild undersökning av koncentrationen fattades, med beaktande av Konkurrensverkets beslut att tillfälligt stoppa löptiden för fristen, inom lagstadgade 25 arbetsdagar från det att en fullständig anmälan inkom till verket. Beslutet om särskild undersökning har således fattats inom föreskriven tid.
4. Sista dag för Konkurrensverket att besluta om att ingripa eller att lämna den anmälda företagskoncentrationen utan åtgärd är enligt 4 kap. 13 § första stycket KL den 2 november 2023.
5. Innan detta beslut har fattats, har Remondis beretts tillfälle att yttra sig skriftligt över ett utkast till beslut där Konkurrensverket preliminärt övervägde att förbjuda den anmälda företagskoncentrationen. Remondis har kommit in med sådant yttrande. Vidare har muntligt förfarande hållits, där även ombud för Delete Group deltagit. Vad Remondis har anfört om Konkurrensverkets utredning och bedömningar berörs i det sammanhang i vilka frågorna aktualiseras.
6. Företagskoncentrationen har även anmälts till konkurrensmyndigheten i Finland, som den 10 juli 2023 beslutat att lämna koncentrationen utan åtgärd.



1.2 Berörda företag

1.2.1 Remondis och Buchen Sweden AB

7. Remondis är ett internationellt avfallshanterings- och industriserviceföretag och en del av den tyska Rethmann-koncernen. I Sverige är Remondis verksamt genom dotterbolagen Remondis Sweden AB (avfallshantering), Xervon Sweden AB (byggnadsställningstjänster) och Buchen Sweden AB ("Buchen").
8. Buchen tillhandahåller tjänster för industrisanering och erbjuder bl.a. högtrycksspolning, mobil vattenrening, mobil ventilation och kylning, sug- och spoltjänster, tank- och cisternrengöring, torr- och vakuumsugning och vattenbilning. Buchen bedriver verksamhet i Sverige genom lokalkontor/filialer på 15 orter och har 13 etableringar mellan Luleå i norr och Kungälv i syd, från vilka företaget levererar tjänster för industrisanering. Buchens kunder är verksamma bl.a. inom pappersmassatillverkning, fjärr- och kraftvärmeproduktion och materialtillverkning.
9. Den 25 oktober 2021 meddelade Remondis att företaget förvärvat samtliga aktier i Veolia Recycling Solutions Nordic AB ("Veolia"). Veolia bedrev verksamhet inom insamling och förädling av återvunna råvaror samt industrisanering. Genom förvärvet av Veolias verksamhet började Remondis tillhandahålla tjänster för industrisanering i Sverige. Den övertagna verksamheten kom sedermera att byta namn till Buchen.

1.2.2 Delete Group och Delete Sweden AB

10. Delete Group är ett företag registrerat i Finland som tillhandahåller tjänster för industrisanering, däribland högtrycksspolning, slamsugning, vakuumsugning och kemisk rengöring. Delete Group är verksamt på 20 orter i Finland. I Sverige bedriver Delete Group verksamhet genom det svenska dotterbolaget Delete Sweden AB ("Delete").
11. Delete, liksom Delete Group i övrigt, tillhandahåller tjänster för industrisanering. Delete är verksamt på 13 orter i Sverige och har mer eller mindre rikstäckande etableringar från vilka företaget levererar tjänster för industrisanering. Deletes kunder är verksamma bl.a. inom pappersmassatillverkning, fjärr- och kraftvärmeproduktion och materialtillverkning.



2 Konkurrensverkets behörighet

12. Den anmälda transaktionen innebär en varaktig förändring av kontroll av Delete Group. Den anmälda transaktionen utgör därmed en företagskoncentration enligt 1 kap. 9 § KL.
13. Remondis och Delete Groups omsättning i Sverige under föregående räkenskapsår översteg tillsammans en miljard kronor samtidigt som omsättningen för vart och ett av företagen översteg 200 miljoner kronor. Företagskoncentrationen uppfyller därmed omsättningskraven för anmälningsplikt i 4 kap. 6 § KL.
14. Då de berörda företagens sammanlagda globala omsättning inte överstiger 2,5 miljarder euro saknar företagskoncentrationen s.k. unionsdimension enligt de tröskelvärden som anges i Rådets förordning nr 139/2004 om kontroll av företagskoncentrationer.¹
15. Konkurrensverket är således behörigt att pröva den anmälda företagskoncentrationen.

3 Förutsättningar för ingripande

16. 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.
17. Om det är tillräckligt för att undanröja de skadliga effekterna av en företagskoncentration, får en part i koncentrationen enligt 4 kap. 2 § KL i stället för förbud åläggas att avyttra ett företag eller en del av ett företag, eller genomföra någon annan konkurrensfrämjande åtgärd. Ett åläggande får inte vara mer långtgående än vad som krävs för att de skadliga effekterna av konkurrensbegränsningen ska undanröjas.
18. Om Konkurrensverket inom den i 4 kap. 11 § KL angivna tidsfristen har beslutat att genomföra en särskild undersökning, får verket, enligt 4 kap. 13 § KL, inom tre månader från det att beslutet om särskild undersökning meddelades besluta om förbud av företagskoncentrationen eller ett åläggande. Enligt 4 kap. 14 § KL får

¹ Rådets förordning (EG) nr 139/2004 av den 20 januari 2004 om kontroll av företagskoncentrationer (koncentrationsförordningen) (EUT L 24, 29.1.2004, s. 1–22), artikel 1.

Konkurrensverket förlänga fristen med högst en månad i sänder om parterna i koncentrationen samtycker till det. Om det finns synnerliga skäl, får fristen förlängas utan sådant samtycke.

4 Överlappen mellan de samgående företagens verksamheter och föremålet för Konkurrensverkets utredning

19. Remondis, genom Buchen, och Delete Group, genom Delete, bedriver enligt anmälan överlappande verksamhet i Sverige inom industriella saneringstjänster,² i fortsättningen benämnt industrisanering.
20. Remondis har uppgett att de samgående företagen även bedriver överlappande verksamhet i Sverige inom skadekontroll, men att respektive företags andel av försäljningen av dessa tjänster understiger en procent av den totala försäljningen av tjänsterna i Sverige år 2022. Enligt Remondis understiger även de samgående företagens gemensamma andel av försäljningen av dessa tjänster en procent av den totala försäljningen av tjänsterna samma år. Delete Group uppges endast i undantagsfall vara aktivt inom skadekontroll i Sverige.³ Konkurrensverket har funnit att de samgående företagens försäljning av dessa tjänster är av sådan begränsad omfattning att de överlappande verksamheterna inom skadekontroll kan lämnas utanför prövningen av företagskoncentrationens effekter. Det finns inte några vertikala samband mellan de samgående företagen.
21. Konkurrensverkets utredning har således tagit sin utgångspunkt i de samgående företagens horisontellt överlappande tillhandahållande av tjänster för industrisanering i Sverige. Konkurrensverket har dock inom ramen för utredningen även undersökt konkurrensen inom och mellan olika kategorier av saneringstjänster, såsom mellan tjänster för industrisanering och tjänster för skadekontroll.
22. Det följer av Konkurrensverkets föreskrifter om anmälan om företagskoncentration enligt konkurrenslagen (2008:579), KKVFS 2010:30, att den som anmäler en koncentration ska ange varje berörd marknad som omfattar landet som helhet eller en avsevärd del av landet. Med berörd marknad avses i detta sammanhang bl.a. den relevanta produktmarknaden och den relevanta geografiska marknaden inom landet där två eller flera av parterna i koncentrationen är verksamma på samma produktmarknad och koncentrationen kommer att medföra en sammanlagd marknadsandel

² Handl.nr 1, Anmälan, s. 10.

³ Handl.nr 1, Anmälan, s. 14.

på 20 procent eller mer (horisontellt samband). För varje sådan berörd marknad ska de uppgifter lämnas som framgår av avsnitten 5 och 6 i Konkurrensverkets föreskrifter. Detta inbegriper bl.a. uppgifter om försäljningsvärde, försäljningsvolym och marknadsandelar samt olika förhållanden på de berörda marknaderna, såsom utbuds- och efterfrågestrukturen samt marknadsinträde. Information om efterfrågestrukturen omfattar bl.a. uppgifter om marknadernas utvecklingsfas, betydelsen av kundpreferenser, graden av koncentration bland kunderna, indelning av kunderna i olika grupper och beskrivning av den typiske kunden i varje grupp. Information om marknadsinträde omfattar bl.a. uppgifter om olika faktorer som är av betydelse för inträde på de berörda marknaderna.

23. Remondis har i anmälan inte identifierat några berörda marknader, varför företaget inte heller kommit in med ovanstående uppgifter. Oavsett hur marknadsandelarna beräknas, kan Konkurrensverket konstatera att anmälan inte återspeglar hur de samgående företagen, var för sig, i interna dokument beskrivit marknaden, dess struktur och dynamik samt hur företagen själva ser på sin ställning på marknaden.

5 Konkurrensverkets utredning

24. Under Konkurrensverkets inledande utredning framkom indikationer på att den relevanta produktmarknaden var snävare än den marknadsavgränsning som Remondis angett i anmälan. Det fanns flera indikationer på att de samgående företagen skulle få stor marknadsstyrka efter företagskoncentrationen. Sedan Remondis informerats om potentiella konkurrensproblem inkom företaget med en begäran om att tillfälligt stoppa löptiden för verkets inledande prövningsfrist. Eftersom Konkurrensverkets farhågor kvarstod även efter att den förlängda inledande prövningsfristen löpt ut, fattade Konkurrensverket beslut om särskild undersökning. Uppgifter som inkom till Konkurrensverket under den inledande undersökningen var således inte i linje med hur Remondis självt beskrivit marknadsförhållandena i anmälan.
25. Konkurrensverket har inom ramen för utredningen hämtat in och analyserat en stor mängd uppgifter från de samgående företagen, deras kunder, konkurrenter, leverantörer och andra marknadsaktörer. Detta har skett genom bl.a. intervjuer. Vidare har Konkurrensverket genom ålägganden hämtat in uppgifter från branschorganisationer, de berörda företagen och deras konkurrenter, samt från företag verksamma inom angränsande tjänstekategorier, såsom VA-underhåll, skadesanering respektive avfallshantering. Genom ålägganden till Remondis, Delete Group och företagets konkurrenter har

- Konkurrensverket även hämtat in ekonomiska uppgifter i syfte att beräkna marknadsandelar och koncentrationsnivåer på de marknader som undersökts.
26. Konkurrensverket har vidare genomfört enkätundersökningar riktade mot faktiska och potentiella kunder respektive konkurrenter inom industrisanering. Remondis har getts tillfälle att lämna synpunkter på utformningen av enkäterna och urvalet av respondenter. Syftet med enkätundersökningarna har varit att hämta in uppgifter för att identifiera den relevanta marknaden i ärendet och bedöma företagskoncentrationens effekter på denna marknad. I kundenkäten ställde Konkurrensverket bl.a. frågor om vilka saneringstjänster kunderna efterfrågar, av vilka leverantörer kunderna beställer tjänsterna samt hur ofta och när tjänsterna beställs. I kundenkäten ställde Konkurrensverket även frågor om hur tjänsterna köps. I konkurrentenkäten ställde Konkurrensverket bl.a. frågor om vilka typer av saneringstjänster konkurrenterna erbjuder och var tjänsterna levereras geografiskt.
27. Konkurrensverket har också analyserat offentliga upphandlingar av tjänster för industrisanering som har genomförts i Sverige under åren 2020–juni 2023 samt privata ramavtal som inhämtats från de samgående företagen. I analysen av offentliga upphandlingar har Konkurrensverket bl.a. undersökt omständigheter såsom deltagarfrekvens, anbudsgivarnas placering i upphandlingarna och konkurrensen mellan de samgående företagen. De privata ramavtalen gällande tjänster för industrisanering avser såväl större som mindre industrikunder. Konkurrensverket har bl.a. undersökt omständigheter såsom avtalslängd, möjligheter till förlängning av avtalet och avtalade tjänster. Syftet med Konkurrensverkets analyser av offentliga respektive privata ramavtal har varit att identifiera konkurrenstrycket mellan de samgående företagen före företagskoncentrationen som en del av bedömningen av koncentrationens effekter. Analyserna har också bidragit till Konkurrensverkets förståelse för hur tjänster för industrisanering efterfrågas och skillnader i konkurrensförhållanden mellan olika geografiska områden i Sverige.
28. Under utredningens senare skede har Konkurrensverket genomfört ett antal uppföljande kontakter med marknadsaktörer i syfte att få en bättre bild av potentiella konkurrenters förutsättningar för inträde och expansion på olika geografiska marknader och av kunders förutsättningar att motverka negativa effekter av företagskoncentrationen i kraft av sin förhandlingsposition eller genom att underlätta inträde eller expansion.



29. Möten med företrädare och/eller ombud för Remondis har hållits löpande under utredningen. Även möten med företrädare och/eller ombud för Delete Group har hållits.

6 Marknadsförhållanden

6.1 Huvudsakliga kategorier av saneringstjänster

30. Med sanering avses olika former av yrkesmässig rengöring, såsom exempelvis spolning av industriytor, skadesanering efter fukt- eller brandskador eller asbestsanering. Sanering som övergripande tjänstekategori innefattar en rad olika typer av tjänster, vilka i sin tur ställer krav på olika typer av utrustning/maskiner, tillstånd och kompetens. Det är vanligt att leverantörer av saneringstjänster erbjuder olika typer av saneringstjänster men det förekommer också att leverantörer specialiserar sig på en viss typ av sanering.
31. Ett segment inom den övergripande tjänstekategorin sanering är så kallad *skadesanering* eller *skadekontroll* (som ibland även benämns skadeservice). Denna typ av sanering utförs i samband med att en skada, såsom en brand eller ett vattenläckage, har inträffat i en fastighet. En annan typ av skada är klotter. Skadedjur samt mögel- och svampangrepp är andra exempel som kräver sanering. Arbetet vid skadesanering är ofta manuellt och utförs med skurtrasor och olika kemikalier. Även spolbilar med hetvatten och ett tryck på 500 bar används. För att få bort klotter används ibland s.k. isblästring. Huvudsakliga kunder av tjänster för skadesanering är olika typer av fastighetsägare och försäkringsbolag.
32. Ett annat segment inom sanering är den sanering som sker i samband med att *asbest* ska hanteras. Denna typ av sanering är omgärdad av strikta regelverk och kräver särskilda tillstånd. Asbestsanerare använder särskild utrustning såsom exempelvis speciella skyddskläder och masker med särskilda filter. Typiska kunder av asbestsanering är företag inom byggbranschen samt ägare av byggnader och anläggningar i vilka asbest förekommer.
33. Ytterligare ett segment inom sanering är *VA-underhåll*, eller avloppsunderhåll. Typiska arbetsmoment vid VA-underhåll är slamsugning, högtrycksspolning och rörfilmning. VA-underhåll utförs i avloppsledningarna för att avlägsna bl.a. avlagringar, fett och rost från ledningarna. Typiska kunder av VA-underhåll är allt från kommuner, fastighetsägare, bostadsrättsföreningar, restauranger till privatpersoner.



34. Ett annat segment inom sanering är den sanering som erbjuds till industrier, *industrisanering*. Industrisanering utförs på olika typer av installationer inom olika industrier. Vid industrisanering används såväl kraftfulla maskiner som enklare utrustning. Utrustning som används vid industrisanering är bl.a. torrsugbilar, högtryckspumpar och kombibilar.

6.2 Särskilt om industrisanering

35. Tjänster för industrisanering kan bestå av ett antal arbetsmoment och innefatta olika saneringsmetoder. Exempel på sådana arbetsmoment är högtrycksspolning, torrsugning, sugning och spolning med kombibil, blästring och sprängsotning. Industrisanering innefattar även manuella arbetsmoment som exempelvis kan bestå i arbete med sopning och skyffling. Vilka arbetsmoment, och därmed vilken saneringsutrustning och personal som behövs för ett visst saneringsuppdrag beror på den specifika anläggningens behov av sanering, bl.a. anläggningens storlek och typen av maskiner i anläggningen som ska saneras.
36. Det finns leverantörer av industrisanering såsom Remondis, via Buchen, och Delete Group, via Delete, som har ett nästintill heltäckande erbjudande av olika arbetsmoment som kan aktualiseras vid industrisanering. Det finns också leverantörer av industrisanering som har specialiserat sig på att utföra ett visst eller några arbetsmoment.
37. Konkurrensverket beskriver i det följande de huvudsakliga arbetsmoment och saneringsmetoder som efterfrågas av industrier med saneringsbehov.
38. **Blästring** är en rengörings- och omformningsmetod som innebär att partiklar blåses mot en yta som ska rengöras. Det finns olika blästringsmetoder att tillgå beroende på ytan som ska blästras. *Isblästring* (även kallat torrisblästring eller kolsyreblästring) är en torr blästringsmetod som inte producerar något avfall vilket gör att metoden är särskilt väl lämpad att användas i känsliga miljöer eller för miljöer och utrustning där rengöring med vatten eller annan media kan medföra störningsrisker. Isblästring kan användas till rengöring av bl.a. byggnadsdelar, vid brandsanering, mögelsanering och inom känsliga miljöer som inom livsmedelsindustrin och vid rengöring av elektriska motorer. *Sandblästring* är en metod för djuprengöring av material där man önskar en ytråhet. Operatören rengör genom att blåsa luft som innehåller sand med högt tryck mot en yta. Sandblästring kan användas för att rengöra betong- och stålkonstruktioner, förbränningspannor, industriella värmepannor och

- tubpaket (för att få bort t.ex. sot, aska, slagg och fastbrända partiklar). *Vattenblästring* är ett sätt att avlägsna beläggningar såsom smuts, fett, korrosion, färg, rost och klorider genom att operatören skjuter ut vatten med högt tryck, utan kemiska tillsatser eller slipmedel. Vattenblästring kan användas för att rengöra t.ex. betongkonstruktioner och cisterner.
39. **Högtrycksspolning** är en metod för att rengöra förorenade ytor från smuts och beläggningar i t.ex. rörsystem, cisterner, förbränningspannor, värmeväxlare, sodapannor, tankar och silos. Genom att använda vatten med högt tryck avlägsnas oönskade beläggningar. För högtrycksspolning används högtryckspumpar och/eller robotiserad utrustning. Högtryckspumpar kan ha olika högt tryck och flöde. De kraftfullare pumparna har tryck på 2000 till 3000 bar, vilket kan jämföras med en sedvanlig högtryckstvätt för privat bruk som har ett tryck runt 200 bar. Flödespumpar spolar en större mängd vatten men med ett lägre tryck.⁴
40. **Kemisk rengöring** är en metod för att rengöra t.ex. värmepannor och cisterner genom att anläggningen töms, spolats igenom med rekonditioneringsmedel, värms upp och sedan sköljs ur.
41. **Slamsugning** är ett sätt att tömma och rengöra en yta från t.ex. avfall, fett eller föremål. Slamsugning utförs med hjälp av antingen en slamsugare, spolbil eller kombibil.
42. **Sprängsotning** är en rengöringsmetod som kan användas då kundens produktionsanläggning är i full drift. Med hjälp av sprängmedel avlägsnas oönskade beläggningar såsom slagg, aska och sot. Sprängsotning kan användas vid rengöringen av bl.a. förbränningspannor, rökgaskanaler, elektroavskiljare och silos.
43. **Vattenreningsteknik** är en metod för att separera t.ex. sand och förbränningsrester från spolvattnet som uppkommer vid sanering i industrianläggningar.
44. **Vakuumsug och torrsug** är olika benämningar på samma arbetsmoment. Vid torrsugning används s.k. torrsugbilar. Torrsugning kan användas för att avlägsna och förflytta såväl våta som torra material, såsom vatten, drivmedel, kemikalier, isolering, spån, sten, aska, krossad betong och makadam. Ofta går det även att använda systemet omvänt, dvs. för att blåsa ut material och exempelvis fylla tomrum. Torrsugning kan användas vid uppdrag för

⁴ När det i beslutet fortsättningsvis hänvisas till högtrycksspolning med extra högt tryck avses ett tryck på 2500 bar eller mer. Med extra högt flöde avses i det följande ett flöde som överstiger 180 liter per minut.

värme kraftverk, massaindustri och kemisk industri för att tömma exempelvis cisterner och brännugnar samt rengöra ytor och transportera bort material inför underhållsarbeten.

45. **Vattenbilning** är en metod där operatören genom att spruta vatten med ett högt tryck bilar bort exempelvis betong. Vattenbilning kan utföras på t.ex. värmepannor och förbränningspannor. Metoden används även för att skära i betong.

6.3 Leverantörer av tjänster för industrisanering

46. Utöver de berörda företagen finns dels en rad företag som uteslutande eller huvudsakligen arbetar med industrisanering, dels företag som huvudsakligen arbetar med andra typer av tjänster men även erbjuder industrisanering i mindre omfattning. Några leverantörer har etableringar spridda över landet, medan andra leverantörer är mer regionalt eller endast lokalt etablerade.

47. Bland leverantörer av tjänster för industrisanering finns större företag, såsom exempelvis Enerco Group AB, Sortera Industry AB, Swoosh Sverige AB, Sand & Vattenbläst i Tyringe AB, Remondis, via Buchen, och Delete Group, via Delete. Men det finns även mindre företag såsom exempelvis Västsvensk Industri Sanerings AB och PF Industriservice AB.

6.4 Köpare av tjänster för industrisanering

48. Kunder som efterfrågar tjänster för industrisanering är företag inom olika typer av processande eller tillverkande industrier. Gemensamt för kunderna är att de har olika anläggningar, maskiner och utrustning som emellanåt kräver sanering för att produktionen ska förbli effektiv. Bland de större kundgrupperna finns företag inom pappers- och massatillverkning, värme- och kraftindustri, petrokemisk industri, kemisk industri, metalltillverkning och gruvindustrin.
49. Industrikunder beställer saneringstjänster i olika skeden och för olika saneringsbehov. Ett sådant behov kan uppstå i anledning av oförutsedda händelser. Orsakerna till sådana saneringsuppdrag kan vara strömavbrott som påkallar sanering, en rörledning som behöver spolas, stopp i en pump eller att fel material har kommit in i processen som behöver avlägsnas. Denna typ av saneringsuppdrag efterfrågas inte sällan brådskande. Vad dessa uppdrag består i och omfattningen av dessa varierar beroende på vad det är som har inträffat hos industrin. Vilken typ av sanering som påkallas och vilken utrustning som fordras för att avhjälpa problemen varierar beroende på vad som inträffat. Kunder har dock uppgett att de beställer såväl

- högtrycksspolning som torrsugning och kombibilstjänster brådslande och oplanerat.
50. Utöver brådslande och oplanerad sanering uppstår behov av industrisanering i samband med vanligtvis årliga planerade stopp av produktionen, s.k. underhållsstopp⁵. Syftet med underhållsstoppet är bl.a. att mekaniker och andra yrkeskategorier ska kunna underhålla och reparera processanläggningar. Innan mekanikerna m.fl. kan påbörja sitt arbete är det nödvändigt att sanera anläggningarna. Stoppens längd varierar beroende på kund men kan uppgå till ett par veckor och planeras lång tid i förväg. Det är dock generellt samma typ av utrustning som används vid underhållsstoppet som vid brådslande och oplanerad sanering.
51. Vissa industrikunder har även schemalagd, löpande sanering av sina anläggningar. Detta saneringsbehov kan t.ex. bestå i att städa bort oljespill, utföra diverse tvätt- och spolningsarbeten, avlägsna avfall eller utföra slam- eller torrsugning. Vid denna typ av sanering används främst enklare utrustning men det kan även finnas behov av t.ex. kombibil, torrsugbil och högtryckspump.
52. En vanligt förekommande gemensam nämnare för större kunder som köper tjänster för industrisanering är att de köper tjänsterna genom upphandlingsförfaranden, antingen offentliga eller privata, som resulterar i att kunderna ingår ramavtal med leverantörerna. Vissa kunder som tillämpar offentliga upphandlingsförfaranden har en upphandling avseende samtliga arbetsmoment inom industrisanering som efterfrågas, medan andra kunder delar upp industrisaneringen i olika anbudsområden baserat på arbetsmoment. Exempelvis förekommer det att sprängsotning, spol- och sugbilstjänster och manuell rengöring utgör olika anbudsområden. De privata bolag som köper tjänster för industrisanering skriver i regel ramavtal med flera olika leverantörer.

7 Bedömning

7.1 Inledning

53. Konkurrensverket inleder sin prövning av den anmälda företagskoncentrationen med att identifiera de relevanta marknader där företagen konkurrerar genom de överlappande tjänsterna. Därefter gör Konkurrensverket en bedömning av koncentrationens effekter på konkurrensen på dessa marknader.

⁵ Andra förekommande uttryck är industristopp eller revisionsstopp.

7.2 Relevant marknad

7.2.1 Inledning

54. Marknadsavgränsning är ett verktyg som används för att finna och fastställa gränserna för konkurrens mellan företag. En relevant marknad består dels av en relevant produktmarknad, dels av en relevant geografisk marknad. Syftet med att avgränsa 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.⁶ Marknadsavgränsningen utgör en ram för att strukturera och underlätta konkurrensbedömningen. Den relevanta marknaden bör avgränsas så att den återspeglar hur marknaden faktiskt fungerar för att kunna göra en bedömning av företagskoncentrationens effekter.⁷

7.2.2 Allmänt om avgränsningen av relevanta produkt- och geografiska marknader

55. Relevant produktmarknad utgörs av alla varor eller tjänster som pga. sina egenskaper, sitt pris och den tilltänkta användningen, av konsumenterna betraktas utbytbara.⁸ 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.⁹

56. 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.¹⁰ I de situationer då utbytbarheten på utbudssidan kan jämföras med utbytbarhet på efterfrågesidan vad gäller effektivitet och

⁶ Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning (EGT C 372, 9.12.1997, s. 5–13) (Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad), p. 2.

⁷ Jfr. mål T-251/19, *Wieland-Werke mot kommissionen*, EU:T:2022:296, p. 40 (f.n. ej tillgänglig på svenska).

⁸ Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 7.

⁹ Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 13.

¹⁰ Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 14.



omedelbarhet, kan denna dock beaktas i samband med marknadsavgränsningen.¹¹

57. 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 pga. väsentliga skillnader i konkurrensvillkoren.¹²
58. Vid bedömningen av den geografiska relevanta marknaden ska hänsyn tas till de berörda varornas eller tjänsternas beskaffenhet, eventuella hinder för inträde på marknaden (t.ex. krav på lokal närvaro, faktiska handelsflöden), konsumentpreferenser (t.ex. inköpsmönster), väsentliga skillnader i företagets marknadsandelar eller betydande prisskillnader inom olika områden.¹³

7.2.3 Marknadsavgränsningar i praxis

59. Kommissionen har i sin beslutspraxis skilt mellan avfallshantering och annan rengöringsverksamhet.¹⁴ Inom avfallshantering har kommissionen gjort skillnad mellan vanligt avfall och industriavfall.¹⁵
60. Inom rengöringstjänster har kommissionen i ett ärende avgränsat en nationell marknad för industriell rengöring, omfattande städning av administrativa och kommersiella lokaler, industrianläggningar, verktyg för produktion, maskiner och tankar.¹⁶ I ärendet var de största leverantörerna verksamma i hela Frankrike och anbudsförfrågningar organiserades på nationell nivå.¹⁷
61. Kommissionen har i ett tidigare ärende övervägt en ytterligare segmentering av produktmarknaden för industriell rengöring mellan å ena sidan städning av administrativa eller kommersiella lokaler och å andra sidan mer teknisk rengöring av industrianläggningar och verktyg för produktion, maskiner och tankar.¹⁸ Den geografiska

¹¹ Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 20.

¹² Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 8.

¹³ Koncentrationsförordningen, artikel 9(7); Kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 28–31.

¹⁴ Kommissionens beslut i M.5464 *Veolia Environnement/Veolia Eau - Compagnie Générale des Eaux/Société des Eaux de Marseille/Société des Eaux d'Arles/Société Stéphanoise des Eaux*, p. 23 med hänvisning till kommissionens beslut i M.1059 *Suez Lyonnaise des Eaux / BFI*.

¹⁵ Kommissionens beslut i M.1059 *Suez Lyonnaise des Eaux / BFI*, p. 11.

¹⁶ Kommissionens beslut i M.5464 *Veolia Environnement/Veolia Eau - Compagnie Générale des Eaux/Société des Eaux de Marseille/Société des Eaux d'Arles/Société Stéphanoise des Eaux*, p. 35.

¹⁷ Kommissionens beslut i M.5464 *Veolia Environnement/Veolia Eau - Compagnie Générale des Eaux/Société des Eaux de Marseille/Société des Eaux d'Arles/Société Stéphanoise des Eaux*, p. 35–36.

¹⁸ Kommissionens beslut i M.1059 *Suez Lyonnaise des Eaux / BFI*, p. 15.

marknaden lämnades öppen eftersom den saknade betydelse för bedömningen av företagskoncentrationens effekter.¹⁹

62. Konkurrensverket har inte tidigare meddelat något motiverat beslut vad gäller företagskoncentrationer som rör tjänster för industrisanering och inte heller vad gäller den bredare saneringsbranschen i allmänhet.

7.2.4 Remondis inställning till relevant marknad

63. Avseende avgränsningen av relevant produktmarknad har Remondis i anmälan i huvudsak uppgett följande. Remondis och Delete Groups verksamheter överlappar vad gäller sanerings- och rengöringstjänster för industriell verksamhet.²⁰ Såväl Remondis, via Buchen, som Delete Group har en större inriktning mot tjänster som faller in under segmentet industriella sanerings- och rengöringstjänster, och erbjuder i mindre omfattning tjänster inom skadekontroll.²¹ Remondis bedriver därutöver verksamhet inom en rad olika områden. Delete Group, genom Delete, är däremot endast aktivt inom tjänster som kan klassificeras som tjänster relaterade till sanering och rengöring inom ramen för industriell verksamhet (i diverse sektorer), s.k. industriella saneringstjänster.²² Den relevanta produktmarknaden omfattar industriella saneringstjänster. På en sådan marknad ingår samtliga tjänster inom det som benämns industriella rengöringstjänster, industrisanering, industriservice och skadekontroll. Samtliga tjänster som Delete Group, genom Delete, tillhandahåller före företagskoncentrationen omfattas av en produktmarknad för industriella saneringstjänster. Kunderna på marknaden för industriella saneringstjänster behöver ofta ett paket av tjänster för att på ett effektivt och störningsfritt sätt kunna bedriva sin verksamhet. Industriella saneringstjänster efterfrågas inte sällan som en helhetstjänst av kunderna (även om kunder inte nödvändigtvis köper in samtliga tjänster). Industriella saneringstjänster erbjuds i stor utsträckning av samtliga leverantörer av tjänsterna (även om leverantörerna inte sällan, i viss mån, har olika fokus) och kan, i de allra flesta fall, utföras av samma personal med samma eller liknande redskap och verktyg.²³ Den relevanta produktmarknaden för industriella saneringstjänster skulle möjligtvis kunna delas upp i separata relevanta marknader för industriella rengöringstjänster

¹⁹ Kommissionens beslut i M.1059 *Suez Lyonnaise des Eaux / BFI*, p. 22.

²⁰ Handl.nr 1, Anmälan om företagskoncentration, s. 8.

²¹ Handl.nr 1, Anmälan om företagskoncentration, s. 11.

²² Handl.nr 1, Anmälan om företagskoncentration, s. 8.

²³ Handl.nr 1, Anmälan om företagskoncentration, s. 9.

respektive tjänster för skadekontroll.²⁴ Enligt Remondis är dock en sådan ytterligare uppdelning av den relevanta produktmarknaden vare sig korrekt eller nödvändig för bedömningen av företagskoncentrationens effekter.²⁵

64. Vad gäller avgränsningen av den relevanta geografiska marknaden har Remondis i anmälan uppgett att konkurrensförhållandena är likartade över hela Sverige och att de flesta leverantörer av industriella saneringstjänster kan utföra tjänsterna på nationell basis. Remondis anser att den geografiska marknaden därför sannolikt är nationell.²⁶
65. I sitt yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut vad gäller avgränsningen av relevant marknad har Remondis angett att det inte tydligt framgår vilka arbetsmoment som ska ingå i den relevanta produktmarknaden, att tjänsterna på den relevanta produktmarknaden saknar en tydlig gräns till angränsande tjänster och att det finns viktiga skillnader mellan olika typer av uppdrag som ingår i den av Konkurrensverket påstådda relevanta produktmarknaden.²⁷
66. Remondis har vidare i sitt yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut utvecklat varför företaget anser att det saknas stöd för att avgränsa den relevanta geografiska marknaden snävare än nationellt. Remondis har därvid angett att det finns skillnader mellan olika typer uppdrag vad gäller planeringshorisont och i kraven på personal och utrustning. Även om vissa typer av uppdrag, såsom akut underhåll och löpande underhåll har vissa regionala inslag är det uppenbart att de planerade underhållsstoppen har en nationell karaktär.²⁸ Remondis har därutöver angett att de data som Konkurrensverket använt för att analysera avstånd mellan anläggningar och etableringar sammanblandar avstånd för de olika typerna av uppdrag.²⁹ Remondis menar även att Konkurrensverket inte har visat att det finns väsentliga skillnader i konkurrensvillkor (bl.a. pris) mellan olika regionala områden, eller att konkurrensvillkoren inom regionerna är tillräckligt likartade för att kunna skiljas från angränsande regioner.³⁰

²⁴ Handl.nr 1 Anmälan om företagskoncentration, s. 11–12.

²⁵ Handl.nr 1 Anmälan om företagskoncentration, s. 11–12.

²⁶ Handl.nr 1, Anmälan om företagskoncentration, s. 9.

²⁷ Handl.nr 881, Remondis yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut, p. 12–27.

²⁸ Handl.nr 881, Remondis yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut, p. 29.

²⁹ Handl.nr 881, Remondis yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut, p. 35.

³⁰ Handl.nr 881, Remondis yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut, p. 33–34.



7.2.5 Konkurrensverkets bedömning av relevant marknad

7.2.5.1 *Inledning*

67. Konkurrensverket har utifrån anmälan om företagskoncentration uppfattat att Remondis i och för sig anser att en huvudsaklig tjänstekategori inom sanering utgörs av industriella saneringstjänster, dvs. vad verket har kallat tjänster för industrisanering. Remondis anser dock att tjänster för industrisanering konkurrerar med ett flertal andra saneringstjänster, och därför ingår på samma relevanta marknad som dessa tjänster. Remondis har i anmälan hänvisat till ett antal tidigare ärenden hos Konkurrensverket. Ärendena har rört allt från allmän fastighetsservice (inklusive avloppspolning m.m.), skadekontroll, asbestsanering till lättare sanering, såsom golvvård. Beskrivningarna i Remondis anmälan härrör dock från de tidigare anmälningar som lämnats in till Konkurrensverket. De beslut Remondis har hänvisat till i anmälan är beslut varigenom Konkurrensverket lämnat koncentrationen utan åtgärd utan motivering och utan att dessförinnan ha genomfört en särskild undersökning.³¹ Det har varit fråga om ärenden där konkurrensproblem har kunnat uteslutas redan vid en summarisk bedömning av den relevanta marknaden. Konkurrensverket har således i sina beslut varken resonerat kring eller tagit ställning till en närmare avgränsning av marknaden.

68. Konkurrensverket har huvudsakligen gjort en annan bedömning än Remondis avseende avgränsningen av såväl den relevanta produktmarknaden som den relevanta geografiska marknaden.

7.2.5.2 *Relevant produktmarknad*

7.2.5.2.1 **Utredningen indikerar att tjänster för industrisanering kan utgöra en relevant produktmarknad skild från andra typer av saneringstjänster**

69. Av utredningen har framgått att typiska köpare av tjänster för industrisanering är företag inom t.ex. pappers- och massaindustrin, värme- och kraftindustri, petrokemisk industri, kemisk industri, metalltillverkning samt gruvindustrin. Gemensamt för dessa typer av industrier är att de har ett mer omfattande saneringsbehov jämfört med renare industrier såsom livsmedels- och fordonsindustrin, då det bl.a. uppstår tunga beläggningar i deras produktion. Det har av Konkurrensverkets utredning framkommit att kunder av tjänster för industrisanering ställer krav på leverantörerna vad gäller t.ex. tillgänglighet, kompetens, säkerhet, utbildning och arbetsmiljö.

³¹ Handl.nr 1, Anmälan om företagskoncentration, s. 8–9.



70. Av utredningen har vidare framgått att det vid industrisanering krävs utrustning med kraftfull prestanda och särskilda funktioner för att tillgodose kundernas behov. Exempel på sådan utrustning är högtryckspumpar med extra högt tryck eller flöde samt torrsugbilar. Denna utrustning är dyrare än den utrustning som krävs till många andra typer av saneringstjänster. Industrisanering kräver också i regel att leverantörer har en större mängd utrustning för att vara en relevant leverantör av tjänster för industrisanering. Vissa av maskinerna kan dessutom vara farliga och kan orsaka allvarlig skada på operatören om de hanteras felaktigt. För att kunna använda dessa maskiner på ett säkert sätt förutsätts därför att operatören har nödvändig kompetens.
71. Vid marknadskontakter har det framkommit att köpare av saneringstjänster inom andra tjänsteselement såsom VA-underhåll (t.ex. rengöring av avloppsledningar och reningsverk), lättare sanering, asbestsanering, skadekontroll (t.ex. iordningsställande efter brand- eller vattenskador, sanering av mögel eller klotter, eller bekämpning av skadedjur), avfallshantering respektive byggsanering (t.ex. iordningsställande av byggarbetsplats samt vattenbilning) är andra typer av kunder som inte har motsvarande behov av sanering som kunder av tjänster för industrisanering. Den utrustning som används inom dessa andra segment är delvis annan än vad som krävs för att tillhandahålla tjänster för industrisanering. I den mån leverantörer av andra saneringstjänster har viss utrustning som skulle kunna användas vid industrisanering är utrustningen i vart fall inte tillräcklig för att leverantören ska kunna tillhandahålla kunderna en helhetslösning i fråga om deras behov av industrisanering. Detta speglas också av att leverantörer som huvudsakligen är verksamma inom andra tjänsteselement än industrisanering typiskt sett inte är samma leverantörer som huvudsakligen är aktiva inom industrisanering.
72. Vad gäller utbytbarhet på utbudssidan har Konkurrensverkets kontakter med leverantörer inom andra tjänsteselement visat att den utrustning som används för att tillhandahålla andra typer av saneringstjänster i angränsande tjänsteselement, t.ex. mer sedvanlig högtryckstvätt (dvs. med lägre tryck), i regel inte är tillräcklig för att tillgodose behovet hos industrikunder. Konkurrensverkets utredning har vidare indikerat att det finns flera hinder för en aktör som inte redan erbjuder tjänster för industrisanering att börja göra det. Till de hinder som framkommit hör stora fordons- och maskininvesteringar, brist på kompetent personal och kostnader för marknadsföring.

73. Utredningen tyder därför på att det inte finns möjlighet för leverantörer av andra typer av saneringstjänster att, som svar på en liten och varaktig förändring av de relativa priserna på tjänster för industrisanering, ställa om till att tillhandahålla tjänster för industrisanering och marknadsföra dem på kort sikt utan att väsentliga tilläggskostnader eller risker uppstår.³²
74. Konkurrensverket har därför funnit att tjänster för industrisanering inte kan anses vara utbytbara med saneringstjänster i angränsande tjänstesegment. Det föreligger således inte någon utbytbarhet på efterfrågesidan, sett till tjänsternas egenskaper och tilltänkta användningsområde. Det föreligger inte heller någon utbytbarhet på utbudssidan som ger anledning att inkludera andra typer av saneringstjänster på samma relevanta produktmarknad som tjänster för industrisanering.
75. Mot denna bakgrund har Konkurrensverket funnit tydliga indikationer i utredningen på att produktmarknaden för tillhandahållande av tjänster för industrisanering kan separeras från andra typer av saneringstjänster i angränsande tjänstesegment.

7.2.5.2.2 Utredningen indikerar att det saknas skäl att avgränsa produktmarknaden ytterligare utifrån olika arbetsmoment

76. Konkurrensverkets utredning har visat att tjänster för industrisanering inrymmer ett antal arbetsmoment som sinsemellan inte i någon större utsträckning förefaller utbytbara, vilket skulle kunna motivera ytterligare segmentering av produktmarknaden. Konkurrensverkets utredning har emellertid visat, i likhet med vad Remondis har anfört, att kunder som köper tjänster för industrisanering i regel efterfrågar ett paket av arbetsmoment utifrån anläggningens behov av sanering. Remondis har samtidigt i sitt yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut framfört kritik mot att det inte tydligt framgår vilka arbetsmoment som ska ingå i den relevanta produktmarknaden.
77. Konkurrensverket har genom intervjuer med och enkäter till kunderna undersökt vilka arbetsmoment som efterfrågas. De uppgifter Konkurrensverket hämtat in är att kunderna vid köp av tjänster för industrisanering efterfrågar arbetsmoment såsom högtrycksspolning, torrsugning, kombibilstjänster, sprängsotning, blästring, vattenbilning och manuell sanering.
78. Vilka arbetsmoment, och därmed vilken saneringsutrustning och personal, som kan behövas för ett visst saneringsuppdrag beror på

³² Jfr kommissionens tillkännagivande om relevant marknad, p. 20.



den specifika anläggningens behov av sanering, bl.a. anläggningens storlek och vilken utrustning i anläggningen som ska saneras.

79. Vidare är det vanligt förekommande att kunderna ingår ett ramavtal för hela sitt behov av industrisanering. Kunderna gör sedan avrop på ramavtalen och efterfrågar ofta ett paket av arbetsmoment för ett visst saneringsuppdrag.
80. Mot denna bakgrund har Konkurrensverket i utredningen funnit tydliga indikationer på att det saknas skäl att segmentera produktmarknaden utifrån olika arbetsmoment vid industrisanering. Det sagda utesluter inte att olika kundgrupper kan efterfråga olika kombinationer av arbetsmoment eller att olika leverantörer kan ha olika bredd på sitt utbud i fråga om arbetsmoment. För bedömningen av företagskoncentrationens effekter har Konkurrensverket emellertid inte funnit skäl att ytterligare avgränsa produktmarknaden för tillhandahållande av tjänster för industrisanering utifrån arbetsmoment.

7.2.5.2.3 Utredningen indikerar inte tillräckliga skäl för att avgränsa marknaden ytterligare utifrån olika kundkategorier

81. Konkurrensverkets utredning har visat att det föreligger vissa skillnader mellan de olika typer av industrier som efterfrågar tjänster för industrisanering, vilket skulle kunna motivera ytterligare segmentering av produktmarknaden.
82. Som framgått ovan har företag inom pappers- och massaindustrin, värme- och kraftindustri, petrokemisk industri, kemisk industri, metalltillverkning och gruvindustrin behov av särskilt omfattande och resurskrävande industrisanering. Det föreligger skillnader avseende med vilka intervall dessa olika typer av industrier kräver saneringstjänster kopplade till underhållsstopp och hur kritiska dessa är för verksamheten. Vidare föreligger det även skillnader i hur tjänsterna köps. Till exempel är kunderna inom värme- och kraftindustri ofta kommunalt ägda bolag och tillämpar det upphandlingsrättsliga regelverket vid inköp av saneringstjänster. Kunder inom värme- och kraftindustri är ibland säkerhetsklassade, vilket ställer särskilda krav på leverantörerna. Konkurrensverkets utredning har dock visat att leverantörer som tillhandahåller tjänster för industrisanering tenderar att tillhandahålla tjänster till alla dessa kundkategorier. Detta pekar på att leverantörerna upplever efterfrågan från dessa industrier som likartad.
83. Sammanfattningsvis har Konkurrensverkets utredning indikerat att det finns omständigheter som talar såväl för som emot en ytterligare segmentering av produktmarknaden utifrån kundkategori. För



bedömningen av företagskoncentrationens effekter har Konkurrensverket emellertid inte funnit skäl att ytterligare avgränsa produktmarknaden för tillhandahållande av tjänster för industrisanering utifrån olika kundkategorier.

7.2.5.2.4 Utredningen indikerar att det saknas skäl att avgränsa produktmarknaden ytterligare utifrån olika typer av uppdrag

84. Det har i utredningen framkommit omständigheter som indikerar att konkurrensförhållandena i viss utsträckning skulle kunna skilja sig i fråga om olika typer av industrisaneringsuppdrag, nämligen vad gäller sanering vid underhållsstopp, brådskanie och oplanerad sanering respektive löpande sanering. Remondis har i sitt yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut framfört att det finns viktiga skillnader mellan dessa tre typer av uppdrag. Tjänsterna för de olika uppdragen köps in separat, även om det finns ramavtal som omfattar samtliga typer av uppdrag. Enligt Remondis finns det ett stort antal aktörer som kan ta löpande och akut sanering utan att på egen hand kunna ta ett planerat underhållsstopp.
85. Vad gäller brådskanie och oplanerad sanering konstaterar Konkurrensverket att kunderna har uttryckt ett behov av att leverantören kan inställa sig på kort tid och ha tillgång till nödvändig utrustning dygnet runt. Detta medför att det för denna typ av uppdrag finns ett behov av närhet mellan kundens anläggning och leverantörens etablering. Vad gäller saneringen vid underhållsstopp planeras dessa med framförhållning och det finns därför inte samma behov av att leverantören är etablerad inom ett visst köravstånd från kunden. Däremot krävs i regel en större mängd utrustning och personal under underhållsstoppen. För löpande sanering är det ofta möjligt att förutse behovet och omfattningen av industrisaneringen och schemalägga därefter. I vissa fall omfattar den löpande saneringen att leverantören dagligen är på plats med personal och utrustning. Det förutsätter således att leverantören har resurser som är öronmärkta för uppdraget.
86. Det nyss redovisade förhållandena skulle kunna indikera att det finns anledning att överväga en ytterligare avgränsning av marknaden för tillhandahållande av tjänster för industrisanering utifrån typ av uppdrag. Emellertid har det i svar på Konkurrensverkets kundenkät framkommit att det inte finns en tydlig skillnad i vilka arbetsmoment, och därmed utrustning, som kunderna efterfrågar vid de tre typerna av saneringsuppdrag, utan arbetsmomenten är tvärtom i huvudsak desamma. Det har dessutom framgått av Konkurrensverkets analys av olika ramavtal att timpriserna för de olika maskintyperna och

personalresurserna huvudsakligen är desamma för alla tre typer av uppdrag.

87. Vad särskilt gäller de brådskande och oplanerade saneringsuppdragen kan deras omfattning och art skilja sig mycket åt beroende på vad som har inträffat. En tydlig avgränsning för vad dessa uppdrag består i låter sig därför inte göras.
88. Vidare har Konkurrensverkets analys av leverantörernas körsträckor från etablering till kundens anläggning visat att merparten av leverantörernas omsättning härrör från kunder vars anläggning ligger inom ett avstånd av 150 km från leverantörens etablering. Detta talar för att även om saneringen vid underhållsstoppen planeringsmässigt öppnar för leverantörer längre bort att utföra tjänsten så sker detta i praktiken i mindre omfattning, även om det förekommer.
89. Därtill har det framkommit i utredningen att det är viktigt för kunder vid köp av tjänster för industrisanering att personalen som utför saneringstjänsterna känner till kundens anläggning. Detta talar för att kunden ser anledning att välja samma leverantörer i fråga om de tre typerna av uppdrag.
90. Vidare har utredningen visat att leverantörer av tjänster för industrisanering inte är, och inte heller från ett ekonomiskt perspektiv kan vara, uteslutande aktiva inom sanering vid underhållsstopp, löpande respektive brådskande och oplanerad industrisanering.
91. Sammantaget pekar utredningen på att det föreligger omständigheter som talar för att samtliga tre uppdragstyper i stor utsträckning varken efterfrågas eller tillhandahålls som separata tjänster.
92. Mot denna bakgrund förefaller det saknas skäl att avgränsa produktmarknaden ytterligare utifrån typ av uppdrag. För bedömningen av den aktuella företagskoncentrationens effekter har Konkurrensverket inte funnit skäl att ytterligare avgränsa produktmarknaden för tillhandahållande av tjänster för industrisanering utifrån typ av uppdrag.

7.2.5.2.5 Sammanfattning relevant produktmarknad

93. Mot bakgrund av vad som har redovisats ovan har Konkurrensverket funnit tydliga indikationer på att den för ärendet relevanta produktmarknaden kan avgränsas till marknaden för tillhandahållande av tjänster för industrisanering. Utredningen i ärendet indikerar att denna produktmarknad är skild från andra typer av saneringstjänster. För bedömningen av företagskoncentrationens effekter pekar Konkurrensverkets utredning dessutom på att det

saknas skäl att avgränsa marknaden ytterligare utifrån olika arbetsmoment, kundkategorier eller olika typer av uppdrag inom industrisanering. Vad Remondis har anfört i denna del föranleder ingen annan bedömning från Konkurrensverkets sida.

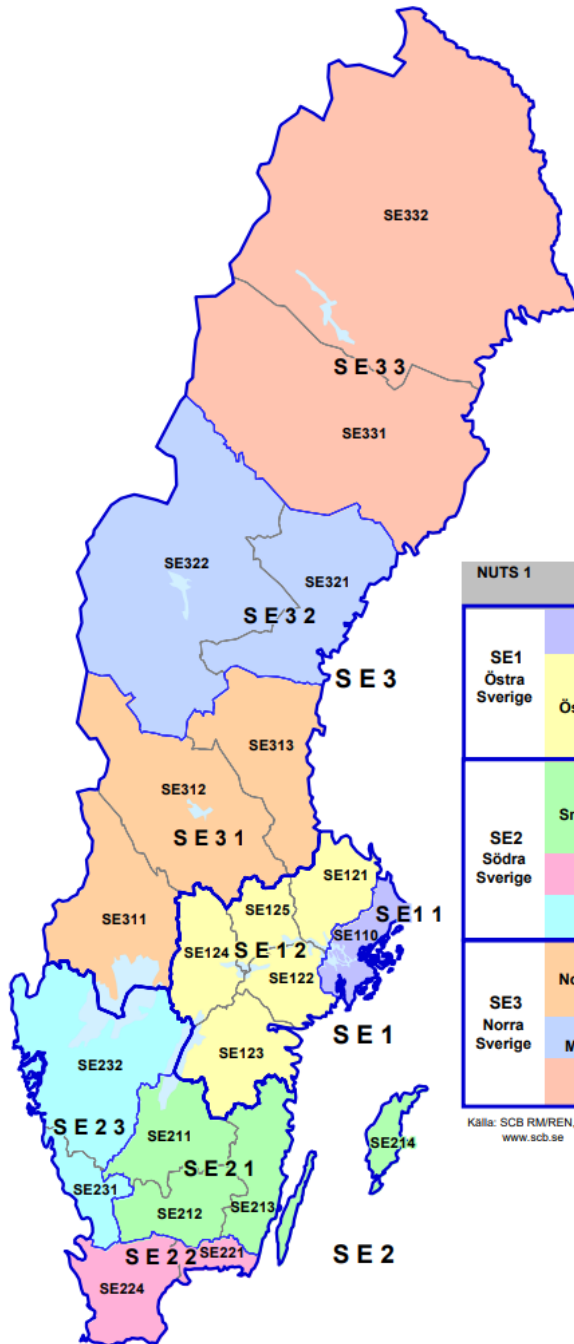
7.2.5.3 *Relevant geografisk marknad*

7.2.5.3.1 **Officiell indelning av Sverige**

94. Sverige kan delas in i olika geografiska områden utifrån den s.k. NUTS-indelningen. NUTS (Nomenclature des Unités Territoriales Statistiques) är den regionala indelningen som används inom EU för statistikredovisning. I Sverige utgörs NUTS 1 av tre landsdelar, NUTS 2 av åtta riksområden och NUTS 3 av 21 län. NUTS-indelningen i Sverige framgår av figur 1 nedan. Konkurrensverket har utgått ifrån NUTS-indelningen i Sverige för att avgränsa geografiska marknader.

Figur 1. Karta över NUTS-indelningen i Sverige

Karta över
NUTS-indelningen
i Sverige (fr.o.m. 2008-01-01)



NUTS är den regionala indelning som används inom EU för statistikredovisning. I Sverige utgörs NUTS 1 av tre landsdelar, NUTS 2 av riksområden och NUTS 3 av län.

Koden för NUTS 3 består av 5 positioner: den inleds med bokstavsförkortning för landet, därefter följer en position för varje nivå.

NUTS 1	NUTS 2	NUTS 3	Län	Länskod
SE1 Östra Sverige	SE11 Stockholm	SE110	Stockholms	01
		SE121	Uppsala	03
	SE12 Östra Mellansverige	SE122	Södermanlands	04
		SE123	Östergötlands	05
		SE124	Örebro	18
SE125		Västmanlands	19	
SE2 Södra Sverige	SE21 Småland med öarna	SE211	Jönköpings	06
		SE212	Kronobergs	07
		SE213	Kalmar	08
		SE214	Gotlands	09
	SE22 Sydsverige	SE221	Blekinge	10
SE23 Västsverige	SE231	Hallands	13	
	SE232	Västra Götalands	14	
SE3 Norra Sverige	SE31 Norra Mellansverige	SE311	Värmlands	17
		SE312	Dalarnas	20
		SE313	Gävleborgs	21
	SE32 Mellersta Norrland	SE321	Västernorrlands	22
		SE322	Jämtlands	23
SE33 Övre Norrland	SE331	Västerbottens	24	
		SE332	Norrbottens	25

Källa: SCB RM/REN, 2008
www.scb.se

Källa:

https://www.scb.se/contentassets/4e32573a1c8f46d1a5ca29e381fb462f/nuts_1_2_3_20080101.pdf
(2023-10-31)

95. NUTS 3-nivån består således av de 21 länen i Sverige, dvs. Stockholms, Uppsala, Södermanlands, Östergötlands, Örebro, Västmanlands, Jönköpings, Kronobergs, Kalmar, Gotlands, Blekinge,



Skåne, Hallands, Västra Götalands, Värmlands, Dalarnas, Gävleborgs, Västernorrlands, Jämtlands, Västerbottens och Norrbottens län.

96. På NUTS 2-nivå finns det åtta riksområden: SE11 Stockholm³³, SE12 Östra Mellansverige³⁴, SE21 Småland och öarna³⁵, SE22 Sydsverige³⁶, SE23 Västsverige³⁷, SE31 Norra Mellansverige³⁸, SE32 Mellersta Norrland³⁹ och SE33 Övre Norrland⁴⁰. I det följande benämns riksområdena utan SE-koderna.
97. På NUTS 1-nivå finns det tre landsdelar: SE1 Östra Sverige⁴¹, SE2 Södra Sverige⁴² och SE3 Norra Sverige⁴³. I det följande benämns landsdelarna utan SE-koderna.

7.2.5.3.2 Utredningen indikerar att konkurrensförhållandena skiljer sig på regional nivå

98. Som framgått har Remondis i anmälan angett att marknaden för industrisanering sannolikt är åtminstone nationell. Konkurrensverkets utredning har dock indikerat att marknaden snarare är av regional karaktär. Remondis har därefter i yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut invänt att det inte finns väsentliga skillnader i konkurrensvillkor (bl.a. pris) mellan olika riksområden och att konkurrensvillkoren inom de avgränsade regionerna inte heller är tillräckligt likartade för att kunna skiljas från angränsande regioner.⁴⁴
99. Det har emellertid framkommit att konkurrensförhållandena, mot bakgrund av bl.a. preferens om regional närvaro, kunders och konkurrenters synpunkter, inköpsmönster, handelsflöden, förekomsten av olika leverantörer i olika geografiska områden,

³³ I riksområde (NUTS 2) SE11 Stockholm, ingår Stockholms län.

³⁴ I riksområde (NUTS 2) SE12, Östra Mellansverige ingår Uppsala län, Södermanlands län, Östergötlands län, Örebro län och Västmanlands län.

³⁵ I riksområde (NUTS 2) Småland och öarna ingår Jönköpings län, Kronobergs län, Kalmar län och Gotlands län.

³⁶ I riksområde (NUTS 2) SE22, Sydsverige ingår Blekinge län och Skåne län.

³⁷ I riksområde (NUTS 2) SE23, Västsverige ingår Hallands län och Västra Götalands län.

³⁸ I riksområde (NUTS 2) SE31, Norra Mellansverige ingår Värmlands län, Dalarnas län och Gävleborgs län.

³⁹ I riksområde (NUTS 2) SE32, Mellersta Norrland ingår Västernorrlands län, Jämtlands län.

⁴⁰ I riksområde (NUTS 2) SE33, Övre Norrland ingår Västerbottens län och Norrbottens län.

⁴¹ I landsdel (NUTS 1) SE1, Östra Sverige ingår riksområdena (NUTS 2) SE11 Stockholm och SE12 Östra Mellansverige; dvs. Stockholms län, Uppsala län, Södermanlands län, Östergötlands län, Örebro län och Västmanlands län.

⁴² I landsdel (NUTS 1) SE2, Södra Sverige ingår riksområdena (NUTS 2) SE21 Småland med öarna, SE22 Sydsverige och SE23 Västsverige; dvs. Jönköpings län, Kronobergs län, Kalmar län, Gotlands län, Blekinge län, Skåne län, Hallands län och Västra Götalands län.

⁴³ I landsdel (NUTS 1) SE3, Norra Sverige ingår riksområdena (NUTS 2) SE31 Norra Mellansverige, SE32 Mellersta Norrland och SE33 Övre Norrland; dvs. Värmlands län, Dalarnas län, Gävleborgs län, Västernorrlands län, Jämtlands län, Västerbottens län och Norrbottens län.

⁴⁴ Handl.nr 881, Remondis yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut, p. 33–34.

- skillnader i leverantörernas marknadsandelar samt hinder vid inträde på angränsande lokala/regionala marknader, skiljer sig inom landet vilket indikerar att den geografiska marknaden kan segmenteras på regional nivå.
100. Till att börja med har Konkurrensverket kunnat konstatera att kunder som efterfrågar industrisanering inte är jämnt utspridda över landet. Till exempel är många pappers- och massabruk belägna runt Karlstad, Norrköping och längs norrlandskusten medan merparten av de petrokemiska industrierna är belägna på västkusten. Som framgått ovan har utredningen visat att det finns vissa skillnader i efterfrågan mellan olika kundsegment som efterfrågar tjänster för industrisanering. Beroende på vilken typ av industri som finns belägen i olika områden efterfrågas t.ex. sanering med olika regelbundenhet. Skillnaden i placeringen av kundernas anläggningar kan därför indikera att det finns vissa skillnader i efterfrågan mellan olika områden i Sverige.
101. I linje med det nyss sagda har Konkurrensverket kunnat konstatera att konkurrensbilden skiljer sig mellan olika regioner i Sverige. Det är endast Remondis, via Buchen, och Delete Group, via Delete, som har etableringar över så gott som hela landet. Andra leverantörer av tjänster för industrisanering är etablerade enbart i vissa områden i Sverige, och flera leverantörer i endast ett område. Kunder i olika områden har således inte tillgång till samma leverantörer. Det skiljer sig även åt mellan olika områden avseende antalet leverantörer i de olika områdena. Dessa omständigheter indikerar att det föreligger skillnader i konkurrensvillkoren mellan områdena.
102. Konkurrensverkets analys av marknadsandelar har vidare visat på betydande skillnader i de samgående företagens samt konkurrenternas marknadsandelar i olika områden, såväl på länsnivå och riksområdesnivå som på landsdelsnivå. Detta tyder på att konkurrensvillkoren inte är likartade i hela landet, vilket indikerar att marknaderna skulle kunna vara regionala.
103. Vad gäller särdrag hos efterfrågan har Konkurrensverkets utredning visat att leverantörens etablering påverkar de transport- och etableringskostnader som uppstår och inom vilken tid leverantören kan inställa sig vid anläggningen (inställelsetid). Därutöver beaktar vissa kunder även miljöaspekter vid sina inköp av tjänster för industrisanering med följden att kunderna därför ogärna vill att leverantörernas tunga utrustning ska transporteras från orter som inte är belägna i närområdet.



104. Likaså har svaren på Konkurrensverkets enkät till kunder bekräftat att det är viktigt för kunden att leverantören är etablerad i kundens närområde. Vikten av närhet till kunden skiljer sig i viss utsträckning beroende på vilken typ av uppdrag det är fråga om.⁴⁵
105. Även svaren på Konkurrensverkets enkät till konkurrenter har visat att det är viktigt att vara etablerad nära kunden. Vid löpande sanering och brådskande och oplanerad sanering är körsträckan betydligt kortare än för planerade underhållsstopp.⁴⁶
106. Vikten av lokal närvaro framgår även av interna dokument från de samgående företagen. Av Remondis, via Buchen, och Delete Groups, via Delete, etableringsmönster framgår också tydligt att företagen eftersträvar korta avstånd till sina största kunder.
107. Konkurrensverket har även genomfört en ekonomisk analys avseende faktiska avstånd och handelsflöden för att bestämma hur den geografiska marknaden ska avgränsas.
108. Konkurrensverket har inledningsvis analyserat hur andelen av leverantörernas totala omsättning, dvs. oavsett typ av uppdrag, år 2022 varierar med avståndet till kundernas anläggningar. Av analysen framgår att mer än hälften av leverantörernas omsättning härrör från kunder vars anläggningar ligger som högst 50 km bort. Mer än 75 procent av omsättningen härrör från kunder inom ett avstånd om 150 km från etableringen. Mindre än tio procent av leverantörernas omsättning kommer från anläggningar som ligger 450 km eller längre bort från leverantörernas etableringar.⁴⁷
109. Konkurrensverket har vidare analyserat hur långt leverantörerna i genomsnitt kör beräknat i tid och kilometer för att utföra tjänster för industrisanering. Analysen av dessa faktiska körsträckor har visat att leverantörerna utgår från etableringar som ligger förhållandevis nära kunderna. Analysen har också visat att de faktiska avstånden i viss utsträckning skiljer sig mellan olika delar av landet.
110. Som framgått ovan har Remondis i sitt yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut invänt att olika typer av uppdrag inom industrisanering har olika geografisk karaktär och att närhet till kunden är mer relevant för akut respektive löpande underhåll, där det förvisso finns en del kunder som kräver inställelse inom viss tid. För

⁴⁵ Handl.nr 958, PM om avstånd mellan leverantörer och kunder samt försäljningsflöden, s. 5.

⁴⁶ Handl.nr 958, PM om avstånd mellan leverantörer och kunder samt försäljningsflöden, s. 5.

⁴⁷ Handl.nr 958, PM om avstånd mellan leverantörer och kunder samt försäljningsflöden, s. 8-9.

underhållsstopp gäller en lång tidsmässig planeringshorisont (typiskt sett 6–12 månader), vilket enligt Remondis gör att det är möjligt att flytta personal och utrustning över hela landet.⁴⁸ Remondis har även inväntat att Konkurrensverkets analys av avstånd sammanblandar avstånden för dessa olika uppdragstyper.⁴⁹

111. Som Konkurrensverket konstaterat ovan finns det förvisso vissa skillnader mellan kundernas behov för olika typer av uppdrag, främst vad gäller inställelsetid, vilka resurser som krävs och planeringshorisont. Av denna anledning blir närhet mellan kundens anläggning och leverantörens etablering viktigare vid löpande samt brådskande och oplanerad sanering. Även leverantörerna uppskattar att de kan ta uppdrag längre bort deras etableringar vid planerade underhållsstopp jämfört med vad de kan göra vid löpande sanering eller oplanerad sanering. Emellertid har Konkurrensverket kunnat konstatera, utifrån analysen av faktiska körsträckor, att i praktiken utförs även underhållsstopp inom ett förhållandevis kort avstånd från leverantörernas etableringar. Därtill har det framgått att kunder i stor utsträckning väljer samma leverantör för de tre olika typerna av uppdrag.
112. Sammantaget talar Konkurrensverkets analys av körsträckor, liksom leverantörernas och kundernas lokalisering, för att den relevanta geografiska marknadens storlek rimligen är väsentligt mindre än landet som helhet. Denna slutsats gäller för alla typer av uppdrag. Det har i utredningen inte framkommit tillräckliga omständigheter som talar för att produktmarknaden som helhet är av nationell karaktär på sätt som Remondis har gjort gällande.
113. Avslutningsvis har Konkurrensverket analyserat hur stor del av en anläggnings behov av industrisanering som har tillgodosetts från etableringar inom olika områden. Av analysen har framgått att i en majoritet av länen tillgodoses behovet av tjänster för industrisanering huvudsakligen av leverantörer etablerade inom samma län. Samtidigt framgår att det finns vissa skillnader länen emellan. Analysen på länsnivå tyder på att en geografisk indelning utifrån län skulle vara för snäv i vissa områden men en lämplig utgångspunkt i andra områden.
114. Vad gäller analysen av försäljningsflöden inom något större områden än län, dvs. på riksområdesnivå, har Konkurrensverkets analys visat att i Övre Norrland, Mellersta Norrland, Norra Mellansverige och Stockholm tillgodoses behovet till 85–90 procent från leverantörernas

⁴⁸ Handl.nr 881, Remondis yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut, p. 28–32.

⁴⁹ Handl.nr 881, Remondis yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut, p. 35.

etableringar inom respektive riksområde. I riksområdena Östra Mellansverige och Sydsverige är siffrorna något lägre, mellan 60-70 procent. I Västsverige och Småland med öarna kommer en majoritet av leveranserna från andra riksområden.⁵⁰ Analysen på riksområdesnivå tyder på att en geografisk indelning utifrån riksområde är en lämplig utgångspunkt i vissa områden, men för snäv i andra områden.

115. När det slutligen gäller analysen på nivån för landsdelar har denna visat på ett liknande resultat för Södra Sverige och Östra Sverige, där behovet tillgodoses till strax under respektive strax över 80 procent från leverantörernas etableringar inom dessa två landsdelar. För Norra Sverige tillgodoses behovet i något större utsträckning från etableringar inom landsdelen, till ca 95 procent.⁵¹ Analysen på landsdelsnivå tyder på att en geografisk indelning utifrån denna nivå inte skulle vara för snäv i någon del av landet, och att den relevanta geografiska marknadens storlek rimligen är mindre än riket som helhet.
116. Konkurrensverkets ekonomiska analyser har indikerat att behovet av tjänster för industrisanering i huvudsak tillgodoses från leverantörer som är etablerade i kundens närhet, dvs. att leveransavstånd eller leveranstid är viktig i förhållande till kunders anläggningar.
117. Konkurrensverket har därutöver kunnat konstatera att storleken på den geografiska marknaden har behandlats i Deletes interna dokument. Där understryks det återkommande att marknaden är regional och att företag har fokus på olika områden och att det finns ett stort antal lokala aktörer.
118. Avslutningsvis har utredningen också pekat på att en leverantör möter hinder vid inträde på angränsande regionala marknader, såsom att kundernas preferenser gör att det krävs lokal närvaro för leverantörerna. Även förhållandet att leverantörer i större utsträckning anser att det går att expandera inom det område där leverantören befinner sig, men i lägre utsträckning till angränsande områden, talar för att det finns regionala skillnader i konkurrensförhållandena mellan olika områden i landet.
119. Sammantaget talar detta för att konkurrensförhållandena skiljer sig åt mellan olika regionala områden och att kunder av industrisanering i hög grad anlitar leverantörer som är etablerade inom deras närområde. Mot denna bakgrund har Konkurrensverket funnit tydliga

⁵⁰ Handl.nr 958, PM om avstånd mellan leverantörer och kunder samt försäljningsflöden, s. 28 och 30.

⁵¹ Handl.nr 958, PM om avstånd mellan leverantörer och kunder samt försäljningsflöden, s. 32-33.

indikationer på att de geografiska marknaderna ska avgränsas i flera regionala marknader

7.2.5.3.3 Konkurrensverket har funnit att den geografiska marknaden inte är vidare än Sverige

120. Vad gäller i vilken utsträckning utländska leverantörer är verksamma avseende tjänster för industrisanering i Sverige har det framgått av utredningen att import av sådana tjänster till Sverige från aktörer etablerade utomlands sker i mycket liten utsträckning. Utredningen har också visat att det konkurrenstryck som de utländska aktörerna utövar på leverantörer av tjänster för industrisanering med etablering i Sverige är begränsat.

121. Vidare skiljer sig konkurrenslandskapet mellan å ena sidan Sverige och å andra sidan Danmark, Finland och Norge. Dessa skillnader i konkurrensbilden och att det är olika leverantörer som är verksamma på olika nationella marknader talar för att marknaden inte är vidare än nationell.

122. Sammantaget talar de redovisade omständigheterna för att utländska leverantörer har svårt att vara verksamma i Sverige avseende tjänster för industrisanering annat än i begränsad utsträckning och för enskilda uppdragstyper. Enligt Konkurrensverket är den geografiska marknaden inte är vidare än Sverige.

7.2.5.3.4 Den närmare avgränsningen av regionala marknader

123. Som utgångspunkt har Konkurrensverket ansett att om över 80 procent av kundernas efterfrågan tillgodoses från leverantörernas etableringar inom samma geografiska område, indikerar detta att det geografiska området kan anses vara en egen relevant geografisk marknad.

124. Konkurrensverkets analys av marknadsförhållandena på länsnivå har visat att för flera län tillgodoses mer än 80 procent av kundernas efterfrågan från leverantörer med etableringar i länet.⁵² För övriga län har analysen av marknadsförhållandena emellertid visat att en avgränsning utifrån län skulle kunna vara för snäv, då mindre än 80 procent av kundernas efterfrågan tillgodoses av leverantörer inom länet.

125. En lämpligare avgränsning av de geografiska marknaderna är därför i de flesta fall i stället något större områden i vilka flera olika län eller riksområden ingår. För en bedömning av företagskoncentrationens effekter har det emellertid inte varit nödvändigt att avgränsa någon

⁵² Handl.nr 958, PM om avstånd mellan leverantörer och kunder samt försäljningsflöden, s.12-25.

marknad på länsnivå, även om flera län skulle kunna utgöra egna relevanta geografiska marknader.

126. Konkurrensverkets analys av marknadsförhållandena på riksområdesnivå har visat att för Övre Norrland, Mellersta Norrland, Norra Mellansverige och Stockholm tillgodoses mer än 80 procent av kundernas efterfrågan från leverantörer med etableringar i riksområdet, samtidigt som leverantörerna och kunderna i stor utsträckning är lokaliserade nära varandra. Konkurrensverket har därför bedömt att dessa fyra riksområden utgör egna relevanta geografiska marknader.⁵³ Vad gäller Norra Mellansverige och Stockholm har det för en bedömning av företagskoncentrationens effekter inte varit nödvändigt att avgränsa någon marknad på riksområdesnivå.
127. I övriga fyra riksområden, dvs. Västsverige, Småland med öarna, Sydsverige och Östra Mellansverige, tillgodoses mindre än 80 procent av kundernas efterfrågan av leverantörer etablerade i dessa områden. Utredningen har visat ett ganska stort flöde från Sydsverige till såväl Västsverige som Småland med öarna, liksom ett flöde, om än något mindre, från Västsverige till Småland med öarna och till Sydsverige. Detta talar för att i vart fall dessa tre riksområden utgör del av samma relevanta geografiska marknad som motsvarar landsdelen Södra Sverige.
128. Vad gäller Södra Sverige har Konkurrensverket kunnat konstatera att något mindre än 80 procent av kundernas efterfrågan tillgodoses från etableringar inom landsdelen Södra Sverige. Av analysen har framkommit att ca 19 procent av kundernas efterfrågan i Södra Sverige tillgodoses från landsdelen Östra Sverige, närmare bestämt från riksområdet Östra Mellansverige.⁵⁴ Utredningen har dock visat att konkurrenstrycket som kommer utifrån till Södra Sverige från Östra Sverige är begränsat. Riksområdet Östra Mellansverige ska därför inte anses ingå på samma relevanta geografiska marknad som landsdelen Södra Sverige.
129. För det kvarstående riksområdet Östra Mellansverige tillgodoses efterfrågan till ca 64 procent av leverantörer etablerade i området. Eftersom analysen ovan inte talar för att inkludera Östra Mellansverige i någon annan geografisk marknad har Konkurrensverket funnit det rimligt att betrakta Östra Mellansverige

⁵³ Handl.nr 958, PM om avstånd mellan leverantörer och kunder samt försäljningsflöden, s. 26-32.

⁵⁴ Handl.nr 958, PM om avstånd mellan leverantörer och kunder samt försäljningsflöden, s. 27-33. Där framgår leveranser från SE12 Östra Mellansverige respektive SE11 Stockholm till SE23 Västsverige, SE22 Sydsverige och SE21 Småland med öarna.



som en egen relevant geografisk marknad. För bedömningen av företagskoncentrationens effekter har det dock inte varit nödvändigt att slutligt ta ställning till hur Östra Mellansverige ska avgränsas.

130. Konkurrensverkets utredning talar således för att de relevanta geografiska marknaderna i ärendet kan avgränsas till riksområdena Stockholm, Norra Mellansverige, Mellersta Norrland och Övre Norrland samt landsdelen Södra Sverige.⁵⁵

7.2.5.3.5 Slutsats relevant geografisk marknad

131. Mot bakgrund av vad som har redovisats ovan har Konkurrensverket bedömt att det finns tydliga indikationer på att de för ärendet relevanta geografiska marknaderna utgörs av följande fyra riksområden (NUTS 2) respektive en landsdel (NUTS 1): SE11 Stockholm, SE31 Norra Mellansverige, SE32 Mellersta Norrland, SE33 Övre Norrland och SE2 Södra Sverige.

132. Konkurrensverket har inte funnit anledning att slutligt ta ställning till om riksområdet (NUTS 2) SE12 Östra Mellansverige utgör en egen relevant geografisk marknad.

7.2.5.4 Sammanfattande bedömning av relevant marknad

133. Mot bakgrund av vad som har redovisats ovan har Konkurrensverkets utredning funnit tydliga indikationer på att de relevanta marknaderna i ärendet är marknaderna för tillhandahållande av tjänster för industrisanering i riksområdena (NUTS 2) SE11 Stockholm, SE31 Norra Mellansverige, SE32 Mellersta Norrland, SE33 Övre Norrland samt landsdelen (NUTS 1) SE2 Södra Sverige.

7.3 Påtagligt hämmande av en effektiv konkurrens

7.3.1 Allmänna utgångspunkter

134. 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. Det framgår av förarbetena till KL att en avsevärd del av landet t.ex. kan vara ett landskap eller ett län.⁵⁶ Vid prövningen av om en företagskoncentration ska förbjudas ska särskilt

⁵⁵ Genom den relevanta geografiska marknaden för SE2 Södra Sverige som Konkurrensverket har avgränsat i detta beslut är även den invändning avseende logiska brister som Remondis anfört i sitt yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut angående Småland som en egen relevant geografisk marknad inte aktuell, jämför handl.nr 881, p. 36.

⁵⁶ Prop. 1992/93:56 s. 98.

beaktas om den medför att en dominerande ställning skapas eller förstärks, 4 kap. 1 § KL.

7.3.2 Bedömning av företagskoncentrationens effekter

7.3.2.1 *Marknadsandelar och koncentrationsnivåer*

7.3.2.1.1 **Inledning**

135. Marknadsandelar och marknadskoncentration är första indikationer på marknadsstrukturen och den betydelse de samgående parterna och deras konkurrenter har i konkurrenshänseende.⁵⁷ Enligt etablerad rättspraxis kan mycket stora marknadsandelar – 50 procent eller mer – i sig vara ett bevis på en dominerande marknadsställning. En koncentration som omfattar ett företag vars marknadsandel kommer att förbli under 50 procent kan också orsaka konkurrensproblem, beroende på faktorer såsom antalet konkurrenter och deras marknadsinflytande, förekomsten av kapacitetsbegränsningar eller i vilken omfattning de samgående parternas produkter är närliggande substitut.⁵⁸ Koncentrationer där de berörda företagen har en marknadsandel om högst 25 procent anses i allmänhet inte hämma en effektiv konkurrens.⁵⁹
136. Marknadsandelarna efter koncentrationens genomförande beräknas utifrån antagandet att de samgående parterna bibehåller sina respektive marknadsandelar. Tidigare siffror kan användas om marknadsandelarna varit instabila, t.ex. när marknaden kännetecknas av stora, klumpvisa beställningar.
137. Den totala koncentrationsgraden på en marknad kan också ge information om konkurrensläget. För att mäta graden av koncentration tillämpas ofta Herfindahl-Hirschmanns index (HHI). HHI beräknas genom att kvadraterna av de enskilda marknadsandelarna för alla företag på marknaden i fråga summeras. Den absoluta nivån på HHI kan ge en ytterligare indikation om konkurrenstrycket på marknaden efter koncentrationen, medan förändringen av HHI (det s.k. deltat) är en användbar måttstock på

⁵⁷ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer enligt rådets förordning om kontroll av företagskoncentrationer (EUT C 31, 5.2.2004, s. 5–18) (Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer), p. 14.

⁵⁸ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 17.

⁵⁹ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 18.

den förändring av koncentrationsgraden som är en direkt följd av koncentrationen.⁶⁰

138. Det är inte troligt att horisontella konkurrensproblem föreligger på en marknad där HHI är under 1 000 efter koncentrationens genomförande.⁶¹ Det är också osannolikt att horisontella konkurrensproblem föreligger i samband med en koncentration med ett HHI på mellan 1 000 och 2 000 och ett delta på mindre än 250 efter koncentrationens genomförande, eller i samband med en koncentration med ett HHI som är högre än 2 000 och ett delta på mindre än 150 efter koncentrationens genomförande, utom i fall där särskilda omständigheter föreligger.⁶²

7.3.2.1.2 Remondis inställning till marknadsandelar och koncentrationsnivåer

139. Som redovisats tidigare i bedömningen är Remondis av en annan uppfattning än Konkurrensverket avseende omfattningen av den relevanta marknaden i såväl produktmässigt som geografiskt hänseende. Den marknadsavgränsning Remondis förespråkat – som inte endast inrymmer tjänster för industrisanering utan även saneringstjänster inom vissa andra tjänstekategorier samt i geografiskt hänseende omfattar hela landet – skulle, om marknadsavgränsningen lades till grund för bedömningen av företagskoncentrationen, medföra att totalmarknaden är större än den totalmarknad som följer av Konkurrensverkets marknadsavgränsning. Detta skulle resultera i lägre marknadsandelar för Remondis än vad som följer av verkets uppskattningar. Konkurrensverket har inom ramen för bedömningen av de relevanta marknaderna i ärendet förklarat varför Remondis invändningar i den här delen inte förändrar bedömningen.
140. Remondis har i sitt yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut fört fram ytterligare invändningar mot verkets uppskattningar av marknadsandelar. Bland annat menar Remondis att Konkurrensverket har missat att beakta ett antal leverantörer av tjänster för industrisanering. Enligt Remondis ska dessa leverantörers försäljning i vilket fall inkluderas i de totalmarknader som följer av Konkurrensverkets marknadsavgränsningar, vilket enligt företaget skulle medföra att Remondis andel av marknaderna i själva verket är lägre än vad verket funnit i sina preliminära uppskattningar av marknadsandelar.

⁶⁰ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 16.

⁶¹ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 19.

⁶² Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 19.

7.3.2.1.3 Konkurrensverkets uppskattningar av marknadsandelar och koncentrationsnivåer

141. Konkurrensverket har under utredningen inhämtat uppgifter från de samgående företagen och företag som verket bedömt varit de samgående företagens huvudsakliga konkurrenter om vilka belopp de fakturerat i Sverige under åren 2020–juni 2023. Uppgifterna har hämtats in i syfte att uppskatta de relevanta marknadernas storlek, de samgående företagens och deras konkurrenters marknadsandelar på dessa marknader samt koncentrationsnivåerna på marknaderna före och efter företagskoncentrationen. Konkurrensverket har delat upp uppgifterna om de fakturerade beloppen utifrån de geografiska placeringarna av kundernas anläggningar. I syfte att säkerställa tillförlitligheten i Konkurrensverkets uppskattningar av marknadsandelar har verket utgått från antagandet att den totala storleken på de undersökta marknaderna är fem procent större än summan av de faktiskt fakturerade belopp som verket hämtat in uppgifter om från de samgående företagen och deras konkurrenter.
142. Konkurrensverket har funnit att de relevanta marknaderna i ärendet kan avgränsas till marknaderna för tillhandahållande av tjänster för industrisanering i riksområdena Stockholm, Norra Mellansverige, Mellersta Norrland och Övre Norrland samt landsdelen Södra Sverige.
143. På de relevanta marknaderna i riksområdena Stockholm och Norra Mellansverige samt i landsdelen Södra Sverige har Konkurrensverkets utredning indikerat att marknadsandelarna och koncentrationsnivåerna efter företagskoncentrationen kommer att understiga de riktvärden som kommissionen använder sig av för att utesluta att en koncentration kan få konkurrenshämmande effekter. Marknadsandelarna och koncentrationsnivåerna på dessa marknader efter företagskoncentrationen är sådana att det inte är sannolikt att koncentrationen kan hämma förekomsten eller utvecklingen av en effektiv konkurrens på marknaderna.
144. På de relevanta marknaderna för tillhandahållande av tjänster för industrisanering i riksområdena Mellersta Norrland respektive Övre Norrland har Konkurrensverkets utredning däremot indikerat att Remondis efter företagskoncentrationen kommer att få höga marknadsandelar. På båda dessa marknader leder koncentrationen till en kraftig ökning av koncentrationsnivåerna, med värden som sannolikt överstiger de riktvärden som kommissionen använder sig av för att utesluta att en koncentration kan få konkurrenshämmande effekter. Marknadsandelarna och koncentrationsnivåerna på dessa

marknader efter företagskoncentrationen är sådana att koncentrationen kan hämma konkurrensen på marknaderna.

145. Vad Remondis har uppgett om att Konkurrensverket i sin uppskattning av den totala storleken på de relevanta marknaderna skulle ha missat att beakta vissa leverantörer av tjänster för industrisanering och deras försäljning av tjänsterna i Sverige, förändrar inte verkets bedömning att Remondis efter företagskoncentrationen sannolikt kommer att få höga marknadsandelar på de relevanta marknaderna i riksområdena Mellersta Norrland och Övre Norrland. Av de leverantörer som Remondis menar att Konkurrensverket missat att beakta, är vissa redan medräknade på marknaderna medan andra inte bedömts vara konkurrenter på marknaderna. Emellertid finns på listan också leverantörer som Konkurrensverket inte tidigare beaktat. I den mån någon av dessa leverantörer ska inkluderas i Konkurrensverkets uppskattningar av marknadsandelar, har deras försäljning inte varit sådan att den förändrar verkets preliminära bedömning att koncentrationen kommer att ge Remondis höga marknadsandelar. Vad dock gäller betydelsen av Remondis invändningar för Konkurrensverkets möjligheter att slutligt bedöma koncentrationens eventuella konkurrenshämmande effekter, återkommer verket till detta i avsnitten 7.4 och 7.5 nedan.
146. Sammanfattningsvis är Konkurrensverkets beräkningar av marknadsandelar och koncentrationsnivåer sådana att horisontella konkurrensproblem till följd av företagskoncentrationen inte kan uteslutas på de relevanta marknaderna för tillhandahållande av tjänster för industrisanering i riksområdena Övre Norrland och Mellersta Norrland. Konkurrensverkets fortsatta bedömning av koncentrationens konkurrenshämmande effekter avser således dessa relevanta marknader.
147. I Konkurrensverkets utkast till beslut i ärendet angav verket att myndigheten preliminärt funnit att företagskoncentrationen, utöver på de relevanta marknaderna i riksområdena Övre Norrland och Mellersta Norrland, även kunde medföra konkurrensproblem på motsvarande relevant marknad i landsdelen Södra Sverige. Konkurrensverket har dock i tiden efter utkastet till beslut inte funnit tillräckligt stöd för uppkomsten av konkurrensproblem på denna marknad.



7.3.2.2 *Konkurrenstrycket mellan de samgående företagen*

7.3.2.2.1 **Inledning**

148. För bedömningen av en koncentrations effekter ska även beaktas hur nära konkurrenter de samgående företagen är. Ju högre graden av utbytbarhet är mellan de samgående företagens erbjudande, desto mer troligt är det att de samgående företagen kommer att höja sina priser betydligt efter koncentrationens genomförande.⁶³ För att bedöma närheten mellan de samgående företagen kan undersökas hur företagen har agerat i exempelvis offentliga och privata upphandlingar och vad utfallet blivit i upphandlingarna.

7.3.2.2.2 **Konkurrensverkets analys av offentliga upphandlingar**

7.3.2.2.2.1 Övergripande om de undersökta offentliga upphandlingarna

149. Konkurrensverket har samlat in uppgifter om 58 offentliga upphandlingar av saneringstjänster under perioden 2020–juni 2023 genom att söka på Merzell Opics databas.⁶⁴

150. Av dessa offentliga upphandlingar har Konkurrensverket identifierat 40 upphandlingar/uppdrag⁶⁵ som avsett tjänster för industrisanering.⁶⁶ Av dessa 40 offentliga upphandlingar/uppdrag har de samgående företagen lämnat anbud i 31 av upphandlingarna. Analysen av de 31 offentliga upphandlingarna har gjorts dels på nationell nivå, dels på riksområdesnivå.⁶⁷

7.3.2.2.2.2 Analys av offentliga upphandlingar av tjänster för industrisanering

151. Konkurrensverkets analys av offentliga upphandlingar visar att Remondis, via Buchen, och Delete Group, via Delete, har haft en hög deltagandefrekvens i de undersökta upphandlingarna jämfört med övriga leverantörer.

⁶³ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 28.

⁶⁴ Handl.nr 959, PM om upphandlingsanalys, s. 3. Datasetet har samlats genom att söka på tre regler; a) sökning på organisationsnumren för de samgående företagen, b) sökning på organisationsnumren för de samgående företagens konkurrenter, och c) sökning på diverse nyckelord såsom industrisanering, processrengöring, industristädning, blåstring, sprängsotning, pannrengöring, osv.

⁶⁵ Totalt identifierades 29 offentliga upphandlingar för industrisaneringstjänster inom industri som Buchen, Delete eller övriga konkurrenter deltagit i under perioden år 2020 till och med juni 2023. Eftersom vissa anbudstagare hade delat sin upphandling i flera delar, uppgick de totala uppdrag/kontrakt som varit öppna för att lämna anbud till 40 stycken.

⁶⁶ Handl.nr 959, PM om upphandlingsanalys, s. 3–4.

⁶⁷ Resultaten redovisas i handl.nr 959, PM om upphandlingsanalys.



152. De samgående företagen har båda deltagit i offentliga upphandlingar i fem⁶⁸ av Sveriges åtta riksområden, däribland Övre Norrland och Mellersta Norrland. När det gäller Övre Norrland och Mellersta Norrland, har de samgående företagen tillsammans vunnit samtliga fyra upphandlingar i vilka företagen deltagit under perioden 2020–2023.⁶⁹ Analysen har vidare visat att i de offentliga upphandlingarna i Övre Norrland och Mellersta Norrland har de samgående företagen varit rangordnade efter varandra när den ena parten varit vinnare i 75 procent av upphandlingarna.⁷⁰
153. Konkurrensverkets upphandlingsanalys har indikerat att Remondis, via Buchen, och Delete Group, via Delete, sannolikt är nära konkurrenter avseende offentliga upphandlingar av tjänster för industrisanering i Övre Norrland och Mellersta Norrland. Analysen har därutöver indikerat att det konkurrenstryck som Remondis, genom Buchen, och Delete Group, genom Delete, i genomsnitt möter i offentliga upphandlingar från andra konkurrenter i dessa områden sannolikt är begränsat.

7.3.2.2.3 Konkurrensverkets enkätundersökning och analys av privata upphandlingar

154. Konkurrensverket har i sin enkätundersökning till de samgående företagens privata kunder ställt frågor som syftat till att undersöka konkurrenstrycket mellan företagen avseende privata upphandlingar av tjänster för industrisanering. Analysen av enkätsvaren har genomförts på nationell nivå och på riksområdesnivå.⁷¹
155. Konkurrensverkets analys av privata upphandlingar har indikerat att de samgående företagen sannolikt är nära konkurrenter även vad gäller dessa upphandlingar i riksområdena Övre Norrland och Mellersta Norrland. De samgående företagen är de företag i dessa områden som mest frekvent bjudits in att delta i privata upphandlingar, som flest kunder har uppgett att de har som befintliga leverantörer, och som flest kunder skulle byta till om deras befintliga leverantör inte skulle kunna leverera tjänsten.⁷²

⁶⁸ SE32 Mellersta Norrland, SE21 Småland och öarna, SE22 Sydsverige, SE23 Västsverige och SE33 Övre Norrland.

⁶⁹ Handl.nr 959, PM om upphandlingsanalys, s. 7.

⁷⁰ Handl.nr 959, PM om upphandlingsanalys, s. 13.

⁷¹ Kunderna placerades i län och riksområden utifrån positionen av deras anläggningar. Eftersom det inte har gått att dela upp enskilda kunders svar per varje anläggning och riksområde, placerades vissa kunder i två eller fler riksområden. Detta skedde bara i fall kunden hade anläggningar i fler än ett riksområde. På detta sätt säkerställs att kundernas svar är representerat i varje riksområde där kundens anläggningar finns.

⁷² Handl.nr 953, Sammanställning från kundenkät hur industrisaneringstjänster köps – Övre Norrland och handl.nr 954, Sammanställning från kundenkät hur industrisaneringstjänster köps – Mellersta Norrland.



7.3.2.2.4 Slutsats

156. Konkurrensverkets analys av såväl offentliga som privata upphandlingar har indikerat att de samgående företagen före företagskoncentrationen är nära konkurrenter på de relevanta marknaderna för tillhandahållande av tjänster för industrisanering i riksområdena Övre Norrland och Mellersta Norrland. Detta stöds även av uppgifter från flera marknadsaktörer i utredningen, särskilt uppgifter från konkurrenterna.

7.3.2.3 *Det finns en risk att företagskoncentrationen kan leda till ett försämrat kunderbjudande eller skapandet av en dominerande ställning*

157. Konkurrensverkets utredning har indikerat att Remondis på de relevanta marknaderna för tillhandahållande av tjänster för industrisanering i riksområdena Övre Norrland och Mellersta Norrland sannolikt kommer att få höga marknadsandelar efter koncentrationen. På dessa marknader leder koncentrationen dessutom sannolikt till en kraftig ökning av koncentrationsnivåerna, med förändringar som överstiger de riktvärden som kommissionen använder sig av för att utesluta att en koncentration kan få konkurrenshämmande effekter.

158. Konkurrensverkets utredning har vidare indikerat att Remondis, via Buchen, och Delete Group, via Delete, före företagskoncentrationen är nära konkurrenter på de relevanta marknaderna i riksområdena Övre Norrland och Mellersta Norrland. De samgående företagen utövar sannolikt ett betydelsefullt konkurrenstryck på varandra. Konkurrensverkets utredning har indikerat att det inte finns någon annan leverantör på dessa marknader som i konkurrenshänseende ligger så nära Delete Group som Remondis gör (via Delete respektive Buchen).⁷³ Efter koncentrationen kommer Remondis, via Buchen, sannolikt att möta ett lägre konkurrenstryck på dessa marknader.

159. Redan de redovisade uppgifterna talar för att företagskoncentrationen kommer att ge Remondis en stark ställning och ett ökat marknadsinflytande på de relevanta marknaderna i riksområdena Övre Norrland och Mellersta Norrland.

160. Vad gäller leverantörernas konkurrensförmåga i fråga om kapacitet samt kundernas valalternativ talar Konkurrensverkets utredning för att Remondis och Delete Group tillsammans har en större mängd utrustning än sina närmaste konkurrenter, bl.a. i fråga om pumpar med extra högt tryck respektive extra högt flöde. Utredningen har

⁷³ Handl.nr 959, PM om upphandlingsanalys, s. 12– 13.

indikerat att sådana pumpar är viktig utrustning för att kunna leverera tjänster för industrisanering på ett effektivt sätt. Uppgifter i utredningen talar för att kvarvarande konkurrenter på marknaderna sannolikt inte har tillgång till nödvändig kapacitet i fråga om utrustning för att konkurrera om större kunders behov av tjänster för industrisanering. Flera av Remondis, via Buchen, och Delete Groups, via Delete, stora kunder har framfört att de inte anser att övriga leverantörer av tjänster för industrisanering utgör fullgoda alternativ till de samgående företagen. Dessa kunder har särskilt lyft fram de samgående företagens kapacitet i fråga om personal och utrustning samt att Remondis efter koncentrationen kommer att bli en oundgänglig leverantör vid underhållsstoppen.

161. Konkurrensverkets utredning har vidare indikerat att tjänster för industrisanering är kritiska för kundernas produktion med hänsyn till konsekvenserna för produktionen om saneringen inte utförs och produktionen måste stoppas. Kunderna kan med andra ord inte avstå från att köpa tjänster för industrisanering. I Konkurrensverkets utredning har också framkommit uppgifter om att en effektivt genomförd saneringstjänst är beroende av leverantörens kännedom om kundernas anläggningar och erfarenhet av att sanera dessa. Kunder av de aktuella tjänsterna tycks således värdesätta att leverantören har tidigare erfarenhet av att sanera kundens anläggningar. Utredningen har vidare indikerat att kunder av tjänster för industrisanering tenderar att förlänga kontrakt med sina befintliga leverantörer om de är nöjda med den levererade tjänsten.
162. De samgående företagens sannolika övertag vad gäller nödvändig utrustning samt de förhållandena att tidigare erfarenhet av att sanera kundernas anläggningar tycks utgöra en viktig konkurrensparameter och att kunder av tjänsterna tycks föredra att ha långsiktiga relationer med sina leverantörer, talar ytterligare för att Remondis efter företagskoncentrationen kan få en stark ställning och ökat marknadsinflytande på de relevanta marknaderna i riksområdena Övre Norrland och Mellersta Norrland.
163. Att företagskoncentrationen kan påverka konkurrensen om tjänster för industrisanering negativt stöds också av vissa uppgifter från Konkurrensverkets marknadskontakter. Inom ramen för dessa kontakter har det framförts farhågor om att koncentrationen kan leda till en sämre konkurrenssituation i fråga om tjänsterna. Några aktörer har uttryckt att det finns en uppenbar risk för prishöjningar på tjänsterna. Oron för prishöjningar är generellt sett mindre uttalad hos de kundgrupper som har marknadsstyrka i den meningen att de kan föra prishöjningar vidare i efterföljande led.

164. De ovan redovisade förhållandena talar enligt Konkurrensverket sammantaget för att det finns en risk för att företagskoncentrationen kan ge Remondis förmåga att höja priserna på eller på annat sätt försämra sitt erbjudande av tjänster för industrisanering på de relevanta marknaderna i riksområdena Övre Norrland och Mellersta Norrland, särskilt gentemot kunder med ett mer omfattande behov av industrisanering. Denna risk är enligt Konkurrensverket sådan att det inte är uteslutet att koncentrationen påtagligt kan hämma utvecklingen eller förekomsten av en effektiv konkurrens på dessa marknader.
165. Vid bedömningen av om en företagskoncentration påtagligt skulle hämma den effektiva konkurrensen ska 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. I vissa fall kan även en marknadsandel mellan 40–50 procent, och till och med under 40 procent, leda till att en dominerande ställning skapas eller förstärks.⁷⁴
166. På de relevanta marknaderna för tillhandahållande av tjänster för industrisanering i riksområden Övre Norrland och Mellersta Norrland får Remondis efter företagskoncentrationen sannolikt höga marknadsandelar. Konkurrensverkets utredning har vidare indikerat att koncentrationen kommer att ge Remondis ett kapacitetsmässigt övertag i fråga om viktig utrustning gentemot de kvarvarande konkurrenterna på marknaderna, att storleksmässigt mindre leverantörer inte kan fylla större kunders behovs av industrisanering samt att kunder av tjänster för industrisanering föredrar att ha långvariga relationer med sina leverantörer och värdesätter att leverantörerna har tidigare erfarenhet av att sanera kundernas anläggningar.
167. De nu redovisade förhållandena innebär enligt Konkurrensverket att det inte kan uteslutas att Remondis genom företagskoncentrationen kommer att förvärva en dominerande ställning på de relevanta marknaderna för tillhandahållande av tjänster för industrisanering i riksområdena Övre Norrland och Mellersta Norrland. Denna risk utgör ytterligare ett förhållande som talar för att koncentrationen är ägnad att påtagligt hämma förekomsten eller utvecklingen av en effektiv konkurrens på dessa marknader.

⁷⁴ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 14.



168. Sammanfattningsvis har Konkurrensverkets utredning indikerat att företagskoncentrationen, i avsaknad av motverkande faktorer, påtagligt kan hämma förekomsten eller utvecklingen av en effektiv konkurrens på de relevanta marknaderna för tillhandahållande av tjänster för industrisnärning i riksområdena Övre Norrland och Mellersta Norrland.

7.3.3 Motverkande faktorer

7.3.3.1 Inledning

169. När det är tillräckligt lätt att komma in på en marknad är det inte troligt att en koncentration riskerar att hämma konkurrensen i någon betydande utsträckning. För att ett marknadsinträde ska anses utsätta de samgående parterna för ett tillräckligt konkurrenstryck måste det visas att inträdet är *troligt*, *snabbt* och *tillräckligt* för att hindra eller omintetgöra eventuella konkurrenshämmande verkningar av företagskoncentrationen.⁷⁵

170. För att ett inträde ska bedömas vara *troligt* måste det vara tillräckligt lönsamt med hänsyn till hur priserna påverkas av att en produktionsökning släpps ut på marknaden och hur de etablerade företagen eventuellt reagerar.⁷⁶ Inträdeshinder avgör risker och kostnader i samband med ett inträde, och påverkar hur lönsamt ett inträde är. Inträdeshinder kan ta sig olika uttryck, de kan exempelvis vara rättsliga, tekniska och strategiska.⁷⁷ Om inträdeshindren är låga, är det mer troligt att de samgående parternas verksamhet begränsas av att nya aktörer kommer in på marknaden. Tvärtom gäller att om inträdeshindren är höga, skulle de samgående företagens prishöjningar inte hindras i någon betydande utsträckning av att nya aktörer kommer in på marknaden.⁷⁸

171. Huruvida ett inträde är att betrakta som tillräckligt *snabbt* beror på marknadens kännetecken och dynamik samt de potentiella nya aktörernas specifika utvecklingsmöjligheter. Ett inträde anses dock i regel äga rum i rätt tid bara om det sker inom två år.⁷⁹

172. Ett inträde måste ha *tillräcklig* räckvidd och vara tillräckligt omfattande för att kunna anses hindra eller omintetgöra

⁷⁵ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 68.

⁷⁶ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 69.

⁷⁷ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 71.

⁷⁸ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 70.

⁷⁹ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 74.



företagskoncentrationens konkurrensbegränsande effekter. Inträde i liten skala anses inte vara tillräckligt.⁸⁰

173. De konkurrenshämmande effekter som en företagskoncentration 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 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 leverantören beslutar att höja priserna eller på något annat sätt försämra kvaliteten eller leveransvillkoren. Detta vore fallet om köparen omedelbart skulle kunna byta till andra leverantörer, på ett trovärdigt sätt hota med att vertikalt integrera sig i tidigare marknadsled eller stå bakom expansion eller marknadsinträde i tidigare marknadsled.⁸¹

174. Motverkande köparmakt kan inte anses uppväga de eventuella negativa effekterna av en koncentration i tillräckligt hög grad om den bara garanterar att ett visst segment av kunder med särskild förhandlingsstyrka skyddas mot betydligt högre priser eller försämrade villkor efter koncentrationen. Dessutom är det inte tillräckligt att köparmakt föreligger före koncentrationen, utan den måste också föreligga och vara effektiv efter koncentrationen.⁸²

7.3.3.2 Remondis inställning till förutsättningar för marknadsinträde och motverkande köparmakt

175. Remondis har i huvudsak anfört följande om möjligheten för konkurrenter och potentiella konkurrenter att etablera sig och expandera på marknaden. Marknaden för industriella saneringstjänster är mycket fragmenterad med ett stort antal aktiva leverantörer med internationell, nationell och regional närvaro. På marknaden finns stora aktörer samt flertalet mellanstora och mindre aktörer. Företagskoncentrationen medför inte någon betydande ökning av koncentrationen på marknaden och även efter koncentrationen kommer de kvarvarande konkurrenterna utöva ett betydande konkurrenstryck på Remondis och Delete Group.⁸³ Det krävs inte någon specifik utbildning för att utföra industriella saneringstjänster. Det finns tillräckligt med kompetent personal, även i norra Sverige. Den utbildning som krävs att personalen genomgår sker i leverantörens egen regi eller tillsammans med leverantören av

⁸⁰ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 75.

⁸¹ Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 64–65.

⁸² Kommissionens riktlinjer för bedömning av horisontella koncentrationer, p. 67.

⁸³ Handl.nr 1, anmälan om företagskoncentration, s. 10 och 11.

utrustningen och kan erbjudas och utföras inom loppet av ett par veckor. Det är inte ovanligt att en leverantör tar över personal från en annan leverantör på en ort där den nya leverantören inte tidigare varit verksam i någon betydande omfattning, t.ex. i samband med att den nya leverantören ingår ett ramavtal. Det är lätt att flytta utrustningen och det sker ofta. Utrustningen är lätt att införskaffa, både som ny och begagnad. Det krävs förhållandevis få maskiner för att utföra tjänsterna på marknaden och införskaffande av maskiner är inte någon stor investering. Genom en aktiv andrahandsmarknad för den aktuella utrustningen kan en leverantör få tillbaka en del av inträdes-/expansionskostnaderna när leverantören lämnar marknaden. Befintliga och nya leverantörer kan även hyra utrustning vid etablering på ny ort eller vid ett nytt uppdrag. En leverantör kan anlita underleverantörer som har den nödvändiga utrustningen vid utförandet av uppdrag. Remondis har i sitt yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut också kritiserat att verket inte analyserat inträde och expansion per geografisk marknad eller per typ av uppdrag.

176. Remondis har angående motverkande köparmakt i huvudsak anfört att de kunder som köper industriella saneringstjänster i regel är större företag, där tjänsterna endast utgör en bråkdel av kundens kostnadsbas. Därutöver har kunderna ofta inköpsavdelningar med resurser och kompetens. De flesta av kunderna har också alternativa leverantörer som kunderna kan byta till. Det är inte svårt eller kostsamt att byta leverantör, men kunderna har dålig kännedom om vilka leverantörer som finns och hur dessa arbetar. På flera orter i Sverige kan kunderna dessutom själva sponsra ett inträde eller en expansion genom att tilldela en leverantör ett ramavtal. Kunder av industriella saneringstjänster har en stark förhandlingsposition i förhållande till leverantörer av tjänsterna och kommer att behålla denna position även efter företagskoncentrationen.

7.3.3.3 *Konkurrensverkets bedömning*

7.3.3.3.1 **Generella hinder mot marknadsinträde och expansion**

177. I utredningen har det framkommit uppgifter som talar för att det krävs stora investeringar för att införskaffa den utrustning som krävs för att tillgodose kunders behov av industrisanering. Antalet maskiner som krävs beror på om leverantören erbjuder sina tjänster även till industrikunder vid deras underhållsstopp. Leverantörer av utrustningen har vidare uppgett att det är lång leveranstid på nödvändig utrustning, upp till ett år för flera av maskintyperna.



178. Vad gäller möjligheten att hyra den relevanta utrustningen har delvis olika uppgifter framkommit i utredningen. Flera aktörer har uppgett att hyra inte är ett alternativ då de anser att detta är för dyrt. Utredningen ger heller inte stöd för att hyra sker i någon större utsträckning, i vart fall inte vad gäller högtryckspumpar. Flera har istället uppgett att det är mer ekonomiskt att anlita konkurrenter som underentreprenörer, vilka då använder sin egen utrustning. Remondis och en annan leverantör har emellertid uppgett att de hyr högtryckspumpar vid behov.
179. Konkurrensverket har även utrett huruvida anlitan av underentreprenörer kan underlätta expansion och/eller inträde på de relevanta marknaderna. Utredningen har indikerat att flera leverantörer i olika utsträckning använder underentreprenörer för att överkomma kapacitetsbrister. Det finns även exempel på leverantörer som erbjuder vissa arbetsmoment uteslutande genom underentreprenörer. Konkurrensverkets utredning har emellertid indikerat att underentreprenörer inte används i någon större omfattning. Vad gäller kundernas inställning till användande av underentreprenörer har skiftande meningar lyfts fram.
180. Utredningen har vidare indikerat att det finns strategiska inträdeshinder i form av de befintliga leverantörernas inarbetade ställning på marknaderna och närhet till kunderna. Det har i Konkurrensverkets utredning framkommit flera omständigheter som sannolikt gör det svårt för nya leverantörer att etablera sig och värva nya kunder.
181. För det första kan konstateras att kunders förtroende för den leverantör som utför uppdraget är viktigt. Det har i utredningen framkommit flera exempel på att kunder värderar personal med rätt kompetens och kännedom om kundens anläggningar.
182. För det andra ställer kunderna ofta krav på att leverantörer kan påvisa referenser från tidigare uppdrag.
183. För det tredje är det vanligt förekommande med långa avtal. Detta innebär att leverantörer kan få vänta relativt lång tid på att få delta i en upphandling av tjänsterna. Det har även framgått att det i privata ramavtal förekommer generösa förlängningsklausuler. Konkurrensverkets utredning har vidare indikerat att kunder av tjänster för industrisanering sällan byter leverantörer.
184. För det fjärde har Konkurrensverkets utredning indikerat att närheten mellan leverantörens etablering och kundens anläggning är en viktig

omständighet för att kunna uppfylla kundernas krav på snabb inställelse, särskilt vid brådskande och oplanerade saneringsuppdrag men även vid löpande saneringsuppdrag. Kunder har i regel krav på inställelsetid om cirka en till fyra timmar. En leverantör som har sin etablering långt från kundens anläggning kommer dessutom att ha högre etableringskostnader. Därtill har ett antal kunder lyft att de har en uttalad miljöstrategi och därför undviker att beställa saneringstjänster som medför längre körsträckor med tunga fordon.

7.3.3.3.2 Särskilt om konkurrenters möjlighet att expandera alternativt träda in på de relevanta marknaderna i riksområdena Mellersta Norrland respektive Övre Norrland

185. Det finns relativt få verksamma konkurrenter på den relevanta marknaden i *Övre Norrland*. Dessa konkurrenter har i huvudsak uppgett att de snabbt och lätt skulle kunna erbjuda sina tjänster till ytterligare kunder på den marknaden. De har vidare uppgett att de har en viss överkapacitet, åtminstone avseende befintlig utrustning, men att de eventuellt skulle behöva komplettera med mer personal. En konkurrent menar dock att detta inte skulle kunna göras snabbt och lätt. En faktor som uppgetts vara problematisk är svårigheter i att rekrytera maskinoperatörer och övrig personal.
186. På den relevanta marknaden i *Mellersta Norrland* är antalet konkurrenter ännu färre. Det kan noteras att ingen av dessa konkurrenter har en fast etablering i Mellersta Norrland. En av konkurrenterna har uppgett att jobben i Mellersta Norrland är tillfälliga s.k. resjobb som konkurrenten kan ta om denne har ledig kapacitet. Resterande konkurrenter har emellertid uppgett att de har en överkapacitet gällande utrustning och därför snabbt och lätt skulle kunna erbjuda industrisanering till ytterligare kunder på den marknaden. En konkurrent har dock uppgett att det skulle krävas rekrytering av personal för att kunna ta ytterligare uppdrag.
187. Konkurrensverket har vidare utrett förutsättningarna för leverantörer på den relevanta produktmarknaden att expandera verksamheten till andra geografiska områden än de där leverantörerna redan är verksamma. Det kan inledningsvis noteras att det finns vissa skillnader i inställningen till geografisk expansion mellan olika typer av leverantörer av industrisanering. Större företag med mer kapital bakom sig och som redan har flera etableringar tenderar att vara mer intresserade av att växa geografiskt medan de mindre leverantörerna med endast en eller få etableringar ser större utmaningar i en sådan expansion.
188. Vad gäller konkurrenter som i dag inte är verksamma på den relevanta marknaden i *Övre Norrland* har flera av dessa uppgett att de

kan utöka sin verksamhet till att avse hela Sverige. På motsvarande sätt har flera konkurrenter som i dag inte är verksamma på den relevanta marknaden i *Mellersta Norrland* uppgett att de kan ta uppdrag i hela Sverige. Den samlade bilden som ges av dessa konkurrenter är att de har kapacitet att ta tillfälliga uppdrag genom att personal och utrustning transporteras till kundens ort tillfälligt. Därigenom kan en leverantör utöva ett visst konkurrenstryck på de redan etablerade leverantörerna, framförallt vad gäller sanering vid underhållsstoppen. För mer varaktiga kundrelationer framgår det emellertid av utredningen att leverantören behöver etablera sig i närheten av kundens anläggning. Uppgifter om tidsåtgången för en sådan expansion varierar. De faktorer som konkurrenterna har lyft fram är att det krävs tid för marknadsföring, rekrytering av personal och införskaffande av relevant utrustning. Konkurrenter som i dag inte är verksamma i Övre Norrland och/eller Mellersta Norrland har uppskattat att en sådan etablering generellt tar mellan ett och fyra år.

189. Flera aktörer har uppgett att norrlandskusten, som sträcker sig längs med Mellersta Norrland och Övre Norrland, är i en expansiv fas och därför är ett intressant område för många olika typer av företag. Flera konkurrenter, såväl sådana som redan har viss verksamhet på dessa marknader som konkurrenter som saknar sådan verksamhet, har uppgett att norrlandskusten därför är ett intressant område. En konkurrent har uppgett att den aktivt arbetar med marknadsföring till nya kunder i området.
190. Flera konkurrenter har uppgett att de inte är villiga att etablera sig på en ny ort utan att först ha uppdrag säkrade på orten. Ett sätt att få ett större uppdrag hos en kund, som motiverar en ny etablering, är att erbjuda kunden sådana tillfälliga eller mindre saneringstjänster för att på så sätt få erfarenhet av kundens anläggningar och skapa förtroende hos kunden. Några konkurrenter har uppgett att ett annat sätt att få uppdrag hos en ny kund är att rekrytera personal från kundens nuvarande leverantör av industrisanering.
191. Konkurrensverket har även ställt frågor till utländska leverantörer av industrisanering, som i dag inte har verksamhet i Sverige, om deras möjligheter och incitament att börja erbjuda deras tjänster även till svenska kunder. Bland de leverantörer som har svarat har några uppgett att de skulle kunna expandera sin verksamhet till Sverige. Konkurrensverket har emellertid inte kunnat identifiera någon utländsk leverantör, som i dag inte har verksamhet i Sverige, men som har konkreta planer på att träda in på de relevanta marknaderna i Mellersta Norrland respektive Övre Norrland.



7.3.3.3.3 Motverkande köparmakt

192. Konkurrensverkets utredning har visat att industrisanering är en kritisk tjänst för industrikunder. Industrisanering kan inte väljas bort av kunder då det är en helt nödvändig tjänst för att kunna upprätthålla produktionen och för att kunna utföra bl.a. nödvändig besiktning.
193. Konkurrensverket har utrett om, och i så fall i vilken omfattning, kunderna kan utföra industrisanering i egen regi. En majoritet av de kunder som Konkurrensverket varit i kontakt med anser inte att de kan utföra tjänster för industrisanering i egen regi. Detta gäller för kunder i hela Sverige. Flera av Remondis, via Buchen, och Delete Groups, via Delete, största kunder i riksområdena Övre Norrland och Mellersta Norrland har uppgett att de generellt inte kan utföra tjänster för industrisanering själva och särskilt inte i den omfattning som krävs vid underhållstopp. Kunderna saknar nödvändig utrustning och kompetens för detta. Det skulle således krävas investeringar och utbildning av personal för att kunderna ska kunna utföra industrisanering i egen regi. En stor kund i Mellersta Norrland utför merparten av den löpande saneringen i egen regi. Några ytterligare kunder har uppgett att de i viss omfattning skulle kunna utföra enklare sanering själva.
194. Konkurrensverkets utredning har visat att en del kunder i dagsläget upplever sig ha god nuvarande förhandlingsposition mot bakgrund av bl.a. deras storlek, geografiska läge, uppdragets storlek, antalet leverantörer som konkurrerar om uppdraget samt antalet alternativa leverantörer att välja mellan. Det framkommer dock att kunder i såväl Mellersta Norrland som Övre Norrland i dag har ett begränsat antal leverantörer att välja mellan, vilket påverkar kundernas möjligheter att prispförhandla. Vad avser förhandlingspositionen menar vissa kunder att den inte kommer påverkas alls efter företagskoncentrationen medan andra säger att de skulle få en sämre förhandlingsposition till följd av koncentrationen då de får färre aktörer att välja mellan. Vissa kunder har uppgett att de kan ta in flera mindre leverantörer för att tillgodose sitt behov, medan andra har uppgett att det inte är ett alternativ.

7.3.3.3.4 Slutsats avseende motverkande effekter

195. Konkurrensverket gör bedömningen att det föreligger hinder för inträde till och expansion på de relevanta marknaderna för tillhandahållande av tjänster för industrisanering i Mellersta Norrland som Övre Norrland. Dessa hinder består främst av stora investeringar i nödvändig utrustning och svårigheter i att rekrytera personal. Därtill kännetecknas marknaderna av strategiska inträdeshinder bestående

- av försiktiga kunder som hittills inte gärna har velat byta leverantör av tjänsten.
196. I Konkurrensverkets utredning har dock framkommit delvis motstridiga uppgifter gällande om, och i sådana fall i vilken omfattning, användandet av underentreprenörer kan underlätta ett inträde eller expansion på de aktuella marknaderna. Vidare har Konkurrensverket tagit del av skiftande uppgifter gällande möjligheten att hyra nödvändig utrustning.
197. Vad så gäller de befintliga konkurrenternas möjligheter att motverka eventuella konkurrenshämmande effekter av företagskoncentrationen har utredningen visat att de samgående företagen i dag möter ett begränsat konkurrenstryck i Övre Norrland och att detta synes vara fallet även om den ytterligare kapacitet som snabbt och lätt kan tillkomma i området beaktas. På motsvarande sätt visar utredningen att konkurrenstrycket i Mellersta Norrland i dag är mycket begränsat och att den konkurrens som finns, eller snabbt och lätt kan tillkomma, utövas av leverantörer som reser dit tillfälligt och därför inte synes kunna tillgodose kunders behov av löpande eller brådsående och oplanerad sanering. Emellertid har flera aktörer uppgett att Mellersta Norrland och Övre Norrland är två geografiska områden som befinner sig i en expansiv fas vilket generellt kan anses öka sannolikheten för inträde och expansion. Flera leverantörer av industrisanering har uttryckt intresse för att träda in eller expandera på marknaderna i Mellersta Norrland och Övre Norrland men har uppgett att det är svårt att få uppdrag hos nya kunder till följd av kundernas försiktighet. I utredningen har det framkommit en preferens hos vissa kunder att ha åtminstone två leverantörer som tillgodoser deras behov av industrisanering. I de fall dessa två leverantörer i dag är Remondis, via Buchen, och Delete Group, via Delete, kan således företagskoncentrationen möjliggöra för en ny leverantör att få uppdrag hos kunden.
198. Sammantaget finner Konkurrensverket att utredningen i det aktuella ärendet ger stöd för att det i viss mån finns motverkande faktorer på de relevanta marknaderna. Det skulle dock kräva ytterligare utredning för att Konkurrensverket med tillräcklig tillförlitlighet bedöma om och hur kunder och konkurrenter, som en följd av företagskoncentrationen, skulle kunna ändra sitt beteende för att motverka eventuella konkurrenshämmande effekter och om det skulle kunna ske i sådan omfattning som krävs.



7.3.4 Sammanfattande bedömning av företagskoncentrationens effekter

199. Konkurrensverkets utredning har indikerat att den anmälda företagskoncentrationen är ägnad att påtagligt hämma förekomsten eller utvecklingen av en effektiv konkurrens på de relevanta marknaderna för tillhandahållande av tjänster för industrisanering i riksområdena Övre Norrland och Mellersta Norrland. Dessa områden utgör både sammantaget och var för sig avsevärda delar av landet.⁸⁴
200. Som en konsekvens av företagskoncentrationen skulle det konkurrenstryck som Delete Group i dag utövar på Remondis avseende pris och kvalitet på tjänsterna elimineras. Utredningen har indikerat att Remondis, via Buchen, och Delete Group, via Delete, efter företagskoncentrationen sannolikt kommer att få höga marknadsandelar på de relevanta marknaderna i riksområdena Övre Norrland och Mellersta Norrland. Utredningen talar även för att de samgående företagen är nära konkurrenter på dessa marknader. Mot bakgrund av dessa förhållanden finns det en risk att Remondis efter koncentrationen höjer priserna på företagets tjänster för industrisanering eller på annat sätt försämrar sitt erbjudande av tjänsterna, särskilt i förhållande till kunder med ett mer omfattande behov av industrisanering. Vidare finns det en risk att Remondis genom koncentrationen förvärvar en dominerande ställning på marknaderna. Utredningen ger dock inte helt entydig bild när det gäller vilka arbetsmoment och leverantörer som ingår på den relevanta produktmarknaden, vilket leder till viss osäkerhet när det gäller de samgående företagens marknadsandelar och marknadsstyrka på de preliminärt avgränsade marknaderna. Vidare är kundernas syn på vad koncentrationen kan innebära för villkoren på marknaden inte samstämmig i alla avseenden.
201. När det gäller befintliga och potentiella konkurrenters möjlighet att expandera eller träda in på de relevanta marknaderna i riksområdena Övre Norrland och Mellersta Norrland, och genom detta hindra eller omintetgöra eventuella konkurrenshämmande effekter av företagskoncentrationen, finns det ett antal hinder mot detta. Samtidigt finns det ett intresse och möjligheter hos ett antal konkurrenter att utöka sin verksamhet, särskilt om kunder i ökad utsträckning väljer att vända sig till dessa leverantörer för att underlätta inträde eller expansion. Det är osäkert i vilken grad detta och kundernas köpmakt fullt ut skulle kunna motverka de

⁸⁴ Prop. 1992/93:56 s. 98.



samgående företagens marknadsinflytande och en eventuell risk för prishöjningar eller försämrat kunderbjudande efter koncentrationen.

7.4 Remondis invändningar mot Konkurrensverkets utkast till beslut

202. Remondis har i sitt yttrande över Konkurrensverkets utkast till beslut fört fram ett antal invändningar mot verkets utredning och preliminära bedömningar. Dessa invändningar har Remondis och Delete Group därefter utvecklat vid det muntliga förfarandet som hållits i ärendet.
203. Remondis har sammanfattningsvis invänt att Konkurrensverkets marknadsavgränsning är felaktig, såväl i produktmässigt som i geografiskt hänseende. Vad gäller den relevanta produktmarknaden menar Remondis bl.a. att det segment av marknaden som utgörs av s.k. löpande och lättare sanering är betydligt större än vad Konkurrensverket uppmärksammat i utredningen. Vad gäller de relevanta geografiska marknaderna har Remondis anfört bl.a. att de köravstånd Konkurrensverket utgått från i sin bedömning inte fullt ut återspeglar gränserna för leverantörernas faktiska konkurrensförmåga. Vad gäller Konkurrensverkets uppskattningar av marknadsandelar har Remondis bl.a. kritiserat verkets uppskattning av totalmarknaden. Enligt Remondis är den totala försäljningen i landet av tjänster för industrisanering högre än vad verket identifierat i sin utredning, vilket enligt Remondis gör att företags marknadsandelar har överskattats av verket. Remondis har också mer allmänt kritiserat Konkurrensverket för att sent under utredningen ha ändrat sin bedömning av de relevanta marknaderna och för att ha bedrivit fortsatt utredning i tiden efter att utkast till beslut skickats till Remondis.
204. Konkurrensverket har bedömt att flera av Remondis invändningar är sådana att de, med hänsyn till uppgifter i utredningen, inte förändrar verkets preliminära bedömningar. Som angetts ovan kvarstår dock vissa oklarheter i Konkurrensverkets utredning, som även Remondis invänt mot, bl.a. vad gäller totalmarknadens storlek.

7.5 Konkurrensverkets möjligheter att bedriva fortsatt utredning

205. Med hänsyn till den lagstadgade frist som Konkurrensverket har att förhålla sig till i en särskild undersökning enligt 4 kap. 13 § KL, har verket inte haft möjlighet att vidta ytterligare utredningsåtgärder i syfte att komplettera utredningen i de delar den inte ger tillräckligt stöd för ett ingripande eller för att avfärda farhågorna om konkurrensproblem.



206. Mot den här bakgrunden talar Konkurrensverkets hittillsvarande utredning inte med tillräcklig styrka för att den anmälda företagskoncentrationen är ägnad att påtagligt hämma förekomsten eller utvecklingen av en effektiv konkurrens på de relevanta marknaderna i riksområdena (NUTS 2) SE33 Övre Norrland och SE32 Mellersta Norrland. Därmed är utredningen inte heller tillräcklig för att verket ska kunna ingripa mot koncentrationen. Koncentrationen ska därför lämnas utan åtgärd.

7.6 Slutsats

207. Den anmälda företagskoncentrationen ska lämnas utan åtgärd.

Detta beslut har fattats av generaldirektör Rikard Jermsten. Föredragande har varit sakkunniga juristen Alexandra Popoff.

Beslutsfattandet har dokumenterats digitalt och beslutet saknar därför namnunderskrift.

Rikard Jermsten

Konkurrensverkets beslut kan inte överklagas (7 kap. 1 § KL).

Kopia till:

Delete Group Oy

Detta beslut publiceras på Konkurrensverkets webbplats.