

Konkurrencerådsafgørelse den 24. april 2024

Kingspan Insulation ApS' erhvervelse af ene- kontrol over TreeTops Holding ApS



Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

Carl Jacobsens Vej 35
2500 Valby
Tlf.: +45 41 71 50 00
E-mail: kfst@kfst.dk

Journal nr. 23/05927 / MZK, SHE, FAG, CHJ og CENK

Afgørelsen er udarbejdet af
Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

Indholdsfortegnelse

1.	RESUMÉ.....	6
1.1	Anmeldelsen.....	6
1.2	Transaktionen.....	6
1.3	Parterne.....	6
1.4	De relevante markeder.....	6
1.5	Det kontrafaktiske scenarie.....	7
1.6	Fusionens virkninger.....	8
1.7	Tilsagn.....	8
1.8	Konklusion.....	9
2.	AFGØRELSE.....	10
2.1	Tilsagn.....	10
3.	SAGSFREMSTILLING.....	16
3.1	Indledning.....	16
3.2	Parternes og deres aktiviteter.....	16
3.3	Transaktionen.....	16
3.4	Jurisdiktion og anmeldelsespligt.....	17
4.	MARKEDSBESKRIVELSE.....	18
4.1	Analysegrundlag.....	18
4.1.1	Spørgeskemaundersøgelser.....	18
4.1.1.1	Byggemarkedsundersøgelsen.....	18
4.1.1.2	Slutbrugerundersøgelsen.....	19
4.1.1.3	Konkurrentundersøgelsen.....	20
4.2	Produktion og distribution af loftløsninger med akustiske kvaliteter.....	20
4.2.1	Egenskaber og udseende.....	20
4.3	Markedsaktører og valg af loftløsning.....	21
4.3.1	Markedsaktører på udbudssiden.....	22
4.3.1.1	Producenter, distributører og importører.....	22
4.3.1.2	Byggemarkeder.....	23
4.3.2	Markedsaktører på efterspørgselssiden.....	24
4.3.3	Beslutningsproces.....	24
4.4	Høring.....	25
5.	VURDERINGEN.....	26
5.1	Kingspans tilsagn og betydning for vurderingen.....	26
5.2	Afgrænsningen af de relevante markeder.....	26
5.2.1	De relevante produktmarkeder.....	27
5.2.1.1	Markedet for distribution af plader til nedsænkede lofter.....	28
5.2.1.1.1	Praksis.....	28
5.2.1.1.2	Parternes vurdering.....	31

5.2.1.1.3	Styrelsens vurdering.....	32
5.2.1.1.3.1	Efterspørgselssubstitution.....	32
5.2.1.1.3.2	Udbudssubstitution.....	37
5.2.1.2	Delkonklusion vedrørende produktmarkeder.....	39
5.2.2	De relevante geografiske markeder.....	39
5.2.2.1	Delkonklusion for det geografiske marked.....	41
5.2.3	Konklusion vedrørende det relevante marked.....	41
5.3	Vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger.....	42
5.3.1	Vurderingen af det kontrafaktiske scenarie.....	42
5.3.1.1	Det retlige grundlag.....	42
5.3.1.2	Sagens forløb og partnernes anbringender om det kontrafaktiske scenarie.....	44
5.3.1.3	Styrelsens vurdering af det kontrafaktiske scenarie.....	47
5.3.1.3.1	Om [xx] skal inddrages i vurderingen af det kontrafaktiske scenarie.....	47
5.3.1.3.2	Såfremt [xx] skal inddrages i vurderingen af det kontrafaktiske scenarie.....	48
5.3.1.3.3	Konklusion vedrørende det kontrafaktiske scenarie.....	50
5.3.2	Berørt marked.....	51
5.3.3	Vurdering af fusionens virkninger på markedet for distribution af plader af træbeton til nedsænkede lofter i Danmark.....	51
5.3.3.1	Markedsandele og HHI.....	51
5.3.3.2	Diversions ratios.....	54
5.3.3.3	Fusionens mulige virkninger overfor slutbrugere af træbetonplader.....	59
5.3.3.4	Potentiel konkurrence.....	59
5.3.3.4.1	Styrelsens vurdering af potentiel konkurrence.....	60
5.3.3.4.2	Konklusion vedrørende potentiel konkurrence.....	64
5.3.3.5	Modstående købermagt.....	64
5.3.3.6	Konklusion vedrørende fusionens virkninger.....	68
5.4	Tilsagn.....	68
5.4.1	Indhold af tilsagnet.....	68
5.4.2	Markedstest af tilsagnet.....	69
5.4.3	Vurdering af tilsagnet.....	69
5.4.3.1	Vurdering af DEPO Holding ApS som egnet køber.....	70
5.4.4	Konklusion vedrørende tilsagnsvurdering.....	71

6.	KONKLUSION	72
7.	BILAG	73
7.1	Vurderingskriterier	74
7.1.1	Det kontrafaktiske scenarie	75
7.1.2	Den tidsmæssige ramme for vurdering af fusionen	76
7.2	Horisontale forbindelser.....	77
7.2.1	Markedsandele og HHI	77
7.2.2	Ensidige virkninger.....	78

1. Resumé

1.1 Anmeldelsen

1. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen (herefter "styrelsen") modtog den 13. december 2023 en almindelig anmeldelse af en fusion mellem Kingspan Insulation ApS (herefter "Kingspan") og TreeTops Holding ApS (herefter "TreeTops") (herefter samlet "parterne"). Den 19. december 2023 blev anmeldelsen erklæret fuldstændig at regne fra den 13. december 2023. Den 22. januar 2024 overgik sagsbehandlingen til fase II, idet der var behov for en særskilt undersøgelse af fusionen.
2. Den 23. februar 2024 fremsendte Kingspan forslag til tilsagn. Kingspan afgav det endelige underskrevne tilsagn den 10. april 2024.

1.2 Transaktionen

3. Transaktionen indebærer, at Kingspan erhverver enekontrol over TreeTops og dets datterselskaber.
4. Den anmeldte fusion medfører således et kontrolskifte og udgør en fusion, jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.
5. De deltagende virksomheders omsætning overstiger omsætningstærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, og fusionen er dermed anmeldelsespligtig i Danmark.

1.3 Parterne

6. **Kingspan** er et fuldt ejet datterselskab af Kingspan Group Plc (herefter "Kingspan Group"). Kingspan Group har produktions- og distributionsaktiviteter over hele verden. Kingspan Group er producent af en række produkter til byggebranchen. Kingspan Groups primære aktiviteter omfatter produktion af isolerede paneler, isoleringsplader, lys- og luftløsninger, vand- og energiteknologi, data- og gulvteknologi samt tag- og vandtætningsløsninger.
7. Kingspan ejer Troldekt A/S (herefter "Troldekt"), som er en dansk producent og distributør af træbetonplader til nedsænkede lofter. Troldekt distribuerer også profiler til nedsænkede lofter og sælger sine produkter i 27 lande, herunder Danmark, Norge, Sverige, Tyskland og Storbritannien.
8. **TreeTops** er et dansk selskab, der er aktiv inden for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter, træpaneler til vægbeklædning, profiler til nedsænkede lofter, komposit hegnspaneler og komposit terrassebrædder. TreeTops markedsfører sine produkter under følgende brandnavne: FibroTech og Kirkedal.
9. TreeTops sælger sine produkter i 22 lande, herunder Danmark, Sverige, Tyskland, Østrig, Norge og Finland. TreeTops køber sine træbetonplader til loftbeklædning fra producenten SIA CEWOOD (herefter "Cewood"). [xx]. TreeTops har den 10. april 2024 oplyst til styrelsen, [xx].

1.4 De relevante markeder

10. Både Troldekt og TreeTops er aktive inden for distribution af loftløsninger. Troldekt er producent og distributør, og TreeTops er alene distributør, af loftløsninger af træbetonplader.
-

-
11. Styrelsen har på baggrund af praksis undersøgt afgrænsningen af de relevante produktmarkeder, for så vidt angår distribution af nedsænkede loftløsninger og eventuelle segmenteringer af disse markeder.
 12. I forhold til produktmarkedet har styrelsen umiddelbart vurderet, at produktmarkedet kan afgrænses til et marked for distribution af plader til nedsænkede lofter, som muligvis kan segmenteres yderligere efter installationsmetode i faste nedsænkede lofter på den ene side samt modulære og åbne lofter på den anden side. Yderligere er det på baggrund af styrelsens undersøgelser sandsynligt, at markedet for plader til nedsænkede lofter kan segmenteres yderligere efter materiale til et marked for distribution af træbetonplader.
 13. I forhold til det geografiske marked har styrelsen overvejet, om markedet skal afgrænses til Danmark eller bredere til eventuelt at omfatte flere lande. Styrelsens undersøgelser indikerer, at markedet skal afgrænses nationalt.
 14. Styrelsen vurderer, at der til brug for vurderingen af denne fusion kan tages udgangspunkt i et marked for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter i Danmark.
 15. Disse afgrænsninger af henholdsvis produktmarked og geografiske marked kan stå åbne, fordi fusionen, som følge af det afgivne tilsagn, ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses bredt til at omfatte distribution af plader af alle materialer til nedsænkede lofter, eller afgrænses snævert til distribution af træbetonplader til eksempelvis modulære og åbne nedsænkede lofter, i Danmark eller et bredere geografisk område.

1.5 Det kontrafaktiske scenarie

16. Styrelsen skal ved vurderingen af, om en fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, foretage en undersøgelse, som består i dels en analyse af situationen, hvor fusionen ikke gennemføres (det kontrafaktiske scenarie) og dels en analyse af situationen, hvor fusionen gennemføres (fusionsscenariet). Herefter sammenlignes de to scenarier for derved at vurdere, om fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt.
 17. Styrelsen vurderer, at der til brug for vurderingen af fusionens virkninger i denne sag kan tages udgangspunkt i et kontrafaktisk scenarie, der er status quo, dvs. de forhold, der var gældende på anmeldelsestidspunktet, idet der er flere forhold, der peger på, at [xx] er en handling, som ikke ville være indtruffet uden fusionen, og som der derfor ikke skal tages hensyn til i det kontrafaktiske scenarie.
 18. Selv hvis der er tale om en handling, som ville være indtruffet uden fusionen, er der forhold, der peger på, at [xx], hvilket vil være et status quo-lignende scenarie. [xx]. I så fald vil TreeTops' (og eventuelt andre aktørers) markedsandele forventeligt være mindre end (eller i øvrigt afvige fra) status quo-scenariet.
 19. Styrelsen vurderer dog, at det er sandsynligt, at TreeTops under alle ovennævnte scenarier vil være til stede på markedet som en ikke ubetydelig aktør, og der dermed vil være et horisontalt overlap mellem TreeTops' og Kingspans aktiviteter på markedet for distribution af træbetonplader. Fusionen vil dermed indebære, at et væsentligt konkurrencepres på Kingspan forsvinder, uagtet hvilket af ovenstående scenarier, der lægges til grund.
 20. Det er ikke nødvendigt i denne sag at fastlægge det kontrafaktiske scenarie endeligt, da Kingspan er kommet med tilsagn tidligt i processen, og da det af Kingspan afgivne tilsagn afhjælper eventuelle konkurrencemæssige betænkeligheder ved fusionen. Fusionen vil dermed som følge af tilsagnet ikke hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset hvordan det kontrafaktiske scenarie fastlægges.
-

1.6 Fusionens virkninger

21. Det er styrelsens umiddelbare vurdering, at den anmeldte fusion kan hæmme den effektive konkurrence betydeligt på et marked for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter i Danmark i form af horisontale ensidige virkninger.
22. På markedet for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter i Danmark er der tale om en fusion mellem den største aktør Kingspan, der før fusionen har en markedsandel på minimum [70–80] pct. og den næststørste aktør, TreeTops, der før fusionen har en markedsandel på minimum [5–10] pct. Efter fusionen vil Kingspan opnå en markedsandel på minimum [75–90] pct. og være klart den største aktør på et i forvejen meget koncentreret marked, hvor der er få konkurrenter, hvoraf de fleste har meget begrænsede markedsandele på [0–5] pct. HHI vil således efter fusionen være på [6.000–7.000] med en ændring i HHI på ≥ 150 .
23. Selv hvis der ses på et bredere segment for distribution af plader af yderligere materialer med akustikkvaliteter til nedsænkede lofter i Danmark vil den fusionerede enhed opnå en væsentlig markedsandel på [40–50] pct. Forud for fusionen har Kingspan en markedsandel på [40–50] pct. og TreeTops har en markedsandel på [5–10] pct. Også på dette brede segment vil den fusionerede enhed være den største aktør efterfulgt af Rockfon og Compagine de Saint-Gobain [xx] hhv. [10–20] pct. og [10–20] pct. Ellers består markedet af en række små aktører med markedsandele under [5–10] pct.
24. Derudover indikerer styrelsens byggemarkedsundersøgelse og slutbrugerundersøgelse, herunder de beregnede diversion ratios, at parterne er tætte konkurrenter, og at fusionen derfor vil indebære risiko for højere priser for slutbrugerne.
25. Styrelsens konkurrentundersøgelse indikerer, at der ikke er potentiel konkurrence i form af eksisterende aktørers udvidelse af kapacitet og etablering af nye aktører af en sådan sandsynlighed og styrke, at det er tilstrækkeligt til at forhindre eller imødegå fusionens potentielle konkurrencebegrænsende virkninger.
26. Styrelsens byggemarkedsundersøgelse indikerer endvidere, at byggemarkeder vil have begrænsede muligheder for modstrategier i tilfælde af prisstigninger, og at købermagt blandt byggemarkederne derfor heller ikke vil være tilstrækkeligt til modvirke fusionens potentielle konkurrencebegrænsende virkninger.
27. Idet Kingspan er kommet med tilsagn tidligt i fase II, og da Kingspans tilsagn løser styrelsens betænkeligheder med fusionen, har styrelsen ikke foretaget en endelig vurdering af fusionens konkurrencebegrænsende virkninger.

1.7 Tilsagn

28. For at fremskynde sagsbehandlingen og fjerne styrelsens betænkeligheder ved fusionen har Kingspan afgivet tilsagn. Med tilsagnet forpligter Kingspan sig til at frasælge TreeTops' forretning inden for salg af træbetonplader til lofter (herefter "Frasalgsvirksomheden"), hvilket fjerner hele det horisontale overlap mellem parternes aktiviteter på et eventuelt nationalt marked for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter.
 29. Det er styrelsens vurdering, at tilsagnet imødekommer styrelsens betænkeligheder ved fusionen.
 30. Frasalgsvirksomheden omfatter i særdeleshed:
 - » Leverandøraftale med [xx] vedrørende træbetonplader til lofter.
 - » TreeTops' eksisterende varelager af træbetonplader ved Closing og relaterede tilbehørsprodukter
-

-
- » Kundekontrakter, kundekontaktoplysninger, ordrer modtaget af TreeTops ved Closing relateret til fremtidige leveringer af træbetonplader til lofter i Danmark og historiske data vedrørende kunders tidligere køb
 - » En licens til Fibrotech-varemærket i 10 år
31. Styrelsen har gennemført en markedstest af Kingspans afgivne tilsagn blandt udvalgte aktører med kendskab til markedet. Alle respondenterne i markedstesten har oplyst, at Frasalgsvirksomheden vil kunne drives videre som en leve- og konkurrencedygtig virksomhed. Flere respondenter har anført, at Frasalgsvirksomheden godt kan drives videre af en enkelt person, hvis denne har den rette ekspertise og kan stille tilstrækkelig økonomisk sikkerhed.
 32. Kingspan har indstillet DEPO Holding ApS (herefter "DEPO") som køber af TreeTops' forretning inden for salg af træbetonplader. DEPO ejes og drives af Dennis Povlsen, som før fusionen er medejer af TreeTops, og som har stor erfaring med salg af træbetonplader. DEPO vil indtræde som en ny aktør på markedet ved køb af Frasalgsvirksomheden. DEPO er uafhængig af Kingspan og TreeTops, fordi DEPO efter fusionen ikke længere har ejerandele i TreeTops, og heller ikke får ejerandele i Kingspan. DEPO har desuden dokumenteret, at DEPO har adgang til de finansielle midler til at drive Frasalgsvirksomheden.
 33. Styrelsen vurderer samlet set, at DEPO er en egnet køber af Frasalgsvirksomheden. Endelig er det vurderingen, at frasalget til DEPO ikke fører til nye konkurrenceproblemer, fordi DEPO før fusionen ikke er aktiv på nogen markeder.
 34. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at tilsagnet eliminerer de sandsynlige konkurrencemæssige problemer, der kan opstå ved den planlagte fusion, på markedet for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter.
 35. Dette gælder også uanset, hvordan det kontrafaktiske scenarie fastlægges, og om markedet afgrænses bredere eller snævrere i forhold til fx installationsmetode eller materiale.

1.8 Konklusion

36. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at Kingspan har afgivet tilsagn, som imødekommer de skadelige virkninger af den anmeldte fusion. På den baggrund er det styrelsens vurdering, at den anmeldte fusion skal godkendes ved, at det af Kingspan afgivne tilsagn samtidig gøres til vilkår for fusionens godkendelse, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1, jf. § 12 c, stk. 1, jf. stk. 2, 1. pkt.
-

2. Afgørelse

37. Konkurrencerådet træffer følgende afgørelse:
38. Det meddeles parterne, at Kingspan Insulations erhvervelse af enekontrol over TreeTops Holding ApS og dets datterselskaber, TreeTops AB og TreeTops Trading A/S, godkendes med det af Kingspan afgivne tilsagn, der samtidig gøres til vilkår for fusionens godkendelse, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1, jf. § 12 c, stk. 1, jf. stk. 2, 1. pkt.
39. Det meddeles parterne, at DEPO Holding ApS godkendes som egnet køber af Frasalgsvirksomheden.

2.1 Tilsagn

40. Kingspan har den 10. april 2024 afgivet nedenstående tilsagn. Tilsagnet er underskrevet af direktør Ian McAuliffe på vegne af Kingspan den 10. april 2024. Tilsagnet er i sin helhed gengivet nedenfor.
-

DocuSign Envelope ID: E2694386-BDE0-4183-95CD-CB5E06A594B1

WITHOUT PREJUDICE - STRICTLY CONFIDENTIAL

PLESNER
ADVOKATPARTNERSELSKAB

10. april 2024

Sag MTF-23/05927

**Kingspan Insulation ApS' erhvervelse af enekontrol over
TreeTops Holding ApS**

TILSAGN TIL KONKURRENCERÅDET

I henhold til Konkurrencelovens § 12 e, stk. 1, afgiver Kingspan Insulation ApS ("*Den Anmeldende Part*") hermed følgende tilsagn ("*Tilsagnene*") til Konkurrencerådet med henblik på at Den Anmeldende Parts erhvervelse af enekontrol over TreeTops Holding ApS ("*Fusionen*") erklæres forenelig med Konkurrenceloven.

Denne tekst skal fortolkes i lyset af Konkurrencerådets afgørelse i henhold til konkurrencelovens § 12 e, stk. 1, om at erklære fusionen forenelig med konkurrenceloven ("*Afgørelsen*"), inden for rammerne af konkurrenceloven og den europæiske unions lovgivning, særligt i lyset af Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 af 20. januar 2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser ("*Fusionsforordningen*") og Kommissionens meddelelse om løsningsforslag, der kan accepteres i henhold til Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 og Kommissionens forordning (EF) nr. 802/2004 ("*Meddelelse om Løsningsforslag*").

Afsnit A. Definitioner

1. I Tilsagnene har følgende termer følgende betydning:

Asset Purchase Agreement: aftale mellem TreeTops Trading A/S og Køber af 10. april 2024.

Bilaget: bilaget til Tilsagnene, som mere detaljeret beskriver Frasalgsvirksomheden.

B2B Kunder: kunder med et CVR-nummer, der har købt træbetonplader til lofter fra TreeTops i FY2022, FY2023 eller FY2024.

Closing: overdragelse af ejendomsretten til Frasalgsvirksomheden til Køberen inden for 10 hverdage fra datoen for vedtagelse af Afgørelsen.

Frasalgsvirksomheden: virksomheden eller virksomhederne, som defineret i Afsnit B og i Bilaget, som Den Anmeldende Part forpligter sig til at frasælge.

KFST: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen eller Konkurrencerådet.

Kingspan: Kingspan Insulation ApS, med hjemsted på Langebjergvænget 18, 4000 Roskilde, Danmark, registreret under CVR-nummer 35891803, og dets Tilknyttede Virksomheder

Køber: DEPO Holding ApS, med hjemsted på Langelinie 23, 5230 Odense M, Danmark, registreret under

WITHOUT PREJUDICE - STRICTLY CONFIDENTIAL

CVR-nummer 41030747, eller et helejet datterskab af DEPO Holding ApS. DEPO Holding ApS er en juridisk enhed 100 % ejet af Dennis Povlsen.

Main Transaction Closing: overdragelse af ejendomsretten til TreeTops til Den Anmeldende Part inden for 10 hverdage fra datoen for vedtagelse af Afgørelsen.

Parter: Kingspan og TreeTops.

Tilknyttede Virksomheder: virksomheder, der er kontrolleret af Den anmeldende Part og/eller af Den Anmeldende Parts ultimative moderselskaber, hvorved kontrolbegrebet skal fortolkes i overensstemmelse med praksis og Fusionsforordningens artikel 3 og i lyset af Kommissionens konsoliderede meddelelse om jurisdiktion efter Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser ("**Jurisdiktionsmeddelelsen**").

TreeTops: TreeTops Holding ApS, med hjemsted på Bavnevej 32, 6580 Vamdrup, Danmark, registreret under CVR-nummer 4234136, og dets to datterselskaber, TreeTops Trading A/S, registreret under CVR-nummer 33749368, og TreeTops AB, registreret under organisationsnummer 559315-9188.

Afsnit B. Tilsagn om frasalg og Frasalgsvirksomheden

Tilsagn om frasalg

2. Med henblik på at opretholde effektiv konkurrence forpligter Kingspan sig til at frasælge – eller foranledige frasalg af – Frasalgsvirksomheden i overensstemmelse med Asset Purchase Agreement, som alene er betinget af KFST's godkendelse af Fusionen og Main Transaction Closing.
3. I tilfælde af KFST's godkendelse af Fusionen og Main Transaction Closing kan hverken Køber eller TreeTops ensidigt opsige Asset Purchase Agreement før Closing, og Køber og TreeTops kan ikke aftale, at Closing ikke finder sted, uden KFST's godkendelse.
4. Kingspan anses for at have efterkommet Tilsagnene, når KFST har godkendt Fusionen og Closing har fundet sted.
5. For at bevare Tilsagnenes strukturelle effekt må Den Anmeldende Part i en periode på 10 år efter Closing ikke – hverken direkte eller indirekte – erhverve eller opnå indflydelse (som defineret i pkt. 43 i Kommissionens Meddelelse om Løsningsforslag, fodnote 3) over hele eller dele af Frasalgsvirksomheden, medmindre KFST, efter at Den Anmeldende Part har indgivet en begrundet anmodning, der viser, at der er en saglig begrundelse, finder at markedsstrukturen har ændret sig i sådan en grad, at fraværet af indflydelse på Frasalgsvirksomheden ikke længere er nødvendig for at gøre Fusionen forenelig med konkurrenceloven.

Struktur og definition på Frasalgsvirksomheden

6. Frasalgsvirksomheden består af TreeTops' forretning for salg af træbetonplader til lofter, som er beskrevet mere detaljeret i Bilaget. Frasalgsvirksomheden omfatter i særdeleshed:

- (a) en leverandørkontrakt [REDACTED] [REDACTED] vedrørende træbetonplader til lofter;
- (b) [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED];
- (c) TreeTops' eksisterende varelager af træbetonplader til lofter ved Closing samt [REDACTED] skruer til montering af træbetonplader til lofter ([REDACTED] pakker skruer) og [REDACTED] dåser reparationsmaling til træbetonplader til lofter;
- (d) kundecontrakter, kundekontaktoplysninger, ordrer modtaget af TreeTops ved Closing relateret til fremtidige leveringer af træbetonplader til lofter i Danmark og historiske data vedrørende B2B Kunders tidligere køb;
- (e) en licens til Fibrotech-varemærket; og
- (f) aftaler om overgangsydelser, i det omfang sådanne er nødvendige for Køber.

Afsnit C. Revisionsklausul

7. KFST kan, som svar på en begrundet anmodning fra Den Anmeldende Part, under særlige omstændigheder, give afkald på, ændre eller erstatte én eller flere af forpligtelserne i Tilsagnene. Anmodningen skal ikke have den virkning, at forpligtelsens anvendelse suspenderes, og særligt ikke at udløbet af en tidsperiode, inden for hvilken forpligtelsen skal efterkommes, suspenderes.

Afsnit D. Ikrafttrædelse

8. Tilsagnene træder i kraft på datoen for vedtagelse af Afgørelsen.

DocuSigned by:

.....A257EE3740044F2.....

Ian McAuliffe, Direktør for Kingspan Insulation ApS

behørigt underskrevet for og på vegne af
Kingspan Insulation ApS

BILAGET

1. I overensstemmelse med pkt. 6 i Tilsagnene omfatter Frasalgsvirksomheden:
 - (a) *Leverandørkontrakter:* En leverandørkontrakt [REDACTED] [REDACTED] vedrørende træbetonplader til lofter.
 - (b) [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
 - (c) *Eksisterende varelager:* TreeTops' varelager af træbetonplader til lofter ved Closing samt [REDACTED] skruer til montering af træbetonplader til lofter ([REDACTED] pakker skruer) og [REDACTED] dåser reparationsmaling til træbetonplader til lofter.
 - (d) *Kunder:* (i) Alle TreeTops' kundecontrakter, der er gældende ved Closing, for så vidt de vedrører salg af træbetonplader til lofter i Danmark; (ii) tilgængelige kontaktoplysninger for B2B Kunder; (iii) ordrer modtaget af TreeTops ved Closing, for så vidt de vedrører fremtidige leveringer af træbetonplader til lofter i Danmark; og (iv) tilgængelige historiske data om hver enkelt B2B Kundes tidligere køb.
 - (e) *Licensering af Fibrotech-varemærket:* En uigenkaldelig, eksklusiv, uoverdragelig, ikke-sublicenserbar licens til brug af Fibrotech-varemærket (EU-varemærkenummer: 018708004) inden for anvendelsesområdet for distribution af træbetonplader til lofter i Danmark i en periode på 10 år. Kingspan skal ikke have ret til at anvende Fibrotech varemærket inden for anvendelsesområdet for distribution af træbetonplader til lofter i Danmark i licensperioden. Royalty: i de første to (2) år er licensen ikke underlagt royaltybetalinger. I de følgende otte (8) år skal Køber betale en royalty til TreeTops. Royaltyen beregnes og afregnes én gang årligt med et beløb svarende til DKK 100.000 for hver påbegyndte salg af 100.000 m² træbetonplader til lofter, som Køber inden for den relevante 12-måneders periode har solgt under anvendelse af Fibrotech-varemærket. Royaltyen forfalder til betaling på den førstkomende hverdag seks (6) måneder efter udløbet af den relevante 12-måneders periode.
 - (f) *Aftaler om overgangsydelser:* I det omfang, der er nødvendigt for at sikre Frasalgsvirksomhedens levedygtighed, og under hensyn til Købers præferencer, er Parterne villige til at levere følgende

WITHOUT PREJUDICE - STRICTLY CONFIDENTIAL

overgangsydelser til Køber i en overgangsperiode efter Closing, inklusiv men ikke begrænset til: (i) lager- og logistikydelser; (ii) uddannelsesmæssige ydelser, dvs. yde relevant baggrundsviden om træbetonplader til lofter, brugen af disse produkter og det bredere marked for lofts løsninger samt assistance i relation til dokumentation i Byggebasen, og (iii) IT- og andre administrative ydelser.

3. Sagsfremstilling

3.1 Indledning

41. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen (herefter "styrelsen") modtog den 13. december 2023 en almindelig anmeldelse af en fusion mellem Kingspan Insulation ApS (herefter "Kingspan") og TreeTops Holding ApS (herefter "TreeTops") (herefter samlet "parterne"), jf. konkurrencelovens § 12 b. Ifølge § 12 h, stk. 5, 3. pkt., løber fristerne i konkurrencelovens § 12 d, stk. 1, fra den dag, hvor styrelsen, ud over en fuldstændig anmeldelse har modtaget dokumentation for betaling af gebyret for anmeldelsen. Fristerne begyndte at løbe den 13. december 2023.
42. Fusionen gik i fase II den 22. januar 2024, og fase II udløber dermed den 3. juni 2024.
43. Den 23. februar 2024 fremsendte Kingspan forslag til tilsagn. Kingspan afgav det endelige underskrevne tilsagn den 10. april 2024.

3.2 Parternes og deres aktiviteter

44. Kingspan er et fuldt ejet datterselskab af Kingspan Group Plc (herefter "Kingspan Group"). Kingspan Group har produktions- og distributionsaktiviteter over hele verden. Kingspan Group er producent af en række produkter til byggebranchen. Kingspan Groups primære aktiviteter omfatter produktion af isolerede paneler, isoleringsplader, lys- og luftløsninger, vand- og energiteknologi, data- og gulvteknologi samt tag- og vandtætningsløsninger. Kingspan Group ejer Troldekt A/S (herefter "Troldekt"), som er en dansk producent og distributør af træbetonplader til nedsænkede lofter. Troldekt distribuerer også profiler til nedsænkede lofter og sælger sine produkter i 27 lande, herunder Danmark, Norge, Sverige, Tyskland og Storbritannien.
45. TreeTops er et dansk selskab, der er aktiv inden for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter, akustiske træpaneler til vægbeklædning, profiler til nedsænkede lofter, komposit hegnspaneler og komposit terrassebrædder. TreeTops markedsfører sine produkter under følgende brandnavne: FibroTech og Kirkedal. TreeTops sælger sine produkter i 22 lande, herunder Danmark, Sverige, Tyskland, Østrig, Norge og Finland.
46. TreeTops køber sine træbetonplader til loftbeklædning fra producenten SIA CEWOOD (herefter "Cewood"). [xx].¹
47. TreeTops har den 18. januar 2024 oplyst, at [xx].² TreeTops har videre den 22. januar 2024 oplyst, at [xx].³ [xx]. Dette beskrives nærmere i afsnit 5.3.1.

3.3 Transaktionen

48. Transaktionen indebærer, at Kingspan erhverver 75 pct. af anparterne i TreeTops. Kingspan erhverver dermed enekontrol over TreeTops og dets datterselskaber, herunder TreeTops AB og TreeTops Trading A/S.

¹ Jf. parternes e-mail til styrelsen af 18. januar 2024.

² Jf. parternes e-mail til styrelsen af 18. januar 2024.

³ Jf. parternes e-mail til styrelsen af 22. januar 2024.

-
49. Den anmeldte fusion medfører et kontrolskifte og udgør en fusion jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.

3.4 Jurisdiktion og anmeldelsespligt

50. De deltagende virksomheder er Kingspan og TreeTops.
51. Ifølge det oplyste havde Kingspan i 2022 en omsætning på [xx] DKK i Danmark, [xx] DKK i EU og 62.053 mio. DKK på verdensplan. TreeTops havde i 2022 en omsætning på [xx] DKK i Danmark, [xx] DKK i EU og [xx] DKK på verdensplan.
52. Eftersom de deltagende virksomheders omsætning overstiger omsætningstærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, er der tale om en fusion omfattet af konkurrencelovens regler om fusionskontrol, jf. konkurrencelovens kapitel 4.
53. De deltagende virksomheders omsætninger overstiger ikke tærsklerne i fusionskontrolforordningen.⁴ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen er derfor rette myndighed til at vurdere den anmeldte fusion mellem Kingspan og TreeTops.

⁴ Jf. Rådets Forordning (EF) Nr. 139/2004 af 20. januar 2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelse.

4. Markedsbeskrivelse

4.1 Analysegrundlag

54. Styrelsen offentliggjorde den 24. oktober 2023 fusionen på styrelsens hjemmeside, www.kfst.dk. Styrelsen opfordrede ved den lejlighed alle interesserede til at komme med eventuelle bemærkninger til fusionen senest den 2. november 2023. Styrelsen modtog ingen bemærkninger.
55. Styrelsen har i forbindelse med vurderingen af fusionen, ud over fusionsanmeldelsen, taget udgangspunkt i følgende materiale og oplysninger:
 - » Møder med udvalgte af parternes større kunder, herunder byggemarkeder
 - » Møder med brancheforeninger som Danske Arkitektvirksomheder og Bygherreforeningen
 - » Svar på spørgeskemaer til parternes kunder, der har indkøbt loftplader (henholdsvis byggemarkeder og slutbrugere/øvrige beslutningstagere), og parternes konkurrenter, jf. nedenfor
 - » Parternes bemærkninger af 7. februar 2024 til styrelsens meddelelse om betænkeligheder
 - » Derudover har styrelsen indhentet en række oplysninger fra parterne
56. I de følgende afsnit beskrives de gennemførte undersøgelser. De væsentligste resultater af undersøgelserne vil fremgå undervejs i de relevante afsnit i afgørelsen.

4.1.1 Spørgeskemaundersøgelser

57. Styrelsen har i forbindelse med vurderingen af fusionen gennemført spørgeskemaundersøgelser i perioden fra december 2023 til februar 2024 blandt:
 - » parternes direkte kunder i form af byggemarkeder (herefter "Byggemarkedsundersøgelsen")
 - » byggemarkedernes kunder og øvrige aktører (fx entreprenører, arkitekter, ingeniører og bygherrer), som har indflydelse på beslutninger om valg af materialer til loftløsninger (herefter "Slutbrugerundersøgelsen")
 - » parternes konkurrenter (herefter "Konkurrentundersøgelsen")
58. Formålet med spørgeskemaundersøgelserne var bl.a. at afdække, hvordan de relevante markeder skal afgrænses, herunder om der er grundlag for at segmentere markedet efter materiale (fx træbeton) eller egenskaber (fx akustiske kvaliteter), samt at afdække konkurrencepresset mellem parterne og parternes konkurrenter.
59. I Danmark sælger parterne loftplader af træbeton, og ikke af andre materialer. Spørgeskemaundersøgelserne er derfor særligt rettet mod træbeton.

4.1.1.1 Byggemarkedsundersøgelsen

60. Styrelsen har gennemført en spørgeskemaundersøgelse blandt byggemarkeder, som har købt loftplader af træbeton fra mindst en af parterne. Parterne har oplyst, at byggemarkeder tegner
-

sig for en stor andel af parternes omsætning ved salg af træbeton⁵. Styrelsen har derfor udsendt et online spørgeskema til de byggemarkeder, som parterne har oplyst kontaktdata om.

61. Spørgeskemaet blev udsendt den 12. december 2023 og blev afsluttet den 10. januar 2024. 61 byggemarkeder modtog spørgeskemaet, og heraf gennemførte 42 byggemarkeder, hvilket svarer til en svarprocent på 69 pct. Af de 42 svarede følgende antal respondenter, at de havde købt fra parterne:
- » 19 havde købt fra begge parter
 - » 13 havde kun købt fra Troldtekt
 - » 1 havde kun købt fra TreeTops
 - » 9 havde ikke købt fra nogen af parterne

4.1.1.2 Slutbrugerundersøgelsen

62. Styrelsen har gennemført en spørgeskemaundersøgelse blandt byggemarkedernes kunder samt andre beslutningstagere (fx entreprenører, arkitekter, ingeniører og bygherrer), som har erfaring med parternes loftløsninger af træbeton. Styrelsen indhentede information på følgende:
- » Kundelister fra større byggemarkeder ([xx]) over kunder, som havde købt træbetonplader fra parterne
 - » Medlemsliste fra Danske Arkitektvirksomheder
 - » Liste over de 20 største arkitektvirksomheder i Danmark fra parterne
63. Byggemarkederne blev desuden bedt om at angive, om deres kunder var erhvervskunder registreret med CVR nr., eller privatkunder. For nogle byggemarkeder var dette imidlertid ikke muligt.
64. Respondenterne blev indledningsvis i spørgeskemaet bedt om at definere deres grad af indflydelse i beslutningsprocessen, det vil sige, hvorvidt de havde en i) afgørende eller ii) rådgivende indflydelse på beslutningen om valg af loftløsning. Efterfølgende blev respondenterne stillet spørgsmål, som var rettet mod hver af de to grupper.
65. Spørgeskemaet blev udsendt 26. januar 2024 og blev suspenderet, som følge af Kingspans tilsagn, 14. februar 2024. Spørgeskemaet blev sendt til 13.512 respondenter, og totalt 691 gennemførte, hvilket svarer til en svarprocent på 5 pct. Trods den lave svarprocent, vurderede styrelsen på baggrund af Kingspans tilsagn, at slutbrugerundersøgelsen gav en tilstrækkelig indikation på konkurrencesituationen. Styrelsen gik dermed ikke videre med indhentelse af besvarelser.
66. Respondenterne er blevet bedt om at angive, hvor mange m² træbetonplader, der blev anvendt i det seneste byggeprojekt, de havde deltaget i inden for perioden 2022–2023, og hvor der blev brugt træbetonplader til loftløsninger i projektet. Vægtning af resultater i slutbrugerundersøgelsen er derefter udført på baggrund af areal af træbetonplader, der blev brugt i det pågældende projekt.⁶

⁵ Parternes væsentligt største kundegruppe er byggemarkeder, som igen videresælger til slutkunder eller udførende virksomheder. Se Figur 4.1 for opsummering af omsætningsled.

⁶ Det bemærkes, at der er mulighed for, at nogle respondenter med rådgivende indflydelse har svaret for samme byggeprojekt som en med afgørende indflydelse, eller en anden med rådgivende indflydelse, fordi der på et byggeprojekt fx både kan være en arkitekt, en entreprenør og en bygherre. Henset til den relativt lave svarprocent, vurderes risikoen for sådanne overlap dog at være meget begrænset.

4.1.1.3 Konkurrentundersøgelsen

67. Styrelsen har gennemført en spørgeskemaundersøgelse blandt parternes nuværende og potentielle konkurrenter. Styrelsen modtog lister fra parterne over virksomheder, som efter parternes bedste skøn, er aktive indenfor produktion og distribution af loftløsninger med akustiske kvaliteter, herunder loftplader af træbeton.
68. Spørgeskemaet blev sendt ud til nuværende og potentielle konkurrenter med hovedkvarter i Danmark den 11. januar 2024. Der blev udsendt en engelsk version til konkurrenter med hovedsæde uden for Danmark den 16. januar 2024. Spørgeskemaundersøgelsen blandt både danske og udenlandske konkurrenter blev lukket den 7. februar 2024.
69. Spørgeskemaet blev sendt ud i en dansk version til 13 respondenter, hvoraf alle svarede, og i en engelsk version til 11 udenlandske respondenter, hvoraf 7 svarede. Dette giver en samlet svarprocent på 83 pct.

4.2 Produktion og distribution af loftløsninger med akustiske kvaliteter

70. Begge fusionsparter er aktive inden for distribution af loftløsninger med akustiske kvaliteter. I dette afsnit vil der først være en overordnet beskrivelse af de produkter, der sælges til brug for loftløsninger, og herefter en kort beskrivelse af de forskellige aktører, der er aktive indenfor produktion og distribution af loftløsninger. Endvidere vil der være en beskrivelse af de største kunder, der aftager produkter til brug for loftløsninger. Endelig vil der være en beskrivelse af, hvilke aktører der indgår i beslutningsprocesserne om valg af loftløsninger.

4.2.1 Egenskaber og udseende

71. Loftløsninger kan installeres ved brug af forskellige installationsmetoder. Overordnet er der i relation til nedsænkede lofter i praksis skelnet mellem følgende metoder:⁷
 - » Faste nedsænkede lofter – plader som er fastmonterede til et nedsænket gitter
 - » Modulære nedsænkede lofter – plader som hviler på et nedsænket gitter
 - » Åbne nedsænkede lofter – plader som bare delvist dækker et område, og er fastmonterede til et nedsænket gitter
72. Når en akustikplade er monteret nedsænket, betyder det, at der er et hulrum mellem det eksisterende loft og pladerne. Dette hulrum kan bruges til at skjule teknisk udstyr som blandt andet elektriske kabler og aircondition.
73. Parterne angiver endvidere, at akustikplader også kan monteres direkte på eksisterende lofter, dvs. uden et hulrum, med skruer, lim eller andre metoder.⁸
74. Loftløsningerne bruges gerne for at forbedre akustikken i et rum, som ellers har hårde overflader og dermed høj grad af resonans. Loftløsninger med akustiske kvaliteter kan have mange former og laves af forskellige materialer. Materialer med akustiske kvaliteter er bl.a.:
 - » Træbeton – en blanding af træspån og cement
 - » Stenuld – fibre af smeltet sten
 - » Glasuld – fibre af smeltet glas
 - » Perforerede gipsplader – gipsplader med huller

⁷ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 16.

⁸ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 155.

-
- » Perforerede metalplader – metalplader med huller
 - » Perforerede træplader – træplader med huller
 - » Plader af andre materialer som søgræs, hamp eller spagnum(tørv)
75. Fælles for de forskellige materialer til loftløsninger med akustiske kvaliteter er, at de absorberer lydbølger og dermed reducerer resonansen i et rum.⁹ Loftplader med akustiske kvaliteter af de forskellige materialer har forskellige tekniske egenskaber og visuelle udtryk.
76. Det fremgår af interviews med parternes byggemarkedskunder, at langt de fleste materialer har sammenlignelige akustiske egenskaber, men at der også kan være forskelle i de øvrige egenskaber mellem de forskellige materialer, herunder udseende, hygiejne m.v. De forskellige kvaliteter gør akustikplader af forskellige materialer relevante at anvende i forskellige byggerier eller rum, afhængig af behov. Fx kan der være forskellige behov i operationsrummet og i indgangspartiet i ét og samme hospital.¹⁰ En af byggemarkedskunderne har blandt andet nævnt, at træbetonplader er sårbare overfor slag, hvilket ville kunne gøre træbetonplader uegnet i et rum med fare for sammenstød, fx i legerummet i en børnehave.¹¹
77. Svarene fra slutbrugerundersøgelsen understøtter også, at der er forskellige anvendelsesområder for forskellige materialer. Eksempelvis svarede 63 pct. af respondenterne i slutbrugerundersøgelsen, at træbetonplader er relevante at bruge i private boliger, mens under 1 pct. svarede at perforerede metalplader er relevante at bruge i private boliger.¹²
78. Træbeton er et kompositmateriale af træspåner, vand og cement. Blandingen af disse materialer hældes i former, hvor træbetonen stivner og derefter hærder over en periode på flere uger. Derefter tørrer pladerne i en ovn, før pladerne udskæres i de ønskede dimensioner og tilpasses med specifikationer som overfladebehandling, profilering og kantbehandling.
79. Træbetonplader produceres i forskellige kvaliteter og finhedsgrader afhængig af, hvor grove de anvendte træspåner er. Produktionsmetoden er ens uafhængig af grov-/finhedsgraden på træspånerne, og producenter af træbetonplader med fx høj finhedsgrad (små fibre) kan ifølge parterne nemt skifte til at producere træbetonplader med lav finhedsgrad (store fibre).¹³

4.3 Markedsaktører og valg af loftløsning

80. I dette afsnit redegøres for de centrale markedsaktører, som er involveret i enten udbudssiden eller efterspørgselssiden af de potentielle markeder, som berøres i denne sag, samt den interaktion mellem aktører som er involveret i beslutningsprocessen i forhold til valg af loftløsninger. Dette er opsummeret i Figur 4.1 nedenfor, og uddybes i de efterfølgende afsnit.

⁹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 157.

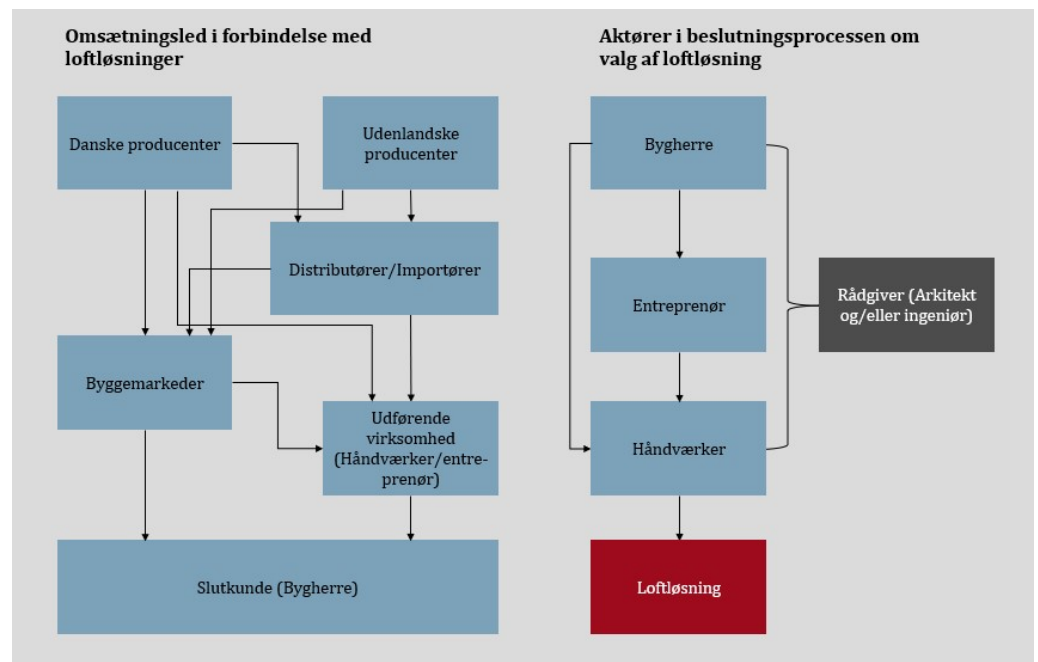
¹⁰ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 24 og 40.

¹¹ Jf. referat af styrelsens møde med [xx] den 2. november 2023.

¹² Jf. slutbrugerundersøgelsen, spørgsmål 31 og 32

¹³ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 365.

Figur 4.1 Aktører i de forskellige omsætningsled og illustration af beslutningsproces



Kilde: Styrelsens illustration

4.3.1 Markedsaktører på udbudssiden

81. På udbudssiden sælger producenter og distributører materialer til loftløsninger, som hovedsageligt distribueres gennem landsdækkende og lokale byggemarkeder som STARK, Bygma, Davidsen, XL-Byg, Bauhaus, Silvan, lokale tømmerhandler m.fl., og i mere begrænset omfang gennem direkte salg til entreprenører og andre udførende virksomheder. I denne sag omtales producenter og distributører/importører af loftløsninger, som har aftaler med byggemarkeder og/eller direkte salg til udførende virksomhed, som leverandører af loftløsninger.

4.3.1.1 Producenter, distributører og importører

Danske producenter

82. Ifølge konkurrentundersøgelsen, er det kun Troldtekt, som producerer loftløsninger af træbeton i Danmark. Andre producenter af loftløsninger i Danmark er; Dampa ApS og IAC Acoustics A/S, der producerer loftløsninger af perforeret metal, Søuld ApS, der producerer loftløsninger af søgræs, ROCKWOOL Danmark A/S, der producerer loftløsninger af stenuld, og Knauf A/S, der producerer loftløsninger af perforeret gips.

Udenlandske producenter

83. Ifølge konkurrentundersøgelsen er der flere udenlandske producenter af loftløsninger, som er aktive i Danmark, herunder via distributør. Saint-Gobain SA producerer loftløsninger af træbeton, glasuld og perforeret gips. Cewood, som er hovedleverandøren af træbeton til TreeTops, og Soprema A/S producerer loftløsninger af træbeton. James Hardie Europe GmbH producerer loftløsninger af perforeret gips.

-
84. Parterne har endvidere oplyst, at der er flere andre internationale potentielle udbydere af loftløsninger i fx Kina.¹⁴ Der er derudover producenter af loftløsninger i Europa, som ikke har svaret på spørgeskemaet. Dette inkluderer GreenBoards, OWA Odenwald Faserplattenwerk GmbH og Amroc Baustoffe GmbH. Celenit S.p.A, der producerer loftløsninger af træbeton, har svaret, at de ikke er aktive i Danmark på nuværende tidspunkt.

Importører og distributører

85. Der er ifølge konkurrentundersøgelsen seks virksomheder, som importerer eller distribuerer loftløsninger med akustiske kvaliteter af træbeton i Danmark. Udover TreeTops, har følgende virksomheder svaret, at de sælger træbeton i Danmark, men ikke har egen produktion: Alpha Akustik ApS, BAUX AB, BMC Danmark A/S, Deko P/S, Forzes A/S og Hedinberg SIA.

4.3.1.2 Byggemarkeder

86. Byggemarkedskunderne tegner sig for størstedelen af parternes salg af loftplader. Parterne har oplyst i anmeldelsen, at TreeTops sælger [xx] pct. af deres omsætning af træbetonplader til deres fem største byggemarkedskunder, og Troldekt har oplyst, at de sælger [xx] pct. af træbetonplader til deres fem største byggemarkedskunder.¹⁵ En mindre andel af salget af træbetonplader fra TreeTops foregår direkte til slutkunder gennem udførende virksomheder. Dette er større entreprenører, som køber direkte fra en producent eller distributør.
87. Byggemarkederne, der indgår i byggemarkedsundersøgelsen, sælger træbetonplader fra otte forskellige leverandører. Dog udgør byggemarkedernes indkøb fra de tre største leverandører, herunder Troldekt, TreeTops og Moland, mere end 80 pct. af deres samlede indkøb af træbetonplader.
88. I byggemarkedsundersøgelsen svarede byggemarkederne, at træbetonplader købes både gennem en fast distributionsaftale, som enkeltkøb til eget lager, på bestilling fra kunder via eget lager eller ved direkte levering fra leverandør til kunde. Større byggemarkeder har dog i større grad faste og varende distributionsaftaler med leverandørerne af træbetonplader.¹⁶
89. Byggemarkederne oplyser i byggemarkedsundersøgelsen, at langt størstedelen af deres kunder inden for salg af loftløsninger med akustiske kvaliteter er professionelle kunder, såsom håndværkere og entreprenører. Dette er også en årsag til, at slutbrugerundersøgelsen primært var rettet mod de professionelle kunder. Mere end 90 pct. af byggemarkedernes salg af loftløsninger med akustiske kvaliteter af henholdsvis glasuld, stenuld, perforeret metal og perforeret træ er til professionelle kunder. For loftløsninger af træbeton og perforeret gips er andelen til professionelle kunder hhv. 79 pct. og 87 pct.¹⁷
90. Et af byggemarkederne oplyste, at der ikke er praksis for, at byggemarkedet rådgiver om materialevalg, medmindre byggemarkedet vurderer, at materialevalget åbenlyst er uegnet til det konkrete projekt. Endvidere oplyste samme byggemarked, at selvom byggemarkedet ikke rådgiver om materiale, kan byggemarkedet godt rådgive om valg af leverandør af det specificerede materiale.¹⁸

¹⁴ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 418.

¹⁵ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 369.

¹⁶ Jf. byggemarkedsundersøgelsen, spørgsmål 14 og 15.

¹⁷ Jf. byggemarkedsundersøgelsen, spørgsmål 10

¹⁸ Jf. referat af styrelsens møde [xx].

4.3.2 Markedsaktører på efterspørgselssiden

91. I dette afsnit beskrives aktører på efterspørgselssiden, samt deres efterspørgsel efter de produkter, som denne sag vedrører. Herudover vil interaktionen mellem aktørerne ved valg af og beslutning om loftløsning kort beskrives.

Bygherrer

92. Bygherrerne er de virksomheder (offentlige eller private) eller privatpersoner, som ejer bygninger, der enten skal renoveres eller nybygges. Der er varierende grad af involvering blandt bygherre i proces og beslutning vedrørende loftløsninger. Bygherrerne kan involvere rådgivende virksomheder i forskellige dele af byggeprojektet. Bygherre betragtes som den endelige slutkunde af loftløsningerne og er den, der betaler regningen for byggeriet.

Rådgivere (Arkitekter/Ingeniører)

93. Når bygherren skal nybygge eller renovere, kan en rådgivende virksomhed, typisk ingeniører og/eller arkitekter, anvendes. Den rådgivende virksomheds opgave kan blandt andet bestå i projektering, valg af entreprenører, tilsyn med udførelse m.v. Herunder kan specifikation af loftløsninger typisk være en del af rådgiverydelsen. Rådgiverne kan således have indflydelse på de professionelle og private bygherres valg af loftløsninger. Det betyder, at rådgiverne kan påvirke bygherrens efterspørgsel af loftløsninger, herunder akustiske kvaliteter.

Entreprenør/håndværkere

94. Det er entreprenører og håndværkere, som er de udførende virksomheder for bygherrerne. De udførende virksomheder kan typisk montere en række forskellige loftløsninger. Den udførende virksomhed er også ofte den aktør i processen, som faktisk foretager købet af loftløsningen fra byggemarkedet (eller direkte fra leverandøren). I nogle projekter involveres en totalentreprenør, som står for både projektering og udførsel, hvilket betyder, at den udførende virksomhed kan påvirke bygherrens efterspørgsel af loftløsninger, herunder akustiske kvaliteter.

4.3.3 Beslutningsproces

95. Selvom det er bygherren, der betaler for loftløsningen og ofte er den, der skal anvende bygningen, og derfor må forventes at have den væsentligste holdning hertil, er der dog i praksis stor forskel på, hvem der reelt træffer beslutning, og hvem der har indflydelse på beslutningen om loftløsninger fra byggeprojekt til byggeprojekt.
96. Der kan være flere beslutningsprocesser ved valg af loftløsninger i et byggeprojekt, fx:¹⁹
- » Bygherre kan på forhånd træffe beslutningen om, hvilken loftløsning som ønskes, og eventuelle rådgivere og udførende håndværkere har dermed ikke indflydelse på valg af loftløsning.
 - » Bygherre kan inddrage en rådgiver til at rådgive om valg af loftløsning. Bygherren kan have varierende grad af præferencer for valg af loftløsning.
 - » Bygherre kan inddrage en udførende virksomhed til at rådgive om valg af loftløsning. Bygherren kan have varierende grad af præferencer for valg af loftløsning.
 - » Bygherre kan helt overlade valget af loftløsning til rådgiver eller udførende virksomhed og dermed uddelegere beslutningen og kun formelt godkende valget af loftløsning, når den samlede løsning vælges.

¹⁹ Jf. referat af styrelsens møde med Danske Arkitektvirksomheder den 16. november 2023.

-
97. Ifølge parterne kan beslutningsprocessen i forbindelse med valg af loftløsninger i byggerier, hvor bygherren er professionel, opsummeres som følgende:²⁰
- » En arkitekt bestemmer gerne hvorvidt der skal anvendes loftløsninger med eller uden akustiske kvaliteter. Slutbruger eller bygherre kan i nogle tilfælde være involveret.
 - » Materialevalg er gerne bestemt af arkitekten, men kan også besluttes af udførende virksomhed, i tilfælde hvor arkitekten alene har beskrevet akustisk egenskab, og ikke specificeret materialet. Der kan desuden afviges fra arkitektens bestemmelser, og en anden loftløsning kan vælges, gerne som følge af hensyn til budget.
 - » Valg af leverandør tages gerne af udførende virksomhed, baseret på specifikationerne indikeret af arkitekten. Denne beslutning kan påvirkes af tilgængelighed og priser hos byggemarkederne.
98. For så vidt angår offentlige byggerier oplyste Danske Arkitektvirksomheder, at offentlige institutioner er underlagt udbudsretslige krav, som indebærer, at man ikke må definere et kriterie om et bestemt brand, men at man i stedet skal beskrive tekniske specifikationer.²¹

4.4 Høring

99. Styrelsen sendte udkast til afgørelse i høring hos Kingspan og TreeTops den 10. april 2024. Styrelsen modtog høringssvar fra parterne den 12. april 2024.
100. Kingspan bemærker overordnet, at de er enige i, at fusionen skal godkendes. Det fremsatte tilsagn følger således ikke af, at Kingspan er enig i styrelsens foreløbige vurdering, men i et ønske om at forkorte sagsbehandlingstiden.²²
101. Styrelsen henviser i den forbindelse til afsnit 5.1, hvori det konkluderes, at styrelsen ikke foretager en endelig vurdering af fusionens konkurrencemæssige virkninger, idet Kingspans tidligt afgivne tilsagn imødekommer styrelsens umiddelbare betænkeligheder i form af horisontale ensidige virkninger.
102. Kingspan havde derudover en række bemærkninger, primært af faktuel karakter, som har givet anledning til mindre justeringer af udkastet til afgørelse. Høringssvarerne er håndteret direkte under de relevante afsnit. De ændringer, som parternes høringssvar har givet anledning til, er således indføjet i afgørelsen.
103. TreeTops har oplyst, at TreeTops ikke har materielle bemærkninger til udkastet.

²⁰ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 391.

²¹ Jf. referat af styrelsens møde med Danske Arkitektvirksomheder den 16. november 2023.

²² Jf. Kingspans explanatory note af 10. April 2024 angående Kingspans tilsagn af 10. april 2024.

5. Vurderingen

5.1 Kingspans tilsagn og betydning for vurderingen

104. Fusionen overgik som tidligere nævnt til fase II den 22. januar 2024, og styrelsen sendte en meddelelse om betænkeligheder til parterne den 29. januar 2024. På et efterfølgende møde med Kingspan angående styrelsens meddelelse om betænkeligheder, oplyste Kingspan, at Kingspan ville afgive tilsagn for at imødekomme styrelsens betænkeligheder.²³ Kingspan sendte et udkast til tilsagn den 23. februar 2024, som herefter er blevet drøftet på møder mellem styrelsen og parterne.
105. Kingspan har således tidligt i sagsbehandlingen og i fase II foreslået tilsagn, og Kingspan afgav endelige underskrevne tilsagn den 10. april 2024, jf. afsnit 2.1.
106. Det forhold, at Kingspan har foreslået tilsagn tidligt i fase II, som løser styrelsens betænkeligheder ved fusionen, jf. afsnit 5.4.4, betyder, at det ikke er nødvendigt for styrelsen at foretage en endelig vurdering af markedsafgrænsningen, jf. afsnit 5.2, og en endelig vurdering af fusionens konkurrencemæssige virkninger, jf. afsnit 5.3. Det skyldes, at fusionen som følge af Kingspans tilsagn, jf. afsnit 2.1, ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt uanset hvilken markedsafgrænsning og hvilket kontrafaktisk scenarium, der lægges til grund.

5.2 Afgrænsningen af de relevante markeder

107. Det relevante marked består af det relevante produktmarked og det relevante geografiske marked. Det primære formål med markedsafgrænsning er systematisk at identificere det effektive og umiddelbare konkurrencepres, som de deltagende virksomheder udsættes for, når de udbyder bestemte produkter i et bestemt område. Markedsafgrænsning fører til identifikation af de relevante konkurrenter til den eller de deltagende virksomheder, når de udbyder disse produkter, samt af de relevante kunder. Det er kun de produkter, der skaber et effektivt og umiddelbart konkurrencepres inden for den relevante tidshorisont, som indgår på det samme marked som den eller de deltagende virksomheders produkter.²⁴
108. *Det relevante produktmarked* omfatter alle de produkter, som kunderne anser for indbyrdes ombyttelige eller substituerbare med den eller de deltagende virksomheders produkt(er) baseret på produkternes egenskaber, priser og anvendelsesformål under hensyntagen til konkurrencevilkårene og udbuds- og efterspørgselsstrukturen på markedet.²⁵
109. *Det relevante geografiske marked* omfatter det geografiske område, hvorpå de deltagende virksomheder udbyder eller efterspørger de pågældende produkter, hvor konkurrencevilkårene er tilstrækkelige homogene til, at virkningen af den undersøgte fusion kan bedømmes, og som kan

²³ Jf. referat af styrelsens møde med Kingspan den 9. februar 2024.

²⁴ Jf. Kommissionens meddelelse af 8. februar 2024 om afgrænsning af det relevante marked i forbindelse med Unionens konkurrenceret, C (2023) 6789 final, "markedsafgrænsningsmeddelelsen", pkt. 6.

²⁵ Jf. Kommissionens markedsafgrænsningsmeddelelse af 8. februar 2024, pkt. 12, a).

adskilles fra andre geografiske områder på grund af især væsentlige forskelle i konkurrencevilkårene.²⁶

110. Udgangspunktet for markedsafgrænsningen er en analyse af efterspørgsels- og udbudssubstitution.²⁷ De relevante produktmarkeder og geografiske markeder vil blive undersøgt i det følgende.
111. Et relevant marked betragtes som et berørt marked, når enten (i) to eller flere af fusionsparterne er aktive på det samme marked, og fusionen vil medføre, at parterne tilsammen får en markedsandel på mindst 15 pct. (horisontale overlap) og/eller (ii) en eller flere af fusionsparterne er aktive på markeder i forudgående eller efterfølgende omsætningsled (vertikale forbindelser), og parterne hver især eller tilsammen får en markedsandel på mindst 25 pct.²⁸
112. I det følgende vil styrelsen vurdere afgrænsningen af de relevante produktmarkeder og geografiske markeder, som udgør berørte markeder i forhold til nærværende fusion. Parterne har overlappende aktiviteter og en kombineret markedsandel, der overstiger 15 pct. på følgende potentielle markeder:²⁹
- » Et marked for produktion og distribution af plader (eventuelt med akustiske kvaliteter) til nedsænkede lofter i Danmark.
 - » Et marked for produktion og distribution af plader af træbeton til nedsænkede lofter i Danmark.
113. Parterne har desuden identificeret, at fusionen herudover giver anledning til horisontale overlap på følgende potentielle markeder, som ifølge parternes oplysninger ikke er berørte markeder.³⁰ Disse markeder vil derfor ikke blive undersøgt nærmere i vurderingen nedenfor:
- » Markedet for produktion og distribution af vægløsninger af alle materialer i Danmark, herunder:
 - » markedet for produktion og distribution af vægløsninger med akustiske kvaliteter i Danmark.
 - » Markedet for produktion og distribution af gitre/profiler til nedsænkede lofter i Danmark, herunder:
 - » markedet for produktion og distribution af gitre/profiler til faste nedsænkede lofter i Danmark og
 - » markedet for produktion og distribution af gitre/profiler til modulære og åbne nedsænkede lofter i Danmark.
114. Endelig har parterne anført, at fusionen ikke giver anledning til nogle vertikalt berørte markeder.³¹

5.2.1 De relevante produktmarkeder

115. TreeTops er distributør af tredjeparters loftløsninger, mens Troldekt er aktiv inden for både produktion og distribution af loftløsninger, jf. punkt 112 ovenfor. I tidligere praksis er betegnelsen "production and sale" blevet anvendt for markeder for produktion og distribution af

²⁶ Jf. Kommissionens markedsafgrænsningsmeddelelse af 8. februar 2024, pkt. 12, b).

²⁷ Jf. konkurrencelovens § 5 a, stk. 1 og markedsafgrænsningsmeddelelsens punkt 23, a) – b).

²⁸ Jf. Bekendtgørelse om anmeldelse af fusioner (BKG 2020-05-25 nr. 690), bilag 1, afsnit 7.

²⁹ Det er blevet bekræftet i konkurrentundersøgelsen, at parternes samlede markedsandel på de to nævnte markeder overstiger [15] pct.

³⁰ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 6 og 232, og tabel 7.0.1

³¹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 84.

loftløsninger, hvor betegnelsen dækker både virksomheder, der kun distribuerer loftløsninger, og virksomheder, der producerer og distribuerer loftløsninger.³² For overskuelighedens skyld bruger styrelsen kun betegnelsen distribution, (herefter "distribution"), i det følgende, hvor distribution dækker over både de virksomheder, der kun distribuerer loftløsninger, og de virksomheder, der både producerer og distribuerer loftløsninger.

5.2.1.1 Markedet for distribution af plader til nedsænkede lofter

116. Styrelsen vil undersøge afgrænsningen af de relevante produktmarkeder, for så vidt angår distribution af nedsænkede loftløsninger og eventuelle segmenteringer af disse markeder.

5.2.1.1.1 Praksis

117. Kommissionen har i tidligere praksis overvejet et marked for produktion og salg af loftløsninger i Saint-Gobain/BPB (2005).³³ Kommissionen overvejede i den forbindelse, om der skulle foretages en sondring mellem faste lofter på den ene side og nedsænkede lofter på den anden side.³⁴ Kommissionen lod den endelige afgrænsning stå åben.
118. I Knauf/Armstrong (2018) undersøgte Kommissionen loftløsninger nærmere. Afgørelsen vedrører nedsænkede lofter, som var relevante for vurderingen af den pågældende fusion.³⁵
119. Det fremgik af Knauf/Armstrong, at nedsænkede lofter er systemer, der fastsættes til en ramme eller et gitter, der fastgøres til den centrale struktur i en bygning for at skabe et tomrum mellem det faktiske loft og det nedsænkede loft. Dette tomrum giver plads til teknisk udstyr som fx ledninger, kabler og ventilationssystemer, som kan skjules mellem de to lag.³⁶
120. Det fremgår af Knauf/Armstrong, at der er tre typer af nedsænkede lofter: 1) faste 2) modulære og 3) åbne. Faste nedsænkede lofter sammensættes af gips eller andre typer store plader, som fastgøres til et gittersystem ved brug af tilbehør som fx clips eller skruer. Modulære nedsænkede lofter består af mindre plader, der ovenfra lægges ned i et gittersystem, uden at der skal anvendes tilbehør til at holde pladerne fast. Åbne nedsænkede lofter består af et nedsænket lag af plader i et gittersystem, hvor pladerne kun delvist skjuler tomrummet op til det faktiske loft.³⁷
121. Det fremgår videre af afgørelsen, at gitrene til nedsænkede lofter er lavet af metal, men at pladerne, der anvendes til modulære og åbne nedsænkede lofter, findes i et udvalg af materialer som fx mineraluld, gips, metal eller træ.³⁸
122. Kommissionen overvejede på den baggrund i samme afgørelse, om markedet for nedsænkede lofter kunne segmenteres efter installationsmetode, idet Kommissionen overvejede, om faste nedsænkede lofter på den ene side samt modulære og åbne nedsænkede lofter på den anden side udgjorde hvert sit separate produktmarked.³⁹ Efter Kommissionens opfattelse var der en række årsager til, at det var relevant at overveje, hvorvidt modulære og åbne nedsænkede lofter adskilte sig fra faste nedsænkede lofter.

³² Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 13.

³³ Jf. Kommissionens afgørelse af 9. november 2005 i sag nr. COMP/M.3943 – SAINT-GOBAIN / BPB.

³⁴ Jf. Kommissionens afgørelse af 9. november 2005 i sag nr. COMP/M.3943 – SAINT-GOBAIN / BPB, punkt 37–40.

³⁵ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 29–30.

³⁶ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 15.

³⁷ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 15–16.

³⁸ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 17.

³⁹ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 29–30.

-
123. I den forbindelse lagde Kommissionen bl.a. vægt på, at der ud fra efterspørgselssiden er forskelle i de tekniske karakteristika, ydeevne og pris mellem faste nedsænkede lofter på den ene side samt modulære og åbne nedsænkede lofter på den anden side.⁴⁰
124. Kommissionen fandt i afgørelsen, at faste nedsænkede lofter typisk er dyrere pr. m² end modulære nedsænkede lofter, og at det er dyrere at få åbne nedsænkede lofter til at opnå en lige så god akustisk ydeevne som ydeevnen for modulære nedsænkede lofter.⁴¹
125. Kommissionen understregede også, at selvom om der er et vist overlap, for så vidt angår, hvad de forskellige typer nedsænkede lofter kan bruges til, så er henholdsvis faste, modulære og åbne nedsænkede lofter efter Kommissionens vurdering snarere komplementær end alternativer til hinanden. Kommissionen lagde i den forbindelse vægt på, at de forskellige typer af nedsænkede lofter kan anvendes til forskellige formål (fx ud fra forskelle i deres akustiske kvaliteter eller hygiejnerelaterede kvaliteter).⁴²
126. I afgørelsen fandt Kommissionen, at plader til faste nedsænkede lofter er store plader, som bliver produceret i produktionsfaciliteter, som adskiller sig fra de produktionsfaciliteter, der anvendes til at producere plader til modulære nedsænkede lofter. Kommissionen henviste således til, at der var begrænset/ingen udbudssubstitution mellem faste nedsænkede lofter på den ene side samt modulære og åbne nedsænkede lofter på den anden side, fordi disse typer loftløsninger produceres ved forskellige produktionsmetoder.⁴³
127. I Knauf/Armstrong konkluderede Kommissionen på den baggrund, at faste nedsænkede lofter på den ene side og modulære samt åbne nedsænkede lofter på den anden side udgjorde hvert sit separate produktmarked.⁴⁴ Kommissionen undersøgte ikke markedet for faste nedsænkede lofter yderligere i afgørelsen, da det ikke var relevant for Kommissionens vurdering, fordi parterne i fusionen ikke havde overlap på dette marked.
128. I samme afgørelse lod Kommissionen dog markedsafgrænsningen mellem modulære og åbne nedsænkede lofter stå åben. Årsagerne hertil var bl.a., at segmentet for åbne nedsænkede lofter var væsentlig mindre end segmentet for modulære nedsænkede lofter, og at markedsstrukturen var den samme for så vidt angik disse to typer af nedsænkede lofter. Endvidere var Kommissionens vurdering af fusionen den samme, idet der var konkurrencemæssige betænkeligheder, uanset om henholdsvis modulære eller åbne nedsænkede lofter blev vurderet samlet eller hver for sig.⁴⁵ Kommissionen tog derfor udgangspunkt i modulære nedsænkede lofter i resten af afgørelsen.
129. I Knauf/Armstrong fandt Kommissionen også, at et muligt marked for modulære nedsænkede lofter kunne segmenteres i et marked for distribution af plader til modulære nedsænkede lofter på den ene side og et marked for distribution af gitre på den anden side.⁴⁶ Kommissionen lagde i afgørelsen vægt på, at plader og gitre til modulære nedsænkede lofter i udgangspunktet er produkter, der bruges til at udføre helt forskellige funktioner. Kommissionen fandt også, at plader og gitre ofte produceres af forskellige producenter og på forskellige produktionsanlæg.

⁴⁰ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 22.

⁴¹ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 23.

⁴² Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 24.

⁴³ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 25.

⁴⁴ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 22, og 29–30.

⁴⁵ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 27–30.

⁴⁶ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 32 og 36.

Efter Kommissionens vurdering var konkurrenceforholdene på markederne for produktion og salg af henholdsvis plader og gitre på den baggrund forskellige.

130. I Knauf/Armstrong undersøgte Kommissionen markedet for plader til modulære nedsænkede lofter nærmere, idet Kommissionen tog stilling til, om markedet for plader til modulære nedsænkede lofter kunne segmenteres på baggrund af materiale.⁴⁷ I afgørelsen sondrede Kommissionen mellem plader til nedsænkede lofter af forskellige materialer som fx mineralfibre, metal, gips og træ. Det fremgår af afgørelsen, at Troldekt var aktiv på produktmarkedet for plader af træ.⁴⁸ De øvrige producenter, som omtales i afgørelsen vedrørende dette marked, er fx Knauf, Armstrong og Celenit, som også er producenter af træbeton.⁴⁹ Det er styrelsens forståelse, at der med træ forstås træbeton, og i det følgende tolkes Kommissionens omtale af materialet træ derfor som træbeton, (herefter "træbeton").
131. Kommissionen fandt i Knauf/Armstrong, at plader af forskellige materialer til nedsænkede lofter udgjorde separate relevante produktmarkeder. Kommissionen lagde i forhold til denne afgrænsning bl.a. vægt på, at der kunne være forskelle mellem forskellige materialer ud fra deres tekniske karakteristika (fx akustiske kvaliteter, hygiejnerelaterede kvaliteter og evne til at hæmme brand), udseende og design. Kommissionen understregede i den forbindelse følgende:
- "[...] While technical characteristics can overlap among tiles made of different materials, [...], the intrinsic qualities of each material make it more or less suited for specific applications. [...]"*⁵⁰
132. Kommissionen undersøgte i afgørelsen især plader af mineralfibre, da parterne i afgørelsen havde det største overlap på dette marked. Kommissionen lagde i afgørelsen bl.a. vægt på, at der er betydelige prisforskelle mellem plader af forskellige materialer, særligt prisforskelle mellem plader af henholdsvis mineralfibre og metal, som udgjorde de største og væsentligste segmenter for så vidt angik parternes aktiviteter i den pågældende fusion.⁵¹ Endvidere havde Kommissionen lavet en undersøgelse af efterspørgselssubstitution, som viste, at hovedparten af kunderne ikke ville skifte til et andet materiale i tilfælde af en prisstigning på en 5–10 pct. på plader af mineralfibre.
133. I Knauf/Armstrong afgrænsede Kommissionen på baggrund af ovenstående separate markeder for distribution af plader til modulære nedsænkede lofter for hvert af følgende materialer:⁵²
- » Mineralfibre
 - » Gips
 - » Metal
 - » Træ (som efter styrelsens opfattelse skal forstås som træbeton, jf. punkt 130 ovenfor)
134. Kommissionen tog således udgangspunkt i bl.a. et separat marked for distribution af plader af træbeton til modulære nedsænkede lofter til brug for vurderingen af fusionen.

⁴⁷ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 39–44.

⁴⁸ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 199. Troldekt var aktiv på produktmarkedet for disse træplader i de lande, som blev vurderet i afgørelsen.

⁴⁹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 78, 255, 410 og anmeldelsens bilag 31, konkurrentundersøgelsen og konkurrenters hjemmesider.

⁵⁰ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 40.

⁵¹ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 41.

⁵² Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 44.

5.2.1.1.2 Parternes vurdering

135. Parterne har anført, at der eksisterer et relevant produktmarked for distribution af loftløsninger uanset installationsmetode.⁵³ Parterne har således anført, at parterne ikke sondrer mellem loftløsninger på basis af de installationsmetoder (faste, åbne og modulære nedsænkede lofter), som fremgår af Kommissionens afgørelse i Knauf/Armstrong, og at en sådan segmentering efter parternes opfattelse ikke er relevant for styrelsens vurdering af nærværende fusion.⁵⁴
136. Parterne har i den forbindelse anført, at parternes plader kan anvendes til alle typer af nedsænkede lofter (dvs. henholdsvis faste, åbne og modulære nedsænkede lofter) ved brug af de rette typer gitre til opsætning af de forskellige typer lofter.⁵⁵ Parterne har derudover anført, at parternes loftplader også kan installeres direkte på den eksisterende loftstruktur, hvilket parterne betegner som direkte installation, herefter ("direkte installation").⁵⁶ Parterne har videre henvist til, at de fleste af parternes konkurrenter efter parternes opfattelse også sælger plader, der kan anvendes til alle de ovennævnte typer nedsænkede lofter.⁵⁷
137. Parterne har anført, at der ikke kan afgrænses ét samlet marked for distribution af træbetonplader og gitre til brug for nedsænkede lofter, men at plader og gitre tilhører hvert sit marked.⁵⁸
138. Ifølge parterne kan det overvejes, om markedet for distribution af loftløsninger skal segmenteres yderligere efter, hvorvidt loftløsninger har akustiske kvaliteter eller ej. Parterne har redegjort for, at loftplader kan være fremstillet af forskellige materialer som mineralfibre, metal, gips, træ og træbeton m.v.⁵⁹ Parterne har anført, at nogle af disse materialer har akustiske kvaliteter, hvilket betyder, at materialer med sådanne kvaliteter kan forbedre lyd kvaliteten i et rum ved at absorbere lydrefleksioner m.v. Parterne har henvist til, at materialer med akustiske kvaliteter efter parternes vurdering inkluderer henholdsvis mineralfibre, træbeton, perforerede gipsplader, perforerede metalplader, søgræs og andre materialer.⁶⁰
139. Efter parternes opfattelse vil en segmentering på et separat marked for distribution af loftløsninger med akustiske kvaliteter dog ikke være retvisende for de konkurrencemæssige begrænsninger og det konkurrencepres, som parterne møder.⁶¹ Det skyldes efter parternes opfattelse, at akustik kan forbedres på mange andre måder end ved brug af akustiske loftplader.
140. Parterne har videre anført, at selvom parterne som udgangspunkt ikke mener, at der bør afgrænses et marked for distribution af loftløsninger med akustiske kvaliteter, kan det ifølge parterne overvejes, om der inden for et sådant marked kan afgrænses et separat marked for distribution af plader af træbeton, dvs. segmenteret efter materiale, fordi begge parter udelukkende sælger loftplader af træbeton.⁶² Efter parternes opfattelse vil en sådan afgrænsning af produktmarkedet være for snæver, og denne afgrænsning vil ikke afspejle det konkurrencepres, som parterne møder. Parterne har henvist til, at dette primært skyldes, at parterne møder stærk,

⁵³ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 155 og tabel 7.0.1.

⁵⁴ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 147.

⁵⁵ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 148–150.

⁵⁶ Jf. parternes bemærkninger af 7. februar 2024 til styrelsens meddelelse om betænkeligheder af 29. januar 2024.

⁵⁷ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 152.

⁵⁸ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 143–144.

⁵⁹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 157.

⁶⁰ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 157.

⁶¹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 158–159.

⁶² Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 163 og parternes svar af 17. januar 2024 på styrelsens spørgsmål 1 af 11. januar 2024.

direkte konkurrence fra producenter af akustiske loftplader, der er lavet af andre materialer end træbeton.⁶³

5.2.1.1.3 Styrelsens vurdering

141. Styrelsen vil med udgangspunkt i praksis og på baggrund af efterspørgsels- og udbudssubstitution undersøge, hvorvidt markedet for distribution af loftløsninger skal segmenteres yderligere i følgende segmenter:
- » Faste, modulære eller åbne nedsænkede lofter (dvs. efter installationsmetode)
 - » Plader eller gitre til nedsænkede lofter, og
 - » Plader til nedsænkede lofter opdelt efter materiale (her: Træbeton)
142. Styrelsen konkluderer nedenfor, at bortset fra sondringen mellem plader og gitre, er det ikke er nødvendigt at tage endelig stilling til ovennævnte segmenteringer i forhold til henholdsvis installationsmetode og materialer angående loftløsninger, jf. afsnit 5.2.3 nedenfor.

5.2.1.1.3.1 Efterspørgselssubstitution

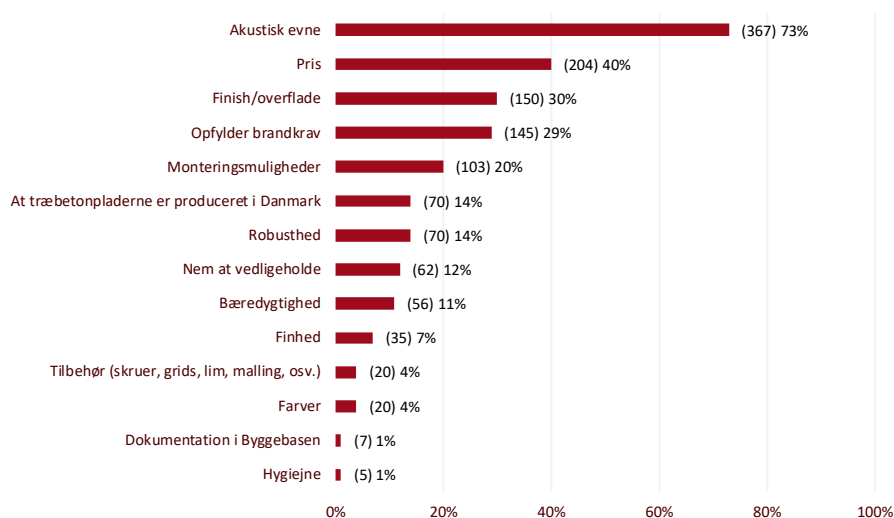
143. For så vidt angår efterspørgselssubstitution mellem loftløsninger installeret efter forskellige installationsmetoder, er det styrelsens umiddelbare vurdering, at der skal tages udgangspunkt i et overordnet produktmarked for distribution af nedsænkede lofter. Dette marked kan på basis af praksis sandsynligvis segmenteres yderligere i faste nedsænkede lofter på den ene side og modulære samt åbne nedsænkede lofter på den anden side af de årsager, som Kommissionen har anført i Knauf/Armstrong, jf. punkterne 123–125 ovenfor.
144. Parterne har anført, at deres plader også kan bruges ved såkaldt direkte installation, dvs. installation af plader på den eksisterende loftstruktur, jf. punkt 136 ovenfor. Da der ikke er nogen praksis herfor, og da det i denne sag ikke er nødvendigt at tage endelig stilling til segmentering efter installationsmetode, jf. afsnit 5.2.3 nedenfor, behandles dette spørgsmål ikke yderligere. Den endelige afgrænsning af produktmarkedet for distribution af nedsænkede lofter for så vidt angår installationsmetode kan således stå åben.
145. For så vidt angår afgrænsning af markederne for plader henholdsvis gitre til nedsænkede lofter, ser styrelsen ingen grund til at afvige fra praksis, dvs. at et sandsynligt marked for nedsænkede lofter kan segmenteres i et marked for distribution af plader til nedsænkede lofter på den ene side og et marked for distribution af gitre til nedsænkede lofter på den anden side. Der henvises til de argumenter fra praksis, som er anført i punkt 129 ovenfor, herunder at plader og gitre til nedsænkede lofter i udgangspunktet er produkter, der bruges til at udføre helt forskellige funktioner. Styrelsen har ikke fundet anledning til at afvige fra praksis herom.
146. Parterne har anført, at det eventuelt kan overvejes, hvorvidt markedet for distribution af loftløsninger skal segmenteres yderligere efter, hvorvidt loftløsninger har akustiske kvaliteter eller ej, jf. punkt 139 ovenfor.
147. Et produktmarked omfatter alle de produkter, som kunderne anser for indbyrdes substituerbare med de deltagende virksomheders produkter baseret på produkternes egenskaber, priser og anvendelsesformål, jf. punkt 108 ovenfor.
148. For så vidt angår efterspørgselssubstitution, viser slutbrugerundersøgelsen, at loftplader har forskellige akustiske kvaliteter alt efter, hvilket materiale pladerne er lavet af. De akustiske kvaliteter ved en loftplade er dermed efter styrelsens vurdering i høj grad forbundet med, hvilket

⁶³ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 104 og punkt 164 – 176.

materiale den pågældende plade er lavet af, jf. punkterne 149 til 153 nedenfor. Der er derudover en række forskelle mellem plader af forskellige materialer, fx hygiejnerelaterede forskelle og forskelle i evner til at hæmme brand. Det er efter styrelsens opfattelse også årsagen til, at plader til lofter af forskellige materialer har specifikke anvendelsesformål i forbindelse med konkrete byggeprojekter. På baggrund af, at der eksisterer forskellige kvaliteter ved loftplader, som er afhængige af materialetype, har styrelsen undersøgt, hvorvidt det i overensstemmelse med Kommissionens praksis kan være relevant at segmentere markedet efter materialetype fremfor alene at segmentere på baggrund af pladens akustiske kvaliteter, jf. punkt 153 til punkt 161 nedenfor.

149. Styrelsen har undersøgt, hvilke parametre der har størst betydning for beslutningstagernes beslutning om at vælge træbeton til et byggeprojekt. Slutbrugerundersøgelsen viser, at størstedelen af de respondenter, der har erfaring med træbeton, især har lagt vægt på akustisk evne (73 pct. af respondenterne) og pris (40 pct. af respondenterne), mens finish/overflade (30 pct. af respondenterne), og brandkrav (29 pct. af respondenterne) kommer ind på tredje- og fjerdepladsen, jf. Figur 5.1.

Figur 5.1 Parametre der har betydning for valg af træbetonplader frem for andre loftløsninger – Uvægtede resultater



Note: Respondenterne har besvaret følgende spørgsmål: "Hvilke af tre følgende parametre har størst betydning for, at jeres virksomhed/du vælger træbetonplader frem for andre loftløsninger." Respondenterne har hver kunnet sætte tre krydser.

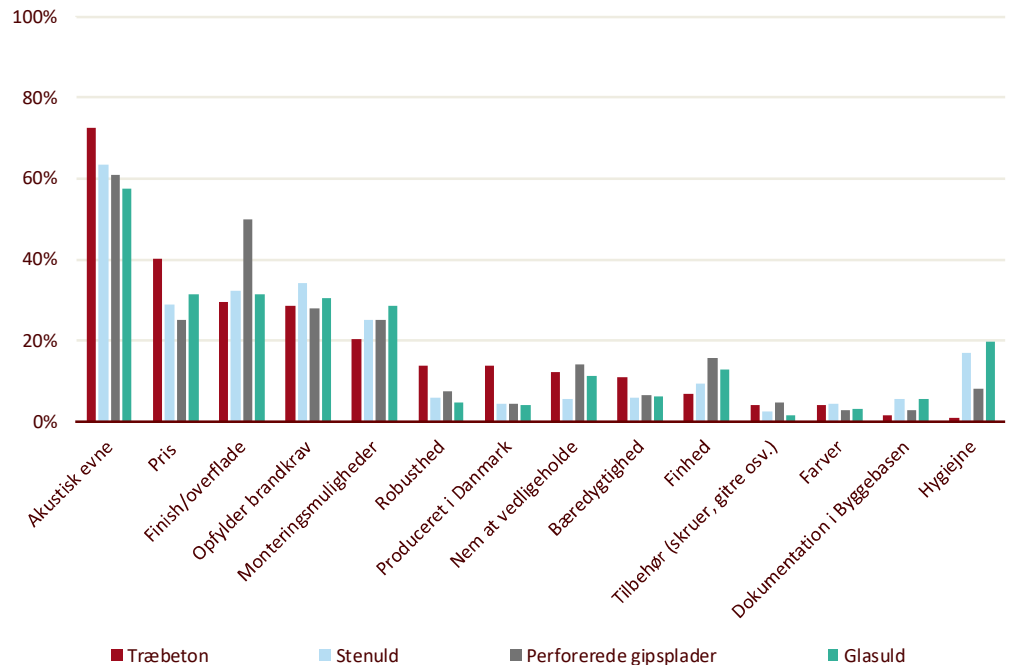
Note: 506 respondenter har besvaret spørgsmålet. 26 respondenter har svaret "Andet". "Ved ikke" har ikke været en svarmulighed ved dette spørgsmål.

Hvis der tages udgangspunkt i vægtede resultater beregnet på basis af m² kommer parametrene "akustisk evne" og "pris" også på henholdsvis førstepladsen og andenpladsen, mens parameteren "hygiejne" kommer ind på tredjepladsen. De vægtede resultater er dog drevet af én meget stor aktør.

Kilde: Slutbrugerundersøgelsen, spørgsmål 30.

150. Styrelsen har også undersøgt hvilke parametre, der har størst betydning for valg af materialer for de respondenter, der har anvendt andre materialer end træbeton i et byggeprojekt. Respondenternes svar viser, at der er forskelle mellem materialerne, idet materialerne har forskellige fordelinger inden for ovennævnte parametre som fx akustisk evne, pris, finish/overflade, og om produktet opfylder brandkrav m.v., jf. Figur 5.2.

Figur 5.2 Parametre der har størst betydning for valg af plader til loftløsninger af forskellige materialer – Uvægtede resultater



Note: Respondenterne har besvaret følgende spørgsmål: "Hvilke af følgende parametre har størst betydning for, at jeres virksomhed/du vælger denne type akustikplade frem for andre loftløsninger." Respondenterne har hver kunnet sætte tre krydser. Respondenterne har haft mulighed for at svare en eller flere af de følgende kategorier: "Pris", "Robusthed", "Nem at vedligeholde", "Hygiejne", "Monteringsmuligheder, Tilbehør (skrue, gitter, lim, maling, osv.)", "Bæredygtighed", "Dokumentation i Byggebasen", "Produceret i Danmark", "Akustisk evne", "Opfylder brandkrav", "Finhed", "Farver", "Finish/overflade" eller "Andet".

Note: Dette er en sammenstilling af resultaterne fra ovenstående spørgsmål angående hvert materiale. "Ved ikke" har ikke været en svarmulighed ved disse spørgsmål.

Antal respondenter i alt: 538. Antal respondenter pr. materiale: træbeton 506, glasuld 197, stenuld 214, perforeret gips 279, perforeret metal 112, perforeret træ 119. Resultaterne for henholdsvis perforeret metal og perforeret træ er udeladt for at forenkle figuren. Det bemærkes, at flere af respondenterne har erfaring med flere af materialerne, og derfor kan indgå som respondenter for flere af materialerne.

Kilde: Slutbrugerundersøgelsen, spørgsmål 30.

151. Byggemarkedsundersøgelsen indikerer også, at der er forskelle i materialernes visuelle udtryk.
152. Flere byggemarkeder har forklaret, at deres kunder (slutkunderne) kan skifte til fx akustiske plader af et andet materiale og opnå samme funktion som med træbeton ud fra materialernes tekniske egenskaber (fx akustiske kvaliteter). Byggemarkederne understreger dog i den forbindelse, at det ofte er rådgivere (fx arkitekter eller rådgivende ingeniører), der foreskriver træbetonplader i et byggeprojekt pga. ønsket til materialets visuelle/æstetiske udtryk kombineret med materialets akustiske egenskaber, jf. følgende:

"(...) når arkitekten har foreskrevet træbetonplader, så er det fordi arkitekten ønsker det visuelle udtryk og de akustiske egenskaber, som træbeton giver. Der findes umiddelbart en række andre materialer/produkter, der opfylder de akustiske behov, men som

vil have et andet udtryk, fx Rockfon (et akustikbrand ejet af Rockwool-Gruppen) og Ecophon som er ejet af Saint-Gobain Isover”.⁶⁴

[og]

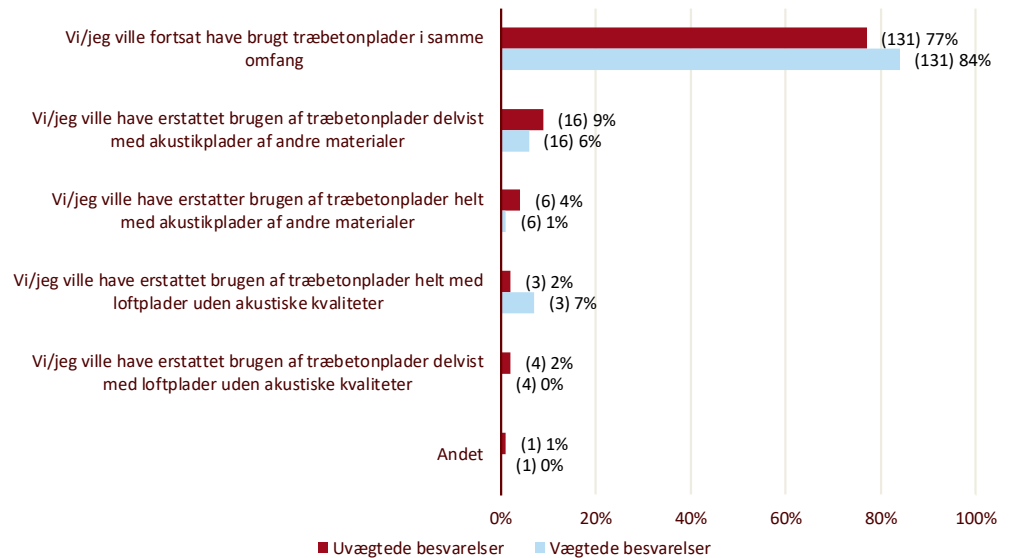
”(...) kunderne kunne opnå samme funktioner på tværs af materialer, men der er forskelle på design og det æstetiske udtryk”.⁶⁵

153. Styrelsen har i slutbrugerundersøgelsen undersøgt, hvordan disse beslutningstagere ville reagere, hvis priserne på træbetonplader fra alle potentielle leverandører havde været 5–10 pct. højere, mens priserne på loftplader af alle andre materialer var uændrede.
154. I slutbrugerundersøgelsen blev dette spørgsmål stillet til følgende kategorier af beslutningstagere, 1) de beslutningstagere, som havde afgørende indflydelse på beslutningen om at vælge træbeton, og 2) de beslutningstagere, som havde rådgivende indflydelse i forhold til beslutningen om at vælge træbeton. De vægtede resultater i det følgende er beregnet på basis af m², jf. punkt 64 ovenfor.
155. For beslutningstagere med afgørende indflydelse viser slutbrugerundersøgelsen baseret på de vægtede resultater, at en meget høj andel (84 pct. af respondenterne) fortsat ville have købt træbeton i samme omfang, jf. Figur 5.3. En lav andel ville erstatte træbetonplader helt eller delvist med plader med akustiske kvaliteter af andre materialer (henholdsvis 1 pct. og 6 pct. af respondenterne), og en meget lav andel (0,4 pct. af respondenterne) ville have erstattet brugen af træbetonplader delvist med loftplader uden akustiske kvaliteter. En lav andel (7 pct. af respondenterne) ville helt erstatte brugen af træbetonplader med loftplader uden akustiske kvaliteter.
156. For beslutningstagere med afgørende indflydelse ville langt størstedelen af respondenterne således fortsat have købt træbeton, mens en væsentlig mindre andel ville skifte til andre plader henholdsvis med og uden akustiske kvaliteter.

⁶⁴ Jf. referat af styrelsens møde med [xx] den 31. oktober 2023.

⁶⁵ Jf. referat af styrelsens møde med [xx] den 2. november 2023.

Figur 5.3 *Adfærd, hvis prisen på træbetonplader steg, for de aktører der har afgørende indflydelse på beslutningen om valg af træbetonplader*



Note: Respondenterne har besvaret følgende spørgsmål: "Forestil dig, at priserne på træbetonplader fra alle potentielle leverandører havde været 5–10 pct. højere mens priserne på loftplader, herunder akustikplader til loftsløsninger, af alle andre materialer var uændrede. Hvad ville jeres virksomhed have gjort i den pågældende projekt?"

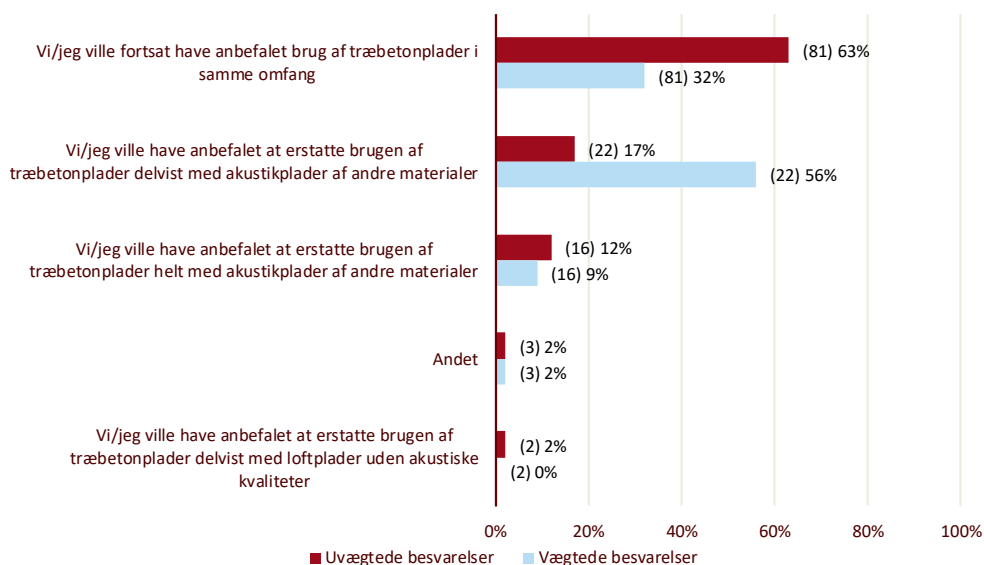
Note: 171 respondenter har besvaret spørgsmålet. 10 respondenter har svaret "Ved ikke". "Ved ikke" besvarelser er ikke medtaget i resultaterne.

Note: De vægtede resultater er beregnet på basis af m², jf. punkt 66 ovenfor.

Kilde: Slutbrugerundersøgelsens spørgsmål 8.

157. For beslutningstagere med rådgivende indflydelse viser slutbrugerundersøgelsen, baseret på de vægtede resultater, at godt en tredjedel (32 pct. af respondenterne) fortsat ville have anbefalet at købe træbeton i samme omfang, jf. Figur 5.4. Derimod ville (56 pct. af respondenterne) have anbefalet at erstatte brug af træbetonplader delvist med andre plader med akustiske kvaliteter. Hvis der derimod tages udgangspunkt i de uvægtede resultater, ville en dobbelt så stor andel (63 pct. af respondenterne) fortsat have anbefalet at købe træbeton i samme omfang, hvorimod mindre andele ville have anbefalet at erstatte brug af træbetonplader delvist (17 pct. af respondenterne) eller helt (12 pct. af respondenterne) med andre plader med akustiske kvaliteter, jf. Figur 5.4.
158. Disse resultater indikerer, at langt de fleste rådgivere ville forsætte med at anbefale træbeton, dog vil rådgiverne i særligt store byggerier anbefale at udskifte nogle træbetonplader ud med andre plader med akustiske kvaliteter end plader af træbeton, mens en mindre andel af rådgiverne vil anbefale at udskifte alle pladerne med andre plader med akustiske kvaliteter end plader af træbeton. Kun en meget lille andel af rådgiverne ville anbefale at skifte helt væk fra plader med akustiske kvaliteter, jf. Figur 5.4. Det bør dog bemærkes, at resultaterne er baseret på en begrænset andel respondenter, hvilket giver usikkerhed omkring de faktiske andele.

Figur 5.4 *Adfærd, hvis prisen på træbetonplader steg, for de aktører der har rådgivende indflydelse på beslutningen om valg af træbetonplader*



Note: Respondenterne har besvaret følgende spørgsmål: "Forestil dig, at priserne på træbetonplader fra alle potentielle leverandører havde været 5–10 pct. højere mens priserne på loftplader, herunder akustikplader til loftsløsninger, af alle andre materialer var uændrede. Hvad ville jeres virksomhed have gjort i den pågældende projekt?"

Note: 128 respondenter har besvaret spørgsmålet. Fire respondenter har svaret "Ved ikke". "Ved ikke" besvarelser er ikke medtaget i resultaterne.

Note: De vægtede resultater er beregnet på basis af m², jf. punkt 66 ovenfor

Kilde: Slutbrugerundersøgelsens spørgsmål 19.

159. Ovennævnte resultater indikerer, at materialerne har forskellige anvendelsesmuligheder og egenskaber. Resultaterne viser, at der er præference for træbetonplader, særligt for de beslutningstagere, der har afgørende indflydelse på valget af loftsløsning. Det indikerer, at der er begrænset efterspørgselssubstitution mellem loftplader af træbeton og de nærmeste alternativer, som er andre materialer med akustiske kvaliteter. På baggrund af overvejelser om efterspørgselssubstitution i forhold til materialer, indikerer styrelsens resultater dermed, at der kan afgrænses et separat marked for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter.
160. På baggrund af overvejelser om efterspørgselssubstitution, indikerer styrelsens resultater dermed, at der kan afgrænses et separat marked for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter.
161. Til brug for vurderingen af denne fusion er det dog ikke nødvendigt at tage endelig stilling til segmenteringer efter henholdsvis installationsmetode, plader/gitre, eller materialer, jf. afsnit 5.2.3 nedenfor.

5.2.1.1.3.2 Udbudssubstitution

162. For så vidt angår udbudssubstitution fremgår det af markedsafgrænsningsmeddelelsen, (herefter "markedsafgrænsningsmeddelelsen"), at:

"Produkternes substituerbarhed set ud fra leverandørernes synspunkt (udbudssubstitution) kan være relevant ved markedsafgrænsningen, når leverandører anvender de samme aktiver og processer til at fremstille relaterede produkter, der ikke er substituerbare for kunderne, og hvor dette fører til ensartede konkurrencevilkår for alle relaterede produkter. I sådanne tilfælde kan det være hensigtsmæssigt at medtage sådanne relaterede produkter på det relevante marked, forudsat at den begrænsende virkning af udbudssubstitution på tværs af produkterne svarer til efterspørgselssubstitution med hensyn til effektivitet og umiddelbarhed."⁶⁶

163. Det fremgår videre af samme meddelelse, at:

"De nødvendige betingelser for, at markedet kan udvides, på grundlag af udbudssubstitution, er, at de fleste, om ikke alle, leverandører er i stand til at omlægge produktionen mellem produkter i sortimentet af relaterede produkter, og at leverandørerne kun pådrager sig ubetydelige yderligere irreversible omkostninger ("sunk cost") eller risici, når de omlægger produktionen, at leverandørerne har incitament til, og ville gøre det, når de relative priser eller efterspørgselsforhold ændres og, og at de kan udbyde alle produkterne i sortimentet effektivt på kort sigt."⁶⁷

164. For så vidt angår udbudssubstitution i forhold til installationsmetode, dvs. mellem faste nedsænkede lofter på den ene side samt modulære og åbne nedsænkede lofter på den anden side, henvises der til Kommissionens overvejelser herom, jf. punkt 126 ovenfor. Når disse typer loftløsninger produceres ved forskellige produktionsmetoder, indikerer det, at der er ingen/begrænset udbudssubstitution. Parterne har dog anført, at deres plader kan installeres på alle typer lofter (uanset installationsmetode). Parterne har videre anført, at de fleste af parternes konkurrenter også udbyder plader, der kan anvendes til alle typer lofter uanset installationsmetode, jf. punkt 136 ovenfor. Det er dog i denne sag ikke nødvendigt at tage endelig stilling til, hvorvidt nedsænkede lofter kan segmenteres efter installationsmetode, jf. afsnit 5.2.3 nedenfor.
165. For så vidt angår udbudssubstitution mellem gitre og plader henvises der til tilsvarende argumenter fra Kommissionen om, at der ikke er udbudssubstitution pga. forskellige produktionsmetoder, jf. punkt 129 ovenfor.
166. For så vidt angår udbudssubstitution mellem loftplader af forskellige materialer, er det relevant at undersøge, om producenter/distributører af loftplader af andre materialer end træbeton som reaktion på små, varige ændringer i de relative priser på materialerne vil omstille deres produktion/distribution til træbeton.
167. Styrelsens konkurrentskema blev udsendt til i alt 24 nuværende og potentielle konkurrenter, hvoraf 20 konkurrenter svarede, jf. punkt 68 ovenfor. I alt 10 af respondenterne svarede, at de ikke havde solgt træbetonplader i Danmark i 2022. Styrelsen har spurgt de 10 konkurrenter, der har svaret, at de ikke har solgt træbetonplader i Danmark i 2022, om, hvordan de ville reagere, hvis prisen på træbetonplader steg med 5–10 pct. I alt 9 ud af de 10 respondenter, som ikke havde solgt træbetonplader i Danmark, har besvaret dette spørgsmål. [xx]. Resultaterne viser videre, at det overvejende er de små respondenter, der ikke ved, om de vil begynde at sælge plader af træbeton i Danmark, mens de store respondenter i højere grad ved, at de ikke vil begynde at sælge i Danmark.

⁶⁶ Jf. Kommissionens markedsafgrænsningsmeddelelse, punkt 32.

⁶⁷ Jf. Kommissionens markedsafgrænsningsmeddelelse, punkt 33.

-
168. Det gør sig desuden gældende, at der er flere aktører, der alene har specialiseret sig inden for loftplader af bestemte materialer, dvs. at flere producenter/distributører kun er til stede i Danmark inden for nogle af kategorierne af loftplader.⁶⁸ Dette indikerer, at forholdene på udbudssiden ikke er ensartede mellem de forskellige materialer.
169. På baggrund af overvejelser om udbudssubstitution, indikerer styrelsens resultater dermed, at der kan afgrænses et separat marked for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter.
170. Til brug for vurderingen af denne fusion er det dog ikke nødvendigt at tage endelig stilling til segmenteringer efter henholdsvis installationsmetode, plader/gitre, eller materialer, jf. afsnit 5.2.1.2 nedenfor.

5.2.1.2 Delkonklusion vedrørende produktmarkeder

171. Styrelsen vurderer umiddelbart på baggrund af efterspørgsels- og udbudssubstitution, at produktmarkedet kan afgrænses til markedet for distribution af plader til nedsænkede lofter, som muligvis kan segmenteres yderligere efter installationsmetode i faste nedsænkede lofter på den ene side samt modulære og åbne lofter på den anden side. Det er dog styrelsens vurdering, at den endelige afgrænsning af produktmarkedet for så vidt angår installationsmetode kan stå åben. Det skyldes, at fusionen, som følge af det afgivne tilsagn, jf. afsnit 2.1, ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses bredt til at omfatte distribution af plader til nedsænkede lofter (uanset installationsmetode) eller mere snævert til distribution af plader til modulære og åbne nedsænkede lofter.
172. Med hensyn til en eventuel segmentering af markedet mellem plader og gitre, er det styrelsens vurdering, at der i overensstemmelse med praksis kan afgrænses et separat marked for plader til nedsænkede lofter. Styrelsen har ikke fundet anledning til at afvige fra praksis herom.
173. På baggrund af slutbrugerundersøgelsen er det sandsynligt, at markedet for plader til nedsænkede lofter kan segmenteres yderligere efter materiale til et marked for distribution af træbetonplader. Det er dog styrelsens vurdering, at den endelige afgrænsning af produktmarkedet for plader, for så vidt angår materiale, kan stå åben. Det skyldes, at fusionen, som følge af det afgivne tilsagn, jf. afsnit 2.1, ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses bredt til at omfatte distribution af plader af alle materialer til nedsænkede lofter, eller afgrænses snævert til distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter.
174. Styrelsen tager i vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger nedenfor udgangspunkt i et produktmarked for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter.

5.2.2 De relevante geografiske markeder

175. Kommissionen slog i *Saint-Gobain/BPB* (2005) fast, at det geografiske marked for et potentielt produktmarked for produktion og salg af nedsænkede lofter som minimum var nationalt, men også kunne være bredere (regionalt) i nogle geografiske områder (fx de nordiske lande), men Kommissionen tog ikke endelig stilling hertil.⁶⁹
176. Kommissionen tog i *Knauf/Armstrong* (2018) udgangspunkt i, at markedet for distribution af plader til nedsænkede lofter, herunder segmenteret på baggrund af materialer, kunne afgrænses nationalt til hver enkelt af de lande, hvor Kommissionen havde jurisdiktion angående den

⁶⁸ Jf. parternes svar af 17. januar 2024 på styrelsens spørgsmål af 11. januar 2024 om parternes aktiviteter og konkurrentundersøgelsen.

⁶⁹ Jf. Kommissionens afgørelse af 9. november 2005 i sag nr. COMP/M.3943 – SAINT-GOBAIN / BPB, punkt 41.

pågældende fusion.⁷⁰ I afgørelsen vurderede Kommissionen de geografiske markeder for plader til nedsænkede lofter af bl.a. mineraluld og træbeton. I sin vurdering lagde Kommissionen bl.a. vægt på, at der var en række forskelle i konkurrenceforholdene på tværs af lande, herunder bl.a.:⁷¹

- » forskellige gennemsnitspriser for loftplader af et specifikt materiale i de forskellige lande,
- » lokal tilstedeværelse og lokalt omdømme var vigtig for udbydere af nedsænkede lofter for at opnå salg i et givet EØS-land. Årsagen er, at det typisk er lokale aktører som arkitekter, byggherrer, entreprenører m.v., der træffer beslutningen om valg af hvilken producent, der skal levere de nedsænkede lofter i et konkret byggeprojekt.
- » brands spillede en rolle for salg af plader til nedsænkede lofter, og kunderne havde forskellige præferencer for brands i de forskellige lande,
- » betydelige forskelle i markedsandelene for parterne og deres konkurrenter i de forskellige lande

177. Parterne har anført, at der efter deres opfattelse er flere faktorer, som tyder på, at det geografiske marked for et relevant produktmarked for distribution af loftløsninger og undersegmenteringer heraf (fx træbeton) kan være bredere end nationalt. Parterne har videre anført, at den mest snævre geografiske afgrænsning efter deres opfattelse er et nationalt marked og parterne har således angivet markedsdata for et nationalt marked.⁷²
178. Byggemarkedsundersøgelsen bidrager med resultater om, hvorvidt byggemarkederne har købt CE-mærkede plader til loftløsninger fra udenlandske leverandører, dvs. leverandører, som ikke er etablerede i Danmark i 2022. Det fremgår, at ca. 10 pct. af byggemarkederne (som udgør ca. en tredjedel målt i indkøb af CE-mærkede akustikplader), har købt CE-mærkede plader fra udenlandske leverandører, mens de resterende ca. 90 pct. af byggemarkederne (som udgør to tredjedele målt i indkøb af CE-mærkede akustikplader), ikke har. Dette indikerer samlet, at der er begrænsede køb fra leverandører, der ikke har tilstedeværelse i Danmark, og at det især er de store byggemarkeder, der har købt fra udenlandske leverandører.⁷³
179. Geografisk afgrænsning er baseret på princippet om ensartede konkurrencevilkår, så selv i situationer med en vis import, men hvor konkurrencevilkårene ikke er tilstrækkelig ensartede landene imellem, vil der normalt ikke være tale om, at det geografiske marked afgrænses som større end nationalt.⁷⁴
180. Det fremgår videre af slutbrugerundersøgelsen, at de nærmeste alternative leverandører til parterne er aktører med national tilstedeværelse i Danmark, jf. afsnit 5.3.3.2 nedenfor.
181. De respondenter, som har svaret, at de ikke har købt plader fra udenlandske leverandører, er desuden blevet bedt om at angive, om der er nogle begrænsninger, der vanskeliggør køb af akustikplader til loftløsninger fra udenlandske leverandører. Disse respondenter har peget på, at henholdsvis transport og logistikomkostninger samt dokumentation i Byggebasen i Danmark udgør begrænsninger, der vanskeliggør køb af akustikplader til loftløsninger fra udenlandske leverandører.⁷⁵ For så vidt angår transportomkostninger, har et større byggemarked bl.a. oplyst følgende:

⁷⁰ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 46–76.

⁷¹ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. december 2018 i sag nr. COMP/M.8832 – KNAUF / ARMSTRONG, punkt 46–56.

⁷² Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 208.

⁷³ Jf. byggemarkedsundersøgelsen.

⁷⁴ Jf. Kommissionens markedsafgrænsningsmeddelelse, punkt 43.

⁷⁵ Jf. byggemarkedsundersøgelsen.

"(...) oplyste videre, [xx]."⁷⁶

182. Samlet set viser styrelsens undersøgelser, at konkurrencevilkårene i Danmark adskiller sig væsentligt fra konkurrencevilkårene i andre lande pga. betydningen af lokal tilstedeværelse, lokalt omdømme, dokumentation i Byggebasen, jf. punkterne 152 og 181 ovenfor.
183. Parternes anmeldelse viser også, at Troldekt har en særlig stærk position indenfor salg af loftplader af træbeton i Danmark, [xx]:⁷⁷

"[xx]"⁷⁸

184. Som det fremgik af Knauf/Armstrong-afgørelsen varierer markedsandelene for parterne og deres konkurrenter på tværs af de forskellige lande, jf. punkt 176 ovenfor. Dette samt [xx] understøtter, at leverandører kan have ret forskellige positioner på markedet på tværs af geografi, inkl. i nabolande.
185. Hertil kommer, at styrelsens undersøgelser viser, at lokal tilstedeværelse og lokalt omdømme var vigtigt i forhold til kundernes valg af leverandør, og at især Troldechts brand har et omdømme i Danmark, som har betydning for slutkunderne, jf. punkt 152 ovenfor.
186. Efter styrelsens vurdering indikerer ovenstående, at konkurrencevilkårene i Danmark adskiller sig væsentligt fra konkurrencevilkårene i andre lande, hvilket betyder, at der er et begrænset konkurrencepres fra leverandører, der ikke har tilstedeværelse i Danmark.

5.2.2.1 Delkonklusion for det geografiske marked

187. Det er styrelsens umiddelbare vurdering, at det geografiske marked for loftplader kan afgrænses nationalt eller bredere, uanset om markedet segmenteres yderligere på basis af installationsmetode eller efter pladernes materiale (træbeton m.fl.). Det er endvidere styrelsens vurdering, at den endelige afgrænsning af det geografiske marked kan stå åben. Det skyldes, at fusionen, som følge af det afgivne tilsagn, jf. afsnit 2.1, ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet i overensstemmelse med praksis som minimum afgrænses til et nationalt marked eller afgrænses bredere end nationalt.

5.2.3 Konklusion vedrørende det relevante marked

188. Styrelsen vurderer umiddelbart, at produktmarkedet kan afgrænses til markedet for distribution af plader til nedsænkede lofter.
189. Det kan overvejes, om distribution af nedsænkede lofter kan segmenteres yderligere efter installationsmetode i faste nedsænkede lofter på den ene side samt modulære og åbne lofter på den anden side. Det er dog ikke nødvendigt at tage endelig stilling til denne segmentering efter installationsmetode.
190. For så vidt angår, hvorvidt markedet for nedsænkede lofter kan segmenteres yderligere i et marked for distribution af henholdsvis plader til nedsænkede lofter og gitre til nedsænkede lofter, ser styrelsen ingen grund til at afvige fra praksis herom.
191. Styrelsen vurderer endvidere, at det er sandsynligt, at et eventuelt marked for plader til nedsænkede lofter kan segmenteres yderligere efter pladernes materiale til et marked for

⁷⁶ Jf. referat af styrelsens møde med [xx] den 31. oktober 2023.

⁷⁷ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 165, 167, 297 og 361 og anmeldelsens bilag 19, side 10 og 21.

⁷⁸ Jf. parternes fusionsanmeldelse, bilag 19, side 10.

distribution af træbetonplader, som adskiller sig fra plader af øvrige materialer, herunder andre plader med akustiske kvaliteter. Det er dog ikke nødvendigt at tage endelig stilling hertil.

192. Det er endvidere styrelsens umiddelbare vurdering, at det geografiske marked for plader/træbetonplader til nedsænkede lofter som minimum kan afgrænses nationalt eller bredere.
193. Det er samlet styrelsens vurdering, at den endelige afgrænsning af produktmarkedet for så vidt angår både segmenteringerne ift. henholdsvis installationsmetode og pladernes materiale kan stå åben.
194. Det er også styrelsens vurdering, at den endelige afgrænsning af det geografiske marked for så vidt angår, om det geografiske marked i overensstemmelse med praksis skal afgrænses nationalt eller bredere kan stå åben.
195. Ovenstående afgrænsninger af henholdsvis produktmarked og det geografiske marked kan stå åbent, fordi fusionen, som følge af det afgivne tilsagn, jf. afsnit 2.1, ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses bredt til at omfatte distribution af plader af alle materialer til nedsænkede lofter, eller afgrænses snævert til distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter, i Danmark eller et bredere geografisk område.
196. Styrelsen tager i vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger nedenfor udgangspunkt i et nationalt marked for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter.

5.3 Vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger

197. Det afgørende for, om en fusion kan godkendes eller ej er, om den hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på et eller flere af de berørte markeder, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.3.1 Vurderingen af det kontrafaktiske scenarie

5.3.1.1 Det retlige grundlag

198. Det følger af Kommissionens retningslinjer for vurderingen af horisontale og ikke-horisontale fusioner, at:

"Når Kommissionen vurderer en fusions konkurrencemæssige virkninger, sammenligner den de konkurrenceforhold, som den anmeldte fusion ville medføre, med de forhold, der ville gøre sig gældende, hvis fusionen ikke gennemføres."⁷⁹ [styrelsens understregning].

199. Ved styrelsens vurdering af, om fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal det vurderes, hvordan konkurrencesituationen forventes at være på markedet uden fusionen (det kontrafaktiske scenarie) sammenlignet med, hvordan konkurrencesituationen forventes at være med fusionens gennemførelse (fusionsscenariet). Styrelsen sammenligner de to scenarier for derved at vurdere, om fusionen hæmmer den effektive konkurrence betydeligt.
200. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner angiver, at:

⁷⁹ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser, (2004 C 31/5), punkt 9 ("Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner"), og Kommissionens retningslinjer for vurdering af ikke-horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (2008/C 265/07) ("Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner"), punkt 20.

"(...) I de fleste tilfælde er det mest relevant at sammenligne med de eksisterende konkurrenceforhold på fusionstidspunktet, når man skal vurdere en fusions virkninger." ⁸⁰ [styrelsens understregning].

201. Dette er også fastslået i Kommissionens afgørelse i sagen *ArcelorMittal/Ilva*.⁸¹

"(...) In principle, the competitive conditions existing at the time of notification constitute the relevant framework of comparison for evaluating the effects of a concentration. However, in some circumstances the Commission may take into account future changes to the market that can reasonably be predicted." ⁸² [styrelsens understregning].

202. Kommissionen henviser i *ArcelorMittal/Ilva* til Kommissionens retningslinjer for vurderingen af horisontale fusioner, hvoraf fremgår, at der under visse omstændigheder kan tages hensyn til de forventede fremtidige ændringer på markedet:

"Under visse omstændigheder kan Kommissionen dog tage hensyn til de forventede fremtidige ændringer på markedet, som i rimelig grad kan forudsiges. Når den skal vurdere, hvad der er en relevant sammenligning, kan den især tage hensyn til den sandsynlige virksomhedstilgang eller -afgang, hvis fusionen ikke gennemføres." ⁸³ [styrelsens understregning].

203. Det er videre fastslået af Retten i Første Instans, at Kommissionens bedømmelse af en fusions forenelighed med fællesmarkedet udelukkende skal foretages:

"på grundlag af de faktiske og retlige omstændigheder, der foreligger på tidspunktet for anmeldelsen af fusionen, og ikke på grundlag af hypotetiske forhold, hvis økonomiske rækkevidde ikke kan vurderes på det tidspunkt, hvor beslutningen træffes." ⁸⁴ [styrelsens understregning].

204. Det følger videre af Kommissionens praksis, at omstændigheder, der ikke ville have indtrådt uden fusionen, ikke inddrages i vurderingen af en fusions konkurrencemæssige virkninger.⁸⁵ Imidlertid kan der efter visse omstændigheder tages hensyn til de forventede fremtidige ændringer, som i rimelig grad kan forudsiges.⁸⁶ Det betyder, at det konkret skal vurderes, om en disposition efter omstændighederne vil være blevet gennemført også uden fusionen og, om dispositionen dermed skal indgå i det kontrafaktiske scenarie, eller om dispositionen ikke vil være blevet gennemført uden fusionen, og dermed som udgangspunkt ikke inddrages i det kontrafaktiske scenarie.

⁸⁰ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 9, 2. punktum.

⁸¹ Jf. Kommissionens afgørelse af 7. maj 2021 i sag M.8444, *ArcelorMittal/Ilva*.

⁸² Jf. fx Kommissionens afgørelse af 7. maj 2021 i sag M.8444, *ArcelorMittal/Ilva*, punkt 409 samt den i fodnote 284 nævnte praksis.

⁸³ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 9.

⁸⁴ Jf. Retten i Første Instans' dom af 19. maj 1994 i sag T-2/93, *Air France*, punkt 70. Sagen omhandler dog jurisdiktionsspørgsmål, men formuleres i generelle vendinger, som Retten senere hen henviser til.

⁸⁵ Jf. Bl.a. Kommissionens afgørelse af 8. september 2015 i sagen M.7278, *Generel Electric/ Alstom (Thermal Power-Renewable Power & Grid Business)*, punkt 1204-1207 samt Kommissionens afgørelse af 7. maj 2018 i sag M.8444, *ArcelorMittal/Ilva*, punkt 424.

⁸⁶ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 9.

-
205. I det følgende vil styrelsen redegøre for parternes anbringender om det kontrafaktiske scenarie. Derefter vil styrelsen foretage en vurdering af, hvad der udgør det relevante kontrafaktiske scenarie i denne sag.

5.3.1.2 Sagens forløb og parternes anbringender om det kontrafaktiske scenarie

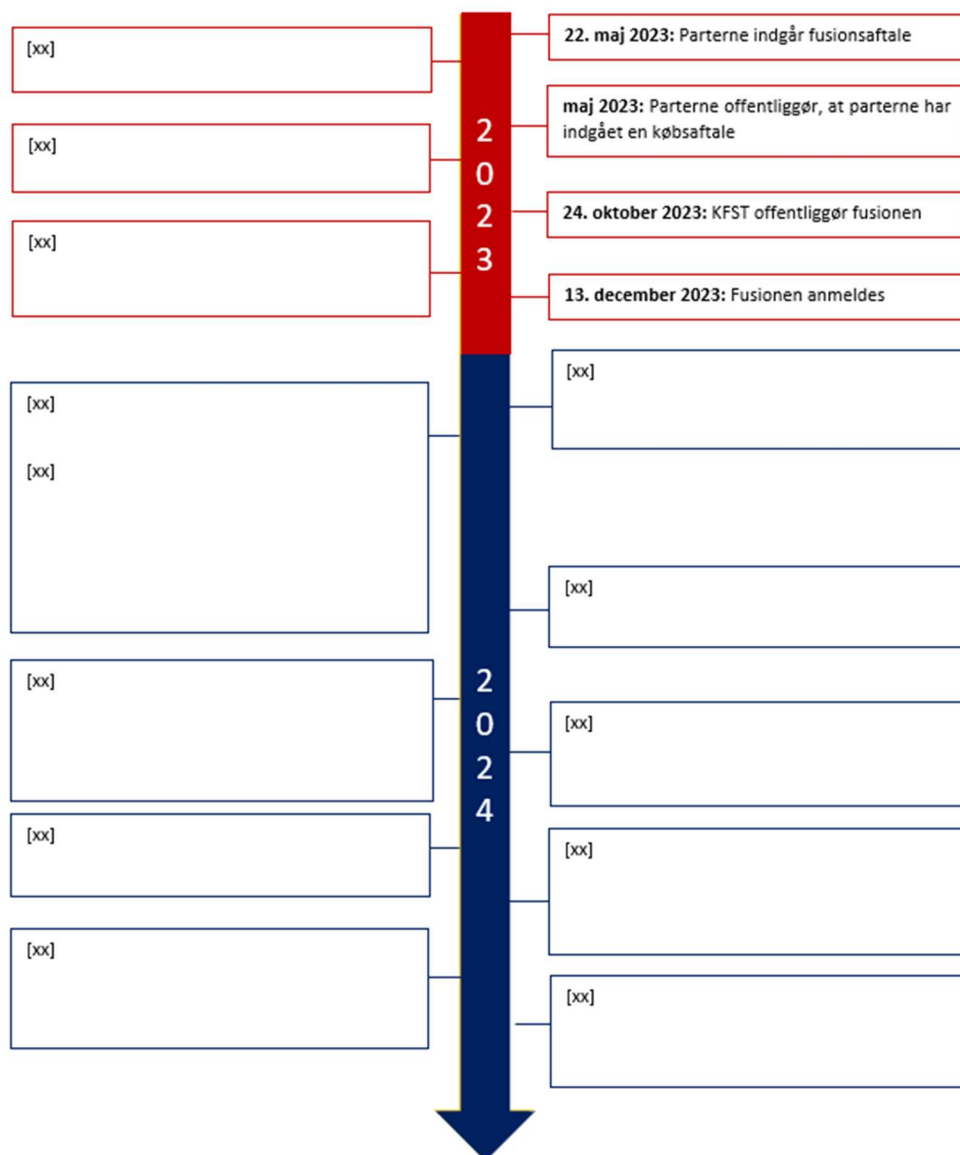
206. Parterne har i fusionsanmeldelsen af 13. december 2023 oplyst, at det kontrafaktiske scenarium er status quo:

“If the merger is not completed, the Parties expect to resume their business as before. The counterfactual scenario is therefore status quo.”⁸⁷

207. Som Figur 5.5 viser, er der en række begivenheder, som er indtrådt, der kan have betydning for styrelsens vurdering af det kontrafaktiske scenarie:

⁸⁷ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 73.

Figur 5.5 Tidslinje over begivenheder, der er indtrådt, som kan have betydning for vurderingen af det kontrafaktiske scenarie



Kilde: TreeTops' pressemeddelelse af 25. maj 2023, <https://treetops.dk/presse/>, styrelsens pressemeddelelse af 24. oktober 2023, <https://www.kfst.dk/nyheder/kfst/nyheder/offentliggoerelser/2023/20231024-kingspan-insulation-aps-overtagelse-af-enekon-trol-over-treetops-holding-aps/>, parternes fusionsanmeldelse, parternes brev af 18. januar 2024 til styrelsen [xx], parternes brev af 22. januar 2024 til styrelsen, TreeTops' besvarelse af 1. februar 2024 af styrelsens spørgsmål, møde mellem styrelsen og [xx], parternes e-mail til styrelsen af 2. marts 2024, TreeTops' besvarelse af 11. marts af styrelsens spørgsmål samt parternes e-mail til styrelsen af 4. april 2024 [xx].

208. Som beskrevet tidligere, jf. afsnit 3.2, [xx].⁸⁸
209. TreeTops har videre oplyst, at [xx].⁸⁹ [xx].⁹⁰ [xx].⁹¹
210. Efterfølgende har [xx].
211. Parterne har oplyst, [xx].⁹²
212. Parterne har efterfølgende oplyst, at TreeTops [xx].⁹³
TreeTops' bemærkninger vedrørende [xx]
213. TreeTops har overfor styrelsen oplyst, at TreeTops [xx]:
"[xx]"⁹⁴
214. Hertil bemærker TreeTops, at [xx]:
"[xx]"⁹⁵
215. Som følge af at TreeTops [xx].
216. Herefter aftalte TreeTops [xx].⁹⁶
217. Som følge af [xx].⁹⁷
218. I forhold til produktionen af træbetonplader har TreeTops oplyst, at træbetonplader er et relativt simpelt produkt, der ikke kræver en særlig specialviden eller er beskyttet af et patent.⁹⁸ Det betyder, at [xx].⁹⁹
[xx] bemærkninger vedrørende [xx]
219. [xx].¹⁰⁰
220. [xx] har på møde med styrelsen [xx] oplyst, at [xx]:
"[xx]"¹⁰¹ [Styrelsens tilføjelse].

⁸⁸ Jf. parternes brev af 18. januar 2024 til styrelsen, side 1.

⁸⁹ Jf. parternes brev af 18. januar 2024 til styrelsen, side 1.

⁹⁰ Jf. [xx] og TreeTops' besvarelse af 11. marts 2024 af styrelsens spørgsmål, side 1, spørgsmål 2.

⁹¹ Jf. parternes brev af 18. januar 2024 til styrelsen, side 1, samt parternes brev af 22. januar 2024 til styrelse, side 1, med vedhæftede brev af 18. januar 2024 [xx].

⁹² Jf. parternes e-mail til styrelsen af 2. marts 2024.

⁹³ Jf. parternes e-mail til styrelsen af 4. april 2024 [xx].

⁹⁴ Jf. TreeTops' besvarelse af 11. marts 2024 af styrelsens spørgsmål, side 1, spørgsmål 1.

⁹⁵ Jf. TreeTops' besvarelse af 14. marts 2024 af styrelsens spørgsmål, side 1, spørgsmål 2.

⁹⁶ Jf. TreeTops' besvarelse af 23. februar 2024 af styrelsens spørgsmål, side 3, spørgsmål 10.

⁹⁷ Jf. parternes e-mail til styrelsen af 4. april 2024 [xx].

⁹⁸ Jf. TreeTops' besvarelse af 1. februar 2024 af styrelsens spørgsmål, side 1, spørgsmål 1.

⁹⁹ Jf. TreeTops' besvarelse af 1. februar 2024 af styrelsens spørgsmål, side 2, spørgsmål 4.

¹⁰⁰ Jf. [xx] e-mail til styrelsen af 15. februar 2024.

¹⁰¹ Jf. referat af styrelsens møde med [xx].

221. [xx].[xx], at:

“[xx].”¹⁰² [Styrelsens tilføjelser].

222. [xx].

223. Adspurgt om, hvorvidt nærværende fusion har haft nogen betydning for [xx]:

“[xx]”¹⁰³

5.3.1.3 Styrelsens vurdering af det kontrafaktiske scenarie

224. Som beskrevet ovenfor i afsnit 5.3.1.1 beror fastlæggelsen af det kontrafaktiske scenarie på en konkret vurdering af de faktiske og retlige omstændigheder, der foreligger på tidspunktet for anmeldelse af fusionen. Under visse omstændigheder kan der tages hensyn til forventede fremtidige ændringer, herunder sandsynlig virksomhedstilgang- eller afgang, som i rimelig grad kan forudsiges.

225. I nærværende fusion var de faktiske og retlige omstændigheder på tidspunktet for anmeldelse af fusionsaftalen, at TreeTops [xx]. TreeTops er aktiv med distribution af træbetonplader i Danmark. Kingspan er aktiv med produktion og distribution af træbetonplader i Danmark. Begge parter var således på tidspunktet for indgåelsen af fusionsaftalen aktive på markedet for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter i Danmark. I fusionsanmeldelsen har parterne anført, at det relevante kontrafaktiske scenarie i nærværende sag er status quo.¹⁰⁴

226. På baggrund af henholdsvis TreeTops' og [xx] anbringender og bemærkninger ovenfor i afsnit 5.3.1.2 lægges det til grund, [xx]. Styrelsen vurderer, at der er behov for yderligere undersøgelser, før det kan fastlægges, om status quo er det relevante kontrafaktiske scenarie uden fusionen. I det følgende vil styrelsen derfor vurdere, om [xx] skal inddrages i vurderingen af det kontrafaktiske scenarie, jf. afsnit 5.3.1.3.1. Herefter vil styrelsen i afsnit 5.3.1.3.2. overveje hvilken betydning det har for det kontrafaktiske scenarie, hvis [xx] skal inddrages.

227. Da Kingspan er kommet med tilsagn tidligt i processen, og da det af Kingspan afgivne tilsagn afhjælper eventuelle konkurrencemæssige betænkeligheder ved fusionen, jf. afsnit 2.1, foretager styrelsen ikke en endelig fastlæggelse af det kontrafaktiske scenarie.

5.3.1.3.1 Om [xx] skal inddrages i vurderingen af det kontrafaktiske scenarie

228. Som det fremgår af punkt 204 ovenfor vil en disposition, der ikke vil være blevet gennemført uden fusion, ikke blive inddraget i vurderingen af en fusions konkurrencemæssige virkninger og dermed som udgangspunkt heller ikke i fastlæggelsen af det kontrafaktiske scenarie. I denne sag er det derfor relevant at undersøge, [xx], hvis ikke Kingspan og TreeTops havde indgået fusionsaftalen.

¹⁰² Jf. referat af styrelsens møde med [xx].

¹⁰³ Jf. referat af styrelsens møde med [xx].

¹⁰⁴ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 73.

-
229. For det første er der tale om en vis tidsmæssig sammenhæng mellem fusionen samt behandlingen heraf og [xx].¹⁰⁵ [xx], sket efter, at fusionsaftalen mellem Kingspan og TreeTops blev offentliggjort. Desuden er [xx], hvor styrelsen spurgte ind til [xx].
230. For det andet har [xx], som nævnt ovenfor under punkt 221, oplyst, [xx]. [xx] muligvis ikke ville have [xx], såfremt fusionsaftalen ikke var indgået.
231. TreeTops har ligeledes oplyst, at [xx] kan relatere sig til fusionen. Det skyldes, at Kingspan [xx].¹⁰⁶
232. [xx].¹⁰⁷
233. Sammenfaldet mellem udløbet af parternes fusionsaftale og tidspunktet for [xx] indikerer for det tredje, at det heller ikke står klart, om [xx], såfremt der ikke var indgået en fusionsaftale med Kingspan.
234. Uden fusionsaftalen [xx]. Dermed ville TreeTops have [xx].
235. I den forbindelse har styrelsens noteret sig, at [xx].¹⁰⁸
236. Ovenstående forhold peger efter styrelsens vurdering på, at hverken [xx] ville have foretaget de pågældende dispositioner i relation til [xx], såfremt fusionsaftalen ikke var indgået.
237. Der er imidlertid også forhold, der omvendt taler for, at [xx] uanset fusionsaftalen. TreeTops har oplyst, at TreeTops [xx].¹⁰⁹ Dertil kommer, at [xx]. Det kan således ikke afvises, at [xx] uanset fusionsaftalen – det er imidlertid uklart, om det ville have ført til [xx].
238. Overordnet indikerer de foreliggende oplysninger, at [xx] ikke ville være indtrådt uden fusionen. Det medfører, at det ikke kan afvises, at [xx] ikke bør indgå i den konkurrencemæssige vurdering af fusionen. Såfremt [xx] ikke inddrages i vurderingen, vil det relevante kontrafaktiske scenarie i denne sag være de konkurrenceforhold, som ville have været gældende uden fusionen, dvs. status quo, hvor [xx]. Da Kingspan imidlertid er kommet med tilsagn tidligt i processen, og da det af Kingspan afgivne tilsagn afhjælper eventuelle konkurrencemæssige betænkeligheder ved fusionen, jf. afsnit 2.1, har styrelsen ikke foretaget en endelig fastlæggelse af det kontrafaktiske scenarie.

5.3.1.3.2 Såfremt [xx] skal inddrages i vurderingen af det kontrafaktiske scenarie

239. Såfremt [xx] skal anses som en fremtidig ændring, som kan forudsiges i rimelig grad, og som derfor kan lægges til grund som faktiske og retlige omstændigheder i det kontrafaktiske scenarie, jf. afsnit 5.3.1.1, vurderer styrelsen, at [xx] jf. afsnit 5.3.1.2, også skal lægges til grund som faktiske og retlige omstændigheder. Dermed vil TreeTops [xx].
240. I forhold til det kontrafaktiske scenarie er det dermed relevant at undersøge, hvordan denne ændring i [xx]. Dette afhænger primært af [xx]. Da Kingspan er kommet med tilsagn tidligt i processen, og da det af Kingspan afgivne tilsagn afhjælper eventuelle konkurrencemæssige

¹⁰⁵ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 28. september 2022 i sag 21/05937, *Volvo Danmark A/S' erhvervelse af aktiviteter og rettigheder fra Titan Lastvogn A/S*, hvor Konkurrencerådet vurderede betydningen af, at Volvo Danmark A/S havde opsagt Titan Lastvogn A/S som autoriseret forhandler, afsnit 5.2.2.1.2.

¹⁰⁶ Jf. TreeTops' besvarelse af 1. februar 2024 af styrelsens spørgsmål, side 9, spørgsmål 13(b)(ii).

¹⁰⁷ Jf. parternes e-mail til styrelsen af 2. marts 2024.

¹⁰⁸ [xx]

¹⁰⁹ Jf. TreeTops' besvarelse af 11. marts 2024 af styrelsens spørgsmål, side 1, spørgsmål 2.

betænkeligheder ved fusionen, jf. afsnit 2.1, har styrelsen ikke foretaget en endelig fastlæggelse af det kontrafaktiske scenarie.

Sandsynligheden for, at [xx]

241. Som beskrevet i afsnit 5.3.1.2, har [xx]. [xx] har således oplyst, at:

”[xx]”¹¹⁰

242. [xx].

243. [xx] har videre oplyst, at [xx]. [xx] har bl.a. oplyst at:

“ [xx]”¹¹¹

“ [xx]”¹¹²

244. Derudover har [xx].¹¹³

245. Det er dermed sandsynligt, at [xx]. Det er imidlertid ikke muligt på det foreliggende grundlag at vurdere, hvorvidt [xx].

246. I det følgende vil styrelsen derfor vurdere, hvilken effekt det vil have på TreeTops position på markedet, hvis [xx]. Styrelsen vil ligeledes vurdere, hvilken effekt det vil have på TreeTops position på markedet, hvis [xx].

Effekten af, at [xx]

247. Det vil som udgangspunkt indebære, at det kontrafaktiske scenarie er status quo-lignende, hvis [xx].

248. Det kan dog ikke afvises, at [xx] som forelå før Kingspan og TreeTops indgik fusionsaftalen. Herudover kan det også have betydning for [xx]. Det er dog styrelsens formodning, at [xx]. Dermed vil der i hvert fald være tale om et status quo-lignende scenarie.

Effekten af, at [xx]

249. Hvis [xx], som TreeTops ikke var udsat for, før fusionsaftalen mellem Kingspan og TreeTops blev indgået. Effekten på markedet vil afhænge af en række faktorer, herunder hvor stærke præferencer kunderne har for [xx] samt, hvordan TreeTops’ kunder vil reagere på, at [xx].

250. TreeTops har oplyst, at [xx]:

“ [xx]”¹¹⁴

251. [xx] kan umiddelbart tale for, at [xx].

¹¹⁰ Jf. referat af styrelsens møde med [xx].

¹¹¹ Jf. referat af styrelsens møde med [xx].

¹¹² Jf. referat af styrelsens møde med [xx].

¹¹³ Jf. parternes brev af 18. januar 2024, side 2: [xx].

¹¹⁴ Jf. TreeTops’ besvarelse af 1. februar 2024 af styrelsens spørgsmål, side 7, spørgsmål 12 (f).

-
252. Adspurgt om, hvilken betydning det vil have for TreeTops' kunder i Danmark, at [xx], har TreeTops oplyst, at:
- “[xx].”¹¹⁵
253. TreeTops har dog oplyst, at [xx].¹¹⁶ Da produktionen af træbetonplader ikke er forbundet med særlig karakteristika eller patentretligt beskyttet, vil det videre [xx], jf. afsnit 5.3.1.2, hvilket taler for, at kunderne [xx].
254. Yderligere har parterne ved det af Kingspan afgivet tilsagn, jf. afsnit 2.1 og bilag 7.3, argumenteret for, at [xx].
255. Det understøtter, at TreeTops også i et scenarie uden fusionen fortsat vil kunne lægge et ikke ubetydeligt konkurrencepres i markedet [xx].
256. Det er på det foreliggende grundlag ikke muligt at fastlægge, hvordan TreeTops' (og øvrige aktørers) position på markedet uden fusionen vil blive påvirket, [xx]. Det er styrelsens formodning, at [xx], men det kan ikke med rimelig sandsynlighed vurderes, [xx]. Det er dog styrelsens vurdering, at det er usandsynligt, at [xx]. Dette skyldes, at TreeTops [xx], jf. punkt 253.
257. Det er imidlertid ikke nødvendigt at tage endeligt stilling til, hvordan TreeTops' (og øvrige markedsaktørers) position påvirkes, [xx], da Kingspan er kommet med tilsagn tidligt i processen, og da det af Kingspan afgivne tilsagn afhjælper eventuelle konkurrencemæssige betænkeligheder ved fusionen, jf. afsnit 2.1. Styrelsen foretager derfor ikke en endelig fastlæggelse af det kontrafaktiske scenarie.

5.3.1.3.3 Konklusion vedrørende det kontrafaktiske scenarie

258. Det er styrelsens vurdering, at der på det foreliggende grundlag er meget som taler for, at det kontrafaktiske scenarie er status quo eller status quo-lignende.
259. For det *første* er der flere forhold, der peger på, at [xx], som ikke ville være indtruffet uden fusionen, og som der derfor ikke skal tages hensyn til i det kontrafaktiske scenarie. Det vil sige, at det kontrafaktiske scenarie er det scenarie, der var gældende før fusionen blev anmeldt, og dermed status quo.
260. Selv hvis der er tale om en handling, som vil være indtruffet uden fusionen, er der for det *andet* forhold, der peger på, at [xx]. Det vil sige, at det kontrafaktiske scenarie er status quo-lignende.
261. Der er imidlertid også forhold, der peger på, at [xx] i det kontrafaktiske scenarie [xx], herunder TreeTops og Kingspan. Dermed vil det kontrafaktiske scenarie være en situation, hvor [xx]. Det er dog ikke muligt på det foreliggende grundlag at fastslå, [xx]. Det er dog styrelsens vurdering, at TreeTops også i dette scenarie vil være en ikke ubetydelig aktør.
262. Samlet set er det styrelsens vurdering, at det er sandsynligt, at TreeTops uden fusionen vil være til stede på markedet for distribution af træbetonplader [xx]. Uanset om det kontrafaktiske scenarie fastlægges til status quo, status quo-lignende eller til et scenarie, hvor TreeTops' [xx], vil der være et horisontalt overlap mellem TreeTops og Kingspans aktiviteter på markedet for distribution af træbetonplader, og TreeTops vil være en ikke ubetydelig aktør på dette marked.

¹¹⁵ Jf. TreeTops' besvarelse af 1. februar 2024 af styrelsens spørgsmål, side 6, spørgsmål 12(d)(ii)

¹¹⁶ Jf. TreeTops' besvarelse af 23. februar 2024 af styrelsens spørgsmål, side 2, spørgsmål 9.

Fusionen vil dermed indebære, at væsentlig konkurrence forsvinder, uagtet hvilket af ovenstående scenarier, der lægges til grund.

263. Det er dog ikke nødvendigt i denne sag at fastlægge det kontrafaktiske scenarie endeligt, da Kingspan er kommet med tilsagn tidligt i processen, og da det af Kingspan afgivne tilsagn afhjælper eventuelle konkurrencemæssige betænkeligheder ved fusionen, jf. afsnit 2.1. Fusionen vil dermed som følge af tilsagnene ikke hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset hvordan det kontrafaktiske scenarie fastlægges.
264. I vurderingen af fusionens virkninger tages der udgangspunkt i et kontrafaktisk scenarie, der er status quo.

5.3.2 Berørt marked

265. Et relevant marked betragtes som et horisontalt berørt marked, når to eller flere af fusionsparterne er aktive på det samme marked, og fusionen vil medføre, at parterne tilsammen får en markedsandel på mindst 15 pct.¹¹⁷
266. Fusionen giver anledning til konkurrencemæssige virkninger på det berørte marked for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter i Danmark.¹¹⁸

5.3.3 Vurdering af fusionens virkninger på markedet for distribution af plader af træbeton til nedsænkede lofter i Danmark

267. Styrelsen foretager i de følgende afsnit en vurdering af, hvorvidt fusionen hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på markedet for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter i Danmark.
268. Som beskrevet ovenfor vurderer styrelsen, at den endelige markedsafgrænsning kan stå åbent, da Kingspans tilsagn løser styrelsens betænkeligheder på et snævert segment for træbetonplader til modulære nedsænkede lofter (efter materiale og installationsmetode) og på et bredere segment på tværs af materialer og nedsænkede lofter (uanset installationsmetode), jf. afsnit 2.1.
269. Ved vurderingen af, om en fusion vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal det undersøges, hvorvidt den fusionerede enhed efter fusionen vil få en øget markedsmagt, som sætter virksomheden i stand til ensidigt at anvende denne markedsmagt til fx at hæve priserne, jf. faktorerne i Kommissionens retningslinjer, som er uddybet er uddybet nærmere i afsnit 7.2.2 nedenfor i bilag 7.

5.3.3.1 Markedsandele og HHI

270. Kingspan og TreeTops er begge aktive inden for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter i Danmark. Fusionen giver anledning til et horisontalt overlap på dette marked.
271. På baggrund af praksis har styrelsens overvejet, om markedet kan afgrænses yderligere til distribution af træbetonplader til modulære nedsænkede lofter, men har ladet den endelige vurdering stå åbent, jf. afsnit 5.2.1.1.3. Parterne har oplyst, at deres træbetonplader kan bruges på tværs af eksempelvis forskellige typer af nedsænkede lofter, og der vil derfor efter styrelsens vurdering være et væsentligt overlap mellem parternes aktiviteter, uanset om markedet segmenteres efter installationsmetode eller ej. Selv hvis der ses på et bredere marked omfattende

¹¹⁷ Jf. Bekendtgørelse om anmeldelse af fusioner (BKG 2020-05-25 nr. 690), bilag 1, afsnit 7.

¹¹⁸ Dette marked omfatter både producenter af træbetonplader og distributører og grossister af træbetonplader, som ikke selv producerer dem.

plader af flere materialer til nedsænkede lofter, vil der fortsat være et overlap mellem parternes aktiviteter, om end dette overlap vil være mindre, da parterne som nævnt kun sælger træbetonplader til nedsænkede lofter. På den baggrund er det styrelsens vurdering, at en yderligere segmentering af markedet efter installationsmetode ikke vil have betydning for vurderingen af markedsandele og HHI.

272. Styrelsens vurdering nedenfor tager udgangspunkt i indhentet data om omsætning fra salg af træbetonplader fra parterne og deres konkurrenter.
273. I 2022 udgjorde omsætningen på et marked for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter i Danmark cirka [xx] kr., hvoraf Kingspan havde en omsætning på [xx] kr., og TreeTops havde en omsætning på [xx] kr., jf. Tabel 5.1.¹¹⁹
274. På markedet for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter i Danmark er Troldekt (Kingspan) før fusionen den største aktør, mens TreeTops er [xx], jf. Tabel 5.1.
275. Før fusionen har Troldekt en markedsandel på [70–80] pct., og TreeTops har en markedsandel på [5–10] pct. Den fusionerede virksomhed opnår dermed en samlet markedsandel på [75–90] pct. efter fusionen, jf. Tabel 5.1.

¹¹⁹ Jf. styrelsens dataanmodning blandt parterne og konkurrentundersøgelsen. Der er tale om et estimat af totalmarkedet, da styrelsen ikke har fået markededata fra alle aktører, herunder Greenboards som ikke har svaret på konkurrentundersøgelsen. Der er derfor usikkerhed om de oplyste markedsandele, men det er styrelsens vurdering, at denne usikkerhed er meget begrænset, da styrelsen har fået markededata fra langt størstedelen af konkurrenterne.

Tabel 5.1 Markedsdata for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter i Danmark

2022	Før fusionen	Efter fusionen
Aktører	Pct.	Pct.
Troldtekt (Kingspan)	[70–80]	[75–90]
TreeTops	[5–10]	–
Greenboards	[5–10]	[5–10]
Forzes	[5–10]	[5–10]
Hedinberg	[0–5]	[0–5]
BMC Danmark	[0–5]	[0–5]
Soprema	[0–5]	[0–5]
DEKO	[0–5]	[0–5]
Compagnie de Saint-Gobain	[0–5]	[0–5]
Alpha Akustik	[0–5]	[0–5]
HHI	[5.000–6.000]	[6.000–7.000]
Ændring i HHI	–	[≥ 250]

Note: Styrelsen har ikke kunne indhente omsætningsdata fra Greenboards, da virksomheden ikke har besvaret konkurrentundersøgelsen. Styrelsen har derfor taget udgangspunkt i parternes estimat af Greenboards omsætning.

Note: Det er styrelsens vurdering, at det er mest retvisende tage udgangspunkt i omsætningsbaserede (frem for volumenbaserede) markedsandele som mål for markedskoncentrationen, da det tager højde for, at der er differentierede salgspriser på markedet. For eksempel er priserne på TreeTops' træbetonplader lavere end Troldtekts træbetonplader. Således tages i afgørelsen i udgangspunkt i de værdibaserede markedsandele i beregningen af markedsandele og markedskoncentrationen.

Kilde: Styrelsens dataanmodning til parterne og konkurrentundersøgelsen.

276. Efter fusionen stiger HHI til et niveau på [6.000–7.000] med en ændring i HHI på ≥ 250 . Niveaulet for HHI og ændringen heri overstiger de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.¹²⁰
277. Ifølge Kommissionens retningslinjer kan markedsandele på 50 pct. eller mere i sig selv være et tegn på, at den fusionerede virksomhed vil opnå eller styrke en dominerende stilling, som kan give anledning til konkurrenceproblemer afhængigt af de konkrete markedsforhold, herunder

¹²⁰ Af retningslinjernes punkt 19 fremgår, at det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er under 1.000. Af punkt 20 fremgår yderligere, at det også anses for usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er mellem 1.000 og 2.000, og delta er under 250, eller hvis HHI efter fusionen er over 2.000, men delta er mindre end 150 – medmindre der foreligger særlige omstændigheder.

antallet af konkurrenter og deres styrke, kapacitetsbegrænsninger eller det forhold, at parterne eller deres produkter er nære substitutter.¹²¹

278. Den fusionerede virksomhed vil fortsat være den absolut største aktør på markedet med en markedsandel på [75–90] pct., og væsentligt større end [xx], GreenBoards, der ud fra parternes oplysninger og omsætning indhentet fra øvrige konkurrenter estimeres til at have en markedsandel på [5–10] pct.
279. Forzes har en markedsandel på [5–10] pct. og herefter følger tre aktører med markedsandele på under [0–5] pct. Der er således tale om et særdeles koncentreret marked, som bliver endnu mere koncentreret efter fusionen.¹²²
280. Efter fusionen vil der være færre uafhængige udbydere/leverandører af træbetonplader at vælge imellem i markedet, hvor der i forvejen er få aktører, og alle disse øvrige aktører besidder en meget begrænset stilling på markedet i form af lave markedsandele.
281. Selv hvis der ses på et bredere segment for distribution af plader af yderligere materialer med akustikkvaliteter til nedsænkede lofter i Danmark vil den fusionerede enhed opnå en væsentlig markedsandel på [40–50] pct. Forud for fusionen har Kingspan en markedsandel på [40–50] pct. og TreeTops har en markedsandel på [5–10] pct. Også på dette brede segment vil den fusionerede enhed være den største aktør efterfulgt af Rockfon og Compagine de Saint-Gobain [xx] hhv. [10–20] pct. og [10–20] pct. Ellers består markedet af en række små aktører med markedsandele under [5–10] pct.

5.3.3.2 Diversion ratios

282. Styrelsen har til brug for vurderingen af risikoen for ensidige virkninger beregnet diversion ratios mellem parterne. Diversion ratios er et mål for kundernes skifteadfærd og angiver, hvor stor en del af en virksomheds tab ved en prisstigning, der overtages af en anden virksomhed. Diversion ratios er uafhængig af markedsafgrænsningen og bruges til at estimere graden af konkurrence mellem de fusionerende virksomheder før fusionen, og giver dermed et billede af, hvor stort et konkurrencepres, der fjernes som følge af fusionen, jf. Boks 5.1.

Boks 5.1 Diversion ratios

En diversion ratio fra virksomhed A til virksomhed B angiver, hvor meget af den efterspørgsel, som virksomhed A mister ved en prisstigning på fx 5–10 pct., der tilfalder virksomhed B. Diversion ratios beregnes som en andel mellem 0 og 100 pct. og skrives som

$$DR_{AB} = - \frac{\partial q_B / \partial p_A}{\partial q_A / \partial p_A}$$

hvor q_i angiver den solgte mængde for virksomhed i , og p_i angiver prisen for virksomhed i 's produkt. En diversion ratio fra virksomhed A til virksomhed B tæt på 0 svarer til, at en meget lille del af den efterspørgsel, som forsvinder væk fra virksomhed A, tilfalder virksomhed B. Omvendt betyder en diversion ratios tæt på 1, at næsten hele den efterspørgsel, som virksomhed A mister ved en prisstigning, tilfalder virksomhed B.

¹²¹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 17–18.

¹²² De angivne tal er målt på værdi.

-
283. Parternes kunder er hovedsageligt byggemarkeder. Det er dog byggemarkedernes kunder, der er slutbrugere af produkterne, og byggemarkedernes efterspørgsel på loftplader og træbetonplader afhænger således af slutkundernes efterspørgsel.
284. For at undersøge konkurrencepresset mellem parterne har styrelsen undersøgt, hvad slutbrugere af træbetonplader, som enten har købt eller rådgivet om købet af henholdsvis Troldekt og TreeTops' produkter, ville have gjort, hvis den pågældende leverandørs produkter ikke længere var tilgængelige.¹²³
285. Baseret på disse slutkunders svar er diversion ratios beregnet. De beregnede diversion ratios og nedenstående vurdering heraf skal ses i lyset af, at styrelsen har indsamlet et begrænset antal besvarelser blandt slutbrugere, da styrelsen stoppede indhentelsen af yderligere besvarelser, i forbindelse med at Kingspan relativt tidligt i sagen tilbød tilsagn, som løser styrelsens betænkeligheder ved fusionen, jf. afsnit 5.1. Konkret betyder det, at nogle af diversion ratios er beregnet på baggrund af et begrænset antal besvarelser, og at de derfor er behæftet med en usikkerhed og skal fortolkes i lyset heraf.
286. Styrelsen har vægtet respondenternes besvarelser på basis af, hvor mange træbetonplader, der blev anvendt i det pågældende byggeprojekt, som slutbrugeren senest var involveret i.
287. De vægtede diversion ratios giver efter styrelsens vurdering det mest retvisende billede af, hvor stor en andel af den tabte mængde hos den ene virksomhed, der vil blive overtaget af den anden virksomhed, og følgelig hvilket konkurrencepres parterne hver især lægger på hinanden.¹²⁴ De vægtede diversion ratios giver dermed også det mest retvisende billede af den fusionerede enheds incitament til efterfølgende at hæve prisen.
288. Som udgangspunkt vil styrelsen derfor fokusere på de vægtede diversion ratios i nedenstående afsnit, men da nogle af diversion ratios som nævnt ovenfor er baseret på relativt få besvarelser, er de følsomme over for eksempelvis enkelte respondenter med en stor vægt. Styrelsen vil derfor også inddrage uvægtede diversion ratios, hvor det kan være relevant at nuancere resultaterne.
289. Styrelsens beregninger af diversion ratios for slutbrugere med afgørende indflydelse i valget af træbetonplader præsenteres i det følgende.
290. De foreløbige resultater af slutbrugerundersøgelsen viser, at slutbrugere med afgørende indflydelse anser Troldekt for at være klart tætteste alternativ til TreeTops. Således viser slutbrugerundersøgelsen, at [80–100] pct. af respondenternes køb af TreeTops' træbetonplader ville skifte til Troldekt, hvis det ikke længere var muligt at købe TreeTops' træbetonplader, jf. Tabel 5.2. Kun [0–5] pct. af respondenternes køb af TreeTops' træbetonplader ville skifte til Herakolith/Moland, jf. Tabel 5.2. Slutbrugerundersøgelsen indikerer dermed, at Troldekt lægger et meget betydeligt konkurrencepres på TreeTops.
291. De foreløbige resultater af slutbrugerundersøgelsen viser endvidere, at BMC Danmark/Soprema er Troldechts tætteste konkurrent, idet [60–80] pct. af respondenternes køb af Troldechts træbetonplader ville skifte til BMC Danmark/Soprema, hvis det ikke længere var muligt at købe træbetonplader fra Troldekt, jf. Tabel 5.2. TreeTops er Troldechts næst tætteste

¹²³ Fx blev de kunder, der havde købt træbetonplader fra Troldekt, spurgt: "Du har svaret, at jeres virksomhed/du ville have brugt en anden leverandør af træbetonplader, hvis Troldechts træbetonplader ikke var tilgængelige. Hvilken anden leverandør ville jeres virksomhed/du i stedet have brugt i det pågældende projekt? Sæt ét kryds".

¹²⁴ Styrelsen kan også vægte slutbrugernes besvarelser ud fra den omsætning, de har genereret fra det projekt, hvor købet af træbetonplader indgik. Styrelsen vurderer dog ikke, at sådan en vægtning af besvarelser ift. diversion ratios er retvisende, da respondentens omsætning fra det pågældende projekt kan vedrøre forskellige ydelser, som ikke nødvendigvis er relateret til valget af loftplade.

konkurrent, da [10–20] pct. af respondenternes køb af Troldekteks træbetonplader ville skifte til TreeTops. Ifølge slutbrugerundersøgelsen lægger BMC Danmark/Soprema således et meget betydeligt konkurrencepres på Troldekte, mens TreeTops lægger et ikke ubetydeligt konkurrencepres på Troldekte.

292. Ses der på de uvægtede besvarelser, er TreeTops Troldekteks tætteste konkurrent, mens Heraklith/Moland er næst tætteste konkurrent til Troldekte, da den høje diversion fra Troldekte til BMC Danmark/Soprema er drevet af én meget stor aktør.

Tabel 5.2 Diversion ratios fra Troldekte og TreeTops på markedet for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter – aktører med afgørende indflydelse

Aktør (brand)	Vægtede diversion rates		Uvægtede diversion rates	
	Fra TreeTops (pct.)	Fra Troldekte (pct.)	Fra TreeTops (pct.)	Fra Troldekte (pct.)
Troldekte (Troldekte)	[80–100]	-	[80–100]	-
TreeTops (Fibrotech)	-	[10–20]	-	[40–50]
BAUX (BAUX)	[0–5]	[0–5]	[0–5]	[0–5]
GreenBoard (Green Board Akustika)	[0–5]	[0–5]	[0–5]	[0–5]
Träullit (Träullit)	[0–5]	[0–5]	[0–5]	[0–5]
BMC Danmark A/S/Soprema (Fibrolith)	[0–5]	[60–80]	[0–5]	[10–20]
Heraklith/Moland/Forzes (Soundcut, Heradesign, Forzes Treulex)	[0–5]	[5–10]	[0–5]	[30–40]
Andre leverandører	[0–5]	[5–10]	[0–5]	[0–5]
Andre valgmuligheder	[0–5]	[0–5]	[10–20]	[10–20]
Total	100	100	100	100
Antal respondenter	[xx]	[xx]	[xx]	[xx]

Note: Kolonne to og tre viser de vægtede diversion ratios ud fra mængden af de træbetonplader (målt pr. m²), som blev brugt i det pågældende projekt, hvor slutbrugeren tilbød sin ydelse eller som betalte for projektet. Respondenterne i Tabel 5.2 har haft afgørende indflydelse i valget af træbetonplader. Ved afgørende indflydelse har slutbrugerne angivet "Det var vores beslutning, at træbetonplader skulle bruges."

Note: 15 respondenter svarede "Ved ikke", på spørgsmål om, hvad de ville have gjort, hvis Troldekteks produkter ikke var tilgængelige, og 62 svarede "Ved ikke" på spørgsmål om hvilken anden leverandør, de ville have valgt, hvis Troldekteks produkter ikke var tilgængelige. 1 respondent svarede "Ved ikke" på spørgsmål om, hvad de ville have gjort, hvis TreeTops' produkter ikke var tilgængelige, og 2 svarede "Ved ikke" på spørgsmål om hvilken anden leverandør, de ville have valgt, hvis TreeTops' produkter ikke var tilgængelige.

Note: Knaufs datterselskab Heraklith producerer og sælger træbetonplader. Styrelsen forstår, at Moland-gruppen primært forhandler Herakliths træbetonplader i datterselskabet Forzes under forskellige brands, jf. telefonnotat af telefonsamtale med [xx], hvorfor Heraklith og Moland/Forzes er slået sammen i tabellen.

Note: BMC Danmark A/S er eneforhandler træbetonplader fra den tyske producenten Fibrolith, som ejes af Soprema., jf. <https://bmc-danmark.com/produkt-kategori/traebeton-og-bygningspap/>

Note: Andre valgmuligheder: "Vi/jeg ville have brugt akustikplader af et andet materiale.", "Vi/jeg ville have brugt loftplader uden akustiske kvaliteter", "Andet"

Note: Andre leverandører: Celenit (Celenit), Cewood (Cewood), Dietrich Isol (UNITEX), Fragmat (DRVOLIT), Hedinberg (Hedinberg), Isolith (Isolith Akustikplade BAB, Cewood), Andre

Kilde: Slutbrugerundersøgelsen spørgsmål 59, 61, 65 og 67.

293. Styrelsen har også beregnet diversion ratios for slutbrugere med rådgivende indflydelse i valget af træbetonplader, som præsenteres i det følgende.

-
294. Diversion ratios baseret på slutbrugere med rådgivende indflydelse viser, at BMC Danmark/Soprema er tætteste alternativ til TreeTops efterfulgt af Troldekt.
295. Således viser slutbrugerundersøgelsen, at lidt mere end halvdelen, [50–60] pct., af respondenterne (vægtet efter mængde) vil anbefale at skifte træbetonplader til BMC/Soprema, hvis TreeTops' træbetonplader ikke længere var tilgængelige, mens lidt under halvdelen, [40–50] pct., af respondenterne (vægtet efter mængde) vil anbefale at skifte til Troldekt, jf. Tabel 5.3. Disse resultater er baseret på få svar, hvorfor resultatet er påvirket af få aktører, som har haft afgørende indflydelse i store projekter, hvor træbetonplader har indgået. Ses der således på de uvægtede tal, vil [10–20] pct. anbefale BMC Danmark/Soprema, mens [60–80] pct. vil anbefale Troldekt, hvis TreeTops' træbetonplader ikke længere var tilgængelige.
296. Derudover viser de foreløbige resultater blandt slutbrugere med rådgivende indflydelse, at TreeTops er Troldekts tætteste konkurrent, da [30–40] pct. af respondenterne (vægtet efter mængde) vil skifte træbetonplader til TreeTops, hvis Troldekts træbetonplader ikke længere var tilgængelige, mens Heraklith/Moland er næst tætteste alternativ, jf. Tabel 5.3. Ses der på de uvægtede tal, er rækkefølgen omvendt.
-

Tabel 5.3 **Diversion ratios ift. slutbrugere med rådgivende indflydelse i valget af træbetonplader fra Trolldtekt og TreeTops på markedet for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter**

Aktør (brand)	Vægtede diversion rates		Uvægtede diversion rates	
	Fra TreeTops (pct.)	Fra Trolldtekt (pct.)	Fra TreeTops (pct.)	Fra Trolldtekt (pct.)
Trolldtekt (Trolldtekt)	[40-50]	-	[60-80]	-
TreeTops (Fibrotech)	-	[30-40]	-	[30-40]
BAUX (BAUX)	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Cewood (Cewood)	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
BMC Danmark A/S/Soprema (Fibrolith)	[50-60]	[0-5]	[10-20]	[5-10]
Heraklith/Moland/Forzes (Soundcut, Heradesign, Forzes Treulex)	[0-5]	[30-40]	[0-5]	[30-40]
Andre leverandører	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Andre valgmuligheder	[0-5]	[10-20]	[5-10]	[10-20]
Total	100	100	100	100
Antal respondenter	[xx]	[xx]	[xx]	[xx]

Note: Kolonne to og tre i Tabel 5.3 viser også de vægtede diversion ratios ud fra størrelsen af de træbetonplader (målt pr. m²), som blev brugt i det pågældende projekt, hvor slutbrugeren tilbød sin ydelse. Respondenterne i Tabel 5.3 har haft rådgivende indflydelse i valget af træbetonplader. Ved rådgivende indflydelse har slutbrugeren angivet: "Det var os, der havde anbefalet, at træbetonplader kunne bruges, og vores anbefaling blev fulgt."

Note: 9 respondenter svarede "Ved ikke", på spørgsmål om, hvad de ville have gjort, hvis Trolldtekts produkter ikke var tilgængelige, og 33 svarede "Ved ikke" på spørgsmål om hvilken anden leverandør, de ville have valgt, hvis Trolldtekts produkter ikke var tilgængelige. 2 respondenter svarede "Ved ikke" på spørgsmål om hvilken anden leverandør, de ville have valgt, hvis TreeTops' produkter ikke var tilgængelige.

Note: Knaufs datterselskab Heraklith producerer og sælger træbetonplader. Styrelsen forstår, at Moland-gruppen primært forhandler Herakliths træbetonplader i datterselskabet Forzes under forskellige brands, jf. telefonnotat af telefonsamtale med [xx], hvorfor Heraklith og Moland/Forzes er slået sammen i tabellen.

Note: BMC Danmark A/S er eneforhandler træbetonplader fra den tyske producenten Fibrolith, som ejes af Soprema., jf. <https://bmc-danmark.com/produkt-kategori/traebeton-og-bygningspap/>

Note: Andre valgmuligheder: "Vi/jeg ville have brugt akustikplader af et andet materiale.", "Vi/jeg ville have brugt loftplader uden akustiske kvaliteter", "Andet"

Note: Andre leverandører: Celenit (Celenit), Dietrich Isol (UNITEX), Fragmat (DRVOLIT), GreenBoard (Green Board Akustika), Hedinberg (Hedinberg), Isolith (Isolith Akustikplade BAB, Cewood), Träullit (Träullit), Andre

Kilde: Jf. Slutbrugerundersøgelsen spørgsmål 59, 61, 65 og 67.

297. Overordnet set indikerer slutbrugerundersøgelsen, at TreeTops lægger et ikke-ubetydeligt konkurrencepres på Trolldtekt, og at Trolldtekt lægger et markant konkurrencepres på TreeTops. Det gælder, uanset om vurderingen af diversion ratios foretages ud fra de respondenter, som har angivet at have haft afgørende indflydelse på valget af træbetonplader eller rådgivende indflydelse på valget af træbetonplader, og uanset om der ses på antal respondenter eller vægtet med byggeprojektets størrelse.
298. Undersøgelserne af kundernes besvarelser af spørgsmål om skifteadfærd og de beregnede diversion ratios indikerer efter styrelsens vurdering, at parterne er tætte konkurrenter. Styrelsen

foretager dog ikke en endelig vurdering af diversion ratios, idet Kingspans tilsagn løser styrelsens betænkeligheder ved fusionen, jf. afsnit 2.1.

5.3.3.3 Fusionens mulige virkninger overfor slutbrugere af træbetonplader

299. Ifølge Kommissionens retningslinjer for vurderingen af horisontale fusioner skal der ved "øget markedsmagt" forstås følgende:

*"en eller flere virksomheders mulighed for rentabelt at forhøje priserne, mindske produktionen eller udvalget af varer og tjenester eller disses kvalitet, mindske innovation eller på anden måde påvirke konkurrenceparametrene"*¹²⁵

300. Da Kingspan efter fusionen fjerner et ikke-ubetydeligt konkurrencepres og øger sin markedsmagt betydeligt, kan der være en risiko for, at den fusionerede virksomhed ensidigt hæver priserne, hvilket eksempelvis også kan ske ved ikke at videreføre TreeTops' brand, som er prissat billigere end Troldekt.
301. I byggemarkedsundersøgelsen og konkurrentundersøgelsen har flere respondenter angivet, at der er risiko for prisstigninger, blandet andet fordi Troldekt i forvejen har en betydelig position på markedet, hvor TreeTops er én af få nyere aktører.¹²⁶
302. Andre respondenter har givet udtryk for, at fusionen efter deres opfattelse ikke vil øge risikoen for prisstigninger med henvisning til, at der er flere leverandører at vælge imellem.¹²⁷
303. Styrelsen har desuden undersøgt, hvilken betydning en prisstigning på alle træbetonplader, herunder parternes træbetonplader, vil medføre for slutbrugerne.
304. Byggemarkedsundersøgelsen viser, [xx]. Således har [xx] pct. af byggemarkederne angivet, at de ville sende hele prisstigningen videre til slutkunden, hvis prisen på træbetonplader steg med 20 kr. pr. m².¹²⁸
305. Besvarelserne fra byggemarkederne indikerer, at det incitament som den fusionerede enhed vil have til at øge prisen på træbetonplader, vil slå igennem hos slutbrugeren, og at fusionen dermed vil indebære risiko for, at slutbrugerne vil betale højere priser for træbetonplader. Styrelsen har ikke foretaget en endelig vurdering af risikoen for prisstigninger, idet Kingspans tilsagn løser styrelsens betænkeligheder ved fusionen, jf. afsnit 2.1.

5.3.3.4 Potentiel konkurrence

306. Potentiel konkurrence er en relevant faktor i vurderingen af, om en horisontal fusion kan give anledning til ensidige virkninger, fordi eksistensen af potentiel konkurrence af tilstrækkelig styrke vil kunne virke disciplinerende på markedets eksisterende aktører og modvirke eksempelvis eventuelle prisstigninger som følge af fusionen.¹²⁹ Potentiel konkurrence skal her forstås som etablering af nye aktører på markedet samt eksempelvis repositionering eller ekspansion blandt eksisterende aktører.

¹²⁵ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 8.

¹²⁶ Dette er udsagn fra byggemarkeder som [xx] og [xx], og konkurrenter som [xx], jf. Byggemarkedsundersøgelsen, spørgsmål 34 og konkurrentundersøgelsen, spørgsmål 30.

¹²⁷ Dette er udsagn fra byggemarkeder som [xx], og konkurrenter som [xx], jf. byggemarkedsundersøgelsen, spørgsmål 35 og konkurrentundersøgelsen, spørgsmål 30.

¹²⁸ Jf. byggemarkedsundersøgelsen, spørgsmål 12.

¹²⁹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, afsnit VI.

307. For at potentiel konkurrence kan anses for at lægge et tilstrækkeligt konkurrencepres på fusionsparterne, skal det være sandsynligt, rettidigt og tilstrækkeligt til at forhindre eller imødegå fusionens potentielle konkurrencebegrænsende virkninger, jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.¹³⁰
308. Ifølge Kommissionens retningslinjer skal det undersøges, om potentiel konkurrence vil være tilstrækkelig hurtig og vedvarende til at forhindre eller imødegå udnyttelsen af markedsmagten. Hvilken periode der er rimelig, afhænger af markedets karakteristika og dynamik og de potentielle nye virksomheders muligheder. Potentiel konkurrence betragtes dog normalt kun som rettidig, hvis den sker inden for to år.¹³¹
309. Som et led i analysen af potentiel konkurrence skal der foretages en vurdering af omfanget af adgangs- og ekspansionsbarrierer på markedet for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter i Danmark, samt sandsynligheden for at eksisterende leverandører af træbetonplader eksempelvis vil repositionere sig eller ekspandere. Det er imidlertid ikke tilstrækkeligt, at nye aktører er i stand til at begynde at distribuere og sælge det pågældende produkt eller at eksisterende aktører kan ekspandere eller repositionere sig – det skal også være sandsynligt, at disse aktører rettidigt kan opnå en markedsstyrke, der forhindrer eller imødegår fusionens konkurrencebegrænsende virkninger.¹³²
310. Generelt er der en række forhold, der har betydning for vurderingen af sandsynligheden for, at nye aktører vil etablere sig på et marked, eller for at eksisterende aktører vil repositionere sig eller ekspandere – det gælder eksempelvis etableringsomkostninger og den generelle markedsudvikling. I det følgende vil de forskellige adgangs- og ekspansionsbarrierer, som gør sig gældende på markedet for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter i Danmark, blive behandlet.
311. Idet Kingspan er kommet med tilsagn tidligt i processen, der eliminerer de konkurrencemæssige betænkeligheder ved fusionen, foretager styrelsen ikke en fuldstændig analyse samt en endelig vurdering af potentiel konkurrence, jf. afsnit 2.1 .

5.3.3.4.1 Styrelsens vurdering af potentiel konkurrence

312. I det følgende gennemgås styrelsens umiddelbare vurdering af potentiel konkurrence fra nye og eksisterende aktører på markedet, herunder om denne umiddelbart vurderes at kunne imødegå fusionens konkurrencebegrænsende virkninger, dvs. om den er tilstrækkelig til at erstatte det konkurrencepres, som var mellem TreeTops og Kingspan forud for fusionen.
313. Overordnet har parterne anført, at der er lave adgangsbarrierer på markedet. I konkurrentundersøgelsen (både dem med salg og uden salg af træbetonplader) har størstedelen af konkurrenterne (7 respondenter, der svarer til 70 pct., når der vægtes med omsætning) angivet, at der ikke er væsentlige barrierer for at begynde at sælge træbetonplader i Danmark, mens få respondenter har angivet, at der er væsentlige barrierer. Det er primært de mindre aktører, der angiver, at der er væsentlige barrierer (3 respondenter, der svarer til 14 pct., når der vægtes med omsætning).^{133 134}
314. Konkurrenter og byggemarkeder har imidlertid på møder med styrelsen oplyst, at der er en række forhold, der skal være opfyldt for, at en ny aktør er attraktiv for byggemarkeder og

¹³⁰ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 68.

¹³¹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 74.

¹³² Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 75.

¹³³ Jf. konkurrentundersøgelsen, spørgsmål 24.

¹³⁴ Jf. konkurrentundersøgelsen, spørgsmål 28.

slutkunder og dermed kan få fodfæste på markedet. I forhold til selve produktet er det særligt vigtigt, at produktet opfylder de relevante tekniske krav, fx brandkrav og krav til bæredygtighed, samt at distributøren kan dokumentere dette med de relevante certifikater.¹³⁵ I forhold til distributøren af produktet er det særligt vigtigt, at distributøren kan leve op til forsynings- og leveringssikkerhed, [xx].¹³⁶ Derudover peger flere også på, at gode relationer er vigtigt for at påbegynde et samarbejde om salg af et nyt produkt.¹³⁷

315. Derudover har konkurrenterne også givet udtryk for, [xx].¹³⁸
316. Det skal ses i sammenhæng med, at konkurrentundersøgelsen viser, [xx],¹³⁹ hvilket kan indikere at markedet ikke er udpræget dynamisk, og at det ikke nødvendigvis er uproblematisk at etablere sig på markedet som ny aktør og være konkurrencedygtig. [xx], jf. afsnit 5.3.1.2. [xx] vil kunne erstatte en del af det konkurrencepres, som TreeTops før lagde på markedet. Det er dog ikke muligt, på det foreliggende grundlag, at vurdere, hvor stort et konkurrencepres, [xx] vil lægge, men det er styrelsens umiddelbare vurdering, at det er usandsynligt, at [xx] vil kunne erstatte hele konkurrencepresset, bl.a. fordi TreeTops allerede har en række aftaler med byggemarkeder og gode relationer til kunderne.
317. I konkurrentundersøgelsen har styrelsen også spurgt de eksisterende aktører inden for salg af træbetonplader i Danmark til deres nuværende kapacitet og planer om at udvide. Derudover har styrelsen spurgt aktørerne, som er aktive indenfor distribution af loftløsninger med akustiske kvaliteter, men som ikke distribuerer plader af træbeton, om de potentielt vil etablere sig som distributører af træbetonplader på det danske marked.
318. Besvarelserne fra respondenter viser, at [xx].^{140 141} [xx].
319. [xx].¹⁴²
320. Adspurgt til kravene til at kunne udvide sin kapacitet, svarede de eksisterende konkurrenter, at der især skal indgås nye distributionsaftaler (fx med logistikpartnere) og nye/ supplerende indkøbsaftaler med producenter.¹⁴³
321. For så vidt angår eventuelle nye aktørers indtræden på markedet gælder det, at markedsundersøgelsen ikke understøtter en betydelig grad af potentiel konkurrence fra aktører med aktiviteter inden for andre typer loftplader end træbetonplader. Besvarelserne fra respondenter, der ikke i forvejen er aktive inden for salg af træbetonplader i Danmark, viser således, at [xx] ikke har planer om at begynde at sælge træbetonplader. [xx].^{144 145}
322. Parterne har desuden anført, at byggemarkederne er potentielle konkurrenter på markedet, da de har mulighed for at indgå aftale med en producent af træbetonplader og introducere deres egne private label træbetonplader.¹⁴⁶ Styrelsen har derfor i byggemarkedsundersøgelsen

¹³⁵ Jf. styrelsens referater af styrelsens møder med [xx], [xx] og [xx].

¹³⁶ Jf. styrelsens referater af styrelsens møder med [xx] og [xx].

¹³⁷ Jf. styrelsens referater af styrelsens møder med [xx] og [xx].

¹³⁸ Jf. styrelsens referater af styrelsens møder med [xx] og [xx].

¹³⁹ Jf. konkurrentundersøgelsen, spørgsmål 8.

¹⁴⁰ Jf. konkurrentundersøgelsen, spørgsmål 11.

¹⁴¹ Jf. konkurrentundersøgelsen, spørgsmål 12.

¹⁴² Jf. konkurrentundersøgelsen, spørgsmål 13.

¹⁴³ Jf. konkurrentundersøgelsen, spørgsmål 18.

¹⁴⁴ Jf. konkurrentundersøgelsen, spørgsmål 25.

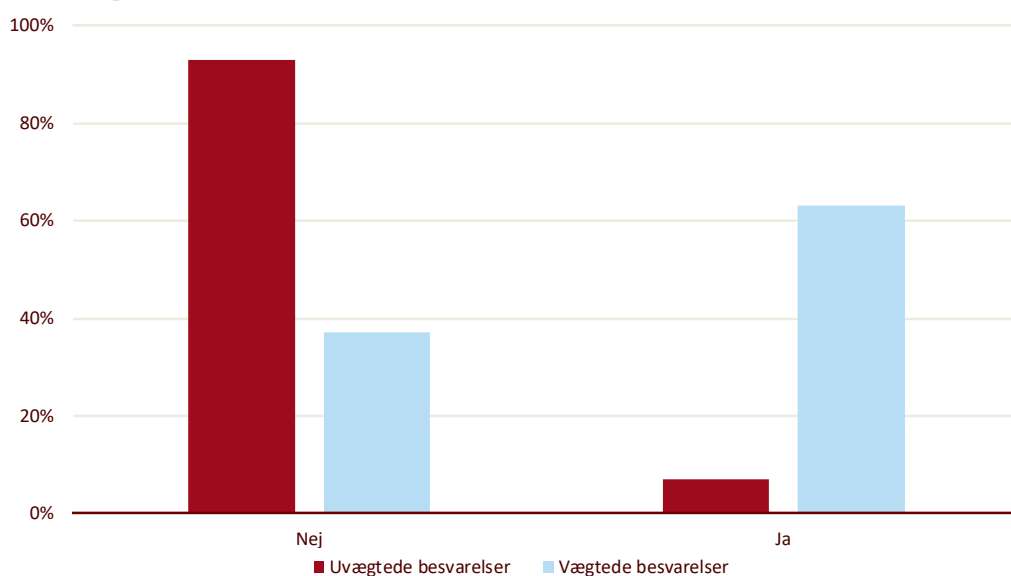
¹⁴⁵ Jf. konkurrentundersøgelsen, spørgsmål 26.

¹⁴⁶ Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 317.

inkluderet en række spørgsmål, som belyser disses overvejelser om at introducere private label træbetonplader.

323. Byggemarkedsundersøgelsen indikerer, at byggemarkedernes eventuelle introduktion af private label træbetonplader ikke kan ses som potentiel konkurrence af en sådan sandsynlighed og styrke, at det er tilstrækkeligt til at forhindre eller imødegå fusionens potentielle konkurrencebegrænsende virkninger. Således er det alene få store byggemarkeder (7 pct. af byggemarkederne, der svarer til 63 pct., når der vægtes med indkøb af træbetonplader) der har overvejet at indføre deres private label træbetonplader, mens mange små byggemarkeder (93 pct. af byggemarkederne, der svarer til 37 pct., når der vægtes med indkøb af træbetonplader) ikke har overvejet det, jf. figur 5.6.¹⁴⁷

Figur 5.6 Byggemarkedernes svar på, om de har overvejet at indføre private label brand træbetonplader



Note: De vægtede besvarelser er baseret på respondentens indkøb af træbetonplader i Danmark i 2022 ekskl. moms.

Kilde: Byggemarkedsundersøgelsen

324. Byggemarkederne, som ikke havde overvejet at indføre private label inden for træbetonplader, blev efterfølgende spurgt om, de vil overveje det, hvis priserne for deres leverandørers træbetonplader stiger varigt med 10 pct., mens alle andre priser er uændrede. Blandt disse byggemarkeder, er det primært større byggemarkeder, der vil overveje at indføre private label træbetonplader, hvorimod mindre byggemarkeder ikke eller i mere begrænset omfang vil overveje at indføre private label.¹⁴⁸
325. I forlængelse heraf har byggemarkederne peget på, at der er få leverandører, som byggemarkederne anser som mulige leverandører af private label træbetonplader.¹⁴⁹ Samlet set understøtter markedsundersøgelsen umiddelbart ikke, at byggemarkedernes eventuelle introduktion af

¹⁴⁷ Jf. byggemarkedsundersøgelsen, spørgsmål 26.

¹⁴⁸ Jf. byggemarkedsundersøgelsen, spørgsmål 28.

¹⁴⁹ Jf. byggemarkedsundersøgelsen, spørgsmål 29.

private label træbetonplader er potentiel konkurrence af en sådan sandsynlighed og styrke, at det er tilstrækkeligt til at forhindre eller imødegå fusionens potentielle konkurrencebegrænsende virkninger.

326. Som anført indledningsvist ovenfor betragtes potentiel konkurrence normalt kun som rettidig, hvis den sker inden for to år.
327. Parterne har oplyst, at indtræden på markedet kan ske inden for 6 måneder, hvorimod konkurrentundersøgelsen viser blandede resultater.¹⁵⁰ Det kan skyldes de forskellige forudsætninger og forretningsmodeller blandt virksomheder. Eksempelvis angav [xx] respondenter, hvilket svarer til [xx], når der vægtes med omsætning, at det vil tage "mere end 24 måneder" at påbegynde salg, mens en række mindre aktører har angivet en tidshorisont på under 1 år.^{151 152}
328. [xx].¹⁵³
329. Størstedelen af de respondenter, [xx], som ikke har salg af træbetonplader i Danmark (men salg af andre akustikplader til loftløsninger), svarede, at det vil tage "mere end 24 måneder" at begynde at producere træbetonplader.¹⁵⁴
330. [xx].
331. Udover at den potentielle konkurrence skal være sandsynlig og rettidig, skal den være tilstrækkelig omfattende til at forhindre eller imødegå fusionens potentielle konkurrencebegrænsende virkninger.¹⁵⁵
332. Fusionen medfører, at TreeTops, [xx] inden for salg af træbetonplader til nedsænkede lofter, forsvinder som en selvstændig aktør i Danmark. Besvarelserne i styrelsens markedsundersøgelser understøtter ikke umiddelbart, at mulig ekspansion fra eksisterende aktører eller indtræden af nye aktører vil være tilstrækkeligt til at imødegå de potentielle konkurrencebegrænsende virkninger af fusionen.
333. [xx]. Tilstrækkelig potentiel konkurrence vil kræve, at der indtræder en anden aktør, der kan erstatte det konkurrencepres, der forsvinder. Derfor vil [xx] eventuelle indtræden på markedet umiddelbart ikke være nok til at forhindre eller imødegå fusionens potentielle konkurrencebegrænsende virkninger, idet det umiddelbart ikke er sandsynligt, at [xx] opnår en markedsposition svarende til det konkurrencepres, som TreeTops lægger på Troldekt og de øvrige aktører på markedet inden fusionen.
334. Ligeledes er den foreløbige vurdering på baggrund af markedsundersøgelsen, at en tilstrækkelig markedstilgang fra nye aktører til at forhindre eller imødegå fusionens konkurrencebegrænsende virkninger ikke er sandsynlig.

¹⁵⁰ Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 404.

¹⁵¹ Jf. konkurrentundersøgelsen, spørgsmål 21.

¹⁵² Styrelsen bad alle respondenter i konkurrentundersøgelsen, som enten sælger træbetonplader eller andre akustikplader til loftløsninger i Danmark, om at estimere, hvor lang tid det vil tage en virksomhed at begynde at sælge træbetonplader i Danmark. Besvarelserne giver generelt et blandet indtryk af, hvor hurtigt man kunne begynde at sælge træbetonplader i Danmark.

¹⁵³ Jf. konkurrentundersøgelsen, spørgsmål 16.

¹⁵⁴ Jf. konkurrentundersøgelsen, spørgsmål 19.

¹⁵⁵ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 75.

5.3.3.4.2 Konklusion vedrørende potentiel konkurrence

335. Det er styrelsens umiddelbare vurdering, at der på markedet for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter ikke er potentiel konkurrence i form af eksisterende aktørers udvidelse af kapacitet og etablering af nye aktører af en sådan sandsynlighed og styrke, at det er tilstrækkeligt til at forhindre eller imødegå fusionens potentielle konkurrencebegrænsende virkninger.
336. Styrelsens foreløbige konkurrentundersøgelse indikerer, at [xx], og at [xx] eventuelt vil kunne indtræde på markedet [xx], men at det vil være af begrænset betydning sammenholdt med Tre-Tops' position inden fusionen. Derudover har en række byggemarkeder angivet overvejelser om at introducere deres egne private label træbetonplader, men mulighederne herfor kan umiddelbart være begrænset af, at der kun er få tilgængelige leverandører, som vil kunne producere træbetonpladerne.
337. Styrelsen foretager dog ikke en endelig vurdering heraf, idet Kingspans tilsagn løser styrelsens betænkeligheder med fusionen.

5.3.3.5 Modstående købermagt

338. Ved vurderingen af om en horisontal fusion vil få konkurrenceskadelige virkninger, er det relevant at analysere eksistensen af mulig købermagt, fordi kunder med tilstrækkelig købermagt vil kunne modvirke eventuelle prisstigninger som følge af fusionen.¹⁵⁶
339. Købermagt kan forekomme, hvis køberen kan fremsætte troværdige trusler om inden for en rimelig tid at skifte til andre forsyningskilder, hvis leverandøren beslutter at forhøje priserne eller forringe kvaliteten eller leveringsbetingelserne.¹⁵⁷
340. Købermagt kan ikke anses for i tilstrækkelig grad at opveje en fusions potentielle negative virkninger, hvis den kun sikrer, at en bestemt del af kunderne, med særlig stor forhandlingsstyrke, beskyttes mod betydeligt højere priser eller dårligere betingelser efter fusionen. Det er heller ikke tilstrækkeligt, at der er tale om købermagt før fusionen; den skal også eksistere og fortsat være effektiv efter fusionen.¹⁵⁸
341. Styrelsen tager udgangspunkt i et marked for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter i Danmark, jf. punkt 196.
342. Styrelsens vurdering af modstående købermagt tager udgangspunkt i byggemarkederne, som udgør [xx]¹⁵⁹ og [xx].¹⁶⁰
343. Da Kingspans tilsagn løser styrelsens betænkeligheder ved fusionen, jf. afsnit 2.1, vil styrelsen ikke foretage en endelig vurdering af, hvorvidt der er modstående købermagt på det relevante marked. Styrelsen vil på baggrund af markedsundersøgelsen redegøre for, hvilke indikationer der umiddelbart kan tale for henholdsvis imod tilstedeværelsen af modstående købermagt.

¹⁵⁶ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, afsnit V.

¹⁵⁷ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 65.

¹⁵⁸ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 67.

¹⁵⁹ Jf. parternes svar af 17. januar 2024 på styrelsens spørgsmål 3 af 11. januar 2024.

¹⁶⁰ Jf. konkurrentundersøgelsen. Dette tal er baseret på de vægtede besvarelser fra konkurrenterne, dvs. deres samlede salg af træbetonplader til loftløsninger i 2022 ekskl. moms. Det bemærkes, at ses der på de uvægtede svar, ville [xx] pct. af konkurrenternes salg af træbetonplader stamme fra byggemarkederne, [xx] pct. fra professionelle bygherre, [xx] pct. fra entreprenørvirksomheder, [xx] pct. fra "andre". For så vidt angår "andre"-kategorien har én konkurrent angivet at sælge træbetonplader til "Engros"-kunder.

Parternes kunder består af både store og små byggemarkeder

344. På markedet for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter i Danmark har parterne få store byggemarkeder og en række mindre byggemarkeder som kunder.
345. Parterne har oplyst, at fem byggemarkeder står for [xx] pct. af Trolldtekts omsætning fra salg af træbetonplader i Danmark, mens fem byggemarkeder står for [xx] pct. af TreeTops' omsætning på dette marked.¹⁶¹
346. Der findes få store byggemarkeder, som tegner sig for en væsentlig del af parternes omsætning, fx [xx], og [xx].¹⁶²
347. Derudover findes der en række små byggemarkeder, som tegner sig for en mindre del af parternes omsætning, fx stod [xx], mens [xx].¹⁶³
348. Det er på den baggrund styrelsens umiddelbare vurdering, at ikke alle byggemarkeder vil have samme muligheder for at reagere på eventuelle prisstigninger fra den fusionerede enhed. Som beskrevet ovenfor er det ikke tilstrækkeligt, hvis det kun er den del af kunderne med særlig stor forhandlingsstyrke, som beskyttes mod betydeligt højere priser eller dårligere betingelser efter fusionen.

Byggemarkederne har begrænsede muligheder for at udskifte Trolldtekt (og TreeTops) som leverandører

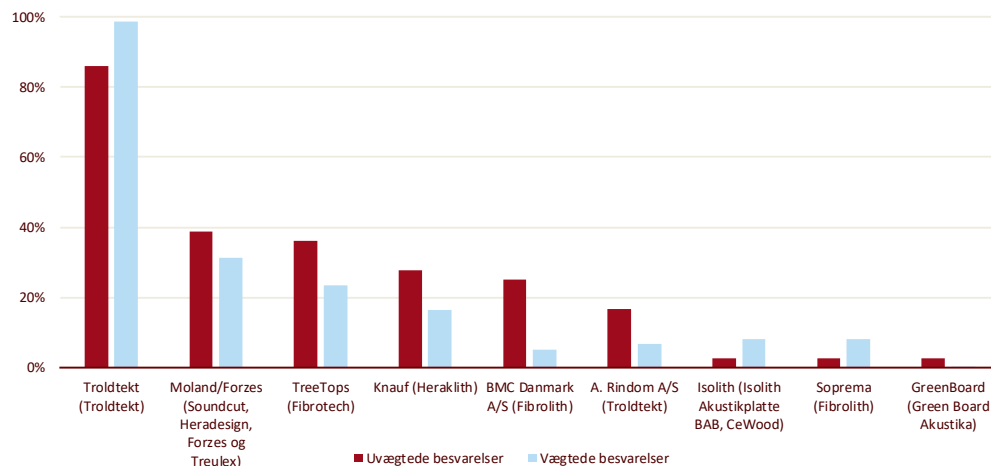
349. Styrelsen har i afsnit 5.3.3.1 vurderet konkurrencesituationen på markedet for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter i Danmark. Styrelsen vurderer, at der er få leverandører af træbetonplader for kunderne (herunder byggemarkederne) at vælge imellem, og at disse leverandører, udover parterne, tegner sig for en lille del af den samlede omsætning på markedet.
350. Som et yderligere element i vurderingen af konkurrencesituationen er parternes kunder, herunder byggemarkederne blevet spurgt om, hvilke leverandørers træbetonplader, som kunderne opfatter som værende afgørende at tilbyde sine egne kunder (dvs. slutbrugere). Stort set alle byggemarkeder, [xx] pct., når der er vægtet med omsætning, anser det som værende afgørende at kunne forhandle træbetonplader fra Trolldtekt, mens henholdsvis [xx] pct. og [xx] pct. af de adspurgte byggemarkeder anser det som afgørende at forhandle træbetonplader fra hhv. Moland og TreeTops, jf. Figur 5.7.

¹⁶¹ Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 322 og 328.

¹⁶² Jf. parternes fusionsanmeldelse, bilag 25 A og 26 A.

¹⁶³ Jf. parternes fusionsanmeldelse, bilag 25 A og 26 A.

Figur 5.7 Fordeling over byggemarkeders besvarelser af, hvilke leverandørers træbetonplader, byggemarkederne anser som afgørende at tilbyde egne kunder



Note: De vægtede besvarelser er baseret på respondentens samlede køb af træbetonplader i 2022 i tusind kr. ekskl. Moms.

Note: A. Rindom A/S forhandler udelukkende træbetonplader fra Troldtekt, jf. telefonnotat af telefonopkald med Rindom den 15. december 2023.

Note: Knaufs datterselskab Heraklith producerer og sælger træbetonplader. Styrelsen forstår, at Moland-gruppen primært forhandler Herakliths træbetonplader i datterselskabet Forzes under forskellige brands, jf. telefonnotat af telefonsamtale med [xx]. Byggemarkederne kan imidlertid købe træbetonplader direkte hos Heraklith eller hos fx Moland, jf. <https://www.heraklith.com/please-contact-us>, hvorfor Heraklith og Moland/Forzes fremstår som to aktører.

Kilde: Byggemarkedsundersøgelsen

351. Ovenstående besvarelse skal ses i sammenhæng med uddybende svar i slutbrugerundersøgelsen, hvoraf nogle understøtter ovenstående billede af parternes og særligt Troldtekts betydning, mens andre indikerer, at der er alternativer til Troldtekt.

352. [xx], som er kunde hos begge parter, har givet udtryk for, at der er prisforskelle mellem parternes træbetonplader, og at der er få, reelle alternativer til Troldtekts træbetonplader:¹⁶⁴

" (...) Troldtekt bliver opfattet som et high-end produkt af kunder (...), og vil for specielle Troldtekt produkter også have et højere prispunkt da der ikke eksisterer nogen alternativer for disse."

" (...) der eksisterer nogle andre aktører (fx Moland i Skive), men at disse aktører er små og ikke har samme position som TreeTops og Troldtekt."

353. Andre byggemarkeder har givet udtryk for, at der er alternativer til Troldtekt, hvilket også understøttes af de viste besvarelser i Figur 5.7, hvor hhv. [xx] pct. og [xx] pct. af de adspurgte byggemarkeder anser det som afgørende, at forhandle træbetonplader fra hhv. Moland og TreeTops.

¹⁶⁴ Jf. referat af styrelsens møde med [xx] den 31. oktober 2024.

-
354. Adspurgt hvorfor TreeTops' træbetonplader anses som værende blandt de plader, der er afgørende at tilbyde kunderne, svarede [xx] fx, at TreeTops er: "*Det billigere alternativ til Troldekt*".¹⁶⁵
355. Det er på den baggrund styrelsens umiddelbare vurdering, at særligt Troldekt af byggemarkederne anses for at være afgørende at tilbyde sine kunder, hvilket i høj grad vil begrænse og vanskeliggøre byggemarkedernes muligheder for at reagere på eventuelle prisstigninger.
- Byggemarkederne har begrænsede øvrige modstrategier*
356. Købermagt kan også være til stede, hvis kunderne har andre modstrategier eksempelvis i form af mulighed for at foretage vertikal integration eller engagere en potentiel konkurrent til at indtræde på markedet.
357. Indførelsen af kundernes eget private label produkt kan ses som et eksempel på en sådan modstrategi, der kan understøtte kundernes muligheder for at udskifte leverandører og pege i retning af modstående købermagt.
358. Imidlertid indikerer styrelsens markedsbyggemarkedsundersøgelse, at der er få leverandører, som byggemarkederne anser som mulige alternative leverandører af private label træbetonplader.¹⁶⁶
359. Desuden indikerer styrelsens markedsbyggemarkedsundersøgelse, at meget få byggemarkeder har overvejet at indføre private label træbetonplader.¹⁶⁷
360. Endelig indikerer styrelsens markedsbyggemarkedsundersøgelse, at såfremt priserne stiger varigt med 10 pct. for byggemarkedernes leverandører af træbetonplader, mens alle andre priser er uændrede, er det primært større byggemarkeder, der vil overveje at indføre private label træbetonplader, hvorimod mindre byggemarkeder ikke eller i mere begrænset omfang vil overveje at indføre private label.¹⁶⁸
361. Ovenstående understøtter, at byggemarkederne har begrænsede muligheder for at udskifte Troldekt og TreeTops som leverandører, jf. afsnit 5.3.3.4.1, og at en del af byggemarkederne heller ikke ser private label som en mulighed for at imødegå den fusionerede enheds styrke på markedet.
362. På baggrund af ovenstående er det styrelsens umiddelbare vurdering, at der på et marked for produktion og distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter er tale om en forskelligartet kundegruppe af såvel større som mindre byggemarkeder, men at selv store byggemarkeder vil have begrænsede muligheder for modstrategier i tilfælde af prisstigninger, hvilket særligt skal ses i lyset af Troldekts position. Det er således styrelsens umiddelbare vurdering, at købermagt blandt byggemarkederne ikke vil være tilstrækkeligt til modvirke eventuelle prisstigninger som følge af fusionen. Styrelsen foretager dog ikke en endelig vurdering heraf, idet Kingspans tilsagn løser styrelsens betænkeligheder ved fusionen, jf. afsnit 2.1.

¹⁶⁵ Jf. byggemarkedsundersøgelsen, fritekst spørgsmål til spørgsmål 8.

¹⁶⁶ Jf. byggemarkedsundersøgelsen, spørgsmål 29.

¹⁶⁷ Jf. byggemarkedsundersøgelsen, spørgsmål 26.

¹⁶⁸ Således har [xx] pct. af byggemarkederne angivet, at de vil indføre deres eget private label brand, hvis priserne for deres leverandørers træbetonplader stiger varigt med 10 pct., og disse byggemarkeder står samlet set for [xx] pct. af omsætningen, jf. byggemarkedsundersøgelsen, spørgsmål 28.

5.3.3.6 Konklusion vedrørende fusionens virkninger

363. På baggrund af ovenstående er det styrelsens umiddelbare vurdering, at den anmeldte fusion kan hæmme den effektive konkurrence betydeligt, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, på markedet for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter i Danmark i form af horisontale ensidige virkninger.
364. Det er på den baggrund styrelsens umiddelbare vurdering, at fusionen ikke kan godkendes, medmindre de konkurrenceskadelige virkninger af fusionen fjernes med tilsagn, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, og § 12 e, stk. 1.

5.4 Tilsagn

365. For at fremskynde sagsbehandlingen og fjerne styrelsens betænkeligheder med fusionen har Kingspan afgivet tilsagn, som fremgår i deres helhed i afsnit 2.1. Tilsagnets indhold gennemgås nedenfor.
366. Såfremt parterne ikke efterkommer det afgivne tilsagn, kan styrelsen tilbagekalde Konkurrencerådets afgørelse, jf. konkurrencelovens § 12 f, stk. 1, nr. 2. Derudover kan parterne pålægges tvangsbøder, hvis parterne ikke efterkommer det afgivne tilsagn, jf. konkurrencelovens § 22, stk. 1, nr. 2.
367. Konkurrencerådet kan kun acceptere tilsagn, der forhindrer, at fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt. Tilsagn skal fuldstændigt fjerne konkurrenceproblemerne, og de skal i enhver henseende være komplette og effektive. Desuden skal tilsagnene kunne implementeres effektivt på kort tid, eftersom konkurrencen på markedet ikke vil blive bevaret, før tilsagnene er opfyldt.¹⁶⁹ Tilsagnene må derudover ikke give anledning til nye konkurrenceproblemer.
368. Med tilsagnet forpligter Kingspan sig til at frasælge TreeTops' forretning inden for salg af træbetonplader til lofter (herefter "Frasalgsvirksomheden"), hvilket fjerner hele det horisontale overlap mellem parternes aktiviteter på et eventuelt nationalt marked for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter. Det er styrelsens vurdering, at tilsagnet imødekommer styrelsens betænkeligheder ved fusionen.

5.4.1 Indhold af tilsagnet

369. Der er tale om en "fix-it-first"-løsning, hvilket vil sige, at køber identificeres og godkendes af Konkurrencerådet, inden fusionen godkendes.
370. Frasalgsvirksomheden omfatter i særdeleshed:
- » Leverandøraftale med [xx] vedrørende træbetonplader til lofter.
 - » TreeTops' eksisterende varelager af træbetonplader ved Closing og relaterede tilbehørsprodukter
 - » Kundecontrakter, kundekontaktoplysninger, ordrer modtaget af TreeTops ved Closing relateret til fremtidige leveringer af træbetonplader til lofter i Danmark og historiske data vedrørende kunders tidligere køb
 - » En licens til Fibrotech-varemærket i 10 år

¹⁶⁹ Jf. Kommissionens meddelelse om Løsningsforslag, der kan accepteres i henhold til Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 og Kommissionens forordning (EF) nr. 802/2004 (2008/C 267/01), punkt 9.

-
371. Frasalget gennemføres samtidig med Closing af fusionen mellem Kingspan og TreeTops. Frasalget er alene betinget af Konkurrencerådets godkendelse af Kingspans erhvervelse af TreeTops.

5.4.2 Markedstest af tilsagnet

372. Styrelsen har gennemført en markedstest af Kingspans afgivne tilsagn om frasalg af TreeTops' forretning inden for salg af træbetonplader til lofter blandt udvalgte aktører med kendskab til markedet: to byggemarkeder, to konkurrenter inden for distribution af træbetonplader og én rådgivende virksomhed.
373. Markedstesten blev udført i form af interviews, hvor respondenterne fik Frasalgsvirksomheden beskrevet, og styrelsen stillede spørgsmål, der primært relaterede sig til, om denne nye virksomhed kunne være konkurrencedygtig på et varigt grundlag. Besvarelserne i disse interviews vil blive inddraget løbende i styrelsens vurdering af det afgivne tilsagn og af den indstillede køber i de følgende afsnit.

5.4.3 Vurdering af tilsagnet

374. I det følgende gennemgås det afgivne tilsagn for at vurdere, om tilsagnet løser de sandsynlige konkurrencemæssige betænkeligheder, som er identificeret ved fusionen, samt om tilsagnet kan anses for at være komplet og effektivt, og at tilsagnet ikke medfører nye konkurrenceproblemer.
375. Tilsagnet fjerner hele overlappet mellem Kingspans og TreeTops' træbetonvirksomheder. En egnet køber til TreeTops' træbetonforretning, som kan pålægge den fusionerede enhed det nødvendige konkurrencepres, vil således fjerne de sandsynlige konkurrencemæssige betænkeligheder ved fusionen.
376. Styrelsen har som nævnt gennemført en markedstest af det foreslåede tilsagn. Alle respondenterne fra markedstesten har oplyst, at Frasalgsvirksomheden vil kunne drives videre som en leve- og konkurrencedygtig virksomhed, hvis køber lever op til forskellige kriterier.
377. I den forbindelse har respondenterne særligt lagt vægt på, at køber skal kunne imødekomme de logistikkrav, som kunderne har, at køber skal kunne sikre, at produkterne opfylder de tekniske krav og har de rette certifikater, og at produkterne har den rette pris.¹⁷⁰ Derudover er det også vigtigt, at køber har den rette ekspertise og relationer i branchen for at gøre etablering af virksomheden lettere.
378. Endvidere har respondenterne oplyst, at en virksomhed indenfor distribution af træbetonplader ikke behøver at have mange medarbejdere, og at meget af den daglige drift kan outsources, [xx].¹⁷¹ Konkret har flere respondenter anført, at Frasalgsvirksomheden godt kan drives videre af en enkelt person, hvis denne har den rette ekspertise og kan stille tilstrækkelig økonomisk sikkerhed, og at det ikke er nogen udfordring, at forretningen kun består af træbetonplader og ikke andre byggematerialer.¹⁷²
379. På baggrund af det ovenstående er det styrelsens vurdering, at Frasalgsvirksomheden vil være konkurrencedygtig på et marked inden for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter, hvis der kan findes en egnet køber.

¹⁷⁰ Jf. referat af styrelsens møde med [xx]den 21. marts 2024

¹⁷¹ Jf. referat af styrelsens møde med [xx]den 18. marts 2024.

¹⁷² Jf. referat af styrelsens møde med [xx]den 18. marts 2024.

5.4.3.1 Vurdering af DEPO Holding ApS som egnet køber

380. Kingspan har indstillet DEPO Holding ApS (herefter "DEPO") som køber af Frasalgsvirksomheden. DEPOs overtagelse af Frasalgsvirksomheden er ikke i sig selv en anmeldelsespligtig fusion.
381. DEPO ejes og drives af Dennis Povlsen, som før fusionen er medejer i TreeTops. Dennis Povlsen er oprindeligt uddannet tømrer og har siden ansættelsen i 2017 arbejdet med salg af TreeTops' produkter, herunder træbetonplader. DEPO er ikke i forvejen aktiv på et marked indenfor distribution af plader til nedsænkede lofter eller distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter, og DEPO vil derfor indtræde som en ny aktør på markedet ved køb af Frasalgsvirksomheden.
382. For at DEPO kan blive godkendt som egnet køber af Frasalgsvirksomheden, skal DEPO opfylde følgende kriterier:
- » køber skal være uafhængig af og uden forbindelse til Kingspan,
 - » køber skal være i besiddelse af de finansielle midler, dokumenteret sagkundskab og det incitament, der skal til for at bevare og udvikle Frasalgsvirksomheden til lofter som en rentabel og aktiv konkurrent til parterne og andre aktører på markedet, og
 - » købers erhvervelse af Frasalgsvirksomheden til lofter må ikke kunne skabe nye konkurrenceproblemer
383. DEPO har overfor styrelsen bekræftet, at DEPO er uafhængig af Kingspan og TreeTops, fordi DEPO efter fusionen ikke længere har ejerandele i TreeTops, og heller ikke får ejerandele i Kingspan. DEPO har desuden oplyst, at DEPO som en [xx] og eventuelt [xx], der er anført i tilsagnet, men at DEPO forventer at den nye virksomhed vil være fuldstændig uafhængig af Kingspan inden [xx].
384. DEPO har i samarbejde med EY Godkendt Revisionspartnerskab (herefter "EY") udarbejdet en strategi- og forretningsplan vedrørende købet af TreeTops' forretning inden for salg af træbetonplader, som styrelsen har drøftet med DEPO og EY.¹⁷³ Forretningsplanen indeholder beskrivelse af bl.a. kundegrupper, markedsføring/branding, logistik, leverandøraftaler osv. Overordnet er der ifølge EY tale om en meget konservativt anlagt forretningsplan. DEPO forventer at kunne [xx]. DEPO forventer også [xx], og at [xx] vil være vigtige for udvikling af virksomheden.¹⁷⁴ Endvidere lægger businessplanen op til, at DEPO vil [xx], og [xx] årlig vækst de næste to år, og [xx] årlig vækst fra og med 2026.¹⁷⁵
385. I samarbejde med EY har DEPO lavet tre forskellige scenarier ift. tab af omsætning, hvis DEPO skulle miste nogle af de kunder, som i dag køber træbeton fra TreeTops. I et scenarie, hvor DEPO mister 25 pct. af omsætningen af salg af træbeton, anslås det at DEPO [xx]. I et andet scenario, hvor DEPO mister 50 pct. af omsætningen af salg af træbeton, anslås det at DEPO [xx]. I et tredje scenario, hvor DEPO mister 75 pct. af omsætningen af salg af træbeton, [xx], anslås det at DEPO [xx].¹⁷⁶
386. Frasalgsvirksomheden opnår med tilsagnet 10 års licens til Fibrotech-varemærket, som er gratis de første to år, hvorefter der sker licensbetaling. DEPO forventer at have erstattet Fibrotech-brandet med sit eget brand for træbetonplader senest inden udløbet af licensen til Fibrotech-

¹⁷³ Jf. referat af styrelsens møde med DP Acoustics den 19. marts 2024.

¹⁷⁴ Jf. referat af styrelsens møde med DP Acoustics den 19. marts 2024.

¹⁷⁵ Jf. DP Acoustics' business plan, jf. bilag 7.7.

¹⁷⁶ Jf. DP Acoustics' business plan, jf. bilag 7.7.

varemærket, og formentlig [xx]¹⁷⁷, således at der ikke længere vil være behov for betaling til Kingspan for licensen.¹⁷⁸

387. DEPO har endvidere oplyst, at DEPO er i besiddelse af de finansielle midler til at gennemføre transaktionen, og har støtte fra Sparekassen Danmark.¹⁷⁹ Dennis Povlsen vil således selv investere [xx] kr. og har fået tilsagn om et lån på op til [xx] kr. i forretningen til indkøb af varer m.v.¹⁸⁰
388. Ifølge den præsenterede forretningsplan vil DEPO indledningsvis [xx], idet Dennis Povlsen [xx]. [xx]. DEPO har oplyst, at Dennis Povlsen har [xx].
389. På den baggrund vurderer styrelsen, at DEPO er en egnet køber af Frasalgvirksomheden, idet DEPO efter frasalget vil være uafhængig af parterne, og da DEPO har de finansielle midler, et indgående kendskab til branchen og incitament til at drive virksomheden i konkurrence med parterne og øvrige aktører på markedet. Endelig er det vurderingen, at frasalget til DEPO ikke fører til nye konkurrenceproblemer, fordi DEPO før fusionen ikke er aktiv på nogen markeder.

5.4.4 Konklusion vedrørende tilsagsvurdering

390. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at tilsagnet eliminerer muligheden for de sandsynlige konkurrencemæssige problemer, der kan opstå ved den planlagte fusion, på markedet for distribution af træbetonplader til nedsænkede lofter.
391. Dette gælder også uanset, hvordan det kontrafaktiske scenarie fastlægges, og om markedet afgrænses bredere eller snævrere i forhold til fx installationsmetode eller materiale. Det er styrelsens vurdering, at DEPO Holding ApS er en egnet køber af Frasalgvirksomheden.

¹⁷⁷ Jf. DP Acoustics' business plan – Scenarier, jf. bilag 7.8.

¹⁷⁸ Jf. referat af styrelsens møde med DP Acoustics den 19. marts 2024.

¹⁷⁹ Jf. bilag 1 til DP Acoustics' business plan.

¹⁸⁰ Jf. DP Acoustics' business plan, jf. bilag 7.7.

6. Konklusion

392. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at Kingspan har afgivet tilsagn, som imødekommer de skadelige virkninger af den anmeldte fusion. På den baggrund er det styrelsens vurdering, at den anmeldte fusion skal godkendes ved, at det af Kingspan afgivne tilsagn samtidig gøres til vilkår for fusionens godkendelse, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1, jf. § 12 c, stk. 1, jf. stk. 2, 1. pkt.
393. Konkurrencerådet træffer følgende afgørelse:
394. Det meddeles parterne, at Kingspan Insulation ApS' erhvervelse af enekontrol over TreeTops Holding ApS og dets datterselskaber, TreeTops AB og TreeTops Trading A/S, godkendes med det af Kingspan afgivne tilsagn, der samtidig gøres til vilkår for fusionens godkendelse, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1, jf. § 12 c, stk. 1, jf. stk. 2, 1. pkt.
395. Det meddeles parterne, at DEPO Holding ApS godkendes som egnet køber af Frasalgsvirksomheden.
-

7. Bilag

Bilag 7.1: Vurderingskriterier

Bilag 7.2: Horisontale forbindelser

Bilag 7.3–7.8: Offentliggøres ikke.

7.1 Vurderingskriterier

396. De danske regler om fusionskontrol fremgår af konkurrencelovens kapitel 4. Det følger heraf, at alle fusioner, der opfylder omsætningsgrænserne i § 12, stk. 1, eller henvises fra Europa-Kommissionen eller Erhvervsstyrelsen til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, skal anmeldes til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen og godkendes af Konkurrencerådet forinden de må gennemføres, jf. § 12 c, stk. 5.
397. Fusionskontrollen består i en undersøgelse af, om fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, jf. SIEC-testen¹⁸¹, som blev indført med ændringen af konkurrenceloven i 2004 med virkning fra 1. februar 2005. Vurderingskriteriet fremgår af konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, der har følgende ordlyd:
- ”En fusion, der ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, navnlig som følge af skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling, skal godkendes. En fusion, der hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, navnlig som følge af skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling, skal forbydes.”*
398. Det betyder, at vurderingskriteriet, dvs. om fusionen hæmmer eller ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er ens for sager, hvor fusionen henholdsvis godkendes eller forbydes.
399. Konkurrencerådet har tidligere slået fast, at konkurrencemyndigheden skal fremlægge de fornødne data m.v., der kan begrunde, at myndigheden træffer den pågældende afgørelse. En fusion kan således ikke godkendes blot ud fra en betragtning om, at man ikke har data, der kan begrunde et forbud. En godkendelse forudsætter, at der er fremlagt fornødne faktuelle data m.v., der kan underbygge afgørelsen.¹⁸²
400. Retten i Første Instans og EF-Domstolen har ved flere lejligheder udtalt sig om beviskrav i fusionsager. Blandt andet har Generaladvokaten i Bertelsmann/Sony udtalt, at kravene til det bevis, der skal føres i fusionsager, hvor der nedlægges forbud, ikke kan antages at være højere end kravene til det bevis, der skal føres i en sag, hvor fusionen godkendes: *”The requirement for ‘convincing’ evidence must not be misunderstood as placing the bar higher in relation to prohibition decisions than in relation to clearance decisions. As the Court made clear in Tetra Laval, the requirement for ‘convincing’ evidence ‘by no means added a condition relating to the requisite standard of proof but merely drew attention to the essential function of evidence, which is to establish convincingly the merits of an argument or ... of a decision’.”*¹⁸³¹⁸⁴
401. Retten i Første Instans har endvidere udtalt, at konkurrencemyndigheden ved sin vurdering af fusionens virkninger ikke kan tage udgangspunkt i en generel formodning for, at en fusion ikke hæmmer den effektive konkurrence og derfor skal godkendes: *”Endvidere kan der af forordning nr. 4064/89 ikke udledes nogen formodning for en anmeldt fusions forenelighed eller uforenelighed med fællesmarkedet. Det fremgår ikke, at Kommissionen skal hælde i retning af en godkendelse af en fusion, der henhører under dens kompetenceområde, såfremt der er tvivl, men derimod, at Kommissionen altid skal træffe en utvetydig afgørelse i den ene eller den anden retning.”*¹⁸⁵

¹⁸¹ SIEC er en forkortelse for Significant Impediment of Effective Competition.

¹⁸² Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 14. maj 2008, *Lemvig-Müllers overtagelse af Brdr. A & O Johansen*, pkt. 769.

¹⁸³ Jf. Opinion of advocate general Kokott af 13. december 2007 i sag C-413/06 P, *Bertelsmann/Sony*, præmis 216.

¹⁸⁴ Til trods for, at EF-Domstolen ophævede Rettens dom, var det ikke bestridt af parterne, at beviskravene er de samme i en sag om godkendelse af en fusion som ved et forbud, jf. EF-Domstolens dom af 10. juli 2008 i sag C-413/06 P, *Bertelsmann AG og Sony Corporation of America mod Independent Music Publishers and Labels Association (Impala)*, præmis 45, 48 og 51.

¹⁸⁵ Jf. Retten i Første Instans' dom af 14. december 2005 i sag T-210/01, *General Electric*, præmis 61.

402. Vurderingen af fusionens effekt foretages ud fra de vurderingskriterier, som fremgår af de danske regler om fusionskontrol, samt Kommissionens meddelelser og fællesskabspraksis, der er vejledende ved styrelsens vurderinger.¹⁸⁶
403. Det følger af Kommissionens retningslinjer for vurderingen af horisontale og ikke-horisontale fusioner, at: *"Når Kommissionen vurderer en fusions konkurrencemæssige virkninger, sammenligner den de konkurrenceforhold, som den anmeldte fusion ville medføre, med de forhold, der ville gøre sig gældende, hvis fusionen ikke gennemføres."*¹⁸⁷ I overensstemmelse hermed skal Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen ved vurderingen af, om en fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, foretage en undersøgelse, som består i dels en analyse af det kontrafaktiske scenarie, dels en analyse af hvorledes konkurrencen fremtidigt må forventes at ville se ud efter gennemførelsen af fusionen.
404. Retten i Første Instans har udtalt, at vurderingen af en fusions virkninger indebærer, at der skal foretages en *"en analyse af den forventede situation på det pågældende marked", der "forudsætter [...] en omhyggelig undersøgelse, bl.a. af omstændigheder, som i den konkrete situation findes relevante med henblik på vurderingen af fusionens virkninger på konkurrencevilkårene på referencemarkedet"*.¹⁸⁸
405. Udover skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling kan en fusion også føre til ensidige virkninger, uden at der foreligger dominans, eller en situation, hvor fusionsparterne sammen med andre aktører kan hæmme konkurrencen på markedet via koordineret adfærd.

7.1.1 Det kontrafaktiske scenarie

406. I den kontrafaktiske analyse skal det vurderes, hvordan konkurrencesituationen forventes at være på markedet uden fusionen sammenlignet med, hvordan konkurrencesituationen forventes at være med fusionens gennemførelse. Hvis det vurderes, at konkurrencesituationen på markedet med fusionens gennemførelse ikke hæmmes betydeligt sammenlignet med en situation uden fusionen, skal fusionen godkendes.
407. Når en kontrafaktisk analyse foretages, er det i de fleste tilfælde mest relevant at sammenligne med de eksisterende konkurrenceforhold på fusionstidspunktet ved vurderingen af fusionens virkninger. Under visse omstændigheder kan der dog tages hensyn til de forventede fremtidige ændringer på markedet, som i rimelig grad kan forudsiges. Når det skal vurderes, hvad der er en relevant sammenligning, kan der især tages hensyn til den sandsynlige virksomhedstilgang eller -afgang, hvis fusionen ikke gennemføres.¹⁸⁹
408. Kommissionen har blandt andet i afgørelsen vedrørende *EDF/Segebel* anført, at:
- "The assessment of the potential horizontal unilateral effects of the proposed transaction requires a comparison with a counterfactual which describes the most likely market outcome(s) in the absence of the proposed transaction."*¹⁹⁰
409. Som det fremgår ovenfor, skal vurderingen af det kontrafaktiske scenarie fastlægges ud fra den forventede konkurrencesituation, hvis parterne ikke havde indgået aftale om at fusionere. "At

¹⁸⁶ Jf. FT 2004-05, Tillæg A, s. 1647, v.sp.

¹⁸⁷ Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, pkt. 9 og for ikke-horisontale fusioner, pkt. 20.

¹⁸⁸ Jf. Retten i Første Instans' dom af 3. april 2003 i sag T-342/00, *Petrolessence SA*, præmis 102.

¹⁸⁹ Kommissionens retningslinjer af 5. februar 2004 for vurderingen af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (2004/C 31/03), punkt 9 ("Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner").

¹⁹⁰ Jf. Kommissionens afgørelse af 12. november 2009 i sag COMP/M.5549, *EDF/Segebel*, punkt 66.

fusionere" skal i den sammenhæng forstås som den transaktion, der gennemfører den sammenlægning af aktiviteter, parterne har aftalt. Dette scenarie holdes herefter op mod den forventede konkurrencesituation på markedet med fusionen.

410. Når det er relevant at vurdere en fusions virkninger i forhold til et andet kontrafaktisk scenarie end status quo, vil styrelsen tage udgangspunkt i det mest sandsynlige, relevante kontrafaktiske scenarie. Hvis der kan opstilles mere end ét sandsynligt, relevant scenarie for, hvordan konkurrencesituationen ville være uden fusionen, skal det mest sandsynlige scenarie lægges til grund.¹⁹¹

7.1.2 Den tidsmæssige ramme for vurdering af fusionen

411. Det følger af Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner, at når Kommissionen skal vurdere en fusions konkurrencemæssige virkninger, sammenligner den som udgangspunkt de konkurrenceforhold som den anmeldte fusion ville medføre, med de forhold, der ville gøre sig gældende, hvis fusionen ikke gennemførtes. *"I de fleste tilfælde er det mest relevant at sammenligne med de eksisterende konkurrenceforhold på fusionstidspunktet, når man skal vurdere en fusions virkninger."*¹⁹² [styrelsens fremhævning]
412. Under visse omstændigheder kan Kommissionen eller myndigheden dog tage hensyn til forventede fremtidige ændringer på markedet, som i rimelig grad kan forudsiges. Dette følger af Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner, hvor det fremgår: *"Under visse omstændigheder kan Kommissionen dog tage hensyn til de forventede fremtidige ændringer på markedet, som i rimelig grad kan forudsiges."*¹⁹³ [styrelsens fremhævning]
413. Retten har fastslået, at Kommissionens bedømmelse af en fusions forenelighed med fællesmarkedet udelukkende skal foretages *"på grundlag af de faktiske og retlige omstændigheder, der foreligger på tidspunktet for anmeldelsen af fusionen, og ikke på grundlag af hypotetiske forhold, hvis økonomiske rækkevidde ikke kan vurderes på det tidspunkt, hvor beslutningen træffes"*.¹⁹⁴ [styrelsens fremhævning]
414. I Kommissionens sag *Procter & Gamble*, undersøgte Kommissionen, om udviklingsperspektiverne for det geografiske marked for hygiejnebind indebar, at markedet skulle afgrænses til Vesteuropa (frem for et nationalt marked). I sin begrundelse for, at et fællesmarked heller ikke var noget, der vil blive en realitet inden for en overskuelig fremtid (i sagen tre år), lagde Kommissionen bl.a. vægt på, at der var tale om et følsomt marked præget af stor mærke-loyalitet, og at udbyderne derfor ikke straks kunne gå over til at sælge europæiske mærker uden at tabe markedsandele.¹⁹⁵
415. Kommissionen konkluderer derefter:

"The timescale for a possible Europeanization of the market exceeds the relevant perspective to be established by the Commission under the Merger Regulation and the

¹⁹¹ Jf. Kommissionens afgørelse af 30. marts 2012 i Sag COMP/M.6447, IAG/bmi, punkt 133, hvor Kommissionen indledningsvist vurderede, at den eksisterende markedssituation ikke ville kunne opretholdes, og derefter vurderede, hvad det mest sandsynligt scenarie ville være uden fusionen.

¹⁹² Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, pkt. 9, samt Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, pkt. 20.

¹⁹³ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, pkt. 9 samt Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, pkt. 20.

¹⁹⁴ Jf. Retten i Første Instans' kendelse i sag T-2/93, *Air France*, pr. 70. Sagen omhandler dog jurisdiktionsspørgsmål, men formuleres i generelle vendinger og som Retten senere hen henviser til.

¹⁹⁵ Jf. Kommissionens beslutning af 21. juni 1994 i sag IV/M.430, *Procter & Gamble*, pkt. 104.

*assumption that markets will indeed become European at the end of this period must be regarded in the light of the evidence as by no means certain. The fact that, in the longer term, the sanitary towel market may, in fact, become European cannot therefore be taken into account at present.*¹⁹⁶ [styrelsens fremhævnin]g]

416. Udgangspunktet er, at Kommissionen – og derved også Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen – vurderer virkningerne ud fra de eksisterende konkurrenceforhold på fusionstidspunktet. Konkurrencemyndigheden har alene pligt til at tage hensyn til forventede fremtidige ændringer, såfremt ændringerne i rimelig grad kan forudsiges. Det gælder eksempelvis også fremtidige ændringer, som vil kunne føre til en anden – fx en bredere – afgrænsning af det relevante marked. Under alle omstændigheder gælder der umiddelbart et vidt skøn for konkurrencemyndigheden i forhold til at lægge sig fast på den tidsmæssige ramme, som en fusion skal vurderes i lyset af.
417. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen kan altså alene tage hensyn til fremtidige ændringer, hvis disse med rimelig grad kan forudsiges. Det følger således af *Air France*-dommen, som citeret i pkt. 413 ovenfor, at Kommissionens bedømmelse af fusioner skal foretages på grundlag af faktiske og retlige omstændigheder, og ikke på grundlag af hypotetiske forhold, hvis rækkevidde ikke kan vurderes på det tidspunkt, hvor beslutningen træffes. Det vil sige, at der ikke må være tale om usikre eller hypotetiske forhold, herunder en tendens til, at udviklingen går i en vis retning. Endvidere skal der være en vis sikkerhed for, hvorledes udviklingen vil ske, samt at der er tale om faktiske og retlige omstændigheder, hvor den økonomiske rækkevidde kan vurderes.

7.2 Horisontale forbindelser

418. Der er hovedsageligt to måder, hvorpå fusioner mellem konkurrenter – det vil sige fusioner med horisontale overlap – kan hæmme den effektive konkurrence betydeligt, navnlig som følge af skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling:¹⁹⁷
- (i) fusionen kan fjerne et betydeligt konkurrencemæssigt pres på en eller flere virksomheder, som dermed får større markedsmagt uden at anvende en koordineret adfærd (ensidige virkninger)
 - (ii) fusionen kan ændre konkurrencens art, så det bliver betydeligt mere sandsynligt, at virksomheder, der ikke koordinerede deres adfærd tidligere, nu vil foretage en sådan koordinering og forhøje priserne eller på anden måde skade den effektive konkurrence. En fusion kan også lette, stabilisere eller effektivisere koordineringen mellem virksomheder, der allerede koordinerede deres adfærd inden fusionen (koordinerede virkninger).
419. Ved vurderingen af fusionens ensidige og koordinerede virkninger tages der blandt andet udgangspunkt i markedsandele, niveauet for Herfindahl-Hirschman-Indekset (HHI) efter fusionen og ændringen ("delta") af HHI på alle relevante markeder som følge af fusionen. Ændringen i HHI er særlig velegnet til vurderingen af en fusions virkninger, hvis produkterne på markedet er forholdsvis homogene. På markeder, hvor produkterne i mindre grad er homogene, kan fx diversion ratios mellem de fusionerende virksomheder give et bedre billede af det konkurrencepres, der forsvinder som følge af fusionen.

7.2.1 Markedsandele og HHI

420. Som nævnt er en strukturel indikator for konkurrencepreset parternes markedsandele samt koncentrationsgraden beregnet ved HHI. De relative markedsandele og koncentrationsgraden

¹⁹⁶ Jf. Kommissionens beslutning af 21. juni 1994 i sag IV/M.430, *Procter & Gamble*, pkt. 104.

¹⁹⁷ Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 22.

på de relevante markeder kan give en indledende indikation af det konkurrencepres, som virksomhederne udøver på hinanden.

421. Markedsandelene bruges bl.a. til at vurdere, om den fusionerede virksomhed opnår en dominerende stilling på et eller flere markeder. Kommissionen har i sine retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner anført, at¹⁹⁸:
- i) Markedsandele på 50 pct. eller mere kan i sig selv være et tegn på en dominerende markedsstilling. Mindre konkurrenter kan dog udøve en tilstrækkelig begrænsende indflydelse, hvis de fx har mulighed for og incitament til at øge deres leverancer
 - ii) Markedsandele på mellem 25 og 40 pct. kan også give anledning til konkurrenceproblemer på grund af andre faktorer, fx antallet af konkurrenter og deres styrke, kapacitetsbegrænsninger eller det forhold, at fusionsparterne eller deres produkter er nære substitutionsprodukter og
 - iii) Markedsandele, der er mindre end 25 pct., kan især være et indicium på, at fusionen ikke kan antages at hæmme den effektive konkurrence
422. Koncentrationsgraden kan også give nyttige oplysninger om konkurrencesituationen. Medmindre der foreligger særlige omstændigheder, er det ifølge Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer på et marked, hvor HHI efter fusionen er:
- i) Under 1.000,
 - ii) Mellem 1.000 og 2.000 med et delta under 250, eller
 - iii) Over 2.000 med et delta under 150.¹⁹⁹
423. Det skal dog fremhæves, at ovennævnte HHI-niveauer og delta-værdier alene kan anvendes som et indledende tegn på, at der ikke er konkurrencemæssige problemer. Der er derfor ikke tale om, at der bliver skabt en formodning for, at der foreligger sådanne problemer, hvis de relevante niveauer og værdier overskrides.²⁰⁰
424. Markedsandele og HHI efter fusionen skal sammenholdes med situationen i det kontrafaktiske scenarie. Som nævnt i afsnit 0 ovenfor er det efter styrelsens vurdering mest relevant at sammenholde markedsandele og HHI efter fusionen med status quo.

7.2.2 Ensidige virkninger

425. Når der er tale om ensidige virkninger, agerer den fusionerede enhed uafhængigt af andre aktører på markedet. Det vil fx være muligt for den fusionerede enhed på profitabel vis at hæve priserne, reducere udbuddet, kvaliteten eller produktudviklingen, uden at denne handling forudsætter, at konkurrenterne samarbejder. Generelt vil en fusion, der medfører ensidige virkninger, hindre den effektive konkurrence betydeligt gennem en enkelt virksomheds etablering eller styrkelse af en dominerende stilling.²⁰¹

¹⁹⁸ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 17–18.

¹⁹⁹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 19–20.

²⁰⁰ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 21.

²⁰¹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 25, 1. punktum.

426. På oligopolistiske markeder kan fusioner, der medfører en eliminering af et vigtigt konkurrencepres, som bestod mellem fusionsparterne tidligere, samt svækkelse af det konkurrencepres, der hvilede på de resterende konkurrenter, også hæmme konkurrencen betydeligt. Det gælder selvom koordineringen mellem oligopolvirksomhederne ikke er særlig sandsynlig.²⁰²
427. Hvorvidt det er sandsynligt, at en fusion vil give anledning til ensidige virkninger, afhænger af en række forskellige faktorer, som kan variere afhængigt af de forskellige markedsforhold, som fusionen vedrører. Ligeledes vil det afhænge af de konkrete omstændigheder, hvilke analyser der i den forbindelse skal foretages.
428. Følgende faktorer indgår blandt andet i vurderingen af, om horisontale fusioner sandsynligvis vil give anledning til ensidige virkninger. Hvis én eller flere af faktorerne er til stede, vil det kunne indikere en risiko for ensidige virkninger som følge af fusionen:
- » Fusionsparterne har store markedsandele; jo større markedsandele og jo mere disse øges ved fusionen, desto mere sandsynligt, at markedsmagten øges.²⁰³
 - » Fusionsparterne er nære – men ikke nødvendigvis nærmeste – konkurrenter; jo større substitutionsgrad mellem fusionsdeltagernes produkter, desto større sandsynlighed for, at prisen øges.²⁰⁴
 - » Kundernes muligheder for at skifte leverandør er begrænsede, især hvis et skifte er forbundet med store omkostninger, eller der kun er få alternative leverandører.²⁰⁵
 - » Konkurrenterne vil sandsynligvis ikke forøge udbuddet, hvis priserne stiger, eksempelvis fordi konkurrenterne møder adgangsbarrierer, herunder kapacitetsbegrænsninger.²⁰⁶
 - » Fusionsparterne er i stand til at forhindre konkurrenterne i at ekspandere, eksempelvis fordi den fusionerede enhed kontrollerer et vigtigt input, distributionskanaler, er indehaver af intellektuelle ejendomsrettigheder eller har finansiel styrke.²⁰⁷
 - » Fusionen eliminerer en betydelig konkurrencemæssig faktor, eksempelvis har nogle virksomheder større indflydelse på konkurrenceprocessen end deres markedsandele eller lignende måtte tyde på. En fusion, der involverer en sådan virksomhed, kan ændre dynamiske konkurrenceforhold på en betydelig måde, især når markedet i forvejen er koncentreret.²⁰⁸
429. Ovenstående faktorer behøver ikke alle være til stede, for at ensidige virkninger er sandsynlige, og det skal ikke betragtes som en udtømmende liste.²⁰⁹
430. Ved vurderingen af, om en fusion giver anledning til ensidige virkninger, skal der sammenlignes med det kontrafaktiske scenarie, det vil sige de forhold, der vil gøre sig gældende, hvis fusionen ikke gennemføres.

²⁰² Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 25, 2. punktum og fusionsforordningens betragtning 25.

²⁰³ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 27.

²⁰⁴ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 28–30. Se også Kommissionens beslutning af 24. januar 2006 i sag COMP/M.3942, *Adidas/Reebok*, punkt 37.

²⁰⁵ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 31.

²⁰⁶ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 32–34.

²⁰⁷ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 36. Se også Kommissionens beslutning af 25. august 2005 i sag COMP/M. 3686, *Johnson&Johnson/Guidant*, punkt 350.

²⁰⁸ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 37.

²⁰⁹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 26.