



Folketingets Erhvervs-, Vækst- og Eksportudvalg

ERHVERVSMINISTEREN

21. marts 2018

Besvarelse af spørgsmål 111 alm. del stillet af udvalget den 21. februar 2018 efter ønske fra Lisbeth Bech Poulsen (SF).

ERHVERVSMINISTERIET

Slotsholmsgade 10-12
1216 København K

Spørgsmål:

Ministeren bedes redegøre for, hvilke forhold Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen navnlig ser på i forbindelse med sin kontrol af fusioner, herunder i hvilket omfang/efter hvilke regler der i denne proces indgår fusionsdeltagernes omsætning og markedsandele i vurderingen af markedsdominans.

Tlf. 33 92 33 50
Fax 33 12 37 78
CVR-nr. 10 09 24 85
EAN nr. 5798000026001
em@em.dk
www.em.dk

Svar:

Jeg har bedt Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen om at besvare spørgsmålet.

”Fusionskontrollen består i en undersøgelse af, om fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt jf. SIEC-testen, som blev indført med ændringen af konkurrenceloven i 2004 med virkning fra 1. februar 2005.¹ 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.”

Vurderingskriteriet for om en fusion hæmmer den effektive konkurrence er det samme, uanset om en fusion godkendes eller forbydes.

De fusionerende virksomheders omsætning er afgørende for, om en fusion skal anmeldes til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

Ved den indledende screening af, om en fusion vil kunne hæmme den effektive konkurrence betydeligt, tager styrelsen typisk udgangspunkt i

¹ SIEC er en forkortelse for Significant Impediment of Effective Competition. Før 1. februar 2005 bestod fusionskontrollen af en såkaldt dominans-test omfattende en undersøgelse af, om fusionen ville skabe eller styrke en dominerende stilling hos de fusionerende virksomheder

fusionsparternes markedsandele² samt koncentrationsgraden³ på et givent marked.

Markedsandelene bruges bl.a. i vurderingen af, om den fusionerede virksomhed har eller opnår en dominerende stilling på et eller flere markeder. Markedsaktørernes relative markedsandele og koncentrationsgraden kan desuden give en indledende indikation af det konkurrencepres, som aktørerne udøver på hinanden.

Der sondres mellem horisontale fusioner mellem virksomheder i samme omsætningsled og vertikale fusioner mellem virksomheder i forskellige omsætningsled. Vurderingen af fusioner følger overordnet EU-Kommissionens retningslinjer.

Ved horisontale fusioner vil styrelsen undersøge:

1. Om den fusionerede virksomhed bliver i stand til at agere i vidt omfang uafhængigt af andre virksomheder og dermed hæve priserne til skade for forbrugerne, og
2. om markedsaktørerne efter fusionen har bedre mulighed for stiltiende at koordinere deres adfærd og hæve priserne, selv uden at indgå en aftale.

Følgende forhold indgår blandt andet i denne vurdering⁴:

- Om fusionsparterne har høje markedsandele: jo større markedsandele og jo mere disse øges ved fusionen, desto mere sandsynligt er det, at fusionsparternes markedsmagt øges og har et højt niveau efter fusionen,
- om fusionsparterne er nære konkurrenter: jo større substitutionsgrad mellem fusionsparternes produkter, desto større sandsynlighed er der for, at fusionsparterne kan opnå større fortjeneste ved at hæve prisen eller sænke kvaliteten,
- om kunderne har mulighed for at skifte leverandør: jo mere begrænset denne mulighed er - fx hvis et skifte er forbundet med store omkostninger - desto større er sandsynligheden for, at fusionsparterne kan opnå større fortjeneste ved at hæve prisen efter fusionen,
- om konkurrenterne vil forøge udbuddet, hvis fusionsparterne hæver prisen: jo mere begrænset denne mulighed er - fx fordi konkurrenterne møder adgangsbarrierer - desto større sandsynlighed er der for, at fusionsparterne kan opnå større fortjeneste ved at hæve prisen efter fusionen,

² Jf. EU-Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 17-18.

³ Jf. EU-Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 19-20.

⁴ Jf. EU-Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 27-37.

- om fusionsparterne er i stand til at forhindre konkurrenterne i at ekspandere: Hvis den fusionerede virksomhed får større mulighed for at forhindre konkurrencens ekspansion fx fordi den fusionerede enhed kontrollerer et vigtigt input, vil sandsynligheden for, at fusionsparterne kan hæve prisen efter fusionen, øges, eller
- om fusionen involverer en virksomhed, der konkurrerer mere aggressivt end de øvrige virksomheder på markedet. En fusion, der involverer en sådan virksomhed, kan reducere konkurrencen på markedet.

Ved vertikale fusioner vil man typisk undersøge om den fusionerede virksomhed i kraft af sin tilstedeværelse i flere omsætningsled kan hindre eller fjerne konkurrenters adgang til leverancer eller kunder. En sådan afskærmning kan afskrække konkurrenter fra at komme ind eller ekspandere på markedet eller få dem til at forlade det. Afskærmning kan gøre det muligt for fusionsparterne at hæve prisen efter fusionen til skade for forbrugerne.

Afskærmning kan forekomme, når:

- Den fusionerede virksomhed kan begrænse adgangen til produkter eller tjenester, og konkurrenterne dermed får vanskeligere ved at skaffe sig de pågældende forsyninger til samme priser og på samme vilkår, som hvis fusionen ikke var gennemført. Dette kan fx være tilfældet ved en fusion mellem en stor leverandør og en kunde, eller
- den fusionerede virksomhed kan forhindre sine faktiske eller potentielle konkurrenter i at få adgang til et tilstrækkeligt kundeunderlag og mindske deres evne eller incitament til at konkurrere. Dette kan fx være tilfældet ved en fusion mellem en leverandør og en stor kunde.

Endelig inddrager styrelsen i sin vurdering af, om en anmeldt fusion kan godkendes, de effektivitetsgevinster, som en fusion kan medføre. For at effektivitetsgevinster kan tillægges betydning, kræver det, at de er til gavn for forbrugerne, fusionsspecifikke og påviselige. Der er tale om kumulative betingelser, og det er de anmeldende parter, der har bevisbyrden for, at disse betingelser er opfyldt.”

Med venlig hilsen

Brian Mikkelsen