



SAMKEPPNISEFTIRLITIÐ

Föstudagur, 13. janúar 2017

Ákvörðun nr. 2/2017

## **Samruni Johan Rönning hf. og Efnissölu G.E. Jóhannssonar ehf.**

### **I.**

#### **Málavextir og málsmeðferð**

Með bréfi dags. 2. nóvember 2016 var Samkeppniseftirlitinu tilkynnt um fyrirhuguð kaup Johan Rönning hf. (hér eftir Johan Rönning) á öllum vörubirgðum Efnissölu G.E. Jóhannssonar ehf. (hér eftir Efnissalan), lausafé félagsins og öðrum rekstrarvörum, tölvum og birgðakerfum, viðskiptasamböndum, rétti til firmanafns seljanda o.fl. Með bréfinu fylgdi samrunaskrá sem var í samræmi við ákvæði samkeppnislaga nr. 44/2005 og reglur nr. 684/2008 um tilkynningu og málsmeðferð í samrunamálum, sbr. síðari breytingar. Um var að ræða svokallaða styttri samrunaskrá í samræmi við 6. og 7. mgr. 17. gr. a samkeppnislaga og reglur nr. 684/2008. Greiðsla samrunagjalds var einnig innt af hendi þann sama dag. Samkeppniseftirlitið mat samrunaskrána fullnægjandi og var samrunaaðilum tilkynnt um það með bréfi dags. 7. nóvember 2016. Frestur Samkeppniseftirlitsins til að rannsaka samrunann skv. 1. mgr. 17. gr. d. samkeppnislaga byrjaði því að líða frá og með 3. nóvember 2016.

Með bréfi, dags. 6. desember 2016 var samrunaaðilum tilkynnt að eftirlitið teldi ástæðu til frekari rannsóknar á samkeppnislegum áhrifum samrunans, sbr. 1. mgr. 17. gr. d samkeppnislaga nr. 44/2005.

Mál þetta hefur sætt rannsókn Samkeppniseftirlitsins. Við meðferð málsins hefur Samkeppniseftirlitið óskað ýmissa gagna og upplýsinga frá samrunaaðilum. Eftirlitið hefur jafnframt átt samskipti við ýmsa aðila sem kunna að hafa hagsmuni af samrunanum og gefið þeim færi á að leggja fram sjónarmið. Þá hefur Samkeppniseftirlitið aflað upplýsinga frá embætti Tollstjóra um innflutning samrunaaðila og keppinauta þeirra. Að því marki sem Samkeppniseftirlitið telur upplýsingar þær sem eftirlitið býr yfir skipta máli fyrir niðurstöðu máls þessa er þeirra getið hér.

### **II.**

#### **Samruninn**

Samkvæmt 17. gr. samkeppnislaga telst samruni hafa átt sér stað þegar breyting verður á yfirráðum til frambúðar. Samruni getur þannig m.a. falist í því að fyrirtæki taki annað fyrirtæki yfir eða það nái yfirráðum í heild eða að hluta yfir öðru fyrirtæki, t.d. með því að kaupa hluta af eignum þess eða þær allar, sbr. 1. mgr. 17. gr. laganna. Hér á eftir verður samrunanum lýst nánar.



Fram kemur í samrunaskrá að samruninn feli í sér kaup Johan Rönning á öllum vörubirgðum Efnissölnunnar, lausafé félagsins og öðrum rekstrarvörum, tölvum og birgðakerfum, viðskiptasamböndum, rétti til firmanafns seljanda o.fl. Að mati Samkeppniseftirlitsins fela umrædd kaup í sér samruna í skilningi 17. gr. samkeppnislaga enda eru veltuskilyrði ákvæðisins uppfyllt.

Í samrunaskrá kemur fram að Johan Rönning er í 99,9% eigu Akso ehf. Akso ehf. fer einnig með 100% hlut í S. Guðjónssyni ehf. sem og 100% hlut í Rekstrarfélaginu Klettagörðum ehf. sem fer með 100% hlut í Áltaki hf. Systurfélög Akso ehf. eru Sindrandi ehf., Módelhús ehf. og KG25 ehf.

## **1. Nánar um samrunaaðila og helstu keppinauta**

### **1.1 Efnissala G.E. Jóhannssonar ehf.**

Efnissalan sérhæfir sig í innflutningi á efni til miðstöðvar- og neysluvatnslagna. Að mati samrunaaðila má skipta pípulagnamarkaðnum gróflega í nokkra þætti, þ.e. stál og fittings, álplast (pressuefni), koparefni, plast frárennslislagnir, gólflagnir, hitalagnir, PP plastlagnir, sprinkler kerfi (til brunavarna), veituefni, blöndunartæki o.þ.h. Samkvæmt samrunaskrá hefur Efnissalan unnið á öllum framangreindum sviðum, að því frátöldu að félagið selur ekki miðstöðvarofna og framboð af hreinlætistækjum („hvítvöru“) er mjög takmarkað. Samkvæmt upplýsingum frá samrunaaðilum eru keppinautar fyrirtækisins m.a. Byko hf., Húsasmiðjan ehf., Lagnalagerinn ehf., Ísleifur Jónsson ehf., Tengi ehf., Vatnsvirkinn ehf., Bauhaus slhf., Danfoss hf., Hringás ehf. og Vatn og veitur ehf.

### **1.2 Akso ehf.**

Akso ehf. er eignarhaldsfélag sem heldur utan um eignir í Klettagörðum ehf., S. Guðjónssyni ehf. og meirihlutaeign í Johan Rönning. Akso ehf. er í eigu tveggja einstaklinga að jöfnu. Systurfélög Akso ehf. eru Módelhús ehf., KG25 ehf. og Sindrandi ehf. Módelhús ehf. og KG25 ehf. starfa bæði á fasteignamarkaði en Sindrandi ehf. er almennt fjárfestingafélag. Samkvæmt samrunaskrá hefur Sindrandi ehf. ekki fjárfest í neinum félögum sem tengjast rekstri svipuðum þeim sem Efnissalan hefur rekið.

### **1.3 Johan Rönning ehf.**

Samkvæmt samrunaskrá er Johan Rönning sérværslun sem leggur áherslu á að þjóna fyrirtækjamarkaði. Stærsta svið félagsins annast sölu á rafbúnaði, allt frá smáspennu til háspennu. Meginstarfsemi rafbúnaðarsviðs félagsins felst í þjónustu á rafbúnaði og rafmagnslausnum til stórnotenda og iðnaðarins. Um er að ræða rafstrengi, tengibúnað, lagnaefni, töflubúnað, stýribúnað, fjarskipta- og hitabúnað sem og ljósabúnað. Annað stærsta svið félagsins, með rúmlega [...] <sup>1</sup> % af heildarsölu félagsins, er rekið sem sérstök deild undir nafninu Sindri. Sindri flytur inn og selur rafmagns- og handverkfæri, rafsuðuvörur, loftpressur og festingavörur. Sindri býður einnig upp á sérhæfðar lausnir í byggingadeild svo sem flóttastiga, ristar og þrep, bílskúrs- og iðnaðarhurðar, lagerhillur og brettarekka. Þriðja og minnsta svið félagsins er rekið undir nafninu Sindri vinnuföt, en sú rekstrareining þjónar iðnaðar- og byggingamarkaðnum með vinnuföt, öryggisskó og aðrar öryggisvörur. Samkvæmt upplýsingum frá samrunaaðilum eru keppinautar Johan Rönning m.a. Reykjafell hf., Ískraft (Húsasmiðjan ehf.), Smith & Norland hf., Fálkinn hf.,

---

<sup>1</sup> Fellt út vegna trúnaðar.



Byko ehf., Rafport ehf., Verkfærasalan ehf., Klettur – sala og þjónusta ehf. og Vinnuföt, heildverslun ehf.

#### 1.4 S. Guðjónsson ehf.

Samkvæmt samrunaskrá er S. Guðjónsson ehf. félag sem starfar aðallega við innflutning á lýsinga-, raf- og tölvulagnabúnaði. Helstu viðskiptavinir þess eru verktakar, arkitektar, rafvirkjar og aðrir iðnaðarmenn. Samkvæmt upplýsingum frá samrunaaðilum eru keppinautar S. Guðjónsson ehf. m.a. Reykjafell hf., Ískraft (Húsasmiðjan ehf.), Rafkaup hf., Rafport ehf., Smith & Norland hf., Nortek ehf., Byko ehf., BAUHAUS slhf., Lumex ehf., Miklatorg hf. (Ikea), Securitas hf., Öryggismiðstöð Íslands hf., Ljósvirki ehf. Tengir hf. Rafmiðlun hf., Set ehf., Lýsing & hönnun ehf., Jóhann Ólafsson & Co ehf., Rafvörumarkaðurinn ehf. o.fl.

#### 1.5 Klettagarðar ehf.

Klettagarðar ehf. er félag sem stofnað var í þeim tilgangi að fara með hluti í Áltaki ehf. og hefur ekki með höndum aðra starfsemi. Fjallað var um kaup Rekstrarfélagsins Klettagörðum á öllu hlutafé í Áltaki ehf. í ákvörðun Samkeppniseftirlitsins nr. 3/2016 *Kaup Rekstrarfélagsins Klettagarða ehf. á öllu hlutafé í Áltaki ehf.*

#### 1.6 Áltak ehf.

Áltak ehf. starfar að sögn samrunaaðila á byggingavörumarkaði, þ.e. þeim hluta hans sem lýtur að klæðningum, innanhúss sem utan. Fyrirtækið framleiðir og selur þak- og veggklæðningar utanhúss, þakglugga, festingar, undirkerfi og reykræstibúnað, svo eitthvað sé nefnt. Jafnframt selur fyrirtækið kerfisloft og -veggi, innihurðir og reyk- og eldvarnartjöld. Auk þess starfrækir Áltak ehf. mótaleigu þar sem unnt er að fá leigð steypumót til húsbygginga, en félagið á einnig tiltekna vörur á lager sem boðnar eru til sölu þessu tengt, svo sem plötur, mótakrossvið, o.fl. Samkvæmt upplýsingum frá samrunaaðilum eru keppinautar Áltaks m.a. Húsasmiðjan ehf., Byko ehf., Málmtækni hf., Parki ehf., Þ.Þorgrímsson & Co ehf., Armar ehf., Múrbúðin ehf., Birgisson ehf., Egill Árnason ehf., Límtré Vírnet ehf., Fashion group ehf., Landstólpi ehf., Ísól ehf. og Idex ehf.

### III.

#### Niðurstaða

##### 1. **Markaðir málsins og staða fyrirtækja á þeim**

Við mat á samkeppnislegum áhrifum samruna samkvæmt 17. gr. c samkeppnislaga verður að byrja á því að skilgreina þann markað sem við á. Samkvæmt 4. gr. laganna er markaður skilgreindur sem sölusvæði vöru og staðgönguvöru eða þjónustu og staðgönguþjónustu. Staðganga er þegar vara eða þjónusta getur að fullu eða verulegu leyti komið í stað annarrar vöru eða þjónustu. Með hliðsjón af hagfræðilegum rökum þarf að líta á viðkomandi markað út frá a.m.k. tveimur sjónarmiðum; annars vegar vöru- eða þjónustumarkaðinn og hins vegar landfræðilega markaðinn. Hafa ber þó í huga að markaðsskilgreiningar í samkeppnisrétti geta ekki orðið nákvæmar og eru aðeins notaðar til viðmiðunar, sbr. úrskurð áfrýjunarnefndar samkeppnismála í máli nr. 8/2008 *Fiskmarkaður Íslands hf. gegn Samkeppniseftirlitinu.*

Í ákvörðun Samkeppniseftirlitsins nr. 11/2015, *Brot Byko ehf. á 10. gr. samkeppnislaga*, sbr. úrskurður áfrýjunarnefndar samkeppnismála í máli nr. 6/2015, *Byko ehf. og Norvík*



hf. gegn Samkeppniseftirlitinu var fjallað um markaði fyrir byggingavörur hér á landi. Í málinu var komist að þeirri niðurstöðu að verslanir sem bjóði breitt úrval byggingavöru og skyldra vara séu sérstakur flokkur verslana sem starfi á aðgreindum markaði. Auk slíkra alhliða byggingavöruverslana séu starfandi sérverslanir með ýmsa vöruflokka sem einnig séu seldir í áðurnefndum alhliða byggingavöruverslunum. Sem dæmi má nefna málningarvöruverslanir, gólfefnabúðir og verslanir með lagnir og heimilistæki. Þó staðganga kunni að vera á milli þeirra vara sem seldar eru í alhliða byggingavöruverslunum og svokölluðum sérverslunum þá tilheyrir hvor verslunargerðin um sig sínum eigin markaði.<sup>2</sup> Hér á eftir verður fjallað stuttlega um samrunaaðila og þá markaði sem þeir starfa á.

Ljóst er af því sem fram kemur í samrunaskrá að samrunaaðilar sinna innflutningi og dreifingu á raflagnaefni, rafvörum og skyldum vörum (hér eftir rafvörur) annars vegar (Johan Rönning) og innflutningi og dreifingu á pípulagnavörum og skyldum vörum (Efnissalan) hins vegar. Starfa samrunaaðilar því á undirmörkuðum alhliða byggingavörumarkaðarins. Verður nú fjallað nánar um starfsemi samrunaaðila að þessu leyti og þá mögulegu samkeppnismarkaði sem þeir starfa á og aðstæður þar.

### 1.1 Innflutningur og dreifing á rafvörum

Johan Rönning flytur inn rafvörur og selur þær í heildsölu hér á landi. Fyrirtækið starfrækir einnig eigin smásöluverslun þar sem rafvörur eru boðnar almennum neytendum. Segja má því að Johan Rönning starfi bæði á markaði fyrir innflutning og dreifingu á rafvörum í heildsölu og svo einnig við sölu á sömu vörum í smásölu. Er fyrirtækið því lóðrétt samþætt að því leyti að það starfar bæði á heildsölu- og smásölustigi. Samkeppniseftirlitið telur þó að það sé fyrst og fremst á markaði fyrir innflutning og heildsölu þar sem áhrifa gætir enda er stærstur hluti viðskiptavina fyrirtækisins rafverktakar, orkuveitur og orkudreifingarfyrirtæki en ekki einstaklingar. Varðandi skilgreiningu landfræðilegs markaðar fyrir innflutning og dreifingu á rafvörum hefur Samkeppniseftirlitið gengið út frá því við athugun sína að markaðurinn sé allt landið.

Hvað varðar aðstæður á þessum mörkuðum þá er ljóst að nokkur fyrirtæki hér á landi sinna innflutningi og dreifingu á rafvörum með sambærilegum hætti og Johan Rönning. Fyrst ber að nefna S. Guðjónsson sem er systurfélag Johan Rönning. Aðrir helstu keppinautar eru samkvæmt upplýsingum sem aflað var frá samrunaaðilum: Reykjafell hf., Ískraft (Húsasmiðjan ehf.), Smith & Norland hf., Fálkinn hf., Jóhann Ólafsson & Co ehf. og Rafport ehf. Öll þessi fyrirtæki annast innflutning á rafvörum og heildsölu á þeim til endurseljenda og verktaka en flest þeirra selja einnig úrval rafvara í smásölu í eigin verslunum.

Við rannsókn málsins aflaði Samkeppniseftirlitið upplýsinga frá embætti Tollstjóra um heildarinnflutning þeirra fyrirtækja er starfa við innflutning á rafvörum og raflagnaefni árið 2015. Óskað var bæði upplýsinga um innkaupsverð og tollverð og var þess óskað að upplýsingarnar væru sundurliðaðar eftir tollskrárnúmerum.<sup>3</sup> Til að meta stöðu aðila á

<sup>2</sup> Svipuð sjónarmið voru sett fram í ákvörðun samkeppnisráðs nr. 19/2002, *Kaup Byko hf., Húsasmiðjunnar hf. og Kaupfélags Skagfirðinga svf. á hlutum í Steinullarverksmiðjunni hf.* og ákvörðun Samkeppniseftirlitsins nr. 11/2015, *Brot Byko ehf. á 10. gr. samkeppnislaga.*

<sup>3</sup> Óskað var upplýsinga um innflutning þeirra fyrirtækja sem samrunaaðilar höfðu tilgreint sem keppinauta Johan Rönning hf. og S. Guðjónssonar ehf. Auk ofangreindra fyrirtækja var óskað eftir að upplýsingum um



markaði fyrir innflutning á rafvörum skoðaði Samkeppniseftirlitið þær upplýsingar sem bárust frá embætti Tollstjóra um innflutning í tollskrárnúmerum í 85. kafla tollskrárinnar.<sup>4</sup> Samkvæmt þeim upplýsingunum nam tollverð rafvara hjá umræddum fyrirtækjum árið 2015 [5.500.000.000 – 6.000.000.000] kr. Áætluð hlutdeild fyrirtækjanna að mati Samkeppniseftirlitsins er eftirfarandi:

Fyrirtæki	Hlutdeild
Johan Rönning	[35-40]%
S. Guðjónsson	[5-10]%
Ískraft (Húsasmiðjan)	[10-15]%
Reykjafell	[10-15]%
Smith & Norland	[5-10]%
Jóhann Ólafsson & Co.	[5-10]%
Aðrir aðilar <sup>5</sup>	[10-15]%
<b>Samtals</b>	<b>100%</b>

Samkvæmt upplýsingum í töflunni má ætla að hlutdeild Johan Rönning og S. Guðjónssonar í innflutningi á rafvörum hafi verið [45-50]% árið 2015. Er það mjög há hlutdeild samanborið við aðra keppinauta eða um þreföld á við hlutdeild þess keppinautar sem næst kemur að stærð. Þá má í þessu samhengi jafnframt líta til þess mats fyrirsvarsmanna Johan Rönning að félagið sé í leiðandi stöðu á sínu sviði. Þetta kemur fram í viðtali við stjórnarformann Akso ehf. við sjónvarpsstöðina Hringbraut sem birtist á vef Hringbrautar þann 14. apríl 2015. Þar segir hann orðrétt um stöðu fyrirtækisins á markaði fyrir sölu á rafbúnaði:

*„[...]og reyndar teljum okkur vera leiðandi á þessu sviði á landinu með tiltölulega stóra markaðshlutdeild.“<sup>6</sup>*

Bent skal á að slíkar yfirlýsingar hafa í samkeppnisrétti þýðingu við mat á því hvort fyrirtæki er í markaðsráðandi stöðu, sbr. dóm Hæstaréttar Íslands 19. febrúar 2004 í máli nr. 323/2003 *Skífan hf. gegn samkeppnisráði*.

Með vísan til þessa telur Samkeppniseftirlitið að sterkar vísbendingar séu um að Johan Rönning sé í öflugri stöðu á markaðnum enda er fyrirtækið ásamt systurfélagi sínu með langmestu markaðshlutdeildina. Hér ber þó að hafa í huga að sumir af keppinautum eru öflug fyrirtæki í sölu á byggingavörumarkaðnum eins og t.d. Húsasmiðjan en það fyrirtæki bæði flytur inn rafvörur og er stór aðili í smásölu á alhliða byggingavörum. Að mati Samkeppniseftirlitsins er þó ekki ástæða í máli þessu til að taka endanlega afstöðu

---

innflutning Byko ehf., Rafkaup hf., Lumex ehf., Ljósvirki ehf., Miklartorg ehf., Tengir hf., Rafmiðlun hf., Lýsing og hönnun ehf., Ludvíksson ehf., Ledlýsing-Díóa ehf., Rafvídd ehf., Flúrlampar ehf., Bauhaus slhf. og Set ehf.

<sup>4</sup> Upplýsingar bárust frá Tollstjóra um sundurliðun á innflutningi í 85. kafla tollskrár sem inniheldur m.a. rafbúnað og tæki. Kaflinn skiptist í 48 undirkafla eða tollskrárnúmer. Miðað var við innflutning í eftirfarandi tollskrárnúmerum sem Samkeppniseftirlitið telur að endurspegli vel innflutning á rafvörum: 8501-8507, 8511-8515, 8516 (þó ekki 8516.3200; 8516.3300; 8516.4001; 8516.4009; 8516.5000; 8516.6001; 8516.6002; 8516.6009; 8516.7100; 8516.7200; 8516.7901; 8516.7909), 8530-8548. Nánari upplýsingar um nákvæmlega hvaða vörur falla undir hvern flokk er að finna á heimasíðu Tollstjóra:

<https://vefskil.tollur.is/tollalinan/tav/>

<sup>5</sup> Bauhaus slhf., Byko ehf., Danfoss hf., Fálkinn hf., Rafkaup hf., Rafmiðlun hf., Rafport ehf. og Miklartorg hf.

<sup>6</sup> Kynning: Atvinnulífidið – Johan Rönning og Akso, 14. apríl 2015. Sjá hér:

<http://www.hringbraut.is/sjonvarp/thaettir/atvinnulifid/atvinnulifid-1442015/1>



til þess hvort Johan Rönning er markaðsráðandi þar sem eftirlitið telur ljóst að það myndi ekki breyta niðurstöðu um mat á samkeppnislegum áhrifum samrunans, sbr. nánar hér á eftir.

## 1.2 Innflutningur og dreifing á pípulögnum

Seinni markaðurinn sem hefur þýðingu í þessu máli er mögulegur markaður fyrir innflutning, heildsölu og dreifingu á pípulagnaefni og skyldum vörum. Auk Efnissölnunnar starfa einnig á því sviði Byko hf., Húsasmiðjan ehf., Lagnalagerinn ehf., Ísleifur Jónsson ehf., Tengi ehf., Danfoss hf., Hringás ehf. og Vatn og veitur ehf. Efnissalan selur ekki pípulagnaefni og skyldar vörur í smásölu. Til að meta stöðu Efnissölnunnar óskaði Samkeppniseftirlitið jafnframt eftir sundurliðuðum upplýsingum frá embætti Tollstjóra um heildarinnflutning fyrirtækisins og keppinauta þess fyrir árið 2015. Þær upplýsingar sem aflað var gefa til kynna að hlutdeild Efnissölnunnar í innflutningi á pípulagnaefni og skyldum vörum sé ekki mikill miðað við aðra keppinauta hennar.<sup>7</sup> Veita upplýsingarnar vísbendingu um að hlutdeildin sé frekar lág eða innan við 10-15%. Aðrir öflugir keppinautar í innflutningi á pípulagnaefni eru m.a. Byko, Vatnsvirkinn, Tengi og Ísleifur Jónsson. Er því ekki ástæða til að fjalla frekar um stöðu Efnissölnunnar.

## 2. **Samkeppnisleg áhrif samrunans**

Við mat á samkeppnislegum áhrifum samruna ber að líta til þess hvort samruni hindri virka samkeppni með því að markaðsráðandi staða eins eða fleiri fyrirtækja verði til eða slík staða styrkist, eða verði að öðru leyti til þess að samkeppni raskist með umtalsverðum hætti, sbr. 17. gr. c samkeppnislaga. Í 4. gr. samkeppnislaga kemur fram að markaðsráðandi staða sé fyrir hendi þegar fyrirtæki hefur þann efnahagslega styrk að geta hindrað samkeppni á þeim markaði sem máli skiptir og að það geti að verulegu leyti starfað án þess að taka tillit til keppinauta, viðskiptavina og neytenda.

Með vísan til framangreindrar umfjöllunar er að mati Samkeppniseftirlitsins ljóst að samrunaaðilar starfa ekki á sömu mörkuðum. Þannig sérhæfir Efnissalan sig í sölu á pípulagnaefni og tengdum vörum. Aftur á móti sérhæfir Johan Rönning sig í sölu á raflagnaefni. Þá selja önnur fyrirtæki sem tilheyra samstæðu Johan Rönning ekki sambærilegar vörur og Efnissalan. Starfa samrunaaðilar því ekki á sama markaði og á það við hvort sem litið er til keppinauta á sama sölustigi eða lóðréttra áhrifa. Er því um svokallaðan samsteypusamruna (e. *conglomerate merger*) að ræða.<sup>8</sup> Að mati Samkeppniseftirlitsins skal því tekið til skoðunar hvort skaðleg samsteypuáhrif geti leitt af samrunanum.

Í úrskurði áfrýjunarnefndar samkeppnismála í máli nr. 18/2009, *Síminn hf. gegn Samkeppniseftirlitinu*, er fjallað um samsteypusamruna og þar segir: „Um er að ræða

---

<sup>7</sup> Við mat á hlutdeild Efnissölnunnar í innflutningi á pípulagnaefni og skyldum vörum skoðaði Samkeppniseftirlitið innflutning félagsins og keppinautum þess í öllum tollskrárnúmerum sem Efnissalan flutti inn árið 2015. Þessar upplýsingar gefa ekki nákvæma mynd af stöðu aðila á markaðinum en veita þó vísbendingar um að hlutdeild fyrirtækisins sé frekar lág.

<sup>8</sup> Framkvæmdastjórn ESB, Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (2008/C 265/07), mgr. 5: „*Conglomerate mergers are mergers between firms that are in a relationship which is neither horizontal (as competitors in the same relevant market) nor vertical (as suppliers or customers)*“. Sjá einnig Dethmers, Doodoo og Morfrey, Conglomerate Mergers under EC Merger Control: An Overview, European Competition Journal, október 2005, bls. 266: „*A conglomerate merger is one between undertakings that provide independent or complementary products, ie a transactions in which the merging parties have no current or potential competitive relationship (eg as competitors or as a supplier and customer)*.“



Samsteypusamruna þar sem fyrirtæki renna saman en eru samt sem áður ekki í samkeppnislegum tengslum sem keppinautar eða viðskiptavinir. Fyrsta kastið breytist því í raun ekki neitt á samkeppnismarkaði við samsteypusamruna, þeir sem keppa um hylli viðskiptavina eru jafnmargir og jafnstórir og áður. Þeir hafa ekki náð sérstöku sambandi eða tökum á birgjum eða fengið sérstaka aðstöðu sem færir þeim samkeppnisforskot." Dómstólar ESB hafa einnig bent á að samsteypusamrunar séu sérstakir að því leyti að ekki sé um að ræða samruna milli fyrirtækja sem hafi fyrirbyggjandi samkeppnisleg tengsl sín á milli. Sökum þessa eru almennt ekki löglíkur á því að slíkir samsteypusamrunar hafi í för með samkeppnishamlandi áhrif. Hins vegar geta slíkir samrunar haft samkeppnishamlandi áhrif undir vissum kringumstæðum.<sup>9</sup> Í ákvörðun Samkeppniseftirlitsins nr. 3/2009, *Kaup Valitors hf. á öllu hlutafé í Euro Refund Group North á Íslandi ehf.*, er fjallað um möguleg skaðleg áhrif samsteypusamruna:

*„Slíkir samrunar geta helst haft samkeppnisleg áhrif þegar samrunaaðilar starfa á nátengdum mörkuðum. Um slíkt getur verið að ræða þegar samrunaaðilar selja vörur sem bæta hverja aðrar upp (e. complementary products) eða selja vörur sem eru hluti af flokki vara sem keyptar eru af sömu kaupendum (e. range of products). Talið er að ef einn aðili samrunans hafi styrka stöðu á einum markaði geti undir vissum kringumstæðum ákveðin samlegðaráhrif, sem stafa af samrunanum, leitt til þess að hið sameinaða fyrirtæki nái yfirburðarstöðu á tengdum markaði og samkeppni raskist þar með, sbr. nánar hér á eftir. Taka þarf því til skoðunar hvort skilgreindir markaðir séu tengdir og hvort aðstæður á þeim mörkuðum séu með þeim hætti að samruninn geti mögulega haft skaðleg samkeppnisleg áhrif.“*

Í leiðbeiningarreglum framkvæmdastjórnar ESB um samruna sem ekki teljast láréttir er bent á að samsteypusamrunar geti haft í för með sér jákvæð samkeppnisleg áhrif sem geta t.a.m. stafað af aukinni skilvirkni eftir samrunann. Slík skilvirkni getur t.d. falist í betri nýtingu framleiðsluþátta, s.s. innviða eða söluleiða.<sup>10</sup> Einnig er útskýrt undir hvaða kringumstæðum samsteypusamrunar geti verið samkeppnishamlandi en það sé helst þegar þeir hafa í för með sér svonefnd útilokunaráhrif (e. *foreclosure effect*), þ.e. ef að keppinautar geti útilokast frá tilteknum markaði.<sup>11</sup> Til þess að þetta geti átt sér stað verða markaðir þeir sem samsteypusamruninn tekur til að vera nátengdir. Einnig verða samrunaaðilar samkvæmt framkvæmdastjórn ESB að vera í öflugri stöðu (e. *market power*) á að a.m.k. einum markaði sem samruninn tekur til. Í leiðbeiningum framkvæmdastjórnar ESB kemur jafnframt fram að til þess að útilokunaráhrif séu mögulegt áhyggjuefni vegna samsteypusamruna verði að vera um að ræða talsvert magn viðskiptavina sem kaupa báðar eða allar umræddar vörur eða þjónustu.<sup>12</sup> Það eitt að

---

<sup>9</sup> Dómur undirréttar ESB í máli nr. T-5/02, Tetra Laval gegn framkvæmdastjórninni [2002] ECR II-4381: „It is common ground between the parties that the modified merger is conglomerate in type, that is, a merger of undertakings which, essentially, do not have a pre-existing competitive relationship, either as direct competitors or as suppliers and customers. Mergers of this type do not give rise to true horizontal overlaps between the activities of the parties to the merger or to a vertical relationship between the parties in the strict sense of the term. Thus it cannot be presumed as a general rule that such mergers produce anti-competitive effects. However, they may have anti-competitive effects in certain cases.“

<sup>10</sup> Sjá mgr. 14 í leiðbeiningunum.

<sup>11</sup> Sjá mgr. 18 í leiðbeiningunum.

<sup>12</sup> Sjá mgr. 100 í leiðbeiningunum.



samruni breikkar vörulínu kaupanda leiðir ekki sjálfkrafa til þess að samruni teljist skaðlegur samkeppni.<sup>13</sup>

Líkt og að framan greinir hefur við rannsókn málsins komið í ljós að staða Johan Rönning við innflutning og dreifingu á rafbúnaði er sterk. Sama á hins vegar ekki við um stöðu Efnissölnunnar í innflutningi og sölu á pípulagnaefni. Við mat á áhrifum samrunans telur Samkeppniseftirlitið þó að líta skuli til þess hvort þær vörur sem samrunaaðilar selja bæti hverjar aðra upp og séu það sem nefnt hefur verið stuðningsvörur (e. complementary products) eða hvort þær séu hluti af flokki vara sem keyptar eru af sömu kaupendum.

Með stuðningsvörum er í þessu samhengi átt við vörur sem eru meira virði fyrir viðskiptavin þegar þær eru notaðar eða þeirra neytt saman fremur en í sitthvoru lagi.<sup>14</sup> Samkeppniseftirlitið telur að tæplega sé unnt að líta svo á að rafvörur eða raflagnaefni annars vegar og pípulagnaefni hins vegar séu vörur sem bæti hverjar aðra upp svo unnt sé að líta á þær sem stuðningsvörur í framangreindum skilningi. Þó allir þessir vörflokkar tilheyri alhliða byggingavörumarkaði er um mjög ólíkar vörur að ræða sem ekki eru keyptar í sama tilgangi eða til samhliða notkunar. Sem dæmi má nefna að tæplega verða rafmagnsvírar dregnir í vatnsrör jafnvel þó þau séu úr plasti.

Það er þó ljóst að vörur í þessum flokki eru að einhverju leyti keyptar af sömu viðskiptavinum, þ.e. byggingaverktökum eða öðrum framkvæmdaaðilum. Upplýsingar sem Samkeppniseftirlitið aflaði við rannsókn málsins um viðskipti tíu stærstu viðskiptavina samrunaaðila, þ.e. Johan Rönning, Áltak, S. Guðjónsson og Efnissölnuna gefa hins vegar ekki til kynna að viðskiptavinir samrunaaðila séu að miklu leyti þeir sömu. Þannig eru helstu viðskiptavinir Efnissölnunnar pípulagnaverktakar og endursöluaðilar pípulagnaefnis. Aftur á móti eru helstu viðskiptavinir Johan Rönning rafverktakar og orkufyrirtæki. Þá er sem fyrr segir ljóst að Efnissalan hefur ekki mikla hlutdeild hér á landi í innflutningi og dreifingu á pípulagnaefni og skyldum vörum. Með hliðsjón af framangreindu telur Samkeppniseftirlitið því ekki líkur á að umræddur samruni kunni að hafa í för með sér útilokunaráhrif og þar með skaðleg samsteypuáhrif sem raski samkeppni.

Að öllu framangreindu virtu er það því niðurstaða Samkeppniseftirlitsins að engar vísbendingar séu um að samruninn komi til með að hindra virka samkeppni í skilningi samkeppnislaga. Þá er það mat eftirlitsins að hann raski ekki samkeppni á mörkuðum málsins að öðru leyti með umtalsverðum hætti. Af þeim sökum er það niðurstaða Samkeppniseftirlitsins að ekki sé ástæða til að aðhafast vegna þessa samruna.

---

<sup>13</sup> Sjá mgr. 104 í leiðbeiningunum: „104. Customers may have a strong incentive to buy the range of products concerned from a single source (one-stop-shopping) rather than from many suppliers, e.g. because it saves on transaction costs. The fact that the merged entity will have a broad range or portfolio of products does not, as such, raise competition concerns (5).”

<sup>14</sup> Framkvæmdastjórn ESB, Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (2008/C 265/07). Sjá neðanmálsgrein við mgr. 13: „In this document, products or services are called 'complementary' (or 'economic complements') when they are worth more to a customer when used or consumed together than when used or consumed separately. Also a merger between upstream and downstream activities can be seen as a combination of complements which go into the final product. For instance, both production and distribution fulfil a complementary role in getting a product to the market.”





#### IV.

#### Ákvörðunarorð:

**„Kaup Johan Rönning hf. á öllum vörubirgðum, lausafé og öðrum rekstrarvörum, tölvum og birgðakerfi, viðskiptasamböndum og rétt til firmanafns Efnissölu G.E. Jóhannssonar ehf. fela í sér samruna í skilningi 17. gr. samkeppnislaga nr. 44/2005. Samkeppniseftirlitið telur ekki ástæðu til að aðhafast frekar vegna samrunans.“**

Samkeppniseftirlitið

Páll Gunnar Pálsson