

Fusionen mellem J. F. Lemvig-Müller Holding A/S og Brdr. A & O Johansen

v/ kontorchef Benedikte Havskov Hansen
Møde i Dansk Forening for Konkurrenceret, 3. marts 2009

Konkurrenceproblemer ved fusioner

Problematiske fusioner:

- Fusion => én stor virksomhed der kan agere uafhængigt af konkurrenter på markedet,
eller
- Fusion => koncentreret oligopol med få lige store virksomheder. Hver virksomheds dispositioner vil have effekt på konkurrencen -> skaber forudsætninger for koordineret adfærd.

Betingelser for koordinerede virkninger

Koordineret adfærd kan kun opretholdes, hvis følgende 3 betingelser er til stede (Air-Toursbetingelserne):

- 1) Gennemsigtighed på markedet.
- 2) Gengældelsesmekanismer.
- 3) Ingen modvægte fra potentielle konkurrenter.

Markedsandele

På VVS-markedet:

- Brdr. Dahl, AO, Sanistål og LM
- Ialt over 80% af markedet
- Fra 4 til 3

På EL-markedet:

- Solar, LM og AO
- Ialt over 90% af markedet
- Fra 3 til 2

Koncentration

Koncentration

Marked	HHI før	HHI efter	Stigning i HHI
VVS	Over 2300	Over 2700	[300 – 400]
EL	Over 3800	Over 4100	[300 – 400]

Gennemsigtighed

- Høj gennemsigtighed om listepriserne.
- Vedvarende kontrakter
- Der er en tæt og hyppig kontakt mellem grossist og kunde.
- Typisk én hovedgrossist og en eller to andre.

Gennemsigtighed - fortsat

På VVS-markedet:

- Rørforeningen offentliggør omsætning for lokale områder hver anden måned.
- Virksomhederne har detaljeret kendskab til hinandens omsætning

På el-markedet:

- Ikke tilsvarende gennemsigtighed med markedsudviklingen.
- Efter en fusion er der kun to grossister med et landsdækkende net af filialer.

Troværdige gengældelsesmekanismer

Tæt kundekontakt gør, at:

- Grossisterne kan overvåge, hvad der "rør sig" i markedet
- Grossisterne hurtigt vil opdage, hvis en konkurrent forsøger at vinde markedsandele

Grossisterne kan gengælde:

- ved at tilbyde konkurrentens større kunder bedre vilkår
- Lokale priskrige i de geografiske områder, hvor konkurrenten er stærkere

Ingen potentiel konkurrence af betydning

Høje adgangsbarrierer:

- Høje krav til service, geografisk område og sortimentsbredde
- Det er vanskeligt at vokse organisk
- Krav om dag til dag-levering
- Danske standarder
- Adgangsbarriererne forøges med fusionen, da en opkøbsmulighed elimineres.