

Fusionskontrol: Hvordan undersøges sagerne – styrelsens analyseværktøjer og metodik

Dansk Forening for Konkurrenceret – medlemsmøde

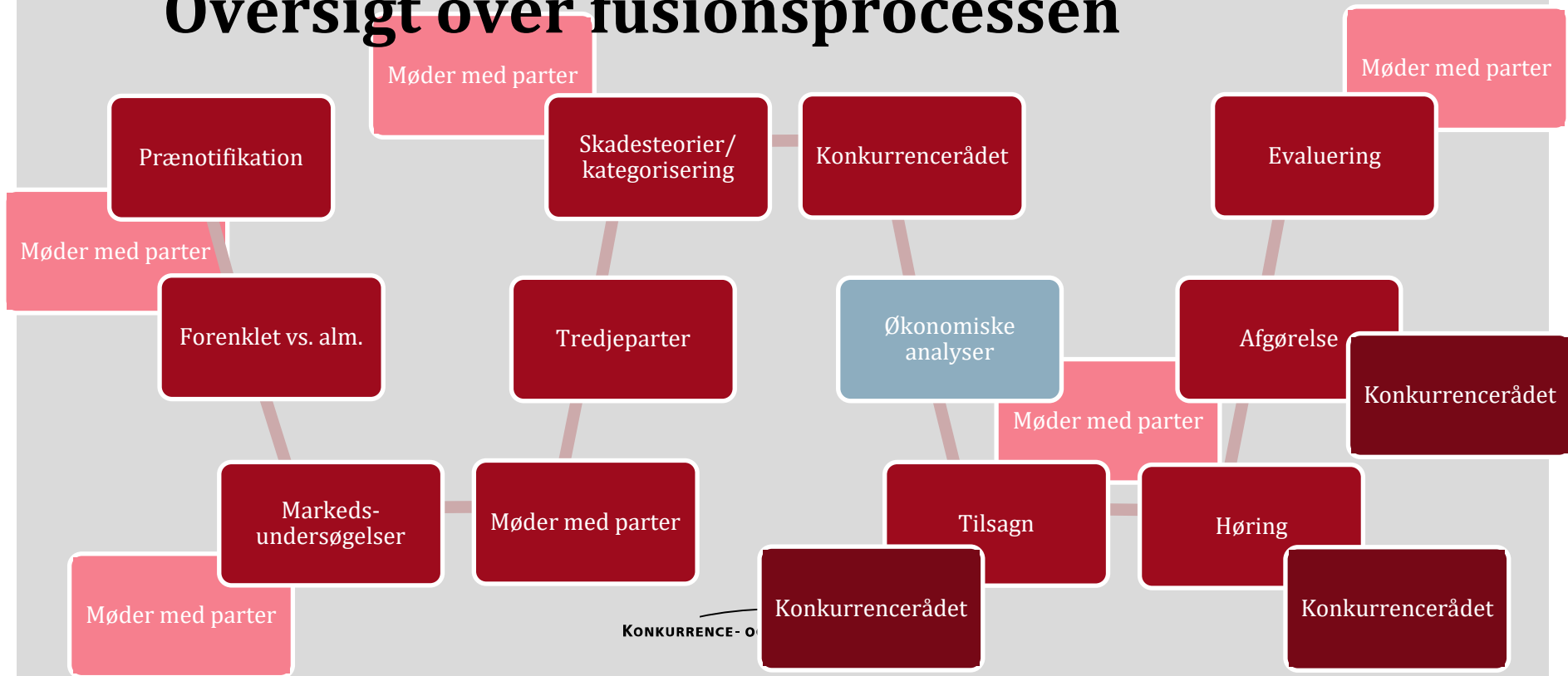
Kenneth Baltzer og Martin Molter West – 24. februar 2022

Agenda

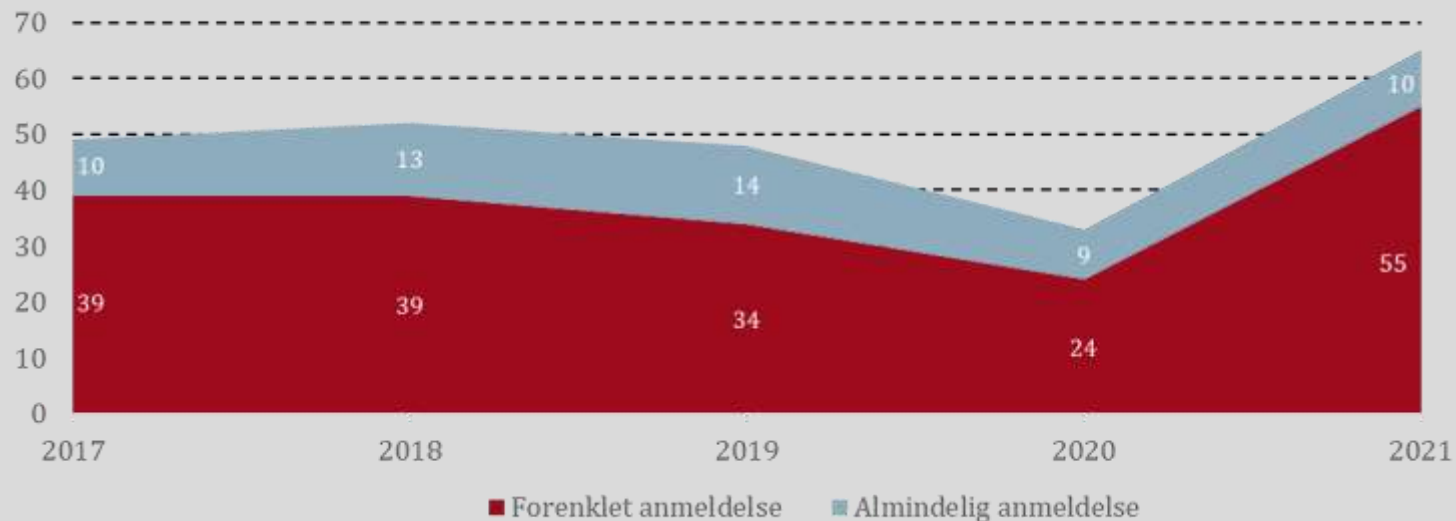
1. Generelt om KFST's fusionsbehandling – tilgang og metoder
 - Sagsstatistik, prænotifikation, screening, sagsbehandling
2. Økonomiske analyseværktøjer og metoder



Overzicht over fusionsprocessen



Væsentlig stigning i antal afgjorte fusioner i 2021 efter fald i 2020



Betydelig forskel i tidsforbrug – også inden for ”sammenlignelige” anmeldelser

	Prænotifikationsfase (gns. hverdage)		Afgørelsesfase (gns. hverdage)	
	Forenklet	Almindelig	Forenklet	Almindelig
2017	17	38	5	42
2018	16	51	6	37
2019	18	47	4	30
2020	26	77	5	19
2021	20	82	4	35
Gns. min-max 2017-2021	3-77	17-137	0-16	4-120

Indledende drøftelser om processuelle og materielle spørgsmål

- Kriterier for **forenklet** anmeldelse – anmeldelsesbkg
- Tvivl om **markedsafgrænsning** → markedsundersøgelse?
- MU: Overvejelser om timing, omfang, hypoteser
- Known knowns, known unknowns og unknown unknowns?

Forenklet vs. alm.

Markedsundersøgelser



Møder med parter

Tredjeparter

Sager oplyses via forskellige kilder

- **Spørgsmål** til (udkast til) anmeldelse
- **Møder** med parter om:
 - Udkast til anmeldelse
 - KFST's spørgsmål/parternes svar
- Virksomhedsbesøg, interne dokumenter, input fra **tredjeparter** osv.
- **Markedsundersøgelser**



Sagerne screenes og behandles – parter bidrag af stor betydning for fremdrift

Skadesteorier/
kategorisering

Konkurrencerådet

- Kategorisering: A-, B- og C-sager – **screening** af B-sager:
 - Hvilke skadesteorier? Fakta, praksis, resultater fra evt. ”mindre” MU?
 - Forventes A-sag (**Konkurrencerådet**) eller styrelsesafgørelse? (CEO-møder)
- Materiale/info af **interesse for KFST** – brug møder
- Tidligt pege på muligt problem og løsning
- Relevante **økonomiske analyser?**



Afgørelse – opsamling og udveksling af erfaringer

- Håndtering af **fortrolige** oplysninger
- Tilbud om **evalueringssmøde** med parter efter større sager
- Opfordring til **feedback** – også gerne evalueringssmøde efter øvrige sager

Høring

Afgørelse

Evaluering



Den økonomiske værktøjskasse



KONKURRENCE- OG FORBRUGERSTYRELSEN

Centrale spørgsmål

1. Hvorfor bruge økonomisk analyse?
2. Hvorfor bruge kvantitativ økonomisk analyse?
3. Hvorfor bruge avanceret kvantitativ økonomisk analyse?
4. Hvilke kvantitative metoder?
5. Valg af metode



Hvorfor bruge økonomisk analyse?

- Fra koncentrationsbaseret til effektbaseret vurdering
 - Hvad er effekten af fusionen?
- Vi kan ikke forudsige fremtiden – så derfor...
 - ...hvilket incitament har den fusionerede virksomhed?
 - ...hvilke begrænsninger møder virksomheden?
- Markedsafgrænsning, markedsandele og HHI:
 - En hurtig, men ufuldkommen, indikator for effekt -> primært screening
 - Vi kan godt vurdere lille effekt på trods af stor koncentration
 - Vi kan godt vurdere stor effekt på trods af lille koncentration



Hvorfor bruge kvantitativ økonomisk analyse?

- Kvantitative analyser fortæller noget om størrelsesforhold
- Kvantitative analyser sikrer konsistens
 - ...i forhold til økonomisk teori (dvs. virksomhedens incitamenter)
 - ...på tværs af fusionssager
- Men kvantitative analyser kan ikke fortælle hele historien
 - Bygger på antagelser
 - Visse relevante faktorer kan (endnu) ikke modelleres kvantitativt
- Bemærk: Område i rivende udvikling!

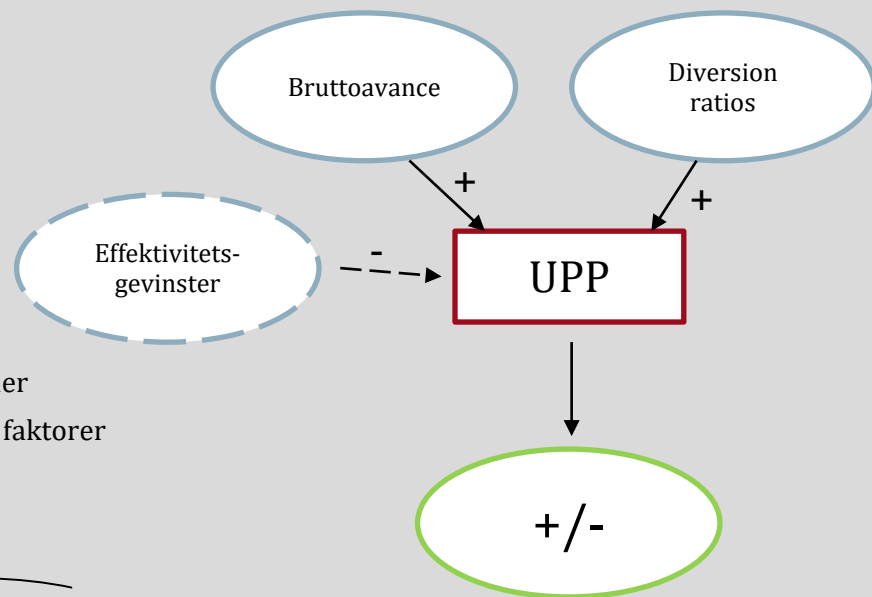
Hvorfor bruge avanceret kvantitativ økonomisk analyse?

- Kvantitative modeller med stigende kompleksitet (ensidige virkninger, horisontale fusioner):
 - UPP
 - CMCR
 - IPR

 - Kalibreret fusionssimulation
 - Estimeret fusionssimulation
- Usikkerhed forbundet med input -> antagelser + parametre
- Mere avancerede modeller:
 - ...reducerer usikkerheden eller gør output mere brugbart (+)
 - ...øger behov for data og analysekapacitet (-)

Upward Pricing Pressure (UPP)

- Har den fusionerede virksomhed incitament til at hæve priserne efter fusionen?
- Sammenfatter tre centrale indikatorer:
 - Hvor tætte konkurrenter er parterne? (Diversion ratios)
 - Konkurrenceintensiteten på markedet (Bruttoavancer)
 - Forventede effektivitetsgevinster
- Bemærkninger:
 - Uafhængig af markedsafgrænsning
 - Viser incitament til prisstigninger, men ikke hvor meget
 - Vil altid vise positivt prispres, medmindre der er synergier
 - Kan være vanskelig at holde op imod andre (kvalitative) faktorer



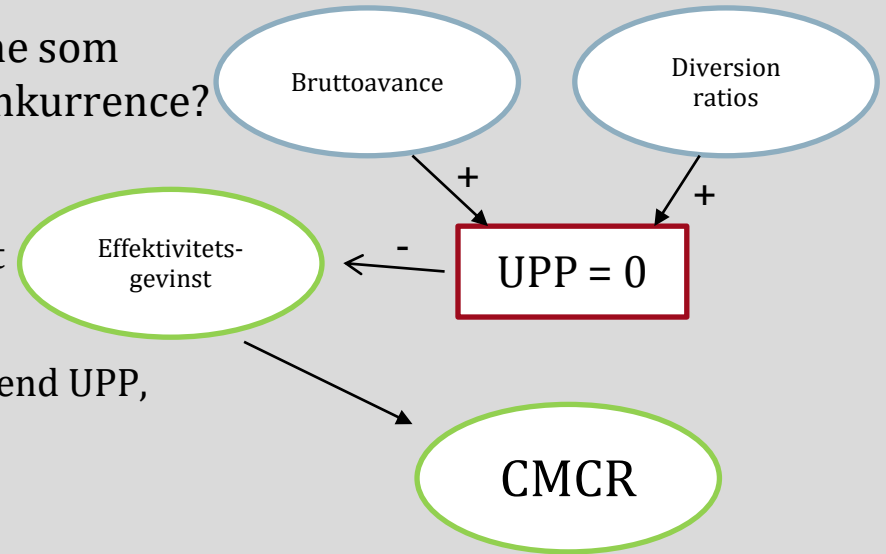
Case Study: SE/Boxer (2017)

- TV-distribution og bredbånd

	Stofa	Boxer
Hovedscenarie	-	-
Følsomhedsscenarier		
Med bredbånd	-	+
Uden TV2 Only	-	-
Små effektivitetsgevinster	+	-
Store effektivitetsgevinster	-	-
Alternative diversion ratios	+	-

Compensating Marginal Cost Reductions (CMCR)

- UPP "på hovedet"
- Hvor store skal effektivitetsgevinsterne som minimum være for at opveje tab af konkurrence?
- Bemærkninger:
 - Giver en indikation af størrelsesforholdet
 - Kræver ikke mere data end UPP
 - Formlerne en smule mere komplicerede end UPP, men intuitiv fortolkning



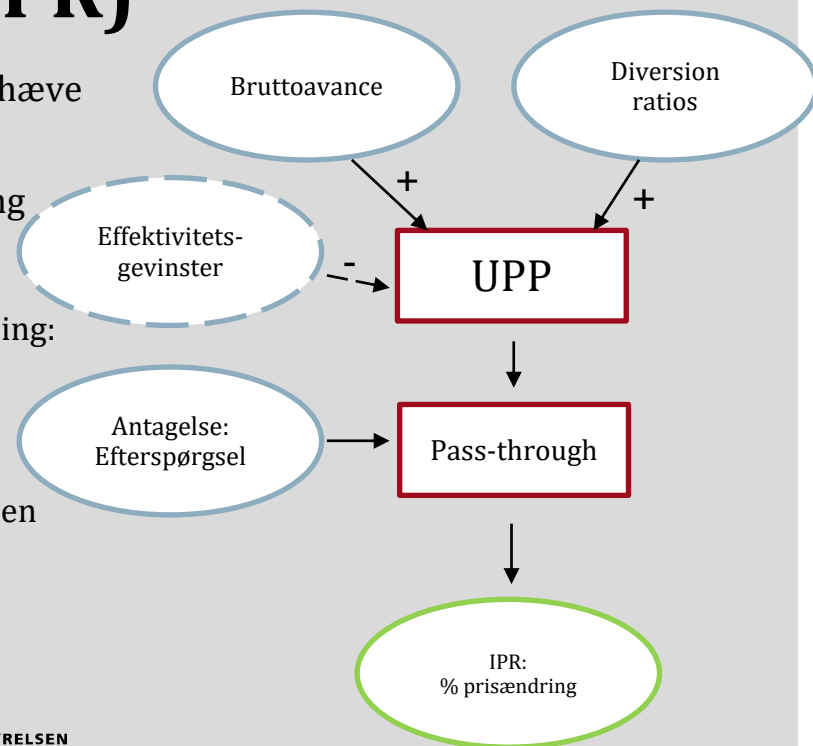
Case study: STARK/Jens Schultz (2021)

- Byggemarkeder på Sydfyn
- Professionelle kunder i Svendborg:
 - STARK: CMCR = [10-20] pct.
 - Jens Schultz: CMCR = [5-10] pct.
- Fusionen godkendt
 - Lokal vs. national prissætning
 - Vurdering af potentiel konkurrence



Illustrative Price Rise (IPR)

- Med hvor meget har virksomheden incitament til at hæve priserne efter fusionen?
- UPP + Omsætning af prispres til beregnet prisstigning
- Bemærkninger:
 - Lidt mere komplicerede formler, men intuitiv fortolkning: %-vis prisstigning
 - Kræver ikke mere data eller større arbejdsbyrde end UPP/CMCR
 - MEN: Afhængig af antagelser om hvordan efterspørgslen ser ud ("formen på efterspørgselskurven")



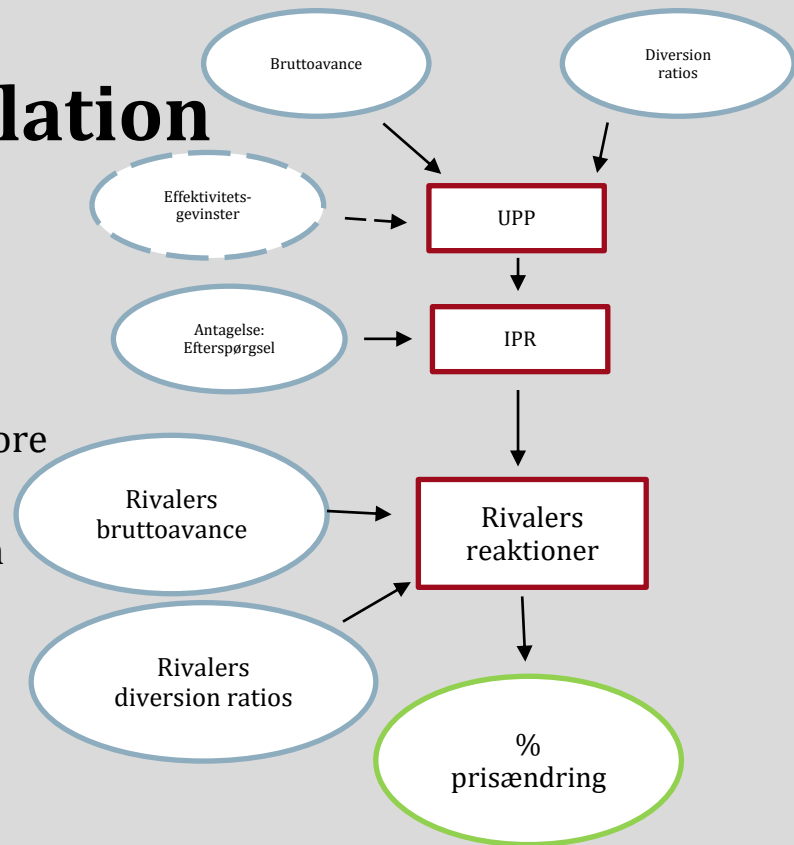
Case study: SEAS-NVE/Ørsted (2020)

- Detailsalg af el og gas
- Godkendt på betingelse af frasalg af gas-kunder

IPR	Lineær	Iso-elastisk
El		
SEAS-NVE	[0-10]	[0-10]
Ørsted	[0-10]	[0-10]
Gas		
SEAS-NVE	[10-20]	[40-50]
Ørsted	[0-10]	[10-20]

Kalibreret fusionssimulation

- IPR + reaktion fra tredjeparter
- Bemærkninger:
 - Kræver data fra (primære) konkurrenter
 - IPR kan være undervurderet – særligt med store og/eller tætte konkurrenter
 - Kan give indikation af effekt på markedet som helhed
 - Ligesom IPR afhængig af antagelser om efterspørgslen



Case Study: Tryg/Alka (2018)

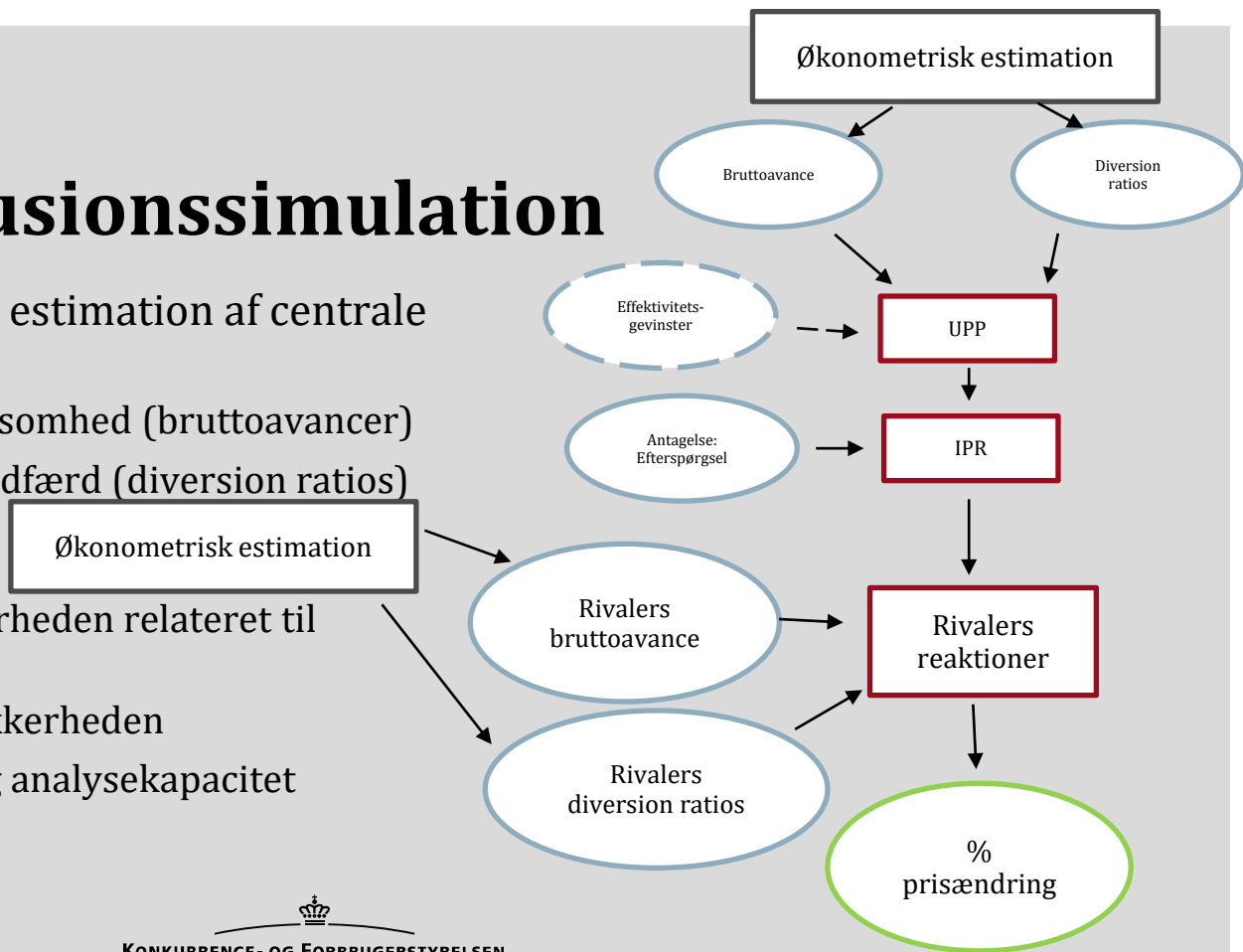
- Skadesforsikringer til private forbrugere

% prisstigning	Lineær	Iso-elastisk
Tryg	[2-3]	[6-7]
Alka	[2-3]	[6-7]
Markedet	[0-1]	[1-2]

- Herudover vurdering af Alka som særlig konkurrenceskabende aktør
- Godkendt på baggrund af adfærdsmæssige tilsagn

Estimeret fusionssimulation

- Fusionssimulation + estimation af centrale parametre
 - Forbrugernes prisfølsomhed (bruttoavancer)
 - Forbrugernes skifteadfærd (diversion ratios)
- Bemærkninger
 - Kan reducere usikkerheden relateret til inputparametre
 - Kan kvantificere usikkerheden
 - Kræver mere data og analysekapacitet



Case study: Tryg/Alka (2018)

- Usikkerhed: Hvor prisfølsomme er forbrugerne?
- Kalibreret fusionssimulation:
 - Prisfølsomhed kalibreret pba bruttoavancer beregnet fra regnskabsdata
- Økonometrisk estimation af efterspørgslen:
 - Detaljeret data indhentet fra 8 største forsikringssselskaber
 - Resultater ikke robuste → ikke tillagt afgørende vægt i vurderingen



Valg af analysemetoder

- UPP, CMC_R og IPR-beregninger er efterhånden blevet standard i horisontale fusioner
- Data fra parterne:
 - Skifteadfærd (diversion ratios) + evt. kundeundersøgelser
 - Bruttoavancer
 - Evt. forventede effektivitetsgevinster
- Derudover: balancering af costs og benefits

Cost/Benefit ved mere avancerede metoder

- Benefits afhænger af:
 - Hvor store vurderer vi usikkerhederne er?
 - Hvor afgørende er det for vurderingen at reducere usikkerheden? ("Grøn" vs. "Rød" vs. "Gul" fusion)
- Costs afhænger af:
 - Hvor nemt tilgængelig er data?
 - Centrale vs. decentrale datakilder



Styrelsens tilgang

- Tidsmæssig dilemma:
 - Indhentning af data kan tage tid -> behov for tidlig dataanmodning
 - Men: Præcise behov for data ukendt tidligt i processen
- Pragmatisk tilgang:
 - Indhente data gradvist
 - Tæt dialog med parterne
 - Kan indebære at vi indhenter data ad flere omgange hvis nødvendigt



Afslutningsvis

- Økonomiske og kvantitative analyser er kommet for at blive
- Vil udvikle sig over tid
- Forvent...
 - at vi fremover vil bede om forholdsvis omfattende datamængder
 - at vi vil lægge op til en pragmatisk tilgang i dialog med parterne
 - at vi i sidste ende vil bede om de data vi vurderer er nødvendige
 - at der fortsat vil være faktorer vi ikke kan kvantificere, og at afgørelserne fortsat vil være baseret på en samlet vurdering af alle sagens fakta – kvantitative såvel som kvalitative





KONKURRENCE- OG FORBRUGERSTYRELSEN

Tak for
i dag



KONKURRENCE- OG FORBRUGERSTYRELSEN