

Byggmaterialindustriernas kommentarer till Konkurrensverkets rapport "Konkurrensen inom byggmaterialindustrin"

Konkurrensverket uppmärksammar många problematiska strukturer och ger en bild över vilken konkurrensproblematik det finns i byggbranschen. Vi tycker att Konkurrensverket i många delar ger en relevant bild av situationen men vill komplettera med vår syn på vissa delar.

Sammanfattande synpunkter

- Vi är eniga med Konkurrensverket om att en ökad industrialisering kan gynna produktivitetsutvecklingen, inte bara genom det fullt ut industriella byggandet utan även genom en ökad industriell produktion av komponenter och byggdelar i fabrik. Vad som är de bästa lösningarna varierar dock mellan olika projekt utifrån de förutsättningar som råder i det enskilda fallet.
- Vi delar också Konkurrensverket uppfattning om förekomsten av retroaktiva rabatter resulterar i felaktig prisstatistik. En sund marknadsekonomi med god konkurrens bör borga för pristransparens. Om entreprenörer måste använda sig av olika rabattsystem för att få verksamheten att bli lönsam tyder det på strukturella problem, vilket vi anser bör utredas vidare.
- Konkurrensverket antyder i den sammanfattande problembeskrivningen att upphandling ska användas för att "pressa pris". Byggmaterialindustrierna vill i detta sammanhang poängtera vikten av det viktiga arbetet som pågår med att ställa om till en mer hållbar och klimatneutral byggbransch. Detta arbete riskerar att undermineras om man i upphandling inte värderar hållbara lösningar och efterfrågar byggnader med låg klimatpåverkan.
- Konkurrensverket pekar också på föreskrivning och exemplifiering av produkter i upphandlingsdokument som något som riskerar att leda till att kostnaden för materialet blir av sekundär betydelse. Konkurrensverket lyfter här totalentreprenad som en upphandlingsform som kan främja innovativa lösningar som möter beställarens funktionskrav. Vi vill i detta sammanhang påminna om att funktionsansvar också innebär ett utökat felansvar och därmed ett högre pris.
- Konkurrensverket lyfter Sveriges Allmännyttas sätt att ha separata ramavtal för material och utförandet av byggtjänsten som ett sätt att förhindra att bonusar inte kommer beställaren till gagn. Vi vill i detta sammanhang betona att en sådan modell mycket väl kan fungera för vissa materialslag, men inte för alla – i synnerhet inte i de fall då det finns ökad risk för utförandefel och där man av denna anledning valt att tillämpa auktorisering för utförandet. Förutom att utförandefel riskerar att leda till ökade kostnader för reklamationer så innebär även fel i utförandet, med reklamationer som följd, att mer material än vad som behövs måste produceras och således till en ökad miljöpåverkan.
- Byggmaterialindustrierna är eniga med Konkurrensverket om att kostnaderna för verifiering av kravuppfyllnad, certifieringar och märkningar har ökat i takt med att kraven som ställs på byggprodukter blir fler och fler. Förekomsten av flera likvärdiga, frivilliga, system för bedömning av kemiskt innehåll gör att byggmaterialföretagens kostnader för att leverera och hålla information uppdaterad i de olika systemen blir onödigt hög i förhållande till den miljönytta det tillför, eftersom kraven i de olika systemen får anses vara likvärdiga. Att

tillgängliggöra den grunddata som används i de olika bedömningsföretagen som öppen data som Konkurrensverket föreslår är en delösning på detta problem, och den lösningen finns egentligen redan idag genom eBVD-systemet. Utöver detta föreslår vi följande åtgärder för att effektivisera hanteringen av miljöinformation, i syfte att minimera kostnader som inte tillför någon ökad miljönytta:

- Som leverantör ska det räcka att lämna information om sina produkter i eBVD-systemet och att kunder och de som vill använda informationen hämtar den där genom web-API.
- Branschen måste enas om att en registrering/bedömning i vilket av de tre existerande systemen som helst ska räcka för att verifiera innehållkraven, och att man ska kunna ange att en produkt är bedömd/registrerad i ett annat system än det man valt att ha sin loggbok i. På detta sätt skulle det räcka att man som leverantör har sina produkter i ett av systemen och därmed till lägre kostnader.
- För att systemen inte ska vara kostnadsdrivande eller utestängande behöver miljöbedömningssystemen se över sina affärsmodeller kopplat till bedömningarna. Att ta betalt per bedömd produkt leder till ökade kostnader vilka i slutändan landar på produkterna.
- Konkurrensverket lyfter också en hög marknadskoncentration som en potentiell risk för ökade kostnader för vissa byggmaterialmarknader. Alla aktörer som så önskar har möjlighet att producera och sälja byggmaterial på en marknad med full näringsfrihet som den svenska, och vi vill i detta sammanhang lyfta politikens roll i att vi har vi har industriföretag som vill etablera sig och verka på den svenska marknaden. Dock kan en investeringstung industriell produktion resultera i att antalet aktörer på marknaden blir färre. Vår sårbarhet för vad som händer i omvärlden blev uppenbar under pandemin och har blivit än mer tydlig i och med det pågående kriget mellan Ryssland och Ukraina och vi anser att det är viktigare än någonsin att värna om den inhemska industri som vi har.

Produktivitet

Konkurrensverket konstaterar att byggbranschen karaktäriseras av låg produktivitet och lyfter det industriella byggandet som en lösning som kan leda till effektivisering av inköp, bättre framförhållning och planeringsmöjligheter, större transparens mellan byggprojekt och färre osäkerhetsfaktorer som ökar kostnaderna.

Byggmaterialindustrierna är eniga med Konkurrensverket om att en ökad industrialisering kan gynna produktivitetens utvecklingen. Resultaten från en studie genomförd vid Luleå Tekniska Universitet, där produktiviteten i det industriella byggandet har studerats, visar att det industriella byggandet har höjt produktiviteten med 30 % och kortat byggtiden med 3,3 månader.

Även om detta projekt avser det fullt ut industriella trähusbyggandet så går det att dra paralleller till produktion av komponenter och byggdelar i fabrik jämfört med att bygga på plats, med fördelar som tex. minskat spill, optimerade logistikflöden, väder-oberoende produktion med jämnare kvalitet samt större möjlighet att jobba med ett ständigt förbättringsarbete.

Vi har inom byggmaterialindustrin också sett en ökad efterfrågan på mer förädlade produkter och byggdelar som minskar tiden för uppförandet på byggplats, vilket har drivit på industrialisering och prefabriceringsgrad. Att tiden för uppförandet på byggplats minskar gör också att störningsperioden för närboende jämfört med traditionellt byggande minskar. Leverantörerna har också introducerat avancerade logistik tjänster som rationaliserar byggprocessen.

Byggmaterialindustrierna Bysam Service AB, Box 5501, 114 85 Stockholm

Den här utvecklingen leder till att delar av det som tidigare utfördes på bygget nu görs i fabrik, vilket får till följd att materialet står för en ökande andel av byggkostnaderna.

Konkurrensverket får också medhåll av Erik Sjödin på McKinsey, som i en artikel om byggbranschens produktivitet ([Byggbranschen – sämst i klassen på produktivitet | StockholmsByggnyheter.se](#)) utmanar byggbranschen med påståendet att man med enkelhet kan stänga produktivitetsgapet i byggbranschen med råge, och anger ökad industrialisering som en av lösningarna.

En ökad industrialisering leder således inte bara till en förskjutning av kostnader från bygplats till industri, utan kan också gynna produktivetsutvecklingen. För att ytterligare effektivisera produktionen av bostäder vill vi också trycka på att i ett tidigt skede involvera byggmaterialleverantörerna och ta del av deras kompetens. Sannolikt skulle en tilltagande industrialisering även öppna för en ökad internationell konkurrens vilket skulle kunna ha en dämpande effekt på prisutvecklingen.

Retroaktiva bonusar

En annan företeelse som Konkurrensverket nämner som särskilt problematisk är förekomsten av retroaktiva bonusar som inte alltid kommer projekten/beställaren till gagn och därmed inte syns i statistiken.

Byggmaterialindustrierna är eniga med Konkurrensverket om att retroaktiva rabatter resulterar i felaktig prisstatistik samt att de är svåra att kontrollera. Det man kanske ska fråga sig är varför dessa rabatter spelar så stor roll för hela prisbilden av hantverkstjänster.

Ett problem som nämns i detta sammanhang är att anbudsutvärderingar ofta görs utifrån timpriser för arbete, vilket kan gynna företag som aktivt inte betalar sociala avgifter, eller på andra sätt snedvrider prisbildningen till deras fördel på ett sätt som skadar marknaden. Branschen är komplex och att enbart sträva efter lägsta pris utan annan kravställning har lett oss till den situation med arbetslivskriminalitet och strukturella problem som vi idag befinner oss i. Enligt Byggmarknadskommissionens rapport "Från Svart till vitt" har svartarbetet inom byggsektorn mer än fördubblats under det senaste decenniet. Detta resulterar i att företag som vill göra rätt och följa gällande lagstiftning också måste lämna anbud på arbetet som ligger under den faktiska arbetskostnaden och i stället väljer att kompensera intäktsbortfallet med dolda intäkter för materialet genom exempelvis olika former av rabattsystem.

Om entreprenörer måste använda sig av olika rabattsystem för att få verksamheten att bli lönsam tyder det på strukturella problem, vilket bör utredas vidare.

Konkurrensverket anger att ansvaret nu vilar på marknadens aktörer att få till en förändring och uppmanar byggmaterialindustrin att tillse att de standardavtal som används är utformade på ett tydligt sätt som minskar de risker som kan följa av retroaktiva ersättningar eller dolda rabatter, eftersom transparens är en förutsättning för att fördela rabatterna på ett konkurrensneutralt sätt.

Byggmaterialindustrierna har uppfattat detta som en uppmaning till branschens aktörer och inte en direkt uppmaning till Byggmaterialindustrierna som branschorganisation. Detta då vi utifrån Konkurrensverkets tidigare rapport "Samarbeten inom branschorganisationer (2008:1)" tillsammans med den vägledning som återfinns på Konkurrensverkets hemsida "Vägledning om regler för samarbete inom ramen för en branschorganisation", menar att det klart framgår att en

branschorganisation inte får medverka till samarbeten avseende bl a prissamarbete och prisrekommendationer, vilket detta enligt vår uppfattning skulle innebära.

Byggmaterialindustrierna har därför svårt att se att vi som branschorganisation kan agera för att ersättningar och/eller dolda rabatter inte får förekomma i standardavtal såsom exempelvis ABM07, vilket är ett av de standardavtal som tillämpas inom byggmaterialindustrin. Både Byggmaterialindustrierna och dess medlemsorganisationer är mycket tydliga med att alla samarbeten och allt arbete avseende framtagande av standardavtal inom branschen inte på något sätt får reglera prissättning eller prisrekommendationer.

Vi vill samtidigt poängtera att vi är för pristransparens och anser att i en sund marknadsekonomi med god konkurrens bör borga för det.

Vad gäller standardavtalen AB04 och ABT06, som reglerar avtalsrelationen mellan beställare och entreprenör, så är dessa avtal framförhandlade inom Byggnadets Kontrakts Kommitté (BKK) där Byggmaterialindustrierna inte är medlem.

Upphandling

I den sammanfattande problembeskrivningen anger Konkurrensverket att upphandling inte alltid används på ett sätt som pressar pris och pekar på att upphandlingsdokument där ersättningsformen löpande räkning tillämpas inte i samma utsträckning utvärderas på pris.

I detta sammanhang vill vi poängtera att det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet inte nödvändigtvis är det mest lägsta priset. En byggnad är en långlivad produkt och det är viktigt att se kostnader ur ett livscykelperspektiv.

Genom att beakta driftsfasen såväl när det gäller energianvändning som gällande drift, underhåll och behov av utbyte, finns stora vinster att göra både avseende kostnader som klimatpåverkan. En något högre investering kan i gengäld medföra såväl lägre driftskostnader som lägre klimatpåverkan totalt sett. Till viss del täcks detta upp av funktionskraven i byggreglerna. Skärpta energikrav leder till att kostnaden för material ökar, till exempel till följd av mer isolering, bättre fönster etc., men leder i gengäld till lägre energikostnader under driftsfasen.

Bygg- och anläggningssektorn inklusive fastighetssektorn står för en femtedel av Sveriges klimatpåverkan varav främsta källorna är tillverkning av byggmaterial samt energianvändning i byggnader (Färdplan för fossilfritt Sverige. Bygg- och anläggningssektorn, Regeringskansliet). För att minska klimatpåverkan från den byggda miljön investerar företagen inom byggmaterialindustrin stort i innovation och teknikutveckling. Kraven på byggmaterialindustrin ökar också avseende såväl andra miljöaspekter som funktion och prestanda. Det är oundvikligt att denna omställning i många fall leder till prisökningar.

I den norska tidningen Byggeindustrien skriver företrädare för Byggevareindustriens Forening om detta och lyfter Norcem som ett exempel, som har gått ut med att de kommer att öka priset på cement med 25 – 30 % på grund av framförallt ökade kostnader för utsläppsrätter, energi, råvaror och frakter. Författarna menar att detta exempel illustrerar att den gröna omställningen kommer att påverka den framtida prisutvecklingen för många byggvaror, såväl på grund av investeringar i ny teknik som på grund av ökade kostnader för energi och utsläppsrätter samt ökade kostnader som följer av EU:s taxonomi.

Att enbart sträva efter lägsta pris riskerar därför att underminera det viktiga arbetet som pågår med att ställa om till en mer hållbar och klimatneutral byggbransch, ett arbete som inte minst offentlig sektor har möjlighet att driva framåt genom att visa att det finns en betalningsvilja för gröna lösningar och efterfråga byggnader med låg klimatpåverkan.

Ytterligare en aspekt kopplat till upphandling som Konkurrensverket lyfter är hur olika typer av entreprenadformer påverkar materialvalet.

Konkurrensverket menar att föreskrivning och exemplifiering av produkter i upphandlingsdokument riskerar att bli styrande i de materialval som görs i olika byggprojekt, och att kostnaden för materialet då blir av sekundär betydelse vilket riskerar leda till försämrade konkurrensen och ökade kostnader.

Här menar Konkurrensverket att upphandlingsformen totalentreprenad kan stimulera efterfrågan på nya och innovativa lösningar eftersom det står entreprenören fritt att ta fram de lösningar som de anser möter beställarens funktionskrav. Samtidigt konstaterar Konkurrensverket att en utförandeentreprenad kan främja konkurrensen bland byggföretag eftersom man riskerar att stänga ute små och medelstora byggföretag när även projektering ingår, vilket är fallet i en totalentreprenad.

Vi vill i detta sammanhang poängtera att ett funktionsansvar, som entreprenören tar på sig när denne inkommer med egna tekniska lösningar som möter beställarens funktionskrav, också innebär ett utökat felansvar och därmed ett högre pris.

På s. 149 i rapportens avsnitt 7.2.3 beskrivs Sveriges Allmännyttas exempel på uppdelning mellan ramavtal för material och utförandet av byggtjänsten. Byggmaterialindustrierna vill i detta sammanhang betona att en sådan modell mycket väl kan fungera för vissa materialslag, men inte för alla. För vissa materialslag, där det finns en ökad risk för utförandefel, finns det auktorisering för utförandet^[1]. Detta eftersom det erfarenhetsmässigt har visat sig att ett sådant förfarande leder till färre reklamationer. Så länge branschens standardavtal är utformade som de är idag med hänsyn till garantier och felansvar är detta förfarande en försäkring mot att kostnaderna för reklamationer blir alltför betungande för materialleverantören. Utgångspunkten i standardavtalen (AB 04 och ABT 06) är att det är entreprenören som köper in materialet, och garantitider är anpassade efter en sådan struktur. I praktiken kan det vara svårt att avgöra om ett fel beror på utförandet eller om det är ett materialfel. Entreprenören tar ansvar för båda delar i förhållande till sin beställare, för att sedan ta vidare eventuell diskussion till materialleverantören.

En annan aspekt i detta sammanhang är att fel i utförandet med reklamationer som följd leder till att mer material än vad som behövs måste produceras och således till en ökad miljöpåverkan.

Miljöbedömning

Konkurrensverket nämner också bland annat frivilliga branschstandarder, miljökrav, produktmärkningar eller certifieringar som kostnadsdrivande utan att nödvändigtvis förbättra kvaliteten, både på grund av att de riskerar att begränsa konkurrensen genom att urvalet av valbara leverantörer till ett projekt blir mindre och på grund av ökade kostnader för byggmaterialtillverkarnas kvalitets- och hållbarhetsarbete. Konkurrensverket anser att det finns ett behov av att utreda möjligheten att göra den grunddata som används i de olika

^[1] tex. Auktoriserat Golföretag, och Måleribranschens auktorisering av entreprenörer/ måleriföretag som utför våtrumsmålning

bedömningssystemen tillgängliga utanför de databaser bedömningssystemen själva tillhandahåller, t.ex. som öppna data, för att möjliggöra att information samlas och sprids på ett effektivt sätt.

Byggmaterialindustrierna är eniga med Konkurrensverket om att kostnaderna för verifiering av kravuppfyllnad, certifieringar och märkningar har ökat i takt med att kraven som ställs på byggprodukter blir fler och fler. För att få marknadstillträde behöver byggprodukter uppfylla såväl EU-krav (t.ex. byggproduktförordningens krav) som funktionskrav i de nationella byggbyggreglerna och frivilliga krav (t.ex. baserat på de olika bedömningssystemen som finns inom byggbranschen i Sverige).

Att byggbranschen i Sverige valt att gå längre än vad lagen kräver genom att verka för att fasa ut farliga ämnen från byggvaror är ett aktivt val, som bottenar i tidigare händelser där innehållet av farliga ämnen fått oönskade konsekvenser för såväl miljön som för samhällsekonomin. Ett klassiskt exempel är det kända miljögiftet PCB som har använts i en rad olika tekniska applikationer, inte minst i byggbranschen, och som än idag medför stora kostnader för inventering och sanering för fastighetsägare.

Hela syftet med de olika, frivilliga, bedömningssystem som finns är att fasa ut farliga ämnen från byggvaror för att minska risken för liknande händelser framåt. Det är därför en naturlig konsekvens att antalet valbara produkter blir lägre.

Byggmaterialindustrierna är dock helt eniga med Konkurrensverket om att förekomsten av flera likvärdiga system idag gör att byggmaterialföretagens kostnader för att leverera och hålla information uppdaterad i de olika systemen blir onödigt hög i förhållande till den miljönytta det tillför, eftersom kraven i de olika bedömningssystemen får anses vara likvärdiga.

Att tillgängliggöra den grunddata som används i de olika bedömningsföretagen som öppen data är en dellösning på detta problem och den lösningen finns egentligen redan idag genom eBVD-systemet.

Ur ett beställarperspektiv är det dock inte grunddatan som är intressant, utan de bedömningar som görs baserat på denna data. I nuläget väljer beställare ofta ett av systemen att ställa krav utifrån, vilket gör att man som leverantör måste finnas med i samtliga system, med ökade kostnader som följd. Byggmaterialindustrierna anser att branschen i detta hänseende måste enas om att en registrering/bedömning i vilket av de tre existerande systemen som helst ska räcka för att verifiera innehållkraven, och att man ska kunna ange att en produkt är bedömd/registrerad i ett annat system än det man valt att ha sin loggbok i.

Byggmaterialindustrierna verkar också för att det ska räcka att man som leverantör lämnar information om sina produkter i eBVD-systemet och att kunder och de som vill använda informationen hämtar den där genom web-API. På så sätt möjliggörs en både säker och resurseffektiv delning av produkt- och miljöinformation som tillvaratar byggmaterialföretagens kunskap. Under 2021 upprättades en sådan koppling till BASTA-systemets loggbok, och vi arbetar vidare för att ytterligare effektivisera digital delning av produkt- och miljöinformation ihop med branschen. För att systemen inte ska vara kostnadsdrivande eller utestängande krävs dock även att bedömningsföretagen väljer en annan affärsmodell än att som nu ta betalt per bedömd produkt av leverantörerna.

Hög marknadskoncentration

Konkurrensverket lyfter också en hög marknadskoncentration som en potentiell risk för ökade kostnader för vissa byggmaterialmarknader, bland annat cement, mineralull, gips och låsprodukter.

Alla aktörer som så önskar har möjlighet att producera och sälja byggmaterial på en marknad med full näringsfrihet som den svenska. På en relativt begränsad marknad som den svenska kan dock antalet aktörer på marknaden vara färre för materialslag med en investeringstung industriell produktion och för material som är kostsamma, eller på annat sätt svåra, att transportera långa sträckor. Byggmaterialindustrierna vill i detta sammanhang också lyfta politikens roll i att vi har vi har industriföretag som vill etablera sig och verka på den svenska marknaden. I detta sammanhang spelar såväl förutsägbarheten som tidsaspekten i tillståndsprocessen stor roll. Ett konkret exempel på detta såg vi under 2021 när Boliden valde att investera i Norge till följd av en politisk låsning kring tillståndsprocesser i Sverige. Vår sårbarhet för vad som händer i omvärlden blev uppenbar under pandemin och har blivit än mer tydlig i och med det pågående kriget mellan Ryssland och Ukraina och vi anser att det är viktigare än någonsin att värna om vår inhemska industri.

När det gäller cement så är den struktur vi har i Sverige med enbart en aktör ett resultat av tidigare minskade försäljningsvolymerna på 70-talet, där lösningen för att minska produktionskostnader och kunna göra nödvändiga investeringar i teknikutveckling blev en sammanslagning, i vilken dåvarande industriminister Rune Johansson var drivande och där riksdagen tog beslutet.

För tunga industrier ser utvecklingen i Europa, som en konsekvens av EUs klimatpolitik och en ökande kostnad för koldioxidutsläpp, ut som så att en pågående konsolidering och rationalisering sker i snabb takt. För cementindustrin specifikt innebär detta att produktionskapacitet anpassas till lokalmarkandens efterfrågan och överkapacitet avvecklas. Utomeuropeisk export är generellt olönsam. Det innebär att mindre enheter stängs till förmån för större dit det är rationellt och kostnadseffektivt att rikta de betydande klimatinvesteringarna som krävs. För att fullfölja klimatomställningen i så skyndsamt som möjligt i Europa och Sverige är en grundförutsättning att vi har tillgång till egen, storskalig tillverkning av cement där en långsiktig investeringstrygghet knutet till en omfattande industrisatsning finns.

Möjligheten att importera cement har undersökts det senaste året till följd av Mark- och miljööverdomstolens beslut i juli 2021 att avvisa Cementas ansökan om ett förnyat tillstånd att bryta kalksten i de befintliga täkterna i Slite på Gotland. Bortsett från utmaningarna med tillgång på cement från andra leverantörer och att det skulle krävas en kraftig ökning av provtagningskapacitet för cement och betong i Sverige, så skulle en ökad import också leda till ökade kostnader; för ökade transporter, för den utökning av provtagningskapaciteten som kommer att krävas och inte minst för de stora infrastrukturinvesteringar som kommer att krävas. I konsekvensutredningen som Ramböll genomförde på uppdrag av regeringen konstateras att "Den enskilt största kostnadsfaktorn bedöms vara kostnader anpassning av infrastruktur såsom hamnar och silos. Om det finns behov av detta bedöms kostnaderna uppgå till åtskilliga miljarder kronor."

När det gäller gips vill kommentera några aspekter som lyfts upp i rapporten. Till att börja med vill vi understryka rapportens konstaterande att gipsskivor är ett förhållandevis billigt material som utgör en mindre andel av den totala kostnaden vid byggnation av bostäder.

Såsom konstateras i rapporten sker tillverkningen av de gipsskivor som säljs i Sverige huvudsakligen i Skandinavien. Eftersom logistikkostnader har en betydande påverkan på gipsskivans pris samt att produktens kanter lätt skadas under längre transporter, är det svårt att få lönsamhet för importerade produkter pga. relativt låga marknadspriser i Sverige. Detta förklarar den relativt låga importandelen. Men det innebär samtidigt att den potentiella importmöjligheten disciplinerar prissättningen i Sverige - om prisnivån skulle stiga mer än vad marknaden finner motiverat så kommer importen att öka med dämpad prisutveckling som följd.

I rapporten lyfts det fram att gipsmarknaden är koncentrerad. Detta brukar antas innebära att konkurrenstrycket är lågt. Utöver de tre varumärken som är de starkaste på marknaden (Gyproc, Knauf Danogips och Norgips) finns det emellertid även importerade gipsskivor (private label eller direktimport hos återförsäljare eller direktimport hos entreprenörer). Även om importandelen är låg idag så innebär förekomsten av viss import att möjligheterna till ökad import är goda, om priserna skulle stiga omotiverat mycket. Importen utövar således ett reellt konkurrenstryck.

Vi vill också peka på att i en jämförelse med de nordiska länderna är gipspriserna i Sverige, trots en prisutveckling som ligger över KPI, fortfarande lägre än i våra grannländer.

I Konkurrensverkets rapport visas prisutvecklingen på gips från 2011 till 2020. Här framgår det att priserna har varit relativt stabila fram 2017 för att därefter öka och sedan delvis falla tillbaka. Under denna period har den svenska kronan försvagats väsentligt mot euron. Detta har haft stor negativ effekt på material- och energikostnaderna för gipstillverkning, som oftast handlas i euro. Rensat för valutaeffekten har således prisutvecklingen inte varit anmärkningsvärd.

Index

Konkurrensverket anser att det är oklart om byggmaterialprisindex ger en rättvisande bild av kostnadsutvecklingen på byggmaterial och menar att det finns en risk för att uppgiftslämnaren lämnar prisuppgifter i överkant och sedan hänvisar till det inflaterade indexet för att ta ut bättre marginaler på byggmaterial i nästa led.

Byggmaterialindustrierna är givetvis eniga med Konkurrensverket om att det är viktigt att prisindex ger en så rättvisande bild som möjligt, och har stort förtroende för att våra medlemmar, och andra marknadsaktörer, rapporterar in korrekta och relevanta uppgifter till Statiska Centralbyrån.

Samtidigt önskar byggmaterialindustrierna påminna om att ett index aldrig någonsin kan vara en perfekt reflektion av prisförändringen av material och produkter för ett enskilt avtal eller entreprenad. Dess mer generella representation av marknadsutvecklingen är snarare en stor del av syftet med just ett index – att ge en förenklad bild av en strukturell utveckling.

Som sådant är det inte heller konstigt att det finns aktörer som anser att indexet inte motsvarar just deras upplevelse av utvecklingen. Inte mer så än att enskilda observationer alltid kommer att avvika från ett medelvärde.

Eftersom index inte avspeglar det faktiska priset utan enbart en förändring från en tid till en annan så är index inte något som typiskt sett används när nya avtal tecknas. Vid nyteckning av avtal är det marknadsvärdet som utgör bas för det pris man kommer överens om. Index är således främst relevant för prisjusteringar inom ramen för befintliga avtal.

Konkurrensverket refererar i sina förslag till "transaktionsdata" som något som skulle göra statistiken mer tillförlitlig. Svar från SCB om vad som avses med deras framtagning av transaktionsdata för vissa produktkategorier indikerar att det avser att indexeringen motsvaras av att de mäter priset på alla sålda artiklar istället för ett urval av artiklar.

En sådan modell är inte heller utan svårigheter och för att det skall bli rättvisande så förutsätter det att avtal, enskilt eller som grupp, avser exakt samma volymviktning av produkter som den som

används i sammanställningen av SCB. Risken är således överhängande att det skapas signifikant mer komplexa dataserier utan att samtidigt erbjuda ett signifikant mervärde för de som använder dem.

Konkurrensverket anför ytterligare en modell där index snarare bör representeras av en korg av motsvarande råvaruindex i samband med exempelvis index som mäter arbetskostnaden. Det kan absolut finnas specifika situationer och produktkategorier där en sådan modell fungerar. I varje fall om rätt underliggande index finns tillgängliga. Generellt sett så riskerar dock avståndet bli långt i värdekedjan från utvecklingen av spotprismarknaden av olika råvaror fram till färdig produkt. Det blir därför komplext eller omöjligt att bygga en sådan indexkorg utifrån råvaruindex som sedan skall kunna motsvara prisutvecklingen för en, i flera led förädlad, produktkategori.

Byggmaterialindustrierna tror att det är viktigt att acceptera grundpremisen att det perfekta indexet inte existerar och hoppas att ambitionen framgent inte leder till en situation med ett mer byråkratiskt index som är mer exakt fel, istället för användningen av ett mer generellt hållet index som är mer indikativt rätt.

I grund och botten förutsätter Byggmaterialindustrierna att alla parter, när de tecknar nya avtal, med omsorg kommer överens om hur man skriver in indexregleringen i avtalet och vilka index man hänvisar till, så att det bäst lämpar sig för just deras situation och deras ingående produkter.

Givetvis ska de index som används vara så bra som de kan vara, och om Konkurrensverket ser att det finns ett behov av att utreda detta vidare så vill vi gärna delta i en sådan dialog. Det är viktigt att rapporteringen är rationell och inte blir en alltför tung administrativ börda eller inkräktar på bolagens integritet.

Behov av nya verktyg för Konkurrensverket

Konkurrensverket bedömer att det finns behov av att överväga vissa kompletteringar i det svenska konkurrensrättsliga regelverket.

Bland annat menar Konkurrensverket att ett nytt flexibelt verktyg för konkurrensfrämjande åtgärder skulle göra det möjligt att bättre hantera situationer där bristande konkurrens leder till marknadsskador, även innan dessa uppstår. Ett sådant verktyg skulle enligt Konkurrensverkets förslag vara inriktat på att identifiera orsakerna till konkurrensproblemen och göra det möjligt för tillsynsmyndigheten att komma till rätta med dessa med hjälp av framåtriktade åtgärder, även när orsakerna inte är enskilda företags beteenden. Som exempel anger Konkurrensverket att verktyget skulle kunna användas för förbättrad information till kunder eller mer ingripande åtgärder om det skulle krävas för att förbättra marknadens funktionssätt.

Byggmaterialindustrierna anser en god konkurrens och bra företagsklimat är centrala för att säkerställa sunda marknadsförhållanden och att Sverige ska vara ett attraktivt land för företag att etablera sig och verka i. Det offentliga ska sätta väl fungerande regler, och sedan ska det vara upp till företagen att konkurrera om att ta fram de bästa lösningarna utifrån jämlika spelregler.

Vi vill här understryka vikten av att eventuella satsningar på kompletterande verktyg i det konkurrensrättsliga regelverket för att adressera marknadsmisslyckanden identifieras i nära dialog med branschen.

Anna Ryberg Ågren, verkställande direktör

Byggmaterialindustriernas medlemmar

Direktanslutna företag

- Betongindustri AB
- Byggelit AB
- Celsa Steel Service AB
- Cementa AB
- Chimneytec
- Combimix AB
- Derbigum Sverige AB
- Eld & Vatten AB
- Kingspan Insulation AB
- Knauf Danogips GmbH
- Moelven Wood AB
- Nordic Waterproofing AB
- RECOMA AB
- Saint-Gobain Sweden, Weber
- Saint-Gobain Sweden, Gyproc

Medlemsorganisationer som anslutit sina medlemsföretag kollektivt

- Golvbranschen
- Nordic Galvanizers
- IKEM -Innovations- och kemiindustrierna i Sverige
- Scandianvian Copper Development Association, SCDA
- Skogsindustrierna
- Stålbyggnadsinstitutet
- Swedisol
- Svensk Betong
- Svensk Byggplåt
- Svensk Ventilation
- Svenskt Trä
- Sveriges Bergmaterialindustrier
- Sveff- Sveriges Färg och Limföretagare
- TMF, Trä- och möbelföretagen
- VVS-fabrikanternas råd