
Melding av foretakssammenslutning

BYGGMAKKER HANDEL AS

ERVERV AV KONTROLL OVER

SØRBØ AS,
TAU & JØRPELAND BYGG AS,
TAU & JØRPELAND EIENDOM AS,
OG DETALJVIRKSOMHETEN TIL SØRBØ TRELAST AS

9. november 2018

OFFENTLIG VERSJON

Bergen

Olav Kyrresgt. 11 · PO Box 1233 Sentrum, NO-5811 Bergen · Tel +47 55 21 52 00 · Org. No. NO 916 782 195 MVA · bergen@wr.no · www.wr.no

Oslo
Tel +47 22 82 75 00
oslo@wr.no

London
Tel +44 20 7367 0300
london@wr.no

Singapore
Tel +65 6438 4498
singapore@wr.no

Shanghai
L 1033250-1/15-09-14385237-016
shanghai@wr.no

1 KONTAKTINFORMASJON

1.1 Foretak som erverver kontroll

Navn: Byggmakker Handel AS
 Org.nr.: 980 656 616
 Postadresse: Postboks 117, 2021 Skedsmokorset

1.2 Representant

Navn: Wikborg Rein Advokatfirma AS
 Kontaktperson: Mads Magnussen / Knut Alexander Johnsen
 Postadresse: Postboks 1513 Vika, 0117 Oslo
 Telefonnummer: +47 932 15 983 / +47 486 03 641
 E-post: [mma@wr.no](mailto:mmma@wr.no) / kaj@wr.no

1.3 Andre involverte foretak

Navn: Sørbø AS
 Org. nr.: 930 482 471
 Postadresse: Postboks 3084 Hillevåg, 4095 Stavanger

Navn: Tau & Jørpeland Bygg AS
 Org. nr.: 946 250 201
 Postadresse: Jøssangvegen 5, 4100 Jørpeland

Navn: Tau & Jørpeland Eiendom AS
 Org. nr.: 920 240 321
 Postadresse: Jøssangvegen 5, 4100 Jørpeland

Navn: Sørbø Trelast AS
 Org. nr.: 916 577 532
 Postadresse: Postboks 3084 Hillevåg, 4095 Stavanger

2 FORETAKSSAMMENSLUTNINGENS ART

Foretakssammenslutningen gjelder Byggmakker Handel AS ("**Byggmakker Handel**") sitt erverv av enekontroll over Sørbø AS, Tau & Jørpeland Bygg AS, Tau & Jørpeland Eiendom AS og innmaten i Sørbø Trelast AS (heretter samlet omtalt som "**Sørbø Trelast**").

Byggmakker Handel driver engroshandel av byggevarer som eier av kjedekonseptet Byggmakker. I tillegg er Byggmakker Handel etter oppkjøpene av Skattum Handel AS og Gipling AS aktive innen detaljhandel av byggevarer gjennom 30 egneide fullsortiments byggevarehus.

Sørbø Trelast er en regional byggevarekjede bestående av to fullsortiments byggevarehus beliggende i Stavanger og på Jørpeland i Rogaland, samt en proffavdeling beliggende i Stavanger. Sørbø Trelast er i tillegg aktiv innen eiendomsutvikling. Sistnevnte avdeling er ikke en del av denne transaksjonen.

Byggmakker Handel ønsker gjennom transaksjonen å styrke sin posisjon som franchisegiver og eier av kjedekonseptet Byggmakker ytterligere, samt øke sin konkurransekraft overfor konkurrenter som er vertikalt integrerte.

Foretakssammenslutningen er planlagt gjennomført ved at Byggmakker Handel erverver alle aksjer i Sørbø AS, Tau & Jørpeland Bygg AS og Tau & Jørpeland Eiendom AS, og innmaten i Sørbø Trelast AS. Avtalen ble inngått 24. oktober 2018 og følger vedlagt som:

Bilag 1 Avtale om kjøp av aksjer og innmat med vedlegg, datert 24. oktober 2018

Gjennomføringen av foretakssammenslutningen er betinget av godkjenning fra Konkurransetilsynet. Transaksjonen er ikke meldepliktig til andre konkurransemyndigheter, og vil gjennomføres kort tid etter at endelig godkjenning foreligger.

3 DE INVOLVERTE FORETAK

3.1 Byggmakker Handel

3.1.1 Kesko Oyj

Kesko Oyj (heretter "**Kesko**") er et finsk konsern aktiv innen byggevarehandel i Finland, Sverige, Norge, Estland, Latvia, Litauen, Polen og Hviterussland. I Finland har Kesko også virksomhet innen dagligvarehandel og bilhandel. Kesko består i stor grad av selvstendige kjøpmenn, og besto i 2017 av til sammen 1 800 butikker med en samlet omsetning på EUR 13 milliarder.

Kesko har virksomhet i Norge innen byggevarehandel og teknisk handel gjennom datterselskapene Byggmakker Handel og Onninen AS. Onninen AS driver grossistvirksomhet innen elektro og VVS, og eier og administrerer kjedekonseptet Elfag.

Mer informasjon om Kesko er tilgjengelig på www.kesko.fi/en/company/kesko-in-brief/.

3.1.2 Byggmakker Handel AS

Byggmakker Handel eier og administrerer kjedekonseptet Byggmakker, som blant annet omfatter felles innkjøp, salgssystemer, profilering og markedsføring. Byggmakker Handel har hovedsakelig vært aktiv innen engroshandel av byggevarer. Gjennom oppkjøpene av Skattum Handel og Gipling har selskapet økt sin tilstedeværelse innen detaljhandel, og eier i dag 30 fullsortiments byggevarehus. Byggmakker Handel er medlem i Virke.

Byggmakker-kjeden består av 65 fullsortiments byggevarehus med nasjonalt nedslagsfelt innen salg til forbrukere og profesjonelle, herunder 54 byggevarehus profilert som Byggmakker og 11 butikker med en lokal profil.¹ Byggevarehusene som ikke er eiet av Byggmakker Handel drives av selvstendige kjedemedlemmer som franchisetakere. Samlet omsatte Byggmakker-kjeden for ca. NOK 6 milliarder i 2017.

Mer informasjon om Byggmakker finnes på www.byggmakker.no.

¹ De lokale og regionale profilene HC Thaugland, Stangeskovene og Julius Jakhelln er tilknyttet Byggmakker-samarbeidet, men er aktive i markedet under egne varemerker. Julius Jakhelln har for øvrig sagt opp avtalen med Byggmakker Handel, og går over til Optimera når oppsigelsestiden er ute.

3.2 Sørbo Trelast

Sørbo Trelast driver handel av byggevarer, trelast og interiørprodukter til private og profesjonelle kunder gjennom to fullsortiments byggevarehus beliggende i Stavanger og på Jørpeland i Rogaland, samt en egen proffavdeling beliggende i Stavanger. Sørbo Trelast er medlem av Bygghammer-kjeden og byggevarene er profilert som Bygghammer. Foretaket er medlem i Virke.

Sørbo Trelast eier fire større eiendommer, hvorav tre er leid ut til Sørbo Trelasts byggevarehus. Den siste eiendommen er leiet ut til en tredjepart. Sørbo Trelast er endelig aktiv innen eiendomsutvikling. Denne delen av virksomheten er ikke en del av transaksjonen, og beskrives derfor ikke nærmere.

Sørbo Trelast hadde i 2017 en samlet omsetning på ca. NOK 322 millioner. Omsetningen inkluderer imidlertid også omsetning innen oppføring av boliger, som ikke er en del av transaksjonen.

Mer informasjon om Sørbo Trelast er tilgjengelig på www.sorbotrelast.no.

3.3 Omsetning og driftsresultat i Norge 2017

Nedenfor i Tabell 1 er det oppgitt omsetning og driftsresultat til de berørte foretakene i 2017. Vi gjør oppmerksom på at omsetning og driftsresultat fra Skattum Handel AS og Gipling AS ikke er tilordnet Bygghammer Handel i tabellen siden det er betydelig konsernintern omsetning mellom selskapene.

Tabell 1 Omsetning og driftsresultat i Norge 2017

Involverte selskaper	Omsetning (NOK)	Driftsresultat (NOK)
Bygghammer Handel AS	3 889 379 000	42 639 000
Sørbo AS	3 499 980	2 208 285
Sørbo Trelast AS	273 087 830	14 225 914
Tau & Jørpeland Bygg AS	45 618 130	898 966
Tau & Jørpeland Eiendom AS	-	-

4 RELEVANTE MARKEDER

4.1 Innledning

Den planlagte transaksjonen innebærer at franchisegiveren Bygghammer Handel overtar kontroll over franchisetakeren Sørbo Trelast med to byggevarehus og en proffavdeling. Sørbo Trelast er allerede en del av Bygghammer-kjeden. Foretakssammenslutningen vil følgelig ikke føre til noen endring i markedets struktur, verken horisontalt eller vertikalt.

Konkurransetilsynet har i tidligere praksis tilordnet franchisetakerne til franchisegivernes (kjedeieiers) markedsposisjoner både nasjonalt og lokalt, jf. blant annet V2015-24 Coop/ICA. Det er ingen grunn til å skille mellom dagligvarehandel og byggevarehandel på dette punktet. Markedsstrukturen vil ikke endres som følge av foretakssammenslutningen.

For fullstendighets skyld gir vi likevel informasjon basert på en forutsetning om at Sørbo Trelast mot formodning ikke inngår i Bygghammer Handels markedsposisjoner. Foretakssammenslutningen vil da føre til en endring i Bygghammer Handels små markedsandeler innen detaljhandel av byggevarer, og

til en vertikal integrasjon mellom engrosvirksomheten til Byggmakker Handel og detaljhandelen til Sørbø Trelast.

Det kan uansett utelukkes at foretakssammenslutningen kan ha konkurransebegrensende virkninger. Enten vil Byggmakker Handel ha markedsandeler på omtrent 10 prosent i et lite konsentrert nasjonalt marked, eller så vil det ikke være horisontal overlapp mellom partenes virksomhet. Markedsandelene til Byggmakker Handel er videre for små til å kunne reise vertikale problemstillinger.

Endelig bemerker vi at i henhold til konkurranseloven § 18a første ledd bokstav e er ingen markeder horisontalt eller vertikalt berørt av foretakssammenslutningen. I utgangspunktet er det derfor ikke nødvendig å gjøre rede for markedene, slik at denne delen av meldingen gjøres relativt kortfattet.

4.2 Byggevarerhandel til forbrukere og profesjonelle gjennom byggevarehus

4.2.1 Produktmarkedet

Byggevarer selges til forhandlere, forbrukere og profesjonelle på en rekke ulike måter. Produsenter av byggevarer selger dels til grossister, som for eksempel Byggmakker Handel, og dels direkte til forhandlere og større profesjonelle kjøpere, for eksempel med levering til byggeplass.

Når det gjelder salg av byggevarer til forbrukere og profesjonelle kunder *gjennom forhandlere*, skjer dette dels gjennom tradisjonelle fullsortiments byggevarehus, som for eksempel Byggmakker, og dels gjennom ulike spesialforretninger. De fleste fullsortiments byggevarehus i Norge selger byggevarer til både profesjonelle og forbrukere.

Slik melder ser det er det glidende overganger mellom ulike distribusjonskanaler og kundegrupper for byggevarer. Salg direkte fra produsenter og salg fra spesialforretninger disiplinerer byggevarehus med et fullt sortiment. Videre vil det også være noe substitusjon mellom forbrukersegmentet og proffsegmentet grunnet bruk av profesjonell bistand. EU-kommisjonen har imidlertid i tidligere praksis antydnet at det kan være grunn til å skille mellom a) fullsortiments byggevarehus og b) spesialforretninger, og mellom i) grossistsalg, ii) detaljhandel til profesjonelle og iii) detaljhandel til forbrukere (omtalt som DIY), jf. for eksempel sak M.3943 *Saint-Gobain/BPB*.

I herværende sak vil partenes markedsandeler være høyest dersom en legger til grunn at markedet er avgrenset til et overordnet marked for salg av byggevarer gjennom fullsortiments byggevarehus. Uansett hvordan man avgrenser det relevante markedet, vil den aktuelle foretakssammenslutningen ikke begrense konkurransen. Til tross for at vi anser at det korrekte vil være å vurdere virkningene av transaksjonen i et overordnet marked for alt salg av byggevarer, tar vi for enkelhetsskyld utgangspunkt i et marked for salg av byggevarer solgt gjennom fullsortiments byggevarehus.

4.2.2 Geografisk marked

Markedet for salg av byggevarer til forbrukere og profesjonelle gjennom byggevarehus har både en nasjonal og en lokal eller regional dimensjon. Hovedtyngden i markedet utgjøres av byggevarekjeder med et nasjonalt eller tilnærmet nasjonalt nedslagsfelt med sentralt styrte krav til sortiment og kampanjer. Uansett vil kjedesubstitusjon føre til at det geografiske markedet får en nasjonal dimensjon.

Markedet har en regional eller lokal dimensjon ved at det for mange produkter er klare begrensninger for hvor langt kunden er villig til å reise for å handle byggevarer. Det er imidlertid vanskelig å gi noe eksakt mål på byggevarehusenes nedslagsområde. Dette vil blant annet variere med butikkenes profil

og beliggenhet, verdien på varene, transportkostnader og kundegrupper, og må vurderes konkret for hvert enkelt utsalgssted. Byggmakker-kjedens butikker har normalt et nedslagsfelt på ■■■ kilometer for salg til forbrukere, mens det for salg til profesjonelle kan være betraktelig større.

Meldingen tar ikke nærmere stilling til hvor den nøyaktige avgrensningen av nedslagsområdet til det enkelte byggevarehus, da foretakssammenslutningen uansett ikke kan ha konkurransebegrensende virkninger.

5 HORIZONTAL VIRKNINGER

5.1 Overordnet om salg av byggevarer gjennom byggevarehus

Markedet for salg av byggevarer gjennom fullsortiments byggevarehus er nærmere beskrevet i Virke Byggevarehandels årsstatistikk.² Årsstatistikken tar utgangspunkt i omsetningen til de tradisjonelle byggevareraktørene (fullsortimentsaktørene) og tar ikke hensyn til byggevarerartikler solgt gjennom ikke-tradisjonelle kanaler.

Årsstatistikkene viser at byggevaremarkedet er preget av flere store kjeder eller sammenslutninger av byggevarehus, blant annet Optimera, Mestergruppen, Byggmakker Handel, Coop Norge Handel, Løvenskiold Handel, EA Smith og Carlsen Fritzøe Handel. Hvilke konsepter som hører under den enkelte er nærmere beskrevet i årsstatistikkene.

Med unntak av Coop Norge Handel, har samtlige aktører salg til både forbrukere og profesjonelle. Proffsegmentet er størst med 61 prosent av omsetningen. Årsstatistikken viser videre at byggevaremarkedet er i vekst med en årlig økning på 4 til 6 prosent.

5.2 Salg av byggevarer gjennom byggevarehus – nasjonal dimensjon

Markedet for salg av byggevarer gjennom byggevarehus er preget av sterk konkurranse mellom flere store byggevarer kjeder eller sammenslutninger av byggevarehus. Byggmakker-kjeden omsatte i 2017 for cirka 4,5 milliarder kroner, hensyntatt uttreden fra Per Strand Gruppen med tilsluttede medlemmer, Andersen og Julius Jakhelln.³

Virke Byggevarehandel oppgir samme år omsetningen i totalmarkedet til omtrent 45,8 milliarder kroner, noe som gir Byggmakker-kjeden en markedsandel på cirka 10 prosent i markedet for salg av byggevarer gjennom byggevarehus. Byggmakker Handels markedsandeler vil derfor tilsvarende være omtrent 10 prosent for det tilfellet at franchisetakernes omsetning skal tilordnes franchiseeieren. Det gjelder dermed en presumsjon for at foretakssammenslutningen ikke kan ha konkurransebegrensende virkninger, jf. Kommisjonens horisontale retningslinjer avsnitt 18.

² Virke Byggevarehandels årsstatistikk for 2017 er tilgjengelig på <https://goo.gl/qS6Wen>. Øvrige er tilgjengelige på <https://goo.gl/i2xkvZ>.

³ Per Strand med tilsluttede medlemmer er blitt kjøpt opp av Optimera. Per Strands 11 byggevarehus har alt gått ut av Byggmakker-kjeden. Videre har Andersen med sine to byggevarehus sagt opp avtalen med Byggmakker Handel, og er nå en del av Optimera. Endelig har Julius Jakhelln sagt opp avtalen med Byggmakker Handel, og blir en del av Optimera fra februar 2019. På bakgrunn av økt omsetning i byggevaremarkedet generelt settes den samlede omsetningen til disse byggevarehusene til omtrent 1,5 milliarder kroner for 2017. Denne omsetningen kan ikke tilordnes Byggmakker-kjeden, men må tilordnes Optimera, jf. EU-kommisjonens horisontale retningslinjer avsnitt 9.

Sørbø Trelast omsatte samme år byggevarer for ca. 222 millioner kroner, hvilket tilsvarer en nasjonal markedsandel på omtrent 0,48 prosent. Omsetningen inngår i tillegg allerede i markedsposisjonene til Bygghjelp Handel sånn at ervervet ikke fører til en økning i markedets konsentrasjon eller en endring i markedsstrukturen.

Selv for det tilfellet at en legger til grunn at byggevarehusene eiet av Sørbø Trelast ikke skal tilordnes Bygghjelp Handel før transaksjonen, vil den uansett ikke kunne ha konkurransebegrensende virkninger. Ved en slik tilnærming må en også se vekk fra andre franchisetakers omsetninger. Bygghjelp Handels markedsandeler vil da være kun ca. 5 prosent forut for foretakssammenslutningen, i tillegg til at dreier seg om en helt marginal konsentrasjonsøkning.

For fullstendighets skyld viser vi i Tabell 2 nedenfor en oversikt over byggevarekjedenes omsetning og markedsandeler i 2017 justert for overgangen av Per Strand Gruppen, Andersen og Julius Jakhelln til Optimera. Franchisedrevne butikker, herunder Sørbø Trelast, er i tabellen tilordnet kjedeeierne.

Tabell 2 Omsetning og markedsandeler. Kilde: Byggevarehandelen 2017

Kjedekonsept	Omsetning (MNOK)	Markedsandel
Optimera	11 500	25 %
Mestergruppen	8 800	19 %
Coop	5 200	11 %
Bygghjelp	4 500	10 %
Løvenskiold	4 300	9 %
EA Smith	3 200	7 %
Carlsen Frizøe	2 100	5 %
Neumann Bygg	1 400	3 %
Øvrige	4 800	11 %
Totalt	45 800	100,0 %

Tabellen overfor viser at markedet for salg av byggevarer gjennom fullsortiments byggevarehus er lite konsentrert og preget av hard konkurranse mellom en rekke aktører. Vi går derfor ikke nærmere inn på hvilke etableringshindringer som finnes i markedet, men bemerker overordnet at disse må anses for å være lave. Det har tidligere vært vellykkede nyetableringer i markedet, for eksempel fra Bauhaus og nylig fra den danske kjeden Jem & Fix.

5.3 Salg av byggevarer gjennom byggevarehus – lokal dimensjon

Som nevnt ovenfor har Konkurransetilsynet i sin tidligere praksis lagt til grunn at franchisetakernes omsetning skal tilordnes franchisegiveren ved vurderingen av markedsposisjoner. Franchisegiveren Bygghjelp Handels kjøp av franchisetakeren Sørbø Trelast vil følgelig heller ikke lokalt medføre noen endring i markedsstrukturen.

Heller ikke dersom Sørbø Trelasts utsalgssteder ikke tilordnes Bygghjelp Handel vil transaksjonen kunne medføre konkurransebegrensende virkninger. Byggevarehusene Bygghjelp Handel selv eier overlapper ikke med Sørbø Trelast lokalt. Det nærmeste egeneide byggevarehuset ligger i Bergen. For øvrig er det relativt lang avstand også til andre franchisetakere i Bygghjelp-kjeden, og konkurranse fra de øvrige store byggevarekjedene. Foretakssammenslutningen kan således heller ikke etter en slik tilnærming føre til en betydelig konkurransebegrensning.

5.4 Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i detaljistmarkedet

Nedenfor følger en oversikt over de viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene til Sørbø Trelast og Byggmakker Handel. Byggmakker Handels viktigste konkurrenter, leverandører og kunder er oppgitt for kjeden som helhet. Dette er den riktige tilnærmingen hvor franchisetakernes markedsposisjoner tilordnes franchisegiveren.

Tabell 3 Byggmakker Handels viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Konkurrenter	Leverandører	Kunder
Optimera		
Mestergruppen		
Coop		
Løvenskiold		
EA Smith		

Tabell 4 Sørbø Trelasts viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Konkurrenter	Leverandører	Kunder
Optimera		
Coop Obs Handel		
Byggmax		
Løvenskiold		
EA Smith		

6 VERTIKALE VIRKNINGER

6.1 Ingen vertikalt berørte markeder

Byggmakker Handels markedsandeler i et eventuelt grossistmarked for byggevarer vil være maksimalt 10 prosent hensyntatt uttreden fra Per Strand Gruppen, Andersen Gruppen og Julius Jakhelln, jf. Virkes årsstatistikk for 2017. Denne markedsandelen er sannsynligvis overestimert siden Virke ikke tar hensyn til direkte salg fra produsenter til byggevarehandlere. Det er således ingen markeder som er vertikalt berørt av transaksjonen.

Byggmakker Handels oppkjøp av Sørbø Trelast kan under enhver omstendighet ikke føre til vertikale konkurransebegrensende virkninger i et eventuelt grossistmarked. Partenes markedsandeler på 10 og 0,48 prosent er for små til å ha utestengende virkninger på andre grossister oppstrøms eller på andre byggevarehus nedstrøms. Videre er Byggmakker Handel gjennom franchiseavtalen allerede hovedgrossisten til Sørbø Trelast, noe foretakssammenslutningen ikke endrer ved.

7 EFFEKTIVITETSGEVINSTER

Ettersom foretakssammenslutningen ikke vil kunne ha negative virkninger på konkurransen gjør vi ikke rede for effektivitetsgevinstene som følger av transaksjonen.

8 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Årsberetning og årsregnskap for Byggmakker Handel AS for 2017 følger vedlagt som:

Bilag 2 Årsberetning og årsregnskap for Byggmakker Handel AS for 2017

Årsberetning og årsregnskap for Sørbø Trelasts virksomheter for 2017 følger vedlagt som:

Bilag 3 Årsberetning og årsregnskap for Sørbø AS for 2017

Bilag 4 Årsberetning og årsregnskap for Sørbø Trelast AS for 2017

Bilag 5 Årsberetning og årsregnskap for Tau & Jørpeland Bygg AS for 2017

For øvrig er årsrapporten til Onninen AS, Skattum Handel AS, Gipling AS og Kesko Oyj for 2017 offentlig tilgjengelig gjennom henholdsvis Brønnøysundregistrene og konsernets hjemmesider. Det foreligger ikke årsberetning og årsregnskap for Tau & Jørpeland Eiendom AS.

9 FORRETNINGSHEMMEIGHETER

Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter. Begrunnet forslag til offentlig versjon av meldingen er vedlagt.

Bilag 6 Begrunnelse for forslag til offentlig versjon

Bilag 7 Forslag til offentlig versjon av konkurransemeldingen

Bergen, 9. november 2018
WIKBORG REIN ADVOKATFIRMA AS

Knut Alexander Johnsen