

MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING**MELLOM****RAC TYRES AS,****DELER AV STARCO-GRUPPEN m.fl.****OG****NORDIC TYRE GROUP AB****27. april 2021****Informasjon merket med grønt er konfidensiell for RAC****Informasjon merket med turkis er konfidensiell for Starco-gruppen****Andre forretningshemmeligheter er markert i gult****ADVOKATFIRMAET
THOMMESSEN AS**Foretaksregisteret
NO 957 423 248 MVA
thommessen.no**OSLO**
Haakon VII's gate 10
Postboks 1484 Vika
NO-0116 Oslo
T +47 23 11 11 11
F +47 23 11 10 10**BERGEN**
Vestre Strømkaien 7
Postboks 43 Nygårdstangen
NO-5838 Bergen
T +47 55 30 61 00
F +47 55 30 61 01**LONDON**
Paternoster House, 2nd floor
65 St Paul's Churchyard
GB-London EC4M 8AB
T +44 207 920 3090
F +44 207 920 3099

1 KONTAKTINFORMASJON

1.1 Melder

Navn: Nordic Tyre Group AB
Organisasjonsnummer: 559203-6700
Kontaktpersoner for melder: Advokatfirmaet Thommessen AS
v/advokat Heidi Jorkjend og advokatfullmektig Trine Siri Dahl
Adresse: Haakon VIIIs gate 10
Postadresse: Postboks 1484 Vika, 0116 Oslo
Telefonnummer: 23 11 13 39 / 23 11 10 68
E-postadresse: hjo@thommessen.no / tsd@thommessen.no

1.2 Målselskapene

Navn: RAC Tyres AS
Organisasjonsnummer: 997 882 997
Kontaktperson: Wikborg Rein Advokatfirma AS
v/ advokat Preben Milde Torbjørnsen
Adresse: Dronning Mauds gate 11
Postadresse: Postboks 1513 Vika, 0117 Oslo
Telefonnummer: 41 64 93 40
E-postadresse: pmt@wr.no

Navn: Starco Norge AS
Organisasjonsnummer: 934 531 345
Kontaktperson: Advokat Aksel O. Hillestad
Adresse: Ospeskogveien 1, 0758 Oslo
Telefonnummer: 98 29 45 20
E-postadresse: aksel.hillestad@advokataoh.no

2 OPPSUMMERING

Saken gjelder Nordic Tyre Group ABs ("NTG") overtakelse av RAC Tyres AS ("RAC") og de operative delene av Starco-gruppen, samt enkelte andre dekkelskaper tidligere eid av NND Holding AS og SVD H AS (målselskapene er sammen omtalt som "Partene"). Denne meldingen inngis til Konkurransetilsynet i henhold til konkurranseloven § 18 jf. § 17 på vegne av NTG som erverver kontroll over målselskapene gjennom foretakssammenslutningene beskrevet i punkt 3 nedenfor.

Foretakssammenslutningene vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse, herunder vil den ikke skape eller styrke en dominerende stilling. Det er derfor ikke grunnlag for å gripe inn mot de planlagte foretakssammenslutningene, jf. konkurranseloven § 16. Transaksjonene vil derimot føre til skjerpet konkurranse på både grossist- og detaljistnivå ved at det skapes en mer effektiv aktør med større bredde i produktporteføljen og bedre forutsetninger for å utfordre de store helintegreerte aktørene som er aktive i markedet, som Partene ikke effektivt kan konkurrere mot hver for seg.

Partene har overlappende aktivitet i flere markeder:

- Partene i transaksjonen har overlappende aktivitet innenfor grossistsalg av dekk og felger til person- og varebil, men samlet markedsandel vil kun være på ca. [REDACTED]¹ Videre er det overlapp innenfor grossistsalg for MC, der Partenes markedsandel samlet sett er estimert til ca. [REDACTED]² Grossistmarkedene er preget av sterk konkurranse og Partene vil ikke kunne utøve markedsrett etter transaksjonen, blant annet som følge av sterk konkurranse fra Continental og Nokian, samt en rekke andre aktører. Konkurrentene er dessuten ulike; mens enkelte er vertikalt integrerte fra produsentleddet, distribuerer flere andre på tvers av ulike produsenter slik at koordinerte virkninger fremstår helt usannsynlig.
- Nasjonalt vil Partenes samlede markedsandel innen detaljistsalg av dekk ikke overstige [REDACTED] i noe segment. På de potensielle lokale markedene med overlappende virksomhet, der Partene mangler markedsdata, møter Partene betydelig konkurranse fra andre dekkspesialister med lokale forhandlere, bilverksteder og ikke minst netthandlere som samarbeider med lokale verksteder. Dette konkurransepresset vil disiplinere Partene og medfører at Partene ikke i noe område vil få mulighet til å utøve markedsrett.

Continental og Nokian kontrollerer hele verdikjeden fra produksjon, til import- og grossistvirksomhet og detaljistleddet. Samlet står disse dekkmerkene for ca. 70 % av markedet totalt sett, med samlede markedsandeler for eget salg på [REDACTED]³ Partene ser et behov for å effektivisere egen virksomhet for å effektivt kunne utfordre og konkurrere mot de store helintegreerte internasjonale aktørene: Gjennom en sammenslåing vil Partene kunne tilby et bredere utvalg av merkevarer og bidra til at sluttkundene kan velge fra et større sortiment, til lavere priser. Partene ønsker med andre ord å gi mindre, og flere, produsenter en mer effektiv salgskanal inn i Norge for å utfordre det reelle duopolet som i dag styres av Continental og Nokian. Til sammenligning er konkurransen innen salg av dekk i Sverige etter NTGs oppfatning i langt større grad preget av et bredt utvalg med lavere konsentrasjon på merkenivå. Etter NTGs oppfatning fremstår det sannsynlig at det

¹ Markedsandelene er Partenes beste estimater, nærmere beskrevet under. I et hypotetisk grossistmarked for felger er Partenes markedsandeler estimert til ca. [REDACTED]

² Markedsandelene er Partenes beste estimater, nærmere beskrevet under.

³ Markedsandelene er Partenes beste estimater, nærmere beskrevet under.

generelt høye prisnivået på dekk i Norge i stor grad tilskrives dette duopolet og prisnivået vil kunne reduseres dersom flere merkevarer er sterkere representert på markedet.⁴

Partene er ikke hverandres nærmeste konkurrenter verken på grossist- eller detaljstnivå. Partene selger i stor grad dekk fra forskjellige produsenter og kompletterer hverandre med et bredt utvalg av dekkmerker. Foretakssammenslutningen vil derfor kun i helt minimal grad redusere intra-brand konkurranse og samtidig vil foretakssammenslutningen styrke inter-brand konkurranse gjennom å øke kundenes valgmuligheter mht. varemerker.

Partene møter sterkt konkurransepress fra netthandel. Netthandel utfordrer i stadig større grad tradisjonelle dekkforhandlere over hele landet og utgjør i dag omtrent 5 % av det totale salget av dekk.⁵ Etter Partenes oppfatning er konkurransepresset fra netthandel like sterkt på bygda som i byene og veksten i andelen nettsalg er forventet å øke betydelig fremover.⁶ Dekk er et standardisert produkt, og så lenge kunden vet hvilke dimensjoner på dekket som passer ens kjøretøy kan dekk enkelt bestilles på nett for montering selv eller for levering direkte til samarbeidende verksted.⁷ Kundenes mulighet for å orientere seg om dette er dessuten forenklet av dekktester og omtale av ulike alternativer i media.

For ordens skyld gjøres det oppmerksom på at Partene har basert estimater og vurderinger av konkurrentene og markedet for øvrig på offentlig tilgjengelig informasjon.

3 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGENE

De planlagte foretakssammenslutningene går ut på at NTG i henhold til to separate aksjekjøpsavtaler erverver enekontroll over RAC og de operative selskapene tidligere under Starco Holding AS, samt enkelte andre selskaper slik dette er beskrevet nedenfor og i figur 2.

NTG inngikk den 31. mars 2021 aksjekjøpsavtale med RAC Group AS vedrørende kjøp av 100 % av aksjene i RAC Tyres AS. Avtalen omfatter RACs direkte og indirekte heleide datterselskaper: Dekk1 AS, InterDEKK AS, Gummi-Centralen AS og Dekk1 Heimdal AS.

Ervervet av deler av Starco-gruppen er kommet i stand ved aksjekjøpsavtale datert 21. april 2021 inngått mellom NTG og Starco Holding AS, Deco Holding AS, NND Holding AS og SVD H AS. Gjennom avtalen erverver NTG enekontroll i Starco Norge AS med datterselskapene, DekkTeam Ålesund AS (100 %), DekkTeam Tiller AS (100 %), Ringdekk AS (70 %) og Hanebo & Sortvik AS (50 %).⁸ Videre vil NTG erverve enekontroll i DekkTeam AS, DekkTeam Kristiansund AS⁹, Salten Dekksenter AS, Salten Dekksenter Stormyra AS, samt en felleskontrollerende eierandel på 50 % i R86 Dekksenter AS.¹⁰ Aksjekjøpsavtalen omfatter

⁴ [Redacted]
⁵ Andelen nettsalg er tilsvarende andelen av detaljhandel som totalt sett foregår over nett.

⁶ Dekkbransjen er foreløpig en relativ umoden bransje når det gjelder netthandel.

⁷ Flere nettbutikker gir dessuten kundene mulighet til å finne ut hvilke dekk som passer sin bil, for eksempel ved å oppgi bilens registreringsnummer, se for eksempel Dekk1s løsning her: <https://nettbutikk.dekk1.no/produkter/dekk/>.

⁸ Starco har i dag en eierandel på 70 % i Ringdekk AS, men har [Redacted]

⁹ NTG erverver 58 % av DekkTeam Kristiansund AS. Øvrige aksjonærer er Slatlem Holding AS (33,113 %) og Ronny Liabø (9,272 %), som har [Redacted]

Øvrige selskaper vil eies av NTG med 100 %.

¹⁰ NTG erverver 50 % av aksjene i R86 Dekksenter AS. [Redacted]

Øvrige aksjonærer er Ole Svein Lauknes (39,29 %) og Svein Raymond Bergquist (10,71 %), som har [Redacted]

også en minoritetspost på 10 % i Bil og Anleggsdekk AS.¹¹ Disse målselskapene omtales i fellesskap som Starco-gruppen.

NTG driver virksomhet innen salg av dekk i Sverige og i Finland, men har ikke i dag virksomhet i Norge.¹² Følgelig er det kun gjennom sammenslåingen av de to målselskapene at det finner sted en konsolidering av virksomheter med overlappende aktiviteter. Av hensyn til effektivitet meldes de to separate ervervene samlet til Konkurransetilsynet. Hvorvidt dette skal anses som to separate foretakssammenslutninger er således ikke av betydning.

Gjennomføring av begge transaksjonene er betinget av godkjenning fra Konkurransetilsynet.

4 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN

4.1 Altor (Nordic Tyre Group AB)

4.1.1 Altor Fund Manager AB

Altor Fund Manager AB er forvalter av Altor Fund IV (No. 1) og Altor Fund IV (No. 2), som samlet utgjør Altor Fund IV. Altor Fund IV er et av fem private equity-fond ("**Altorfondene**") som investerer i og videreutvikler selskaper med vekstpotensial. Altor har investeringer i en rekke sektorer, herunder finans, industri, teknologi og retail. Altor foretar sine investeringer gjennom følgende fond:

- Altor Fund II består av 5 porteføljeselskaper.
- Altor Fund III består av 9 porteføljeselskaper.
- Altor Fund IV er etablert i Sverige og består av 20 porteføljeselskaper. Fondet investerer hovedsakelig i ulike selskaper i Norden og har blant annet en eierandel på 71.8 % i NTG som driver med salg av dekk på grossist- og detaljistnivå i Sverige og Finland, se nærmere nedenfor i punkt 4.1.2.
- Altor Fund V består av 6 porteføljeselskaper.

En oversikt over porteføljeselskapene som ligger i Altorfondene finnes i Vedlegg 1.¹³

Vedlegg 1: Oversikt over Altors porteføljeselskaper

Ytterligere informasjon om Altor og Altorfondene er tilgjengelig på deres nettsider, www.althor.com.

4.1.2 Nordic Tyre Group AB

NTG er et svensk selskap som eier 100 % av aksjene i det svenske selskapet Gummigrossen i Örnköldsvik AB ("**Gummigrossen**") og 100 % av aksjene i det finske søsterselskapet RengasDou OY, som begge driver virksomhet innenfor import av dekk til motorvognkjøretøy. I tillegg eier NTG 100 % av Gummigrossen Fastigheter AB, et eiendomsselskap. Foruten en

¹¹ Ervervet av 10 % i Bil og Anleggsdekk AS utgjør ikke en del av foretakssammenslutningen, men nevnes for ordens skyld.

¹² For ordens skyld opplyses om at [REDACTED]

¹³ [REDACTED]

minimal eksport av dekk til grossistledet i Norge, har ikke NTG virksomhet i det norske markedet.¹⁴

Mer informasjon om Gummigrossen og Rengas Dou er tilgjengelig her www.gummigrossen.se/ og her www.rengasduo.fi/.

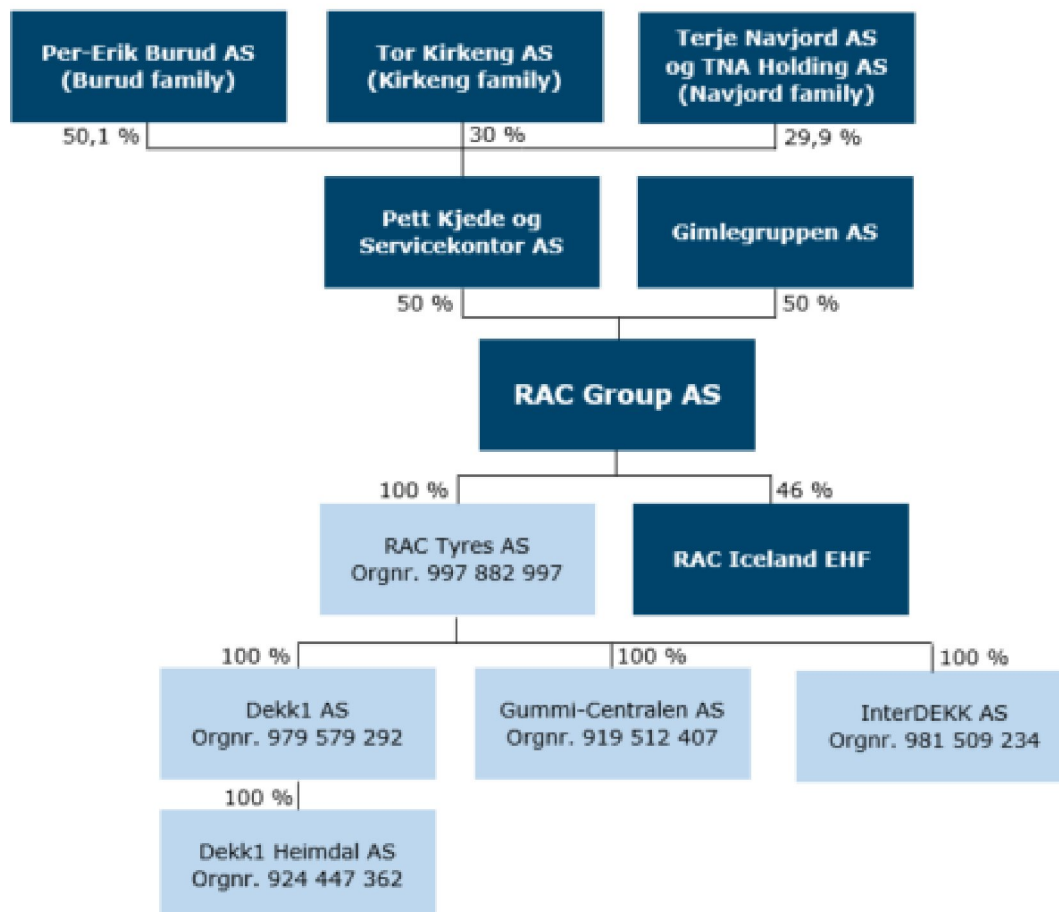
4.2 RAC Tyres AS

4.2.1 Innledning

RAC Tyres AS ("**RAC**") er et holdingselskap uten ansatte. Virksomheten i RAC utføres gjennom selskapets fire direkte og indirekte heleide datterselskaper: Gummi-Centralen AS, InterDEKK AS, Dekk1 AS og dets datterselskap Dekk1 Heimdal AS.¹⁵

En oversikt over konsernstrukturen og målselskapene (markert i lys blå) er inntatt nedenfor. Eierandelen som overtas av NTG er angitt i prosentandeler.

Figur 1. Konsernstruktur RAC Group AS



¹⁴ Gummigrossens omsetning i Norge i 2020 var ca. [REDACTED]

¹⁵ Selskapet InterDEKK AS inngår også i RAC Tyres AS. Tidligere var Dekk1s netthandelsvirksomhet drevet gjennom dette selskapet, men det er p.t. ingen virksomhet i InterDEKK AS foruten å være eier av domenet Interdekk.no. Netthandelsvirksomheten er driftet som en avdeling i Dekk1.

4.2.2 Gummi-Centralen AS

Gummi-Centralen AS ("**Gummi-Centralen**") har virksomhet i Norge innen import av dekk og felger til motoriserte kjøretøy, hovedsakelig til personbil (inkl. SUV), varebil og motorsykkel. Gummi-Centralen selger dekk fra merkene Pirelli, Maxxis, RoadCruza og Powertrac og felger fra merkene Vossen Wheels, Brock Alloy Wheels, EtaBeta og R-Series.

Gummi-Centralen har administrasjonskontor på Lierstranda og regionale lagre i Trondheim, Bergen, Stavanger, Lillehammer og på Slemmestad. Selskapet har 20 ansatte.

Mer informasjon om Gummi-Centralen er tilgjengelig på www.gummi-centralen.no/.

4.2.3 Dekk1 AS

Dekk1 AS ("**Dekk1**") driver virksomhet innen salg av dekk og felger til motoriserte kjøretøy i Norge. Dekk1 har 25 egneide forhandlere- og servicesenter lokalisert over hele landet, men størsteparten er lokalisert på Østlandet, inkludert Viken, Vestfold og Telemark. Videre er Dekk1 representert gjennom 32 partnertilknyttede forhandlere som også er spredt over store deler av landet.

Selskapets aktiviteter omfatter primært salg av dekk og felger til slutt kunder, samt relaterte tjenester som montering av dekk, dekkskift og dekkhotell. Dekk1-kjeden tilbyr et stort utvalg av dekk, hovedsakelig til person- og varebil, samt MC. Enkelte Dekk1-forhandlere har [REDACTED] tilbud av dekk til lastebil, buss, anleggs- og landbrukskjøretøy, samt servicetjenester til disse segmentene. Dekk1 har hovedkontor på Lier, og har nærmere 200 ansatte.

Dekk1 selger dekk fra merkene Pirelli, Continental, Maxxis, RoadCruza, Nokian, Michelin, Goodyear, Vredestein og Powertrac.

Dekk1 driver også netthandel innen salg av dekk og felger til person- og varebiler gjennom nettstedet interdekk.no. Ved kjøp i nettbutikken kan kunden velge mellom om å få varen levert til en valgt adresse eller til en av de 25 egneide forhandlerne der varen kan monteres direkte på person- eller varebilen. Interdekk.no tilbyr dekk fra svært mange ulike merker.

Mer informasjon om Dekk1 er tilgjengelig på <https://www.dekk1.no/>.

4.2.4 Dekk1 Heimdal AS

Dekk1 har datterselskapet Dekk1 Heimdal, som sitter på leiekontrakten for Dekk1s avdeling på Heimdal, sør i Trondheim. Den operative virksomheten er en avdeling i Dekk1 AS.

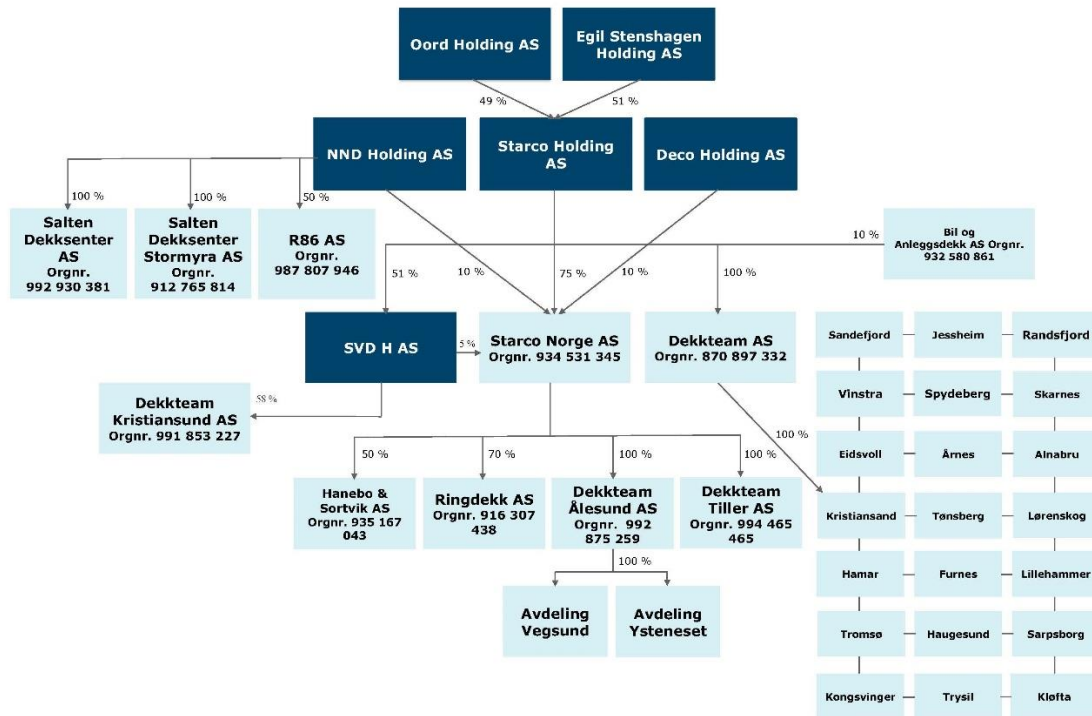
4.3 Deler av Starco-gruppen

4.3.1 Innledning

Starco-gruppen består av en rekke selskaper som i hovedsak har aktivitet innen grossist- og detaljistmarkedene for salg av dekk. Selskapene er før transaksjonen en del av Starco Holding AS, NND Holding AS og SVD H AS, men ifm. transaksjonen vil ikke de ulike holdingselskapene overtas av NTG.

En oversikt over konsernstrukturen og målselskapene (markert i lys blå) er inntatt nedenfor. Eierandelen som overtas av NTG er angitt i prosentandeler.

Figur 2. Konsernstruktur Starco-gruppen



4.3.2 Starco Norge AS

Starco Norge AS ("**Starco**") er et norsk selskap som importerer dekk og felger, hovedsakelig til personbil (inkl. SUV), vare- og lastebil, anleggskjøretøy, landbruk og MC. Starco har om lag 65 ansatte. Selskapet har syv lagre i Norge, lokalisert henholdsvis i Oslo (Alnabru), Trondheim, Dal, Bodø, Ålesund og på Kløfta. Hovedkontoret ligger på Kløfta.

Starco har fire datterselskaper som alle driver detaljistvirksomhet innen salg av dekk og felger, samt tilhørende tjenester: Ringdekk AS, DekkTeam Ålesund AS, DekkTeam Tiller AS og Hanebo & Sortvik AS. Videre har Starco 55 partnertilknyttede forhandlere¹⁶ som driver virksomhet på detaljistnivå, som sammen med øvrige DekkTeam-selskaper utgjør DekkTeam-kjeden.¹⁷

Starco selger dekk fra merkene Yokohama, Kumho, Nankang, Continental, Dunlop MC, Triangle og Alliance, og felger fra merkene AEZ, Alutec, Dezent, Dotz, GMP Italia, Xtreme og STW. Sistnevnte er markedsført under Starcos navn, men Starco er ikke involvert i produksjonen av disse. Videre selger Starco smøremidler fra Gulf.

Mer informasjon om Starco er tilgjengelig på <https://starco.no/>.

4.3.3 DekkTeam AS

DekkTeam AS ("**DekkTeam**") er et norsk selskap med i overkant av 100 ansatte, som driver virksomhet innen salg av dekk og felger til motorkjøretøy til slutt kunder. DekkTeam har 21

¹⁶ Per april 2021.

¹⁷ Øvrige DekkTeam-forhandlere ligger under andre selskaper i Starco-gruppen (Salten Dekksenter AS, Salten Dekksenter Stormyra AS, R86 Dekksenter AS og DekkTeam Kristiansund AS), se punkt 4.3.4 og 4.3.5 nedenfor.

egeneide DekkTeam-forhandlere (organisert som avdelinger). Utover salg av dekk og felger tilbyr DekkTeam-kjeden ulike relaterte tjenester, herunder montering av dekk, dekkreparasjon og dekkskift, samt dekkhotell.

DekkTeam selger blant annet dekk fra merkene Yokohama, Continental, Kumho, Nankang og Triangle.

Mer informasjon om DekkTeam er tilgjengelig på <https://dekkteam.no/>.

4.3.4 *Salten Dekksenter AS, Salten Dekksenter Stormyra AS og R86 Dekksenter AS*

Salten Dekksenter AS ("**Salten Dekksenter**") driver virksomhet innen salg av dekk og felger til alle typer motorkjøretøy, herunder anleggs- og traktordekk, samt tilleggstjenester som dekkhotell, dekkreparasjon og bilpleie for ulike kjøretøy, herunder storbilvask for yrkesbiler. Selskapet har fem ansatte og lokaler på Bertnes i Bodø.

Salten Dekksenter Stormyra AS ("**Salten Dekksenter Stormyra**") driver identisk virksomhet som Salten Dekksenter. Selskapet har tre ansatte og lokaler på Stormyra i Bodø.

Salten Dekksenter og Salten Dekksenter Stormyra selger begge dekk fra merkene Yokohama, Continental, Kumho, Nankang og Triangle.

R86 Dekksenter AS ("**R86**") driver virksomhet innen salg av dekk og felger til motorkjøretøy, samt ulike tilleggstjenester som dekkskift, dekkreparasjon og dekkhotell. Selskapet har tre ansatte og lokaler på Finnsnes i Troms- og Finnmark.

R86 selger dekk fra merkene Yokohama, Continental, Kumho, Nankang og Triangle.

4.3.5 *DekkTeam Kristiansund AS*

DekkTeam Kristiansund AS ("**DekkTeam Kristiansund**") driver virksomhet innenfor salg av dekk og felger til motorkjøretøy, samt relaterte tjenester. Det inkluderer et bredt utvalg av ulike bilpleietjenester, samt dekkskift, dekkreparasjon og dekkhotell. Selskapet har fire ansatte og lokaler ved Kvernberget flyplass i Kristiansund.

DekkTeam Kristiansund selger dekk fra merkene Yokohama, Continental, Kumho, Nankang, samt MC-dekk fra merket Dunlop.

4.3.6 *Bil og Anleggsdekk AS*

Bil og Anleggsdekk AS ("**Bil og Anleggsdekk**") driver virksomhet innenfor salg av dekk og felger til motorkjøretøy, herunder til større kjøretøy som landbruks-, anleggs- og lastebil, samt buss. I tillegg tilbyr Bil og Anleggsdekk dekkreparasjon og fylling av person-, last- og anleggsdekk, samt dekkhotell. Selskapet har tre avdelinger i Rogaland, henholdsvis på Madla, i Sandnes og i Hafrsfjord. Sistnevnte er selskapets lastebilavdeling.

Bil og Anleggsdekk selger dekk fra merkene Continental, GoodYear, Yokohama, Nokian og Kumho.

4.4 De medlemside detaljistene tilknyttet Dekk1 og DekkTeam gjennom medlems- og partneravtaler er selvstendige markedsaktører i sine lokale markeder

4.4.1 Innledning

Både Dekk1 og DekkTeam har en rekke forhandlere tilknyttet sin merkevare gjennom kjedeavtaler. Disse forhandlerne er medlemside (dvs. eies av medlemmet selv og ikke Dekk1/ DekkTeam), mindre virksomheter som gjennom sitt kjedemedlemskap i henholdsvis Dekk1 og DekkTeam får tilgang til gunstige innkjøpsbetingelser for dekk og felger, samt tilgang til enkelte andre støttetjenester. Dekk1-kjeden består av 57 forhandlere fordelt på 25 egneide forhandlere og 32 partnere/kjedemedlemmer. DekkTeam-kjeden består av 85 forhandlere fordelt på 30 egneide forhandlere og 55 partnere/kjedemedlemmer.¹⁸

Partnere opptre for egen regning og risiko og kan på relativt kort varsel melde seg ut av kjeden eller bytte kjedetilhørighet. Verken Dekk1 eller DekkTeam kan kontrollere kjedemedlemmenes markedsstrategi, markedstilpasning, priser på salg av dekk og felger eller levering av tjenester som reparasjon og dekkhotell. Partene kan ikke koordinere eller påvirke de partertilknyttede forhandleres markedsatferd, og partnerforhandlerne vil derfor ikke ha betydning for Partenes markedsrett etter foretakssammenslutningen. Kjedemedlemmenes omsetning og tilstedeværelse kan følgelig ikke tillegges Dekk1 eller DekkTeam i konkurranseanalysen.

4.4.2 Dekk1-kjeden

Dekk1 eier et konsept for drift av butikker innen salg av dekk og felger, samt relaterte varer og tjenester.

[Redacted text block]

- [Redacted text block]

- [Redacted text block]

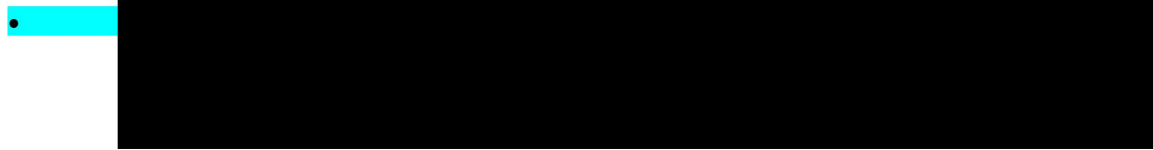
- [Redacted text block]

- [Redacted text block]

¹⁸ 21 av forhandlerne i DekkTeam-kjeden tilhører DekkTeam AS. DekkTeam Kristiansund AS, DekkTeam Tiller AS, DekkTeam Ålesund avd. Vegsund og avd. Ysteneset tilhører også DekkTeam-kjeden. Forhandlerne R86 Dekksenter AS, Salten Dekksenter Stormyra AS og Salten Dekksenter AS er tilknyttet DekkTeam-kjeden som DekkTeam-partnere.

4.4.3 DekkTeam-kjeden

DekkTeam eier et konsept for drift innen salg av dekk, felger, rekvisita og relaterte produkter.



4.4.4 Oppsummering

Basert på ovennevnte anfører Partene at medlemseide kjedetilknyttede forhandlere ikke skal medregnes i Partenes omsetning og markedstilstedeværelse. For fullstendighetens skyld vil vi likevel se nærmere på de partnertilknyttede forhandlerne i lokalmarkedsanalysen i punkt 7.4 under.

5 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE SISTE REGNSKAPSÅR¹⁹

Navn	Omsetning (i NOK 1000)	Driftsresultat (i NOK 1000)
Altor		
Nordic Tyre Group AB	4 602 ²²	N/A
RAC Tyres AS ²³	507 710	11 935
Starco Holding AS ²⁴	882 903	78 301

¹⁹ Omsetning og driftsresultat er basert på ikke-reviderte tall fra 2020 der det har vært tilgjengelig. Offentlig tilgjengelige årsrapporter fra 2019 for RAC Tyres AS, Starco Holding AS, Hanebo & Sortvik AS, R86 AS og Salten Dekksenter AS er vedlagt, se Vedlegg 5-10.

²⁰ Omregnet fra EUR basert på ECB-gjennomsnitt for 2020 (EUR 1 = NOK 10.7228).

²¹ Altor konsoliderer ikke driftsresultat basert på jurisdiksjon.

²² Omregnet fra SEK basert på Norges Banks gjennomsnitt for 2020 (SEK 100 = NOK 102,26).

²³ Omsetning og driftsresultat er oppgitt kombinert for målselskapene basert på 2020-tall. RAC konsoliderer kun på konsernivå, ikke RAC Tyres slik at oppgitte tall er RACs beste estimater. Inkluderer ikke partnertilknyttede forhandlere. RAC har ingen oversikt over totalomsetning for disse.

²⁴ Omsetning og driftsresultat i Starco Holding AS tilhører de operative selskapene som er en del av denne foretakssammenslutningen basert på 2020-tall. Se konsernstruktur i punkt 4.3.1. Inkluderer ikke partnertilknyttede forhandlere. Starco har ingen oversikt over totalomsetning for disse.

Hanebo & Sortvik AS ²⁵	12 631	74
R86 AS	6 308	223
Salten Dekksenter AS	21 634	941
Salten Dekksenter Stormyra AS	13 534	-237

6 GROSSISTMARKEDET

6.1 Markedsavgrensning

6.1.1 Produktmarked

Vi er ikke kjent med at Konkurransetilsynet tidligere har vurdert konkurransen i markeder som gjelder salg av dekk. Kommisjonen har lagt til grunn at det eksisterer separate produktmarkeder for henholdsvis OEM-dekk²⁶ og nye erstatningsdekk, som segmenteres ytterligere:

- dekk til biler og varebiler;
- dekk til lastebiler og busser;
- dekk for kjøretøy til bruk i terreng;
- dekk til landbrukskjøretøy;
- dekk til tohjulede motoriserte kjøretøy; og
- dekk til ikke-motoriserte kjøretøy med to hjul ("smådekk").²⁷

Partene har begge virksomhet innenfor nye erstatningsdekk. For denne meldingens formål vil Partene legge til grunn en tilsvarende segmentering som i Kommisjons tidligere praksis.

Innenfor de ulike kjøretøyskategoriene tilbys dekk i ulike dimensjoner, men stor grad av tilbudssidesubstitusjon (produsentene tilbyr ulike dimensjoner og grossistene kan derfor også enkelt tilby alternative dimensjoner) innebærer at dimensjoner ikke er relevante for markedsavgrensningen. Varemerker er heller ingen relevant distinksjon i markedsavgrensningssammenheng, ettersom grossistkundene enkelt kan bytte til et annet varemerke ved en liten, men varig prisøkning ettersom funksjonaliteten til dekk er lik på tvers av varemerkene.

I tillegg har Partene vurdert om det er grunnlag for å avgrense et separat marked for felger. Felger selges både frittstående og påmontert et dekk (samlet utgjør dekk og felg et hjul). Ved salg av nye biler monterer bilprodusentene såkalte originale felger på bilen og bilforhandleren selger som regel også et ekstra dekksett (vinterdekk), mens senere felgbytter skjer med såkalte ettermarkedsfelger. Gummi-Centralen selger både ettermarkedsfelger og et minimalt

²⁵ Hanebo & Sortvik AS er et felleskontrollert selskap, men vi har likevel oppgitt 100 % av omsetningen. Starco Holding AS eier 50 %, se konsernstruktur i punkt 4.3.1.

²⁶ Dvs. dekk fra produsenten som er påmontert bilen ved førstegangs salg (En: *Original Equipment Manufacturer*).

²⁷ M.7643 CNRC/Pirelli avsnitt 22-30 og M.3081 Michelin/Viborg.

volum originale felger,²⁸ mens Starco kun selger ettermarkedsfelger. For ordens skyld vil Partene oppgi markedsdata separat for salg av ettermarkedsfelger på grossistnivå.

6.1.2 Geografisk marked

Kommisjonen har tidligere lagt til grunn at markedet for grossistsalg av nye erstatningsdekk (dvs. til forskjell fra OEM-dekk) er nasjonalt i utstrekning. Det har også vært vurdert om markedet kan være europeisk i utstrekning som følge av økende prislikhet på tvers av EU/EØS-området og at det ikke er noen større barrierer mot å operere i flere europeiske land.²⁹ For denne meldingens formål er det tilstrekkelig å beskrive et nasjonalt nivå; grossistene importerer dekk fra produsenter over hele verden, og selger til detaljister i Norge. Priser på grossistnivå varierer, etter Partenes oppfatning, ikke etter lokasjon, kun volum.

6.2 Grossistmarkedet: Salg av dekk og felger til personbiler og varebiler

6.2.1 Innledning

Gummi-Centralen og Starco har begge sin hovedvirksomhet innen grossistsalg av dekk til varebiler og personbiler.³⁰ Salg av slike dekk utgjør ca. [REDACTED] av Starcos omsetning³¹ og ca. [REDACTED] av Gummi-Centralens omsetning.³²

Ettermarkedsfelger utgjør ca. [REDACTED] av Starcos omsetning og ca. [REDACTED] % av Gummi-Centralens omsetning.³³ Konkurransesbildet på felger er i all hovedsak tilsvarende som for dekk.

6.2.2 Konkurransesanalysen

Grossistmarkedet for salg av dekk er fragmentert og består av en rekke aktører, som selger både samme og forskjellige merkevarer som alle er substituerbare. De største produsentene, Nokian og Continental, er vertikalt integrerte og til stede i alle ledd i verdikjeden, i tillegg til at merkene føres av andre grossister. Som nevnt over, antar Partene at Nokian og Continental dekk til sammen står for ca. 70 % av det norske markedet (uavhengig av hvem som distribuerer). De fleste grossistene har en eller flere avtaler med produsentene om import av dekk og felger til Norge for videresalg. Dekk og felger importeres til et eller flere lager, ofte plassert på ulike steder i landet, mens vilkårene for salg av dekk til detaljistene forhandles frem på nasjonalt nivå.

Etter den planlagte foretakssammenslutningen vil Partene ha en samlet estimert markedsandel innen grossistsalg av dekk til person- og varebiler i Norge på i underkant av [REDACTED]³⁴

²⁸ Originale felger selges kun fra bilforhandlere.

²⁹ Se M.3081 *Michelin/Viborg* avsnitt 14.

³⁰ Starco selger i tillegg dekk til lastebiler og buss (ca. [REDACTED]), og til landbruk og industri (ca. [REDACTED]), mens Gummi-Centralen ikke selger dekk i disse segmentene. Gummi-Centralen selger også noe ATV-dekk (under [REDACTED]). Ettersom det ikke er noe overlapp, eller overlappet er helt neglisjerbart, vurderes ikke disse markedene/segmentene nærmere i meldingen.

³¹ Basert på 2020-tall.

³² Basert på 2019-tall. Inkluderer felger solgt påmontert dekk (som et hjul).

³³ Basert på Partenes beste estimat. Salg av originale felger utgjør [REDACTED] av Gummi-Centralens omsetning.

³⁴ Markedsandeler er basert på NTGs beste estimater av totalomsetning innen grossistsalg av dekk, men vil nødvendigvis ikke være uttømmende. NTG har estimert totalmarkedet for dekk til person- og varebil til ca. [REDACTED]. Beregningen er basert på omsetningstall fra aktører i grossistmarkedet, slik disse er presentert i tabell 1 nedenfor. Markedsstørrelsen er justert ned for å hensynta salg fra grossist til grossist, og inntekter fra produksjon av bildekk (relevant for Continental og Nokian). Gummi-Centralen omsetter for ca. [REDACTED] (justert for estimert salg til grossister), noe som gir en markedsandel på ca. [REDACTED]. Starco omsetter for [REDACTED] (justert for estimert salg til grossister), noe som gir en markedsandel på ca. [REDACTED]. NTG har ikke hatt markedsdata tilgjengelig for å estimere konkurrentenes markedsandel i et segment for kun dekk til person- og varebil, men vil anta at totalmarkedet er representativt for de ulike aktørenes relative markedsposisjon på mer segmentert nivå.

Partene vil etter foretakssammenslutningen møte sterk konkurranse fra en rekke konkurrenter innen salg av dekk og felger til person- og varebil. Partenes viktigste konkurrenter er inntatt i tabellen nedenfor, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.

Tabell 1. Oversikt over konkurrenter og markedsandeler på grossistmarkedet for salg av dekk³⁵

Konkurrent	Omsetning ³⁶	Markedsandel
Nokian Dekk		
Continental Dekk Norge		
Norgesdekk		
NDI Norge		
Starco Norge		
Gummi-Centralen		
Gjerde & Byhring		
Goodyear Dunlop		
Norsk Michelin Gummi		
Colmec		
Andre ³⁷		
Starco + GC		
Totalt		

I et hypotetisk marked for salg av felger i Norge, har Starco en estimert markedsandel på ca. [redacted] % og Gummi-Centralen [redacted] %, som gir en samlet markedsandel på ca. [redacted] %.³⁸ på grossistnivå selges felger både separat og påmontert dekk (hjul).³⁹ Med slike markedsandeler kan ikke Partene etter transaksjonen utøve markedsrett i noe potensielt marked.

³⁵ Oversikten inneholder samlet omsetning for salg av dekk på grossistnivå (dvs. dekk i samtlige segmenter) fra de største aktørene i markedet, men oversikten gir etter NTGs oppfatning likevel uttrykk for de respektive aktørenes relative markedsandel også innen salg av dekk til person- og varebil som utgjør den største delen av markedet basert på verdi.

³⁶ Omsetning for produsentene er justert for salg til grossister for å unngå dobbelttelling.

³⁷ Merk at NTG ikke har komplett oversikt over det totale grossistmarkedet, slik at estimatet for andre grossister ikke er uttømmende, men inkluderer omsetning fra blant andre TeVo Dekk, Bodahl Johansen og Dekkomsetning AS. Grossister som er inkludert i kategorien "andre" har også omsetning blant annet innenfor dekkhotell, dekkskift og detaljistsalg, og omsetningen er justert ned for disse aktørene for å hensynta dette, men NTG har ingen innsikt i den eksakte omsetningsfordelingen for disse aktørene. Markedsandelene til samtlige aktører, herunder Partenes, vil trolig være noe lavere enn angitt i tabellen.

³⁸ NTG har estimert totalmarkedet for ettermarkedsfelger til ca. [redacted]. Beregning er basert på omsetningstall og markedsandeler fra den uavhengige tredjeparten Special Wheels, som med en omsetning på ca. MNOK 41 hevder å ha en markedsandel på ca. 8 %. Partene har estimert at ca. [redacted] omsetning er ettermarkedsfelger. Basert på Partenes omsetning, innebærer det at Gummi-Centralen omsatte for ca. [redacted] 2019 og ca. [redacted] i 2020, mens Starco omsatte for ca. [redacted] 2019 og ca. [redacted] 2020 i det estimerte totalmarkedet for ettermarkedsfelger. Det gir markedsandeler på ca. [redacted] og [redacted].

³⁹ Det er primært som separate hjulsett at felger selges påmontert dekket (typisk vinterdekk). Enkelte grossistkunder kjøper dette separat og monterer selv felg på dekk.

Som oversikten nedenfor viser finnes det en rekke store, nasjonale aktører blant Partenes konkurrenter, hvor flere også er vertikalt integrert med produsentledet:

- **Nokian** er en av Nordens største dekkprodusenter og tilbyr dekk til ulike motoriserte kjøretøy, herunder person- og varebil, lastebil og ulike landbruks- og industrikjøretøy. Selskapet er spesialisert på nordiske kjøreforhold. Nokian Dekk AS er heleid av det finske selskapet Nokian Renkaat Plc. Konsernet omfatter også Vianor-kjeden, Nordens største dekk- og bilservicekjede.
- **Continental** er en av verdens største dekkprodusenter og produserer dekk til ulike motoriserte kjøretøy, herunder person- og varebil, MC, og nyttekjøretøy som lastebil, landbruks- og industrikjøretøy. Det tyske merket har et betydelig europeisk og internasjonalt nedslagsfelt. Continental Dekk Norge AS er heleid av Continental AG, som har hovedkontor i Tyskland. Continental Dekk Norge AS eier også Dekkmann-kjeden, som tilbyr salg av dekk og felger på detaljistnivå, samt verkstedtjenester og dekkhotell.
- **Gjerde & Byhring** tilbyr dekk og felger til person- og varebil, last, anlegg og landbruk og MC, samt løse felger. Gjerde & Byhring selger primært dekk fra merkene Bridgestone, Firestone og Dayton, og felger fra blant annet Mille Miglia. Selskapet har hovedlager på Disenå.
- **Norgesdekk** tilbyr dekk og felger til person- og varebil, lastebil, industridekk og landsbrukskjøretøy, samt en rekke smådekk og spesialdekk. Selskapet har lagerkapasitet i Oslo, Tønsberg, Kristiansand, Bergen, Jæren, Trondheim og Narvik. Norgesdekk tilbyr personbildekk fra merkene Michelin, Vredestein, Nokian, Continental, Goodyear, Gislaved, BF Goodrich, Federal, Falken og Minerva, lastebildekk fra merkene Michelin, Bridgestone, Nokian, Falken, Yokohama og Sailun, samt landbruksdekk fra merkene Michelin, Vredestein, Nokian, Starmaxx, Trelleborg og Goodyear. Videre er Norgesdekk norsk importør av felger fra merkene OZ, MSW og Sparco, og tilbyr i tillegg felger fra merkene MAK, MOMO, CMS, TSW, Black Rhino, Mandrus, Bayern, Vertini, Sento og Trinity.
- **Nordisk Dekkimport (NDI)** driver grossistvirksomhet innen dekk i Norge, Sverige, Danmark og Finland. Selskapet importerer dekk og felger fra en rekke ulike merker til person- og varebil, landbruks- og industrikjøretøy, samt buss og lastebil. NDI har lagerkapasitet i Spydeberg, Oslo, Noresund, Kristiansand, Kopervik, Bergen, Trondheim og Tromsø. NDI fører en rekke ulike merker.

I tillegg finnes det **mindre grossister**, som blant annet Gummiservice AS⁴⁰ som tilbyr salg av dekk til regionale dekkforhandlere og bilverksteder i Oslo, Trondheim, Råde og Viken. Gummiservice AS selger dekk fra merkene Continental og Nokian, samt Michelin og Marangoni.

Også enkelte **rene felggrossister**, som Spesialfelger AS og BilProdukter AS, tilbyr separate ettermarkedsfelger. Spesialfelger AS selger blant annet felger fra merkene Nitro, ATS, Advanti, Image, SPA BM, Ballistic og Breyton. Bilprodukter AS selger blant annet felger fra merket Zito.

Gummi-Centralen og Starco er videre **ikke hverandres nærmeste konkurrenter**. Gummi-Centralen selger dekk til person- og varebiler av merkene Pirelli, Maxxis, Roadcruza og Powertrac, samt felger av merkene Brock, Eta Beta og Vossen. Starco selger i hovedsak dekk

⁴⁰ Gummiservice AS driver både grossist- og detaljistvirksomhet.

Foretakssammenslutningen antas ikke å få noen virkning for Gummi-Centralens kunder eller leverandører i et norsk marked for grossistsalg av dekk til person- og varebiler.

Tabell 3. Oversikt over Gummi-Centralens konkurrenter, kunder og leverandører (felger)

Konkurrenter	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Andel salg (%)	Navn	Leveranseandel (%)

Foretakssammenslutningen antas ikke å få noen virkning for Gummi-Centralens kunder eller leverandører i et norsk marked for grossistsalg av ettermarkedsfelger.

6.2.4 Starcos viktigste kunder og leverandører innen salg av dekk til person- og varebil samt felger

Nedenfor gis en oversikt over Starcos kunder og leverandører hva gjelder grossistsalg av dekk til person- og varebil, samt felger, i Norge jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.

Tabell 4. Oversikt over Starcos konkurrenter, kunder og leverandører (dekk til person- og varebil)

Konkurrenter	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Andel salg (%)	Navn	Leveranseandel (%)

Foretakssammenslutningen antas ikke å få noen virkning for Starcos kunder eller leverandører i et norsk marked for grossistsalg av dekk til person- og varebiler.

Tabell 5. Oversikt over Starcos konkurrenter, kunder og leverandører (felger)

Konkurrenter	Kunder	Leverandører
--------------	--------	--------------

Navn	Navn	Andel salg (%)	Navn	Leveranseandel (%)

Foretakssammenslutningen antas ikke å få noen virkning for Starcos kunder eller leverandører i et norsk marked for grossistsalg av felger.

6.3 Grossistmarkedet: Salg av MC-dekk

6.3.1 Innledning

Det er videre et overlapp mellom Partene innen salg av dekk til MC: for Gummi-Centralen utgjør salg av dekk til MC [REDACTED] av omsetningen og for Starco utgjør dette ca. [REDACTED]

6.3.2 Konkurransesammenheng

Konkurransesammenheng for grossistsalg av MC-dekk følger i all hovedsak konkurransesammenheng for person- og varebiler beskrevet over, selv om volumet er vesentlig mindre.

I et nasjonalt marked for grossistsalg av dekk til MC, har Gummi-Centralen en markedsandel på [REDACTED] og Starco en markedsandel på ca. [REDACTED]⁴² Partenes samlede markedsandel er følgelig [REDACTED]

MC-dekk tilbys i all hovedsak fra produsentene Michelin, Continental, Pirelli, Dunlop, Metzler og Bridgestone og leverandørene vil typisk spesifisere hvilke dekk som passer til hvilken motorsykkel. Produsentene er globale aktører og de norske grossistene importerer for videresalg i Norge.

Det er flere andre grossistaktører i markedet som Norgesdekk, Gjerde & Byhring (begge beskrevet over), samt Spare Parts Service som beskriver seg selv som landets største merkeuavhengige grossist innenfor reservedeler, tilbehør og bekledning til moped- og motorsykkemarkedet.

⁴² NTG har estimert totalmarkedet for grossistsalg av MC-dekk til ca. [REDACTED]. Beregningen er basert på totalt detaljistsalg av dekk, som deretter er fordelt på biler og motorsykler, samt justert for andre dekktyper (som buss, last og anlegg) og dekkpris (enhetspris), samt færre dekk per MC sammenliknet med personbiler da MC kun har to hjul per kjøretøy og det ikke selges vinterdekk. Dette gir et totalt detaljistmarked på [REDACTED]. NTG har antatt at det er [REDACTED] bruttomargin i detaljistleddet, noe som gir et grossistmarkedet på ca. [REDACTED]. Merk at estimatet nødvendigvis ikke inkluderer omsetning fra samtlige forhandlere og at totalmarkedet derfor trolig er høyere. Dette gir Starco en markedsandel på [REDACTED]. Gummi-Centralen en markedsandel på [REDACTED] samlet sett [REDACTED]

For å etablere seg som grossist innenfor salg av MC-dekk er det nødvendig med tilgang til merker og produsenter. I tillegg vil det være nødvendig med en viss kompetanse innen MC-dekk, logistikk og salg, samt fasiliteter.

6.3.3 Gummi-Centralens viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Gummi-Centralens viktigste konkurrenter, kunder og leverandører hva gjelder grossistsalg av dekk til MC i Norge jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.

Tabell 6. Oversikt over Gummi-Centralens konkurrenter, kunder og leverandører

Konkurrenter	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Andel salg (%)	Navn	Leveranseandel (%)

Foretakssammenslutningen antas ikke å få noen virkning for Gummi-Centralens kunder eller leverandører i et norsk marked for grossistsalg av dekk til MC.

6.3.4 Starcos viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Starcos viktigste konkurrenter, kunder og leverandører hva gjelder grossistsalg av dekk til MC i Norge jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.

Tabell 7. Oversikt over Starcos konkurrenter, kunder og leverandører

Konkurrenter	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Andel salg (%)	Navn	Leveranseandel (%)

Foretakssammenslutningen antas ikke å få noen virkning for Starcos kunder eller leverandører i et norsk marked for grossistsalg av dekk til MC.

⁴³ Utover [redacted] selger Starco enkelte andre merker på forespørsel.

7 DETALJISTMARKEDET

7.1 Markedsavgrensning

7.1.1 Produktmarked

7.1.1.1 Dekk, felger og tilknyttede tjenester

Som vist til ovenfor i punkt 6.1.1, har Kommisjonen tidligere segmentert dekkmarkedene avhengig av type kjøretøy og skilt mellom dekk til biler og varebiler, dekk til lastebiler og busser, dekk for kjøretøy til bruk i terreng, dekk til landbrukskjøretøy, dekk til tohjulede motoriserte kjøretøy (MC) og dekk til ikke-motoriserte kjøretøy med to hjul ("smådekk").⁴⁴ For formålet med denne meldingen vil Partene legge til grunn denne segmenteringen av dekkmarkedet på detaljistnivå.

Det er ikke grunnlag for å foreta ytterligere segmenteringer av dekkmarkeder til ulike kjøretøy:

- **Ikke relevant å segmentere basert på dimensjoner:** Innenfor hvert av de ulike segmentene tilbys dekk i en rekke ulike dimensjoner og merker, og med riktig dimensjon kan kunden i utgangspunktet velge ethvert dekk fra alle produsenter. Hvilken dimensjon på dekkene som passer til et kjøretøy fremkommer av vognkortet. Flere fabrikanter oppgir nå ulike dimensjoner som passer, noe som gjør det mulig å velge en annen dimensjon enn det som er standard innenfor visse retningslinjer.⁴⁵ Alle dekk er utstyrt med en kombinasjon av tall og bokstaver som sier noe om dekkets størrelse og egenskaper: dekkets bredde i millimeter, dekkets høyde i prosent av bredden, radialdekk, felgdiameter i tommer, belastningskode; dvs. hvor stor belastning hvert dekk tåler og hastighetskode. Hvilken vekt dekkene skal tåle fremgår av lasteindeks/belastningskoden i vognkortet. Etter Partenes oppfatning gir det ikke mening å segmentere produktmarkedet ytterligere basert på dimensjoner, da de aller fleste dekk tilbys i de relevante dimensjonene innenfor hvert segment og at det derfor er substitusjon mellom de ulike dimensjonene på tilbudssiden.
- **Ikke relevant å segmentere basert på varemerker:** Dekk tilbys under en rekke ulike merkevarer. Merkevarerne kan ha enkelte kvalitetsforskjeller og/eller prisforskjeller, men dekk tjener, uavhengig av merke, akkurat samme funksjon og kundene vil ved en liten, men varig prisøkning enkelt kunne bytte til et annet merke (etterspørselssubstitusjon). Etter Partenes oppfatning er det dermed ikke grunnlag for å segmentere markedet basert på merke.

Kommisjonen har tidligere vurdert tjenester som tilbys som et supplement til salg av dekk som tilknyttede tjenester som ikke utgjør et separat marked.⁴⁶ Dette vil typisk være tjenester som dekkskift og dekkreparasjoner, avhengig av kundens behov. For både for Dekk1 og DekkTeam utgjør slike tjenester en mindre andel⁴⁷ av omsetningen og er tjenester mange kunder gjør selv og Partene anfører derfor, i tråd med Kommisjonens praksis, at dette ikke utgjør et separat produktmarked og derfor ikke vil behandles nærmere. Uansett vil Partenes

⁴⁴ M.7643 CNRC/Pirelli avsnitt 22-30 og M.3081 Michelin/Viborg.

⁴⁵ Forklart av NAF her: <https://www.naf.no/tips-og-rad/bilhold/dekk/nyttig-informasjon-om-bildekk/>.

⁴⁶ Se M.3081 Michelin/Viborg avsnitt 12: "Along with the retailing of tyres, the distributors often offer supplementary services to end users. The type of services provided, ranging from removal and mounting operations to balancing services, depends on the requests of each particular customer. These services are performed by the same dealers selling the tyres and form part of such sale. In addition, distributors also carry out other repair works and ancillary services such as road services, monitoring of condition of the tyres, vehicle follow-up or fleet maintenance services if so required by the client. As these services are ancillary to the distribution of tyres and are of minor importance to the turnover of the parties, it is not necessary to analyse these as distinct markets."

⁴⁷ Ca. [redacted] av Dekk1s omsetning og under [redacted] av DekkTeams omsetning (inkluderer omsetning relatert til dekkhotell).

markedsposisjon i et slikt potensielt marked i hovedsak følge Partenes markedsposisjon innen salg av dekk, da konkurrerende dekkforhandlere tilbyr samme tjenester. Dessuten er det Partenes oppfatning at også en rekke andre aktører, som rene bilverksteder som ikke nødvendigvis selger dekk, også utfører slike tjenester (for eksempel bytte mellom kundens eget sett av sommerdekk og vinterdekk).

I tillegg har Partene vurdert om det er grunnlag for å avgrense et separat marked for salg av felger på detaljistnivå. Partene er ikke kjent med at Kommisjonen har vurdert separate markeder for felger, og vil anføre at det heller ikke er nødvendig for formålet med denne meldingen. Felger selges både frittstående og påmontert et dekk (samlet utgjør dekk og felg et hjul). Felger byttes normalt ikke like ofte som dekk, men utsettes for slitasje og må byttes fra tid til annen. Partene opplever at kundene ofte bytter felg samtidig som dekk byttes, men ikke like ofte og valget av dekkforhandler blir derfor ofte bestemmende for felgforhandleren. Av den grunn er det Partenes oppfatning at det ikke er nødvendig å avgrense et separat marked for felger på detaljistmarkedet, da konkurransen om salg av dekk er representativ for konkurransen om salg av felger.

Både privatpersoner, store og små virksomheter samt offentlige virksomheter er kunder i disse markedene. Etter Partenes oppfatning er det naturlig å skille mellom salg til privatpersoner og mindre virksomheter på den ene siden, og salg til større og offentlige virksomheter på den annen side, som typisk gjør større innkjøp. Sistnevnte behandles nærmere nedenfor i punkt 7.1.1.3.

7.1.1.2 Dekkhotell

Partene er ikke kjent med at Kommisjonen eller Konkurransetilsynet tidligere har vurdert et potensielt marked for dekkhotell. Etter Partenes oppfatning anskaffes dekkhotell ofte uavhengig av kjøp av dekk. Det er anbefalt å bytte dekk ca. hvert fjerde til femte år,⁴⁸ mens bytte fra sommerdekk til vinterdekk normalt foretas to ganger i året. Av den grunn vil vi derfor også se nærmere på et potensielt marked for dekkhotell.

7.1.1.3 Salg av dekk til person- og varebil til store, nasjonale kunder

Partene er ikke kjent med at Kommisjonen eller Konkurransetilsynet tidligere har avgrenset separate markeder for salg av dekk til store, nasjonale kunder. Etter Partenes oppfatning vil imidlertid store kunder som har virksomhet over hele landet eller behov for store volum normalt inngå avtaler med detaljistene sentralt. Slike kunder er typisk leasingselskaper. Denne praksisen skyldes primært at det er mer effektivt for kunden å forholde seg til én avtalemotpart og at kunden foretrekker å ha like vilkår over hele landet. For kunder med slike behov er ikke enkeltstående forhandlere et reelt alternativ (dvs. ikke etterspørselssubstitusjon).

Enkeltstående forhandlere som ikke tilhører et nettverk av forhandlere eller mindre grupperinger av forhandlere vil ikke kunne delta i konkurransen om disse kundene, som tilsier at det ikke er tilbudssidesubstitusjon.

Selv om produktet de store, nasjonale kunder kjøper er det samme mindre kunder kjøper, er konkurransen i dekkmarkedet slik at volumkjøp normalt medfører reduserte priser gjennom volumrabatter. Foretakssammenslutningen vil ikke hindre effektiv konkurranse uansett markedsavgrensning, men sett i sammenheng med indikasjoner om at det neppe er

⁴⁸ Merk at behovet for å bytte kommer an på brukeren, antall kilometer kjørt per år mv.

substitusjon verken fra etterspørsels- eller tilbudssiden, vil Partene for ordens skyld også gjennomgå konkurransen i et potensielt marked for salg av dekk til store, nasjonale kunder.

7.1.2 Geografisk marked

7.1.2.1 Dekk og felger til person- og varebil og MC, tilknyttede tjenester og dekkhotell (som i hovedsak selges til privatpersoner og mindre virksomheter)

Detaljistmarkedet er preget av mange aktører med nasjonalt eller regionalt forhandlernettsverk. Konkurransen har imidlertid en lokal dimensjon som følge av mindre lokale aktører og at mange kunder er privatpersoner eller mindre virksomheter som typisk foretar innkjøp relativt nært sitt normale tilholdssted. Dekk er ikke noe sluttbruker kjøper eller bytter veldig ofte og Partene er derfor av den oppfatning at kundene vil være villig til å kjøre et stykke ved en liten, men varig økning i prisene. Etter Partenes oppfatning er kundenes vilje til å kjøre større i distriktene enn i urbane og bynære strøk, som også ofte skyldes at det er flere alternative tilbydere innenfor et mindre område i urbane strøk.⁴⁹

Vi har ikke funnet praksis som vurderer hvor langt norske dekkkunder vil være villig til å kjøre for å kjøpe dekk eller for å benytte dekkhotell. Partene er av den oppfatning at det ikke er nødvendig å ta presist stilling til de enkelte lokalmarkedenes geografiske utstrekning da foretakssammenslutningen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse selv i det snevrest mulige markedet med overlapp, se punkt 7.4 nedenfor.⁵⁰

7.1.2.2 Salg av dekk til person- og varebil til store, nasjonale kunder

Store kunder som inngår avtaler med nasjonal dekning vil gjerne stille enkelte krav om lokal tilstedeværelse over hele eller deler av landet. Betingelser forhandles imidlertid sentralt. Et potensielt marked for salg av dekk til person- og varebil til nasjonale kunder vil derfor være nasjonalt i utstrekning.

7.1.2.3 Dekk til buss og lastebil

Som nevnt over i punkt 7.1.1.1 har Kommisjonen segmentert dekkmarkedet basert på type kjøretøy, herunder dekk til busser og lastebiler.

Salg av dekk til buss og lastebil skjer i all hovedsak gjennom salg til store flåteeiere, som foretar større innkjøp gjennom nasjonale avtaler som gir mulighet til å få service hos dekkkjedenes lokale forhandlere. Store aktører inngår ofte avtaler gjennom anbudskonkurranser. Forhandlerne vil normalt inngå avtale med dekk-kjedene som kan tilby landsdekkende forhandlernettsverk, men inngår noen ganger avtale med grossist for selve dekkleveransen og et detaljistnettverk for servicedelen. Store avtaler inngås uansett på sentralt nivå, selv om det er noe varierende krav til dekning avhengig av kundens nedslagsfelt. Mindre aktører, som lokale eller regionale flåteeiere og frittstående sjåførere vil i større grad gjøre lokale innkjøp, som gir konkurransen om disse kundene en regional/lokal dimensjon. Ettersom konkurransen ikke i betydelig grad vil hindres under noen mulig markedsdefinisjon kan imidlertid den geografiske avgrensningen av markedet stå åpen.

⁴⁹ Et slikt skille basert på befolkning er også i tråd med tilsynets tidligere praksis, se for eksempel varsel om vedtak i sak 2020/82 *Gresvig/Sport1* avsnitt 358.

⁵⁰ I punkt 7.4 vurderes alle potensielle lokale overlapp konkret. Overlappene er primært i bynære strøk og Partene har for denne meldingens formål lagt til grunn en kjøretidsavstand på ca. 15 minutter i vurderingen av om kundene vil ha andre reelle alternativer etter foretakssammenslutningen.

7.1.2.4 Dekk til anleggs- og landbrukskjøretøy

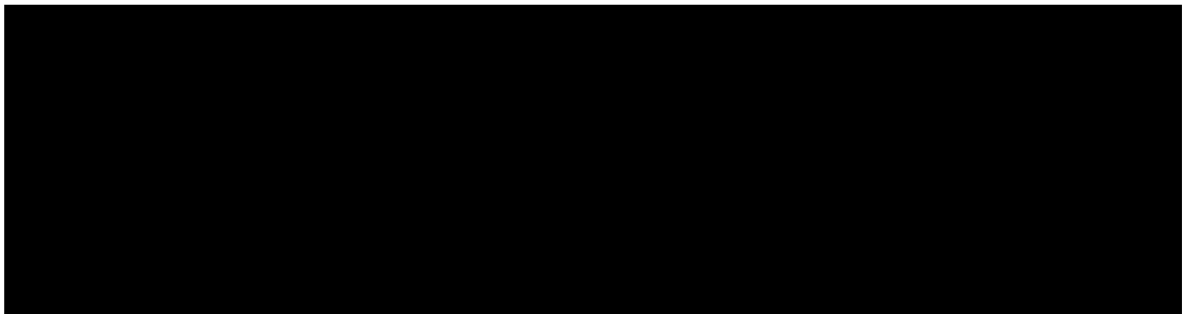
Som nevnt over i punkt 7.1.1.1 har Kommisjonen segmentert dekkmarkedet basert på type kjøretøy, herunder dekk til anleggs- og landbrukskjøretøy.

Kundene av dekk til anleggs- og landbrukskjøretøy er både store entreprenører som Skanska og Veidekke samt lokalt næringsdrivende (gårdiere osv.). Sistnevnte type kunder foretar normalt innkjøp av dekk hos sine lokale forhandlere, som også kan tilby service på stedet. Ettersom konkurransen ikke i betydelig grad vil hindres under noen mulig markedsdefinisjon kan imidlertid den geografiske avgrensningen av markedet stå åpen.

7.1.3 Oppsummering

Både Dekk1 og DekkTeam tilbyr hovedsakelig dekk og felg til person- og varebil, samt tilhørende tjenester som hjulskift og dekkreparasjoner. Partenes virksomhet overlapper også innen MC og dekkhotell.

DekkTeam selger også dekk til lastebiler og busser og anleggs- og landbrukskjøretøy, samt såkalte smådekk, dvs. dekk til tilhenger, gressklippere og små hagemaskiner, snøfresere, jekketraller og andre traller samt trillebårdekk.



DekkTeam er godkjent som bilverksted av Statens vegvesen og utfører også hjulstillingskontroll samt EU-/periodisk kjøretøykontroller.⁵² Dekk1 har ikke slik virksomhet og Partene overlapper derfor ikke innen bilverkstedtjenesteder og/eller EU-/PKK-kontroll.

Dekk1 selger også tilleggsutstyr til biler som tilhengere, vindusviskere og annet ekstra- og forbruksutstyr, skibokser og sikkerhetsutstyr, og tilbyr en veiforsikring. Slike tjenester tilbyr ikke DekkTeam (eller deres partnere) og det er derfor ikke noe overlapp på dette området.

Basert på gjennomgangen over legges det til grunn at Partene overlapper i følgende potensielle markeder:

- Lokale markeder for salg av dekk til person- og varebiler (inkludert tilknyttede tjenester som dekkskift)
- Lokale markeder for dekkhotell
- Lokale markeder for salg av dekk til tohjulede motoriserte kjøretøy (MC)

⁵¹

⁵² Godkjenning av Statens vegvesen er påkrevet blant annet for reparasjoner av vitale deler av kjøretøyet, som bremseanlegg, styreinretning, hjulutrustning og elektrisk anlegg på kjøretøy mv., iht. forskrift om kjøretøyverksteder (verkstedforskriften), fastsatt av Vegdirektoratet 13. mai 2009.

- Regionalt marked for salg av dekk til anleggs- og landbrukskjøretøy
- Nasjonalt marked for salg av dekk til lastebiler og busser
- Nasjonalt marked for salg av dekk til store, nasjonale kunder

I det følgende vil markedene for salg av dekk til person- og varebiler samt dekkhotell behandles samlet i punkt 7.2. Markedet for salg av MC behandles i punkt 7.3. En analyse av de lokale markedene med overlapp innen dekk til person- og varebil, dekkhotell og MC-dekk gjøres i punkt 7.4. Konkurransforholdene i disse markedene er i stor grad like ettersom kundegruppen er den samme (personkunder og mindre virksomheter som foretar innkjøp relativt nært sitt vanlige tilholdssted).

Partenes overlapp innenfor henholdsvis lastebiler og busser samt anleggs- og landbrukskjøretøy er minimale, og vil kort beskrives i punkt 7.5 og 7.6 under. Et potensielt nasjonalt marked for salg av dekk til store, nasjonale kunder beskrives i punkt 7.7.

7.2 Detaljistmarkedet: Salg av dekk til person- og varebil, tilknyttede tjenester og dekkhotell

7.2.1 Konkurransanalysen

Selv om det er naturlig å definere separate markeder for dekk til ulike kjøretøy, har Partene ikke kunnet fremskaffe markedsdata i de relevante lokalmarkedene.⁵³

Etter Partenes oppfatning vil en oversikt over konkurransen av detaljistsalg av dekk til person- og varebil, tilknyttede tjenester og dekkhotell på nasjonalt nivå gi et representativt bilde for konkurransen. Før vi ser nærmere på de lokale overlappene vil vi derfor gjennomgå hovedtrekkene ved konkurransen i detaljistmarkedet for dekk og tilknyttede tjenester som dekkskift og dekkhotell, som hovedsakelig selges til privatpersoner og mindre virksomheter.

På et nasjonalt marked for salg av dekk til person- og varebil har Dekk1 en estimert markedsandel på ca. [REDACTED] og DekkTeam ca. [REDACTED].⁵⁴ Samlet vil Partene kun stå for ca. [REDACTED] av markedet, inkludert netthandel. Partene har ikke kunnet estimere sin markedsandel innen dekkhotell da slike tjenester tilbys fra en rekke ulike aktører slik at konkurrentbildet er fragmentert og sammensatt.⁵⁵

Partene vil etter foretakssammenslutningen møte et sterkt konkurransepress i markedene for salg av dekk til person- og varebil, tilknyttede tjenester og dekkhotell. Nedenfor gis en oversikt over de sentrale markedsaktørene, herunder de største dekkspesialistene med nasjonal tilstedeværelse med Partenes beste estimat av markedsandeler på et nasjonalt nivå for salg av dekk (uten segmentering på type dekk).

⁵³ De fleste dekkspesialistene har alle en rekke partnerforhandlere tilknyttet sine respektive kjeder, noe som gjør at både markedets totalstørrelse og den enkelte kjedes markedsandel vanskelig kan beregnes. Videre selger de fleste aktørene alle typer dekk og tilknyttede tjenester, noe som også medfører at markedsdata ikke er tilgjengelig på de ulike produktene. I tillegg er markedet fragmentert og som vi vil vise under er det en rekke aktører til stede utover spesialistkjedene.

⁵⁴ NTG har estimert totalmarkedet for salg av dekk på detaljistnivå til ca. [REDACTED]. Beregningen er basert på samlede omsetningstall fra aktører i detaljistmarkedet, samt en antakelse om at det er [REDACTED] bruttofortjenestemargin i detaljistleddet. Merk at estimatet nødvendigvis ikke inkluderer omsetning fra samtlige forhandlere og at totalmarkedet derfor trolig er høyere. Dekk1 omsetter for [REDACTED] noe som gir en markedsandel på [REDACTED]. DekkTeam omsetter for ca. [REDACTED], noe som gir en estimert markedsandel på [REDACTED].

⁵⁵ For eksempel tilbys dekkhotell av en rekke bilforhandlere og bilverksteder, i tillegg til dekkspesialistene.

Blant Partenes konkurrenter finnes en rekke store, nasjonale aktører som ofte både har egneide forhandlere og partertilknyttede forhandlere som vil utøve et sterkt konkurransepress på Partene etter den planlagte foretakssammenslutningen:⁵⁶

- **Vianor**, med en markedsandel i Norge på [REDACTED]⁵⁷ er Nordens største dekk- og bilservicekjede med ca. 120 avdelinger spredt rundt i Norge, hvorav omkring halvparten er medlemseide partnerforhandlere. Vianor-kjeden eies av Nokian Rankaat oyi. Vianor selger dekk til person-, vare- og lastebiler, samt industri, anlegg, jordbruk og motorsykler, herunder felger og batterier, og utfører i tillegg verkstedtjenester og dekkskifte samt andre dekk-tjenester.
- **Dekkmann**, med en markedsandel i Norge på [REDACTED]⁵⁸ er eid av tyske Continental AG, en av verdens største dekkprodusenter med cirka 58 forhandlere lokalisert over hele landet. Enkelte av disse er partnerforhandlere.⁵⁹ Dekkmann-forhandlerne tilbyr flere ulike merker, herunder Bestdrive, Gislaved og Pirelli. Dekkmann tilbyr også dekkskifte, dekkhotell og bilverkstedtjenester. I tillegg tilbyr Dekkmann tjenesten "mobilt dekkverksted" til lastebileiere, anleggsentreprenører, busselskaper og bønder. Det innebærer at den lokale forhandleren reiser dit kunden ønsker dekkreparasjonen eller dekkskiftet utført.
- **Dekkmesteren** har 38 forhandlere, hvorav noen er egneide og noen er partnerforhandlere. Dekkmesteren har forhandlere i Oslo, Viken, Innlandet, Vestfold og Telemark, Agder og Møre og Romsdal. Dekkmesteren tilbyr primært dekk fra Michelin, men også Nokian, GoodYear, Falken, Vredestein og Sailun.
- **Fagdekk-kjeden** er tilknyttet Point S, et verdensomspennende nettverk av dekkverksteder med over 5-6000 forhandlere over hele verden. Det er ca. 90 partnerforhandlere tilknyttet Fagdekk-kjeden i Norge, med tilstedeværelse over hele landet.
- **Dekkparker** er en uavhengig nordisk fagkjede med i alt 248 verksteder i Norge, Sverige og Finland med en sterk merkevare og lokal tilstedeværelse i Norge med ca. 70 partnerforhandlere i Norge.
- **Superdekk** er en skandinavisk dekk-kjede som er eid av Nordisk Dekkimport (NDI), med avdelinger i Danmark, Sverige og Norge. I Norge har Superdekk omtrent 180 partnerforhandlere, lokalisert over hele landet, i tillegg til en nettbutikk.
- **FirstStop** eies av Gjerde & Byhring, og har 47 forhandlere i Norge hvorav 10 er partnerforhandlere.

I tillegg er det en rekke **regionale og lokale dekk-kjeder**, som **Bodahl Johansen**, en kjede på Østlandet med syv forhandlere, lokalisert i Fredrikstad (vest og øst), Mysen, Ski, Rakkestad,

⁵⁶ Markedsandeler i et overordnet norsk marked for salg av dekk på detaljistnivå er beregnet ut i fra omsetningen til dekkjedenes egneide forhandlere. Kjedenes partnerforhandlere er selvstendige virksomheter og er ikke inkludert. Fordelingen mellom egneide og medlemseide partnerforhandlere i hver kjede er basert på offentlig tilgjengelig informasjon.

⁵⁷ Markedsandel beregnet basert på omsetning for Vianor på [REDACTED] innen salg av dekk på detaljistnivå med et totalmarked på [REDACTED]

⁵⁸ Markedsandel beregnet basert på omsetning for Dekkmann på [REDACTED] innen salg av dekk på detaljistnivå med et totalmarked på [REDACTED]

⁵⁹ Partene har ikke oversikt over hvor mange av forhandlerne som er partnerforhandlere. Det fremkommer heller ikke av offentlig tilgjengelig informasjon.

Halden og Svinesund,⁶⁰ **Gummiservice** er en kjede med fem forhandlere, lokalisert i Råde (en forhandler for last og en forhandler for person- og varebil), Oslo Sør, Oslo Nord og Trondheim,⁶¹ og **Dekk & Deler** er en kjede med ni forhandlere, lokalisert i Bergensområdet: Helldalen, Åsane, Fyllingsdalen, Landås, Os, Sotra, Arna, Voss og Askøy.⁶²

I tillegg til de såkalte dekkspesialistene beskrevet over, finnes det andre betydelige aktører innenfor salg av dekk til privatkunder som flere mindre, lokale aktører som typisk tilbyr både verkstedtjenester, salg av dekk og dekkreparasjoner. Partene opplever at konkurransepresset fra de mindre og uavhengige aktørene lokalt er sterkt:

- **Mekonomen** har ca. 350 samarbeidene verksteder nasjonalt som driver generell verkstedsdrift, herunder salg av reservedeler. Mekonomen selger dekk, blant annet fra Dunlop, Goodyear og Michelin og tilbyr også dekkskifte og dekkhotell.
- **Snap Drive** er lokalisert i Oslo, Viken, Trøndelag, Rogaland og Vestland. Snap Drive selger dekk (Nokian, Goodyear, Sava, Falken, Sailun) og tilbyr bilutleie, dekkhotell og et bredt utvalg av verkstedtjenester.
- **Uavhengige dekkutsalgsteder**, som bilverksteder og bensinstasjoner, lokalisert i de ulike lokale markedene.

I tillegg konkurrerer Partene mot bilforhandlerne særlig innen salg av ekstra hjulsett (typisk vinterdekk):

- **Bilia** er lokalisert i Oslo, Viken, Innlandet, Vestfold og Telemark, og Trøndelag, og tilbyr både biler, dekk (Nokian, Continental og Pirelli), dekkhotell og verkstedtjenester.
- **Møllerguppen** har 57 forhandlere i Oslo, Viken, Vestfold og Telemark og Trøndelag, hovedsakelig i og omkring de store byene.⁶³ Møller Bil er primært en forhandlerkjede av nye biler, men tilbyr dekk (Pirelli, Nokian, Maxxis og RoadCruza), dekkhotell og verkstedtjenester.
- **Bertel O. Steen** har 38 forhandlere i og rundt større byer på Østlandet, Vestlandet, Sørlandet og Midt-Norge.⁶⁴ Bertel O. Steen er en forhandlerkjede av nye og brukte biler, men tilbyr også dekkreparasjon og dekkskift.

Som for grossistmarkedet er det sentrale for å kunne etablere detaljistvirksomhet innen salg av dekk tilgang til dekk (merker/produsenter) samt kompetanse og lokale/nettbutikk. I tillegg til at dekk og felger tilbys fra en rekke grossister har flere av detaljistene kjedemedlemstilbud, som innebærer innkjøpsordninger og annen bistand til drift. Å etablere et dekkhotell krever i utgangspunktet kun egnede fasiliteter og ansatte med kompetanse på dekkskift. Etter Partenes oppfatning innebærer dette at det er relativt enkelt å etablere seg i detaljistmarkedet, noe også det store antallet forhandlere viser.

⁶⁰ Bodahl Johansen selger hovedsakelig dekk fra merkene GoodYear, Dunlop, Yokohama, Kumho, Nokian, Continental, Matador og Kinforest.

⁶¹ Gummiservice selger blant annet dekk fra merkene Maragoni, Yokohama, Kumho og Michelin. Merk at Gummiservice AS driver både grossist- og detaljistvirksomhet.

⁶² Dekk og Deler selger dekk fra svært mange ulike merker, herunder Continental, GoodYear, Nokian, Michelin og Pirelli.

⁶³ Basert på offentlig tilgjengelig informasjon.

⁶⁴ Basert på offentlig tilgjengelig informasjon.

7.2.2 Betydelig konkurransepress fra netthandelsaktører

Blant Partenes konkurrenter finnes i tillegg en rekke nettbaserte aktører som vil utøve et sterkt konkurransepress på Partene etter den planlagte foretakssammenslutningen. Det er mange aktører i det nettbaserte dekkmarkedet, og flere av disse tilbyr svært kundevennlige løsninger. Foruten å få varen levert hjem eller til en valgt adresse, tilbyr flere av disse aktørene at kunden kan få varen som er kjøpt over nett levert direkte til et verksted som monterer varen på kundens kjøretøy.

Nettbaserte tjenester gjør det også enkelt for kunden å sammenligne aktørene med hverandre, uavhengig av om dette er fysiske dekk- og verkstedforhandlere eller nettbaserte aktører. Dette medfører økt transparens og vil derfor virke disiplinerende på Partene i alle lokale markeder ved at også nettbaserte aktører vil være en nær og effektiv konkurrent.

- **Byttdekk.com** er en nettbasert aktør representert over hele landet. Ved kjøp av dekk og felger på nett leveres produktene direkte til et verksted nær kunden. Byttdekk.com har et nettverk på over 170 verksteder, der de tilbyr montering, balansering og bytte av dekk og felger. Byttdekk.com tilbyr blant annet dekk fra Nokian, Pirelli, Hankook, Continental, Michelin og GoodYear.
- **Dekk365** er en nettbasert aktør representert over hele landet. Selskapet tilbyr i hovedsak hjemlevering av dekk og felger kjøpt over nett, men har også avtaler med ti monteringsverksteder rundt omkring i landet, hovedsakelig på Østlandet, for kunder som ønsker å benytte verkstedtjenester ved montering av dekk. Dekk365 selger dekk fra merkene Nokian, Michelin, Hankook, Goodyear, Continental, Pirelli, Kumho, Landsail og Dunlop.
- **Nordendekk** er en nettbasert aktør representert over hele landet og i Norden for øvrig. Selskapet har samarbeidspartnere i over hele landet, hovedsakelig lokalisert i større byer. Nordendekk tilbyr blant annet dekk fra Pirelli, Maxxis, Michelin, Nokian og Continental.
- **Dekkonline.com** er Europas største nettbaserte dekkforhandler og representert over hele landet. Dekkonline.com har over 450 servicepartnere i Norge, og selger dekk til person- og varebil, MC, lastebil, industri og landbruk og en rekke ulike spesialdekk. Selskapet tilbyr dekk fra blant annet merkene Rotalla, Viking, Goodride, Continental og Nokian.

Foruten Nordendekk gjør disse nettaktørene det svært enkelt for kunden å finne riktige dekk, da man som et alternativ til å oppgi ønsket størrelse kan oppgi registreringsnummer eller bilmodell for å finne riktig dimensjon. Kunden får presentert et bredt utvalg av dekk i riktige dimensjoner, kan filtrere på ulike kriterier og egenskaper (for eksempel priskategori, merke, belastningsindeks, støy osv.) og kan da enkelt velge dekk basert på egne preferanser.

7.2.3 Dekk1 og DekkTeam er ikke nære konkurrenter

Dekk1 og DekkTeam er ikke nære konkurrenter. Dette skyldes primært at Partene tilbyr et merkevareutvalg som i liten grad overlapper. Dekk1 selger primært Pirelli-dekk og Maxxis-dekk, i tillegg til dekk fra blant annet Continental, Nokian, RoadCruza, PowerTrac og Michelin. DekkTeam selger mest dekk fra Yokohama, men selger også blant annet dekk av merkene Kumho, Continental, Nankang og Triangle. Partene er derfor i stor grad komplementære og vil etter foretakssammenslutningen kunne tilby et bredere sortiment som treffer flere

kundegrupper, [REDACTED]

Som tabell 8 nedenfor viser, fører de fleste detaljistene dekk fra flere produsenter. Etter foretakssammenslutningen vil ikke Partenes konkurrenter bare utøve konkurransepress innenfor dekk generelt, men Partene vil oppleve samme konkurransepress som før foretakssammenslutningen innenfor de alle fleste dekkmerkene.

Tabell 8. Oversikt over merkevarer de største detaljistene fører⁶⁵

Detaljst	Merker
SuperDekk	Hankook, Toyo, Michelin, Nokian, Continental, Bridgestone
Vianor	Nokian, Bridgestone, Goodyear, GT Radial, Michelin, Radar
DekkPartner	Michelin, Nokian, Falken, Goodyear, Continental, Pirelli, Sailun
DekkTeam	Yokohama, Continental, Kumho, Nankang
Dekk1	Pirelli, Maxxis, Continental, Nokian, Michelin, Goodyear, Vredestein
Dekkmann	Continental, Pirelli, Bridgestone, Yokohama, Firestone
FirstStop	Bridgestone, Firestone, Nokian, Michelin, Goodyear
DekkMesteren	Michelin, Goodyear, Falken, Vredestein, Sailun

Begge Partene har dekkleverandører som sine viktigste leverandører.

Nedenfor gis en oversikt over Dekk1s og DekkTeams fem viktigste leverandører hva gjelder salg av dekk til person- og varebiler i Norge, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d. En oversikt over Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i de ulike potensielle lokalmarkedene for salg av dekk til MC er inntatt i Vedlegg 2.⁶⁶

Tabell 9. Oversikt over Dekk1s og DekkTeams leverandører

Dekk1		DekkTeam	
Navn	Leveranseandel (%)	Navn	Leveranseandel (%)
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

⁶⁵ Basert på offentlig tilgjengelig informasjon og er ikke nødvendigvis uttømmende.

⁶⁶ Partene har ikke oversikt over hvilke aktører som er de fem viktigste konkurrentene i hvert av de lokale markedene. Oversikten er derfor basert på Partenes beste estimat.

Foretakssammenslutningen antas ikke å få noen virkning for Dekk1s eller DekkTeams kunder og leverandører i et norsk marked for salg av dekk til person- og varebil.

7.3 Detaljistmarkedet: Salg av dekk til MC

På et nasjonalt marked for salg av MC-dekk har Dekk1 en estimert markedsandel på ca. [redacted]⁶⁷ og DekkTeam ca. [redacted]. Samlet er Partenes markedsandel kun ca. [redacted]. Markedet for salg av MC-dekk er svært lite og det selges bare ca. 40-50 000 dekk per år.

Innen salg av MC møter Partene primært sterk konkurranse fra en rekke spesialiserte MC-aktører i markedet med spesialkompetanse innen MC, herunder med godkjenning som motorsykkerverksted, som selger dekk og tilbyr dekkskifte på MC. I tillegg er de også flere av dekkspesialistene i dette markedet, herunder Vianor, Dekkmann, Superdekk og Dekkmesteren. Videre utgjør netthandel et viktig konkurransepress for Partene, se punkt 7.2.2 over.

MC-dekk tilbys i all hovedsak fra produsentene Michelin (ca. [redacted]), Continental, Pirelli (ca. [redacted]%), Dunlop, Metzler (ca. [redacted]) og Bridgestone (ca. [redacted]) og leverandørene vil typisk spesifisere hvilke dekk som passer til hvilken motorsykkel. Når det gjelder dekk til motorsykkel er mønster, dybde og gummiblanding ofte av høyere viktighet enn ved valg av dekk til personbil.

Nedenfor gis en oversikt over Dekk1s og DekkTeams viktigste leverandører hva gjelder detaljistsalg av MC-dekk i Norge jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.⁶⁸ En oversikt over Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i de ulike potensielle lokalkarkedene for salg av dekk til MC er inntatt i Vedlegg 3.⁶⁹

Tabell 10. Oversikt over Dekk1s og DekkTeams leverandører innen MC-dekk

Dekk1 ⁷⁰		DekkTeam	
Navn	Leveranseandel (%)	Navn	Leveranseandel (%)
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]

⁶⁷ Som utgjør ca. [redacted] MC dekk.

⁶⁸ Kundene er privatpersoner og oppgis av den grunn ikke.

⁶⁹ Partene har ikke oversikt over hvilke aktører som er de fem viktigste konkurrentene i hvert av de lokale markedene. Oversikten er derfor basert på Partenes beste estimat.

⁷⁰ Dekk1 har estimert at ulike MC-forhandlere, herunder blant annet [redacted] samlet sett har en markedsandel på [redacted] mens dekkspesialistenes markedsandeler fordeler seg slik: [redacted] andre frittstående dekkforhandlere [redacted] og diverse verksteder [redacted]. Partene har oppgitt konkurrenter i de ulike lokale markedene i Vedlegg 3.

Foretakssammenslutningen antas ikke å få noen virkning for Dekk1s eller DekkTeams kunder og leverandører i et norsk marked for salg av MC-dekk.

7.4 Lokale markeder: Salg av dekk til person- og varebil og MC, samt tilknyttede tjenester og dekkhotell

7.4.1 Innledning

Både Dekk1 og DekkTeam har egneide forhandlere lokalisert over store deler av landet, som selger dekk til person- og varebil og MC samt felger i tillegg til at det tilbys tilknyttede tjenester som dekkskift og dekkhotell.

Oversikt over Dekk1s og DekkTeams lokasjoner er inntatt nedenfor i Vedlegg 2.

Vedlegg 2: Oversikt over Dekk1s og DekkTeams lokasjoner

I det følgende gis det en oversikt over Partenes tilstedeværelse i alle fylker, samt en nærmere beskrivelse av de lokasjonene der begge parter er til stede. Merk at etter Partenes oppfatning vil de geografiske markedene til dels være betydelig videre enn den radius som indikeres under. Som nevnt over gjøres dekkbytter relativt sjeldent og det er ikke trolig at en aktør vil kunne utøve markedsmakt i et snevert lokalt marked. På grunn av det store antallet konkurrenter i umiddelbar nærhet der Partene har overlapp, har det i denne meldingen ikke vært nødvendig å beskrive et videre område.

De aller fleste aktørene i dekkmarkedet, herunder flere bilverksteder, tilbyr dekkhotell. Partene har imidlertid ikke kunnet verifisere at det er et tilbud som tilbys av samtlige lokale konkurrenter som det vises til i det følgende. Etter Partenes oppfatning er uansett markedet for dekkhotell i stor vekst og etableringsbarrierene er lave (det kreves i utgangspunktet kun tilgjengelig lagerkapasitet og ansatte). I tillegg erfarer Partene at stadig flere bilforhandlere også tilbyr dekkhotell for sine bilkunder.

I tillegg til konkurrentene med fysisk tilstedeværelse i de ulike potensielle lokalmarkedene, møter Partene betydelig konkurransepress fra netthandel (se ovenfor i punkt 7.2.2). Videre er det ikke høye etableringsbarrierer, se punkt 7.2.1 over: Dekk og felger tilbys fra en rekke grossister og det er flere kjeder man kan knytte seg til for å kunne delta i innkjøpsordninger mv. I tillegg kreves det egnede lokaler (eller system for netthandel), samt kompetanse på dekk og dekkskift mv.

En oversikt over Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører innen henholdsvis salg av dekk til person- og varebil samt dekkhotell i de ulike potensielle lokalmarkedene er inntatt i Vedlegg 3.⁷¹

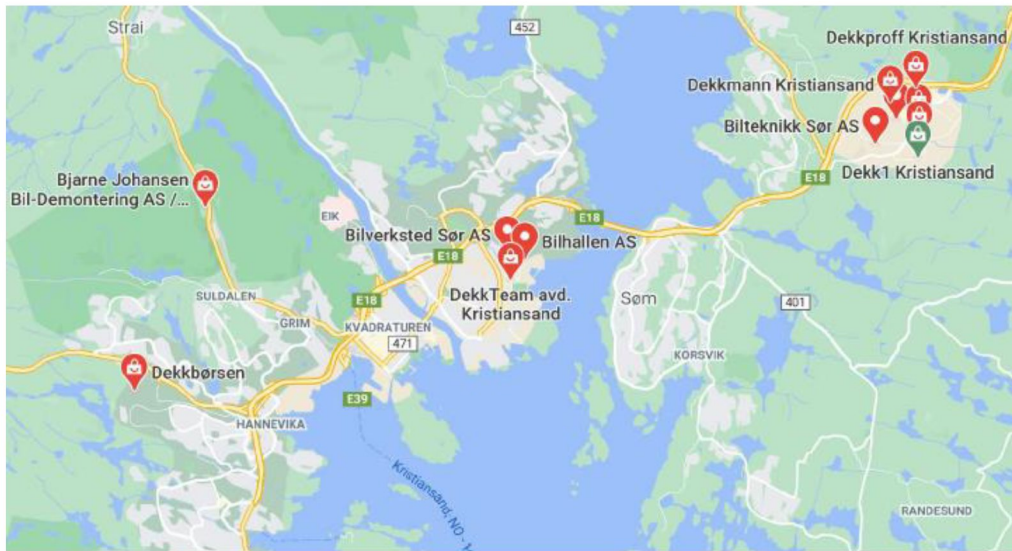
Vedlegg 2: Dekk1s og DekkTeams viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i lokale markeder

⁷¹ Partene har ikke oversikt over hvilke aktører som er de fem viktigste konkurrentene i hvert av de lokale markedene. Oversikten er derfor basert på Partenes beste vurdering. Innsatsfaktoren for tilknyttede tjenester og dekkhotell er i all hovedsak ansatte og lagerkapasitet, det er derfor ikke relevant å oppgi leverandører hva gjelder disse tjenestene. Videre skjer salg av dekk, felger til person- og varebil og tilknyttede tjenester, og MC, samt i stor grad til privatpersoner og det er derfor ikke oppgitt største kunder i disse markedene.

For fullstendighetens skyld har Partene inkludert Partnerne i beskrivelsen under, selv om disse ikke er en del av foretakssammenslutningen og vil fortsette å opptre som uavhengige markedsaktører.

7.4.2 Agder

Både Dekk1 og DekkTeam er til stede med én forhandler i Agder, som begge er egneide utsalgssteder i Kristiansand. Mens Dekk1 ligger utenfor bykjernen med tilknytning til Sørlandssenteret, ligger DekkTeam mer sentralt mot bykjernen. Kjøretidsavstanden er på rundt 10-15 minutter.



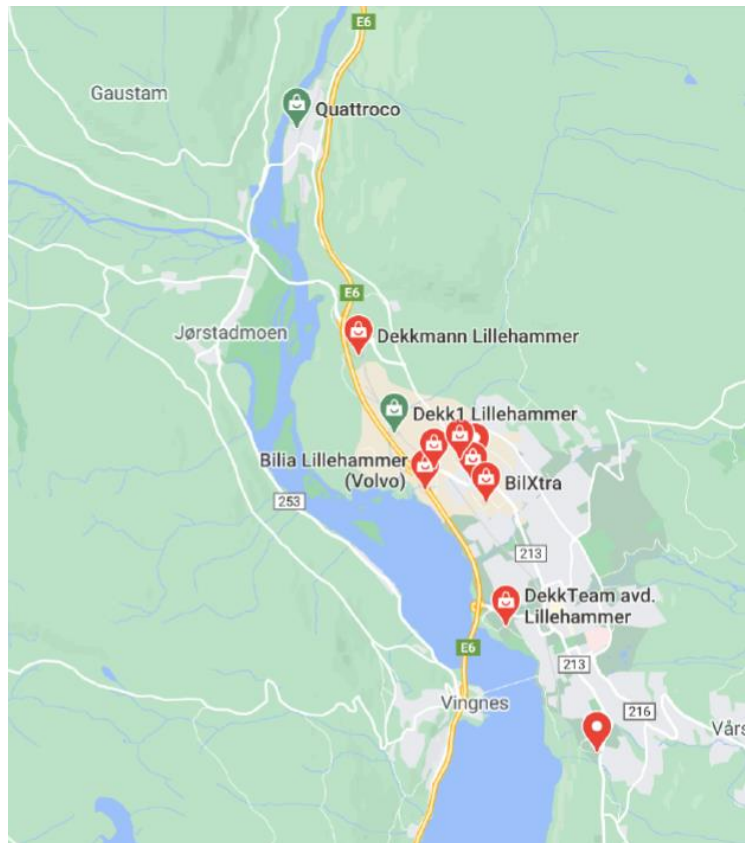
Uansett avgrensningen av markedet vil ikke foretakssammenslutningen i betydelig grad hindre effektiv konkurranse: Det er en rekke andre aktører i umiddelbar nærhet, herunder Dekkmann, Dekkproff, Vianor og Mekonomen som vil disiplinere Partene og utøve konkurransepress også etter transaksjonen.

7.4.3 Innlandet

Dekk1 er til stede i Innlandet med fire forhandlere, hvorav tre er partnere. Den egneide forhandleren ligger på Lillehammer. DekkTeam har 10 forhandlere i Innlandet, hvorav tre er partnere.⁷² Med unntak av på Stange, Vinstra og Lillehammer har DekkTeam og Dekk1 ikke geografisk overlappende virksomhet i Innlandet. Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i de lokale markedene hvor Partene overlapper i Innlandet:

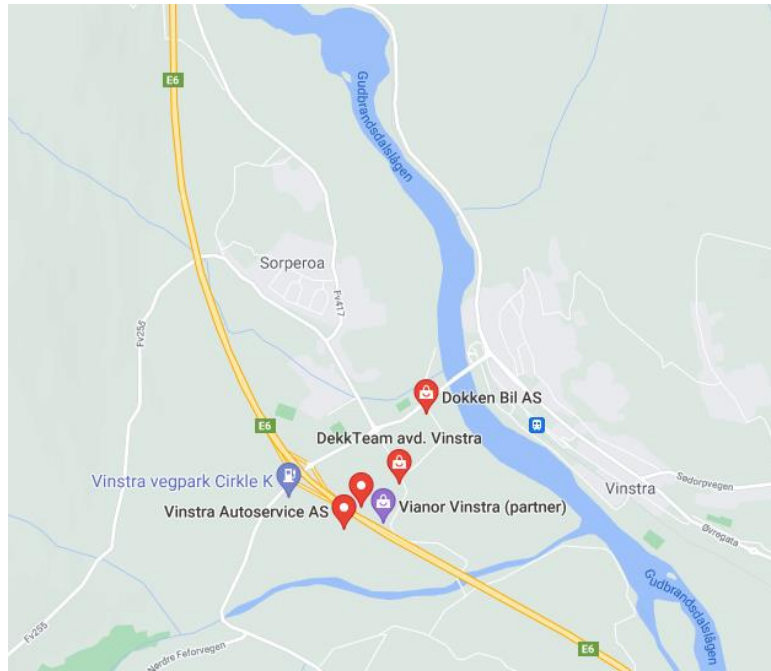
- Mellom Partenes forhandlere på Lillehammer er det ca. 5 minutter å kjøre. Det er en rekke alternative aktører i kort avstand, både veletablerte nasjonale aktører som Vianor, Dekkmann, Mekonomen, samt lokale forhandlere som Mjøsbil AS. De andre forhandlerne i nærheten vil disiplinere Partene også etter foretakssammenslutningen.

⁷² For ordens skyld opplyses om at [REDACTED]

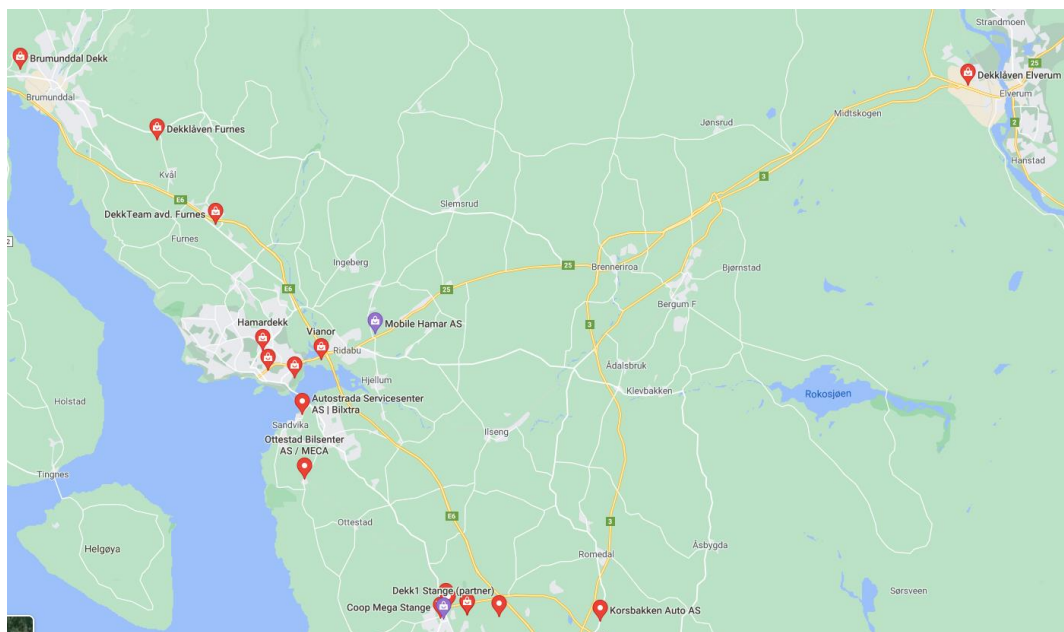


- På Vinstra er det geografisk overlapp mellom Dekk1 og DekkTeam. Dekk1 er imidlertid kun til stede i markedet gjennom en partnertilknyttet forhandler som vil fortsette å konkurrere uavhengig av foretakssammenslutningen. Uansett vil det også etter foretakssammenslutningen være effektiv konkurranse fra andre aktører, blant annet fra Vinstra Auto (tilknyttet Bosch Service) som selger dekk og Dokken Bil AS som tilbyr dekkhotell og dekkskifte.⁷³

⁷³ Dokken Bil bistår også kundene med bestilling av dekk ved behov.



- På Stange er både Dekk1 Stange og Grevskapet Auto AS (DekkTeam) kun partnerforhandlere, som ikke omfattes av foretakssammenslutningen. Disse aktørene vil fortsette å konkurrere uavhengig av Partene. Partnerne på Stange møter i alle tilfeller konkurranse fra en rekke andre aktører, herunder flere forhandlere tilknyttet Mekonomen, Meca-kjeden (Romedal Auto), lokale forhandlere som Grevskapet Auto AS.

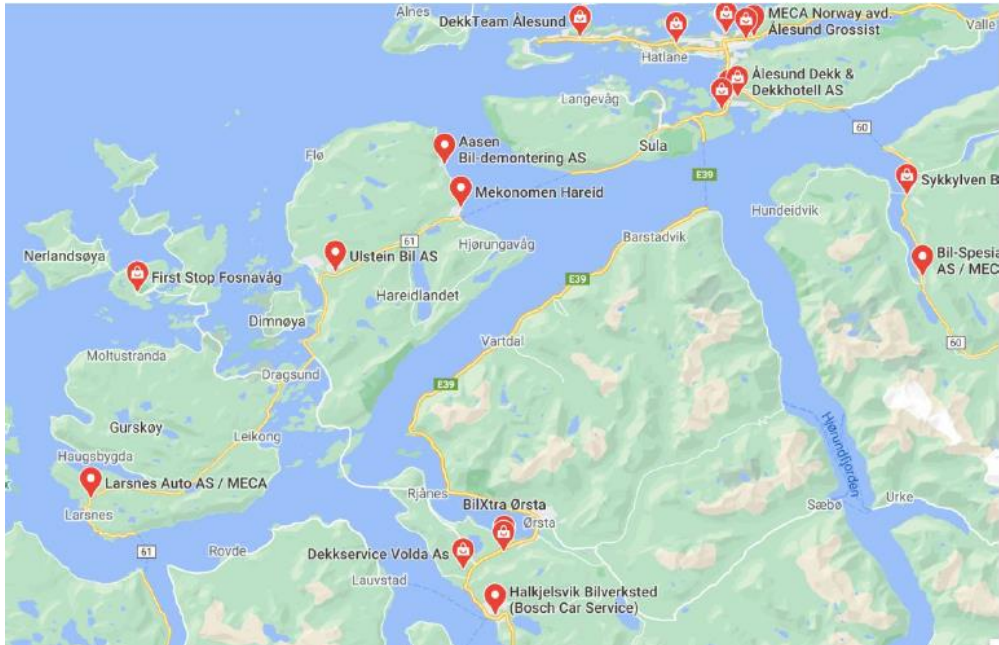


7.4.4 Møre og Romsdal

Dekk1 er kun til stede i Møre og Romsdal gjennom sin partner Dekk1 Fosnavåg. DekkTeams nærmeste avdelinger ligger i Dragsund og Hareid, som begge er partertilknyttede forhandlere. Mellom Dekk1 Fosnavåg (partner)⁷⁴ og DekkTeam Fosnavåg (partner) er det ca.

⁷⁴ Merk at denne partnerforhandleren er brandet som Mekonomen.

17 minutter å kjøre. I Fosnavåg er også First Stop til stede, kun få minutter unna Dekk1-partneren. Et annet alternativ er Motorhuset, like ved Ulsteinvik, ca. 26 minutter unna. I Ulsteinvik finner man også Gjerde Dekkbehandling og Ulstein Bil. Uansett markedsavgrensning vil ikke foretakssammenslutningen i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i dette området.



7.4.5 Nordland

Dekk1 er ikke til stede i Nordland. DekkTeam AS har ingen egneide forhandlere men er til stede gjennom 16 DekkTeam-partnere. I tillegg ligger Salten Dekksenter AS og Salten Dekksenter Stormyra AS, som begge eies av Starco, i Nordland.⁷⁵ Det er ikke geografisk overlapp mellom Dekk1 og DekkTeam i Nordland.

7.4.6 Oslo

Dekk1 har fem forhandlere i Oslo, hvorav én (Dekk1 Alnabru) er partner. Alle forhandlerne er lokalisert på Oslo øst (Ensjø, Alnabru, Kalbakken og Furuset). DekkTeam har én forhandler lokalisert på Alnabru. Det er rundt 10 minutter kjøretid mellom de ulike forhandlerne.

⁷⁵ Salten Dekksenter AS og Salten Dekksenter Stormyra AS omtales som DekkTeam-partnere på nettsiden til DekkTeam, og fører samme dekkmerker som DekkTeam-kjeden for øvrig.

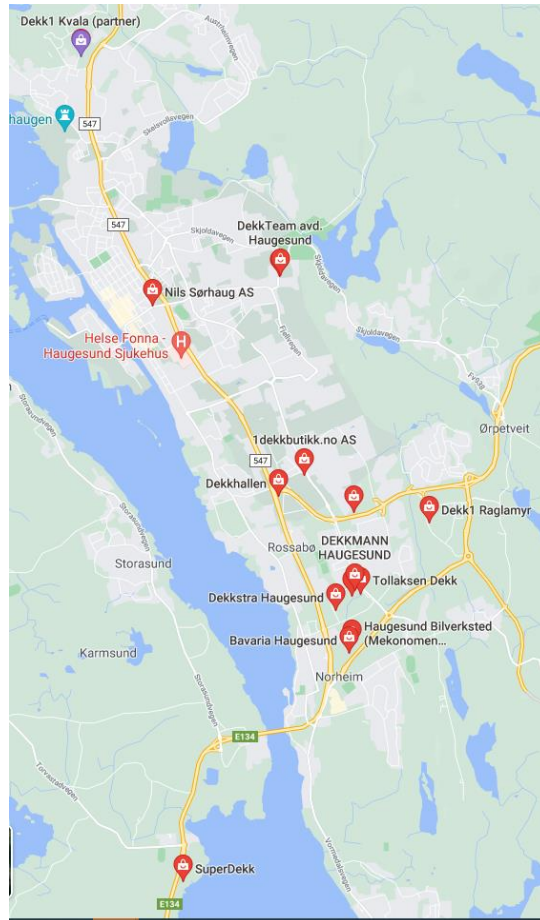


Det er en rekke konkurrenter i umiddelbar nærhet til Partene som selger dekk i disse segmentene, herunder på Alnabru. I nabobyggene til DekkTeams forhandler i Breivollveien 27 ligger Dekknor avd. Alnabru som tilbyr salg av dekk, verksted og dekkhotell⁷⁶ og Torvik Auto, som er et bilverksted med dekk salg tilknyttet Mekononen. For øvrig er Vianor, Iladekk, DekkNor og Dekkpartner lokalisert i umiddelbar nærhet (2 til 6 minutter kjøretid), som alle vil utøve et betydelig konkurransepress på Partene etter foretakssammenslutningen. Foretakssammenslutningen vil dermed ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i Oslo/Alnabru-området.

7.4.7 Rogaland

Dekk1 er til stede gjennom seks forhandlere i Rogaland, hvorav tre er partnere. DekkTeam er kun til stede i Rogaland gjennom DekkTeam Haugesund. Foruten i Haugesund, er det ikke geografisk overlapp mellom Dekk1 og DekkTeam.

⁷⁶ På sin hjemmeside skriver DekkNor at de fører fullt sortiment av dekk i alle dimensjoner fra de store merkenavnene, som Continental, Michelin, Nokian, Toyo, Hankook, Nexen, Nordexx med flere.

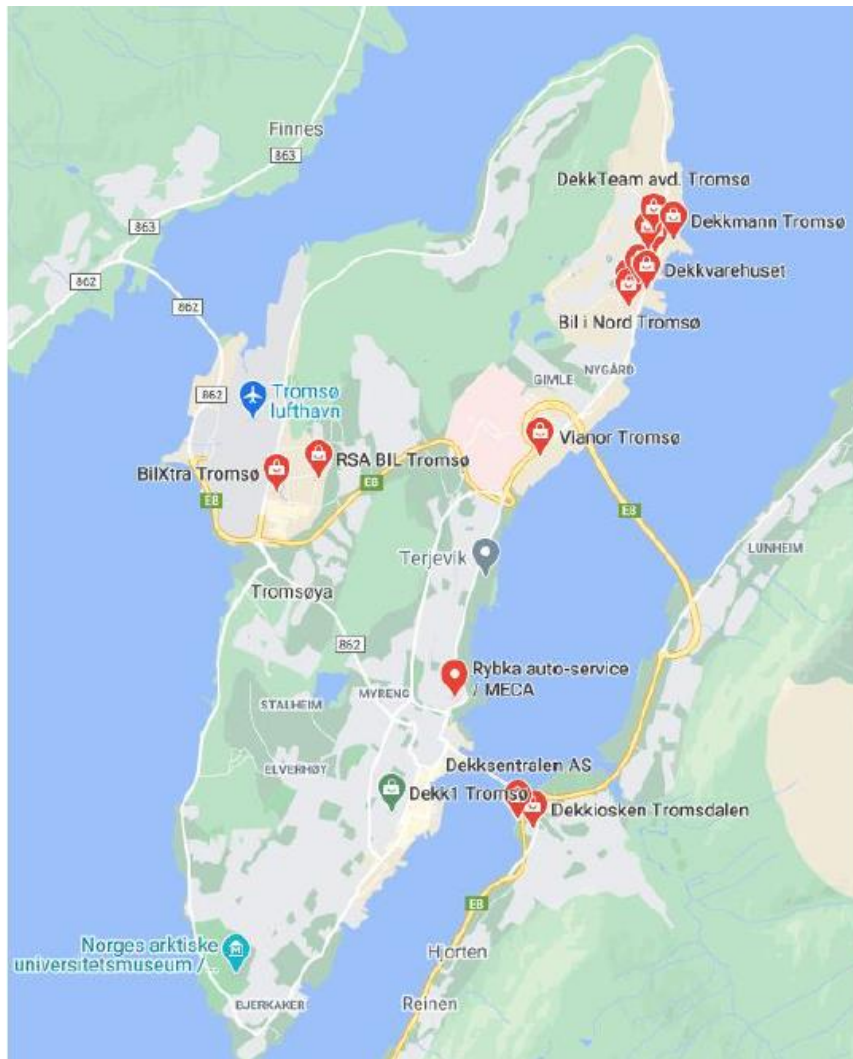


I Haugesund er det overlapp mellom Dekk1 Kvala og DekkTeam Haugesund. Førstnevnte er en Dekk1-partner, og er således ikke en virksomhet som omfattes av foretakssammenslutningen. Uansett vil ikke foretakssammenslutningen i betydelig grad hindre effektiv konkurranse fra en rekke etablerte aktører som Dekkstra, Dekkmann, Vianor og Haugesund Bilverksted (Mekonomen).

7.4.8 Troms og Finnmark

Dekk1 er kun til stede i Troms og Finnmark gjennom Dekk1 avd. Tromsø. DekkTeam er til stede gjennom seks forhandlere, hvorav fem er partnere. I tillegg ligger R86 Dekksenter AS, som eies av Starco, på Finnsnes, ca. to timer kjøreavstand sør for Tromsø.⁷⁷ Den eneste heleide DekkTeam-forhandleren ligger i Tromsø som medfører et geografisk overlapp mellom Dekk1 og DekkTeam. I Tromsø møter Dekk1 og DekkTeam konkurranse fra blant annet Dekkmann, Vianor og Dekksentralen AS.

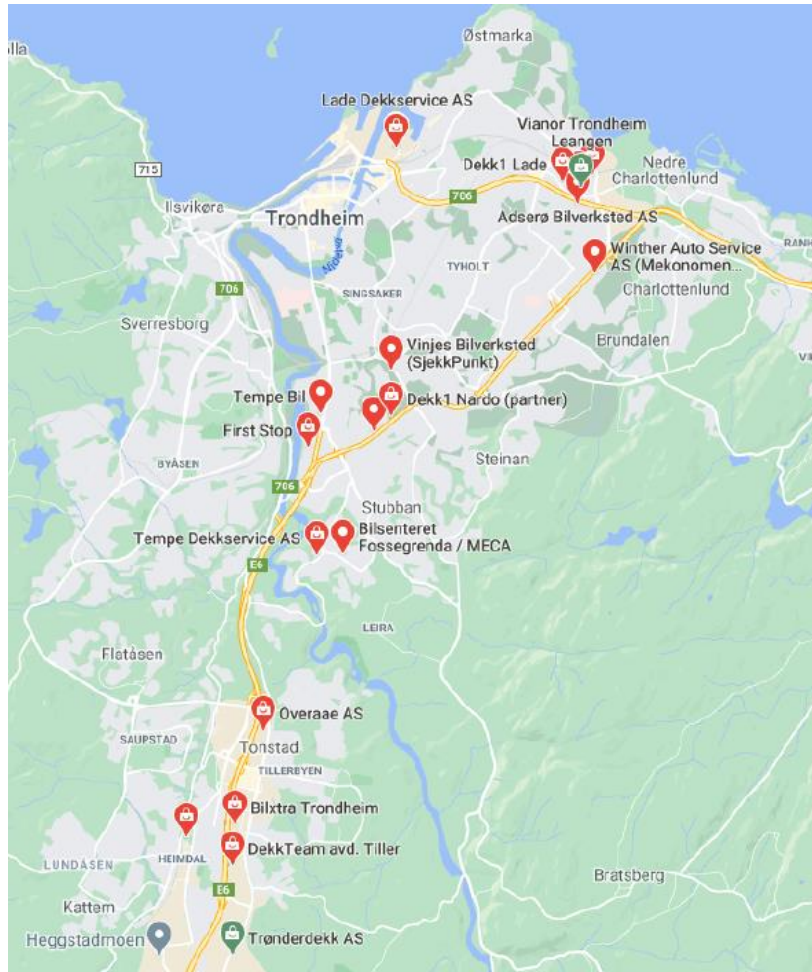
⁷⁷ R86 Dekksenter AS omtales som en DekkTeam-partner på nettsiden til DekkTeam, og fører samme dekkmerker som DekkTeam-kjeden for øvrig.



7.4.9 Trøndelag

Dekk1 har seks forhandlere i Trøndelag, hvorav tre er partnere. De egneide er lokalisert i Trondheim, på Lade og Heimdal. DekkTeam har 14 forhandlere i Trøndelag (inkludert en på Tiller), hvorav 12 er partnere. Foruten i Trondheim (Heimdal/Tiller) er det ikke geografisk overlapp mellom Dekk1 og DekkTeam i Trøndelag.

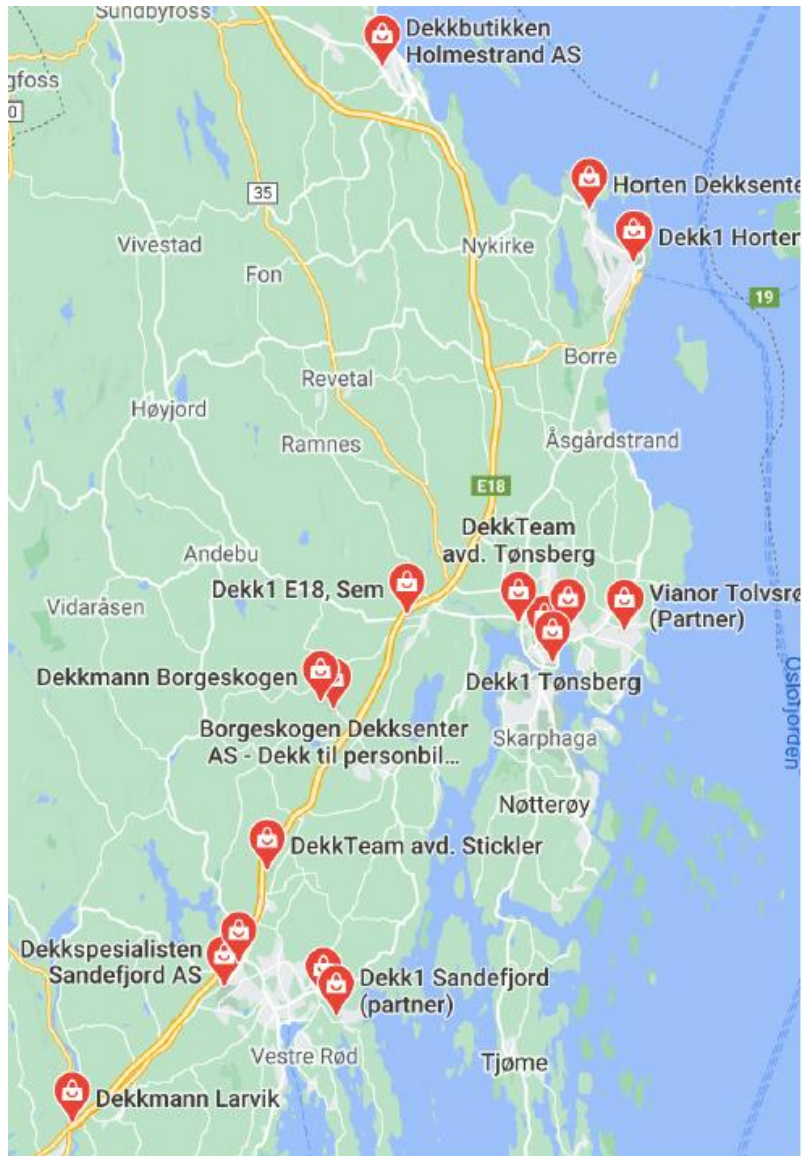
På Heimdal/Tiller er det geografisk overlapp mellom Dekk1 avd. Heimdal og DekkTeam avd. Tiller, samt DekkTeams partner Bilhjelpen Trondheim AS lokalisert på Heimdal.



Mellom Dekk1s og DekkTeams egneide avdelinger på Heimdal/Tiller er det snaut 10 minutter i kjøreavstand. Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i noen av disse segmentene i Trondheim. Kundene har en rekke alternativer i samme geografiske område, med kort avstand (1-10 minutter), som Vianor, Dekkmann Sandmoen, Tevo Dekk, Bilsenteret Heimdal (MECA) og Trønder Tire.

7.4.10 Vestfold og Telemark

Dekk1 har seks forhandlere i Vestfold og Telemark, hvorav tre er partnere. De øvrige er Dekk1-forhandlerne lokalisert på Sem, i Horten og Tønsberg. DekkTeam har egneide forhandlere i Tønsberg og Sandefjord. Kjøreavstanden mellom Tønsberg og Sandefjord er om lag 25 minutter. Mellom Dekk1s egneide forhandler på Sem og DekkTeams forhandler på Sem/Fokserød (ved Sandefjord) er det ca. 12 minutter å kjøre. Mellom forhandlerne i Tønsberg er kjøreavstanden ca. 6 minutter, mens det til Sem/Fokserød er ca. 7 minutter.



Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i Tønsberg-området:

- I og ved Tønsberg er det en rekke konkurrenter i umiddelbar nærhet til hverandre: Foruten Dekk1 og DekkTeam, ligger dekkforhandlerne Bilservice Dekksenter AS,⁷⁸ Dekkmesteren, Dekkmann og Mekonomen i Tønsberg sentrum. I tillegg ligger Vianor Tolvsrød (partner), Tønsberg Dekk & Felgsenter AS og Tønsberg Vulk innenfor kjøreavstand.
- Tønsberg, Sandefjord og Larvik er tre mindre byer i kort avstand og mange pendler mellom disse byene og omkringliggende områder. Utøvelse av markedsrett i Tønsberg vil være utelukket også på grunn av alternative aktører i Sandefjord som utøver konkurransepress mot Partene i Tønsberg: Sandefjord er ca. 25 minutter unna i kjøreavstand. Her finner man blant annet Dekk1 (partner), Mekonomen Services AS

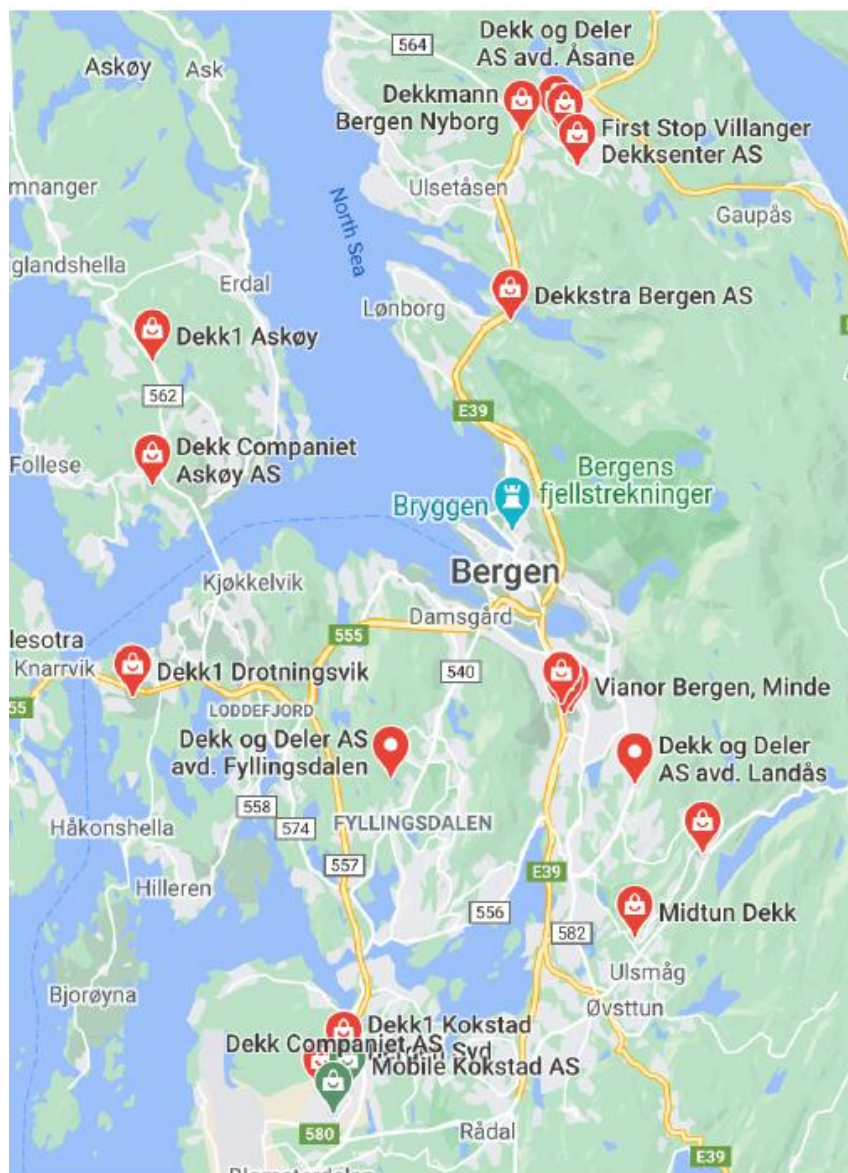
⁷⁸ Bilservice Dekksenter AS tilbyr hovedsakelig tjenester som dekkskift og dekkhotell, men det fremkommer også på nettsiden deres at de også tilbyr noe dekk salg.

avd. Sandefjord Bil, Dekkmann, Vintage Wheels AS⁷⁹ og Bil og Dekksentralen AS i nærheten av sentrum. I tillegg ligger Vianor Sandefjord, Dekkspecialisten Sandefjord AS og AutoSpa AS Dekkhotell og Bилpleie,⁸⁰ samt A-Dekk AS i nær tilknytning til E18.

7.4.11 Vestland

Dekk1 har syv forhandlere i Vestland, hvorav tre er partnere. De egneide Dekk1-forhandlerne er lokalisert i Bergen, Godvik, Kokstad og Kleppstø. DekkTeam har to forhandlere som begge er partnere. Disse er lokalisert på Nesttun og Nordfjordeid.

Mellom Dekk1s avdeling på Kokstad i Bergen og DekkTeams partnerforhandler på Bønes er det ca. 17 minutter å kjøre. Dekk1 har i tillegg en partnertilknyttet forhandler i Drotningvik, ca. 25 minutter i kjøretidsavstand fra Kokstad.



⁷⁹ På nettsiden til Vintage Wheels fremkommer det at de er spesialisert innen dekk og felger til veteranbiler, men også tilbyr dekk til nyere biler.

⁸⁰ AutoSpa Bилpleie og Dekkhotell AS tilbyr tjenester (dekkskift og dekkhotell), men selger ikke dekk.

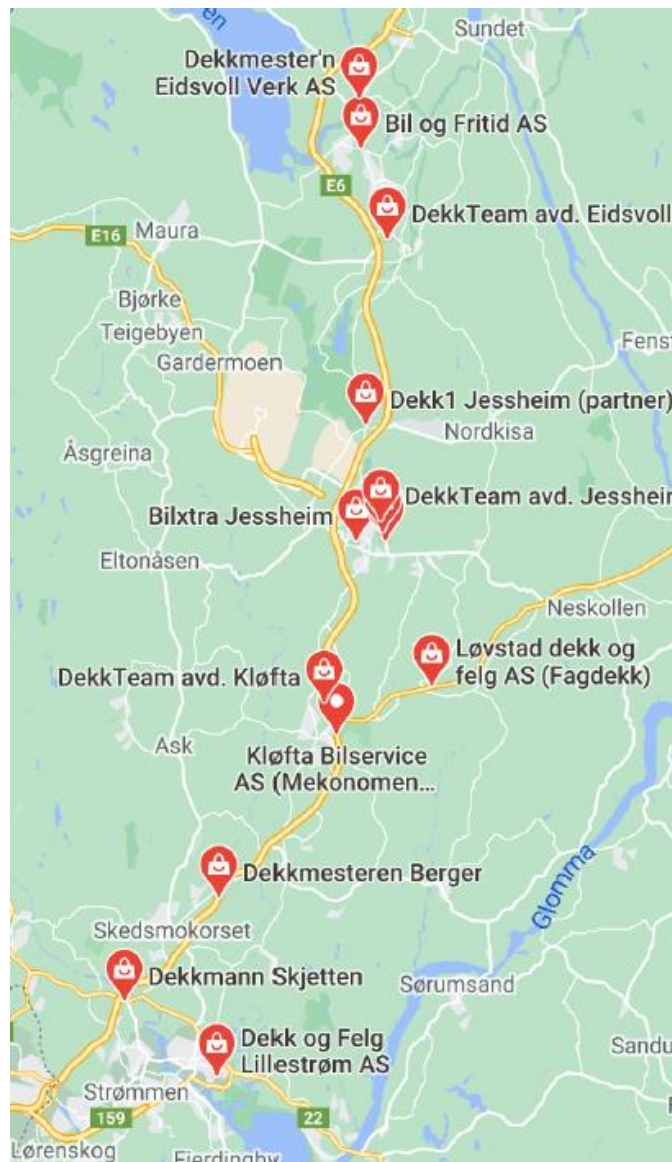
Foretakssammenslutningen vil uansett markedsavgrensning ikke hindre effektiv konkurranse: I området i og ved disse forhandlerne er det en rekke alternativer, blant annet Dekk Companiet, Vianor og Dekkmann på Kokstad, i tillegg til First Stop Dekkcenteret Bergen og Ditt Dekk i Blomsterdalen. Kjeden Dekk og Deler har ni forhandlere i Bergensområdet.

7.4.12 Viken

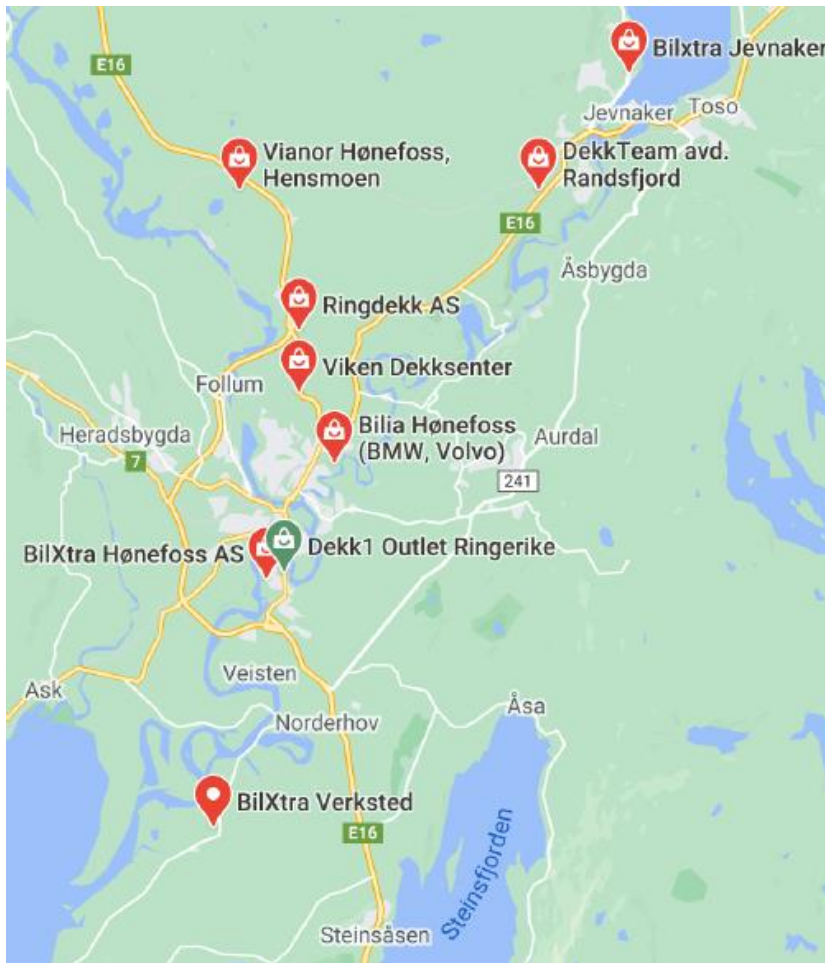
Dekk1 har 15 forhandlere i Viken, hvorav åtte er partnere. DekkTeam har 12 forhandlere, hvorav fire er partnere. Med unntak av på Jessheim, Hønefoss og Sarpsborg har DekkTeam og Dekk1 ikke geografisk overlappende virksomhet.

Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i de lokale markedene hvor Partene overlapper i Viken:

- På Jessheim er det geografisk overlapp mellom Dekk1 Jessheim og DekkTeam Jessheim. Dekk1 Jessheim er imidlertid en partner i Dekk1-kjeden og vil konkurrere uavhengig av Partene også etter foretakssammenslutningen. Både Dekk1 (partner) og DekkTeams forhandlere møter i alle tilfeller konkurranse fra en rekke aktører i umiddelbar nærhet, herunder Vianor, Mekonomen, Bilja og DekkTeam.



På Hønefoss er det geografisk overlapp mellom Dekk1 AS avd. Ringerike, Dekk1 Outlet og Ringdekk AS. Både Dekk1 og DekkTeam møter i alle tilfeller konkurranse fra øvrige aktører, herunder Viken Dekksenter, Ringdekk AS, Bilia Hønefoss og Mekonomen Bilverksted Hønefoss.



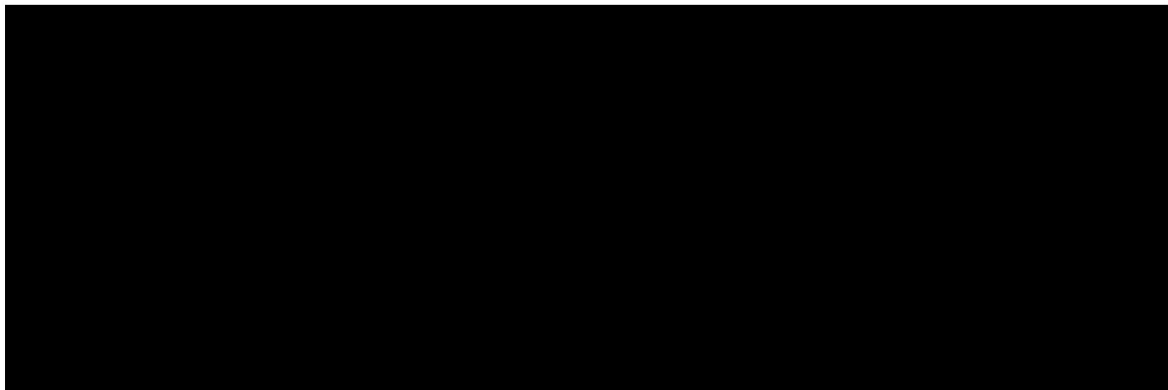
- I Sarpsborg er det geografisk overlapp mellom Dekk1 Sarpsborg og DekkTeam Sarpsborg. Førstnevnte er en partner i Dekk1-kjeden, og således ikke en virksomhet som vil omfattes av foretakssammenslutningen. Også her møter aktørene i alle tilfeller konkurranse fra andre aktører, herunder Dekkmann, Mekonomen Butikk avd. Sarpsborg og Superdekk AS. I tillegg er det om lag 15 minutter kjøreavstand mellom Sarpsborg og Fredrikstad, der ytterligere konkurrenter er lokalisert.



7.5 Salg av dekk til buss og lastebil

Som nevnt ovenfor i punkt 7.1.2.4, skjer salg av dekk til busser og lastebiler i all hovedsak gjennom salg til store flåteeiere som foretar større innkjøp gjennom nasjonale avtaler. Disse avtalene gir ofte mulighet for å benytte seg av servicetjenester, herunder uttak av dekk og dekkskift hos detaljistenes lokale forhandlere som gir konkurransen en lokal dimensjon. Lokale direktekjøp av slike dekk foretas normalt kun av mindre lokale/regionale næringskunder.

Både DekkTeam og Dekk1 har til dels dekk til busser og lastebiler i sitt sortiment. DekkTeam tilbyr slike dekk gjennom de fleste av sine forhandlere og er også aktiv på et nasjonalt marked for store kontrakter som dekker innkjøp av slike dekk, herunder gjennom deltakelse i nasjonale anbudskonkurranser og selger således dekk til buss og lastebil fra sine ulike lokasjoner.



DekkTeam har en markedsandel på ca. [redacted] mens Dekk1s markedsandel [redacted]. Samlet markedsandel er følgelig under [redacted].

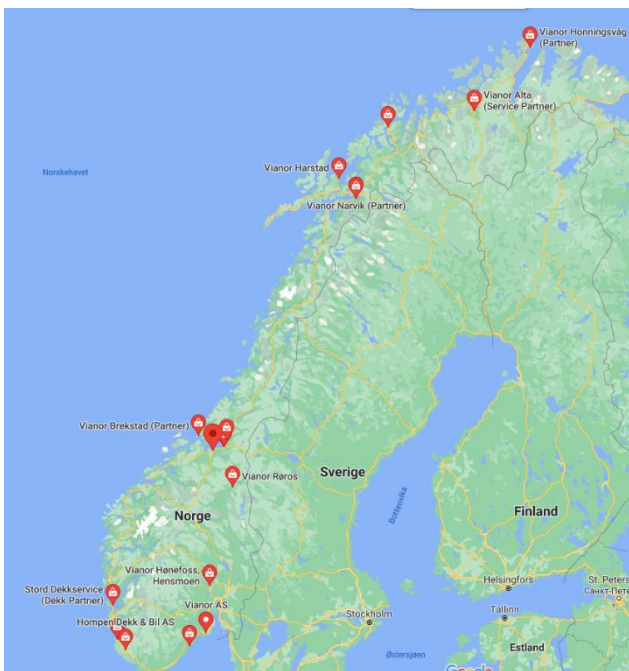
[redacted] vil vi gjennomgå konkurransen i potensielle lokale markeder der Partenes virksomhet innenfor dette segmentet overlapper.⁸³

⁸¹ [redacted]

⁸² [redacted]

⁸³ Flere Dekk1- og DekkTeam-forhandlere har spesialkompetanse innen dekk til buss/last, men det er kun overlapp i Haugesund, Tønsberg og Sandefjord.

DekkTeam og Dekk1 overlapper i Haugesund, Tønsberg og Sandefjord. Partene vurderer at Tønsberg og Sandefjord sannsynligvis vil være i samme marked. Uansett vil det i alle disse områdene være flere konkurrenter til stede som vil utøve konkurransepress også etter foretakssammenslutningen. I tillegg vil Partene disiplineres av konkurransepress fra nasjonale aktører som inngår avtaler med store, profesjonelle aktører med dekning over hele landet. Dette forhindrer enhver mulighet til å utøve markedsrett lokalt. Et google-søk på "Busssdekk forhandler" viser 60 forhandlere (de fleste Vianor-forhandlere) og søk etter "Lastebildekk forhandler" gir 232 forhandlere. Det er i stor grad overlapp mellom "Lastebildekk forhandler" og "Bildekk forhandler" som indikerer at det er de samme aktørene som er aktive i disse segmentene. Merk at kjøpermarkedet for buss- og lastebildekk er langt mer konsentrert enn bildekk. Mens det er registrert totalt ca. 3,7 millioner person-/el-/varebiler, er det kun registrert 15 429 busser og 70 670 lastebiler.⁸⁴



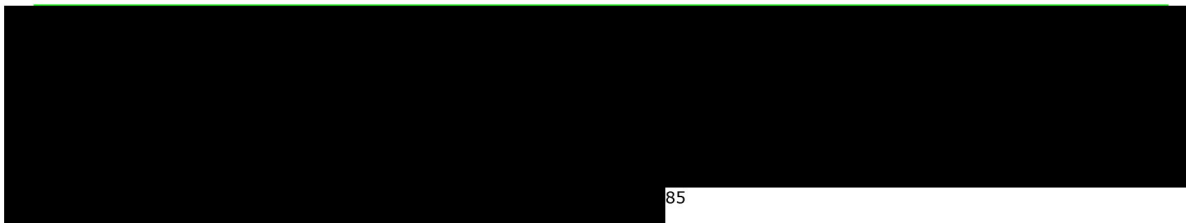
- **Haugesund:** Dekk1 og DekkTeam møter konkurranse lokalt fra Vianor og 1Dekkbbutikk.
- **Tønsberg:** DekkTeam og Dekk1 møter konkurranse lokalt fra Tønsberg Vulk og Haslestad Gummiservice.
- **Sandefjord:** I segmentet for dekk til buss og lastebil møter Dekk1 og DekkTeam Stickler konkurranse lokalt fra blant annet Vianor. Det er i tillegg kun 25 minutter kjøreavstand til Tønsberg, der Partene møter konkurranse fra Tønsberg Vulk og Haslestad Gummiservice.

En oversikt over Dekk1s og DekkTeams viktigste konkurrenter, kunder og leverandører hva gjelder detaljistsalg av dekk til buss og lastebil i Haugesund, Tønsberg og Sandefjord jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d er inntatt i vedlegg 3. DekkTeams konkurrenter, kunder og leverandører i et nasjonalt marked er inntatt i tabell 11 nedenfor.

⁸⁴ Tall per 31. desember 2020.

Tabell 11. DekkTeams viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i et nasjonalt marked for salg av dekk til buss og lastebil

Konkurrenter	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Andel salg (%)	Navn	Leveranseandel (%)
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]



⁸⁵

Foretakssammenslutningen antas ikke å få noen virkning for Dekk1s eller DekkTeams konkurrenter, kunder og leverandører i noe marked for salg av dekk til busser og lastebiler.

7.6 Salg av dekk til anleggs- og landbrukskjøretøy

I likhet med segmentet for dekk til busser og lastebiler er [REDACTED]

[REDACTED] ⁸⁶ På et regionalt marked har DekkTeam en estimert markedsandel på ca. [REDACTED] de potensielle regionale markedene, mens Dekk1s markedsandel er [REDACTED] i alle potensielle regionale/nasjonale markeder og samlet markedsandel er derfor under [REDACTED]. Nedenfor gjennomgås konkurransen i de potensielle lokale markedene med overlapp, hvor kundegruppen primært vil være mindre næringsdrivende som lokale entreprenører.⁸⁷

Partene er av den oppfatning at foretakssammenslutningen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i områdene med overlapp, Haugesund og Tønsberg, da det er flere aktører i de lokale markedene som tilbyr dekk innenfor segmentet anleggs- og landbruksdekk. I tillegg til dekkspesialistene med tilstedeværelse over hele landet, møter Partene konkurranse i dette segmentet fra spesialiserte aktører som Maskindekk, Dekklåven, Dryg.no og Anleggsdeler AS som leverer over hele landet. Samlet vil konkurransen lokalt, regionalt og nasjonalt forhindre enhver utøvelse av markedsrett.

⁸⁵

⁸⁶

⁸⁷ Flere Dekk1- og DekkTeam-forhandlere har spesialkompetanse innen dekk til anlegg/landbruk, men det er kun overlapp i Haugesund og Tønsberg.

- **Haugesund:** I segmentet for dekk til landbrukskjøretøy møter Dekk1 og DekkTeam konkurranse lokalt fra dekkspesialisten Vianor. Førstnevnte er en partner i Dekk1-kjeden, og således ikke en virksomhet som vil omfattes av foretakssammenslutningen men en uavhengig aktør Partene vil fortsette å konkurrere mot. Uansett tilbyr Bil og Anleggsdekk avd. Madla (ved Stavanger) dekk til anlegg og landbruk.
- **Tønsberg:** Partene møter konkurranse lokalt fra Tønsberg Vulk og Telemark Dekksenter (First Stop) som er lokalisert i Porsgrunn og blant annet leverer dekk til anleggsmaskiner.

88 En oversikt over Dekk1s leverandører [redacted] er imidlertid inntatt i vedlegg 3. En oversikt over DekkTeams viktigste konkurrenter, kunder og leverandører hva gjelder detaljistsalg av dekk til anleggs- og landbrukskjøretøy i Haugesund og Tønsberg jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d er inntatt i vedlegg 3.

Foretakssammenslutningen antas ikke å få noen virkning for Dekk1s eller DekkTeams konkurrenter, kunder og leverandører i noe marked for salg av dekk til anleggs- og landbrukskjøretøy.

7.7 Salg av dekk til person- og varebil til store, nasjonale kunder

På et nasjonalt marked for detaljistsalg av dekk til person- og varebil har Dekk1 en estimert markedsandel på ca. [redacted] og DekkTeam ca. [redacted] som gir en samlet markedsandel på [redacted] %. Estimaten inkluderer netthandel, men Partene mener likevel at estimatene gir et representativt bilde av deres markedsandel på et marked for salg av dekk til person- og varebil til store, nasjonale kunder, selv om dette markedet er en del mindre.

Salget av dekk til store nasjonale kunder foregår, som beskrevet under markedsavgrensningen i punkt 7.1.1.3, primært gjennom sentralt fremforhandlede avtaler. Enkelte kunder velger noen ganger å inngå avtaler med flere aktører for å dekke flere og ulike geografiske områder. Etablering i dette markedet krever dermed tilstedeværelse over et større område, enten i en eller flere regioner eller over hele landet. Markedsaktørene er beskrevet i punkt 7.2.1.⁸⁹

Partene erfarer at de fleste dekkdetaljistene har partnertilknyttede forhandlere for å øke tilstedeværelsen i ulike områder. Som forklart over, er partnerkontrakter normalt ganske løse slik at man kan bytte kjede på kort varsel. For aktører som allerede er etablert innen detaljistvirksomhet, er det derfor Partenes oppfatning at etablering i et marked for salg av dekk til person- og varebil til store, nasjonale kunder relativt enkelt kan løses gjennom å etablere et system med partnertilknyttede forhandlere.

Nedenfor gis en oversikt over Dekk1s og DekkTeams fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører hva gjelder salg av dekk til person- og varebil til store nasjonale kunder, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.

Tabell 12. Oversikt over Dekk1s viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

88 [redacted]

⁸⁹ Mindre kjedegrupperinger og enkeltstående forhandlere er ikke aktuelle aktører i dette markedet.

Konkurrenter	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Andel salg (%)	Navn	Leveranseandel (%)

Tabell 13. Oversikt over DekkTeams viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Konkurrenter	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Andel salg (%)	Navn	Leveranseandel (%)

Foretakssammenslutningen antas ikke å få noen virkning for Dekk1s eller DekkTeams konkurrenter, kunder og leverandører i et norsk marked for salg av dekk til person- og varebil til store, nasjonale kunder.

8 KJEDEMEDLEMSTILBUD

8.1 Potensielt marked for kjedemedlemstilbud

Både Dekk1 og DekkTeam tilbyr partner-/kjedemedlemskap for uavhengige forhandlere. Som vist over i punkt 4.4 inneholder disse avtalene primært felles innkjøpsordninger og visse forpliktelser relatert til markedsføring, for eksempel rett og plikt til å bruke skilt.

Etter Partenes oppfatning kan et slikt kjedemedlemstilbud ikke anses som et separat marked i konkurranserettslig forstand. Den type kjedemedlemstilbud Dekk1 og DekkTeam tilbyr, kan enkelt substitueres med leveranser fra separate tjenesteytere, som grossister og leverandører av markedsføringstjenester. Partnerforhandlerne kan innenfor kjedeavtalene normalt også foreta innkjøp fra andre grossister.

Dersom Konkurransetilsynet likevel skulle ønske å vurdere et marked for kjedemedlemstilbud, vil dette etter Partenes oppfatning være nasjonalt i utstrekning ettersom tilbud om kjedemedlemskap tilbys til forhandlere over hele landet.

8.2 Konkurransanalysen

Ved beregning av markedsandeler i et hypotetisk marked for kjedemedlemstjenester relatert til detaljistsalg av dekk, vil disse måtte beregnes med utgangspunkt i markedsandelene til partnerforhandlerne tilknyttet henholdsvis Dekk1 og DekkTeam, som er henholdsvis 32 og 55 partnere. Partene har ikke kunnet verifisere det totale antallet partnertilknyttede dekkforhandlere i Norge, men basert på offentlig tilgjengelig informasjon anslås det å være ca. 500⁹⁰ partnertilknyttede forhandlere. Basert på antall partnerforhandlere som er tilknyttet Dekk1 og DekkTeam, gir dette en estimert samlet markedsandel på i underkant av 20 %.

Uansett om Konkurransetilsynet skulle konkludere med at kjedemedlemstilbud er et eget marked, vil ikke foretakssammenslutningen i betydelig grad hindre effektiv konkurranse:

- **Mange konkurrenter:** Andre dekkforhandlere, som Dekkpartner, Fagdekk, First Stop, Superdekk, Vianor og Dekkmann, har også organisert sin virksomhet på tilsvarende måte, og tilbyr sammenlignbare kjedemedlemstilbud til enkeltstående dekkforhandlere.
- **Lave byttekostnader:** Etter Partenes oppfatning er det felles for alle kjedemedlemstilbudene at det er løs tilknytning, slik at man kan bytte kjede på relativt kort varsel.
- Sterk konkurranse om å skaffe partnere på strategiske lokasjoner for å kunne tilby et bredt tilbud av tjenester over hele landet.

Aktørene som allerede er etablert i detaljistmarkedet, men uten partnerforhandlere, kan enkelt utvide virksomheten til å tilby kjedetjenester. Vi viser til punkt 4.4 som redegjør for Partenes kjedekonsepter, herunder at kjedemedlemskap i hovedsak relaterer seg til felles innkjøp og felles branding.

Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i et hypotetisk marked for kjedemedlemstilbud er angitt nedenfor, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.

Hva gjelder kunder vil dette være både partnere som i dag er tilknyttet en av kjedene med et slikt konsept, men også bilverksteder og dekkforhandlere som i dag driver uten kjedetilknytning.

Tabell 13. Dekk1s viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Konkurrenter	Kunder		Leverandører	
	Navn	Andel salg (%)	Navn	Leveranseandel (%)

⁹⁰ I tillegg til Dekk1- og DekkTeam-partnere, har Superdekk ca. 180 partnertilknyttede forhandlere, First Stop ca. 10, Fagdekk har ca. 90 og Dekk Partner har ca. 72, I tillegg har både Vianor og Dekkmann en rekke partnertilknyttede forhandlere. Det er også en flere mindre kjeder som ikke er inkludert i estimatet.

felger. Begge selger til andre dekkdetaljister i dag. [REDACTED]
 [REDACTED] og både Gummi-Centralen og Starco vil dermed ha incentiv til å fortsette å selge størst mulig volum, som innebærer å også selge til andre detaljister. Gummigrossen AB, et selskap i NTG-gruppen, beskriver denne volumfordelen på sine nettsider: "Genom att köpa in till flera verkstäder kan priser pressas till alla återförsäljares fördel." Det er ingen grunn til at denne foretakssammenslutningen vil endre Partenes incentiver til å fortsette å selge mest mulig.

9.3 Ingen utestenging av grossistenes konkurrenter i oppstrømsmarkedet

Den planlagte foretakssammenslutningen vil ikke gi den sammenslåtte enheten mulighet eller incentiv til å utestenge Gummi-Centralens eller Starcos konkurrenter i grossistmarkedene, og transaksjonen vil derfor ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse på dette grunnlag.

Ingen evne til å utestenge. NTG vil ikke ha noen muligheter til å benytte eierskapet til Dekk1 og Dekk Team til å utestenge Gummi-Centralens og Starcos konkurrenter i oppstrømsmarkedet for Dekk1s og Dekk Teams nedstrømsvirksomhet innen salg av dekk eller felger.

- Dekk1 og DekkTeam står samlet for en svært begrenset del av den nasjonale etterspørselen. Som beskrevet over er det en rekke andre aktører som videreselger dekk og som således er kunder i nedstrømsmarkedet. Videre kjøper Dekk1 og DekkTeam allerede i stor grad dekk fra sine respektive grossister (Gummi-Centralen og Starco), som innebærer at det potensielle volumet som flyttes som følge av foretakssammenslutningen uansett er begrenset.
- Øvrige grossister vil fortsatt ha mange detaljister å selge til, både de integrerte aktørene som Vianor og Dekkmann,⁹¹ frittstående detaljister og kjedetilknyttede forhandlere som Dekkpartner og Point S/Fagdekk.

Ingen incentiv til å utestenge. NTG vil heller ikke ha noen incentiv til å benytte eierskapet til Dekk1 og DekkTeam til å utestenge Gummi-Centralens og Starcos konkurrenter i oppstrømsmarkedet. Grossistenes merkevareutvalg er varierende og det er nødvendig å kjøpe dekk fra flere grossister for å kunne tilby et bredt utvalg. Både Dekk1 og DekkTeam kjøper dekk fra en rekke ulike grossister og i tråd med [REDACTED]
 [REDACTED]

10 EFFEKTIVITESGEVINSTER

[REDACTED]

[REDACTED]

⁹¹ Begge disse fører flere ulike merkevarer (se punkt 7.2.3 over) og Dekkmann reklamerer blant annet for å kunne skaffe alle merkevarer som forutsetter at de også kjøper dekk fra andre grossister enn henholdsvis Nokian og Continental.

⁹² NTG har allerede innført tilsvarende modell gjennom sitt eierskap i RengasDuo i Finland som viser at systemet er replikerbart.

11 TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER

Transaksjonen er ikke underlagt krav om tilsyn fra andre konkurransemyndigheter.

12 AVTALEN OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN MED BILAG

Vedlegg 4: Transaksjonsavtale – RAC

Vedlegg 5: Transaksjonsavtale – Starco-gruppen

Transaksjonsavtalene er å betrakte som forretningshemmeligheter.

13 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Vedlagt meldingen følger årsregnskap og årsrapporter for siste regnskapsår:

Vedlegg 6: Årsberetning og årsregnskap – RAC Tyres AS

Vedlegg 7: Årsberetning og årsregnskap – Starco Holding AS

Vedlegg 8: Årsberetning og årsregnskap – Salten Dekksenter AS

Vedlegg 9: Årsberetning og årsregnskap – Salten Dekksenter Stormyra AS

Vedlegg 10: Årsberetning og årsregnskap – R86 Dekksenter AS

Vedlegg 11: Årsberetning og årsregnskap – DekkTeam Kristiansund AS

14 KONFIDENSIALITET

Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter jf. konkurranseloven § 18 b. Forslag til offentlig versjon av meldingen og begrunnelse er vedlagt meldingen.

Vedlegg 12: Utkast til offentlig versjon av meldingen

Vedlegg 13: Begrunnelse for anmodning om unntak fra offentlighet

15 AVSLUTTENDE BEMERKNINGER

Vi ber om å bli kontaktet dersom det skulle være spørsmål til meldingen.

Dersom Konkurransetilsynet mottar innsynsbegjæringer i meldingen eller andre dokumenter i saken, ber vi om å bli underrettet.

Med vennlig hilsen
Advokatfirmaet Thommessen AS

Heidi Jorkjend
Advokat