

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

Sendt per e-post til: post@kt.no og jaho@kt.no

Unntas offentlighet

FORENKLET MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

Inngitt av

Dalema Drift AS

vedrørende erverv av 100 % av aksjene i

Kremmerhuset Ting & Sånt AS

Advokatfirmaet Selmer AS

Oslo, 17. august 2021

Advokatfirmaet Selmer AS
Tjuvholmen allé 1
Postboks 1324 Vika
0112 Oslo

Referanseperson: Håkon Christoffersen
Telefon: 979 87 654
E-post: h.christoffersen@selmer.no

Ansvarlig advokat: Ole-Andreas Torgersen
Telefon: 911 87 375
E-post: o.torgersen@selmer.no

1 MELDER

1.1 Melder

Navn: Dalema Drift AS
Adresse: Industrivegen 1, 4344 Bryne
Org.nr: 921 109 164
Telefon: 51 78 92 00
E-post: post@dalema.no

1.2 Kontaktperson for melder

Navn: Advokatfirmaet Selmer AS v/Ole-Andreas Torgersen og Håkon Christoffersen
Adresse: Postboks 1324 Vika, 0112 Oslo
Telefon: 911 87 375 / 979 87 654
E-post: o.torgersen@selmer.no / h.christoffersen@selmer.no

2 MÅSELSKAPET

Navn: Kremmerhuset Ting & Sånt AS
Adresse: Yttersøveien 2, 3274 Larvik
Org.nr: 975 965 120

3 FORETAKSSAMMENSLUTNINGENS ART

Dalema Drift AS ("**Dalema**" eller **Melder**) har inngått en avtale med Canica AS ("**Canica**") om å kjøpe 100 % av aksjene i Kremmerhuset Ting & Sånt AS ("**Kremmerhuset**") ("**Transaksjonen**").

Dalema og Kremmerhuset omtales samlet som "**Partene**".

Transaksjonen innebærer en varig overdragelse av kontroll i Kremmerhuset fra Canica til Dalema, hvilket utgjør en foretakssammenslutning i konkurranserettslig forstand, jf. krrl. § 17 (1) b. Partene har omsetning som både hver for seg og samlet overskrider de relevante tersklene for meldeplikt, jf. konkurranseloven. § 18 (2). Transaksjonen er derfor meldepliktig til Konkurransetilsynet, jf. krrl. § 18 (1).

4 FORETAKENES STRUKTUR OG VIRKSOMHETSOMRÅDE

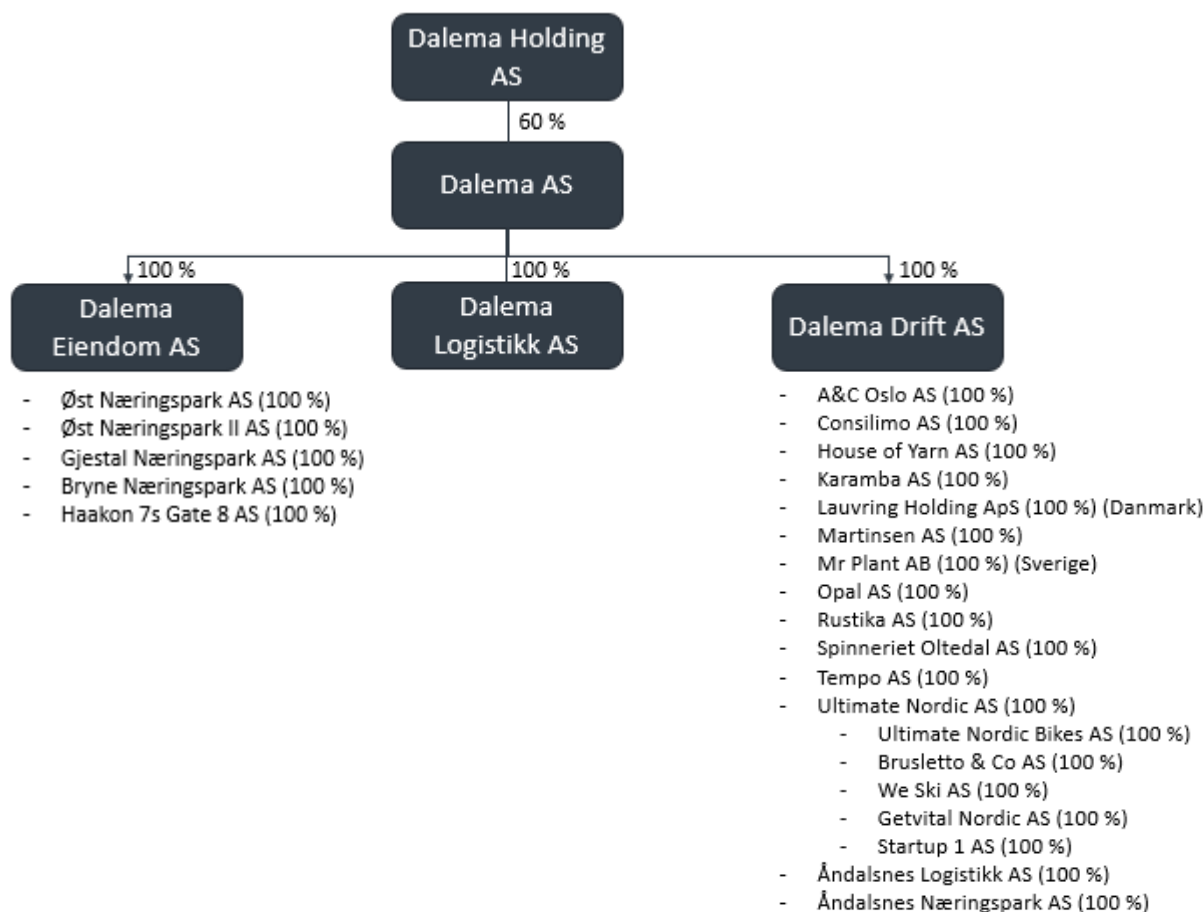
4.1 Dalema Drift AS

Dalema Drift AS (Dalema) eies av Dalema AS, som gjennom sine datterselskaper driver virksomhet innen import, varehandel, industri og fast eiendom.

Dalema AS eies av de ulike eierselskapene til familien Martinsen. Dag Leo Vestre Martinsen er største og kontrollerende eier i Dalema AS gjennom sitt heleide holdingselskap Dalema Holding AS, som eier 60,13 % av aksjene i Dalema AS.¹

Dalema AS eier Dalema Eiendom AS (100 %), Dalema Logistikk AS (100 %) og Dalema Drift AS (Dalema) (100 %), som videre eier og driver virksomhet gjennom sine datterselskaper. Selskapene som eies og drives under Dalema AS omtales i det videre samlet som "**Dalema-gruppen**".²

Figur 1 Konsernstruktur, Dalema



Dalema Eiendom AS driver gjennom sine datterselskaper virksomhet innen utvikling og utleie av næringseiendom. Dalema Eiendom AS og dets datterselskaper hadde en omsetning på ca. 46 millioner kroner i 2020.

Dalema Logistikk AS driver virksomhet innen transport- og logistiktjenester, og hadde en omsetning på ca. 11 millioner kroner i 2020.

¹ De øvrige eierne i Dalema AS er Dalema Holding II AS, Dalema Holding III AS og Dalema Holding IV AS, som hver eier 13,3 % av aksjene i selskapet.

² I tillegg til de selskapene som er listet opp nedenfor, har Dalema har flere mindre og ikke-kontrollerende eierandeler i andre selskaper, herunder Veveriet AS (25,0 %), Amundsen Trading AS (41,1 %), A. Trading Holding AS (41,2 %) og Home Brands Holding AS (33,3 %), som eier kjøkkenkjedene Kitchn og Tilbords, samt Magnor Glassverk.

Dalema Drift AS (Dalema) er eierselskapet til Dalema-konsernets import-, grossist og detaljvirksomhet. Dalemas datterselskaper driver import-, grossist og detaljvirksomhet innen møbler og interiør, emballasje, sport og friluftsliv, garn og strikketøy. Dalema og dets datterselskaper i Norge hadde en konsolidert omsetning på ca. 1 278 millioner kroner i 2020.

- **A&C Oslo AS** driver import og grossistsalg av smykker. Selskapet har virksomhet i hele Skandinavia, og omsatte for ca. 7,5 millioner kroner i 2020. For mer informasjon om A&C Oslo AS, se www.ac.no.
- **Consilimo AS** driver import og grossistsalg av dekor- og interiørvarer og emballasje. Selskapet har virksomhet i hele Skandinavia, og omsatte for ca. 153 millioner kroner i 2020. For mer informasjon om Consilimo AS, se www.consilimo.no.
- **Eldonor AS** har ingen drift pr d.d.
- **House of Yarn AS** driver detaljsalg av garn og annet utstyr til strikking. Selskapet har virksomhet i hele Skandinavia, og omsatte for ca. 290 millioner kroner i 2020. For mer informasjon om House of Yarn AS, se www.houseofyarn.no.
- **Lauring AS (Danmark)** driver grossistsalg av vaser, keramikk, dekorasjonsartikler, krus og lignende produkter til butikker. Selskapet omsatte for MNOK 62,5 i 2020.
- **Karamba AS** driver 2 outletbutikker fortrinnsvis med varetilførsel fra Dalema-gruppen. Selskapet omsatte for ca. 26 millioner kroner i 2020.
- **Martinsen AS** driver import og grossistsalg av møbel og interiør. Selskapet har virksomhet i hele Skandinavia, og omsatte for ca. 159 millioner kroner i 2020. For mer informasjon om Martinsen AS, se www.martinsenco.no.
- **Mr Plant AB (Sverige)** driver grossistsalg av kunstige planter, i tillegg til enkelte interiørartikler. Selskapet har virksomhet i hele Skandinavia og flere land i Europa. Omsetningen i 2020 utgjorde ca. 116 millioner kroner i 2020. For mer informasjon om Mr Plant AB, se www.mrplant.se.
- **Opal AS** eier Opal East Trading Co. LTD, som driver import og grossistsalg av produkter til hage og interiør. Selskapet har kontorer i Kina, Malaysia, Vietnam og India, og driver salgsvirksomhet i hele Skandinavia. Selskapet omsatte for ca. 38 millioner kroner i 2020. For mer informasjon om Opal AS, se www.opaleast-trading.com.
- **Rustika AS** driver virksomhet innen detaljistsalg av bolig- og interiørartikler gjennom butikkjeden feel. Feel-kjeden består av 34 butikker i Norge, i tillegg til nettbutikk.³ En oversikt over feels butikker er vedlagt som vedlegg 1.

Vedlegg 1 Butikkoversikt, feel

Feel omsatte for ca. 168 millioner kroner i 2020. For mer informasjon om feel, se www.feel.no.

- **Spinneriet Oltedal AS** driver detaljsalg av garn og annet utstyr til strikking. Selskapet har sin butikk i Oltedal i Rogaland. Selskapet omsatte for ca. 11 millioner kroner i 2020. Spinneriet Oltedal AS' nettside www.gjestal.no leder til House of Yarn AS' hjemmeside.
- **Tempo AS** driver produksjon, import, grossistsalg og konsulent- og rådgivertjenester for ledende merker innen sykkel-, sport- og friluftsliv. Selskapet har virksomhet i hele Skandinavia, og omsatte for ca. 39 millioner kroner i 2020. For mer informasjon om Tempo AS, se www.tempoas.no.

³ Det er planlagt etablert ytterligere 7 butikker.

- **Ultimate Nordic AS** driver import og grossistsalg av artikler innen sport og friluftsliv. Selskapet har virksomhet i hele Skandinavia, og omsatte for ca. 506 millioner kroner i 2020. For mer informasjon om Ultimate Nordic AS, se www.ultimatenordic.no.
- **Åndalsnes Logistikk AS** drifter lageret som benyttes for virksomheten som drives i flere av konsernselskapene i Dalema-gruppen, herunder først og fremst Ultimate Nordic AS. Selskapet omsatte for ca. 13 millioner kroner i 2020.
- **Åndalsnes Næringspark AS** eier Åndalsnes Næringspark i Åndalsnes. Selskapet omsatte for ca. 3,4 millioner kroner i 2020.

Dalema-gruppen hadde en samlet konsernomsetning på 1 519 millioner kroner i 2020.

For mer informasjon om Dalema-gruppen, se www.dalema.no.

4.2 Kremmerhuset Ting & Sånt AS

Kremmerhuset Ting & Sånt AS (Kremmerhuset) eies før Transaksjonen av Canica AS.

Kremmerhuset driver virksomhet innen detaljsalg av ulike bolig- og interiørartikler, og har i dag 61 egneide butikker spredt over hele Norge, i tillegg til nettbutikk. En oversikt over Kremmerhusets butikker med nøkkelinformasjon er vedlagt denne meldingen som **vedlegg 2**.

Vedlegg 2 Butikkoversikt, Kremmerhuset

Kremmerhuset driver i all hovedsak egen importvirksomhet, og kjøper varer direkte fra leverandørene, men driver ingen grossistvirksomhet annet enn til egen detaljvirksomhet.

Kremmerhuset har over 500 ansatte, og hadde en omsetning på 325 millioner kroner i 2020.

For mer informasjon om Kremmerhuset, se www.kremmerhuset.no.

5 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE I 2020

Tabell 1 Omsetning og driftsresultat i Norge i 2020⁴

Navn	Omsetning i Norge (i tusen kroner)	Driftsresultat i Norge (i tusen kroner)
Meldende foretak		
Dalema Drift AS (med datterselskaper)	1 279 000'	94 950'
Dalema AS (konsern)	1 518 801'	148 895'
Målselskapet		

⁴ For ordens skyld ligger vedlagt en oversikt over hver av Partenes omsetning fordelt på varekategori, samt andelen nettsalg, jf. **Vedlegg 3 Fordeling av omsetning** [unntas offentlighet].

Kremmerhuset Ting & Sånt AS	325 305'	37 773'
-----------------------------	----------	---------

6 INGEN BERØRTE MARKEDER

6.1 Det relevante produktmarkedet

6.1.1 Detaljistsalg av boligtekstiler og -tilbehør

Som beskrevet ovenfor, driver både Dalema-gruppen og Kremmerhuset detaljistsalg av ulike bolig- og interiørartikler. Dalema-gruppen driver som nevnt detaljistsalg av boligartikler gjennom feel-kjeden, som eies gjennom Rustika AS.

Partenes overlappende virksomhet omfatter i hovedsak Interiør, tekstil og , produkter til borddekkning, møbler og annet boligtilbehør. Fra et funksjonelt perspektiv vil det være naturlig å segmentere markedet for de ulike varegruppene, men forbrukerne etterspør ofte et visst sortiment av ulike interiør-produkter, slik at en totalsortimenttilnærming vil være et hensiktsmessig utgangspunkt for konkurransevurderingen. Dette er for øvrig i tråd med tilnærmingen Konkurransetilsynet har hatt i tidligere saker i andre detaljmarkeder, herunder særlig i dagligvaremarkedet. Fra et tilbudsperspektiv er det også betydelig substitusjon mellom de aktuelle varegruppene.

Det danske Konkurrencerådet har vurdert produktmarkeder for lignende produktkategorier i noen saker. I forbindelse med Jysks erverv av kontroll over IDDesign i 2013 vurderte Konkurrencerådet overlapp innenfor detaljistsalg av flere ulike produktgrupper, herunder boligtekstiler og -tilbehør, og uttalte følgende:⁵

*"Detailsalg af boligtekstiler og -tilbehør dækker over alle former for brugskunst, dvs. spejle, billeder, tallerkener, kopper, glas, bestik, øvrigt køkkenudstyr, håndklæder, viskestykker, gardiner, sengetøj, sengetæpper, dyner, puder, mv. Væg til væg tæpper er ikke omfattet af markedet for boligtilbehør. Boligtekstiler og –tilbehør omfatter således mange differentierede produkter, hvilket også afspejles i, at det forhandles i en lang række forskellige detailvirksomheder. Til forhandlerne hører bl.a. isenkræmmere, møbelhuse, supermarkeder og byggemarkeder. Derudover findes boligtekstiler også i specialiserede butikker som fx Georg Jensen Damask og Norling Bo. Omsætningen fra salg af boligtekstiler og –tilbehør anslås til at være 6,9 mia. kr. i 2012. De største aktører er IKEA og JYSK, der står for lidt over [...] af det samlede salg."*⁶

Konkurranserådet anså det sannsynlig at markedet kunne segmenteres basert på pris, primært for «high-end», men anså det ikke nødvendig å foreta slik segmentering i den aktuelle saken.

Det angitte produktmarkedet for boligtekstiler og -tilbehør sammenfaller i hovedsak med Partenes overlappende portefølje. Det nevnes for ordens skyld at Partene også har et visst overlapp innenfor møbler, men Partenes salg av møbler er begrenset, og særlig Kremmerhusets portefølje er i praksis begrenset til lette småmøbler som for denne meldingens formål inkluderes i kategorien boligtilbehør.⁷

⁵ Konkurrencerådets avgjørelse 25. september 2013 – Jysks ervervelse af enekontrol med IDDesign A/S ("Jysk-saken")

⁶ Jysk-saken, avsnitt 118 – 120.

⁷ Partenes teoretiske markedsandel innenfor «møbler» ville uansett klart være «de-minimis»/godt under 1%.

I 2017 vurderte Konkurrenterådet på nytt det relevante markedet i anledning transaksjonen mellom *Imerco Holding A/S* og *Inspiration A/S*.⁸ Konkurrenterådet konkluderte med at det i den aktuelle saken ikke var nødvendig å segmentere per produktkategori, men var tilstrekkelig å legge til grunn et marked for "detaljsalg av mid-range/high-end boligartikler".⁹ Konkurrenterådet undersøkte pris, sortiment, diversjonsrate og kombinasjoner av disse,¹⁰ og viste i sin vurdering til at markedet for detaljsalg av mid-range/high-end boligartikler omfattet aktører som "har et bredt sortiment af forskellige mærkevarer", og at analysen viste at "mid-range/high-end boligartikler skiller sig ud fra low-end boligartikler",¹¹ som typisk skjer fra møbelhus, supermarkeder og aktører som Søstrene Grene.¹² Konkurrenterådet la til grunn at boligartikler omfatter en lang rekke ulike produkter som "spænder bredt i pris lige fra dyre mærkevarer (fx Royal Copenhagen) til private label-produkter (fx IKEA), der typisk sælges til væsentligt lavere priser end mærkevarerne",¹³ og at markedet for low-end boligartikler består av aktører som "markedsfører sig på lave priser, såkaldte discountvarer, og et bredt sortiment uden nogen nævneværdig designværdi".¹⁴

Det er Melders vurdering at det heller ikke i den foreliggende saken er nødvendig å segmentere produktmarkedet for ulike varegrupper, men tilstrekkelig å avgrense et overordnet marked for boligtekstiler og -tilbehør. Hva gjelder mulig segmentering i henholdsvis mid-range/high-end vs low-end artikler, er Melder enig i at et skille basert på prissegment kan være relevant, men påpeker et slikt skille vil ha mindre betydning i denne saken da partene opererer i prissjiktene «low-end og mid-range», som utgjør størstedelen av totalmarkedet.¹⁵

Både Feel og Kremmerhuset selger i hovedsak private label eller ikke-merkede produkter som kjøpes fra produsenter i Asia og Europa, og i mindre grad merkevarer. Også Partenes viktigste konkurrenter, slik disse er angitt i tabellene i kapittel 7 nedenfor, selger i stor grad private label eller ikke-merkede produkter. Melder er derfor av den oppfatning at Partene driver overlappende virksomhet i et marked for mid-range og low-end boligtekstiler og -tilbehør. Møbelkjedene selger mye interiør og boligtekstil, og viktige aktører er Bohus, Skeidar, Møbelringen, Fagmøbler, Bolia og Ikea. Det lave innslaget av merkevarer har også bidratt til en utstrakt bransjeglidning innenfor det segmentet partene operer, og rene lavprisaktører som Europris, Rusta og Biltema tar stadig større markedsandeler innenfor hjem og interiør. Hennes og Mauritz ("**H&M**"), som er kjent som kleskjede, har også utviklet en betydelig portefølje under konseptet «H&M HOME», som overlapper og konkurrerer med Partenes virksomheter, med egen møbel- og interiørvdeling i 15 sentralt beliggende H&M-butikker i Norge, samt nettbutikk.¹⁶

Aktører som Christiania Glassmagasin, Kitchn og Tilbords har stor grad av overlapp i produktkategorier med Partene, og utgjør en del av det samlede konkurransesbildet. Disse aktørene fokuserer imidlertid sterkere på kjente merkevarer for kjøkken og har mindre fokus på lav pris. De er derfor ikke Partenes nærmeste konkurrenter.

⁸ Konkurrenterådets avgjørelse 16. august 2017 – *Imerco Holding A/S' erverv av enekontroll over Inspiration A/S ("Imerco-saken")*.

⁹ *Imerco-saken*, avsnitt 8-9.

¹⁰ *Imerco-saken*, avsnitt 299.

¹¹ *Imerco-saken*, avsnitt 7.

¹² *Imerco-saken*, avsnitt 346.

¹³ *Imerco-saken*, avsnitt 253.

¹⁴ *Imerco-saken*, avsnitt 162.

¹⁵ I Jysk-saken ble andelen high-end anslått til 10%, ref. note til tabell 5.5. på side 66

¹⁶ https://www2.hm.com/no_no/home/shop-etter-rom/kjokken/kjokkenutstyr.html <https://www.interiorbutikker.no/l/hennes-og-mauritz-home-10-ar/>

6.1.2 Grossistsalg av boligtekstiler og -tilbehør

Dalema-gruppen driver som nevnt grossistsalg av ulike boligartikler gjennom Consilimo AS, Martinsen AS, Mr Plant AB og Opal AS.

Kremmerhuset driver kun detaljsalg av boligartikler. Kremmerhuset kjøper egne varer direkte fra leverandører i Asia og Europa, og importerer selv varer til egen virksomhet. Ettersom Kremmerhuset ikke driver salg i grossistmarkedet, anser partene ikke at de har overlappende virksomhet på dette trinnet av verdikjeden. Man kunne teoretisk spørre seg om Kremmerhusets detaljistvirksomhet er en potensiell nedstrøms kunde av Dalema-gruppens grossistvirksomhet og om dette utgjør en vertikal relasjon. I og med at det ikke ligger i Kremmerhusets forretningskonsept å handle fra grossist, anser imidlertid ikke Partene at dette er en korrekt tilnærming. For ordens skyld presiseres at Partenes markedsandeler uansett ville være små og at det åpenbart ikke ville foreligge noe berørt grossistmarked. Grossistmarkedet vil derfor ikke beskrives nærmere i denne meldingen.

6.2 Geografisk markedsavgrensning

Detaljstmarkedet for boligtekstiler og -tilbehør i nevnte saker fra Konkurrencerådet, legges det til grunn at det relevante detaljistmarkedet er nasjonalt, uten at det blir ansett nødvendig å ta endelig stilling til den geografiske markedsavgrensningen.¹⁷

Det er Partenes oppfatning at det heller ikke i den foreliggende saken er nødvendig å ta endelig stilling til mulige lokale markeder:

- For det første skjer konkurransen i betydelig grad på nett og på nasjonalt nivå.
- For det andre tilsier produktenes karakter at det er lite sannsynlig at det oppstår varige konkurransemessige problemer på lokalt nivå. Det er ingen reelle barrierer for lokalt tilbud av de aktuelle produkttypene; produktene kan selges, og selges, gjennom en rekke ulike butikker og det er moderate krav til størrelse, spisskompetanse, varemerke med videre.
- Endelig er det ingen ting som tilsier at en eventuell analyse av mulige lokale markeder vil avdekke noen konsentrasjon som kan gi grunnlag for konkurransemessige bekymringer. Dette underbygges av partenes lave nasjonale markedsandeler (ref. nedenfor), det betydelige konkurransepresset fra tilgrensende aktører og netthandel og det faktum at er rekke konkurrenter faktisk er til stede i umiddelbar nærhet der partene har sammenfallende lokasjoner.

Som illustrasjon har Melder laget en oversikt over konkurrantsituasjonen på de kjøpesentrene hvor Feel og Kremmerhuset er samlokalisert.

Tabell 2 Kjøpesenter hver begge Parter er til stede

By	Kjøpesenter	Konkurrenter ¹⁸
Kristiansand	Sørlandssenteret	Kid, Nille, Søstrene Grene, Princess, Home&Cottage, Kitchn, Rusta, Tilbords
Bergen	Sartor	Kid, Nille, Europris, Kitchn, Rusta, Tilbords

¹⁷ *Jysk-saken*, avsnitt 293, *Imerco Holding/Inspiration*, avsnitt 10.

¹⁸ Inkluderer ikke H&M Home.

Ålesund	Moa	Kid, Nille, Princess, Home&Cottage, Christiania Glasmagasin, Kitchn, Rusta, Tilbords
Trondheim	City Syd	Nille, Søstrene Grene, Princess, Kitchn, Tilbords
Porsgrund	Down Town	Kid, Nille, Søstrene Grene, Princess, Home&Cottage, Kitchn, Tilbords
Levanger	Magneten	Kid, Nille, Søstrene Grene, Princess, Home&Cottage, Europris, Kitchn, Tilbords
Sandnes	Kvadrat	Kid, Nille, Princess, Kitchn, Christiania Glasmagasin, Rusta, Tilbords
Stavanger	Kilden	Kid, Nille, Princess, Tilbords
Tromsø	Jekta	Kid, Nille, Søstrene Grene, Princess, Kitchn, Tilbords
Skien	Herkules	Kid, Nille, Søstrene Grene, Princess, Home&Cottage, Christiania Glasmagasin, Kitchn
Harstad	Kanebogen	Nille, Søstrene Grene, Princess, Christiania Glasmagasin, Kitchn, Tilbords
Arendal	Harebakken	Kid, Nille, Søstrene Grene, Princess, Home&Cottage, Kitchn,
Drammen	Gulskogen	Kid, Nille, Søstrene Grene, Princess, Home&Cottage, Christiania Glasmagasin, Kitchn, Tilbords
Tønsberg	Farmandstredet	Kid, Nille, Søstrene Grene, Princess, Christiania Glasmagasin, Kitchn, Til bords,
Hamar	CC Hamar	Kid, Nille, Søstrene Grene, Kitchn, Tilbords
Bryne	M44	Kid, Nille, Søstrene Grene, Christiania Glasmagasin, Kitchn, Tilbords
Haugesund	Amanda	Nille, Søstrene Grene, Princess, Kitchn, Tilbords

På denne bakgrunn mener Melder at det ikke er nødvendig å ta endelig stilling til den geografiske utbredelsen av markedet, idet Transaksjonen uansett klart ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked.¹⁹

6.3 Markedsandeler

Det foreligger ikke lett tilgjengelig oversikter over det aktuelle markedet som gir grunnlag for noenlunde presise beregninger av markedsandeler. Basert på tall fra Virke og egen kjennskap til det relevante markedet, anslår Melder et nasjonalt marked for detaljsalg av mid-range og low-end boligtekstiler og -tilbehør minst utgjør 10 milliarder kroner, trolig betydelig mer.²⁰

Vedlegg 4 Møbel- og interiørbransjene 2020

Partenes samlede omsetning i dette markedet er i underkant av 500 millioner kroner, hvilket tilsvarer en markedsandel på under 5 %.

¹⁹ Melder har ikke lett tilgjengelig relevant data for lokale markeder, som kundegrunnlag, konkurrenters omsetning, kjørevsstander m.v. En lokal analyse ville etter Melders oppfatning være uforholdsmessig ressurskrevende.

²⁰ Virke legger i rapporten til grunn at den samlede møbel- og interiørbransjen omsatte for nesten 39 milliarder kroner i 2020, hvorav ca. 21,3 milliarder kom fra møbelbutikker, ca. 4,7 millioner kroner kom fra boligtekstilbutikker, ca. 3 milliarder kroner kom fra kjøkkenutstyrsbutikker, og ca. 5,3 milliarder kom fra andre butikker med interiørartikler. Melder anslår at omtrent ■■■■■ av omsetningen fra møbelbutikker, ca. ■■■■■ av omsetningen fra boligtekstilbutikkene, ca. ■■■■■ av omsetningen fra kjøkkenutstyrsbutikkene og ca. ■■■■■ av omsetningen fra andre butikker med interiørartikler kommer fra markedet for boligtekstil og -tilbehør, hvilket til sammen utgjør i underkant av 12 milliarder kroner. Til sammenligning ble det danske markedet for boligtekstiler og -tilbehør i 2012 anslått til ca. 7 milliarder kroner, ref. Jysk-saken, punkt 120 og tabell 5.5 på side 66.

6.4 Etablering og potensiell konkurranse

Som beskrevet ovenfor, driver begge Partene sin virksomhet i "low end"-/"mid-range"-segmentet av markedet for boligtekstil- og tilbehør, idet Partenes varesortiment i hovedsak består av private label og ikke-merkede tekstiler og interiørprodukter til hjemmet.

Etablering av butikker for detaljsalg av boligtekstiler og -interiør skjer i hovedsak enten ved at eksisterende markedsaktører utvider sitt geografiske virkeområde, ved at aktører med virksomhet i andre produktmarkeder utvider sitt sortimentet til også å omfatte boligtekstiler og -tilbehør, eller ved at det etableres helt nye aktører.

Eksempler på det første er den danske kjeden *Søstrene Grene*, og den svenske varehuskjeden *Rusta*. *Søstrene Grene* ble grunnlagt i Danmark i 1973, etablerte seg i Norge i 2006, og vokste raskt til å bli en betydelig aktør i markedet. Siden *Rusta* etablerte seg i Norge i 2014 har de åpnet 39 varehus fra Lyngdal i sør til Tromsø i nord, og hadde i 2020 en omsetning på over 1,1 milliarder kroner. Slike eksisterende aktører trenger kun tilgang til et lokale for å utvide sin virksomhet, da de allerede har tilgang på varer, hvilket gjør at det er lav terskel for etablering.

H&M har som beskrevet ovenfor etablert egne avdelinger for boligtekstil og -interiør under merkenavnet H&M Home. Med utgangspunkt i en eksisterende kjedestruktur med butikker som typisk ligger i samme type sentere som partenes butikker, har H&M dermed raskt blitt en direkte konkurrent av partene. Videre er *Biltema* et eksempel på bransjegjeldning i form av en aktør som har utvidet sitt produktsortiment til nå også å omfatte boligtekstil og -tilbehør. *Biltema* drev tidligere detaljsalg av bilrekvisita, men tilbyr nå et bred portefølje av varer som i tillegg til bilrekvisita inkluderer blant annet boligtekstiler og -tilbehør i konkurranse med Partene. Også *Europris* har de senere årene utvidet sitt sortiment innen kategorien interiør, og har med det blitt en viktig aktør i konkurranse med Partene. Dette er aktører som allerede har lokaler, og som ofte også kan benytte seg av sine eksisterende leverandører til å utvide sortimentet.

Kostnadene ved etablering av helt nye vil i hovedsak være knyttet til leie av lokaler og innkjøp av varer, hvilket må anses å være lett tilgjengelig, avhengig av hvilken profil den aktuelle butikken ønsker å ha. For å etablere seg i "high end"-segmentet av det samlede markedet trenger aktører leverandøravtaler med produsentene av de ulike merkevarene. Dette kan oppleves som en etableringshindring, idet flere av de mest kjente merkevarene opererer med selektive distribusjonsnettverk, men dette gjelder langt fra alle aktører. For etablering i "low end"-/"mid-range"-segmentet, hvor Partene har sin virksomhet, er imidlertid varetilgangen god, og rimelige, ikke-merkede varer er lett tilgjengelige fra både norske og internasjonale grossister, i tillegg til kjøp direkte fra produsenter over hele verden, særlig fra Asia. Samtidig er det et alternativ å etablere rene internettbutikker, hvor behovet for lokaler er begrenset til eventuell lagerplass. Etablering av helt nye aktører vil oftest skje på enkeltbutikknivå, for eventuelt senere å utvide til flere butikker, og ifølge den vedlagte rapporten fra Virke eksisterer det omtrent 500 frittstående butikker bare innenfor salg av boligtekstil.²¹ Dette er gjerne lokale aktører som etablerer seg i sentrum av en by eller et tettsted, og som ofte blir en betydelig aktør i det lokale konkurransebildet. Det store antallet slike aktører viser at tilgangen på både varer og lokaler er god.

En stor del av innkjøpene til slike butikker skjer på varemesser, hvor ulike produsenter og grossister presenterer sine produkter. Slike varemesser arrangeres i de fleste land, og i de nordiske landene er Oslo Design Fair (Norge), Stockholmsmessene (Sverige) og Herning-messen (Danmark) blant de største. I tillegg kommer de større

²¹ Vedlegg 4 Møbel- og interiørsbransjene 2020, s. 10.

internasjonale messene i blant annet Tyskland (for eksempe *Ambiente* i Frankfurt) og Frankrike (*Maison & Object* i Paris). Det finnes samtidig et stort antall norske, nordiske og internasjonale grossister som man enkelt kan handle varer fra. De senere årene er det som alternativ til å finne handle via grossister opprettet flere plattformer som lar grossistkunder handle direkte fra produsenten [REDACTED].

Dette viser etter Melders oppfatning at det er lave etableringshindringer i det relevante markedet, og at den potensielle så vel som den faktiske konkurransen er betydelig. Særlig er det bransjeglieningen og eksisterende aktørers utvidelse av produktsortimentet som fører til at antallet konkurrenter - og dermed også konkurransen i markedet – øker, men også for eventuelle nye aktører er etableringshindringene lave.

6.5 Ingen berørte markeder

Som tallene ovenfor viser, er Partene relativt små aktører i markedet for salg av boligtekstiler og -tilbehør, samtidig som det eksisterer et antall betydelige konkurrenter, hvorav flere har klart større markedsandeler enn Partene.

Uansett hvilken tilnærming Konkurransetilsynet måtte ha til det relevante markedet og Partenes virksomheter, er Partene av den oppfatning at Transaksjonen ikke gir opphav til berørte markeder i konkurranserettslig forstand, og at Transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse.

7 KUNDER, KONKURRENTER OG LEVERANDØRER

7.1 Detaljistmarkedet for salg av boligtekstiler og -tilbehør i Norge²²

Tabell 2 feils viktigste kunder, konkurrenter og leverandører i detaljmarkedet for salg av boligtekstiler og -tilbehør

Kunder	Konkurrenter	Leverandører
Privatpersoner	[REDACTED]	[REDACTED]
	[REDACTED]	[REDACTED]
	[REDACTED]	[REDACTED]
	[REDACTED]	[REDACTED]
	[REDACTED]	[REDACTED]

Tabell 3 Kremmerhusets viktigste kunder, konkurrenter og leverandører i detaljmarkedet for boligtekstiler og -tilbehør

²² For ordens skyld presiseres at Partenes kunder og leverandører, foruten utleiere, vil være de samme på lokalt nivå, mens tabellen i kapittel 6.2 viser lokale konkurrenter.

Kunder	Konkurrenter	Leverandører
Privatpersoner	[REDACTED]	[REDACTED]
	[REDACTED]	[REDACTED]
	[REDACTED]	[REDACTED]
	[REDACTED]	[REDACTED]
	[REDACTED]	[REDACTED]

7.2 Merknader til Partenes viktigste konkurrenter

7.2.1 Overordnet

Som beskrevet ovenfor har etablering i dette markedet skjedd både ved at eksisterende aktører har utvidet sitt geografiske virkeområde, ved at eksisterende aktører har utvidet sitt produktsortiment, og ved etablering av helt nye aktører. [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Vedlegg 5 [REDACTED]

Partenes viktigste konkurrenter er nærmere beskrevet i det videre.

[REDACTED]

[REDACTED]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

8 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Årsberetninger og årsregnskap for de involverte foretakene er offentlig tilgjengelig i Regnskapsregisteret i Brønnøysundregistrene.

9 VILKÅRENE FOR INNGIVELSE AV FORENKLET MELDING ER OPPFYLT

Partene har horisontalt overlappende virksomhet, med en samlet markedsandel under 20 %. Det kan dermed inngis forenklet melding, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger mv. § 3 (3) b.

10 OFFENTLIGHET

Informasjon markert i grått bes unntatt offentlighet. En begrunnelse for behovet for unntak fra offentlighet er vedlagt som vedlegg 6.

Vedlegg 6 Begrunnelse for unntak fra offentlighet.

For Dalema Drift AS

Advokatfirmaet Selmer AS



Håkon Christoffersen