

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

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

Unntas offentlighet

MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

Inngitt på vegne av

Optimera AS

vedrørende kjøp av 100 % av aksjene i

Igland Industrier AS

Advokatfirmaet Selmer AS

Oslo, 7. januar 2022

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 INFORMASJON OM PARTENE

1.1 Melder

Navn: Optimera AS
Adresse: Østre Aker vei 260, 0976 Oslo
Org.nr: 967 013 056
Telefon: 952 69 790
E-post: jorgen.hannestad@dahloptimera.no

1.2 Kontaktpersoner 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

1.3 Målselskapet

Navn: Igland Industrier AS
Adresse: Reddalsveien 47, 4886 Grimstad
Org.nr: 998 309 700
Telefon: 913 59 368
E-post: dag.erik.heier@garasjer.no

2 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

2.1 Foretakssammenslutningens art

Optimera AS ("**Optimera**" eller "**Melder**"), Igland Eiendom AS og Alinea AS ("**Selgerne**") inngikk 22. desember 2021 en avtale ("**Transaksjonsavtalen**") om at Optimera skal kjøp 100 % av aksjene i Igland Industrier AS ("**Igland Industrier**") ("**Transaksjonen**"). Transaksjonen omfatter også Igland Industriers datterselskaper (sammen med Igland Industrier omtalt som "**Målselskapene**").

For Optimera innebærer Transaksjonen en naturlig utvidelse av virksomheten, og Optimera forventer å kunne dra nytte av synergier ved slik vertikal integrasjon.

Etter Transaksjonen vil Igland Industrier være et heleid datterselskap av Optimera. Transaksjonen innebærer dermed at Optimera får varig enekontroll over virksomheten som drives i Igland Industrier, herunder i Igland Industriers datterselskaper, jf. konkurranseloven § 17 (1) bokstav b. Partene har omsetning som overskrider tersklene for meldeplikt, jf. krrl. § 18 (2). Transaksjonen utgjør dermed en meldepliktig foretakssammenslutning, jf. krrl. § 18.¹

Partene ønsker å gjennomføre Transaksjonen i løpet av første kvartal 2022.

¹ Som beskrivelsen under kapittel 5 nedenfor viser, er Melder av den oppfatning at det ikke er noen horisontal overlapp mellom Partenes virksomheter. Markedsandelene i eventuelt horisontalt overlappende markeder vil uansett være under 20 %. Videre viser beskrivelsen at Partene ikke har markedsandeler over 30 % i noe vertikalt overlappende marked. Vilkårene for å inngi forenklet melding er dermed oppfylt, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 3 (1) nr. 3.

Gjennomføring av Transaksjonen forutsetter godkjenning fra Konkurransetilsynet.

Vedlegg 1 Transaksjonsavtalen (unntas offentlighet)

Transaksjonen er ikke underlagt meldeplikt til andre konkurransemyndigheter, og krever ikke konsesjoner eller tillatelser etter annen norsk lovgivning.

3 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN

3.1 Optimera AS

3.1.1 Saint-Gobain

Optimera eies og kontrolleres av Saint-Gobain Distribution Nordic AB (Sverige) (100 %), som videre eies av det franske industrikonsernet *Compagnie de Saint-Gobain* ("**Saint-Gobain**"), som produserer og distribuerer et bredt spekter av materialer og produkter for bruk innen bygg- og anleggsvirksomhet. Saint-Gobain ble stiftet i Frankrike i 1665, har hovedkontor i Courbevoie i Frankrike, og er notert på Euronext-børsen i Paris. Saint-Gobain har virksomhet i 67 land over hele verden, har over 170 000 ansatte, og omsatte for omkring 38,1 milliarder EUR i 2020.

Saint-Gobain er organisert i tre hovedvirksomhetsområder: (i) *Innovative Materials*, (ii) *Construction Products*, og (iii) *Building Distribution*:

- (i) *Innovative Materials* ("**SGIM**") omfatter glass og høytytelsesmateriale ("High-performance materials" - "MPM"). Med hensyn til glass er Saint-Gobain gruppen aktiv i produksjon og salg av industrielt glass, herunder speil, vinduer og frontruter, i hovedsak til bruk innen bygg- og anlegg- og kjøretøysektoren. HPM-virksomheten er fokusert på produksjon og salg av tre hovedtyper av materialer. Mineralkeramikk (keramiske materialer, pulver, krystaller og slipemidler), polymerer med høytytelse (ytelsesplast) og glassmaterialer til bygg- og anleggs og industriproduksjon (gjennom enheten Saint-Gobain Adfors).
- (ii) *Construction Products* ("**SGCP**") inkluderer isolasjonsprodukter, gips, støpejernrørssystemer og m6rtel. Saint-Gobain gruppen er, gjennom datterselskapet Saint-Gobain ISOVER, produsent av byggisolasjon og tekniske isolasjonsprodukter, med tilstedeværelse på en rekke nasjonale markeder. Tilsvarende er det virksomhetsenheten Gyproc som særlig produserer gipsprodukter.
- (iii) *Building Distribution* ("**SGBD**") består av en rekke selskaper og kjede- og franchisekonsepter aktive innen distribusjon av byggematerialer mot i hovedsak et profesjonelt kundesegment.

SGIM er til stede i Norge ved følgende selskaper:

- Saint-Gobain Bøckmann AS, aktivt inne levering av glass- og glassløsninger til bygninger
- Saint-Gobain Autover Norge AS, aktivt innen levering og utskiftning av bilruter
- Saint-Gobain Abrasives AS, aktivt innen salg av slipe- og bryningsprodukter
- Saint-Gobain Ceramic Materials AS, aktivt inne produksjon og salg av silisiumkarbid

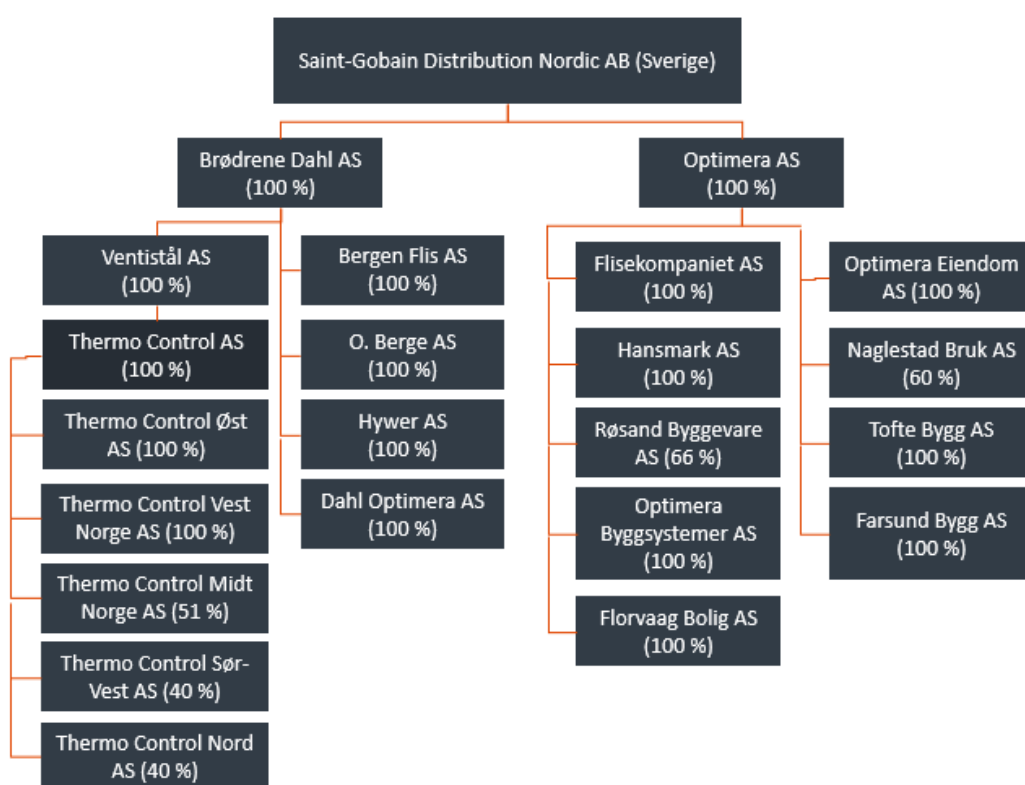
SGCP er til stede i Norge gjennom selskapet Saint-Gobain Byggevarer AS, som har følgende hovedvirksomhetsområder:

- Saint Gobain GYPROC, aktivt innen produksjon og salg av gips og en rekke type gipsprodukter, herunder gipsplater

- Saint-Gobain WEBER, aktivt innen produksjon og salg av ferdigblandede løsninger og mørtler for gulvlegging, fasader og flislegging.
- LECA, aktivt særlig inne produksjon av blokker - til bruk av såkalt utvidet leire ("expanded clay") – kjent som LECA-blokker - til bruk inne bygg- og anleggssektoren, herunder boligbygging, infrastrukturprosjekter og vannforvaltningssystemer og demninger;
- PAM, som er den norske enheten for salg av Saint-Gobain gruppens PAM-løsninger til rørsystemer.
- GLAVA AS ("Glava"), et heleid datterselskap av SGB, er produsent og distributør innen isolasjonsmaterialer, himlingsprodukter og relaterte produkter til byggsektoren

SGBD er tilstede i Norge gjennom selskapene som er eiet av Saint-Gobain Distribution Nordic AB (se Figur 1) .

Figur 1 Konsernkart, Saint-Gobain Distribution Nordic AB (Sverige)



De deler av konsernets virksomhet i Norge utover Optimera som har et grensesnitt mot byggevarevirksomheten i Igland, og dermed relevans for foretakssammenslutningen, omtales noe nærmere i det følgende:

- **Saint Gobain Byggevare AS ("SGB")** er under varemerket Weber produsent og leverandør av mur- og betong og kjemirelaterte produkter til byggevarehandelen. Sortimentet omfatter blant annet mørtler, herunder standard sement og betong i sekker, ekspanderende mørtel, spesialstøp, sparkel og avrettingsmasser, overflatebehandlinger og impregneringer. Ytterligere informasjon er tilgjengelig på www.weber-norge.no
- SGB er under varemerket **Leca** produsent og leverandør av blokker av såkalt utvidet leire ("**expanded clay**") - herunder lettklinkerblokker også kjent som LECA-blokker - samt varige produkter fra expanded clay til bruk innen bygg- og anleggssektoren, herunder boligbygging, infrastrukturprosjekter mv.

Ytterligere informasjon er tilgjengelig på <http://www.leca.no/>.

- SGB er under varemerket **Gyproc** produsent og distributør av primært ulike typer gipsplater (innervegg, yttervegg og gulv) og tilhørende produkter (profilprodukter, skruer, sparkel og verktøy). Gyproc tilbyr også himlingsprodukter slik som akustikkplater, men dette representerer en begrenset andel av omsetningen. Ytterligere informasjon om Gyproc er tilgjengelig på <https://www.svproc.no/>.
- **GLAVA AS ("Glava")**, et heleid datterselskap av SGB, er produsent og distributør innen isolasjonsmaterialer, himlingsprodukter og relaterte produkter til byggsektoren. Selskapet produserer og selger et bredt utvalg av isolasjonsprodukter til et stort spekter av forhandlere i Norge, samt at de har noe direktesalg. Glava har hovedkontor i Askim og produksjonsanlegg i Askim, Stjørdal og Spydeberg. Salg, markedsføring og kundeservice er organisert sentralt i Oslo, med lokale representanter over hele landet. Glava har ca. 300 ansatte. Selskapets hovedprodukt er glassull, som er et vanlig isolasjonsmateriale. I tillegg produserer og selger selskapet egenprodusert skumisolasjon. Glava selger sine produkter hovedsakelig til distributører som byggevarekjeder og øvrige utsalgssteder, inkludert Optimera. Ytterligere informasjon om Glava er tilgjengelig på www.glava.no.
- **Brødrene Dahl AS** driver grossistvirksomhet innen spesialsegmentet for tekniske byggprodukter og opererer ca. 50 VVS-servicesentre rundt om i landet, med hovedkontor i Oslo. Selskapet er aktiv som fullsortimentsgrossist i hovedsak innen følgende produktsegmenter:
 - Varme, ventilasjon og sanitær (VVS), hvor kundene i all hovedsak er rørleggere og rørleggerkjeder, samt utbyggere av fast eiendom,
 - Vann og Miljøteknikk (VMT), hvor kundene i hovedsak er kommuner og statlige virksomheter, samt entreprenører som utfører offentlige VA oppdrag, og
 - Skips- og industribyggingsprodukter (SI), hvor kundene i hovedsak er norske industribedrifter og skipsverft i inn- og utland.

Brødrene Dahl AS har en rekke heleide datterselskaper, herunder Ventistål AS (ventilasjonsgrossist), Bergersen Flis AS (totalleverandør av baderomsløsninger, herunder fliser, baderomsløsninger, VVS-produkter og spesialverktøy), O. Berge AS (leverandør av VVS-produkter til profesjonelle røggerfirmaer), Hywer A/S (leverandør av vannkraftanlegg) og Dahl Optimera Norge AS (Management og felles konserntjenester for Saint-Gobains distribusjonsvirksomheter i Norge).

For mer informasjon om Brødrene Dahls prosjekter og virksomhet, se hjemmesiden med adresse <http://www.dahl.no/>.

Utenom de deler av konsernets virksomhet innenfor byggevarer, som utøves gjennom selskapene Optimera, SBG (Weber-, Leca- og Gyproc-produkter), Glava og Brødrene Dahl, har konsernets virksomhet i Norge ikke relevans for ervervet av Igland og omtales derfor ikke nærmere i det følgende.

For mer informasjon om Saint-Gobain, se www.saint-gobain.com.

3.1.2 Optimera AS

Optimera driver virksomhet innen salg og distribusjon av byggevarer, trelast og interiør, i tillegg til engrosvirksomhet til egneide og tilknyttede byggevarer, salg til industrien, tomteutvikling og produksjon av prefabrikkerte løsninger. Optimera har ca. 2 000 ansatte fordelt på hovedkontor og ca. 200 utsalgssteder.

Optimera betjener et bredt spekter av kunder, inkludert forbrukere, semi-profesjonelle aktører, mindre entreprenører og murerbedrifter, husbyggere og store entreprenører. Optimera er organisert i seks divisjoner. Disse betjener sine respektive markedssegmenter gjennom en desentralisert organisering:

- **Montér** Optimeras kjedekonsept for "gjør det selv"-markedet, byggmestere, håndverkere og entreprenører. Montér har 139 byggevarerhus, hvor 84 egeneide og 55 selvstendige kjedemedlemmer/franchisetakere, som betjener alle kundeselementene. I tillegg har Optimera 16 proffsentere som er innrettet spesielt for å betjene større profesjonelle kunder.
- **Optimera Handel** er selskapets salgskanal mot industri og frittstående forhandlere innen byggevarer og trelast, maling, interiør og jernvare.
- **Optimera Byggsystemer** tilbyr et bredt spekter av tekniske tjenester, og produserer prefabrikkerte løsninger, komplette konstruksjonspakker ("**precut**") og ferdigelementer som veggelementer og skreddersydde takstoler. Optimera Tomteutvikling tilrettelegger og igangsetter boligfelter for utbygging.
- **Flisekompaniet** driver import og salg av keramiske fliser, samt fliser i naturstein, med tilhørende produkter i Norge. I tillegg selger Flisekompaniet baderomsinnredning og parkett. Virksomheten omfatter drift av butikkjeden Flisekompaniet, som i dag består av 28 utsalgssteder hvorav 16 egeneide butikker og resten franchisetakere. For utdypende informasjon om Flisekompaniet vises til melding av foretakssammenslutning inngitt av Optimera AS 8. juli 2016.
- **Optimera Logistikk** tar seg av varemottak, lagerlegging og transport med 200 medarbeidere, 10 logistikklagre og 100 distribusjonsbiler. Optimera Logistikk tilbyr kundetilpassede logistikk-løsninger og tar sikte på å være en aktiv logistikkpartner gjennom hele byggefasen.
- **Hansmark** er en byggevareaktør med virksomhet i de fire største byene i Sør-Norge som tilbyr i hovedsak salg og utleie av forskalingsutstyr til grunnentreprenører, samt fører et begrenset utvalg av byggevarer rettet mot spesialistsegmentet. Hansmark selger, i likhet med Optimeras søsterselskap Glava, også skumplastisolasjon, samt mur-, betong- og kjemiprodukter som Optimera Weber selger til byggevareaktører.

Optimera eier datterselskapene Optimera Eiendom AS (eiendom) (100 %), Florvaag Bolig AS (100 %) (husbygging), Hansmark AS (forskalingsleverandør), Flisekompaniet AS (100 %) (salg av fliser), Optimera Byggsystemer AS (100 %) og Naglestad Bruk AS (60 %) (produsenter av prefabrikkerte byggelementer), byggevarerhusene Farsund Bygg AS (100 %) Røsand Byggevarer AS (66 %). Selskapet har i tillegg mindretallsinteresser i flere utbyggingsselskaper og byggevareforhandlere.

Optimera hadde konserninntekter på 10 160 millioner kroner i 2020, og hadde et resultat på 408 millioner kroner.

Mer informasjon om Optimera finnes på www.optimera.no.

3.2 Igland Industrier AS

Før Transaksjonen eies Igland Industrier av Igland Eiendom AS (91 %) og Alinea AS (9 %). Gjennom sine datterselskaper tilbyr Igland Industrier ferdiggarasjer under merkenavnet Igland Garasjen. Igland Industrier og

dets datterselskaper (Målselskapene) har 95 ansatte fordelt på hovedkontor og produksjonsanlegg i Grimstad, servicekontor i Grenland og Oslo, salgskontor i Bergen, Trondheim og Gøteborg, samt en filial i Sverige.

Virksomheten omfatter salg av flere garasjetyper, herunder både enkeltgarasjer, dobbeltgarasjer og rekkegarasjer. Disse tilbys både som materialpakker og elementer som kunden setter opp selv, og som nøkkelferdige garasjer. Salget skjer nesten utelukkende til privatpersoner (villagarasjer) og borettslag/sameier (rekkegarasjer).

Målselskapene solgte ca. [redacted] garasjer i 2021.

Igland Industrier driver sin virksomhet gjennom følgende datterselskaper:

- **Igland Garasjen AS (100 %)**

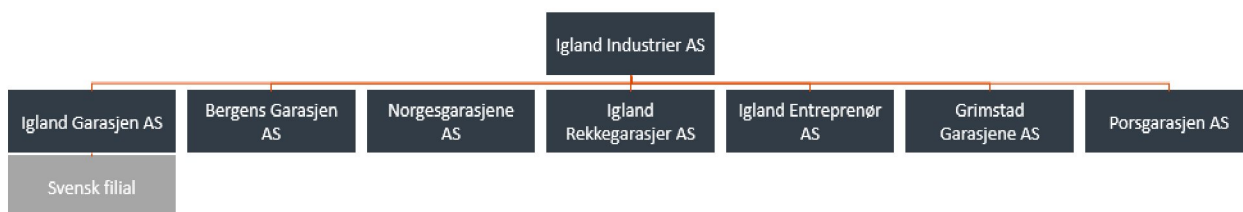
Hovedvirksomheten i Målselskapene drives gjennom Igland Garasjen AS, som leverer ferdiggarasjer til private, borettslag og sameier i hele Norge, og har 94 ansatte. Selskapet omsatte for 223 millioner kroner i 2020, og hadde et driftsresultat på 12 millioner kroner.

- **Igland Rekkegarasjer AS (100 %)**

Igland Rekkegarasjer AS leverer rekkegarasjer i hovedsak til borettslag og sameier, men også til private, i hele Norge. Selskapet er et rent salgsselskap for Iglands rekkegarasjer, og har ingen egne ansatte. Selskapet omsatte for 109 millioner kroner i 2020, og hadde et driftsresultat på 4 millioner kroner.

I tillegg eier Igland Industrier datterselskapene Igland Entreprenør AS (100 %), Norgesgarasjene AS (100 %), Grimstad Garasjene AS (100 %), Porsgarasjen AS (100 %) og Bergens Garasjen AS (100 %). Ingen av disse selskapene driver virksomhet i dag.

Figur 2 Konsernkart, Målselskapene



Igland Industrier hadde konserninntekter på 328 millioner kroner i 2020, og hadde et driftsresultat på 17 millioner kroner.

Mer informasjon om Målselskapene finnes på www.garasje.no.

4 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE

Tabell 1 Omsetning og driftsresultat i Norge i 2020

| Navn | Omsetning, 2020 (Tall i tusen NOK) | Driftsresultat, 2020 (Tall i tusen NOK) |
|--------|---------------------------------------|--|
| Melder | | |

| | | |
|-----------------------|------------|---------|
| Optimera AS (konsern) | 10 159 082 | 407 960 |
| Målselskap | | |
| Målselskapene | 328 216 | 16 948 |

5 RELEVANTE MARKEDER

5.1 Innledning

Som beskrevet ovenfor driver Optimera virksomhet innen salg og distribusjon av byggevarer, trelast og interiør, i tillegg til engrosvirksomhet til egneide og tilknyttede byggevarehus, salg til industri, tomteutvikling og produksjon av prefabrikkerte løsninger.

Målselskapene produserer og leverer garasjer, primært til sluttbrukere. Garasjene tilbys som nøkkelferdige garasjer, eller som materialpakker (precut) og elementer, hvor kunden selv organiserer byggingen.

I Optimeras produktsortiment finnes også materialpakker og elementer til garasjer. Begge Partene tilbyr dermed ulike former for "halvfabrikata" garasjer. Dette er nærmere beskrevet i kapittel 5.2 nedenfor.

Videre selger Optimera byggevarer og trelast til bedrifter som bruker denne i sin næringsvirksomhet. Selv om de største aktørene for preproduserte ferdige bygg, herunder Målselskapene, i hovedsak kjøper sine byggevarer direkte fra produsentene, har Melder inkludert disse i et samlet marked for salg av byggevarer til bedrifter. Denne vertikale relasjonen mellom Partenes virksomheter er nærmere beskrevet i kapittel 5.3 nedenfor.

5.2 Salg av garasjer

5.2.1 Produktmarkedet

5.2.1.1 Leverandører av garasjer

Leverandørmarkedet for garasjer er fragmentert, og et potensielt samlet marked for salg av garasjer vil omfatte en rekke ulike aktører som leverer garasjer med varierende grad av skreddersøm og tjenesteelement i leveransen. Det er til dels flytende skille mellom ulike aktørtyper og begrenset gjennomsiktighet, særlig for de mange aktørene som driver salg av garasjer sammen med annen virksomhet. I det følgende beskrives noen "hovedgrupper" av leverandører av garasjer.

Byggevarehandlene, som Optimera, leverer materialer og andre byggevarer som inngår i bygging av garasjer. Det meste av materialene som selges fra byggevarehusene leveres imidlertid i metervare, og byggevarehusene vet ikke om disse benyttes til å bygge en garasje eller noe helt annet. Som nevnt leverer også de fleste byggevarehandlene, herunder også Optimera, precut- og element-pakker for bygging av garasjer. For byggevarehandlene er dette salget en videreføring av byggeveutsalget, og kundegruppen er i all hovedsak snekkerbedrifter som skal levere en ferdig garasje til sluttkunde og som sparer tid på en viss grad av klargjøring fra byggevarehandleren. For Optimera utgjør dette imidlertid et svært lite antall, og samlet salg utgjør under ■ enheter, hvorav anslagsvis mindre enn ■ enheter er levert til slutt kunder, og resterende er levert til håndverksbedrifter. Selv om disse produktene i prinsippet rent funksjonelt likner de halvfabrikerte produktene fra ferdiggasjeverandørene, er det derfor svært liten direkte konkurranse mellom byggevarehandlens produkter på den ene siden, og ferdiggasje- og ferdighusleverandørens produkter på den annen side. Optimeras salg av innsatsfaktorer til garasjer kan ikke anses å være i nære konkurranse med Målselskapenes

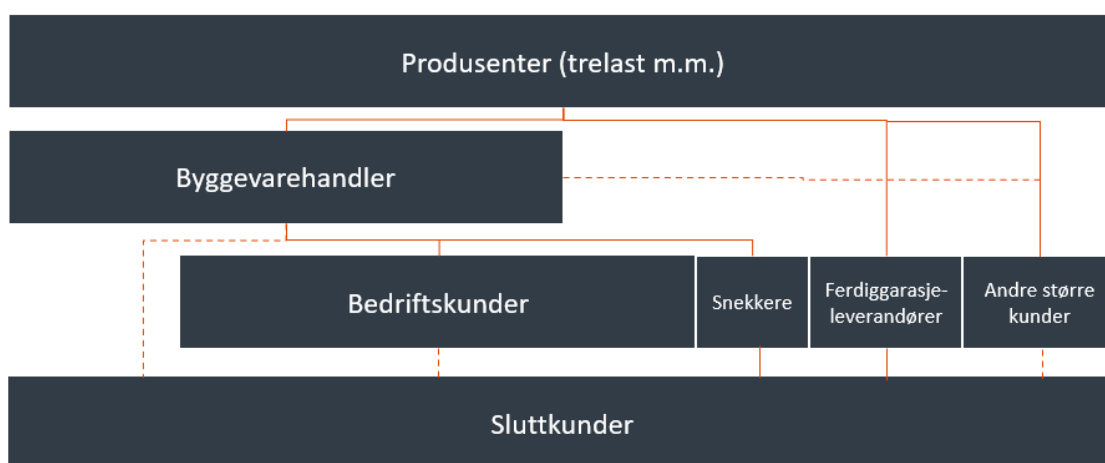
garasjer, og Melder er av den oppfatning at Optimera ikke opererer i samme relevante marked som Målselskapene og andre leverandører av ferdige garasjer til sluttbruker.

Snekkere, eller "håndverksbedrifter", som bygger garasje på bestilling fra sluttbruker, står for en stor del av leveransene av ferdige garasjer. For Målselskapene er det primært håndverksbedrifter, i tillegg til andre ferdiggarasjeleverandører, som utgjør de viktigste konkurrentene, herunder aktører som Agarasje, karlshusgarasjene, Østlandsgarasjer, Koppen Industrier, Straumegarasjen, ABC Hus, Nordbohus, Byggservices Innland, Mesterhus, Selbu Byggtre med flere. Melder anslår at over 90 % av garasjene som settes opp, leveres til sluttbruker av håndverksbedrifter eller ferdiggarasje- og ferdighusleverandører.

Ferdiggarasjeleverandører som leverer og monterer ulike prefabrikkerte garasjemodeller til sluttbruker består av ulike typer aktører, herunder først og fremst leverandører av ferdighus og -hytter, i tillegg til aktører som spesialiserte seg utelukkende på garasjer, som Målselskapene og Karlshusgarasjene. Eksempler på ferdighus- og -hytteleverandører som også leverer ferdiggarasjer er Nordbohus-, Konsmohus-, Blinkhus- og Ferdighus-kjedene (Boligpartner, ABC Hus m.fl.), samt Selbu Byggtre AS. Samtidig er det flere aktører som i tillegg til å tilby ferdiggarasjer driver alminnelig salg av byggevarer, blant annet Flaen Sag & Høvleri AS (Hurdalgarasjen) og Koppen Industrier AS. Idet mange av disse aktørene leverer ferdiggarasjer som en del av sin samlede virksomhet, er det vanskelig å anslå størrelsen på hver av disse innen salg av garasjer.

Figuren nedenfor gir en oversikt over verdikjeden for levering av garasjer.

Figur 3 Markedsstruktur, salg av garasjer



5.2.1.2 Sluttbruker som ønsker ny garasje

De ulike leverandør- og produktsegmentene henger sammen med ulike kundesegmenter, og som beskrivelsen ovenfor viser, har sluttbruker i prinsippet tre alternative typer leverandører dersom han ønsker ny garasje:

Byggevarehandler, håndverksbedrifter og ferdiggarasjeleverandører, inkluderer ferdighus- og ferdighytteleverandører.

Partene anslår at over 90 % av garasjene som bygges, leveres ferdig til sluttbruker. De aller fleste sluttkunder bygger altså ikke garasjen selv, slik at kjøp fra byggevarekjeder som Optimera ikke er et reelt alternativ.²

Videre er det få sluttkunder som kjøper halvfabrikata garasjer,³ og da nesten utelukkende basert på halvfabrikata fra ferdiggarasjeleverandører.⁴ Optimeras begrensede salg av halvfabrikata skjer som sagt i hovedsak til det profesjonelle snekkermarkedet.

Dette innebærer at Partene har minimal overlapp i salg til sluttbrukere som anskaffer garasje, og da i all hovedsak basert på henholdsvis materialer fra Optimera og ferdige garasjer fra Igland. Etter Partenes oppfatning er det derfor ikke noen reell overlapp mellom Optimeras og Målselskapenes virksomheter i dette kundesegmentet.

5.2.1.3 Bedriftskunder som kjøper byggevarer for å bygge garasjer

Både ferdiggarasjeleverandører og håndverksbedrifter kjøper byggevarer for bygging av garasjer. Som figur 3 ovenfor illustrerer, kjøper de fleste håndverksbedrifter sine byggevarer gjennom byggevarehusene, mens større aktører, som ferdiggarasje- og ferdighusleverandørene, i stor utstrekning kjøper byggevarer direkte fra produsentene. Mens ferdiggarasjeleverandørene i hovedsak produserer eventuelle precut eller elementer selv, og dermed først og fremst kjøper metervarer, vil håndverksbedrifter i noe større grad kjøpe både precut og elementer for bygging av garasjer for å korte ned byggetid.

Som nevnt tilbyr både Optimera og Målselskapene precut og elementer for garasjebygging. Også for salg til bedriftskunder er det imidlertid minimal overlapp mellom Partenes virksomheter i praksis. Mens Optimera som nevnt i all hovedsak leverer sitt begrensede salg av precut og elementer til proffkunder som skal bygge garasjer for sluttkunder, selger Målselskapene tilnærmet utelukkende til sluttbrukere og anses ikke å være en aktør i proffmarkedet.⁵ Til dette hører at både Optimera og Målselskapene selger relativt få precut- og elementpakker, idet Målselskapene selger ca. █ % av sine garasjer som nøkkelferdige garasjer, og Optimera, som nevnt, anslår å ha solgt under █ precut- og elementpakker i 2021, hvorav omtrent █ antas å ha blitt solgt til proffkunder.

5.2.2 Geografisk markedsavgrensning

Optimera har fullsortiments varehus i alle fylker, fra Nordkapp i nord til Mandal i sør, og leverer alle sine produkter, herunder også materialer til garasjer, i hele Norge.

Målselskapene har produksjons- og salgskontorer på sørøst-landet, i Bergen og i Trondheim, og leverer precut og elementer til hele Norge, mens nøkkelferdige garasjer leveres i hele Sør-Norge (alle fylker opp til og med Innlandet og Møre og Romsdal).

Et potensielt samlet marked for levering av garasjer omfatter at betydelig antall store aktører, både byggevarehus som Optimera, Coop OBS, Byggmakker, XL-bygg, Maxbo og Bygger'n, som alle tilbyr ferdiggarasjer som precut og elementer, og ferdiggarasjeleverandører, som Målselskapene, Agarasje AS, Selbu Byggtre AS, Karlshusgarasjene, Konsmohus og Nordbohus, som alle leverer ferdige garasjer i hele landet. I tillegg til disse

² Partene anslår at det årlig leveres omkring 20 000 garasjer til sluttkunder i Norge, utenom komplette boligprosjekter. Av disse anslår Partene at mer enn 90 % leveres av snekkerbedrifter eller ferdiggarasjeleverandører, inkludert ferdighus- og ferdighytteleverandører, og det antas at færre og færre sluttkunder kjøper byggevarer som metervare og selv bygger egne garasjer. Optimera anslår at deres salg av elementgarasjer og precut direkte til sluttkunder er under █ enheter per år-

³ Ca. █ % av garasjene fra Igland leveres som nøkkelferdige garasjer, mens Optimera solgte i underkant av █ elementgarasjer og i underkant av █ precut i 2021.

⁴ Som nevnt anslår Optimera å ha solgt i underkant av █ enheter direkte til sluttkunder i 2021.

⁵ Salg til proffkunder utgjør under █ % av Målselskapenes salg.

norske aktørene er det flere svenske aktører som selger garasjer i Norge, herunder Lundqvist Trävaru AB og Melby Garage.

Selv om enkeltaktører kan ha et lokalt eller regionalt fokus, mener Melder at det for denne saken kan legges til grunn at markedet for salg av garasjer er nasjonalt i utstrekning.

5.2.3 Konklusjon

Melder er av den oppfatning at den mest nærliggende markedsdefinisjonen er salg av garasjer til sluttbrukere fra ferdiggarasjeleverandører og håndverksbedrifter, idet disse fremstår som fullgode alternativer for en kunde som ønsker å få bygget en garasje. I et slikt marked er det ikke overlapp mellom Partenes virksomhet. Som nevnt ovenfor vil et slikt marked bestå av flere ulike aktører, og konkurrentbildet er svært fragmentert, med et stort antall små og mellomstore aktører. I tillegg er det for de fleste aktørene vanskelig å identifisere garasjevirksomheten, da denne ofte inngår i aktørens samlede virksomhet. Partene har derfor liten oversikt over hvor store de ulike aktørene er, og hvem som er de største aktørene i dette markedet, herunder hvem som er Målselskapenes største konkurrenter.

For det tilfellet at Konkurransetilsynet skulle mene at det eksisterer et samlet marked for levering av garasjer til sluttkunder som inkluderer både Optimeras og Målselskapenes virksomhet, vil Partene ikke være nære konkurrenter, og de samlede markedsandelene uansett klart være under 20 %.⁶

Idet Transaksjonen uansett ikke vil medføre noen konkurranseskade uansett definisjon av markedet for salg av garasjer, er det ikke nødvendig å ta endelig stilling til hvilke produkter og aktører som inngår i produktmarkedet.

For oversiktens skyld vil Melder i det følgende likevel gi en beskrivelse basert på et potensielt snevert marked for salg av "ferdiggarasjer" fra ferdiggarasjeleverandører. I et slikt marked vil Igland antakelig ha en markedsandel på over 30 %, og det vil derfor foreligge et berørt vertikalt marked.

5.3 Grossistmarkedet for salg av byggevarer til bedrifter

5.3.1 Produktmarkedet

Både Optimera og de andre byggevareleverandørene tilbyr et stort spenn av byggevarer, inkludert alt fra betong, grunnelementer og trevirke til verktøy og interiør. Kunder i bedriftssegmentet kjøper byggevarer fra byggevareleverandørene og benytter disse i sin virksomhet. Som nevnt ovenfor kjøper imidlertid de største bedriftskundene, herunder ferdighus- og ferdiggarasjeleverandørene, byggevarer i så stort kvantum at de fleste har avtaler direkte med produsentene.

For byggevareleverandørene avhenger virksomheten i svært liten grad av hvilken type bedrifter som er kunder, og det kreves liten grad av tilpasning for å kunne betjene ulike typer bedriftskunder. Melder er dermed av den oppfatning at det for denne meldingens vedkommende ikke relevant å segmentere ulike leverandører eller kundetyper basert på hvilke kundetyper som betjenes. Videre etterspør de aller fleste kundene et bredt spekter av byggevarer. Det er derfor heller ikke hensiktsmessig eller nødvendig å segmentere markedet basert på varetyper.

⁶ Som nevnt ovenfor anslår Partene at det årlig bygges ca. 20 000 garasjer i Norge. Igland leverte i underkant av [redacted] ferdiggarasjer i 2021, hvilket utgjør en markedsandel på ca. [redacted] %, basert på antall solgte enheter. Optimera leverer årlig i underkant av [redacted] elementgarasjer og i underkant av [redacted] precut. Dette utgjør en markedsandel på under [redacted] %, basert på antall solgte enheter. Partenes markedsandel i et slik samlet marked er altså anslagsvis under [redacted] %.

For bedriftskundene er det generelt likegyldig hvilken leverandør de benytter for sine innkjøp av byggevarer. Dette kan i stor grad avhenge av kjennskaper til ulike leverandører, eller av personlige preferanser. Ofte har bedriftskundene rabattavtaler med flere byggevareleverandører, slik at den enkelte håndverker kan foreta innkjøp der det til enhver tid er mest hensiktsmessig. For de største bedriftskundene vil det ofte være lønnsomt å foreta direkte innkjøp fra produsentene.

Igland har avtaler med produsentene for det aller meste av sine innkjøp, og som oversikten nedenfor over Målselskapenes største leverandører viser, er alle Målselskapenes største leverandører produsenter av de aktuelle varene. Til illustrasjon anslår Igland at de foretar █% av sine innkjøp fra Optimera. Dette er i all hovedsak innkjøp som skjer *ad hoc*, for eksempel fordi man mangler noen spiker eller materialer på en byggeplass. Da er det ofte enklere å kjøpe innom nærmeste byggevarehus enn å få levert dette fra Igland sentralt. Selv om Optimera i teorien kan være en leverandør til Målselskapene, er Melder av den oppfatning at det i praksis ikke er noen vertikal overlapp mellom Optimeras levering av byggevarer og Målselskapenes innkjøp til sin virksomhet innen salg av garasjer. For oversiktens skyld vil Melder likevel inkludere Iglands innkjøp i et samlet marked for salg av byggevarer til bedrifter.

Melder er av den oppfatning at det for denne meldingen er tilstrekkelig å avgrense et samlet marked for salg av byggevarer til bedrifter.

5.3.2 Geografisk markedsavgrensning

Som beskrevet i kapittel 5.2.2 ovenfor, er Melder av den oppfatning at Partene driver sine virksomheter i nasjonale markeder. Alle de største leverandørene i markedet for salg av byggevarer til bedrifter er nasjonale aktører, og er stort sett til stede i hele Norge.

Melder er derfor av den oppfatning at det for denne meldingens vedkommende er tilstrekkelig å avgrense et nasjonalt marked for salg av byggevarer til bedrifter.

5.3.3 Konklusjon

For denne meldingens vedkommende legger Melder til grunn et nasjonalt marked for salg av byggevarer til bedrifter.

5.3.4 Partenes markedsandeler

Hovedorganisasjonen Virke har anslått at markedet for salg av byggevarer fra byggevarehus til bedrifter er på ca. 32 milliarder kroner. I tillegg til dette kommer direktesalg fra produsentene, som må antas å være betydelig. Optimera solgte byggevarer til bedrifter for ca. █ kroner i 2020, hvilket utgjør ca. █% av Optimeras totale omsetning. Dette innebærer at Optimera har en markedsandel på i underkant av █%, målt mot totalmarkedet for salg fra byggevarehusene. Når direktesalg fra produsentene inkluderes, anslår Optimera at markedsandelen er ca. █%. Målselskapene kjøpte byggevarer for ca. █ kroner i 2020. Dette utgjør en helt ubetydelig del av markedet for salg av byggevarer til bedrifter.

Hva gjelder nedstrømsmarkedet for levering av ferdige garasjer, vil Målselskapenes markedsandel, som beskrevet i kapittel 5.2 ovenfor, avhenge av hvordan markedet avgrenses.

I et potensielt samlet marked for levering av garasjer vil Målselskapene, som beskrevet ovenfor, ha en markedsandel på ca. █%.

Partene er av den oppfatning at det mest sannsynlige markedsavgrensningen er et marked bestående av håndverksbedrifter og ferdiggarasjeleverandører, inkluder ferdighus- og ferdighytteleverandører. Dersom det anslås at så lite som 2/3 av garasjene som bygges leveres av håndverkere eller ferdiggarasjeleverandører, har Målselskapene en markedsandel på under █%. Partene er imidlertid av den oppfatning at antall garasjer som bygges av slike aktørene er høyere, sannsynligvis over █%, og at et anslag på █% innebærer en overvurdering av Målselskapenes markedsandel i et slikt marked.

Dersom garasjemarkedet avgrenses til kun å omfatte salg av garasjer fra ferdiggarasjeleverandører, vil Målselskapene, som nevnt tidligere, ha en markedsandel over 30 %. Dette er imidlertid, som beskrevet ovenfor, et svært uoversiktlig marked, med mange ulike typer aktører, så Partene har ingen oversikt over de ulike aktørenes størrelse i et slikt snevert avgrenset marked. Som nevnt inngår rene ferdiggarasjeleverandører i dette markedet, men også ferdighus- og ferdighytteleverandører. Melder vil likevel understreke at det vil være kunstig å avgrense et eget marked for slike aktører.

6 TRANSAKSJONEN VIL IKKE HINDRE EFFEKTIV KONKURRANSE I NOE MARKED

6.1 Ingen berørte markeder

Som beskrivelsene ovenfor viser er det ingen horisontal overlapp mellom Partenes virksomhet. For det tilfellet at Konkurransetilsynet skulle mene at det er horisontal overlapp mellom Partenes virksomheter, har ingen av Partene over 20 % markedsandel i noe relevant marked.

Videre har ingen av Partene mer enn 30 % markedsandel i noe vertikalt overlappende marked, med mindre det avgrenses et separat marked for levering av garasjer fra ferdiggarasjeleverandører.

6.2 Salg av garasjer

Horisontalt overlappende virksomhet

Markedsstrukturen og Partenes virksomheter innenfor salg av garasjer er beskrevet under kapittel 5.2 ovenfor. Som beskrivelsen viser, vil Partene ha horisontalt overlappende virksomhet i et potensielt samlet marked for salg av garasjer.⁷

I et slikt marked har Partene, som beskrivelsen i kapittel 5.2.3 viser, lave markedsandeler, og samlet anslagsvis under █%. Samtidig er inkrementet svært lite, idet Optimera årlig leverer i underkant av █precut- og elementpakker for bygging av garasjer, hvorav anslagsvis under █enheter leveres direkte til slutt kunder. Partene vil altså ikke være i posisjon til å utøve noen markeds makt, idet kundene vil ha et stort antall alternative leverandører av garasjer.

I potensielt snevrere avgrensede markeder for salg fra ferdiggarasjeleverandører og håndverksbedrifter, eventuelt kun fra ferdiggarasjeleverandører, er det ingen overlapp mellom Partenes virksomheter.

Transaksjonen vil ikke ha noen negativ innvirkning på konkurransen i noe marked for salg av garasjer, uavhengig av hvordan dette avgrenses.

⁷ Som nevnt er Melder av den oppfatning at det ikke er noen reell horisontal overlapp mellom Partenes virksomheter, og at de ikke driver virksomhet i samme marked.

Vertikalt overlappende virksomhet

I et potensielt snevert avgrenset marked som kun omfatter salg av garasjer fra ferdiggarasjeverandører, vil det vært vertikal overlapp mellom Partenes virksomheter, og Målselskapene vil ha en markedsandel over 30 %.

Som beskrivelsen i kapittel 5.3.4 viser, er Målselskapene en marginal kunde i markedet for salg av byggevarer til bedrifter. Det vil derfor ikke være mulig for Optimera å basere sin virksomhet på kun å levere til Igland, og hindre Iglands konkurrenter fra tilgang til byggevarer. Til det kommer at det finnes et betydelig antall alternative leverandører av byggevarer, og at Optimera uansett ikke vil kunne lykkes med et slikt forsøk på ekskluderende atferd. Videre driver flere av de spesialiserte ferdiggarasjeverandørene også virksomhet innen generell byggevarehandel, og må i stor grad antas å benytte seg av egen grossistvirksomhet og direkte innkjøp fra produsentene. Samtidig er det et poeng at Optimera i svært liten grad har oversikt over hva byggevarene som selges faktisk benyttes til, så det vil ikke være praktisk mulig å gjennomføre en utestengelse av Målselskapenes konkurrenter.

Selv om Målselskapene har høye markedsandeler i et slikt potensielt snevert avgrenset marked er det derfor ikke holdepunkter for at Transaksjonen vil påvirke konkurransen negativt som følge av det vertikale forholdet mellom Partenes virksomheter.

6.3 Salg av byggevarer til bedrifter

Markedsstrukturen og Partenes virksomheter i dette markedet er beskrevet i kapittel 5.3 ovenfor. Som beskrivelsen viser er Målselskapene en marginal kunde i dette markedet, og er derfor ikke en viktig kunde for byggevarehandlene. Optimeras konkurrenter vil dermed ikke har problemer med å få avsetning for sine varer selv om Målselskapene etter Transaksjonen skulle foreta alle sine innkjøp fra Optimera. Til dette hører at de største kundene, herunder også Målselskapene, i stor grad kjøper varer direkte fra produsentene.

Transaksjonen vil derfor ikke ha noen negativ innvirkning på Optimeras konkurrenter.

7 KUNDER, KONKURRENTER OG LEVERANDØRER

7.1 Horisontalt overlappende virksomhet: Salg av garasjer

7.1.1 Optimera

Tabell 2 Optimeras største kunder, konkurrenter og leverandører i et samlet marked for salg av garasjer

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

7.1.2 Målselskapene

Tabell 3 Målselskapenes største kunder, konkurrenter og leverandører i et samlet marked for salg av garasjer

| Kunder | Konkurrenter ⁸ | Leverandører |
|--------|---------------------------|--------------|
| | | |

7.2 Vertikalt overlappende virksomhet: Salg av byggevarer til bedrifter og salg av garasjer fra ferdiggarasjeleverandører

7.2.1 Optimera

Tabell 4 Optimeras største kunder, konkurrenter og leverandører i markedet for salg av byggevarer til bedrifter

| Kunder ⁹ | Konkurrenter | Leverandører |
|---------------------|--------------|--------------|
| | | |

⁸ Som beskrevet ovenfor er dette et svært uoversiktlig marked, med mange ulike typer aktører, så Partene har ingen oversikt over de ulike aktørenes størrelse i et slikt snevert avgrenset marked. Som nevnt ovenfor inngår rene ferdiggarasjeleverandører i dette markedet, men også ferdighus- og ferdighytteleverandører. Melder vil likevel understreke at det vil være kunstig å avgrense et eget marked for slike aktører.

⁹ Hva gjelder levering av de dedikerte garasjekonseptene (precut og elementer), skjer dette i all hovedsak til håndverksbedrifter, Som beskrevet ovenfor utgjør dette imidlertid et svært begrenset antall.

7.2.2 Målselskapene

Tabell 5 Målselskapenes største kunder, konkurrenter og leverandører i et marked for salg av garasjer fra ferdiggarasjeleverandører

| Kunder | Konkurrenter ¹⁰ | Leverandører |
|--------|----------------------------|--------------|
| | | |

8 REDEGJØRELSEN FOR EVENTUELLE EFFEKTIVITETSGEVINSTER

For Optimera innebærer Transaksjonen en naturlig utvidelse og komplettering av eksisterende virksomhet, og Optimera forventer å kunne dra nytte av synergier ved slik vertikal integrasjon.

Idet Transaksjonen uansett ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i noe marked, anser Melder at det ikke er nødvendig å gjøre ytterligere rede for effektivitetsgevinstene ved Transaksjonen.

9 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Årsberetninger og årsregnskap for Optimera AS, Igland Industrier AS og Saint-Gobain Distribution Nordic AB ligger vedlagt.

Vedlegg 2 Årsberetning og årsregnskap for Optimera AS, 2020

Vedlegg 3 Årsberetning og årsregnskap for Igland Industrier AS, 2020

Vedlegg 4 Årsberetning og årsregnskap for Saint-Gobain Distribution Nordic AB

Melder antar at det er disse selskapenes regnskaper som potensielt er relevante i saken. Årsberetninger og årsregnskap for øvrige selskaper er offentlig tilgjengelige i Brønnøysundregistret. Disse kan selvfølgelig ettersendes om det er ønskelig.

10 OFFENTLIGHET

Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter, jf. konkurranseloven § 18 b og forvaltningsloven § 13. Forretningshemmelighetene er markert i grått i meldingen. Melder ber om at disse opplysningene unntas offentlighet.

Begrunnelse for unntak fra offentlighet ligger vedlagt.

¹⁰ Se note 9 ovenfor.

Vedlegg 5 Begrunnelse for unntak fra offentlighet (unntas offentlighet)

For Optimera AS

Advokatfirmaet Selmer AS

Håkon Christoffersen

Vedlegg 1 Transaksjonsavtalen (unntas offentlighet)

Vedlegg 2 Årsberetning og årsregnskap for Optimera, 2020

Vedlegg 3 Årsberetning og årsregnskap for Igland Industrier AS, 2020

Vedlegg 4 Årsberetning og årsregnskap for Saint-Gobain Distribution Nordic AB, 2020

Vedlegg 5 Begrunnelse for unntak fra offentlighet (unntas offentlighet)