

ZURHAAR & RUBB AS
KJØP AV
O.B.WIIK AS

Dato: 21.01.2022

Utarbeidet av
Zurhaar & RubbAS
v/ Rune Birkeland



ZURHAAR & RUBB AS

INNHOLD

	Side
1.0 INTRODUKSJON	3 - 5
2.0 RI og OBW KONKURRANSE I NORGE	5 - 6
3.0 ANDRE KONKURRENTER	6 - 7
3.1 GEOGRAFISK MARKED	7
4.0 MARKED MED «LOW BARRIERS TO ENTRY»	7 - 9
5.0 KONKLUSJON	9

Vedlegg A -kontaktinformasjon.

Vedlegg B - organisasjonskart

Vedlegg C - omsetning og resultat per operative selskap

1.0 INTRODUKSJON

- a. *Beskrivelse og navn, adresse på partene:*
 Zurhaar & Rubb AS, org.nr. 966 767 790 (ZR) har kjøpt 100% av aksjene i O.B.Wiik AS, org.nr. 934 122 224 (OBW). OBW er et industriselskap som primært leverer og leier ut plasthaller, telt og stålhaller i Norge, Sverige og Danmark. I tillegg har de også salg av presenninger og spesialsømprodukter. OBW er en delvis konkurrent med Rubb Industries AS, org.nr. 935 243 351 (RI) som er heleid av ZR. De er en konkurrent i Norge på plasthaller og stålhaller, samt utleie av disse. Vedlegg A. viser alle kontaktdetaljer.
- b. *Foretaksammenslutningens art:*
 Selskapene skal ikke fusjoneres eller slås sammen på noen måte. OBW skal bestå som konsern, RI skal bestå som konsern og eier skal være ZR. Primærstrategi med oppkjøpet er vokse i Norge, Sverige, Danmark og Nødhjelpsmarkedet. Sammen skal vi ta ut synergier mellom RI og OBW, som for eksempel å samordne innkjøp.
- c. *Beskrivelse av de involverte foretak og foretak i samme konsern, herunder foretakenes virksomhetsområder:*
- i. Zurhaar & Rubb AS: ZR er et eiendomsselskap basert på Nesttun utenfor Bergen og driver med utleie av kontor og handelseiendommer i Bergen, Askøy og Bømlo.
 Selskapet kjøper eksisterende kontor/ handelseiendommer, bygger disse om, eventuelt bygge, på for så å leie ut. Oversikt over dette kan ses på www.zreiendom.no.
- ii. *Rubb Industries AS:* Et industriselskap som produserer og selger industribygg i duk (plasthaller) eller stål (stålhaller). I tillegg driver selskapet med montasje og utleie av haller i Norge, Sverige, Polen, Storbritannia og USA. Selskapet eier også en balkongglass fabrikk i Sverige (ArqDesign Byggprodukter AB) og en plastposefabrikk (Haagense Plast AS). Oversikt over alle selskap kan ses på web sider:
Plamek.no (Plamek AS - montasje i Norge)
Renthall.no Renthall Gruppen (utleie av plast og stålhaller i Norge, Sverige, Polen, UK og USA)
Haagensenplast.no – Haagenseplast AS som selger plastposer i Norge.
Rubb.no – Rubbhall AS som leverer plasthaller i Norge.
Rubbusa.com – Rubb Inc som leverer plasthaller i USA og Canada.
Rubbuk.com – Rubb Buildings Ltd som leverer plasthaller i UK og Irland
Rubb.pl – Rubb Polska som produserer duk for andre Rubb-selskap og er basert i Polen.
Rubbhall.se – Rubbhall Sverige AB som leverer og leier ut plasthaller i Sverige.
ArqDesign.se – Arqdesign Byggprodukter AB som leverer innglassing av balkonger i Sverige og i Norge under ArqDesign Norge AS. Bruker samme web side – ArqDesign.se/no.
Konspol.pl Konstpol Spolka Z.o.o. – leverer stålhaller i Polen samt underleverandør til Rubb selskap. kon
Ccbetong.no – CC Betong AS leverer betonggulv og fundament til RI selskap samt eksterne kunder
Hallmaker.no – leverer stålhaller i Norge.
- iii. *Obwiik.no* – O.B. Wiik as leverer stål -og plasthaller, sømprodukter i duk, arbeidstelt, partytelt (Event), nødhjelpstelt primært i Norge, Sverige og Danmark. Nødhjelp er 100% eksport og noen haller leveres også internasjonalt.

Samlet omsetning i Norge på produkter vi konkurrerer på er ca. kr. 460 mill. Dermed overskrider ikke dette grensen som innebærer å varsle Konkurransetilsynet, men av god forretningsskikk velger vi likevel å varsle om kjøpet.

Samlet omsetning etter oppkjøp av O.B. Wiik (tabell A):

Omsetning per selskap (2020):

	NOK (mill.)
1.Zurhaar & Rubb AS (Norge)	214,8
2.Rubb Industries AS (Norge)	306,0
3.O.B. Wiik AS (Norge)	311,0
Sum	831,8

*Merk: Alle konsernselskaps omsetning i Norge er med i tall over i Tabell A.
Alle regnskap er tilgjengelige i Regnskapsregistrene i Brønnøysund*

Som man kan se ovenfor kommer vi under grensen til konkurransetilsynet.

O.B.Wiik AS skal bestå som konsern under Zurhaar & Rubb AS og konkurrere med Rubbhall AS i Norge på plathaller. Ellers er OBW sine forretningsområder ikke i konkurranse med Rubb Industries AS.

Vi har også som mål å ta ut synergier på innkjøp av produkter og tjenester mellom alle konsernselskap.

OBW vil tilføre ZR følgende etter oppkjøp:

- i. *Eventmarkedet* som konserter, arrangementer, bryllup osv hvor lette aluminiumtelt leies ut sammen med tilbehør som bord, stoler, gulv osv. RI er ikke i dette markedet i dag.
- ii. *Nødhjelpsmarkedet*. Dette er et stort marked som Rubb Industries AS ikke er i. OB.Wiik omsetter for mellom kr. 70-100 mill i dette markedet per år.
- iii. *Vokse i Danmark og Sverige*. ZR vil styrke seg i disse markedene.
- iv. *Arbeidsteltmarkedet*. Rubb Industries AS omsetter ikke arbeidstelt i Skandinavia i dag. OBW er stor i dette markedet.
- v. *Presennings /duksom markedet*. RI er ikke i dette markedet i dag.

d. *Navn på de 5 viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markeder i Norge:*

- i. *Konkurrenter*: Hallgruppen AS, Hallspesialisten AS, BestHall OY (Finland), Grude Bygg AS, Helgesen Tekniske Bygg AS,
- ii. *Kunder*: Hære Entreprenør AS, Grønntvedt Pelagic AS, Sportsforeningen Grei, Larvikittblokka AS, Norwegian Air. Merk at dette markedet har få repetisjonskunder. De fleste kunder i hallmarkedet i Norge er nye, men noen få repetisjonskunder.
- iii. *Leverandører*: Serge Ferrari (Frankrike) - Duk til plathaller, Konstpol Spolka z.o.o – stål til dukhaller, IPOA AS (stål til Hallmaker AS haller), Kingspan - leverandør av kledning til haller, Glawa AS – leverandør av isolasjon.

e. *Årsregnskap og årsberetninger*:

- Disse finnes offentlig tilgjengelig på alle selskap i Gruppene som opererer i Norge.
- f. *Redgjørelse for innlevering av forenklet melding:*
 Partene er aktive på det samme produktmarked og geografiske markedet, men partenes samlede markedsandel overstiger ikke 20 prosent, og vilkårene for å levere forenklet melding er oppfylt, jf. meldepliktforskriften § 3 første ledd nr. 3 bokstav b). Se nærmere om markedet nedenfor i pkt. 3 og 4.

3.0 RI og OBW KONKURRANSE I NORGE

RI og OBW konkurrerer i Norge i et produktmarked som omfatter følgende produkter/tjenester:

- a. Plasthaller.
- b. Stålhaller
- c. Utleie av a. og b.

Her er omsetning og EBT (2020) per selskap i markeder der OBW og RI konkurrerer i dag (stålhaller, plasthaller og utleie av disse):

NOK mill (2020) – Tabell B.

<i>Selskap</i>	<i>Omsetning</i>	<i>EBT</i>
OB Wiik AS	158,4	-10,0
Rubb Industries AS	300,5	-2,5
Sum	458,9	-12,5
Resultatmargin	-2,72%	

Under er oppsett som viser mer detaljert oversikt over omsetning per område for alle tre konsern i dag. For OBW er tall delt opp per divisjon (OBW har alt samlet i ett AS i Norge – utenom noen utleiehaller som er leaset) mens RI har delt sine virksomheter i egne AS. Som det fremgår, er det ikke overlapp mellom virksomheten til de involverte foretak på en rekke områder. Eksempelvis er nødhjelp et viktig marked for OBW, mens RI ikke har virksomhet der. Et annet eksempel er spesialstålhaller som utgjør et eget produktmarked for komplekse stålbygg, der OBW ikke er til stede.

NOK mill (2020) – Tabell C

<i>Markeder</i>	<i>OBW</i>	<i>RI</i>	<i>ZR</i>	<i>Sum</i>
Salg av Plasthaller / lisensinntekter*⌘	130,0	44,3	0	174,3
Standard stålhaller	1,3	0	0	1,3
Utleie av stålhaller / plasthaller⌘	15,2	35,8	0	51,0
Salg / utleie av arbeidstelt	22,4	0	0	22,4
Spesialstålhaller⌘	0	171,8	0	171,8
Salg av presenninger/ spesialsøm	22,7	0	0	22,7
Salg / utleie av «Event» produkter/tjenester	32,5	0	0	32,5
Nødhjelp%	86,9	0	0	86,9
Montasje	0	17,5	0	17,5
Plastposeproduksjon	0	26,0	0	26,0
Balkong innglassing	0	1,0	0	1,0
Betongleverandør	0	6,4	0	6,4

Utleie kontor / butikker / slag av bygg	0	3,2#	214,8	218,0
Sum	311,0	306,0	214,8	831,8

*Rubbhall AS plus Rubb international AS omsetning.

Husleie for utgjør ca. kr,2,5 mill. Ellers internfakturering av internkostnader fra morselskap- RI AS.

▣ Markeder hvor RI AS konkurrerer med OBW – sum kr. 300,5 mill.

% Nødhjelp er 100% eksport og produkter her er ikke dermed solgt i Norge.

Ettersom plasthaller og stålhaller er produkter som konkurrerer i samme markedet, er vår omsetning meget liten i forhold til det totale hallmarkedet i Norge. Noen kunder vil ha dukhaller, mens andre vil ha stål- eller eventuelt betongbygg. Hvis det er behov for det, kan vi dokumentere at flere av våre kunder vurderer stål og plasthaller opp mot hverandre i en anskaffelsesprosess.

4.0 ANDRE KONKURRENTER

Det er mange konkurrenter i Norge på haller. Noen produsenter leverer bare plasthaller, noen bare stålhaller og noen begge. Vi har ikke tatt med de som bare leverer betonghaller.

Tabell D.

Selskap	Omsetning 2020 NOK(mill)	EBT
Grude Bygg AS	248,0	16,8
Stålteknikk AS	83,6	1,4
Hallgruppen AS	328,5	20,6
SL Mekaniske AS	89,6	-1,3
Helgesen Tekniske Bygg AS	522,7	14,1
BestHall OY	15,0	N/A
Engelsen Entreprenør AS	117,0	6,7
Hugaasgrppen AS	13,8	-3,7
Næringsbygg AS	5,2	1,7
Hallspecialisten AS	48,5	-4,0
Profil-bygg AS	10,0	0,44
Flexible Buildings Systems Norway AS	12,5	0,3
Metallbygg AS	82,6	4,9
POB Entreprenør AS	597,1	11,7
NOR Bygg	13,0	-0,1
A-Bygg AS	0,44	0,33
Håndverkscompagniet AS	7,0	0,28
Logistics Contractor AS	298,0	7,0
Metacon AS	533,1	11,6
Stålbygg AS	20,4	1,1
NIM Stålbygg AS	43,4	1,0
DanCover AS	10,0	N/A
Llentab AS	78,5	3,0
SUM	3.177,9	93,85
Resultatmargin	2,95%*	

Ca. omsetning (NOK).

*Noen selger også sikkert i utlandet men oppgir ikke omsetning her separat per land
Pluss eventuelt gjennomsnitt resultat i Bestehall OY og Dancover.

I listen har vi ikke tatt med de virkelig store som Veidekke, Skanska, og NCC osv. Disse leverer store haller, men omsetning inkluderer også deres egne entreprenørvirksomheter, så det vil være misvisende å ta de med. Vi vet ikke hvor stort hallmarkedet er i Norge, men man må kunne anta at det er dobbelt så stort (ca. 6 milliarder) som vist ovenfor dersom vi tar med de store entreprenørene. **Altså vil OBW og RI til sammen da stå for mindre enn 8% av markedet.** Vi tror dette er et meget konservativt estimat ettersom rene betonghall leverandører ikke er med i oppstillingen, men er konkurrenter. **Markedet er også større enn det som omsettes i Norge. Aktører i bransjen tilbyr importerte konkurrerende produkter til Norge, og norske produsenter eksporterer slike produkter til utlandet.**

Som man ser ovenfor, er det **veldig mange leverandører av haller i Norge. Det er også relativt lav inntjening med et gjennomsnittresultat før skatt på omsetning på ca. 3%.**

4.1 Geografisk marked

Markedet er større enn Norge ettersom utenlandske konkurrenter tilbyr produkter i Norge, og Norske leverandører tilbyr produkter i utlandet.

Vi er usikre på hvor stort markedet er, men det er i alle tilfelle tale om et Skandinavisk marked. For eksempel, Besthall OY (Finland) selger og importerer dukhaller til Norge. De har for eksemplet levert en stor flyhangar (dukhall) til Flesland Lufthavn i Bergen. Dancover, i Danmark, som leverer mindre dukhaller eksporterer også til Norge.

Når det gjelder stålhaller en Llentab et god eksempel, med eget AS i Norge, Sverige og Danmark mens selve produktet blir importert via deres supply chain i øvrige Europa.

Som man ser i tabell D ovenfor, er det veldig mange leverandører av haller i Norge. Det er også relativt lav inntjening med et gjennomsnittresultat før skatt på omsetning på ca. 3%.

Grunnen til at ingen aktør har stor markedsrett og at det er mange leverandører er at det er «low barriers to entry» i markedet.

5.0 MARKED MED «LOW BARRIERS TO ENTRY»

Hallmarkedet i Norge er preget av:

- a. Mange leverandører
- b. Mange forskjellige størrelser på selskap som konkurrerer
- c. Stadig nye konkurrenter
- d. Internasjonal konkurranse

a.Mange leverandører

Man kan se i oversikten under 4.0 ovenfor at det er mange leverandører av haller i Norge. Dette gjør at det er sterk konkurranse i markedet.

b.Mange forskjellige størrelser på konkurrenter

Som man også kan se i pkt. 4.0 så er det stor forskjell på omsetning i selskap i dette markedet. Det er to grunner til dette. En er at mange bare leverer enkle stålbygg, uten VVS, dører,

betong, elforsyning osv. Dette krever minimalt med ansatte og alle komponenter kjøpes fra underleverandører. Det er flere slike som ikke ønsker å vokse ut av sitt lokalmarked. Så er det andre som satser langt mere offensivt. Her kan vi ta et eksempel: Flexible Building Systems Norway AS hadde ingen omsetning i 2019, men allerede i 2020 omsatte de for kr. 12,5 mill med et resultat før skatt på kr. 0,3 mill.

c. Stadig nye konkurrenter

Som nevnt ovenfor – punkt b, kan hallproduksjon gjøres ganske enkelt. Dette gjør at stadig nye aktører lanserer sine produkter. Ett eksempel på at disse også vokser seg relativt store er Hallgruppen AS. Dette selskapet leverer både stål- og plathaller, samt utleie av samme. Selskapet ble startet i 2015 og har allerede oppnådd en omsetning på kr. 328 mill, der resultatet før skatt i 2020 var kr. 20,6 mill.

d. Internasjonal konkurranse

«Supply Chain» for standard hallprodukter er veldig internasjonal. Dette fordi slike produkter er modulære. Det vil si de kan deles opp som «Lego» og pakkes effektivt og sendes hvor som helst. Hallgruppen AS som ble etablert i 2015 leverer stålhaller og dukhaller i både Norge, Sverige, og Danmark. De har en «supply chain», det betyr at produktene som leveres i alle markeder kommer fra de samme leverandørene internasjonalt.

Llentab AS som bare leverer stålhaller har også egne AS i Danmark og Sveige hvor de leverer de samme produktene som igjen bruker samme internasjonale supply chain. Det er liten produksjon av dukhaller i Norge og alle konkurrenter importerer det meste av komponentene. Til og med montasje er delvis internasjonalt.

Hvorfor «low barriers to entry»

Grunnen til a.-d. ovenfor er at det er lett å starte opp i dette markedet. Dette er fordi nesten alle bruker underleverandører og dermed ikke produserer selv.

Hovedinnhold av haller er:

- a. Beregning av hall iht. byggeforskrifter
- b. Stålramme
- c. Kledning
- d. Betongfundament
- e. Dører
- f. Montasje

Hvis vi tar Hallgruppen AS ovenfor som et eksempel, så kjøper firmaet de fleste tjenester fra a. tom f. fra underleverandører. Dermed trenger et oppstartselskap kun selgere, innkjøpere og prosjektledere, og kan unngå investeringstunge produksjonsapparater for å komme inn i hallmarkedet. Underleverandører er basert i hele verden og ikke bare i Norge.

6.0 KONKLUSJON

Som vist ovenfor tror vi ikke Zurhaar & Rubb AS kjøp av O.B. Wiik AS vil være noe hinder for konkurranse i hallmarkedet i Norge pga. følgende:

- a. Vi er en liten aktør i et stort marked, som også er internasjonalt
- b. Markedet er sterkt konkurransedrevet.
- c. Det er et marked med «low barriers to entry»
- d. Markedet er internasjonalt ettersom utenlandske leverandører konkurrerer også på markedet i Norge

Vedlegg A – kontaktinformasjon for alle selskap involvert i transaksjon:

1. Zurhaar & Rubb AS

Østre Nesttunvei 16
Postboks 131 Nesttun
5852 Bergen

Kontaktperson: Rune Birkeland (Adm. Dir)

rune@zreiendom.no

Tel: 97098871

2. O.B. Wiik AS

Industriveien 13
2020 Skedsmokorset

Kontaktperson: Paal Tønsberg (Adm. Dir)

paal.tonsberg@obwiik.no

Tel: 91175748

3. Rubb Industries AS

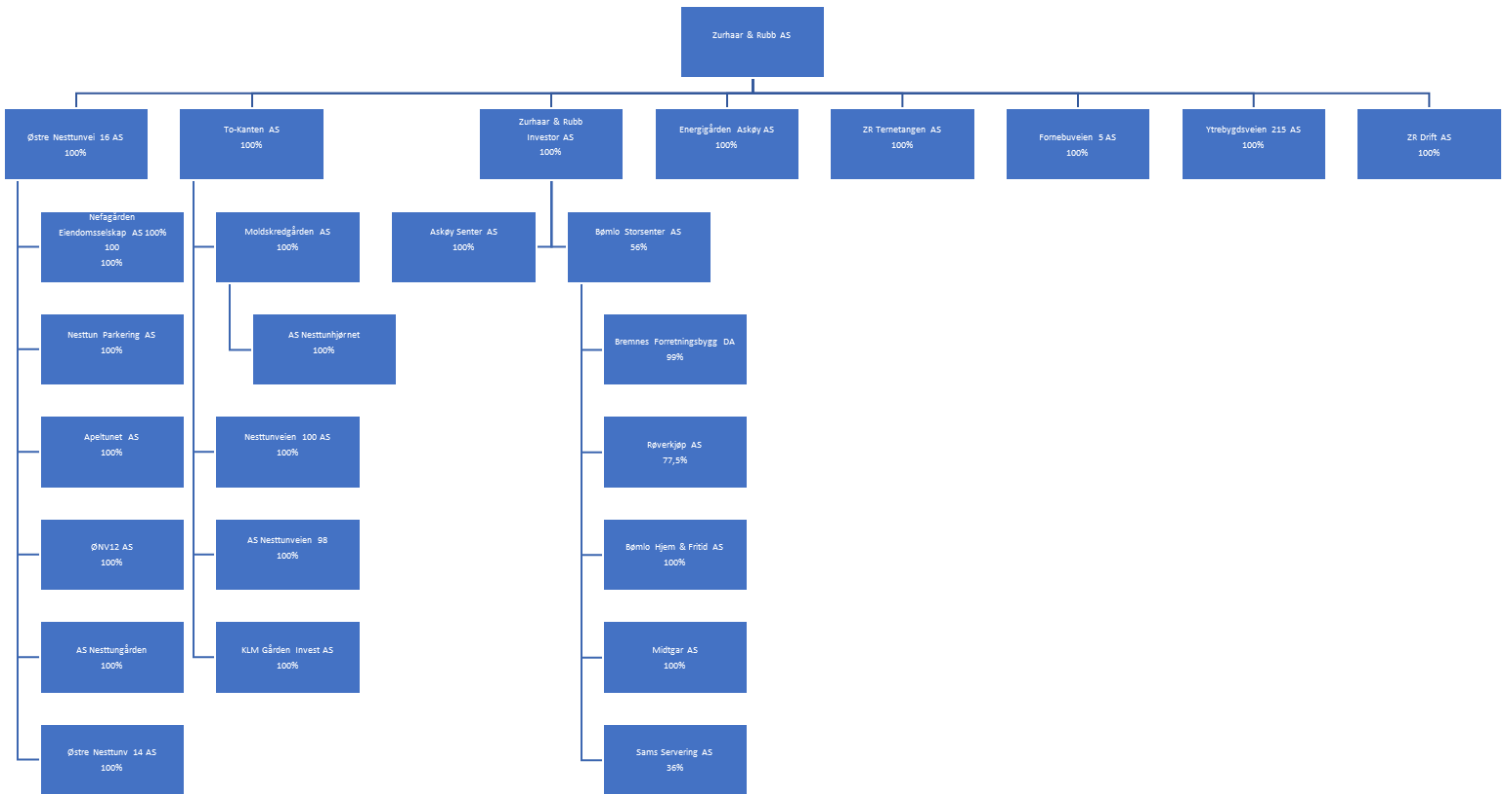
Strandveien 50
1366 Lysaker

Kontaktperson: Finn Atle Haldorsen (Adm. Dir.)

Tel: 90093778

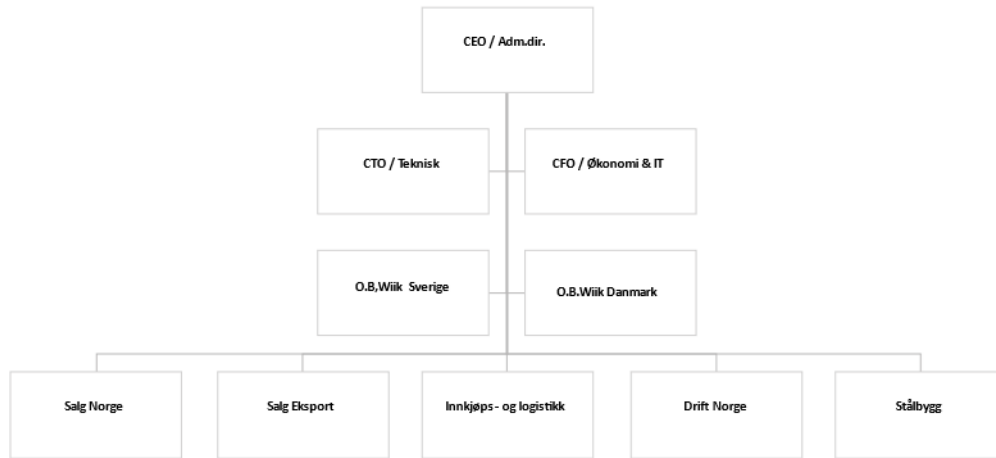
Vedlegg B – oversikt over konsernstruktur i denne rapporten

1. Zurhaar & Rubb AS

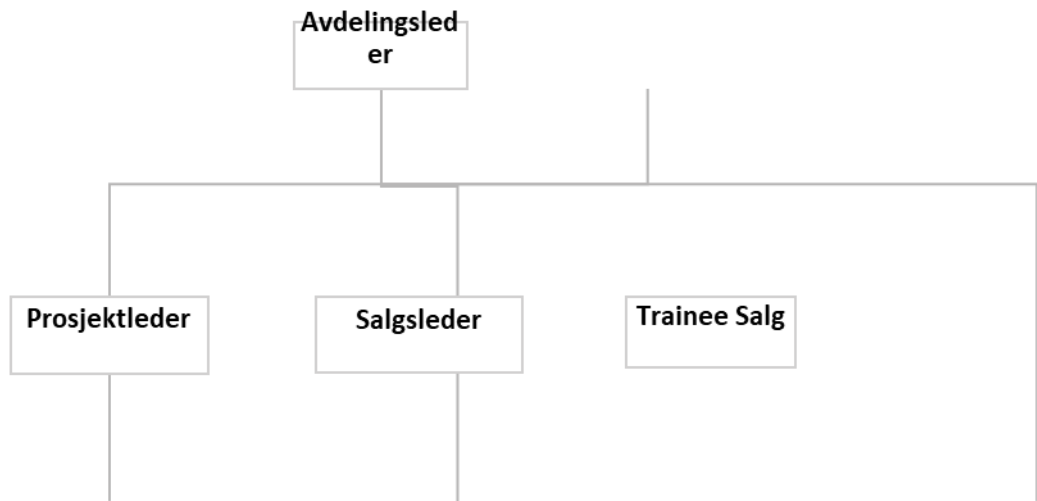


2. O.B. Wiik AS

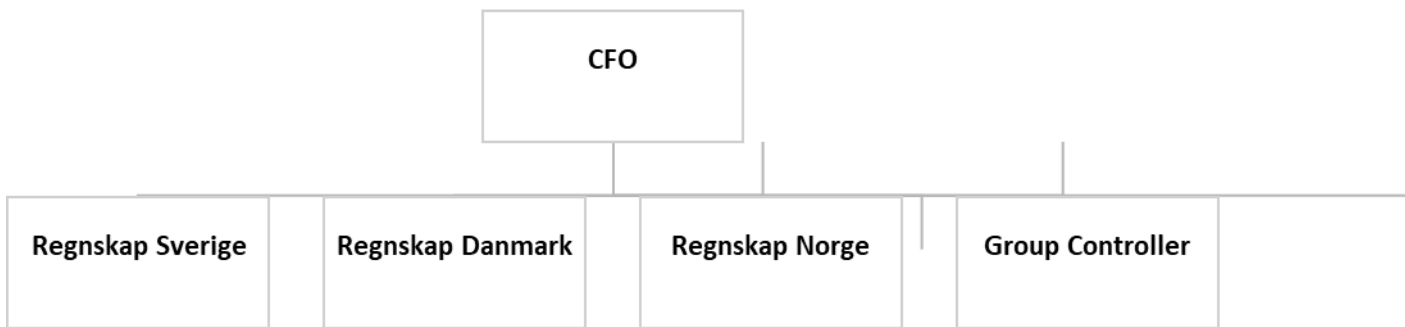
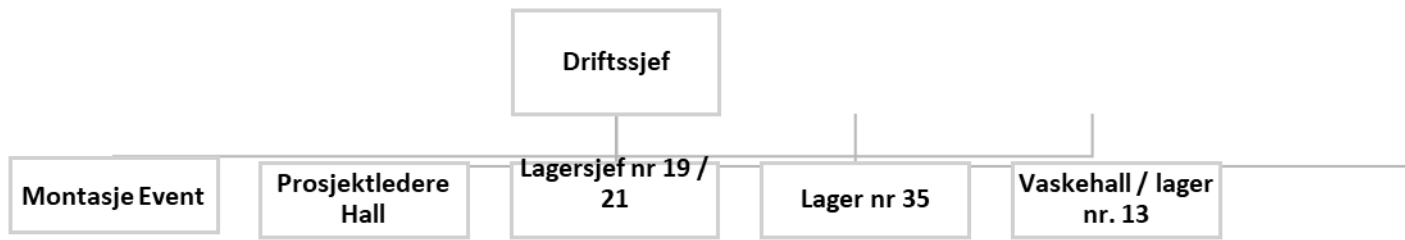
O.B.Wiik - Konsern



OBW – Stålhaller:



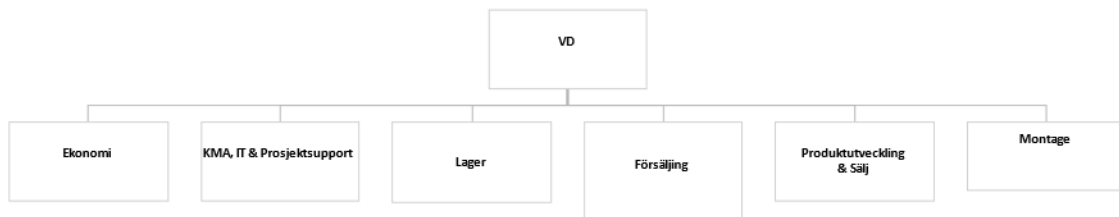
OBW Drift:



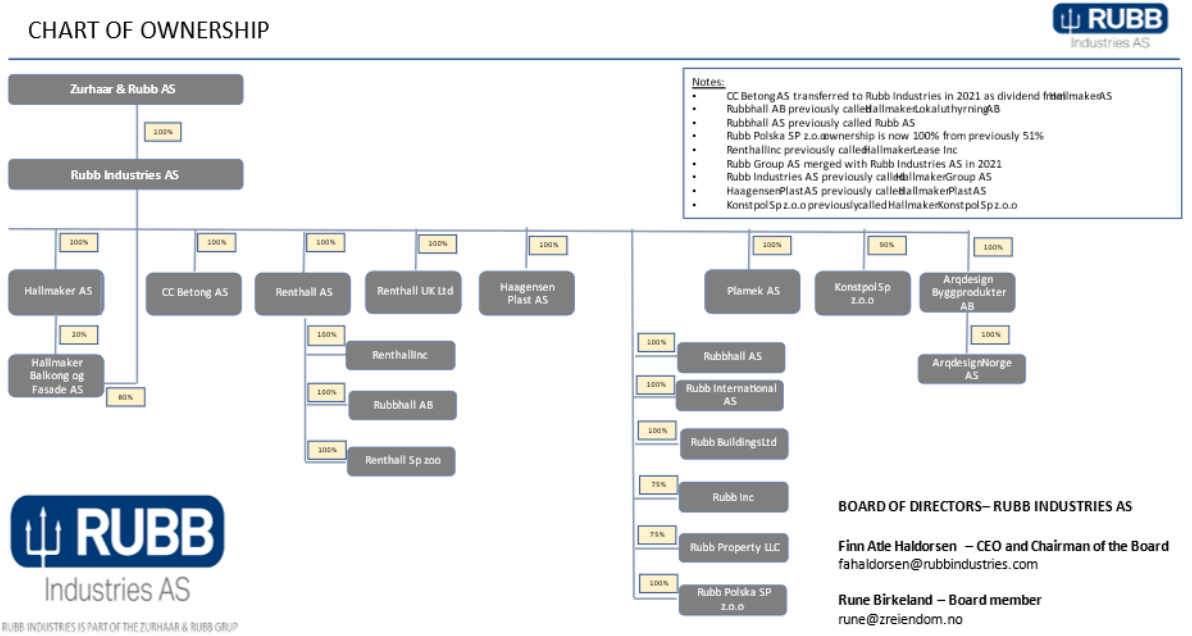
OBW Danmark:



O.B.Wiik – Sverige



3. Rubb Industries AS



Zurhaar & Rubb (eiendom – unntatt Rubb Industries AS)

2020

Tall i tusen

	Omsetning	EBT
Zurhaar & Rubb AS	36 553	131 112
To-Kanten AS	2 489	1 454
Østre Nesttunvei 16 AS	29 260	21 132
Nefagården Eiendomsselskap AS	5 334	2 042
Apeltunet AS	3 530	475
Østre Nesttunv 14 AS	1 118	656
ØNV 12 AS	1 598	96
Nesttun Parkering AS	4 763	-154
Moldskredgården AS	5 828	1 033
Zurhaar & Rubb Investor AS	60 649	60 642
Energigården Askøy AS	3 558	1 459
Askøy Senter AS	15 761	10 395
Nesttunveien 100 AS	278	-424
AS Nesttunveien 98	2 980	1 583
AS Nesttunhjørnet	3 845	3 365
KLM Gården Invest AS	1 650	424
AS Nesttungården	1 690	1 026
Bremnes Forretningsbygg DA	646	-2
Midtgar AS	1 347	1 012
Bømlo Storsenter AS	12 447	1 348
Ytrebygdsvegen 215 AS	22 597	7 807
ZR Drift	18 975	-33
ZR Ternetangen AS	8 785	5 027
Fornebuveien 5 AS	3 364	-1 557

Bortsett fra morselskap og ZR Investor AS så er alle disse eiendommer i eget AS

Rubb Industries konsern:

Selskap	Driftsinntekter	EBT
Rubb Industries AS	17 770	-11 858
Hallmaker AS	185 209	-22 658
CC Betong AS	19 813	-75
Renthall AS	36 270	17 708
Plamek AS	39 943	410
Haagensen Plast AS	26 020	2 562
Hallmaker Balkong og Fasade AS	-	117
Rubb Group AS	-	-1 936
Rubb AS	57 179	144
Rubb International AS	4 127	3 268
Arkdesign Byggprodukter AB	108 688	-3 061
Arqdesign Norge AS	982	-1 106
Hallmaker Lokaluthyrning AB	5 735	1 725
Hallmaker Konstpool	23 139	403
Renthall z o.o.	2 228	367
RentHall Inc	1 716	86
Rentall UK Ltd	-	-37
Rubb AB	-	-
Rubb Polska Sp z o.o.	31 786	1 185
Rubb Buildings Ltd	127 098	16 412
Rubb Inc	145 005	372
Misc, EBT Eliminering	-120 988	-4 234
Som Rapportert Konsern år 2020	711 717	-206

O.B. Wiik Konsern:

2020 tall:

- O.B.Wiik as (Norge) :
 - Driftsinntekter: MNOK 311,476
 - EBT: MNOK -29,503
 -
- O.B.Wiik AB (Sverige) :
 - Driftsinntekter: MSEK 106,189
 - EBT: MSEK -4,277
 -
- O.B.Wiik Danmark as:
 - Driftsinntekter: MDKK 33,633
 - EBT: MDKK 1,093
 -
- O.B.Wiik Ltd. (Canada)* :
 - Driftsinntekter: MCAD 0,383
 - EBT: MCAD 0,596

***Canada selskapet er nå avviklet**