

MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

MELLOM

MESTERGRUPPEN BYGGEVARE AS

OG

XL-BYGG DALE MALO AS

11. april 2022

Informasjon markert i grønt er Mestergruppen Byggevare AS' forretningshemmeligheter

Informasjon markert i turkis er XL-Bygg Dale Malo AS' forretningshemmeligheter

Informasjon som utgjør forretningshemmeligheter for begge parter er markert i gult

1 INNLEDNING OG OPPSUMMERING

Denne meldingen gjelder Mestergruppen Byggevare AS' («**Mestergruppen**») erverv av enekontroll av XL-Bygg Dale Malo AS («**XL-Bygg Dale Malo**»), sammen omtalt som «**Partene**», gjennom foretakssammenslutningen beskrevet i kapittel 3 («**Transaksjonen**»). Meldingen inngis til Konkurransetilsynet i henhold til konkurranse-loven § 18, jf. § 17 på vegne av Mestergruppen.

XL-Bygg Dale Malo er før Transaksjonen medlem av en av Mestergruppens byggevarekjeder og foretar ca. [REDACTED] % av sine innkjøp av byggevarer gjennom Mestergruppen.

Mestergruppen driver virksomhet innen innkjøp og grossistsalg av byggevarer. Byggevarene omsettes i hovedsak gjennom byggevareutsalg tilknyttet Mestergruppens kjeder. I tillegg har Mestergruppen i begrenset grad sluttleds salg av byggevarer gjennom egne (kjedeeide) byggevareutsalg.

XL-Bygg Dale Malos virksomhet består av innkjøp og sluttleds salg gjennom egneide byggevarehus i Molde-regionen. Det er dermed et overlapp mellom Partene hva gjelder innkjøp av byggevarer og (i begrenset grad) sluttleds salg av byggevarer. I tillegg er et fåtall av de selvstendige byggevarehusene tilknyttet Mestergruppens kjeder i konkurranse med XL-Bygg Dale Malos byggevarehus.

Mestergruppens andel av markedet for innkjøp av byggevarer for videresalg i Norge vil etter den planlagte Transaksjonen være [REDACTED] % og andelen økes kun marginalt som følge av Transaksjonen.

Transaksjonen vil føre til en begrenset konsentrasjonsøkning i markedet for sluttledsdomsetning av byggevarer. Før Transaksjonen har Mestergruppen gjennom sine kjedeeide byggevareutsalg en estimert andel på [REDACTED] % av sluttledsdomsetningen av byggevarer i Norge.¹ Etter Transaksjonen vil Mestergruppen gjennom kjedeeide byggevareutsalg ha en estimert andel på [REDACTED] % av sluttledsdomsetningen av byggevarer i Norge.

Dersom man hensyntar både kjedeeide og selvstendige byggevareutsalg, står Mestergruppen før transaksjonen for ca. [REDACTED] % av sluttledsdomsetningen av byggevarer i Norge. Denne andelen vil ikke øke som følge av Transaksjonen, da XL-Bygg Dale Malo er eksisterende kjedemedlem.

Partenes virksomhet er geografisk komplementær. XL-Bygg Dale Malo har til sammen fire egneide byggevareutsalg i Molde-regionen. Mestergruppen har til sammen [REDACTED] egneide og [REDACTED] frittstående byggevareutsalg i Norge, men har en beskjeden tilstedeværelse i Molde-området. Uansett markedsavgrensning vil ikke Transaksjonen hindre effektiv konkurranse i strid med konkurranse-lovens formål:

- Dersom man ser på Møre og Romsdal som ett marked, har Mestergruppen to kjedeeide byggevarehus (på Digernes og Herøy) og flere frittstående, kjedetilknyttede byggevarehus.

¹ Der ikke annet er angitt, er markedsandeler estimert med utgangspunkt i tall fra Virke, supplert med Mestergruppens egne analyser.

XL-Bygg Dale Malo har fire byggevarehus i regionen. Mestergruppens markedsandel etter transaksjonen vil i dette området være [REDACTED] %, eller [REDACTED] % dersom også kjedetilknyttede byggevarehus hensyntas.

- I geografisk snevrere markeder, med utgangspunkt i lokasjonene til XL-Bygg Dale Malos fire byggevarehus, har Mestergruppen i tre av de fire markedene bare frittstående kjedemedlemmer. [REDACTED]
[REDACTED] transaksjonen medfører dermed ikke noen konsentrasjonsøkning i disse tre lokalkarkedene. Det er overlapp mellom ett av Mestergruppens kjedeeide byggevarehus og XL-Bygg Dale Malos byggevarehus i ett av lokalkarkedene. Partenes samlede markedsandel i dette lokalkarkedet er ca. [REDACTED] % og Partene møter sterk konkurranse fra andre aktører.

Transaksjonen vil på denne bakgrunn ikke hindre effektiv konkurranse i noe marked i strid med konkurranseovens formål.

INNHOLDSFORTEGNELSE

1	INNLEDNING OG OPPSUMMERING.....	2
2	KONTAKTINFORMASJON	6
2.1	Melder	6
2.2	Øvrig involvert foretak	6
3	BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN.....	6
4	BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN	7
4.1	Ferd AS.....	7
4.2	Mestergruppen Byggevare AS.....	7
4.3	XL-Bygg Dale Malo AS.....	9
4.4	De medlemseide byggevarehusene tilknyttet Mestergruppen er selvstendige markedsaktører i sine lokale markeder	9
4.4.1	Innledning	9
4.4.2	Nærmere om tilknytningen mellom Mestergruppen sentralt og medlemmene i Mestergruppens byggevarekjeder	9
4.4.3	Overgang mellom kjeder	10
5	OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE SISTE REGNSKAPSÅR (2020)	11
6	BESKRIVELSE AV RELEVANTE MARKEDER	11
6.1	Innledning og oversikt.....	11
6.1.1	Innkjøp og grossistsalg av byggevarer	11
6.1.2	Sluttbrukersalg av byggevarer	11
6.2	Generelt om byggevaremarkedet.....	12
6.2.1	Innledning	12
6.2.2	Aktørene i byggevarehandelen.....	13
6.2.3	Mobilitet og nyetableringer.....	14
6.3	Produktmarkedet for sluttleddomsetning av byggevarer gjennom byggevareutsalg	15
6.4	Det geografiske markedet for sluttleddomsetning av byggevarer gjennom byggevareutsalg.....	15
6.4.1	Møre og Romsdal	15
6.4.2	Snevrere lokale markeder	16
6.5	Markedsavgrensning – oppsummering	16
6.6	Nærmere beskrivelse av de relevante markedene for omsetning av byggevarer fra byggevareutsalg	16
6.6.1	Møre og Romsdal	16
6.6.2	Snevrere lokale markeder	18
7	VERTIKALE OVERLAPP	21

8	EFFEKTIVITESGEVINSTER.....	22
9	TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER	22
10	AVTALEN OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN MED BILAG	22
11	ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP	22
12	KONFIDENSIALITET	22
13	AVSLUTTENDE BEMERKNINGER.....	23

2 KONTAKTINFORMASJON

2.1 Melder

Navn: Mestergruppen Byggevare AS
Organisasjonsnummer: 997 166 221
Adresse: Nils Hansens vei 8
Postadresse: 0667 Oslo

Kontaktperson(er) for melder: Advokatfirmaet Thommessen AS
v/advokat Eivind J. Vesterkjær og advokatfullmektig Inger Clem
Adresse: Ruseløkkveien 38, 0251 Oslo
Postadresse: Postboks 1484 Vika, 0116 Oslo
Telefonnummer: +47 90 96 68 43 / +47 48 26 99 24
E-postadresse: eve@thommessen.no / icl@thommessen.no

2.2 Øvrig involvert foretak

Navn: XL Bygg Dale Malo AS
Organisasjonsnummer: 930 917 346
Adresse: Myrbostadvegen 72
Postadresse: 6440 Elnesvågen

3 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

Den planlagte foretakssammenslutningen innebærer at Mestergruppen, i henhold til avtale om kjøp og salg av aksjer i XL-Bygg Dale Malo, inngått 8. april 2022 («**Aksjekjøpsavtalen**»), på varig basis overtar kontroll over XL-Bygg Dale Malo AS, gjennom erverv av 100 % av aksjene i selskapet fra Dale Malo Holding AS.

Foretakssammenslutningen er meldepliktig i henhold til konkurranseloven § 18 jf. § 17, ettersom hvert av de involverte foretakene har en omsetning som overstiger NOK 100 millioner og de samlet har en omsetning som overstiger NOK 1 milliard i Norge.

Gjennomføring av Transaksjonen er betinget av godkjenning fra Konkurransetilsynet og planlegges gjennomført når godkjenning foreligger.

For ytterligere informasjon om Transaksjonen viser vi til Aksjekjøpsavtalen med vedlegg, jf. punkt 10 nedenfor.

4 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN

4.1 Ferd AS

Mestergruppen AS, som eier Mestergruppen Byggevare AS, eies med ca. 75 % av Ferd MG Holding AS (hvor Ferd AS er hovedeier). Ferd AS («**Ferd**») er et familieeid investeringsselskap. Selskapet er organisert i seks forretningsområder:

- **Ferd Capital** investerer i både privateide og børsnoterte selskaper, samt andre kapitalinstrumenter. Per 1. april 2022 hadde Ferd Capital eierandeler i Aibel, Brav, Broodstock Capital, Fjord Line, Fürst, Interwell, Mestergruppen, Mnemonic, Norkart, Servi, Simployer og Try. I tillegg har Ferd Capital eierinteresser i de børsnoterte selskapene Benchmark Holdings, Boozt, Elopak og Nilfisk. En nærmere beskrivelse av investeringene finnes på <https://ferd.no/capital/vare-virksomheter/>.
- **Ferd Eiendom** har virksomhet innen aktiv utvikling, forvaltning og gjennomføring av miljøvennlige prosjekter. I porteføljen er blant annet Tidemannsbyen på Ensjø.
- **Ferd Ekstern Forvaltning** investerer i fond som gir konsernet internasjonal eksponering.
- **Ferd Invest** investerer i nordiske børsnoterte selskaper, med en portefølje på inntil 25 investeringer.
- **Ferd Impact Investing** investerer i tidlig fase selskaper som har potensiale til å både levere en positiv effekt på FNs bærekraftsmål og risikojustert avkastning, særlig innen fornybar energi, proptech og akvakultur. Investeringene skjer primært gjennom fond og andre former for partnerskap.
- **Ferd Sosiale entreprenører** investerer i sosiale entreprenører og den aktive porteføljen besto per 31. desember 2020 av 11 selskaper, blant annet Atlas, Auticon og Forskerfabrikken.

Mer informasjon om Ferd finnes på <http://www.ferd.no>.

4.2 Mestergruppen Byggevare AS

Mestergruppen Byggevare AS («**Mestergruppen**») eies 100 % av Mestergruppen AS, som igjen eies av Ferd MG Holding AS med 75 % (hvor Ferd er hovedeier) og av en rekke mindre aksjonærer, hvorav de største er Byggtorget MG Holding AS (eies av medlemsbedrifter i Byggtorget) med ca. 8 %, Ski Bygg Gruppen Invest AS (3,45 %) og Kronsteingruppen Invest AS (ca. 2%).

Mestergruppen-konsernet er et byggevarekonsern som har virksomhet innen byggevarehandel, huskjederift for byggmesterbedrifter/entreprenører og prosjekt-/eiendomsutvikling. Konsernet har to hovedforretningsområder: (i) byggevarer, overflateprodukter og huskjeder og (ii) bolig- og tomteutvikling. Mestergruppen-konsernet har virksomhet i Norge og Sverige.

Mestergruppens primære virksomhet er å tilby både frittstående byggevarehandlere og byggmestere og mindre og mellomstore entreprenører stordriftsfordeler gjennom sentrale innkjøpsavtaler (som «avtalegrossist») for byggevarer, produktutvikling, markedsføringsbistand og salgshjelp. Mestergruppen har gjennom sine byggevarekjeder Byggtorget, Byggeriet og XL-BYGG til sammen [REDACTED] frittstående kjedemedlemmer (byggevarehus) og [REDACTED] egneide byggevarehus.

Videre eier Mestergruppen foretakene Sentrum Bygg AS, Ski Bygg AS og Mestergruppen Arkitekter AS, samt 37 % av aksjene i Knatterudfjellet Trelast AS. Sentrum Bygg AS er en spesialbutikk innen dører, vinduer, gulv, kjøkken, bad og garderobe i Oslo og Ski Bygg AS driver virksomhet innen salg av trelast, byggevarer, verktøy og kapitalvarer (kjøkken, dører, vinduer, gulv) gjennom egneide byggevareutsalg i XL-BYGG-kjeden. Mestergruppen Arkitekter AS består av arkitekter, ingeniører, saksbehandlere for byggsøk og arealplanleggere som tilbyr tjenester i forbindelse med bygging av trehus.

Mestergruppen-konsernet driver for øvrig følgende virksomhet:

- Mestergruppen er sentralledd i huskjedene Mesterhus, Systemhus, Nordbohus og Blink Hus. Kjeden tilbyr sine frittstående kjedemedlemmer (byggmester- og tømrerbedrifter) stordriftsfordeler gjennom sentrale innkjøpsavtaler for byggevarer, produktutvikling, markedsføringsbistand og opplæring/erfaringsutveksling innen byggefaget, tekniske forskrifter mv.
- **Saltdalshytta AS** driver i hovedsak virksomhet innen produksjon, salg og bygging av hytter. Mestergruppen eier ca. 96 % av Saltdalshytta.
- **Rørshytta AS** driver i hovedsak virksomhet innen produksjon, salg og bygging av hytter.
- **Pretre AS** produserer og selger prefabrikkerte trekonstruksjoner, herunder takstoler, bjelkelag og precut.
- **Malorama** har virksomhet innen grossist- og detaljistsalg av produkter til overflatebehandling.
- **Mestergruppen Næringseiendom AS** driver, kjøper, selger og utvikler næringseiendom.
- **Mestergruppen Eiendom AS** driver kjøp, forvaltning og salg av fast eiendom og aksjer.
- **Mestergruppen Arkitekter AS** tilbyr arkitekt- og prosjekteringstjenester.
- **Mestergruppen Sverige AB** (med datterselskaper) eier og driver XL-BYGG, Bolist og Jernia, samt Mestergruppen Logistik AB i Sverige. Mestergruppen eier ca. 73 %, mens resterende aksjer eies av medlemmene.

Mestergruppen er medlem av Boligprodusentenes Landsforening (NHO).

Mer informasjon om Mestergruppen er tilgjengelig på <http://www.mestergruppen.no>.

4.3 XL-Bbygg Dale Malo AS

XL-Bbygg Dale Malo eies før Transaksjonen 100 % av Dale Malo Holding AS. Dale Malo Holding AS har også eierandeler på 100 % i Blink Hus Dale Malo AS, ca. 91 % i Solid Dale Malo AS, ca. 32 % i Årølia Handel AS og 0,76 % i Mestergruppen AS. Disse eierinteressene inngår ikke i Transaksjonen.

XL-Bbygg Dale Malo er en uavhengig totalleverandør av byggevarer, som leverer byggevarer og verktøy til både privat- og proffmarkedet. XL-Bbygg Dale Malo er lokalisert i Molde-regionen og virksomheten drives gjennom fire lokale varehus i Molde, Elnesvågen, Vestnes og Eide, hvor avdelingen i Elnesvågen anses som hovedavdelingen. XL-Bbygg Dale Malo har 87 ansatte.

XL-Bbygg Dale Malo er kjedemedlem hos Mestergruppen, se punkt 4.4 under for en nærmere beskrivelse av hva et slikt medlemskap innebærer.

XL-Bbygg Dale Malo er medlem av Virke.

4.4 De medlemseide byggevarehusene tilknyttet Mestergruppen er selvstendige markedsaktører i sine lokale markeder

4.4.1 Innledning

Mestergruppen eier kjedekonseptene Byggeriet, Byggtorget, XL-Bbygg og fungerer som kjedesentral for de totalt [redacted] medlemseide byggevareutsalgene som er medlemmer i disse kjedene. [redacted]

4.4.2 Nærmere om tilknytningen mellom Mestergruppen sentralt og medlemmene i Mestergruppens byggevarekjeder

Byggeriet, Byggtorget og XL-Bbygg er byggevarekjeder som tilbyr medlemmene et kjede- og markedsføringskonsept som blant annet innebærer:

[redacted]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

4.4.3 Overgang mellom kjeder

De medlemseide byggevareutsalgene kan forlate sine respektive kjeder med oppsigelsestid på [REDACTED] Etter hva Mestergruppen er kjent med, har konkurrerende kjeder tilsvarende eller lengre oppsigelsesperioder i sine medlemsavtaler. I

² [REDACTED]
³ [REDACTED]

praksis utgjør ikke de avtalefestede oppsigelsesperiodene noe hinder for at forhandlere forlater kjedene på betydelig kortere varsel, herunder ved at den nye kjeden «kjøper ut» utsalgsstedet. Dette er vanlig praksis i bransjen og innebærer at medlemmene kan forlate kjeden på relativt kort varsel. Oppsigelsesbestemmelsene har dermed ikke noen innelåsende effekt og gir uttrykk for velfungerende konkurranse mellom konkurrerende kjeder om å tiltrekke seg byggevareutsalg med strategiske lokasjoner.

Mestergruppen ser stadig raske overganger mellom kjeder. Eksempler på er Asker Trelast som gikk fra XL-Bygg til Montér (Optimera) i januar 2020 etter å ha inngitt oppsigelse i [REDACTED] og Farsund Bygg, som gikk fra XL-Bygg til Montér (Optimera) i januar 2022 etter å ha inngitt oppsigelse i [REDACTED]

5 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE SISTE REGNSKAPSÅR (2020)

Navn	Omsetning (i NOK mill)	Driftsresultat (i NOK mill)
Ferd AS	[REDACTED]	[REDACTED]
XL Bygg Dale Malo AS	264,34	8,84

6 BESKRIVELSE AV RELEVANTE MARKEDER

6.1 Innledning og oversikt

6.1.1 Innkjøp og grossistsalg av byggevarer

Både Mestergruppen og XL-Bygg Dale Malo er tilstede i markedet for innkjøp av byggevarer for videresalg. I 2021 gjorde XL-Bygg Dale Malo mer enn [REDACTED] av sine innkjøp gjennom innkjøpsavtaler fremforhandlet av Mestergruppen. Mestergruppens andel av markedet for innkjøp og grossistsalg av byggevarer påvirkes derfor kun marginalt av Transaksjonen og vil også etter Transaksjonen være [REDACTED] på landsbasis.

XL-Bygg Dale Malo har ikke grossistsalg til tredjeparter. Transaksjonen innebærer derfor ikke noe overlapp innen grossistsalg av byggevarer til byggevareutsalg. Grossistmarkedet behandles derfor ikke nærmere i denne meldingen. Den vertikale relasjonen mellom Partenes aktiviteter i innkjøpsmarkedet og sluttledsmarkedet behandles nedenfor i punkt 7.

6.1.2 Sluttbrukersalg av byggevarer

6.1.2.1 Omsetning av byggevarer gjennom egneide byggevareutsalg

Både Mestergruppen og XL-Bygg Dale Malo driver sluttledsomsetning av byggevarer gjennom egneide byggevareutsalg. Virksomhetene er geografisk komplementære. På landsbasis har Mestergruppen [REDACTED] egneide byggevareutsalg, mens XL-Bygg Dale Malo har fire egneide utsalgssteder, hvor samtlige er lokalisert i Molde-regionen. I dette området er Mestergruppen kun

tilstedeværende med ett kjedeeid utsalgssted i tillegg til selvstendige kjedemedlemmer, hvorav XL-Bygg Dale Malo er ett av medlemmene.

6.1.2.2 Omsetning av byggevarer gjennom frittstående byggevareutsalg

Mestergruppen har gjennom Byggeriet/Byggtorget og XL-Bygg til sammen [redacted] frittstående, kjedetilknyttede byggevarehus drevet av selvstendige byggevareforhandlere. XL-Bygg Dale Malo har kun egneide byggevarehus, og ingen tilknyttede, frittstående utsalgssteder.

[redacted] Disse byggevarehusene representerer derfor ikke «overlappende virksomhet» i relasjon til konkurranseloven § 18 a første ledd bokstav d) eller «horisontalt forbundne markeder» i relasjon til konkurranseloven § 18 a første ledd bokstav e). For ordens skyld vil Mestergruppen i denne meldingen likevel redegjøre for de berøringspunkter som eksisterer mellom partenes kjedetilknyttede byggevarehus.

I punkt 6.2 nedenfor gir vi en generell oversikt over byggevaremarkedet i Norge. I punkt 6.3 til 6.5 redegjør vi for avgrensningen av det relevante markedet, mens punkt 6.6 nedenfor inneholder en nærmere redegjørelse for konkurransesituasjonen med utgangspunkt i beliggenheten til XL-Bygg Dale Malos fire byggevarehus.

6.2 Generelt om byggevaremarkedet

6.2.1 Innledning

Ifølge Virkes statistikker omsatte norsk byggevarehandel for totalt NOK 58,7 milliarder i 2021, og økte med 11,3 % fra både 2019 og 2020.⁴ Virkes statistikk og estimater inkluderer sluttledsomsetning fra byggevarehus som Optimera, Coop, Bygghjemmet, Løvenskiold, E.A Smith, Mestergruppen osv. Tallene inkluderer ikke omsetning fra spesialistforhandlere som opererer i enkelte segmenter (som f.eks. Megaflis og Fargerike) eller større varehus med bredt sortiment med delvis overlappende produktkategorier (som Jernia, Biltema og Jula).

Totalmarkedet for salg av byggevarer er altså betydelig større enn Virkes estimater, dersom man også inkluderer omsetning fra nisje- og spesialistaktører. Mestergruppen anslår at et konservativt estimat for relevant omsetning fra andre aktører innenfor overlappende varekategorier er ca. NOK [redacted]⁵ Slike aktører utgjør et betydelig konkurransepress på byggevarehusene med bredt sortiment innenfor sine produktkategorier.

⁴ <https://kommunikasjon.ntb.no/pressemelding/sterk-vekst-i-byggevaremarkedet-i-2021?publisherId=13569120&releaseId=17928133>

⁵ Etter Partenes oppfatning er dette et konservativt estimat basert på omsetning fra aktører som Jernia, Megaflis, Biltema, Flügger, Jula, Clas Ohlson, Rusta, Parkettpartner, Right Price Tiles, Gulvmax, Gulvdeal, Parkett.no, Bygghjemmet.no, Motek, Würth, Europris, Modena, Happy Homes, Nordsjö, Wifa og Beckers som, basert på offentlig tilgjengelig informasjon, totalt omsetter for ca. NOK 28,6 milliarder kroner (for enkelte aktører er omsetningen ukjent). Estimateret er også hensyntatt omsetning i andre varekategorier mv.

Partene legger etter dette til grunn et totalmarked for salg av byggevarer på nærmere NOK [REDACTED] i 2021. Den sterke oppgangen i byggevaresalget de siste årene er i hovedsak drevet av proffmarkedet og utviklingen skyldes særlig en unormal økning i prisene på trelast og andre byggevarer. Privatmarkedet hadde en kraftig vekst i 2020 som følge av koronapandemien. Høye priser i 2021 bidro til å holde omsetningen oppe gjennom fjoråret.⁶

6.2.2 Aktørene i byggevarehandelen

Markedsstrukturen i byggevaremarkedet er diversifisert og består av mange aktører og variasjoner når det gjelder sortimentsprofil og grad av vertikal integrasjon. Det er sterk konkurranse både på grossistnivå og i sluttledet. Enkelte er eiermessig vertikalt integrerte aktører med egen grossistfunksjon og egneide utsalgssteder, andre har bare virksomhet på ett nivå i omsetningskjeden med bredt eller smalt utvalg og det er en rekke medlemsbaserte kjeder med ulike konsepter (hvor blant annet sortimentsbredde og kundeprofil varierer). Noen kjeder selger primært til proffkunder og andre kjeder primært mot privatkunder. Virke estimerer at ca. 36 % av omsetningen i 2021 knyttet til salg til privatkunder (ned fra 41 % i 2020), mens 64 % til proffmarkedet (opp fra 59 % i 2020).⁷

Sentrale aktører blant byggevarehusene med bredt sortiment er:

- **Optimera**, som eies av franske Saint Gobain, hadde per 2021 193 utsalgssteder og en vekst på 13,5 % fra 2020. Kjeden Monter og Flisekompaniet hadde en vekst på 20 % i 2020 og konsernets totalomsetning i 2020 var på over NOK 20 milliarder.⁸ Optimera eier konseptene Optimera, Monter, Pluss og Flisekompaniet, og selger også til Julius Jakhelln. Samlet har Optimera iht. Virkes estimerer en markedsandel på landsbasis på 24,7 %.
- **Byggmakker**, som eies av finske Kesko, hadde per 2021 90 utsalgssteder og en vekst på 38,1 % fra 2020 som blant annet skyldes oppkjøp av Carlsen Fritzøe i september 2020. Byggmakker driver konseptene Byggmakker og Carlsen Fritzøe (omprofilert til Byggmakker etter oppkjøpet i 2020),⁹ men selger også til de regionale aktørene Stangeskovene og H.C Thaugland. Virke har estimert Byggmakkers samlede markedsandel på landsbasis til 14,1 %.
- **Coop** har en markedsandel ca. 12,9 %¹⁰ og selskapet har en uttalt strategi om å satse mer på byggevarehandel og har en betydelig tilstedeværelse over hele landet med 119 utsalgssteder, fordelt på konseptene Obs BYGG, Coop Byggmix og Obs!¹¹

⁶ <https://kommunikasjon.ntb.no/pressemelding/sterk-vekst-i-byggevaremarkedet-i-2021?publisherId=13569120&releaseId=17928133>

⁷ Byggevarehandelen 2021, Virke, slide 7.

⁸ Se <https://www.bygg.no/dahl-optimera-norge-omsatte-for-over-20-milliarder/1468019/>.

⁹ Carlsen Fritzøe hadde en markedsandel på 2,8 % i 2020.

¹⁰ Markedsandelen er beregnet basert på Virkes statistikk, men som nevnt over er totalmarkedet [REDACTED] Melder anslår at Coops markedsandel i et hypotetisk forbrukermarked er [REDACTED]

- **Løvenskiold Handel**, som i tillegg til detaljistsalg driver noe grossistvirksomhet, hadde per 2021 66 utsalgssteder og en vekst på 1,0 % fra 2020. Løvenskiold selger byggevarer gjennom konseptene Maxbo, Maxbo Proff og Maxbo teknikk og har iht. Virkes estimerer en samlet markedsandel på landsbasis på 8,6 %.
- **E.A Smith**, som i tillegg til detaljistsalg driver noe grossistvirksomhet, hadde per 2021 96 utsalgssteder og en vekst på 16,8 % fra 2020. E.A Smiths detaljistsalg skjer fra Bygger'n-kjeden som iht. Virkes estimerer har en markedsandel på landsbasis på 6,9 %.
- Av andre aktører innen byggevarehandelen kan nevnes **Gausdal Landhandleri, Neumann Bygg, Byggfag, Byggmax, Bauhaus, Snekker'n og jem & fix**, med en samlet markedsandel på landsbasis på ca. 12,9 % iht. Virkes estimerer.

Videre finnes det en rekke **spesialiserte aktører innen de fleste produktkategoriene** som er tilgjengelig i byggevarehandelen. Innen for eksempel festemidler og verktøy er sentrale aktører Motek, Würth og Ahlsell. Flügger, Videre er Beckers, Happy homes, Megafliis og Wifa aktive innen salg av overflateprodukter. I tillegg finnes det flere nisjeaktører innen gulv, for eksempel Parkettpartner som tilbyr salg og montering av gulv og netthandelsaktører som Gulvmax.no, Gulvdeal.no, Parkett.no osv.

Byggevarehusene og spesialforretningene møter også sterk konkurranse fra andre **aktører med delvis overlappende sortiment**, som Jernia (ca. 130 forhandlere), Biltema (ca. 60 forhandlere), Jula (ca. 40 forhandlere), Clas Ohlson (ca. 90 forhandlere) og Europris (ca. 260 forhandlere).¹² Disse aktørene tilbyr et bredt utvalg av verktøy, interiørartikler og kjøkkenutstyr, samt husholdningsartikler og malings- og overflateprodukter. Samlet sett har aktørene en betydelig tilstedeværelse i markedet.

E-handelen vokser også i byggevaremarkedet og utgjorde i 2020 ca. 4 % av totalomsetningen.

6.2.3 Mobilitet og nyetableringer

Som nevnt over i punkt 6.2.1 er det norske byggevaremarkedet i vekst, en trend man har sett over mange år. I både 2020 og 2021 var det en organisk vekst på 11,3 %. Antallet butikker har totalt sett vært relativt stabilt, men det har vært noen forskyvninger mellom kjedene.

Som vist over i punkt 4.4.4 er det relativt enkelt for det enkelte utsalgsstedet å bytte kjede og Mestergruppen anslår at ca. [redacted] av frittstående, kjedetilknyttede byggevareutsalg årlig endrer kjedetilknytning.

I grossistmarkedet er det visse etableringsbarrierer, mens etableringshindrene på detaljistnivå er lave:

¹¹ Se for eksempel side 81 i Coops årsrapport for 2019, tilgjengelig her <https://coop.no/globalassets/om-coop/arsmeldinger/2019/coop-arsrapport-2019.pdf>.

¹² Antall forhandlere er basert på offentlig tilgjengelig informasjon fra første halvår 2021.

- Etablering i grossistmarkedet krever, i tillegg til kunde- og leverandørkontrakter, logistikkfasiliteter og ressurser til å håndtere salg og prising.
- Byggevareutsalg etableres vanligvis i eksisterende industri- og handelslokaler. Veien fra beslutning til åpning er kort, det er ofte ikke påkrevd med omregulering og ombyggingskostnadene er begrensede, noe som tilsier lave etableringshindre. Mestergruppen opplever at særlig Coop og Bygghjelp har en offensiv etableringsstrategi og stadig etablerer nye butikker. Åpning av nye butikker i eksisterende industri- og handelslokaler kan gå relativt raskt (ca. 6 måneder).
- Det er videre lave etableringshindre på kjedenivå. Etableringen av Bygghjelp i Norge i 2007 (i Sverige fra 1993)¹³, som i dag har 44 butikker i Norge, og Jem & Fix i Norge i 2018 (i Danmark fra 1986) viser med all tydelighet at det er mulig å etablere nye byggevarekjeder i Norge. Den stadige veksten i markedet gjør også etablering i dette markedet attraktivt.

Kort oppsummert er det norske byggevaremarkedet karakterisert av mange og ulike aktører, jevn god vekst, god mobilitet blant kjedetilknyttede utsalgssteder, vekstambisjoner hos flere av aktørene og lave etableringshindre hva gjelder både enkeltutsalg og nye kjeder.

6.3 Produktmarkedet for sluttledomsetning av byggevarer gjennom byggevareutsalg

I tråd med avgrensningene som er gjort ovenfor i punkt 6.1.1 og 6.1.2 vil vi i det følgende redegjøre nærmere for Transaksjonens eventuelle virkninger i markedet for sluttledomsetning av byggevarer gjennom byggevareutsalg.

Som det fremgår av punkt 6.2.2 ovenfor er konkurrentbildet sammensatt. For den konkurransemessige vurderingen av Transaksjonen anses det ikke nødvendig å vurdere proff- og privatsegmentet separat eller vurdere konkurranseforholdene relatert til byggevareutsalg av ulike størrelser og/eller bestemte produkter som også omsettes i andre kanaler enn byggevarehus, da Transaksjonen ikke er egnet til å påvirke konkurransen negativt uansett markedsavgrensning.

Den vertikale relasjonen mellom sluttledsmarkedet og Partenes aktiviteter i innkjøpsmarkedet behandles nedenfor i punkt 7.

6.4 Det geografiske markedet for sluttledomsetning av byggevarer gjennom byggevareutsalg

6.4.1 Møre og Romsdal

XL-Bygg Dale Malo har som tidligere nevnt fire byggevareutsalg, som alle ligger i Molde-regionen. Som et utgangspunkt er det hensiktsmessig å anse det relevante geografiske markedet for å omfatte minst hele Møre og Romsdal, av følgende grunner:

¹³ Bygghjelp har i dag 169 varehus, hvorav 43 butikker er i Norge (per 2020), se <https://mb.cision.com/Main/109/3319973/1397535.pdf> side 3.

- Det antas at konkurranseforholdene i det vesentlige er likeartede i hele området (kjedesubstitusjon) og at eventuelle snevrere lokale markeder glir over i hverandre.
- Videre er det et potensiale for betydelige handelslekkasjer inn og ut av eventuelle snevrere lokalmarkeder, ettersom det er et begrenset tilbud av byggevarer i flere eventuelle snevrere markeder. Det begrensede tilbudet tilsier at både privat- og proffmarkedets behov for byggevarer dekkes fra byggevareaktører utenfor lokalmarkedene.
- Det er Mestergruppens erfaring at byggevarehandelen regelmessig leverer varer til byggeplasser som ligger [REDACTED] fra byggevareutsalget.

6.4.2 *Snevrere lokale markeder*

Nedenfor i punkt 6.6.2 vil vi belyse lokale konkurranseforhold med utgangspunkt i XL-Bygg Dale Malos fire byggevareutsalg i Molde-regionen.

Mestergruppen har tilstedeværelse i regionen gjennom ett kjedeeid utsalgssted. I tillegg har Mestergruppen kjedemedlemmer i regionen.

Mestergruppen har identifisert lokale markeder hvor det finnes minst ett byggevareutsalg tilknyttet XL-Bygg Dale Malo og minst ett byggevareutsalg tilknyttet Byggeriet, Byggtorget og/eller XL-Bygg. Videre har Mestergruppen ett kjedeeid byggevareutsalg i hele det regionale området, nærmere bestemt Byggtorget Digernes. Beliggenheten til de ulike utsalgsstedene i regionen tilsier at dersom man velger å analysere lokale markeder (fremfor å vurdere den større regionen som et sammenhengende geografisk marked), har de lokale markedene en relativt begrenset utstrekning. Vi vil redegjøre nærmere for de relevante lokale områdene i punkt 6.6.2 nedenfor.

6.5 **Markedsavgrensning – oppsummering**

På denne bakgrunn anser Mestergruppen at det for vurderingen av Transaksjonen er mest nærliggende å avgrense et sammenhengende regionalt marked for salg av byggevarer til sluttbrukere som omfatter minst hele Møre og Romsdal.

I den grad det anses relevant å vurdere Transaksjonens konkurransemessige virkninger i snevrere lokale markeder, bør disse inndeles slik vi gjør i punkt 6.6.2 nedenfor.

6.6 **Nærmere beskrivelse av de relevante markedene for omsetning av byggevarer fra byggevareutsalg**

6.6.1 *Møre og Romsdal*

Som nevnt over i punkt 6.4.1 er det nærliggende å anse det relevante geografiske markedet for å omfatte minst Møre og Romsdal. Dette sammenfaller også med det naturlige nedslagsfeltet til XL-Bygg Dale Malos fire byggevareutsalg.

XL-Bygg Dale Malo har fire utsalgssteder og en samlet estimert markedsandel på [REDACTED] % (ca. [REDACTED] MNOK) i denne regionen. Gjennom egneide byggevareutsalg har Mestergruppen en samlet markedsandel på [REDACTED] % i Møre og Romsdal. Etter Transaksjonen vil Mestergruppens egneide byggevareutsalg dermed stå for [REDACTED] % av sisteleddsomsetningen i regionen. Dersom man hensyntar omsetningen gjennom selvstendige byggevareutsalg tilknyttet Mestergruppen, vil markedsandelen både før og etter Transaksjonen være [REDACTED] %.¹⁴

Tabellen nedenfor viser Mestergruppens viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i Møre og Romsdal.

Konkurrenter		Kunder		Leverandører	
Navn	Estimert markedsandel	Navn	Estimert andel av omsetning	Navn	Estimert 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]	[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]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Tabellen nedenfor viser XL-Bygg Dale Malos viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i Møre og Romsdal.

Konkurrenter		Kunder		Leverandører	
Navn	Estimert markedsandel ¹⁵	Navn	Estimert andel av omsetning	Navn	Estimert 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]	[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]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

¹⁴ Estimaten for markedsandeler er basert på innrapporterte tall til Virke.

¹⁵ [REDACTED]

6.6.2 Snevrere lokale markeder

6.6.2.1 Innledning

Som allerede beskrevet har XL-Bbygg Dale Malo fire avdelinger i Møre og Romsdal; i Vestnes, Molde, Elnesvågen og Eide. Med utgangspunkt i disse lokasjonene har Mestergruppen vurdert hvordan den planlagte foretakssammenslutningen eventuelt vil påvirke konkurransen i hypotetiske snevrere lokalmarkeder, se konkurrentanalyse i vedlegg 1. Konkurrentanalysen utgjør forretningshemmeligheter i sin helhet.

Vedlegg 1:

For denne meldingens formål er lokalmarkedene definert ut fra en kjøretid på 30 minutter fra XL-Bbygg Dale Malos byggevarehus, men for å fange opp tilfeller med handelslekkasjer inn og ut av lokalmarkedene har Mestergruppen også sett på et utvidet område med en kjøretid på 60 minutter.¹⁶

Kort oppsummert er det ikke identifisert overlapp mellom Mestergruppens kjedeeide virksomheter og XL-Bbygg Dale Malos byggevarehus i lokalmarkeder med en utstrekning på 30 minutter kjøretid/30 km fra byggevarehusene. XL-Bbygg Dale Malos avdeling på Vestnes ligger imidlertid i et lokalmarked med et begrenset utvalg av byggevareanlegg, og i et utvidet lokalmarked med 60 minutter kjøretid er det et overlapp mellom XL-Bbygg Dale Malo avdeling Vestnes og Mestergruppens kjedeeide anlegg på Digernes. Den planlagte foretakssammenslutningen vil imidlertid ikke påvirke konkurransen i dette markedet i betydelig grad, se nærmere punkt 6.6.2.2 nedenfor.

I de tre andre lokalmarkedene hvor XL-Bbygg Dale Malo har byggevarehus er Mestergruppen kun tilstede gjennom frittstående byggevareutsalg. Ettersom de frittstående byggevareutsalgene er selvstendige markedsaktører og Mestergruppen har begrensede muligheter og ingen incentiver til å påvirke deres opptreden (jf. punkt 4.4 ovenfor), anses det ikke å foreligge overlapp i konkurranserettslig forstand i disse tre lokalmarkedene, men de behandles for ordens skyld i punkt 6.6.2.3 – 6.6.2.5 nedenfor.

6.6.2.2 Lokasjon 1: Vestnes

I et hypotetisk lokalmarked med XL-Bbygg Dale Malos avdeling på Vestnes som utgangspunkt, er det kun ett annet byggevarehus, det frittstående kjedemedlemmet XL-Bbygg Kr. Steinsbø. De to anleggene har en samlet omsetning på ca. [REDACTED] MNOK, hvor XL-Bbygg Dale Malo står for [REDACTED] % og XL-Bbygg

¹⁶ Ved utarbeidelsen av konkurrentanalysen har Mestergruppen estimert omsetningsdata for deres frittstående medlemmer og alle konkurrerende virksomheter. Dette har blitt gjort ved å hente ut omsetningstall fra Brønnøysundregistrene for 2020 og legge til en markedsvekst for 2021 ([REDACTED] % for Møre og Romsdal). På konkurrerende kjedeeide anlegg er ikke tall fra Brønnøysund tilgjengelig, disse er dermed i sin helhet estimert. Enkelte frittstående byggevareanlegg har fått estimert en lavere omsetning enn tall fra Brønnøysund tilsier, dette er gjort for å ekskludere omsetning som ikke er varehandel til proff/privatmarkedet. Dette gjelder for [REDACTED]

[REDACTED] Mestergruppens kjedeeide lokasjoner har faktiske tall fra 2021 og XL-Bbygg Dale Malos omsetning er basert på fakturastatistikk fra 2021.

7. _____

Det snevreste lokalk markedet består av kjedeeide avdelinger tilhørende Coop Obs Bygg og Optimera, samt to av de øvrige avdelingene til XL-Bygg Dale Malo og to frittstående Mestergruppen-medlemmer tilhørende Byggeriet og Byggtorget. Det er til sammen syv anlegg i dette markedet, med en samlet omsetning på [REDACTED] MNOK. XL-Bygg Dale Malo avd. Elnesvågens estimerte markedsandel utgjør [REDACTED] % [REDACTED] MNOK), mens XL-Bygg Dale Malos samlede markedsandel i området utgjør [REDACTED] %.

I det utvidede området er det ni ytterligere aktører, hvorav en av aktørene er et frittstående Mestergruppen-medlem. De øvrige aktørene tilhører E.A Smith, Optimera, Byggmakker, Løvenskiold Handel og Byggfag. Estimert omsetning i området er [REDACTED] MNOK, hvor XL-Bygg Dale Malo står for [REDACTED] % [REDACTED] MNOK) og de frittstående Mestergruppen-medlemmene [REDACTED] % ([REDACTED] MNOK).

Vi viser til konkurrentanalysen (vedlegg 1) for nærmere detaljer.

6.6.2.5 Lokasjon 4: Eide

I et hypotetisk lokalk marked med varehuset i Eide som utgangspunkt, er det ingen overlapp mellom Mestergruppens kjedeeide anlegg og XL-Bygg Dale Malos byggevarehus, verken i det snevreste lokalk markedet på 30 minutter kjøretid eller i et utvidet lokalk marked på 60 minutter kjøretid.

Det snevreste lokalk markedet består av to andre XL-Bygg Dale Malo-anlegg, to frittstående Mestergruppen-byggevarehus tilhørende Byggeriet og Byggtorget og to andre avdelinger tilhørende Coop Obs Bygg og Optimera. Aktørenes samlede omsetning er estimert til [REDACTED] MNOK, hvor XL-Bygg Dale Malo avd. Eides andel utgjør [REDACTED] % [REDACTED] MNOK). Samlet har de tre XL-Bygg Dale Malo-anleggene en andel på [REDACTED] % [REDACTED] MNOK) av det totale byggevarer salget.

I et utvidet område inngår ni andre aktører, hvor en av aktørene er et frittstående Mestergruppen-medlem eid av Byggtorget. Samlet omsetning i dette området er estimert til [REDACTED] MNOK, hvor XL-Bygg Dale Malos andel utgjør [REDACTED] % [REDACTED] MNOK) og de frittstående Mestergruppen-medlemmenes andel utgjør [REDACTED] % [REDACTED] MNOK).

Vi viser til konkurrentanalysen (vedlegg 1) for nærmere detaljer.

7 VERTIKALE OVERLAPP

Det foreligger et vertikalt overlapp mellom Partene hva gjelder innkjøp/grossistsalg og sluttbrukersalg av byggevarer. Mestergruppen inngår sentrale innkjøpsavtaler som byggevarerutsalg og entreprenører tilknyttet Mestergruppens kjeder kan handle på. Avtalene inngås med ulike leverandører av byggevarer. XL-Bygg Dale Malo kjøper inn byggevarer for videresalg. Ca. [REDACTED] % av XL-Bygg Dale Malos innkjøp i 2021 var basert på innkjøpsavtaler fremforhandlet av Mestergruppen.

Mestergruppens andel av et nasjonalt marked for grossistsalg av byggevarer estimeres til ca. [REDACTED] % [REDACTED] % dersom Virkes tall benyttes), mens markedsandelen innen sluttbrukersalg av byggevarer er ca. [REDACTED] % dersom omsetningen gjennom Mestergruppens kjedeeide utsalgssteder også

hensyntas). I et regionalt sluttbrukermarked som omfatter Møre og Romsdal vil Mestergruppen etter Transaksjonen ha en markedsandel på [REDAKTERT] dersom man hensyntar omsetningen gjennom selvstendige byggevareutsalg tilknyttet Mestergruppen).

Transaksjonen vil ikke gi den sammenslåtte enheten mulighet eller incentiv til å hindre XL-Bygg Dale Malos konkurrenters tilgang til byggevarer. Transaksjonen vil heller ikke gi den sammenslåtte enheten mulighet eller incentiv til å hindre Mestergruppens konkurrenter i oppstrømsmarkedet tilgang til kunder i nedstrømsmarkedet for salg av byggevarer. Transaksjonen vil følgelig ikke hindre effektiv konkurranse og den vertikale relasjonen gir derfor ikke grunnlag for å gripe inn mot Transaksjonen i medhold av konkurranseloven § 16.

Vi viser forøvrig til beskrivelsen av byggevaremarkedet i punkt 6 ovenfor, herunder punkt 6.6 for en nærmere redegjørelse for konkurransesituasjonen i Møre og Romsdal og de fire lokale markedene som kan avgrenses med utgangspunkt i XL-Bygg Dale Malos utsalgssteder.

8 EFFEKTIVITESGEVINSTER

Gjennom etablering av felles innkjøp og logistikk er det ventet at Transaksjonen vil medføre effektivitetsgevinster innen innkjøp, distribusjon og salg av byggevarer. Økt volum av varer til sentrallageret og arbeid med å utnytte eksisterende kapasitet på en bedre måte vil gi økt effektivitet etter foretakssammenslutningen.

9 TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER

XL-Bygg Dale Malo har kun omsetning i Norge, og Transaksjonen er ikke underlagt krav om tilsyn fra andre konkurransemyndigheter.

Transaksjonen krever ikke lisenser eller tillatelser etter norsk lov.

10 AVTALEN OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN MED BILAG

Vedlegg 2: Transaksjonsavtalen

Transaksjonsavtalen er å betrakte som forretningshemmeligheter.

11 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Vedlagt meldingen følger årsregnskap og årsrapporter for regnskapsåret 2020:

Vedlegg 3: Årsrapport og årsregnskap Ferd AS

Vedlegg 4: Årsregnskap og årsberetning Mestergruppen Byggevare AS

Vedlegg 5: Årsregnskap og årsberetning XL-Bygg Dale Malo AS

12 KONFIDENSIALITET

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

Vedlegg 6: Utkast til offentlig versjon av meldingen

Vedlegg 7: Begrunnelse for anmodning om unntak fra offentlighet

13 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 at vi blir underrettet.

Med vennlig hilsen

Advokatfirmaet Thommessen AS



Eivind J. Vesterkjær

Advokat