

## MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

MELLOM

**MESTERGRUPPEN AS**

OG

**VVS NORGE AS**

*25. mai 2022*

*Informasjon markert i **grønt** er Mestergruppen AS' forretningshemmeligheter*

*Informasjon markert i **turkis** er VVS Norge AS' forretningshemmeligheter*

*Informasjon som utgjør forretningshemmeligheter for begge parter er markert i **gult***

## 1 KONTAKTINFORMASJON

### 1.1 Melder

Navn: Mestergruppen AS  
Organisasjonsnummer: 928 050 475  
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](mailto:eve@thommessen.no) / [icl@thommessen.no](mailto:icl@thommessen.no)

### 1.2 Øvrig involvert foretak

Navn: VVS Norge AS  
Organisasjonsnummer: 977 049 792  
Adresse: Innspurten 9  
Postadresse: 0663 Oslo

## 2 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

Denne meldingen inngis til Konkurransetilsynet i medhold av konkurranseloven § 18, jf. § 17 på vegne av Mestergruppen AS ("**Mestergruppen**"), i forbindelse med Mestergruppens planlagte erverv av enekontroll i VVS Norge AS ("**VVS Norge**") (sammen omtalt som "**Partene**"). Den planlagte foretakssammenslutningen innebærer at Mestergruppen, i henhold til aksjekjøpsavtale datert 19. mai 2022 erverver 100 % av aksjene i VVS Norge.

De involverte foretakene har en samlet omsetning i Norge på over 1 milliard kroner og foretakene har hver for seg en omsetning på over 100 millioner kroner i Norge. Transaksjonen er derfor meldepliktig etter konkurranseloven § 18, jf. § 17.

Gjennomføring av den planlagte foretakssammenslutningen er betinget av godkjenning fra Konkurransetilsynet, [REDACTED]. Foretakssammenslutningen planlegges gjennomført når Konkurransetilsynets godkjenning og [REDACTED] foreligger.

Foretakssammenslutningen vil ikke kunne hindre effektiv konkurranse i strid med konkurranselovens formål og det er derfor ikke grunnlag for inngrep mot den, jf. konkurranselovens § 16.

For ytterligere informasjon om foretakssammenslutningen viser vi til aksjekjøpsavtalen med vedlegg, jf. punkt 9 nedenfor.

## 3 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN

### 3.1 Ferd AS

Mestergruppen AS eies med ca. 75 % av Ferd MG Holding AS (hvor Ferd AS er hovedeier). Ferd AS («**Ferd**») er et familieeid investeringselskap. 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, Bootz, 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 risikjustert 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>.

### 3.2 Mestergruppen AS

Mestergruppen AS er morselskapet i et norsk byggevarekonsern, som har virksomhet innen byggevarehandel, huskjededrift for byggmesterbedrifter/entreprenører og prosjekt-/eiendomsutvikling.

Mestergruppen eies med ca. 75 % av Ferd MG Holding AS (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 har to hovedforretningsområder: (i) byggevarer, overflateprodukter og huskjeder og (ii) bolig- og tomteutvikling. Mestergruppen-konsernet har virksomhet i Norge og Sverige. Virksomheten drives gjennom følgende datterselskaper:

- **Mestergruppen Byggevare AS'** 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 ■■■ frittstående kjedemedlemmer (byggevarehus) og ■■■ egeneide byggevarehus. I tillegg eier Mestergruppen Byggevare AS foretakene Sentrum Bygg AS, som er en spesialbutikk innen dører,

vinduer, gulv, kjøkken, bad og garderobe i Oslo, samt Ski Bygg AS som driver virksomhet innen salg av trelast, byggevarer, verktøy og kapitalvarer (kjøkken, dører, vinduer, gulv) gjennom egneide byggevareutsalg i XL-BYGG-kjeden. Mestergruppen Byggevare AS eier også Mestergruppen Arkitekter AS, som tilbyr arkitekt- og prosjekteringstjenester, og 37 % av aksjene i Knatterudfjellet Trelast AS.

- Mestergruppen eier huskjedene Mesterhus, Systemhus, Nordbohus og Blink Hus. Kjeden tilbyr sine frittstående kjedemedlemmer (byggmester- og tømmerbedrifter) 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 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>.

### 3.3 VVS Norge AS

VVS Norge eies av sine ca. 184 kjedemedlemmer.

Hovedvirksomheten i VVS Norge er å fungere som sentralledd for kjedekonsepser for selvstendige VVS-entreprenører og rørleggerbedrifter med og uten butikkutsalg som driver faghandelsvirksomhet og/eller yter håndverkertjenester innen VVS, ventilasjon og tilknyttede fag til privat- og/eller bedriftskunder. De administrative funksjonene knyttet til medlemskapet ytes av morselskapet (VVS Norge AS), mens kjedekonseptene for øvrig drives via datterselskapene. Videre fremforhandler VVS Norge innkjøpsavtaler som medlemmene kan handle på direkte fra leverandørene.

VVS Norge har tre heleide datterselskaper, VVS Norge Prosjekt AS, VVS Norge Rmb AS og VVS Norge Emv AS. Virksomheten omfatter følgende kjedekonsepser:

- **VVS Norge Rørlegger med butikk** profileres under varemerkene/kjedekonseptene "Bademiljø" og "Comfort". Dette konseptet er rettet mot privatmarkedet og består av ca. 153 rørleggerbedrifter spredt over hele landet. Rørleggerbedriftene tilbyr rørleggertjenester innen vann, varme og sanitær med ulik grad av spesialisering. Butikkkonseptene benyttes som et hjelpemiddel til salg av blant annet baderom- og vaskeromsløsninger i kombinasjon med rørleggertjenestene.
- **VVS Norge Prosjekt** er hovedsakelig rettet mot prosjektmarkedet og har 31 bedrifter over store deler av landet. Rørleggerbedriftene gjennomfører små og store prosjekter og tilbyr alle typer løsninger innen fjernvarme, varmeanlegg, varmepumper, kjøleanlegg, sprinkleranlegg og sanitæranlegg. Løsningene tilbys til private, offentlige bygg, industri og næringsbygg.
- **VVS Norge Partner** er et medlemskonsept for små og medium store rørleggerbedrifter (rørleggerbedrifter med 1 til 10 ansatte) uten butikk. Konseptet skal sikre medlemmene gode innkjøpsbetingelser, regnskapsføringstjenester og andre administrative tjenester.

I tillegg til de heleide datterselskapene eier VVS Norge 50 % av aksjene i Meire VVS Regnskap AS (org.nr. 927 345 854), 34 % av aksjene i Dagfinn H Jørgensen Rådgivende Ingeniører Mrif AS (org.nr. 925 247 901), 32 % av aksjene i Nor-Shunt AS (org.nr. 983 525 172) og 9,991 % av aksjene i B Smart AS (org.nr. 921 962 282). Ingen av foretakene har overlappende virksomhet med Mestergruppen:

- Meire VVS Regnskap AS tilbyr regnskapsløsninger og andre tjenester relatert til lønns- og personalrutiner.
- B Smart AS driver med utvikling og formidling av IT-løsninger.
- Nor-Shunt AS er leverandør av prefabrikkerte VVS-installasjoner.
- Dagfinn H Jørgensen Rådgivende Ingeniører Mrif AS driver med rådgivning innen VVS-faget.

VVS Norge har hovedkontor i Oslo og har kun virksomhet i Norge.

VVS Norge er medlem av Foreningen VVS-organisasjonene Norge.

### **3.4 Kjedef medlemmene tilknyttet Mestergruppen og VVS Norge er selvstendige markedsaktører i sine lokale markeder**

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

På liknende måte som Mestegruppen Byggevarer fungerer VVS Norge som kjedesentral for medlemsbedrifter i kjedene VVS Norge Rørlegger med butikk, VVS Norge Prosjekt VVS og Norge Partner.

## Vedlegg 1: Ny kjedemedlemsavtale for VVS Norge

### 4 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE SISTE REGNSKAPSÅR

Navn	Omsetning (i NOK mill)	Driftsresultat (i NOK mill)
Ferd AS (2021)	10 118	
VVS Norge AS (2020)	170,361	19,837

### 5 BESKRIVELSE AV RELEVANTE MARKEDER

#### 5.1 Grossistsalg av VVS-produkter

##### 5.1.1 Innledning

VVS Norge fremforhandler innkjøpsavtaler som medlemsbedriftene kan handle på. Innkjøpsavtalene omfatter produkter med tilknytning til medlemsbedriftenes virksomhetsområde, herunder produkter til badrom, vaskerom, ventilasjon etc. (heretter omtalt som "VVS-produkter"). En del av produktene som omfattes av innkjøpsavtalene utvikles under VVS Norges egne merkevarer, men også disse kjøpes av medlemsbedriftene direkte fra leverandøren. VVS Norge har dermed virksomhet innen grossistsalg av VVS-produkter.

Mesterguppen fremforhandler innkjøpsavtaler som medlemmer og andre entreprenører kan handle på. Avtalene omhandler i all hovedsak byggevarer, som omfatter alt fra trelastprodukter, tak, mur og grunn til listverk, maling og andre overflateprodukter som veggplater og paneler, samt stål og metaller med mer. Mestergruppens innkjøpsavtaler omfatter i noen grad også produkter til ventilasjon, som for eksempel ventiler, badromsvifter, filter etc. Slike produkter inngår i produktkategorien VVS. Det er dermed et begrenset overlapp mellom Partene når det gjelder grossistsalg av enkelte typer VVS-produkter.

##### 5.1.2 Markedsavgrensning

Partene er ikke kjent med at verken Konkurransetilsynet eller Kommisjonen tidligere har vurdert noe eget marked for VVS-produkter. Kommisjonen har imidlertid i flere saker vurdert et bredt marked for distribusjon

av byggevarer, basert på betraktninger om at grossistene må møte etterspørselen fra kunder og kunne være en "one stop shop".<sup>2</sup>

Det er Partenes oppfatning at VVS-produkter og byggevarer ikke inngår i samme produktmarked. Produktene benyttes i ulike bransjer og av fagfolk med ulik kompetanse. Begge produktkategoriene har tilknytning til oppføring, renovering og oppussing av boliger og fritidsboliger, men de benyttes til forskjellige formål. Byggevarer og VVS-produkter er derfor komplementære.

Det kan videre stilles spørsmål ved om markedet for VVS-produkter skal segmenteres ytterligere. Bransjen skiller mellom synlig VVS (toalett, dusj, baderommøbler etc.) og teknisk VVS (produkter som må monteres av rørlegger, for eksempel blandebatteri og rørsystemer). Både VVS Norge, Mestergruppen og partenes medlemmer omsetter både synlig VVS og teknisk VVS, men Mestergruppen og Mestergruppens medlemmer selger [redacted] av teknisk VVS.

Etter Mestergruppens oppfatning vil imidlertid ikke konkurransen i markedet for grossistsalg av VVS-produkter begrenses som følge av foretakssammenslutningen. Partenes grossistvirksomhet gjelder i all hovedsak forskjellige typer produkter og innkjøpsavtalene utfyller hverandre. Det er derfor ikke nødvendig å ta endelig stilling til markedsavgrensningen. For denne meldingens formål legger Partene til grunn at produktmarkedet omfatter alle VVS-produkter, uavhengig av selgerens kundegrupper og sortiment.

Videre er det Partenes oppfatning at markedet for grossistsalg av VVS-produkter er nasjonalt. Innkjøpsavtalene gjelder ofte for hele medlemsgruppen, uavhengig av hvor de enkelte medlemmene er lokalisert. Til sammenlikning har Kommisjonen tidligere vurdert at markedet for grossistsalg av byggevarer minst er nasjonalt i utstrekning, men holdt det åpent om hvorvidt markedets geografiske utstrekning er større enn nasjonalt.<sup>3</sup>

### 5.1.3 Oppsummering

For denne meldingens formål legger Partene til grunn at det relevante markedet er det nasjonale markedet for grossistsalg av VVS-produkter.

### 5.1.4 Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i det nasjonale markedet for grossistsalg av VVS-produkter

Partenes samlede markedsandel i et nasjonalt marked for grossistsalg av VVS-produkter er [redacted]. Mestergruppens virksomhet innen VVS er [redacted], med en markedsandel på [redacted]. VVS Norges markedsandel estimeres til et sted mellom [redacted]. Dette gir Partene en samlet markedsandel på rundt [redacted] i markedet for grossistsalg av VVS-produkter.<sup>4</sup>

<sup>2</sup> Se f.eks. M.7703 *Pontmeyer/DBS* avsnitt 10-12. Se også sak M.5029 avsnitt 11-12 og sak M.2034 hva gjelder grossistsalg av elektriske produkter.

<sup>3</sup> M.7703 *Pontmeyer/DBS* avsnitt 17.

<sup>4</sup>

[redacted]



## 5.2 Sluttbrukersalg av VVS-produkter

### 5.2.1 Innledning

Mestergruppen har sluttbrukersalg av enkelte typer VVS-produkter gjennom sine egne eide byggevarehus. VVS Norge selger kun gjennom medlemsbedrifter, og er ikke selv aktiv i sluttbrukerleddet. Det er altså ikke overlapp mellom partene i dette markedet. For ordens skyld vil vi likevel redegjøre kort for dette markedet nedenfor.

### 5.2.2 Markedsavgrensning

Partene er ikke kjent med at verken Konkurransetilsynet eller Kommisjonen tidligere har vurdert et eget marked for sluttbrukersalg av VVS-produkter. Som det fremgår av redegjørelsen i punkt 5.1.2, er det Partenes oppfatning at VVS-produkter utgjør et eget produktmarked.

Det kan reises spørsmål ved om markedet for sluttbrukersalg av VVS-produkter kan segmenteres basert på produktkategori (synlig og teknisk), kundegruppe (privat- og proffkunder) og sortiment (varehus med et bredt utvalg og spesialforretninger). Siden det ikke er noe overlapp mellom Partene i sluttbrukermarkedet vil imidlertid ikke konkurransen begrenses som følge av foretakssammenslutningen, uansett hvordan markedet avgrenses. Det er derfor ikke nødvendig å ta endelig stilling til markedsavgrensningen. For denne meldingens formål legger Partene til grunn at produktmarkedet omfatter all sluttbrukersalg av VVS-produkter, uavhengig av produktkategori, kundegruppe og sortiment.

VVS-produkter leveres imidlertid normalt inntil 60 til 90 minutter fra det enkelte utsalgsstedet, noe som indikerer at markedene er lokale eller regionale. For denne meldingens formål er det etter Partenes vurdering ikke nødvendig å ta stilling til dette.

### 5.2.3 Oppsummering

Markedet for sluttbrukersalg av VVS-produkter er lokalt/regionalt i utstrekning. Det er ikke overlapp mellom partene i dette markedet, da VVS Norge ikke selv selger VVS-produkter til sluttbrukere, kun til sine kjedemedlemmer.

## 6 VERTIKALE OVERLAPP

Både Mestergruppen og VVS Norge har virksomhet innen grossistsalg av VVS-produkter, men overlappet mellom dem er som beskrevet ovenfor begrenset. Mestergruppen selger dessuten visse typer VVS-produkter (ventilasjonsprodukter og baderomsprodukter) gjennom sine egne eide byggevarehus. Det foreligger derfor et vertikalt overlapp mellom Partene i markedet for grossistsalg av VVS-produkter og markedet for salg av VVS-produkter til profesjonelle og private sluttbrukere. Videre har Mestergruppen en egen

virksomhet innen oppføring av boliger. I slike prosjekter kan innkjøp av rørleggertjenester og VVS-produkter inngå som en av flere innsatsfaktorer.<sup>6</sup>

Disse vertikale overlappene vil imidlertid ikke gi den sammenslåtte enheten muligheter eller incentiver til å iverksette en utestengningsstrategi overfor sine konkurrenter på grossist- eller sluttbrukermarkedet.

Partene har en samlet markedsandel på [REDACTED] av markedet for grossistsalg av VVS-produkter i Norge og Mestergruppen har en [REDACTED] markedsandel innen sluttbrukersalg av slike produkter. Som nevnt ovenfor omsetter Mestergruppen kun enkelte typer av VVS-produkter. Konsentrasjonsøkningen som følge av transaksjonen er dermed [REDACTED] både i grossistmarkedet og sluttbrukermarkedet.

Videre vil Mestergruppens [REDACTED]

På denne bakgrunn vil transaksjonen ikke medføre noen utestengende effekter for Partenes konkurrenter i grossistmarkedet. Dette gjelder både leveranser til byggevarehandelen og leveranser til byggeprosjekter.

Transaksjonen vil heller ikke ha noen utestengende effekter for Partenes konkurrenter i sluttbrukermarkedet. Partene møter konkurranse fra en rekke aktører på grossistnivå. Dersom Partene skulle begrense konkurrerende byggevarehus eller VVS-aktørers tilgang til VVS-produkter, kan konkurrerende grossister enkelt overta disse volumene. Byggevarehusene til Mestergruppen kjøper kun [REDACTED] VVS-produkter for videresalg, noe som innebærer at en eventuell begrensning i leveringen av VVS-produkter til konkurrenter på detaljstnivå ikke vil være lønnsomt for den sammenslåtte enheten.

Det begrensede vertikale overlappet som transaksjonen gir opphav til, vil følgelig ikke hindre effektiv konkurranse.

## **7       EFFEKTIVITESGEVINSTER**

Ved å utvide den sammenslåtte enhetens tjenestespekter, forbedre innkjøpsbetingelsene og etablere felles logistikk er det ventet at transaksjonen vil medføre effektivitetsgevinster. Arbeid med å utnytte eksisterende kapasitet på en bedre måte vil gi økt effektivitet etter foretakssammenslutningen.

## **8       TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER**

VVS Norge AS har kun omsetning i Norge. Transaksjonen er ikke underlagt krav om tilsyn fra andre konkurransemyndigheter.

Transaksjonen krever ikke lisenser eller tillatelser etter norsk lov.

---

<sup>6</sup> For fullstendighetens skyld nevner vi at også medlemmer av Mestergruppens huskjerder har virksomhet innen oppføring og renovering av boliger. Disse er imidlertid selvstendige markedsaktører og det foreligger dermed ikke en vertikal relasjon i konkurranserettslig forstand mellom Partene i denne sammenhengen.

## 9 AVTALEN OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN MED BILAG

Vedlegg 2: Aksjekjøpsavtalen

Vedlegg 3: Vedlegg DD (Dataromsdokumentasjon) til aksjekjøpsavtalen

Aksjekjøpsavtalen med vedlegg anses som forretningshemmeligheter i sin helhet.

## 10 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Vedlagt meldingen følger siste tilgjengelige årsregnskap og årsrapporter:

Vedlegg 4: Årsrapport og årsregnskap Ferd AS (2021)

Vedlegg 5: Årsregnskap og årsberetning Mestergruppen AS (2020)

Vedlegg 6: Årsregnskap og årsberetning VVS Norge AS (2020)<sup>7</sup>

## 11 KONFIDENSIALITET

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

Vedlegg 7: Utkast til offentlig versjon av meldingen

Vedlegg 8: Begrunnelse for anmodning om unntak fra offentlighet

## 12 AVSLUTTENDE BEMERKNINGER

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

Dersom Konkurransetilsynet mottar innsynsbegjæring i meldingen eller andre dokumenter i saken, ber vi om at vi blir underrettet.

\*\*\*

Med vennlig hilsen

Advokatfirmaet Thommessen AS

Eivind J. Vesterkjær

Advokat

---

<sup>7</sup> VVS Norges konsernregnskap for 2021 er tilgjengelig i vedlegg 2RR i aksjekjøpsavtalen.