

**FORENKLET MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING**  
**jf. konkurranseloven § 18 første ledd og forskrift om melding av**  
**foretakssammenslutninger mv. § 3 nr. 3**

**mellom**  
**Ahlsell Norge AS**  
**og**  
**Intec Pumper AS**

**Oslo, 19. september 2022**

**Konfidensielt**  
**Inneholder forretningshemmeligheter**

Ref.: #10640809/1

## 1. Kontaktinformasjon

### 1.1 Melder

**Navn:** Ahlsell Norge AS  
**Org.nr.:** 910 478 656  
**Adresse:** Brobekkveien 80A, 0582 Oslo

Melders representant:

**Navn:** Advokatfirmaet BAHR AS  
**Kontaktperson:** Tom Egeland  
**Saksansvarlig advokat:** Helge Stemshaug  
**Adresse:** Postboks 1524 Vika, 0117 Oslo, Norge  
**Telefon:** 41 47 99 15  
**E-post:** toege@bahr.no

### 1.2 Øvrig involvert foretak

**Navn:** Intec Pumper AS  
**Org.nr.:** 858 454 662  
**Adresse:** Kongeveien 220, 1407 Vinterbro

## 2. Transaksjonen og dens forretningsmessige rasjonale

### 2.1 Om Transaksjonen

- (1) I henhold til aksjekjøpsavtale 19. september 2022 erverver Ahlsell Norge AS («Ahlsell») 100 % av aksjene i Intec Pumper AS («Intec» og «Målselskapet») fra eiere som til sammen eier selskapet («Transaksjonen»). Transaksjonen medfører at Ahlsell erverver kontroll over Intec, jf. konkurranseloven § 17 første ledd. Transaksjonen gjennomføres ikke før Konkurransetilsynet har avsluttet sin saksbehandling.
- (2) Ahlsell er kontrollert av Ahlsell AB. Intec er før foretakssammenslutningen kontrollert av Porten Invest AS (70 %). Øvrige eiere er Lloyd AS (10 %), Majoma AS (10 %) og Sjette AS (10 %).

### 2.2 Formålet med Transaksjonen og dens forretningsmessige rasjonale

- (3) Formålet med Transaksjonen er [REDACTED]
- (4) Ahlsell planlegger at Intec skal fortsette virksomheten i samme form som før Transaksjonen. Dagens ledelse fortsetter i selskapet, og vil ha ansvaret for den daglige driften. Intecs [REDACTED]
- (5) Med Intecs produkter i porteføljen vil Ahlsell [REDACTED]

(6)

[REDACTED]

(7)

Partene er av den oppfatning at [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED] Dette vil føre til et forsterket konkurransepress på Ahlsells og Intecs konkurrenter enn i dag. [REDACTED]

[REDACTED]

### 3. De involverte foretakenes struktur og virksomhetsområder

#### 3.1 Ahlsell AB, CVC Capital Partners og CVCs porteføljeselskaper

(8) Ahlsell AB er en grossist med et bredt sortiment innen VVS (varme, ventilasjon og sanitær), VA (vann og avløp), elektro, teknisk isolering, kulde, industri, verktøy, festemateriell og personlig verneutstyr. Selskapet tilbyr og distribuerer produkter og tjenester til profesjonelle aktører innenfor de nevnte områder.

(9) Ahlsell Norge AS er indirekte heleid av Ahlsell AB, et svensk selskap aktivt innen distribusjon av installasjonsmateriale, verktøy og utsyr til profesjonelle brukere, med historie tilbake til 1877. Ahlsell AB driver gjennom datterselskap virksomhet i en rekke land, med hovedfokus på Sverige, Finland og Norge. Konsernet har totalt ca. 5 700 ansatte, og omsatte i 2021 for omtrent SEK 36,8 milliarder globalt.

(10) Gjennom datterselskapet Proffsmagasinet Svenska AB tilbyr Ahlsell AB produkter innen blant annet maskiner og verktøy, beskyttelse og klær, elektro m.m, herunder VVS og VA som også inkluderer et utvalg av pumper. Proffsmagasinet Svenska AB hadde MSEK 233,9 i omsetning i Norge i 2021, gjennom nettbutikken staypro.no, som selger slike produkter til forbrukere og profesjonelle kunder via internett.

(11) Ahlsell Group inngikk i mai 2022 avtale om erverv av 75,49 % av aksjene i danske Sanistål A/S, og har inngitt tilbud på de resterende aksjene i selskapet. [REDACTED]

(12) Ahlsell AB er, gjennom flere CVC Funds (definert nedenfor), ultimat kontrollert av CVC Capital Partners SICAV-FIS S.A («CVC»). Ahlsell AB eies av Quimper AB, som igjen er heleid av flere Quimperselskaper, og er indirekte kontrollert av CVC via [REDACTED], som indirekte eier omtrent [REDACTED] % av aksjene. CVC med datterselskaper, og CVC Capital Partners Advisory Group Holding Foundation med datterselskaper, er privateide enheter hvis aktiviteter inkluderer å yte investeringsrådgivning til og/eller styre investeringer på vegne av noen investeringsfond og plattformer («CVC Funds»). CVC Funds har interesser i en rekke selskaper i forskjellige bransjer, primært i Europa, USA og Asia- og Stillehavsregionen.

- (13) CVC-fondenes porteføljeselskaper omfatter for tiden en rekke foretak som er listet på deres hjemmeside.<sup>1</sup> Selskapene som har omsetning eller tilstedeværelse i Norge er inntatt i **Vedlegg 1**.
- (14) Det nevnes for ordens skyld at et av porteføljeselskapene, STARK Group, er aktive i Norge gjennom det heleide datterselskapet Neumann Bygg AS («Neumann»). Neumann er aktiv innen byggevarer med 15 varehus over hele Norge, men har ikke produktportefølje som overlapper med Målselskapets. Porteføljeselskapet Neptune Energy, et E&P selskap i energi-sektoren, er aktive i Norge og kan tenkes å være en potensiell kunde av Målselskapet. Melder er likevel av den oppfatning at det ikke foreligger en vertikal relasjon da pumper som Intec selger ikke utgjør en «viktig innsatsfaktor til et produkt eller en tjenesteytelse» for Neptune Energy.<sup>2</sup> For øvrig har ingen av CVC-fondenes porteføljeselskaper horisontalt overlapp eller har vertikal relasjon med Målselskapet i denne transaksjonen.

### 3.2 Ahlsell Norge AS

- (15) Ahlsell er en grossist og forhandler med et bredt sortiment innen VVS (varme, ventilasjon og sanitær), VA (vann og avløp), elektro, isolering, kulde, bygg, industri, verktøy, festemateriell og personlig verneutstyr. Selskapet tilbyr og distribuerer produkter og tjenester til profesjonelle aktører innenfor de nevnte områder.
- (16) Ahlsells salgsinntekter i Norge i 2021 var NOK 6,0 milliarder. Selskapet har omtrent 1 000 ansatte og har vært aktive på det norske markedet siden 1986. Ahlsell har 50 utsalgssteder over hele Norge, hvorav syv er spesialistbutikker, som selger arbeidsklær og verneutstyr.
- (17) Innenfor VVS tilbyr Ahlsell et bredt sortiment for varmeløsninger, ventilasjon, miljø- og sanitæranlegg i bygninger, som rør, installasjonsmaterieill, ventiler, pumper, teknisk armatur og montasjedetaljer.
- (18) Innenfor VA tilbyr Ahlsell et bredt sortiment for avløp- og rørsystemer til entreprenører og kommuner som driver med kommunalteknikk, vei og anlegg. Ahlsell tilbyr produkter som rør, ventiler, pumper, kummer, tanker, verktøy og forbruksmaterieill.
- (19) Innenfor elektro tilbyr Ahlsell et komplett sortiment til elektroinstallatører, entreprenører og aktører innen infrastruktur, både innen service og entreprisse. Ahlsell tilbyr produkter som kabler, ledninger, vifter, pumper og måleinstrumenter.
- (20) Innenfor personlig verneutstyr tilbyr Ahlsell et komplett sortiment til profesjonelle brukere innen flere fagfelt. Ahlsell tilbyr produkter som arbeidstøy, regntøy, sko, hansker, verneutstyr og engangsbekledning. Kundemassen består hovedsakelig av bedriftskunder og forhandlere.
- (21) Gjennom datterselskapet Ducatel AS, leverer Ahlsell løsninger og produkter innen utbygging og installasjon av fibernett, herunder fiberkabler og rør, koblingskap og blåsemaskiner. Kundene er hovedsakelig utbyggere av internettinfrastruktur, som telekomselskaper og kraftselskaper.
- (22) Gjennom datterselskapet Grønvold Maskinservice AS, leverer Ahlsell produkter innen verktøy, klær og verneutstyr, belysning og skog- og hageverktøy og -maskiner. Grønvold

<sup>1</sup> <https://www.cvc.com/private-equity/investments/portfolio-companies>

<sup>2</sup> Jf. definisjonen av et vertikalt forhold i fotnote 10 i Europakommisjonens meddelelse om forenklet prosedyre for behandling av bestemte fusjoner etter Rådsforordning (EF) nr. 139/2004, 2013/C 366/04.



Maskinservice holder til i Oslo og betjener både profesjonelle og private kunder. De profesjonelle kundene er hovedsakelig håndverkere, entreprenører og driftsansvarlige. Grønvold Maskinservice tilbyr også servicetjenester og er autorisert garantiverksted for blant annet Bosch.

- (23) Gjennom datterselskapet Jan Atle Jakobsen Engros AS, leverer Ahlsell produkter innen arbeidstøy, verneutstyr og forbruksartikler. Jan Atle Jakobsen Engros er etablert på Sortland i Nordland fylke. Kundene er hovedsakelig entreprenører, fiskeri, bilverksteder, transport samt offentlige.
- (24) Gjennom datterselskapet Neo-Select AS, leverer Ahlsell produkter innen verktøy, klær, verneutstyr, festemateriell og annet forbruksmaterieell til profesjonelle kunder innen håndverk, industri samt offentlig sektor. Neo-Select holder til på Lierskogen, med kunder primært på det sentrale Østlandet.<sup>3</sup>
- (25) Gjennom datterselskapet Skogheim Profil & Yrkesklær AS, tilbyr Ahlsell arbeidsklær og verneutstyr og vernefottøy til industribedrifter, håndverkere og entreprenører over hele Østlandet. Selskapet har to utsalgssteder i hhv. Fredrikstad og Halden.<sup>4</sup>
- (26) Gjennom datterselskapet T Bentsen AS, leverer Ahlsell produkter innen verktøy, festemateriell, gass- og sveiseutstyr samt tilhørende serviceverksted. T Bentsen er etablert med utsalgssted i Bergen, og kundene er hovedsakelig entreprenører, tømrere, rørleggere, elektrikere, industri og kommuner på Vestlandet.
- (27) Gjennom datterselskapet Tromas AS («Tromas»), leverer Ahlsell produkter innen verktøy og festemateriell samt tilhørende serviceverksted. Tromas er etablert med utsalgssted i Trondheim, og kundene er hovedsakelig entreprenører, tømrere, rørleggere, elektrikere og kommuner i Trøndelagregionen.
- (28) Gjennom datterselskapet Weels Betong & Plast AS, leverer Ahlsell VA-anlegg innen både betong og plastrør. De leverer komplette VA-anlegg, samt kummer og tilbehør, herunder et begrenset utvalg av pumper, også fra Målselskapet. Kundene er hovedsakelig entreprenører, kommuner, vegvesen samt noen privatkunder.
- (29) VVS- og VA-produkter utgjør den største delen av Ahlsells omsetning i Norge og står for ████% av omsetningen. Videre fordeles omsetningen seg på ████% innen elektro og ████% innen verktøy og utstyr og ████% innen arbeidstøy og verneutstyr.
- (30) Ahlsell tilbyr samarbeidskonseptet Ahlsell Partner til håndverksbedrifter innen Elektro og VVS. Ahlsell Partner tilbyr medlemmer assistanse innen profilering av bedriften, som for eksempel produksjon av bildekor, vindusprofilering, annonser, tilbudsaviser og hjemmesider. I tillegg får medlemsbedriftene kursing, juridisk og økonomisk rådgiving, og tilgang på rabattavtaler ved for eksempel kjøp av firmabil og mobilabonnement.
- (31) Gjennom konseptet Gelia importer og selger Ahlsell DIY-produkter innen elektro og VVS som leveres til ulike forhandlere.
- (32) Les mer om Ahlsell på [www.ahlsell.no](http://www.ahlsell.no).

---

<sup>3</sup> Ahlsell kjøpte Neo-Select i september 2022. Transaksjonen var ikke meldepliktig.

<sup>4</sup> Ahlsell kjøpte Skogheim Profil & Yrkesklær i mars 2022.

### 3.3 Intec Pumper AS

- (33) Intec importerer og selger et bredt utvalg av pumper, hovedsakelig til profesjonelle kunder, men har også noe omsetning til privatmarkedet. Intec er kun aktive i Norge, og hadde en omsetning på NOK 182 millioner i 2021.
- (34) Intec fører et bredt utvalg av pumper til vann og/eller avløp, herunder lensepumper, sirkulasjonspumper, vannforsyningspumper, avløpspumper og brønn- og borehullspumper. Intec fører flere forskjellige merkevarer innenfor sine produktkategorier og har agentur på pumper fra produsenten Tsurumi Manufacturing Co., Ltd. som produserer nedsenkbare pumper og avløpspumper.
- (35) Intec prosjekterer, produserer og tilbyr prefabrikkerte («prefab») pumpestasjoner som tilbys som en totalløsning til sine kunder. Disse kan bestå av containere eller små hus som inneholder alt av rør, pumper, gulv, tak og vegger. I slike installasjoner utgjør pumpene kun en liten del av den totale omsetningen.
- (36) Intec tilbyr også servicetjenester, hovedsakelig på egne installasjoner, [REDACTED].
- (37) Intec har 32 årsverk og holder til på Vinterbro i Ås kommune utenfor Oslo, hvor de har lager, verksted og salgslokaler. I tillegg har de salgskontorer i Bergen i Vestland og Biri i Innlandet. Salget av pumper skjer i hovedsak til entreprenører (rørleggere/VVS-entreprenører) som installerer pumper til sine slutt kunder og kommuner, men Intec betjener også industri-kunder, grossister og forhandlere. I tillegg betjener Intec privatkunder (B2C), som utgjorde [REDACTED] % av selskapets omsetning i 2021. Intec leverer varer i hele Norge.
- (38) Intecs salgsinntekter i 2021 var MNOK 182, av denne utgjør omtrent [REDACTED] % salg av pumper og [REDACTED] % produksjon og salg av prefabrikerte løsninger. Den øvrige omsetningen er knyttet til diverse utstyr og tilbehør som er relatert til de øvrige kategoriene. Omsetningen fordeles på følgende kundegrupper:<sup>5</sup>
- Entreprenører og kommuner: [REDACTED] tilsvarende [REDACTED] % av omsetningen,
  - Forhandlere: [REDACTED] tilsvarende [REDACTED] % av omsetningen,
  - Grossister: [REDACTED] tilsvarende [REDACTED] % av omsetningen,
  - Service: [REDACTED] tilsvarende [REDACTED] % av omsetningen,
  - Industrikunder: [REDACTED] tilsvarende [REDACTED] % av omsetningen, og
  - Forbrukere: [REDACTED], tilsvarende [REDACTED] % av omsetningen.
- (39) Les mer om Intec på [www.pumper.no](http://www.pumper.no).
- (40) Intec kontrolleres av Porten Invest AS (70 %), som er et holdingselskap uten annen aktivitet. Porten Invest kontrollerer Intec International AS, Intec AS og Vasspumper AS. Intec International AS og Intec AS hadde ikke salgsinntekter i 2021. Vasspumper AS driver utleie av eiendom og hadde salgsinntekter på NOK 784 000 i 2021.

<sup>5</sup> Kundegrupper med omsetning under [REDACTED] er ikke tatt med.

#### **4. Begrunnelse for at vilkårene for å inngi forenklet melding er oppfylt**

- (41) Både Ahlsell og Intec er aktive innen salg av vann- og avløpspumper til profesjonelle kunder i Norge. Som det følger av drøftingen i 5.2.6 nedenfor, er partenes samlede markedsandel under 20 % i markedet for salg av vann- og avløpspumper til profesjonelle kunder i Norge.
- (42) Ahlsells sortiment innenfor pumpesegmentet er hovedsakelig pumper til bruk i VA og VVS. Pumpene i sortimentet er i hovedsak av mindre størrelse enn pumpene i Intecs sortiment. Intec har imidlertid noe utvalg av pumper som har overlappende bruksområde med Ahlsells pumper, men det overlappende sortimentet er begrenset. Ahlsell har også et begrenset utvalg av prefab pumpestasjoner, men bygger ikke slike selv. Ahlsell tilbyr ikke spesialbygde prefabrikerte løsninger, slik som tilbys av Intec. Etter Melders syn har derfor ikke parten overlappende virksomhet hva angår prefabsegmentet.
- (43) Intec leverer pumper til grossister, herunder til Ahlsell. Det foreligger derfor en vertikal relasjon mellom partene. Som det følger av drøftingen i 5.3 nedenfor, har ingen av partene over 30 % markedsandeler i sine respektive markeder.
- (44) Intec er også tilbyder av servicetjenester. Slike tjenester utgjør i utgangspunktet et separat ettermarked fra salg av hovedproduktet, og er som sådan ikke vertikalt relatert til hovedmarkedet. Ahlsell er ikke aktiv innen servicetjenester på pumper.
- (45) Intecs markedsandel innen garanti- og servicereparasjoner er uansett under 30 %, og partene har ikke over 30 % markedsandel i noe etterfølgende eller forutgående ledd jf. kapittel 5.3.4 nedenfor.
- (46) Vilkårene for å inngi forenklet melding er derfor oppfylt, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger mv. § 3 nr. 3 bokstav b) og c).

#### **5. Om markedet**

##### **5.1 Overordnet om markedet**

- (47) Markedet for pumper er preget av at flere av aktørene i markedet opererer på flere ledd i verdikjeden. Flere pumpeprodusenter selger for eksempel pumper både direkte til slutt kunder og til grossister, entreprenører, installatører, forhandlere og DIY-aktører.
- (48) Intec produserer ikke egne pumper, men er en videreførhandler for flere produsenter, og selger til slutt kunder, grossister, forhandlere og forbrukere, jf. kapittel 3.3 over.
- (49) At aktørene opererer på flere ledd i verdikjeden gjør at aktørene ofte møter hverandre både som konkurrenter og kunde/leverandør. Et eksempel er at [REDACTED], [REDACTED]. Dette gjør at transaksjonen har både en horisontal og vertikal dimensjon.

##### **5.2 Salg av landbaserte vann- og avløpspumper til profesjonelle kunder**

###### **5.2.1 Innledning**

- (50) Partene har overlappende virksomhet innen salg av vann- og avløpspumper. Som vi kommer tilbake til nedenfor er det melders oppfatning at salg til profesjonelle kunder av et bredt utvalg av disse produktene utgjør ett og samme produktmarked. Det er en rekke ulike aktører

som tilbyr slike produkter. I tillegg til spesialister som Intec, tilbys produktene direkte fra produsentene, ulike aktører innen VA og VVS og andre områder som tilbyr produkter til håndverkere og entreprenører mv. Salg skjer både gjennom bestillinger og over disk.

- (51) Melder har ikke tatt stilling til markedets geografiske utstrekning. Med utgangspunkt i at Intec og deres nærmeste konkurrenter betjener kunder i hele landet, er det i det følgende sett på mulige konkurransevirkninger i et nasjonalt marked, men det utelukkes ikke at markedet kan være større.

#### 5.2.2 Partenes virksomhet

- (52) Ahlsell tilbyr profesjonelle brukere et bredt spekter produkter og tjenester innen VVS (varme, ventilasjon og sanitær), VA (vann og avløp) og elektroverktøy. Nærværende transaksjon omhandler pumper med tilhørende utstyr. Ahlsell driver ikke servicetjenester på pumper og pumpestasjoner. Ahlsell betjener kundene gjennom butikker for profesjonelle kunder og direktesalg.

- (53) Intec er en spesialleverandør som tilbyr både private og profesjonelle kunder pumper og pumpeløsninger. Intec selger hovedsakelig til det profesjonelle markedet, men ca. ■% av omsetningen er til privatmarkedet. I tillegg til å selge pumper til entreprenører, grossister og forhandlere, er en stor del av Intecs omsetning knyttet til prosjektering og planlegging av totalløsninger for kunder. Intec har ingeniører som beregner og utarbeider løsninger basert på kundens kravspesifikasjon, og i slike løsninger utgjør selve pumpen kun en liten del av totalkostnaden (■■■■%).

- (54) Pumpemarkedet består av et vidt spekter av pumper. Pumper kan inndeles i forskjellige teknologier (for eksempel stempelpumper og sentrifugalpumper), bruksområde (vannpumper, avløpspumper, sirkulasjonspumper), bransjer (for eksempel VVS, VA, vei- og tunnelutbygging, industri, havbruk, offshore/subsea) og kundegrupper. Ahlsell fører hovedsakelig pumper for bruk i bransjene VVS og VA, og har et bredere sortiment enn Intec i denne kategorien. Intecs pumper er hovedsakelig større pumper til bruk der det kreves høyere kapasitet, som for eksempel utbyggingsprosjekter, vei- og tunnelutbygging og industri. Ahlsell fører ikke slike pumper i sitt vanlige sortiment.

- (55) Både Ahlsell og Intec fører mindre pumper for eksempel lensepumper, avløpspumper, grunnvannspumper, sirkulasjonspumper og nedsenkbare pumper.

#### 5.2.3 Aktørbildet

- (56) Aktørbildet innen salg av pumper til profesjonelle kunder kjennetegnes ved at det er mange tilbydere av slike produkter.

- (57) Pumpeprodusentene har selv en sterk tilstedeværelse på markedet, og mange av de største aktørene konkurrerer selv i nedstrømsmarkedet ved å selge direkte til kunder, for eksempel installatører og offentlige kunder, i tillegg til grossister. Pumpeprodusentene tilbyr også prosjektering og skreddersydde løsninger direkte til kunder.

- (58) Intec er en noe annerledes aktør i dette bildet, da de ikke er produsent av pumper, men konkurrerer med pumpeprodusentene i flere markedssegmenter, for eksempel prosjektering og leveranse av skreddersydde løsninger. I tillegg selger Intec pumper til entreprenører, installatører og grossister mv.

(59) Blant aktørene i markedet er:

- Pumpeprodusenter: De største leverandørene i markedet med tilstedeværelse i Norge er Grundfos, Flowserve, KSB, Sulzer, Wilo og Xylem, som alle er store, internasjonale aktører. I tillegg finnes det en rekke pumpeprodusenter uten egen tilstedeværelse i Norge, men som selges gjennom andre aktører, for eksempel DAB, Biral, Calpeda, Caprari, Ebara, Hidrostat, Honda, Pedrollo, Pioneer, SPP Pumps, Tsurumi, Viking, Zenit mv. Store internasjonale aktører som Atlas Copco, Kärcher, Makita og Wacker fører også pumper i sine sortiment, og er tilgjengelig på det norske markedet.
- Spesialister: Enkelte aktører kombinerer innkjøp/import av pumper med fagteknisk kompetanse, og tilbyr løsninger til kunder basert på kundens kravspesifikasjon. Dette er aktører som ABK Qviller, Armatec, Axflow, EPTec Energi, E.M.S Teknisk, Froster, Intec, OEM Automatic, Pumpe & Maskinteknikk, QPS, SKT, Turoflow mv. Noen av disse jobber primært med andre fagfelt, der pumper er en del av dette, for eksempel ABK Qviller som jobber med oppvarming og klimatisering av boliger, og installerer derfor pumper som en del av sin kjernevirksomhet.
- Grossister og leverandører: Landsdekkende grossister innen VA og VVS som Ahlsell, Brødrene Dahl og Heidenreich kjøper inn pumper fra pumpeprodusenter eller videreselgere, og selger videre til sine kunder. I dette segmentet finnes det også en rekke små og mellomstore aktører som selger videre til profesjonelle kunder både lokalt og nasjonalt, for eksempel Lakers Group som eier aktører som Norsk Pumpeservice, Oslo Pumpeservice og Pumpeteknikk. I tillegg vil flere av aktørene opplistet under andre kategorier også drive med videresalg av pumper, for eksempel Armatec, EPTec Energi, og Pumpe & Maskinteknikk.
- Entreprenører og installatører: En rekke aktører som jobber med å installere pumper, selger også pumper i forbindelse med installasjonsoppdrag. Disse kjøper ofte direkte fra pumpeprodusenter, men også fra spesialistaktører som Intec eller grossister som Ahlsell. I dette segmentet er det svært mange aktører, fra mindre rørleggerforretninger til større aktører som både planlegger/prosjekterer, selger og installerer pumper hos kunden eller anvender pumper når de utfører oppdrag for sine kunder, som for eksempel ved tunnelbygging. I dette kundesegmentet har man for eksempel store entreprenørfirmaer som AF Gruppen, HENT, Mesta, Skanska, PEAB og Veidekke.
- Fagforhandlere: Fagforhandlere kjøper inn pumper enten direkte fra pumpeprodusenter, spesialister eller grossister. Disse selger som regel pumper som del av arbeidet de skal utføre for kundene, for eksempel Bademiljø og Komfort som yter rørlegger- og VVS-tjenester for forbrukere. I tillegg finnes forhandlere som retter seg mot en konkret næring, for eksempel Grønt Maskin (Felleskjøpet) som retter seg mot landbruksnæringen.
- Do-it-yourself-aktører («DIY»): En rekke DIY-aktører tilbyr pumper direkte til både profesjonelle og private kunder. Disse aktørene har ofte hovedfokus på forbrukermarkedet, men henvender seg også til profesjonelle kunder gjennom bedriftsavtaler og kundekontoer. Mest fremtredende er aktører som Bauhaus, Biltema, Clas Ohlson, Jula og Obs Bygg.
- Internettaktører: Det finnes også flere norske og internasjonale nettbutikker som selger pumper. Noen av disse aktørene er generalister med bredt utvalg, for eksempel Amazon, Bygghjemme.no, Proshop, Staypro (Ahlsell), Verktøy.no, Prohandel og Globaltools. Andre

aktører er mer rettet mot VA- og VVS-markedet, som for eksempel BilligVVS.no, bad.no, vvskupp.no.

- Utleieaktører: Både norske og internasjonale utleieselskaper tilbyr leie av pumper. Noen av disse aktørene tilbyr pumper både for B2B og B2C markedet. Eksempler på utleieselskap er Ramrent, UCO, Cramo og mindre regionale og lokale selskap som Utleiesenteret, BAS utleie samt lokale pumpeserviceselskaper. Innenfor større pumper tilbys også leasing løsninger i kombinasjon med finansielle aktører.

- (60) Leverandørleddet er lite konsentrert, og består i hovedsak av internasjonale produsenter med representasjon i Norge, og blant de med sterkest tilstedeværelse finner man aktører som Grundfos, KSB, Sulzer, Wilo og Xylem, i tillegg til en rekke andre merkevarer som føres av forskjellige videreførere og agenter, som nevnt ovenfor i avsnitt (58). Kategorien er også preget av generiske produkter uten en spesifikk merkevare og forhandlerens «egne merkevarer», for eksempel Ahlsells «A-collection» pumper.
- (61) Kundesiden består av profesjonelle kunder i forskjellige bransjer, hovedsakelig VA- og VVS-entreprenører, aktører innen bygg og anlegg, inkludert håndverkere av ulik art (for eksempel rørleggere og VVS-entreprenører). I tillegg består kundesiden av kommuner og aktører innen for eksempel industri, havbruk og offshore.

#### 5.2.4 Det relevante produktmarkedet

- (62) Etter Melders syn er det relevante produktmarkedet salg av landbaserte pumper til profesjonelle kunder. Innenfor dette markedet, har partene begrenset overlappende produktsortiment, da Ahlsell kun fører mindre standardiserte pumper, og slike pumper utgjør kun et begrenset utvalg av Intecs sortiment og omsetning.
- (63) Kundesiden er sammensatt og består av alt fra enkeltmannsforetak til grossister og forhandlere til større entreprenører. Mange av kundene har ofte et sammensatt behov, og kjøper et utvalg av produkter, der ingen utmerker seg spesielt. Aktørene som inngår i det relevante markedet er dessuten typisk aktører som fører et bredt utvalg av produkter, der det er enkelt å utvide sortimentet dersom kundene skulle ønske det. Melder er derfor av den oppfatning at det ikke er grunnlag for å avgrense markedet ytterligere.
- (64) Melder har ikke lyktes med å finne praksis fra EU-kommisjonen som bidrar til å avgrense produktmarkedet, men viser til sak M.6962 *Renova Industries / Schmolz & Bickenbach*, der Kommisjonen viser til at en tidligere har vurdert om industrielle pumper skal skilles i separate markeder utfra hvilket teknisk konsept de anvender, altså stempelpumper og sentrifugalpumper. Kommisjonen lot imidlertid markedsavgrensningen stå åpen.
- (65) Melder fremholder uansett at for vurdering av Transaksjonen ikke er nødvendig å ta endelig stilling til avgrensningen av produktmarkedet, da Transaksjonen uansett ikke vil medføre betydelig hindring av effektiv konkurranse.

#### 5.2.5 Det relevante geografiske markedet

- (66) Etter Melders syn er det geografiske markedet i utgangspunktet globalt eller EU/EØS-vidt, med tanke på at flere av de største aktørene har internasjonal tilstedeværelse, og for mange av kundene vil det ikke være av avgjørende betydning hvor pumpene som kjøpes inn kommer fra. Transportkostnader er lave, prisene varierer ikke basert på geografisk område og det er

ikke noen særlige reguleringer som tilsier at det geografiske markedet skal anses snevrere. Særlig Intec møter konkurranse fra de internasjonale pumpeprodusentene.

- (67) Eventuelt kan markedet avgrenses nasjonalt. Grossistene som det er naturlig for Ahlsell å sammenlignes med, har nasjonal tilstedeværelse, med representasjon og utsalgssteder flere steder i landet og effektive distribusjonsløsninger. Dette gjelder også Målselskapet, da både det og dets nærmeste konkurrenter betjener hele Norge. På kundesiden er det flere kunder som har nasjonale avtaler med tilbyderne som har nasjonal tilstedeværelse, og det er av mindre betydning hvilken geografisk tilstedeværelse leverandøren har. Prisene er også i liten grad differensiert, bl.a. som følge av at tilbyderne opererer med nasjonale prislister og nettbutikker.
- (68) Avgrensningen av det relevante geografiske markedet er etter Melders syn for øvrig uten betydning, da foretakssammenslutningen ikke vil hindre effektiv konkurranse i betydelig grad, uansett hvilken geografisk markedsavgrensning som legges til grunn.

#### 5.2.6 Partenes markedsandeler

- (69) Partene er ikke kjent med noen offentlige kilder som kan belyse markedets størrelse i Norge og de forskjellige aktørenes markedsandeler. De ulike aktørenes omsetning innen de ulike kategoriene er derfor ikke offentlig kjent eller kjent for Melder, da det ikke er mulig å foreta et forsvarlig estimat av hvor stor andel av deres omsetning som kun er knyttet til salg av pumper.
- (70) Dersom man ser på salgsinntektene til kun de største pumpeprodusentene med egen tilstedeværelse i Norge,<sup>6</sup> utgjør dette omsetning på NOK 1,35 milliarder kroner. I tillegg er det en lang hale av andre produsenter med tilstedeværelse i Norge, som det er gitt eksempler på i avsnitt (58).
- (71) Basert på det ovenstående er Melders og Målselskapets beste estimat at salg av pumper, pumpestasjoner og servicetjenester til profesjonelle kunder i Norge utgjorde en samlet omsetning på minimum ██████████ i 2021. Dette er basert på omsetningen til de største pumpeprodusentene med egen tilstedeværelse og salgsorganisasjon i Norge, i tillegg til at det finnes en lang hale av små og mellomstore leverandører som også selger pumper i det norske markedet.
- (72) Ahlsell omsatte pumper for totalt ██████████ i 2021. I tillegg kommer omsetningen fra Staypro.no, som har en totalomsetning i Norge på MSEK 233,9, hvorav ██████████ % var salg av pumper til profesjonelle kunder. Dette gir en totalomsetning på ██████████, og dersom Melders laveste estimat på markedets størrelse legges til grunn, har Ahlsell markedsandel på maksimalt ██████████ %.
- (73) Intecs omsetning i 2021 var på totalt ██████████ til kunder i hele Norge. Tallet er fratrukket salg til privatkunder (ca. ██████████ % av Intecs samlede omsetning). Siden estimatet på totalmarkedet inkluderer pumpestasjoner og service, trekkes ikke dette fra for Intec. Intecs markedsandel er dermed maksimalt ██████████ % i det relevante markedet, når man legger melders laveste estimat på markedets størrelse til grunn.

---

<sup>6</sup> Grundfos (MNOK 323), KSB (MNOK 142), Sulzer (MNOK 183) og Xylem (MNOK 705).

(74) Samlet markedsandel utgjør dermed [REDACTED]%, altså under 20 %, selv når man legger den laveste markedsstørrelsen til grunn.

### 5.3 Salg av pumper for videresalg til profesjonelle kunder - vertikal relasjon

#### 5.3.1 Partenes virksomhet

(75) Intec importerer og selger pumper til VA- og VVS-grossister og Ahlsell er en VA- og VVS-grossist. Det foreligger derfor en vertikal relasjon mellom partene.

(76) Intecs salg til grossister [REDACTED], dvs. [REDACTED] (%). Legger man til salget Intec har til forhandlere ([REDACTED]), utgjør den totale omsetningen for grossister og forhandlere [REDACTED] % av Intecs totale omsetning.

(77) Ahlsell fører et bredt sortiment innenfor installasjonsprodukter, og VA- og VVS-utstyr utgjør [REDACTED]. Salg av pumper utgjør [REDACTED] ([REDACTED]). Ahlsell kjøper inn pumper fra flere forskjellige aktører, og har størst utvalg av pumper fra Grundfos, og fører pumper fra Flygt, Wilo og Xylem. I tillegg har Ahlsell sitt eget varemerke, A-collection, som produseres av [REDACTED] [REDACTED]. Ahlsell selger disse utelukket til profesjonelle kunder, i hovedsak rørleggere og VVS-entreprenører og andre installatører av pumper.

#### 5.3.2 Aktørbildet

(78) Det er i hovedsak kun tre store VA- og VVS-grossister på det norske markedet: Ahlsell, Brødrene Dahl og Heidenreich. Imidlertid er det en rekke andre aktører som selger pumper til profesjonelle kunder, herunder pumpeprodusenter, installatører, forhandlere og DIY-aktører, jf. kapittel 5.2.3 over.

(79) Pumpeprodusenter som selger direkte til grossister er for eksempel Grundfos, KSB, SKT, Sulzer, Xylem og Wilo. Grossistene, forhandlerne og installatørene har likevel et bredt utvalg av pumpeprodusenter eller importører å kjøpe pumper fra, som listet opp ovenfor i avsnitt (58). I tillegg er det mulig å kjøpe pumper direkte fra utenlandske produsenter som ikke har, eller har kun begrenset, tilstedeværelse i Norge.

(80) Intec og tilsvarende aktører selger pumper til grossister. Intec selger noe pumper til Ahlsell, Brødrene Dahl og Heidenreich, men disse grossistene kjøper hovedsakelig direkte fra pumpeprodusentene. Intecs omsetning til den enkelte er hhv. NOK [REDACTED].

(81) Intec vil fortsette å operere som et eget selskap, med egen ledelse og salgsorganisasjon, og Transaksjonen vil ikke medføre noen utestengende virkninger for konkurrenter av Ahlsell. Transaksjonen vil heller ikke føre til utestengende virkninger for Intecs konkurrenter, da Ahlsells innkjøp i det totale innkjøpsmarkedet for pumper er beskjedent, i tillegg til at det fortsatt vil være et bredt utvalg av kunder for pumpeprodusentene og importørene av pumper, herunder de andre grossistene, installatører og entreprenører og forhandlere.

#### 5.3.3 Produktmarkedet og det geografiske markedet

(82) Etter Melders syn består det relevante produktmarkedet av salg av pumper for videresalg til profesjonelle kunder, der Intec er aktive. Ahlsell er aktive på det etterfølgende leddet i verdikjeden, markedet for salg av installasjonsprodukter. Videre er det Melders syn at det blir for snevert å avgrense markedet til de tre rene VA- og VVS-grossistene, da disse møter konkurranse fra mange forskjellige aktører som opptrer som et mellomledd mellom produsenter/importører og sluttkundene. Dette vil være aktører som entreprenører og



installatører, DIY-aktørene og forhandlere. I tillegg møter grossistene konkurransen fra pumpeprodusentene som driver direkte salg til grossistenes kundegrupper.

- (83) Etter Melders vurdering er markedet for salg av pumper for videresalg til profesjonelle kunder sannsynligvis nasjonalt, men det utelukkes ikke at markedet er videre. Produkter kan sendes til videreselgere i hele landet og videreselgere kan kjøpe inn produkter fra utlandet. Umiddelbar nærhet er altså ikke nødvendig.
- (84) EU-kommisjonen har tidligere vurdert at det foreligger et marked for salg av installasjonsprodukter.<sup>7</sup> Kommisjonen har videre vurdert om markedet for installasjonsprodukter kan segmenteres ut fra type kunder, til følgende markeder: i) grossistsalg til videreforhandlere, ii) detaljsalg til profesjonelle kunder og iii) detaljsalg til forbrukere, fortrinnsvis gjennom DIY-butikker.<sup>8</sup> Kommisjonen har videre vurdert om markedet for installasjonsprodukter består av undersegmenter, ut fra produkttype. Særlig har Kommisjonen vurdert om i) VA- og VVS og ii) elektriske produkter kan være separate markeder.<sup>9</sup> Kommisjonen har imidlertid latt den eksakte markedsavgrensningen være åpen i de sakene den har behandlet.

#### 5.3.4 Partenes markedsandeler

- (85) Partene er ikke kjent med noen offentlige kilder som kan angi størrelsen på markedet for salg av pumper for videresalg til profesjonelle kunder.
- (86) Partenes beste estimat er at størrelsen på et marked for salg av pumper for videresalg til profesjonelle kunder utgjør omtrent [REDACTED] basert på partenes beste kjennskap til markedet og partenes egen omsetning.
- (87) Intecs omsetning innen salg av pumper for videresalg totalt var [REDACTED] (grossister og forhandlere) i 2021. Intec har derfor en markedsandel [REDACTED] % innen salg for videresalg. Salg til entreprenører benyttes i hovedsak til entreprenørenes egen arbeidsutførelse, og er ikke for videresalg. Salg til entreprenører skal derfor holdes utenfor den relevante omsetningen, men selv om man inkluderer denne ([REDACTED]), er Intecs omsetning innenfor et marked for salg av VA- og VVS-produkter for videresalg fortsatt under 30 %.
- (88) Ahlsells omsetning i VA- og VVS-markedet var omtrent [REDACTED]. Ahlsell estimerer at markedet for salg av VA- og VVS-markedet til profesjonelle kunder utgjorde omtrent NOK [REDACTED] i 2021 når man tar i betraktning kun de tre største grossistene samt små og mellomstore distributører av VA- og VVS-utstyr. Det presiseres at omsetningsestimatet kun inkluderer aktører innen VA- og VVS, og alle aktørene det vises til i avsnitt (58) ovenfor er ikke inkludert i estimatet.
- (89) Partene har derfor ikke enkeltvis eller samlet markedsandeler over 30 %, og medfører at vilkårene for å inngi forenklet melding er oppfylt, jf. forskrift om melding av foretaks-sammenslutninger mv. § 3 nr. 3 bokstav c).

<sup>7</sup> M10164 - CVC/Stark Group, avsnitt 12 og 20; M.9644 - Nordstjernan / Momentum Group, avsnitt 14; M.7910 - Kesko / Onninen, avsnitt 21.

<sup>8</sup> M.10164 - CVC / STARK Group, avsnitt 13; M.4050 - Goldman Sachs / Cinven / Ahlsell, avsnitt 9.

<sup>9</sup> M.10164 - CVC / STARK Group, avsnitt 13.

## 6. Viktigste kunder, konkurrenter og leverandører

### 6.1 Viktigste kunder innen salg og distribusjon av pumper i Norge

#### 6.1.1 Ahlsell

Navn
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]

#### 6.1.2 Intec

Navn
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]

### 6.2 Viktigste konkurrenter innen salg og distribusjon av pumper i Norge

#### 6.2.1 Ahlsell

Navn
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]

#### 6.2.2 Intec

Navn
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]

### 6.3 Viktigste leverandører innen salg og distribusjon av pumper i Norge

#### 6.3.1 Ahlsell

Navn
[Redacted]
[Redacted]


### 6.3.2 Intec

Navn	

## 7. Årsregnskaper

- (90) Årsberetninger og årsregnskap til Ahlsell Norge AS og deres datterselskaper for 2021 er tilgjengelig på brreg.no. Årsregnskaper for 2021 for Quimper AB og Proffsmagasinet Svenska AB er inntatt som henholdsvis **Vedlegg 2 og 3** til meldingen.
- (91) CVC Fund VII er et private equity fond og har derfor ikke konsolidert regnskap. Fondets norske porteføljeselskapers regnskap og årsberetning er tilgjengelig, herunder Neumann Bygg og Neptune Energy, er tilgjengelig på brreg.no.

## 8. Andre opplysninger

- (92) Transaksjonen er kun meldepliktig i Norge.

## 9. Offentlighet

- (93) For ordens skyld presiseres at meldingen inneholder sensitive opplysninger om Ahlsells kontrollerende eier CVC Fund VII som ikke skal deles med Melder. Dette gjelder Vedlegg 1.
- (94) Begrunnelse for at opplysningene skal unntas offentlighet er vedlagt denne meldingen som **Vedlegg 4**. Forslag til offentlig versjon er vedlagt som **Vedlegg 5**, der forretningshemmeligheter er markert med grønn bakgrunn.

Med vennlig hilsen  
for Advokatfirmaet BAHR AS



Tom Egeland

Advokatfullmektig  
Saksansvarlig advokat: Helge Stemshaug