

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

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

Inneholder forretningshemmeligheter

Oslo, 31. mai 2023

Vår ref. 11987429

Ansvarlig advokat: Ole-Andreas Torgersen

Forenklet melding av foretakssammenslutning

inngitt på vegne av

Optimera AS

vedrørende erverv av 100 % av aksjene i

**Næstby Trevare AS, Hommelstø Trelast AS, Bygg-Gros AS, Sørre Byggsenter AS og
Solhaug Byggevare AS**

Innhold

1	Oppsummering av transaksjonen.....	3
2	Involverte foretak.....	4
2.1	Melder.....	4
2.2	Målselskapene.....	4
3	Opplysninger om foretakssammenslutningens art.....	4
4	Meldeplikt til Konkurransetilsynet.....	5
5	Beskrivelse av de involverte foretak og foretak i samme konsern.....	5
5.1	Optimera AS.....	5
5.1.1	Saint-Gobain.....	5
5.1.2	Optimera AS.....	8
5.2	Målselskapene.....	9
6	Omsetning og driftsresultat.....	11
7	Transaksjonen vil ikke hindre effektiv konkurranse i noe marked.....	11
7.1	Innledning.....	11
7.2	Detaljsalg av byggevarer.....	12
7.2.1	Produktmarkedet.....	12
7.2.2	Det geografiske markedet.....	14
7.2.3	Ingen horisontal overlapp i detaljmarkedet for salg av byggevarer.....	15
7.3	Grossistsalg av byggevarer.....	15
7.3.1	Produktmarkedet.....	15
7.3.2	Det geografiske markedet.....	16
7.3.3	Transaksjonen vil ikke hindre effektiv konkurranse i grossistmarkedet for salg av byggevarer.....	16
7.4	Salg av prefabrikkerte elementer.....	17
8	Kunder, konkurrenter og leverandører.....	18
8.1	Leverandørsalg av ferdigelementer.....	18
9	Offentlighet.....	19

1 OPPSUMMERING AV TRANSAKSJONEN

Som det følger av de videre beskrivelsene, innebærer den aktuelle transaksjonen at Optimera AS ("**Optimera**" eller "**Melder**") erverver 100 % av aksjene i følgende selskaper ("**Målselskapene**"):

1. Næstby Trevare AS
 - a. Næstby Fabrikk AS (eies 100 % av Næstby Trevare AS)
2. Hommelstø Trelast AS
3. Bygg-Gros AS
4. Sørø Byggsenter AS
 - a. Byggsenteret AS (eies 100 % av Sørø Byggsenter AS)
 - b. Dønna Byggsenter AS (eies 100 % av Sørø Byggsenter AS)
5. Solhaug Byggevarer AS.

Ervervet av Målselskapene omtales i det videre som "**Transaksjonen**".

Optimera og Målselskapene omtales samlet som "**Partene**".

På tidspunktet for Transaksjonen eier og driver Målselskapene 9 byggevarerhus, samt én enhet for prefabrikkerte trekonstruksjoner (Næstby Fabrikk AS).

Transaksjonen innebærer at Optimera overtar kontrollen over virksomheten som drives i disse selskapene.

Optimera er en del av det globale Saint Gobain-konsernet, som driver virksomhet innen produksjon og salg av byggevarer. I Norge driver Optimera både import, grossistsalg og detaljsalg av byggevarer via egneide byggevarerhus og franchise.

Som det følger av beskrivelsene i kapittel 7 nedenfor, er det ingen geografisk overlapp mellom Målselskapenes virksomheter og Optimeras egneide byggevarerhus, altså mellom Partenes virksomheter i detaljmarkedet for salg av byggevarer. Videre er det holdepunkter for at det ikke er geografisk overlapp mellom Partenes virksomhet innen salg av prefabrikkerte elementer. Dersom det anses å være geografisk overlapp i et potensielt nasjonalt marked, vil Partenes markedsandeler uansett være under 30 %.

I de vertikalt overlappende markedene for hhv. grossist- og detaljsalg av byggevarer har Partene under 30 % i hvert av markedene.

Transaksjonen gir altså ikke opphav til noen berørte markedet i konkurranserettslig forstand.

Transaksjonen vil gi synergier og lede til økt konkurranse innen salg av byggevarer på Helgeland. Partene utgjør før Transaksjonen ikke viktige konkurransekorrrektiv overfor hverandre, og vil også etter Transaksjonen utsettes for et betydelig konkurransepress fra andre aktører.

Transaksjonen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i noe marked.

2 INVOLVERTE FORETAK

2.1 Melder

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

Representant: Advokatfirmaet Selmer AS
Kontaktperson: Ole-Andreas Torgersen og Håkon Christoffersen
Adresse: Postboks 1324 Vika, 0112 Oslo
Telefon: 911 87 375 / 979 87 654
E-post: o.torgersen@selmer.no / h.christoffersen@selmer.no

2.2 Målselskapene

Navn: Næstby Trevare AS
Adresse: Naustgata 7, 8665 Mosjøen
Org.nr.: 911 912 430

Navn: Sørørra Byggsenter AS
Adresse: Nesset, 8805 Sandnessjøen
Org.nr.: 967 682 802

Navn: Hommelstø Trelast AS
Adresse: Rugåshylla 9, 8960 Velfjord
Org.nr.: 912 253 864

Navn: Bygg-Gros AS
Adresse: Salhusmarka 3, 8907 Brønnøysund
Org.nr.: 943 270 260

Navn: Solhaug Byggevarer AS
Adresse: Holandsfjordveien 164, 8178 Halså
Org.nr.: 985 469 806

3 OPPLYSNINGER OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGENS ART

Optimera AS (Melder) og SN Gruppen AS, Ogårdslie Invest AS, Brønnøen Holding AS, Solhaug Byggevarer Holding AS, Kbch Holding AS og BK Kildal Holding AS (samlet omtalt som "**Selgerne**") har inngått avtaler om at Optimera skal kjøpe 100 % av aksjene i Målselskapene (Transaksjonen). Avtalene om kjøp av akser er innbyrdes avhengige av hverandre, og gjennomføring av hver av avtalene forutsetter at samtlige avtaler kan gjennomføres.

Partene planlegger å gjennomføre Transaksjonen 3. juli 2023. Gjennomføring forutsetter godkjenning fra Konkurransetilsynet.

Melder ser synergier som vil kunne realiseres gjennom Transaksjonen, herunder både implementering av Målselskapene i Optimera-konsernets systemer og administrasjon, samtidig som den vertikale integrasjonen vil kunne gjøre selve detaljvirksomheten, herunder særlig vareflyten, enda mer effektiv. Melder anser imidlertid at det ikke er nødvendig å beskrive disse nærmere, da Transaksjonen uansett ikke vil virke konkurransebegrensende i noe marked.

4 MELDEPLIKT TIL KONKURRANSETILSYNET

Transaksjonen innebærer at Optimera varig overtar kontroll over virksomheten som drives i Målselskapene, jf. krrl. § 17 første ledd, bokstav b. Avtalene om kjøp av Målselskapene er som nevnt innbyrdes avhengige av hverandre, og behandles derfor som én samlet transaksjon.¹ Optimera og Målselskapene har både hver for seg og samlet omsetning som overskrider tersklene for meldeplikt, jf. krrl. § 18 annet ledd. Det foreligger dermed en meldepliktig foretakssammenslutning, jf. krrl. § 18 første ledd.

Som det følger av de videre beskrivelsene er Partene av den oppfatning at det ikke er geografisk overlapp mellom Partenes virksomheter i detaljmarkedet for salg av byggevarer, eller produksjon og salg av ferdigelementer. Videre har Partene samlede markedsandeler under 30 % i alle vertikalt overlappende markeder. Det kan dermed inngis forenklet melding i anledning Transaksjonen, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger mv., § 3 nr. 3 b og c.

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

5 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAK OG FORETAK I SAMME KONSERN

5.1 Optimera AS

5.1.1 Saint-Gobain

Optimera eies av Saint-Gobain Distribution Norway AS (100 %), som videre eies og kontrolleres av Saint-Gobain Distribution Nordic AB (Sverige) (100 %). Saint-Gobain Distribution Nordic AB eies av det franske industrikonsernet *Compagnie de Saint-Gobain* (samlet omtalt som "**Saint-Gobain**"), som produserer og distribuerer et bredt spekter av materialer og produkter for bruk innen bygg- og anleggsvirksomhet. Saint-Gobain ble stiftet i Frankrike i 1665, har hovedkontor i Courbevoie i Frankrike, og er notert på Euronext-børsen i Paris. Saint-Gobain har virksomhet i 76 land over hele verden, har over 166 000 ansatte, og omsatte for omkring EUR 51,2 milliarder i 2022.

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

- (i) *Innovative Materials* ("**SGIM**") omfatter glass og høyytelsesmateriale ("High-performance materials" – "MPM"). Med hensyn til glass er Saint-Gobain Gruppen aktiv i produksjon og salg av industrielt glass, herunder speil, vinduer og frontruter, i hovedsak til bruk innen bygg- og anlegg- og kjøretøysektoren. HPM-virksomheten er fokusert på produksjon og salg av tre hovedtyper av materialer. Mineralkeramikk

¹ EU Merger Regulation, art. 3 og 5(2), jf. EU-kommisjonens jurisdiksjonsmeddelelse, avsnitt 36 flg.

- (keramiske materialer, pulver, krystaller og slipemidler), polymerer med høytytelse (ytelsesplast) og glassmaterialer til bygg- og anleggs og industriproduksjon (gjennom enheten Saint-Gobain Adfors).
- (ii) *Construction Products* ("**SGCP**") inkluderer isolasjonsprodukter, gips, støpejernrørssystemer og mørtel. Saint-Gobain Gruppen er, gjennom datterselskapet Saint-Gobain ISOVER, produsent av byggisolasjon og tekniske isolasjonsprodukter, med tilstedeværelse på en rekke nasjonale markeder. Tilsvarende er det virksomhetsenheten Gyproc som særlig produserer gipsprodukter.
- (iii) *Building Distribution* ("**SGBD**") består av en rekke selskaper og kjede- og franchisekonsepter aktive innen distribusjon av byggematerialer mot i hovedsak et profesjonelt kundesegment.

SGIM er til stede i Norge ved følgende selskaper:

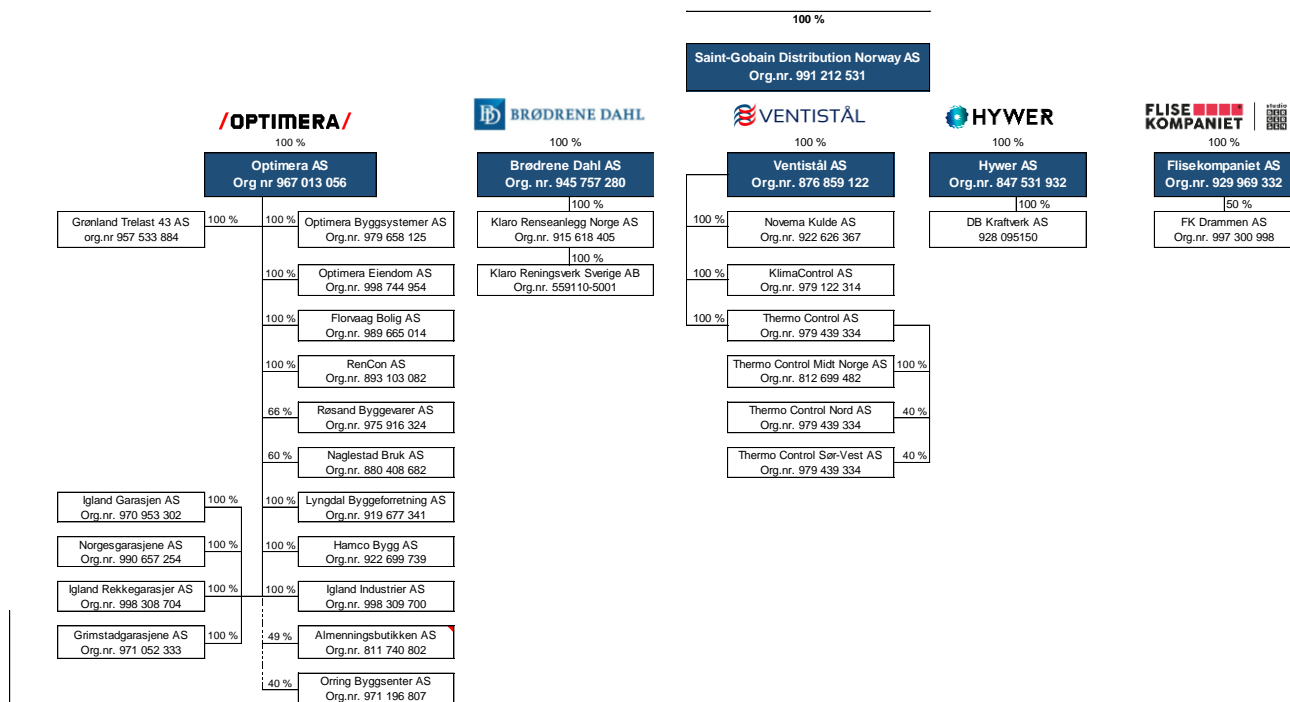
- Saint-Gobain Bøckmann AS, aktivt inne levering av glass- og glassløsninger til bygninger
- Saint-Gobain Autover Norge AS, aktivt innen levering og utskiftning av bilruter
- Saint-Gobain Abrasives AS, aktivt innen salg av slipe- og bryningsprodukter
- Saint-Gobain Ceramic Materials AS, aktivt inne produksjon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

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

- Saint Gobain GYPROC, aktivt innen produksjon og salg av gips og en rekke type gipsprodukter, herunder gipsplater
- Saint-Gobain WEBER, aktivt innen produksjon og salg av ferdigblandede løsninger og mørtler for gulvlegging, fasader og flislegging.
- LECA, aktivt særlig inne produksjon av blokker – til bruk av såkalt utvidet leire ("expanded clay") – kjent som LECA-blokker – til bruk inne bygg- og anleggssektoren, herunder boligbygging, infrastrukturprosjekter og vannforvaltningssystemer og demninger;
- PAM, som er den norske enheten for salg av Saint-Gobain Gruppens PAM-løsninger til rørsystemer.

SGBD er til stede i Norge gjennom Saint-Gobain Distribution Norway AS med datterselskaper (se Figur 1).

Figur 1 Saint-Gobain Distribution Norway AS



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

- **Saint Gobain Byggevarer AS ("SGB")** er under varemerket Weber produsent og leverandør av mur- og betong og kjemirelaterte produkter til byggevarehandelen. Sortimentet omfatter blant annet mørtler, herunder standard sement og betong i sekker, ekspanderende mørtel, spesialstøp, sparkel og avrettingsmasser, overflatebehandlinger og impregneringer. Ytterligere informasjon er tilgjengelig på www.weber-norge.no
- SGB er under varemerket **Leca** produsent og leverandør av blokker av såkalt utvidet leire ("**expanded clay**") – herunder lettklinkerblokker også kjent som LECA-blokker – samt varige produkter fra expanded clay til bruk innen bygg- og anleggssektoren, herunder boligbygging, infrastrukturprosjekter mv. Ytterligere informasjon er tilgjengelig på <http://www.leca.no/>.
- SGB er under varemerket **Gyproc** produsent og distributør av primært ulike typer gipsplater (innervegg, yttervegg og gulv) og tilhørende produkter (profilprodukter, skruer, sparkel og verktøy). Gyproc tilbyr også himlingsprodukter slik som akustikkplater, men dette representerer en begrenset andel av omsetningen. Ytterligere informasjon om Gyproc er tilgjengelig på www.gyproc.no/.
- **GLAVA AS ("Glava")**, et heleid datterselskap av SGB, er produsent og distributør innen isolasjonsmaterialer, himlingsprodukter og relaterte produkter til byggsektoren. Selskapet produserer og selger et bredt utvalg av isolasjonsprodukter til et stort spekter av forhandlere i Norge, samt at de har noe dirktesalg. Glava har hovedkontor i Askim og produksjonsanlegg i Askim, Stjørdal og Spydeberg. Salg, markedsføring og kundeservice er organisert sentralt i Oslo, med lokale representanter over hele landet. Glava har ca. 300 ansatte. Selskapets hovedprodukt er glassull, som er et vanlig

isolasjonsmateriale. I tillegg produserer og selger selskapet egenprodusert skumisolasjon. Glava selger i hovedsak sine produkter til byggevarekjeder og øvrige utsalgssteder gjennom Optimera som grossist. Ytterligere informasjon om Glava er tilgjengelig på www.glava.no.

- **Saint-Gobain Distribution Norway AS** er som nevnt toppselskapet i den norske delen av strukturen, og utgjør funksjon som management og felles konserntjenester for Saint-Gobains distribusjonsvirksomheter i Norge.

Saint-Gobain Distribution Norway AS har en rekke heleide datterselskaper, herunder Ventistål AS (ventilasjonsgrossist), Flisekompaniet AS (totalleverandør av baderomsløsninger, herunder fliser, baderomsløsninger, VVS-produkter og spesialverktøy), Hywer A/S (leverandør av vannkraftanlegg), Optimera AS og Brødrene Dahl AS (Grossist innen VVS og VMT). For mer informasjon om Saint-Gobain Distribution Norway AS, se www.saint-gobain.no.

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

Årsberetning og årsregnskap for Saint-Gobain Distribution Nordic AB ligger vedlagt som vedlegg 4.²

Vedlegg 4 Saint-Gobain Distribution Nordic AB – Årsberetning og årsregnskap, 2021

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

5.1.2 Optimera AS

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

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

- **Montér** er Optimeras kjedekonsept for "gjør det selv"-markedet, byggmestere, håndverkere og entreprenører. Montér har 147 byggevarehus, hvor 89 egeneide og 58 selvstendige kjedemedlemmer/franchisetakere, som betjener alle kundesegmentene. I tillegg har Optimera 16 proffsentere som er innrettet spesielt for å betjene større profesjonelle kunder.
- **Optimera Handel** er selskapets salgskanal mot industri og frittstående forhandlere innen byggevarer og trelast, maling, interiør og jernvare.
- **Optimera Byggsystemer** tilbyr et bredt spekter av tekniske tjenester, og produserer prefabrikkerte løsninger, komplette konstruksjonspakker og ferdigelementer som veggelementer og skreddersydde

² Saint-Gobain Distribution Norway AS ble stiftet i 2023, og har derfor ikke avlagt noe årsregnskap. Årsregnskapet for det tidligere eierselskapet, Saint-Gobain Distribution Nordic AB, er imidlertid vedlagt.

takstoler.

- **Optimera Logistikk** tar seg av varemottak, lagerlegging og transport med 200 medarbeidere, 10 logistikklagre og 100 distribusjonsbiler. Optimera Logistikk tilbyr kundetilpassede logistikk-løsninger og tar sikte på å være en aktiv logistikkpartner gjennom hele byggefasen.
- **Rencon** er en byggevareaktør med virksomhet i fem av de største byene i Sør-Norge som tilbyr i hovedsak salg og utleie av forskalingsutstyr til grunnentreprenører, samt fører et begrenset utvalg av byggevarer rettet mot spesialistsegmentet. Rencon selger, i likhet med Optimeras søsterselskap Glava, også skumplastisolasjon, samt mur-, betong- og kjemiprodukter som Weber selger til byggevareaktører.
- **Igland Industrier** leverer ferdiggarasjer til slutt kunder og håndverkere som setter opp garasjer for slutt kunder. Denne virksomheten er nærmere beskrevet i konkurransemelding inngitt av Optimera 7. januar 2022.

Optimera eier datterselskapene Optimera Eiendom AS (eiendom) (100 %), Florvaag Bolig AS (100 %) (husbygging), Rencon AS (forskalingsleverandør), Optimera Byggsystemer AS (100 %), Igland Industrier AS (ferdiggarasjeverandør), Naglestad Bruk AS (60 %) (produsenter av prefabrikkerte byggelementer), og Røsand Byggevare AS (66 %). Selskapet har i tillegg mindretallsinteresser i flere utbyggingsselskaper og byggevareforhandlere.

Optimera hadde salgsinntekter på NOK 11 965 millioner i 2022, og hadde et driftsresultat på NOK 639 millioner.

Årsberetning og årsregnskap for Optimera AS er tilgjengelig i Regnskapsregisteret i Brønnøysundregistrene.

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

5.2 Målselskapene

Før Transaksjonen er de enkelte målselskapene eid av ulike eiere (Selgerne). Hvert av målselskapene er nærmere beskrevet i det videre.

- **Næstby Trevare AS**

Før Transaksjonen er Næstby Trevare eid 100 % av SN Gruppen AS.

Næstby Trevare AS driver et fullsortiments byggevarehus i Mosjøen. Byggevarehuset er franchisetaker i Montér-kjeden. Selskapet har 36 ansatte, og hadde en omsetning på ca. NOK 77 millioner i 2022.

Næstby Trevare eier 100 % av aksjene i **Næstby Fabrikk AS**. Næstby Fabrikk driver virksomhet innen prefabrikkerte tak- og veggelementer for salg til både profesjonelle (entreprenører og håndverkere), forbrukere og andre Montérvarehus. Næstby Fabrikk har 9 ansatte, og hadde en omsetning på ca. 16 millioner i 2022.

Årsberetning og årsregnskap for Næstby Trevare AS og Næstby Fabrikk AS er tilgjengelig i Regnskapsregisteret i Brønnøysundregistrene .

- **Bygg-Gros AS**

Før Transaksjone er Bygg-Gros AS eid 100 % av Brønnøen Holding AS.

Bygg-Gros AS driver et fullsortiments byggevarehus i Brønnøysund. Byggevarehuset er franchisetaker i Montér-kjeden. Selskapet har 23 ansatte, og hadde en omsetning på ca. NOK 43 millioner i 2022.

Årsberetning og årsregnskap for Bygg-Gros AS er tilgjengelig i Regnskapsregisteret i Brønnøysundregistrene.

- **Solhaug Byggevare AS**

Før Transaksjonen er Solhaug Byggevare AS eid av Solhaug Byggevare Holding AS (51 %), Kbch Holding AS (17 %) og BK Kildal Holding AS (17 %).

Solhaug Byggevare AS driver to fullsortiments byggevarehus på hhv. Ørnes og på Halså. Begge byggevarehusene er franchisetaker i Montér-kjeden. Selskapet har 28 ansatte, og hadde en omsetning på ca. NOK 68 millioner i 2022.

Årsberetning og årsregnskap for Solhaug Byggevare AS er tilgjengelig i Regnskapsregisteret i Brønnøysundregistrene.

- **Sørø Byggsenter AS**

Før Transaksjonen eies Sørø Byggsenter 100 % av SN Gruppen AS.

Sørø Byggsenter AS driver et fullsortiments byggevarehus i Sandnessjøen. Byggevarehuset er franchisetaker i Montér-kjeden. Selskapet har 22 ansatte, og hadde en omsetning på ca. NOK 104 millioner i 2022.

Sørø Byggsenter eier videre 100 % av aksjene i **Byggsenteret AS**, som driver et fullsortiments byggevarehus på Herøy. Byggevarehuset er franchisetaker i Montér-kjeden. Selskapet har 15 ansatte, og hadde en omsetning på ca. NOK 23 millioner i 2022.

Sørø Byggsenter eier også 100 % av aksjene i **Dønna Byggsenter AS**, som driver et fullsortiments byggevarehus på Dønna. Byggevarehuset er franchisetaker i Montér-kjeden. Selskapet har 6 ansatte, og hadde en omsetning på ca. NOK 9 millioner i 2022.

Årsberetning og årsregnskap for Sørø Byggsenter AS, Byggsenteret AS og Dønna Byggsenter AS er tilgjengelig i Regnskapsregisteret i Brønnøysundregistrene.

- **Hommelstø Trelast AS**

Før Transaksjonen eies Hommelstø Trelast av SN Gruppen AS (51 %) og Ogårdslie Invest AS (49 %).

Hommelstø Trelast AS driver to fullsortiments byggevarehus i hhv. Velfjord og på Vega. Begge byggevarehusene er franchisetakere i Montér-kjeden. Selskapet har 29 ansatte, og hadde en omsetning på ca. NOK 32 millioner i 2022.

Årsberetning og årsregnskap for Hommelstø AS er tilgjengelig i Regnskapsregisteret i Brønnøysundregistrene.

6 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT

Tabell 1 Omsetning og driftsresultat i Norge i 2022

Navn	Omsetning, 2022 (NOK)	Driftsresultat, 2022 (NOK)
Melder		
Optimera AS	11 965 085 000	639 755 000
Saint-Gobain Distribution Norway AS (konsern) ³		
Målselskapene		
Målselskapene samlet ⁴	371 426 372	26 283 151
Bygg-Gros AS	42 846 681	406 755
Byggsenteret AS	23 667 875	1 172 239
Dønna Byggsenter AS	9 415 097	-92 411
Hommelstø Trelast AS	31 720 843	2 888 555
Næstby Fabrikk AS	15 444 446	-287 506
Næstby Trevare AS	76 990 339	6 354 132
Solhaug Byggevarer AS	67 704 742	5 219 160
Sørø Byggsenter AS	103 636 349	10 622 227

7 TRANSAKSJONEN VIL IKKE HINDRE EFFEKTIV KONKURRANSE I NOE MARKED

7.1 Innledning

Som beskrivelsen av Partenes virksomheten ovenfor viser, har Partene overlappende virksomheter innen salg av byggevarer. Optimera driver både grossistsalg og detalj salg, mens Målselskapene kun driver detalj salg.

³ Det eksisterer ikke noe konsolidert regnskap for Saint-Gobain Distribution Norway AS. Disse tallene er derfor proforma.

⁴

Dette innebærer at Partene har horisontalt overlappende virksomhet i produktmarkedet detaljsalg av byggevarer. Dette er nærmere beskrevet i kapittel 6.2 nedenfor.

Videre er det vertikal overlapp mellom Optimeras grossistsalg av byggevarer og Målselskapenes detaljsalg av byggevarer. Dette er nærmere beskrevet i kapittel 6.3 nedenfor.

Atter videre driver både Næstby Fabrikk AS og Optimera (gjennom Optimera Byggsystemer AS) virksomhet innen salg av prefabrikkerte løsninger og ferdigelementer til både profesjonelle og sluttbrukere. Dette er nærmere beskrevet i kapittel 6.4 nedenfor.

For fullstendighetens skyld gjentas at Saint Gobain også har annen detaljvirksomhet innen byggevaresegmentet, herunder gjennom Flisekompaniet. Flisekompaniet er spesialistaktører rettet inn mot flis- og baderomsprodukter, mens Brødrene Dahl er spesialisert inn mot VMT- og VVS-produkter. Disse er altså ikke byggevarehus med bredt varesortiment tilsvarende Montér, XL-Bbygg osv. Aktører som Flisekompaniet og andre spesialistaktører utøver likevel åpenbart et konkurransepress på de mer generelle byggevarehusene innenfor sine varesegmenter. For denne meldingen er Melder imidlertid av den oppfatning at det ikke er nødvendig å hensynta spesialistaktørene, idet Transaksjonen uansett ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked, slik dette er nærmere beskrevet i det videre.

7.2 Detaljsalg av byggevarer

7.2.1 Produktmarkedet

Ulike typer byggevareutsalg

Hoveddelen av salget fra leverandørene, på tvers av alle produktkategorier, går til byggevarehandelen, i all hovedsak gjennom avtaler med kjedene, herunder aktører som Optimera. Markedet er preget av mange kjedesammenslutninger, og Melder anslår at kjedene står for anslagsvis halvparten av totalmarkedet for detaljsalg av byggevarer nasjonalt. Overfor byggevarehusene er verdikjeden som klart utgangspunkt (i) Leverandør (Leca, Glava, Gyproc osv.) (ii) grossist byggevarer (kjedene, som Optimera), og (iii) byggevarehusene (som Målselskapene og de andre medlemmene i Montér-kjeden).

Totalmarkedet for detaljsalg av byggevarer i Norge består av byggevareutsalg med et bredt utvalg av trelast, diverse byggevarer og interiørvarer, slik som Montér, samt en rekke spesialister med et smalere og til dels annet sortiment, for eksempel Flisekompaniet, som kun tilbyr flis og våtromsartikler. Innenfor salg av annet enn trevare, som f.eks. verktøy og jernvare, møter de generelle byggevarekjedene også konkurranse fra aktører som Biltema, Jula og Clas Ohlson. Det kan altså skilles mellom ulike typer utsalg, hvor ett skille kan trekkes mellom generalistutsalg eller fullsortimentsutsalg på den ene siden, og spesialistutsalg på den andre.^{5 6}

I Saint-Gobain-gruppen er det i Norge Optimera, gjennom sine kjedekonseppter Montér og Pluss, som er aktiv i generalistsegmentet for distribusjon og salg av byggevarer gjennom byggevarehus. Som beskrevet under punkt 5.1 ovenfor har Optimera både egneide og selvstendige franchisetakere som medlemmer i Montér. Kjedekonseptet Pluss består utelukkende av selvstendige butikker, hvor Optimera kun opererer som grossist.

⁵ Et slikt skille er indikert i blant annet sak *COMP/M.1974 Compagnie De Saint-Gobain/Raab Karcher*, *COMP/M.307 Saint-Gobain/Dahl* og *COMP/M.3943 Saint-Gobain/BPB*.

⁶ Kommisjonen har i sin praksis også antydnet et mulig skille mellom detaljsalg av byggevarer til henholdsvis (i) profesjonelle kunder (hovedsakelig byggentreprenører og håndverksvirksomheter), og (ii) ikke-profesjonelle kunde (primært gjennom "gjør det selv"-varehus), ref *COMP/M.1974 Compagnie De Saint-Gobain/Raab Karcher* og *COMP/M.307 Saint-Gobain/Dahl*. Melder anser for denne meldingen ikke at det er nødvendig å se på et mulig skille basert på kundesegmenter.

Målselskapene driver som nevnt byggevarehus som franchisetaker i Montér-kjeden. Byggevarehusene tilbyr et bredt sortiment av byggevarer og opererer i generalist-segmentet, som tilbyr varer til både private og profesjonelle kunder.

Øvrig detaljistvirksomhet i Saint Gobain-gruppen opererer i sine respektive spesialistsegmenter, herunder Brødrene Dahl og Flisekompaniet, og fokuserer på hhv. VMT- og VVS-produkter og flis- og badersprodukter. Spesialistaktører utøver i varierende grad et konkurransepress på byggevarehusene innenfor de relevante varegruppene, og vil derfor inngå i et samlet bilde av konkurransesituasjonen. Dette gjelder også aktører som Biltema, Jula, Jernia og Clas Ohlson, som konkurrerer med Partene innenfor flere varegrupper, herunder verktøy, jernvare og interiør- og hageartikler. For denne meldingen er Melder imidlertid av den oppfatning at det ikke er nødvendig å ta endelig stilling til hvorvidt disse skal anses å inngå i det relevante produktmarkedet, da Transaksjonen uansett ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked.

Det er etter Melders oppfatning ikke behov for å ta endelig stilling til mulige avgrensninger mellom ulike typer byggevareutsalg, da Transaksjonen uansett ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked. Det er tilstrekkelig å legge til grunn et detaljistmarked for salg av et bredt utvalg byggevarer fra byggevarehus, hvilket omfatter både Optimeras byggevarekjeder og Målselskapenes virksomhet.

Direktesalg av byggevarer fra leverandør

Til enkelte større profesjonelle kunder distribueres produkter dels direkte fra produsenter/grossister, uten å gå via byggevarehus mv. Direkte distribusjon av byggevarer skiller seg fra salg fra byggevarehandelen dels ved at produkter leveres i bulk til profesjonelle aktører (f.eks. til et byggeprosjekt) og dels ved at selve produktene som tilbys gjennom direkte distribusjon har større grad av spesialisering og tilpasning. I tillegg til Optimeras byggevarevirksomhet produserer og selger andre selskap i Saint-Gobain-Gruppen (Glava og SGB (Leca- og Weber-produkter)) byggevarer direkte til slutt kunder. Dette omfatter kun visse segmenter av profesjonelle kunder, i hovedsak industrielle aktører. Produkter som distribueres direkte til profesjonelle kunder skiller seg også fra produkter som tilbys gjennom byggevarehandelen:

- **Glava:** Mesteparten av Glavas salg går til [redacted] Øvrig salg går i all hovedsak til [redacted] [redacted] som benytter isolasjonsprodukter i forbindelse med [redacted] Salg til [redacted] mv. er begrenset.
- **Weber:** [redacted] % av salg av Weber-produkter går til [redacted] [redacted] består i all hovedsak av [redacted].
- **Leca:** Alt salg av Leca-blokker (blokker bestående av lettlinkekuler) går til [redacted] Løse lettlinkekuler, som kan benyttes til å støpe spesifikke konstruksjoner, selges [redacted].

Det at produktene som tilbys gjennom byggevarehandelen og direktedistribusjon i all hovedsak er ulike understøtter et skille mellom distribusjonskanalene for salg av byggevarer. Det kan ikke utelukkes at profesjonelle kunder som kjøper Glava-, Weber- eller Leca-produkter direkte også kjøper produkter fra byggevarehandelen ved leilighet. Produktenes ulike karakter og den begrensede andelen salg gjennom direktedistribusjon av de nevnte produktene tilsier imidlertid begrenset konkurransetrykk fra direktesalg mot byggevarehusene. Byggevarehusene konkurrerer altså i all hovedsak mot andre byggevarehus, og Saint-Gobains direktesalg til slutt kunder er derfor ikke nærmere behandlet i det videre.

I tråd med det som er sagt ovenfor legger Melder i det følgende til grunn at det er tilstrekkelig å se hen til at samlet marked for detaljsalg av et bredt utvalg byggevarer fra byggevarerhus til slutt kunder.⁷

7.2.2 Det geografiske markedet

Som beskrevet i kapittel 4.1 ovenfor har Optimera 89 egneide Montér byggevarerhus, i tillegg til 58 selvstendige kjedemedlemmer/franchisetakere (inkludert de som inngår i Transaksjonen). Disse byggevarerhusene er spredt over hele landet, fra Mandal i sør til Nordkapp i Nord.

Målselskapene omfatter ni byggevarerhus på Helgeland.

Markedet for salg av byggevarer gjennom byggevarerhus har både nasjonale og lokale/regionale dimensjoner. I et nasjonalt perspektiv er markedet preget av kjedestrukturer som har stort, til dels nasjonalt, geografisk nedslagsfelt, og hvor hovedsortiment og kampanjer mv. kan styres fra sentralt hold. Flere aktører er til stede i de fleste områder av landet og konkurransen, og bransjestatistikk oppgis ofte i nasjonalt perspektiv.

Kundeperspektivet gir på sin side en lokal eller regional dimensjon til den geografiske utstrekningen av markedet. Det er også i overensstemmelse med generell praksis for detaljvirksomhet å definere snevrere geografiske markeder basert på kundens reisevillighet og lokale variasjoner.⁸ Kommisjonen har vurdert om detaljsalg av byggematerialer til profesjonelle kunder fra generalistbutikker kan være nasjonalt, regionalt eller lokalt, men holdt avgrensningen åpen.⁹

En presis geografisk avgrensning av det relevante markedet for byggevarer lar seg vanskelig gjøre generelt, ettersom variabler slik som kostbarheten av byggevarer, innkjøpets størrelse og kundegruppen vil ha innvirkning på avgrensningen. For de fleste slutt kunder vil kjøreavstand til byggevarerhuset, eventuelt kjøreavstand for levering fra byggevarerhuset, innebære at markedet har en lokal dimensjon, i tråd med annen detaljistvirksomhet fra fysiske utsalgssteder. Kundens villighet til å kjøpe vil antakelig ha sammenheng både med hvor stort innkjøpet er, og hvorvidt kunden bor sentralt eller gravgrendt til. Jo større et innkjøp er, og jo mer gravgrendt en kunde bor, jo lenger vil antakelig en kunde være villig til å kjøpe.

Melder er av den oppfatning at det ikke er nødvendig å ta endelig stilling til den geografiske utstrekningen av markedet, da Transaksjonen uansett avgrensning ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked. Med henvisning til de faktiske avstandene mellom partenes virksomheter,¹⁰ legger Melder til grunn at en maksimal avstand mellom virksomhetene på 100 kilometer (uten ferje), eventuelt 70 kilometer (med ferje) vil gi et hensiktsmessig utgangspunkt for geografisk avgrensning av de lokale konkurranseforholdene i denne saken.¹¹

Som det følger av de videre beskrivelsene er det med en slik avgrensning ingen overlapp mellom Partenes virksomheter. Optimeras nærmeste byggevarerhus ligger i Trondheim og på Fosen (Brekstad), hhv. 388 og 490

⁷ For det tilfelle at Konkurransetilsynet skulle mene at markedet burde vært snevret ytterligere inn, f.eks. langs skillet mellom private og profesjonelle kunder, ber Melder om at Konkurransetilsynet lempet på kravene til melding, jf. krrl. § 18 a (3).

⁸ Case No. COMP/M.3142 – CVC / Danske Trælast, para 14 og 15.

⁹ Case M.7703 – avsnitt 18 og 22.

¹⁰ Se tabell 2 nedenfor.

¹¹ For større entrepriser kan den geografiske utstrekningen være betydelig større. Melder er imidlertid av den oppfatning at dette er en hensiktsmessig avgrensning for å vurdere mulig konkurransemessige virkninger for den aktuelle foretakssammenslutningens vedkommende. Ved en videre avgrensning, for eksempel med Midt-Norge som et samlet marked, vil Partenes markedsandeler uansett være lavere enn i snevrere avgrensede markeder. I nasjonal sammenheng er Målselskapenes markedsandel uansett ubetydelig; anslagsvis under 0,5 %.

kilometer unna byggevarehuset i Mosjøen (Næstby Byggevare AS, som er det nærmeste av Målselskapenes byggevarehus).

Det nevnes for ordens skyld at det ligger et Montér-varerhus i Mo i Rana. Dette eies og kontrolleres imidlertid av Lurøy Byggevare AS (100 %), og er kun franchisetaker i Montér-kjeden. Byggevarehuset anses derfor ikke å inngå i Optimeras virksomhet. Ettersom det er flere byggevareutsalg i begge disse byene og det er 83 km kjøreavstand mellom Mo i Rana og Mosjøen (som er det nærmeste av Målselskapenes byggevarehus), anser Melder uansett at konkurransen mellom byggevareutsalg i de to byene er begrenset.

Det er etter dette ingen geografisk overlapp mellom Partenes virksomheter i detaljmarkedet for salg av byggevarer.

7.2.3 Ingen horisontal overlapp i detaljmarkedet for salg av byggevarer

Som beskrivelsen ovenfor viser, er det ingen geografisk overlapp mellom Partenes virksomhet i markedet for detaljsalg av byggevarer. Det er dermed ingen horisontal overlapp i dette markedet i konkurranserettslig forstand.

Markedet for detaljsalg av byggevarer er derfor ikke nærmere beskrevet i det videre.

7.3 Grossistsalg av byggevarer

7.3.1 Produktmarkedet

Som beskrevet i kapittel 4.1 ovenfor har Optimera grossistsalg av byggevarer til profesjonelle, herunder til byggevarehandelen. Det er altså en vertikal overlapp mellom Optimeras grossistsalg av byggevarer til byggevarehandelen og Målselskapenes detaljsalg av byggevarer fra byggevarehus.

For varehus tilknyttet en kjede, som i praksis gjelder de aller fleste av byggevarehus i Norge, vil kjedetilknypningen være bestemmende for hvor varehuset kjøper varene sine fra. Varesortiment fra Gruppen vil altså i stor grad være bestemmende for hvilke varer et varehus kjøper inn og tilbyr sine kunder. Franchisetakere i Montér-kjeden kjøper etter hva Optimera erfarer omtrent 80 % av sitt sortiment gjennom kjeden. Optimera antar at dette også er representativt for andre kjeder.

Optimera som franchisegiver og (hoved)grossist for Montér, og grossistleddet til andre byggevarekjedene, er generalister med et bredt utvalg av varer. Samtidig kjøper byggevarekjedene enkelte produkter fra andre leverandører, som typisk er vertikalt integrerte leverandører eller grossister som spesialiserer seg på én produktkategori, for eksempel gulv, PVC-vinduer, trapper med mer.

Idet Transaksjonen uansett ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked, er Melder av den oppfatning at det for denne meldingens vedkommende ikke er nødvendig å konkludere endelig på avgrensningen av produktmarkedet, men anser at det er tilstrekkelig å legge til grunn et samlet marked for grossistsalg av byggevarer til varehus, hvilket i all hovedsak omfatter salg fra de store grossistkjedene.

7.3.2 Det geografiske markedet

Grossistleverandører av byggevarer selger og distribuerer varer til kunder i hele landet, og i flere tilfeller også på tvers av landegrenser. På samme måte kjøper byggevarehusene varer fra både nasjonale og internasjonale leverandører. Dette taler for at markedet er minst nasjonalt i utstrekning.

Den geografiske utstrekningen av markedet vil kunne avhenge av hvilken varegruppe man vurderer. Uavhengig av varegruppe er Melder imidlertid av den oppfatning at grossistsalg og -kjøp er minst nasjonalt i utstrekning.

Et slikt standpunkt underbygges av praksis fra Kommisjonen, hvor det anses at markedet for grossistsalg av byggevarer er minst nasjonalt i utstrekning, og mulig enda videre, uten at det konkluderes endelig.¹²

Melder er derfor av den oppfatning at grossistmarkedet for byggevarer er minst nasjonalt i utstrekning, og sannsynligvis større. For denne meldingen legger Melder likevel til grunn at det er tilstrekkelig å se hen til et nasjonalt avgrenset marked for grossistsalg av byggevarer.

7.3.3 Transaksjonen vil ikke hindre effektiv konkurranse i grossistmarkedet for salg av byggevarer

Som beskrevet ovenfor, er Melder av den oppfatning at markedet for grossistsalg av byggevarer er minst nasjonalt i utstrekning.

På grossistledet har Optimera omsetning til egneide varehus og franchisetakere i de ulike konseptene, i tillegg til omsetning til andre tredjeparter, herunder andre kjeder og varehus.

I et nasjonalt grossistmarked for salg av byggevarer anslår Optimera at deres markedsandel er omtrent [redacted].¹³ Dette omfatter både salg til egneide og franchisedrevne varehus.

Optimera vil ikke ha noe incentiv til å begrense sitt produkttilbud ovenfor konkurrerende byggevarehus gjennom avskjæring av innsatsfaktorer eller tilgang til kunder eller distribusjon. Kjøp av Målselskapene vil kun marginalt påvirke Optimeras markedsposisjon nasjonalt, og vil således ikke ha noen effekt på hvordan andre selskap i Saint-Gobain-Gruppen opererer i markedet for grossistsalg av byggevarer.

Samtlige leverandører av byggevarer har incentiv til å spre salg gjennom så mange ulike salgskanaler som mulig for å maksimere salget, for samtlige produktmarkeder, og det være til skade for byggevaregrossistenes markedsposisjon å avskjære Målselskapenes konkurrenter ved kun å distribuere til konsernet etter foretakssammenslutningen. Konkurrenter i markedet for salg av byggevarer gjennom byggevarehus vil dessuten også etter foretakssammenslutningen ha tilgang til fullgode substituerbare produkter.

Siden alle Målselskapenes varehus allerede er franchisetakere i Montér-kjeden, og dermed allerede dekker det som kan kjøpes fra Optimera via Montér-franchisen, innebærer Transaksjonen uansett liten eller ingen faktisk endring eller konsolidering i dette området.

Med hensyn til nedstrømsmarkedet, hvor Målselskapene er aktive, vises det til redegjørelsen under punkt 7.2 ovenfor.

¹² M.7703, avsnitt 17.

¹³ Virke oppgir at Optimera har en markedsandel i et nasjonalt marked for salg av byggevarer på ca. 24,7 %.

Melder er på denne bakgrunn av den oppfatning at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i verken grossist- eller detaljmarkedet for salg av byggevarer.

Som beskrivelsen viser, er dette markedet ikke et berørt markedet i konkurranserettslig forstand. Markedet er derfor ikke nærmere beskrevet i det videre.

7.4 Salg av prefabrikkerte elementer

Både Næstby Fabrikk AS og Optimera driver virksomhet innen salg av prefabrikkerte elementer.

Det kan argumenteres for at salg av prefabrikkerte elementer skiller seg fra øvrig byggevarevirksomhet, idet aktører som produserer og selger slike prefabrikkerte løsninger i stor grad fokuserer sin virksomhet rundt dette, gjerne i tilknytning til salg av trevare generelt. På den annen side tilbyr de fleste byggevarehus slike prefabrikkerte løsninger ved bestilling fra aktører som produserer og selger slike, og de fleste store kjedene har egne integrerte aktører som produserer og selger slike produkter til egne varehus og kjedemedlemmer. Det er dermed både en vertikal og en horisontal relasjon mellom aktører som tilbyr prefabrikkerte elementer, og byggevarehusene.

Næstby Fabrikk har sin produksjon i Mosjøen i Nordland, og har i all hovedsak sitt salg til kunder i Nordland. Optimera driver sin virksomhet i dette markedet gjennom Optimera Byggsystemer, som har produksjonslokaler i (Andebu i Vestfold), Tysnes på Vestlandet, Hamar i Innlandet) og Meråker i Trøndelag, og har i all hovedsak sitt salg til kunder fra Trøndelag og sørover. Optimera eier også Hamco, som ligger i Troms, som også driver produksjon av slike prefabrikkerte elementer. [REDACTED]

[REDACTED]. Eventuelle innkjøp av slike elementer franchisetakerne som har byggevarehus i Nordland skjer hos det enkelte byggevarehus, og gjøres i hovedsak fra produsenter i Nordland, herunder Næstby Fabrikk.

Et potensielt eget marked for salg av prefabrikkerte elementer omfatter et betydelig antall store aktører, både byggevarehus som Optimera, Maxbo, Byggmakker, XL-Bygg og Bygger'n, som alle tilbyr ferdigelementer, og renere trevareleverandører, som Næstby Fabrikk, som i større eller mindre grad kun leverer trevare og prefabrikkerte elementer.

Salg av ferdigelementer skjer i all hovedsak gjennom byggevarehusene, med forbehold for de nærområdene hvor den enkelte produsent har tilholdssted, hvor det er større grad av direktekjøp fra produsenten. Byggevarekjedene har i all hovedsak nasjonal utbredelse, og har tilknyttede (enten egeneide eller gjennom avtaler) produsenter av ferdigelementer i de fleste landsdeler. Det kan dermed argumenteres for at markedet for salg av ferdigelementer har både nasjonale og regionale trekk. Sluttbrukermarkedet antas å være regionalt, da salg til sluttbrukere som nevnt i hovedsak skjer enten via varehusene i regionene, eller direkte fra produsenter som er lokalisert i regionen.

Dersom leverandørmarkedet avgrenses regionalt er det ingen geografisk overlapp mellom Partenes virksomheter, da det kun er Næstby Fabrikk som har salg av ferdigelementer til kunder i Nordland. Samtidig er det relevant å nevne at Næstby allerede før Transaksjonen i all hovedsak selger via Montér-varehus (i tillegg til direktesalg til profesjonelle og slutt kunder).

Dersom markedet avgrenses nasjonalt anser Melder at Partenes markedsandeler [REDACTED] [REDACTED].¹⁴ Optimera distribuerer for det aller vesentligste sine ferdigelementer gjennom egne (og franchiseeide) varehus, og selger som utgangspunkt ikke til varehus som ikke inngår i noen av Optimeras konsepter. I et nasjonalt marked er samtidig det klart at inkrementet ved Transaksjonen vil være ubetydelig, og godt under [REDACTED] %.

Uavhengig av geografisk avgrensning er dette altså ikke et berørt marked i konkurranserettslig forstand. På denne bakgrunn anser Melder at det ikke er nødvendig å beskrive dette markedet nærmere i denne meldingen. For det tilfellet at Konkurransetilsynet skulle mene at dette markedet er nasjonalt i utstrekning, vil Partene likevel oppgi sine største kunder, konkurrenter og leverandører i kapittel 8 nedenfor.

På detaljleddet vil overlappen og konkurranseforholdene for det aller vesentligste sammenfalle med beskrivelsen av detaljsalg av byggevarer fra varehusene for øvrig. Dette anses dermed beskrevet i kapittel 7.2 ovenfor.

8 KUNDER, KONKURRENTER OG LEVERANDØRER

8.1 Leverandørsalg av ferdigelementer

Tabell 2 Optimeras største kunder, konkurrenter og leverandører i et potensielt nasjonalt marked for grossistsalg av ferdigelementer

Kunder	Konkurrenter	Leverandører
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Tabell 3 Næstby Fabrikks største kunder, konkurrenter og leverandører i et potensielt nasjonalt marked for grossist av ferdigelementer

Kunder	Konkurrenter	Leverandører
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

¹⁴ Optimera omsatte ferdigelementer for ca. [REDACTED] 2022, mens Næstby Fabrikk omsatte for ca. [REDACTED]. Melder anslår et totalmarked på ca. [REDACTED] hvilket innebærer markedsandeler på hhv. ca. [REDACTED] % (Optimera) og [REDACTED] % (Næstby Trevare).

9 OFFENTLIGHET

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

Begrunnelse for behovet for unntak fra offentlighet ligger vedlagt som vedlegg 2.

Vedlegg 1 Begrunnelse for unntak fra offentlighet (unntas offentlighet)

Med vennlig hilsen
ADVOKATFIRMAET SELMER AS

Håkon Christoffersen
Advokat