

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

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

Unntas offentlighet

MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

Inngitt på vegne av

Optimera AS og NHH Investment AS

vedrørende erverv av felles kontroll i

Byggevare Midt-Norge AS

Advokatfirmaet Selmer AS

Oslo, 15. juni 2023

Advokatfirmaet Selmer AS
Tjuvholmen allé 1
Postboks 1324 Vika
0112 Oslo

Referanseperson: Håkon Christoffersen
Telefon: 979 87 654
E-post: h.christoffersen@selmer.no

Ansvarlig advokat: Ole-Andreas Torgersen
Telefon: 911 87 375
E-post: o.torgersen@selmer.no

Innhold

1	OPPSUMMERING AV TRANSAKSJONEN.....	3
2	INFORMASJON OM PARTENE	4
2.1	Melder I	4
2.2	Melder II	4
2.3	Målselskapet.....	4
3	OPPLYSNINGER OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGENS ART	4
4	BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN	5
4.1	Optimera AS	5
4.1.1	Saint-Gobain	5
4.1.2	Optimera AS	8
4.2	NHH Investment AS	9
4.3	Byggevarer Midt-Norge AS	10
5	OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE.....	10
6	TRANSAKSJONEN VIL IKKE HINDRE EFFEKTIV KONKURRANSE I NOE MARKED	11
6.1	Innledning.....	11
6.2	Detaljsalg av byggevarer.....	11
6.2.1	Produktmarkedet	11
6.2.2	Det geografiske markedet	13
6.2.3	Lokale markeder hvor Partene har horisontalt overlappende virksomhet.....	14
6.2.4	Horisontalt berørt marked - Fosen.....	16
6.2.5	Horisontalt overlappende marked - Trondheim	18
6.3	Grossistsalg av byggevarer	20
6.3.1	Produktmarkedet	20
6.3.2	Det geografiske markedet	20
6.3.3	Transaksjonen vil ikke hindre effektiv konkurranse i grossistmarkedet	21
6.4	Oppsummering.....	21
7	KUNDER, KONKURRENTER OG LEVERANDØRER.....	22
7.1	Detaljsalg av byggevarer.....	22
7.1.1	Fosen	22
7.1.2	Trondheim	22
7.2	Grossistsalg av byggevarer	23
8	REDEGJØRELSE FOR EFFEKTIVITETSGEVINSTER.....	24
9	OFFENTLIGHET	24

1 OPPSUMMERING AV TRANSAKSJONEN

Som det følger av de videre beskrivelsene, innebærer den aktuelle transaksjonen at Optimera AS ("**Optimera**" eller "**Melder**") erverver 49 % av aksjene i NHH Private Investment AS (skal skifte navn til Byggevare Midt-Norge AS, og omtales derfor heretter som "**Byggevare Midt-Norge AS**" eller "**BVMN**") ("**Transaksjonen**"). De øvrige 51 % av aksjene skal fremdeles eies av hhv. KI Investeringsselskap AS, KI Frøya AS, Bygten Holding AS og Gaula Holding AS. Både KI Frøya AS, Bygten Holding AS og Gaula Holding AS eies og kontrolleres av KI Investeringsselskap AS, som videre kontrolleres av NHH Investment AS (samlet omtalt som "**KI**").

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

På tidspunktet for Transaksjonen eier og driver BVMN seks byggevarehus gjennom Aune Byggevare AS, Knarrlagsund Byggevare AS, Byggtorget Fillan AS, Frøya Byggevare AS, Byggevarehuset Tennhaugen AS og Klett Byggevare AS. I tillegg eier BVMN 70 % av Veiskille Drift AS, som driver byggevarehus i Stjørdal og Verdal (åpner juni 2023).

Gjennom en investeringsavtale og en aksjonæravtale inngått mellom Optimera og KI vil Optimera og KI ha felles kontroll i BVMN etter Transaksjonen.

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 byggevarehus og franchise.

Som det følger av beskrivelsene i kapittel 4 og 6 nedenfor, er det begrenset geografisk overlapp mellom Partenes virksomheter. Med unntak av BVMNs byggevarehus på Klett og Stjørdal utenfor Trondheim, er det henholdsvis ca. 40 minutter (Fosen) og ca. 2 timer (Hitra/Frøya) å kjøre mellom de øvrige av Partenes nærmeste byggevarehus. Med den tilnærmingen som er tatt i denne meldingen har Partene overlappende virksomhet i Trondheim og på Fosen, men det er bare Fosen som er et berørt marked i konkurranserettslig forstand.

Transaksjonen vil gi synergier og lede til økt konkurranse innen salg av byggevarer i Midt-Norge. Partene utgjør før Transaksjonen ikke viktige konkurransekorrektiv 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 INFORMASJON OM PARTENE

2.1 Melder I

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 Melder II

Navn: NHH Investment AS
Adresse: Storgata 22, 0184 Oslo
Org.nr: 998 582 466
Telefon: 924 99 551
E-post: mss@nhhinvestment.no

Representant: Ro Sommernes Advokatfirma DA
Kontaktperson: Christian Emil Petersen
Adresse: Postboks 1983 Vika, 0125 Oslo
Telefon: 950 81 798
E-post: cel@rosom.no

2.3 Målselskapet

Navn: NHH Private Investment AS (skal endre navn til Byggevere Midt-Norge AS)
Adresse: c/o Stiftsstadene AS, Akersgata 41, 0158 Oslo
Org.nr: 922 718 733
Telefon: 924 99 551
E-post: mss@nhhinvestment.no

3 OPPLYSNINGER OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGENS ART

Optimera AS (Melder), KI Investeringsselskap AS, KI Frøya AS, Bygten Holding AS, Gaula Holding AS (KI) og NHH Private Investment AS (Byggevere Midt-Norge AS / BVMN) har inngått en investeringsavtale hvoretter Optimera skal kjøpe 49 % av aksjene i BVMN (Transaksjonen).

Vedlegg 1 Investeringsavtalen med vedlegg

Forut for Transaksjonen skal den respektive eier overføre sine aksjer i hhv. Aune Byggevare AS (eies av KI Investeringsselskap AS), Knarrlagsund Byggvare AS (KI Investeringsselskap AS), Byggtorget Fillan AS (KI Investeringsselskap AS), Frøya Byggvare AS (KI Frøya AS), Byggevarehuset Tennhaugen AS (Bygten Holding AS) og Klett Byggevare AS (Gaula Holding AS) til BVMN. På tidspunktet for Transaksjonen vil BVMN altså eie og kontrollere åtte byggevarehus i Midt-Norge. Alle disse byggevarehusene har franchiseavtaler med Optimera/Montér.

Transaksjonen innebærer som nevnt at Optimera erverver 49 % av aksjene i BVMN. Gjennom aksjonæravtalen får Optimera utvidede rettigheter, herunder rett til [REDACTED], og Optimera og KI vil etter Transaksjonen ha felles kontroll i BVMN.¹

Gjennomføring forutsetter godkjenning fra Konkurransetilsynet.

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

4 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN

4.1 Optimera AS

4.1.1 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 høytytelsesmateriale ("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 kjøretøyssektoren. HPM-virksomheten er fokusert på produksjon og salg av tre hovedtyper av materialer. Mineralkeramikk (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 m6rtel. 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.

¹ Europakommisjonens jurisdiksjonsmeddelelse, kapittel 3, avsnitt 62 flg.

(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:

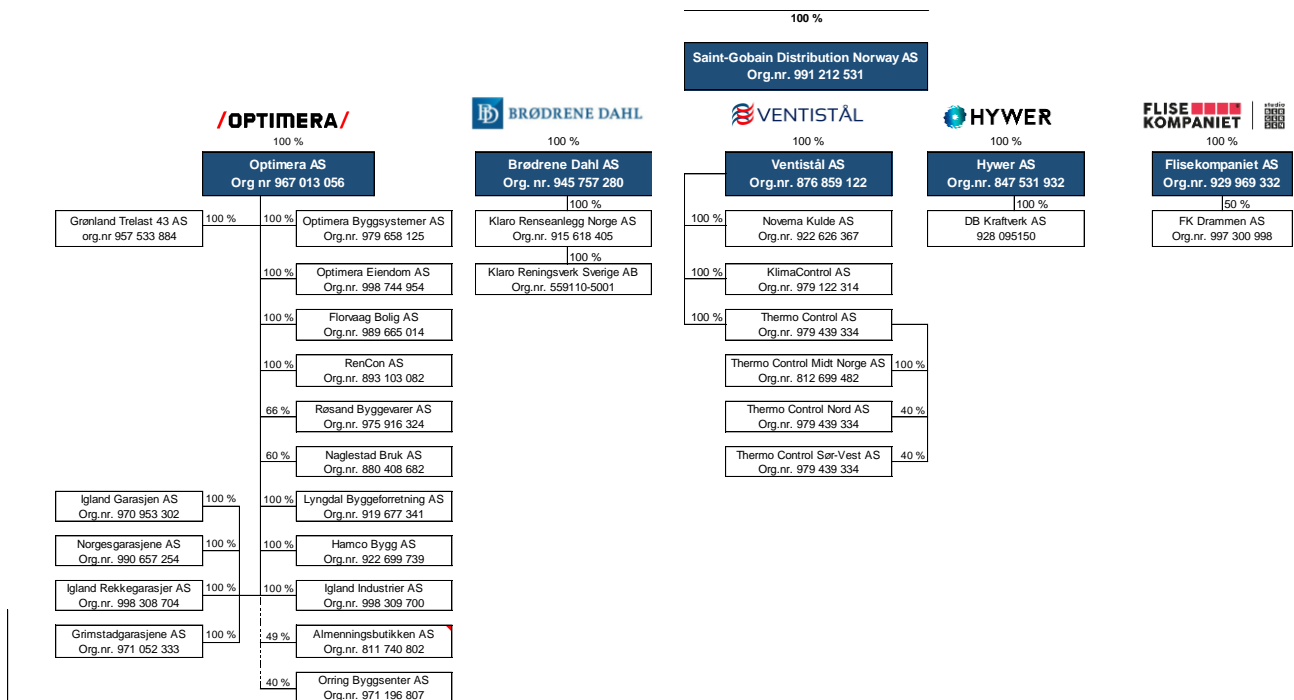
- Saint-Gobain Bøckmann AS, aktivt inne levering av glass- og glassløsninger til bygninger
- Saint-Gobain Autover Norge AS, aktivt innen levering og utskiftning av bilruter
- Saint-Gobain Abrasives AS, aktivt innen salg av slipe- og bryningsprodukter
- Saint-Gobain Ceramic Materials AS, aktivt inne produksjon 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 direktesalg. 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 (ventilasjongsgrossist), 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 2.1.²

Vedlegg 2.1 Årsberetning og årsregnskap - Saint-Gobain Distribution Nordic AB (2021)

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

4.1.2 Optimera AS

Optimera driver virksomhet innen salg og distribusjon av byggevarer, trelast og interiør, i tillegg til engrosvirksomhet til egneide 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 egneide 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 takstoler.
- **Optimera Logistikk** tar seg av varemottak, lagerlegging og transport med 200 medarbeidere, 10 logistikklagre og 100 distribusjonsbiler. Optimera Logistikk tilbyr kundetilpassede logistikkløsninger og tar sikte på å være en aktiv logistikkkpartner 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 (ferdiggarasjeleverandør), Naglestad Bruk AS (60 %) (produsenter av prefabrikkerte byggelementer), og Røsand

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.

Byggevare AS (66 %). Optimera eier videre (direkte eller indirekte) 100 % av aksjene i Bygg-Gros AS, Byggsenteret AS, Dønna Byggsenter AS Hommelstø Trelast AS, Næstby Trevare AS, Solhaug Byggevare AS og Sørre Byggsenter AS, som alle driver byggevarerhus på Helgeland, samt Nærtby Fabrikk AS, som driver produksjon av prefabrikkerte løsninger i Mosjøen.³ Optimera har i tillegg mindretallsinteresser i flere utbyggingsselskaper og byggevarerforhandlere.

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

Årsberetning og årsregnskap for Optimera AS ligger vedlagt som vedlegg 2.2.⁴

Vedlegg 2.2 Årsberetning og årsregnskap – Optimera AS (2021)

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

4.2 **NHH Investment AS**

Som beskrevet ovenfor eies og kontrolleres BVMN av KI Investeringsselskap AS, som igjen eies og kontrolleres av NHH Investment AS (59,2 %).⁵ NHH Investment eies av til sammen 17 aksjonærer, hvorav RGH Invest AS (39,7 %) og RIngsider AS (39,7 %) er de to største, og de eneste med eierandeler over 10 %.

NHH Investment AS driver i all hovedsak sin virksomhet gjennom KI Investeringsselskap AS. Virksomheten består i hovedsak av investeringer i andre selskaper i ulike bransjer, med hovedfokus på eiendomsutvikling, eiendomsdrift og byggevarer. All virksomhet innen salg av byggevarer er overført til BVMN, og vil inngå i Transaksjonen. Etter Transaksjonen vil NHH Investment altså ikke ha noen virksomhet innen salg av byggevarer, utenom eierskapet i BVMN.

En fullstendig oversikt over NHH Investments eierskap er vedlagt som vedlegg 4.

Vedlegg 3 NHH Invest AS' eierskap

NHH Investments virksomhet innen byggevarerhandel omfatter som nevnt kun eierskapet i BVMN, som er beskrevet i kapittel 4.3, 6 og 7 nedenfor. Siden NHH Investments øvrige virksomhet ikke omfatter byggevareraktivitet eller på annen måte konkurrerer med BVMN, anser Melderne at det ikke er nødvendige å beskrive denne i det videre.⁶

NHH Investment AS hadde konserninntekter på ca. 413 millioner kroner i 2022.⁷

Årsberetning og årsregnskap for hhv. NHH Invest AS og KI Investeringsselskap AS er vedlagt som **vedlegg 4.1** og **4.2**.⁸

³ Erverv av kontroll i disse selskapene ble meldt til Konkurransetilsynet 1. juni 2023, og godkjent av Konkurransetilsynet 13. juni 2023.

⁴ 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.

⁵ Øvrige eiere er Riiber Holding AS (30,6 %), RL Invest AS (4,7 %), Vidar Bjørstad AS (1,9 %), Glørstad Holding AS (1,4 %), HJ Investments Finans AS (1,1 %), SARA AS (0,5 %), Ole Kristoffersen AS (0,5 %), Tor Arne Ulfnes (0,05 %) og Vidar Midtbø (0,03 %).

⁶ For det tilfelle at Konkurransetilsynet skulle mene at den øvrige virksomheten etter formkravene til konkurransemeldinger skulle vært beskrevet, ber vi om at det lempes på krav til konkurransemelding etter krrrl. § 18a tredje ledd.

⁷ Tall for 2021 er benyttet der tall for 2022 ikke er tilgjengelige, se også merknad til tabell 1 nedenfor.

⁸ Årsberetning og årsregnskap for de andre selskapene som eies av NHH Invest AS, men som ikke inngår i Transaksjonen, er tilgjengelige i Brønnøysundregisteret.

- Vedlegg 4.1** Årsberetning og årsregnskap – NHH Invest AS (2021)
Vedlegg 4.2 Årsberetning og årsregnskap – KI Investeringsselskap AS (2021)

4.3 Byggevare Midt-Norge AS

Før Transaksjonen eies BVMN av KI Investeringsselskap AS, KI Frøya AS, Bygten Holding AS og Gaula Holding AS (KI). KI Frøya AS, Bygten Holding AS og Gaula Holding AS eies og kontrolleres av KI Investeringsselskap AS.

På tidspunktet for Transaksjonen eier og driver BVMN byggevarehus i Midt-Norge gjennom datterselskapene Aune Byggvare AS, Knarrlagsund Byggvare AS, Byggtorget Fillan AS, Frøya Byggvare AS, Klett Byggevare AS og Byggevarehuset Tennhaugen AS, samt det deleide Veiskille Drift AS (70 %). Som nevnt er alle varehusene franchisetakere hos Optimera/Montér.

Virksomheten omfatter salg av et bredt utvalg byggevarer, blant annet trelast og byggevarer, dører og vinduer, maling, jernvare og verktøy, i tillegg til en del hage- og interiørartikler.

Varehusene selger byggevarer til både privatpersoner (privatmarkedet) og bedrifter (proffmarkedet), i hovedsak håndverksbedrifter og entreprenører.

BVMN hadde konserninntekter på ca. 137 millioner kroner i 2022, og hadde et resultat på ca. 4 millioner kroner.⁹

Årsberetning og årsregnskap for hvert av disse selskapene er vedlagt som **vedlegg 5.1 – 5.8**.

- Vedlegg 5.1** Årsberetning og årsregnskap – NHH Private Investment AS (BVMN) (2021)
Vedlegg 5.2 Årsberetning og årsregnskap – Aune Byggvare AS (2022)
Vedlegg 5.3 Årsberetning og årsregnskap – Byggevarehuset Tennhaugen AS (2022)
Vedlegg 5.4 Årsberetning og årsregnskap – Byggtorget Fillan AS (2021)
Vedlegg 5.5 Årsberetning og årsregnskap – Frøya Byggvare AS (2021)
Vedlegg 5.6 Årsberetning og årsregnskap – Klett Byggevare AS (2022)
Vedlegg 5.7 Årsberetning og årsregnskap – Knarrlagsund Byggvare AS (2022)
Vedlegg 5.8 Årsberetning og årsregnskap – Veiskille Drift AS (2021)

5 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE

Tabell 1 Omsetning og driftsresultat i Norge i 2022

Navn	Omsetning, 2022 (Tall i tusen NOK)	Driftsresultat, 2022 (Tall i tusen NOK)
Melder		
Saint-Gobain Distribution Norway AS (konsern) ¹⁰		
Optimera AS*	11 965 085	639 755
NHH Investment AS (konsern)	412 526	16 654
KI Investeringsselskap AS (konsern)	408 879	16 000
Målselskap		

⁹ Tall for 2021 er benyttet der tall for 2022 ikke er tilgjengelige, se også merknad til tabell 1 nedenfor.

¹⁰ Det eksisterer ikke noe konsolidert regnskap for Saint-Gobain Distribution Norway AS. Disse tallene er derfor proforma.

NHH Private Investment AS (BVMN) (konsern)	137 443	4 267
Aune Byggvare AS	24 242	713
Knarrlagsund Byggvare AS	30 853	1 170
Byggtorget Fillan AS*	10 128	-1 033
Frøya Byggvare AS*	20 044	1 749
Klett Byggevarer AS	32 323	895
Byggevarerhuset Tennhaugen AS	18 560	899
Veiskille Drift AS*	1 292	-126

*Årsregnskap for 2021

6 TRANSAKSJONEN VIL IKKE HINDRE EFFEKTIV KONKURRANSE I NOE MARKED

6.1 Innledning

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

Dette innebærer at Partene har horisontalt overlappende virksomhet i produktmarkedet detaljsalg av byggevarer, mens det er vertikal overlapp mellom Optimeras grossistsalg av byggevarer og BVMNs detaljsalg av byggevarer.

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 VA- og VVS-produkter. Disse er altså ikke byggevarerhus med bredt varesortiment tilsvarende Montér, XL-Bygg osv. Aktører som Flisekompaniet og andre spesialistaktører utøver likevel åpenbart et konkurransepress på de mer generelle byggevarerhusene 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.

6.2 Detaljsalg av byggevarer

6.2.1 Produktmarkedet

Hoveddelen av salget fra leverandørene, på tvers av alle produktkategorier, går til byggevarerhandelen, 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 byggevarerhusene er verdikjeden som klart utgangspunkt (i) Leverandør (Leca, Glava, Gyproc osv.) (ii) grossist byggevarer (kjedene, som Optimera), og (iii) byggevarerhusene (som Målselskapene og de andre medlemmene i Montér-kjeden).

Totalmarkedet for detaljsalg av byggevarer i Norge består av byggevarerutsalg 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 byggevarerkjedene 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.^{11 12}

I Saint-Gobain-gruppen er det i Norge Optimera, gjennom sine kjedekonsepser Montér og Pluss, som er aktiv i generalistsegmentet for distribusjon og salg av byggevarer gjennom byggevarehus. Som beskrevet under punkt 4.1 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. 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 baderomsprodukter. 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] 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].

¹¹ 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.

¹² Kommisjonen har i sin praksis også antydnet et mulig skille mellom detaljsalg av byggevarer til henholdsvis (i) profesjonelle kunder (hovedsakelig byggtreprenører 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.

- **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 byggevarehus til slutt kunder.¹³

6.2.2 Det geografiske markedet

Som beskrevet i kapittel 4.1 ovenfor har Optimera 89 egeneide Montér byggevarehus, i tillegg til 51 selvstendige kjedemedlemmer/franchisetakere (inkludert de som inngår i Transaksjonen). Disse byggevarehusene er spredt over hele landet, fra Mandal i sør til Nordkapp i Nord.

BVMN eier og kontrollerer åtte byggevarehus på hhv. Hitra, Frøya, Knarrlagsund, Tjeldbergodden, Råkvåg, Klett, Stjørdal og Verdal (åpner juni 2023).

Markedet for distribusjon av byggevarer gjennom byggevarehus 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.¹⁴ Kommisjonen har vurdert om detaljsalg av byggematerialer til profesjonelle kunder fra generalistbutikker kan være nasjonalt, regionalt eller lokalt, men holdt avgrensningen åpen.¹⁵

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 byggevarehuset, eventuelt kjøreavstand for levering fra byggevarehuset, 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.

¹³ 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).

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

¹⁵ Case M.7703 – avsnitt 18 og 22.

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,¹⁶ 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.

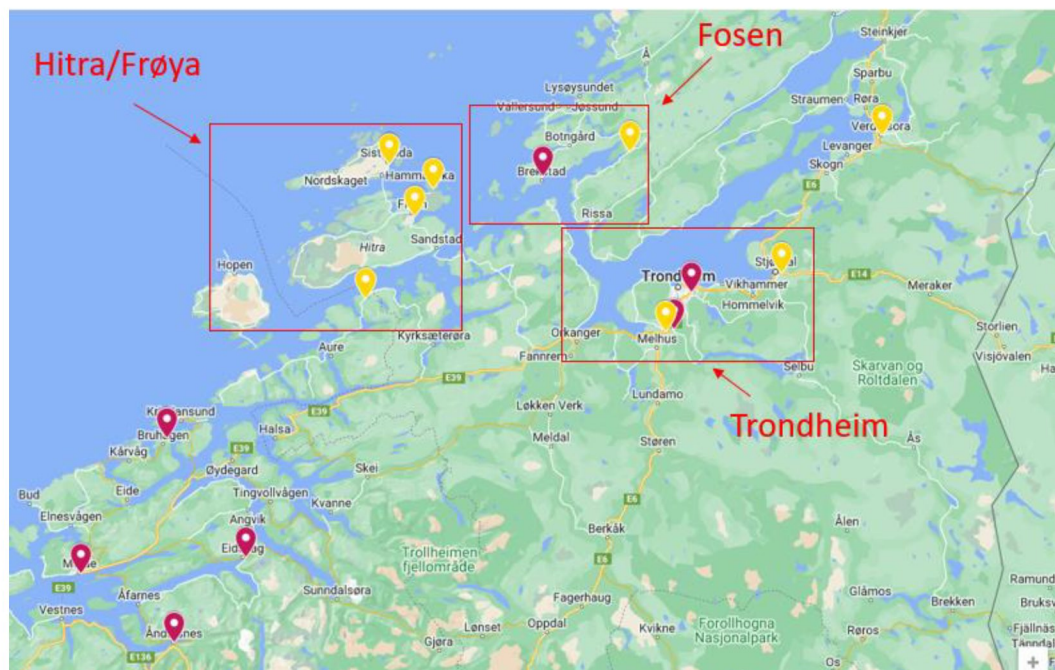
Som det følger av de videre beskrivelsene er det med en slik avgrensning kun overlapp mellom Partenes virksomheter på Fosen og i Trondheim.¹⁷

6.2.3 Lokale markeder hvor Partene har horisontalt overlappende virksomhet

Partenes størrelser og posisjoner i markedet for detaljsalg av byggevarer vil avhenge av den geografiske avgrensningen av markedet.¹⁸

I kartet nedenfor er BVMNs byggevarehus gule, mens Optimeras egneide varehus er røde.

Bilde 1 Kart over Partenes varehus



Basert på faktiske avstander mellom Partenes utsalgssteder og en hensiktsmessig avgrensning for en analyse av geografiske området hvor foretakssammenslutning kan tenkes å ha konkurransemessige virkninger, har Melder i det følgende tatt utgangspunkt i kjøreavstand på 100 kilometer uten ferje, og 70 kilometer med ferje. Tabellen nedenfor viser kjøreavstanden mellom BVMNs varehus og Optimeras varehus i Midt-Norge. Varehus som er

¹⁶ Se tabell 2 nedenfor.

¹⁷ 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 BVMNs markedsandel uansett ubetydelig; anslagsvis 2 promille.

¹⁸ Ifølge tall fra Virke omsatte norsk byggevarehandel (ekskludert spesialistomsetning) for NOK 58,7 milliarder i 2021 (<https://www.bygg.no/optimera-omsatte-for-over-15-milliarder-topper-virkes-arsstatistikk/1521722/>). Optimera hadde en omsetning i dette markedet på ca. NOK [redacted] 2021, mens BVMN hadde en omsetning på ca. NOK 137 millioner.

nærmere hverandre enn 100 kilometer uten ferje eller 70 kilometer med ferje, er markert i gult, mens øvrige er markert i grønt.

Tabell 2 Avstand mellom Partenes nærmeste varehus¹⁹

BVMN\Optimera	Optimera Proffsenter Sandmoen	Optimera Proffsenter Omkjøringsv.	Montér Brekstad	Monter Røsand	Montér Eidsvåg
Montér Klett*	5,4 km	17,3 km	88,5 km*	267 km*	185 km
Byggtorget Byggevarehuset Tennhaugen	128 km*	140 km*	151 km*	91,9 km*	149 km*
Byggtorget Fillan	113 km	125 km	136 km*	211 km*	224 km
Knarrlagsund Byggvare	128 km	140 km	152 km*	227 km*	240 km
Byggtorget Frøya	136 km	148 km	161 km*	234 km*	247 km
Byggtorget Aune Byggvare	79,9 km*	73,8 km**	45,3 km	269 km*	260 km*
Montér Stjørdal	44,1 km	31,2 km	134 km*	240 km*	231 km

* Krever ferje

Som det fremgår er det med en slik avgrensning overlapp mellom Partenes varehus på Fosen, og mellom Partenes varehus i og rundt Trondheim.²⁰

For oversiktens skyld inntas også et kartutsnitt hvor de største konkurrentene er inntatt. Som det fremgår av kartet er det et betydelig antall konkurrerende aktører i Midt-Norge, som i større eller mindre grad vil utøve konkurransepress på Partenes ulike byggevarehus, herunder på Fosen og i Trondheim. I kartet vises Partenes varehus med de samme fargene som ovenfor (hhv. gult, oransje og rødt), mens Coop (Byggmix og OBS! Bygg) er blått, Byggmakker er lilla, Byggmax er mørkegrønn, Bygger'n er grå, Maxbo er lysegrønn og Mestergruppen (XL-Bygg og Byggtorget) er sort.

Bilde 2 Kart over de største byggevarehusene i Midt-Norge²¹

¹⁹ Alle avstander og reisetider er angitt som oppgitt i Google Maps.

²⁰ I Hitra/Frøya-regionen er det betydelig lengre avstander, i tillegg til et stort antall konkurrerende aktører. Hitra/Frøya-regionen er derfor ikke nærmere behandlet i det videre

²¹ Optimeras varehus i Brekstad på Fosen har forsvunnet bak den nederste av de to lilla markørene i Brekstad.



Som det fremgår, er de fleste største aktørene i markedet eid av eller medlem (franchisetaker) i en av de store byggevarekjedene. Det finnes imidlertid fremdeles frittstående byggevareutsalg, typisk med utgangspunkt et lokalt sagbruk. Etablering har historisk skjedd i hovedsak enten ved at lokale sagbruk begynner eget utsalg av varer, eller ved at en av kjedene bestemmer seg for å etablere utsalg i et nytt geografisk område. Det er ingen særlige etableringshindringer i byggevarebransjen utover alminnelige forutsetninger som gjelder for all etablering av detaljvirksomhet, herunder investeringer i utsalgssted, varelager og markedsføring.

6.2.4 Horisontalt berørt marked - Fosen

På Fosen er det ca. 40 minutter (45,3 km) å kjøre mellom Montér Brekstad og Byggtorget Aune Byggevare i Råkvåg.

Basert på innbyggertall anslår Partene at det samlede markedet for salg av byggevarer fra byggevarehus på Fosen utgjør ca. 280 millioner kroner.²² Dette omfatter både private kunder som kjøper varer til løpende oppussing, oppgradering og selvbyggerprosjekter, og profesjonelle entreprenører som bygger hus og hytter, samt store entrepriser, typisk i offentlig regi. Mens en privatperson som skal gjøre mindre innkjøp normalt vil forholde seg til de aller nærmeste varehusene, og dermed ikke anse partenes varehus som alternativer, vil aktører ved større entrepriser orientere seg bredere geografisk. En generell geografisk tilnærming til markedet innebærer dermed en forenkling sett fra et etterspørselsperspektiv. Dette gjelder generelt for lokale markeder og er ikke spesielt for Fosen.

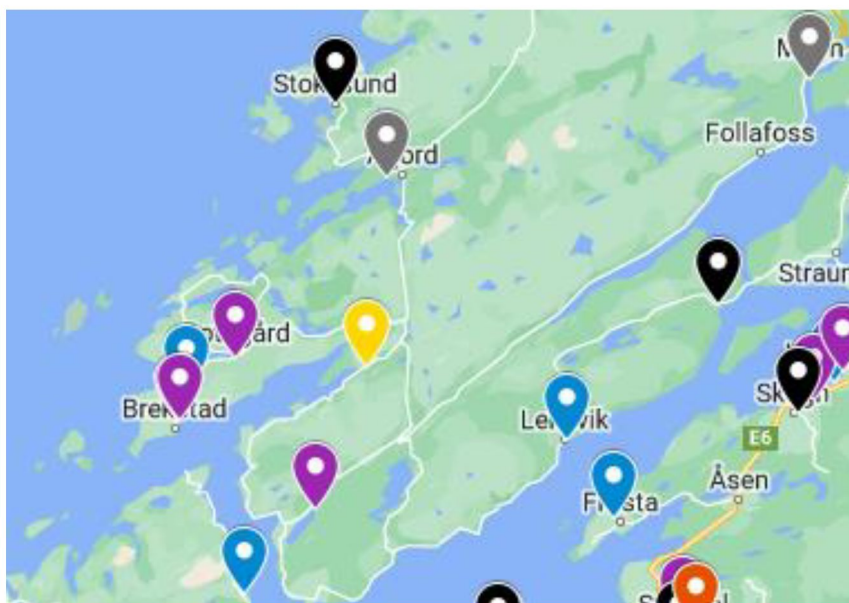
Montér Brekstad hadde i 2021 en omsetning på [redacted] kroner, hvilket utgjør en markedsandel på ca. [redacted]%. Aune Byggvare hadde i 2022 en omsetning på ca. 24 millioner kroner, hvilket utgjør en markedsandel på ca. [redacted]%. Med en slik avgrensning og beregning utgjør dermed Partenes samlede markedsandeler ca. [redacted]% på Fosen.

²² Partene har beregnet markedsandeler ut fra innbyggertall og gjennomsnittlig salg av byggevarer per innbygger i Norge. Ifølge Virke ble det i 2021 omsatt byggevarer for ca. 59 milliarder kroner i Norge. Basert på et innbyggertall på ca. 5,4 millioner, utgjør dette ca. 11 000 kroner per innbygger. Det er her tatt utgangspunkt i et innbyggertall på Fosen på ca. 25 000.

Det er imidlertid et relativt betydelig antall hytter på Fosen – anslagsvis 5 500 - 6 000 – hvilket utgjør mer enn 1/3 av boligene i regionen.²³ Melders anser at dette innebærer at andelen hytter i Fosen er høyere enn landsgjennomsnittet. En stor andel av hytteeierne bor utenfor regionen, f.eks. i Trondheim, og vil derfor ikke inngå i summeringen av totalmarkedet. For hytteeiere som bor f.eks. i Trondheim, eller hytteentreprenører med utgangspunkt i Trondheim eller andre deler av landet, vil også byggevarehusene i Trondheim være fullverdige alternativer, og det må antas at en ikke ubetydelig andel av omsetningen i Trondheim faktisk ender opp på hytter på Fosen. Det er derfor Melders vurdering at totalmarkedet er større enn innbyggertallet tilsier, hvilket innebærer at Partenes markedsandeler er lavere, og sannsynligvis under █%. Markedet for salg av byggevarer på Fosen vil altså, med en avgrensning som foretatt her, være et berørt marked i konkurranserettslig forstand. For dette markedet vil i det derfor gis opplysninger iht. kravet til fullstendig konkurransemelding, jf. krrl. § 18 a.

Kartet nedenfor viser en oversikt over de største byggevarehusene i området. Dette er byggevarehus som tilbyr et bredt sortiment av byggevarer til både private og profesjonelle kunder og opererer i generalist-segmentet, jf. beskrivelsen i punkt 6.2.1 over. Som i kartet ovenfor vises Partenes varehus med hhv. gult, oransje og rødt), mens Coop (Byggmix og OBS! Bygg) er blått, Byggmakker er lilla, Byggmax er mørkegrønn, Bygger'n er grå, Maxbo er lysegrønn og Mestergruppen (XL-Bygg og Byggtorget) er sort.

Bilde 4 Fosen, kartutsnitt med konkurrenter²⁴



Tabellen nedenfor viser kjøreavstanden mellom de enkelte varehusene i kilometer.

Tabell 3 Kjøreavstand, Fosen²⁵

	Montér Brekstad	Byggtorget Aune
Montér Brekstad	//	45,3 km

²³ Statistisk Sentralbyrå (www.ssb.no/kommuneareal)

²⁴ Optimeras byggevarehus Montér Brekstad ligger på Brekstad, til venstre i kartutsnittet, men markøren har forsvunnet bak den lilla markøren på samme sted.

²⁵ Partenes byggevarehus er skrevet med **fet** skrift.

Byggtorget Aune	45,3 km	//
Byggmakker Botngård	12,6 km	33,3 km
Byggmakker Rissa	66,6 km	33,7 km
Byggmakker Brekstad	0 km	45,4 km
Coop Byggmix Leksvik	79,7 km	46,9 km
Bygger'n Åfjord	59,6 km	33,0 km
XL-Bygg Stokksund	82,9 km	56,3 km
XL-Bygg Roan	94,5 km	67,9 km
Byggtorget Mosvik	105 km	72,1 km
Bygger'n Malm	120 km	91,0 km

Som det fremgår av kartet, er det et stort antall konkurrerende aktører innenfor en kjøreavstand på 100 kilometer fra Partenes varehus på Fosen, og ingen kunder har Partenes varehus som sine to nærmeste varehus. Mellom flere av byggevarehusene er det betydelig kortere enn 100 kilometer, og fem av de konkurrerende varehusene ligger nærmere Byggtorget Aune enn 50 kilometer. I tillegg nevnes at det er så vidt over 70 kilometer fra Byggtorget Aune til Trondheim, med det store antallet konkurrerende aktører som finnes der, men dette forutsetter bruk av ferje. Fergeforbindelsen på denne strekningen er imidlertid svært god og utgjør etter melder oppfatning en begrenset barriere, i hvert fall for noe større leveranser.

Alle disse aktørene driver i all hovedsak tilsvarende virksomhet som Partene, det vil si utsalg av et bredt utvalg av byggevarer fra varehus til både profesjonelle og privatpersoner.

Det er for øvrig ingen særskilte kapasitetsbegrensninger som tilsier at ikke de mindre lokale utsalgene kan øke sin omsetning betydelig for det teoretiske tilfellet at Partene skulle øke sine priser eller redusere sin service. Det er som nevnt heller ingen særlige etableringshindringer for etablering av byggevareutsalg.

Dette underbygger Partenes oppfatning av at Transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse på Fosen.

En oversikt over Partenes største kunder, konkurrenter og leverandører på Fosen er inntatt i kapittel 7.1.1 nedenfor.

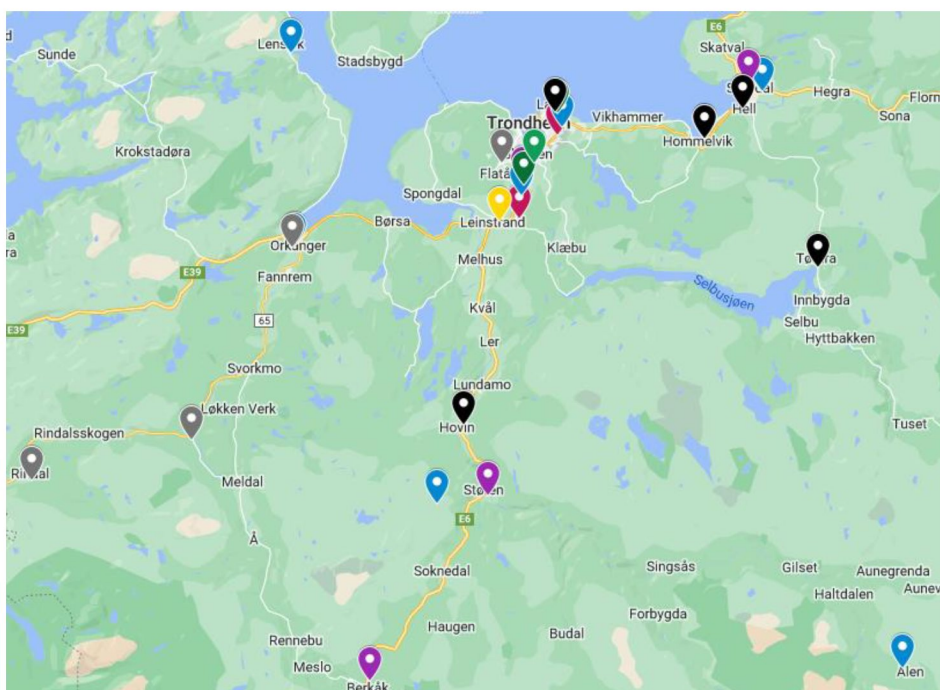
6.2.5 Horisontalt overlappende marked - Trondheim

I Trondheim er det hhv. 5-10 og 15-20 minutter kjøretid fra Montér Klett (BVMN) til Optimeras proffsenter på hhv. Sandmoen og Omkjøringsveien.

Basert på Partenes kjennskap til markedet anslår Partene at det samlede markedet for salg av byggevarer i Trondheimsområdet utgjør ca. 3,3 milliarder kroner.²⁶ Optimera Proffsenter Sandmoen hadde i 2021 en omsetning på ca. [redacted] kroner, mens Optimera Proffsenter Omkjøringsveien hadde en omsetning på ca. [redacted] kroner, hvilket utgjør en samlet markedsandel på ca. [redacted]%. Klett Byggevarer hadde i 2021 en omsetning på ca. 32 millioner kroner, hvilket utgjør en markedsandel på under [redacted]%. Med en slik avgrensning utgjør dermed Partenes samlede markedsandeler ca. [redacted]% i Trondheimsregionen. Markedet for salg av byggevarer i Trondheimsregionen vil altså ikke være et berørt marked i konkurranserettslig forstand.

Som kartet nedenfor viser finnes det her også et stort antall konkurrerende aktører, herunder både OBS! Bygg, Byggmakker, Byggmax og Bygger'n med en avstand under 100 kilometer, og de fleste betydelig kortere enn dette.

Bilde 3 Trondheim, kartutsnitt med konkurrenter



For Trondheim er det på grunn av antall aktører ikke praktisk å utarbeide en tabell som viser kjøretid mellom de ulike varehusene. Alle aktørene som vises i kartet ovenfor ligger innenfor en kjøreavstand på godt under 100 kilometer fra Partenes varehus i området, og 16 av disse ligger nærmere Montér Klett enn 50 kilometer. Partene vil dermed også etter Transaksjonen utsettes for et betydelig konkurransepress fra tredjeparter.

Videre nevnes at begge Optimeras byggevarerhus i Trondheim er proffsenter, altså innrettet mot proffsegmentet, og mindre mot privatkunder, mens Montér Klett i større grad også er fokusert mot privatkunder. Dette taler for at konkurranseflaten mellom de aktuelle varehusene er begrenset. Samtidig er det et poeng at Montér Klett allerede før transaksjonen er franchisetaker i Montér-nettverket.

²⁶ Se note 12 ovenfor angående beregning av markedsstørrelse og -andeler. For denne beregningen har Melder lagt til grunn et innbyggertall på ca. 300 000 i Trondheimsregionen.

Dette underbygger Partenes oppfatning av at Transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i Trondheim.

En oversikt over Partenes største kunder, konkurrenter og leverandører i Trondheim er inntatt i kapittel 7.1.2 nedenfor.

6.3 Grossistsalg av byggevarer

6.3.1 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 █% 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.

6.3.2 Det geografiske markedet

Grossistleverandører av byggevarer selger og distribuerer varer til kunder i hele landet, og i flere tilfeller også på tvers av landegrensene. 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.²⁷

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.

²⁷ M.7703, avsnitt 17.

6.3.3 Transaksjonen vil ikke hindre effektiv konkurranse i grossistmarkedet

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 [REDACTED] 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. BVMN 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 insentiv 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 BVMNs konkurrenter ved å kun 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 BVMNs Montér-varehus i Trondheim 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 BVMN er aktiv, vises det til redegjørelsen under punkt 6.2 ovenfor.

Melder er på denne bakgrunn av den oppfatning at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked.

6.4 Oppsummering

For denne meldingens vedkommende legger Melder til grunn to relevante produktmarkeder.

For det første har Partene potensielt horisontalt overlappende virksomhet i produktmarkedet for detaljsalg av byggevarer fra byggevarehus. Dette markedet er nærmere beskrevet i kapittel 6.2 ovenfor. Som beskrevet anser Optimera at Partene har lave eller moderate markedsandeler i de relevante geografiene, og at de utsettes for et betydelig konkurransepress fra konkurrerende aktører, slik at Transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked.

For det annet har Partene vertikalt overlappende virksomhet i grossistmarkedet for byggevarer i Norge, hvor Optimera er grossist, og BVMN er kunde. Dette markedet er nærmere beskrevet i kapittel 6.3 ovenfor. Det er ikke holdepunkter for at det vil være lønnsomt for Optimera å drive utestengende virksomhet verken oppstrøms eller nedstrøms, og det finnes uansett både mange og store alternative aktører på både leverandørsiden og på kundesiden. Heller ikke i dette markedet vil Transaksjonen hindre effektiv konkurranse.

7 KUNDER, KONKURRENTER OG LEVERANDØRER

7.1 Detaljsalg av byggevarer

7.1.1 Fosen

Tabell 5 Optimeras største kunder, konkurrenter og leverandører i markedet for detaljsalg av byggevarer på Fosen

Kunder	Konkurrenter	Leverandører

Tabell 6 BVMNs største kunder, konkurrenter og leverandører i markedet for detaljsalg av byggevarer på Fosen

Kunder	Konkurrenter	Leverandører

7.1.2 Trondheim

Tabell 7 Optimeras største kunder, konkurrenter og leverandører i markedet for detaljsalg av byggevarer i Trondheim

Kunder	Konkurrenter	Leverandører

Tabell 8 BVMNs største kunder, konkurrenter og leverandører i markedet for detaljsalg av byggevarer i Trondheim

Kunder	Konkurrenter	Leverandører

7.2 Grossistsalg av byggevarer

Tabell 9 Optimeras største kunder, konkurrenter og leverandører i markedet for grossistsalg av byggevarer

Kunder	Konkurrenter	Leverandører

Tabell 10 BVMNs største kunder, konkurrenter og leverandører i markedet for salg av byggevarer

Kunder	Konkurrenter	Leverandører

8 REDEGJØRELSE FOR EFFEKTIVITETSGEVINSTER

BVMN er som nevnt tilknyttet Optimeras kjedekonsept for byggevarer under merkenavnet Montèr. Gjennom transaksjonen vil Optimera realisere ytterligere synergier, blant annet i form av økt felles innkjøp, logistikk, sortiment og administrative fellesfunksjoner.

Idet Transaksjonen uansett ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i noe marked, anser Melder at det ikke er nødvendig å gjøre ytterligere rede for effektivitetsgevinstene ved Transaksjonen.

9 OFFENTLIGHET

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

Begrunnelse for unntak fra offentlighet ligger vedlagt.

Vedlegg 6 Begrunnelse for unntak fra offentlighet (unntas offentlighet)

For Optimera AS

Advokatfirmaet Selmer AS



Håkon Christoffersen
advokat

VEDLEGG

Vedlegg 1 Investeringsavtalen

Vedlegg 2.1 Årsberetning og årsregnskap – Optimera AS (2021)

Vedlegg 2.2 Årsberetning og årsregnskap – Saint-Gobain Distribution Nordic AB (2021)

Vedlegg 3 NHH Invest AS' eierandeler

Vedlegg 4.1 Årsberetning og årsregnskap – NHH Investment AS (2021)

Vedlegg 4.2 Årsberetning og årsregnskap – KI Investeringsselskap AS (2021)

Vedlegg 5.1 Årsberetning og årsregnskap – NHH Private Investment AS (Byggevare Midt-Norge AS) (2021)

Vedlegg 5.2 Årsberetning og årsregnskap – Aune Byggvare AS (2022)

Vedlegg 5.3 Årsberetning og årsregnskap – Byggevarehuset Tennhaugen AS (2022)

Vedlegg 5.4 Årsberetning og årsregnskap – Byggtorget Fillan AS (2021)

Vedlegg 5.5 Årsberetning og årsregnskap – Frøya Byggvare AS (2021)

Vedlegg 5.6 Årsberetning og årsregnskap – Klett Byggvare AS (2022)

Vedlegg 5.7 Årsberetning og årsregnskap – Knarrlagsund Byggvare AS (2022)

Vedlegg 5.8 Årsberetning og årsregnskap – Veiskille Drift AS (2021)

Vedlegg 6 Begrunnelse for unntak fra offentlighet (unntas offentlighet)