

## FORENKLET MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

MELLOM

**BYGGMAKKER HANDEL AS**

OG

**GEITANGER BYGG AS**

**24. august 2023**

**Informasjon markert i grønt er forretningshemmeligheter for Byggmakker Handel AS**

**Informasjon markert i turkis er forretningshemmeligheter for Geitanger Bygg AS**

**Øvrige forretningshemmeligheter er markert i gult**

## 1 KONTAKTINFORMASJON

### 1.1 Melder

Navn: Byggmakker Handel AS  
Organisasjonsnummer: 980 656 616  
Adresse: Høgslundveien 49, 2020 Skedsmokorset  
Postadresse: Postboks 117, 2021 Skedsmokorset

Kontaktperson(er) for melder: Advokatfirmaet Thommessen AS  
v/advokat Heidi Jorkjend og advokat Elen Botten  
Adresse: Ruseløkkveien 38, 0251 Oslo  
Postadresse: Postboks 1484 Vika, 0116 Oslo  
Telefonnummer: + 47 23111339 | + 47 23111345  
E-postadresse: [hjo@thommessen.no](mailto:hjo@thommessen.no) | [eic@thommessen.no](mailto:eic@thommessen.no)

### 1.2 Øvrig involvert foretak

Navn: Geitanger Bygg AS  
Organisasjonsnummer: 855 543 702  
Adresse: Ulsmågskaret 1, 5224 Nesttun

## 2 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

Foretakssammenslutningen gjelder Byggmakker Handel AS ("**Byggmakker Handel**") sitt erverv av enekontroll over Geitanger Bygg AS ("**Geitanger Bygg**") (sammen omtalt som "**Partene**"). Byggmakker Handel vil gjennom transaksjonen erverve 100 % av aksjene i Geitanger Bygg i henhold til aksjekjøpsavtale inngått 18. august 2023 ("**Transaksjonen**").

Rasjonale bak Transaksjonen er



Byggmakker Handel driver detaljhandel og grossisthandel av byggevarer gjennom Byggmakkerkjeden. Geitanger Bygg driver detaljhandel av byggevarer gjennom ett utsalgssted i Midtun i Bergen. Partene har derfor overlappende virksomhet innen detaljhandel av byggevarer. Det foreligger også en potensiell vertikal relasjon mellom Byggmakker Handels grossistvirksomhet og Geitanger Byggs detaljistvirksomhet.

Partenes samlede markedsandel overstiger ikke 20 % under noen plausibel markedsavgrensning. Partene har heller ikke, verken enkeltvis eller samlet, en markedsandel som overstiger 30 % i den potensielle vertikale relasjonen mellom dem. På bakgrunn av dette inngis det en forenklet melding, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 3 nr. 3 bokstav b og c.

Gitt den lave økningen i Bygghandelen sine markedsandeler nasjonalt og lokalt som følge av Transaksjonen, sterk nasjonal og lokal konkurranse og at Partene ikke er nære konkurrenter i noe marked, vil ikke Transaksjonen hindre effektiv konkurranse, jf. konkurranseloven § 16 første ledd.

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

#### **3.1 Bygghandelen**

##### *3.1.1 Kesko Oyj*

Bygghandelen er et heleid datterselskap av Kesko Oyj ("**Kesko**"). Kesko er et finsk børsnotert konsern med virksomhet innen de tre hovedsegmentene (i) dagligvarehandel, (ii) byggevare- og teknisk handel, og (iii) bilimport og -salg. Kesko har hovedsakelig virksomhet i Finland, men innen segmentet byggevare- og teknisk handel har Kesko også virksomhet i Norge, Sverige, Baltikum og Polen. En oversikt over Keskos datterselskaper fremgår av konsernets årsrapport på s. 216 flg.<sup>1</sup>

Kesko opererer ca. 1800 butikker, og hadde i 2022 en samlet omsetning på ca. 12 milliarder euro.

Kesko har virksomhet i Norge innen byggevarehandel og teknisk handel gjennom det direkte datterselskapet Bygghandelen og det indirekte datterselskapet Onninen AS (org.nr. 979 692 900). Kesko eier også et fåtall eiendommer i Norge gjennom det heleide datterselskapet Rake Eiendom AS.

Onninen AS er grossist innen elektro og VVS, og eier og administrerer elektrikerkjeden Elfaq. Onninen AS er også minoritetseier i Edison Data AS (20 %), et selskap som tilbyr en database for kvalitetssikret produktdata fra produsenter av elektroprodukter. Onninen AS kjøpte våren 2023 elektrogrossisten Elektroskandia Norge AS.<sup>2</sup>

Kesko har ikke annen virksomhet innenfor detaljhandel og grossisthandel av byggevarer i Norge enn Bygghandelen.

Mer informasjon om Kesko finnes på [www.kesko.fi/en/company/kesko-in-brief/](http://www.kesko.fi/en/company/kesko-in-brief/). Mer informasjon om Onninen AS finnes på <https://www.onninen.no/om-oss>.

##### *3.1.2 Bygghandelen*

Bygghandelen driver detaljhandel av byggevarer til forbruker- og proffkunder gjennom 57 egeneide fullsortiments byggevarehus. Bygghandelen eier også kjedekonseptet Bygghandelen, som blant annet omfatter felles innkjøp, salgssystemer, profilering og markedsføring, og som består av 32 tilknyttede franchise-butikker lokalisert over store deler av Norge. 22 av disse er profilerte med merkevaren Bygghandelen.

---

<sup>1</sup> [https://www.kesko.fi/globalassets/03-sijoittaja/raporttikeskus/2023/q1/kesko\\_annual\\_report\\_2022.pdf](https://www.kesko.fi/globalassets/03-sijoittaja/raporttikeskus/2023/q1/kesko_annual_report_2022.pdf).

<sup>2</sup> Se Onninen AS' melding om foretakssammenslutning inngitt den 30. januar 2023.

Byggmakker Handel er leverandør av byggevarer til sine egneide butikker og Byggmakkers franchisetakere, samt til noen få ikke-profilerte medlemmer.

Byggmakker Handel kjøpte Byggmakker CF AS i 2020.<sup>3</sup> Byggmakker CF AS ble innfusjonert i Byggmakker Handel i april 2023.

I tillegg til detaljhandel innen byggevarer, eier Byggmakker Handel 100 % av aksjene i Arn Eiendom AS og Sport 1 Flokkmann Mosjøen AS. I tillegg eier Byggmakker Handel 34,1 % av aksjene i Proffsenteret Eiendom AS, 34,1 % av aksjene i Proffsenteret AS, 3,1 % av aksjene i Skogmo Industripark AS, 0,5 % av aksjene i Jørpeland Handelsforening AS og 0,3 % av aksjene i Røros Golfpark AS. Disse selskapene er ikke aktive innen detaljhandel av byggevarer.

Byggmakker Handel er medlem i Virke.

Mer informasjon om Byggmakker Handel finnes på [www.byggmakker.no](http://www.byggmakker.no).

### 3.2 Geitanger Bygg

Geitanger Bygg er et heleid datterselskap av Treinvest AS. Treinvest AS er eid 67,831 % av Leigland Bygg AS<sup>4</sup>, 11,339 % av Steinar Aagesen, 4,252 % av Øystein Boge og 1,569 % av Frode Søfteland.<sup>5</sup>

Geitanger Bygg ble etablert i 1989. Geitanger Bygg eier og driver ett fullsortiments utsalgsted for salg av byggevarer til forbruker- og proffkunder, lokalisert på Midtun i Bergen. Selskapet fokuserer særlig på salg av byggevarer til bygmestere, utviklere og privatpersoner, og har en variert produktportefølje. Geitanger Bygg har 23 ansatte, og hadde i 2022 en omsetning på MNOK 170.

Les mer om Geitanger Bygg på <https://www.geitangerbygg.no/>.

## 4 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE SISTE REGNSKAPSÅR

Navn	Omsetning (i NOK 1000)	Driftsresultat (i NOK 1000)
Kesko-konsernet		
Byggmakker Handel AS (2021)	6 460 382	197 489
Geitanger Bygg AS (2022)	170 813	7 862

<sup>3</sup> Se Byggmakker Handels melding om foretakssammenslutning inngitt 9. juni 2020. For siste inngitte konkurransemelding hva gjelder aktører i Byggmakker-kjeden, se Byggmakker CF AS' melding om foretakssammenslutning inngitt 7. april 2022.

<sup>4</sup> Leigland Bygg AS er eid 95 % av Leigland AS og 5 % av Arvid Johnsen.

<sup>5</sup> I tillegg eier Frode Johannessen 1,341 %, CMG Holding AS 1,215 %, Sotra Trelast AS 1,215 %, Janicke H Geitanger 1,1012 %, Einar Geitanger 0,911 %, Per Kristian Karlsen 0,861 %, A.J. Bygg Invest AS 0,658 %, Byggmester Andreas Nygaard AS 0,506 %, Christine Geitanger 0,481 %, Olav Johan Larsen 0,43 %, Inger Wenche Wasmuth 0,354 %, Secundus AS 0,253 %, Solveig Christine Wasmuth 0,202 %, Byggmester Heggland AS 0,177 %, Mårstig Bygg AS 0,127 %, Rune Krantz-Underland 0,127 %, Tore Pettersen 0,101 %, Ernst Jacob Knutsen 0,076 %, Bert Åge Haraldsen 0,051 %, SVB Holding AS 0,025 % og Birk S. Geitanger Bønnes 0,025 %.

## 5 BESKRIVELSE AV RELEVANTE MARKEDER

### 5.1 Innledning

Byggmakker Handel og Geitanger Bygg har overlappende virksomhet innen detaljhandel av byggevarer til forbruker- og proffkunder gjennom fullsortiments byggevarehus. Overlappet er nærmere beskrevet i punkt 5.2 under.

Markedet for detaljhandel av byggevarer til forbruker- og proffkunder har både nasjonale og lokale/regionale dimensjoner. Uansett markedsavgrensning kan det utelukkes at Transaksjonen kan ha konkurransebegrensende virkninger:

- Transaksjonen vil føre til en begrenset konsentrasjonsøkning i et nasjonalt marked for detaljsalg av byggevarer. Geitanger Byggs nasjonale markedsandel er estimert til ca. 0,27 %. Etter Transaksjonen vil Partenes samlede markedsandel være på ca. 13,4 %.
- Melder har undersøkt konkurransen i de lokale/regionale markedene der Partene kan tenkes å ha overlappende virksomhet. Undersøkelsen viser at Transaksjonen ikke gir opphav til noen berørte markeder. Melders beste estimat tilsier at Partenes samlede markedsandeler ikke vil overstige ca. 7,4 % i et regionalt marked avgrenset til Hordaland.
- Dersom enda snevrere lokale markeder undersøkes, viser analysen at Byggmakker Handels nærmeste byggevareutsalg ligger ca. 9 min i kjøretid fra Geitanger Bygg. Innenfor en slik radius er det imidlertid også åtte andre byggevarehus. Partene er derfor ikke hverandres nærmeste konkurrenter, og vil etter Transaksjonen fortsette å møte hard konkurranse fra øvrige kjedekonstellasjoner og byggevareutsalg.

### 5.2 Salg av byggevarer til forbruker- og proffkunder gjennom byggevarehus

#### 5.2.1 Produktmarkedet

Byggevarer selges til forhandlere, forbrukere og profesjonelle på en rekke ulike måter. Produsentene selger dels til grossister og dels direkte til forhandlere og større profesjonelle kjøpere. Når det gjelder salg av byggevarer til forbrukere og proffkunder gjennom forhandlere, skjer dette dels gjennom fullsortiments byggevarehus, som for eksempel Byggmakker-kjeden, og dels gjennom spesialforretninger, som for eksempel spesialister innen flis. Innenfor salg av annet enn trevare, for eksempel verktøy og jernvare, møter de generelle byggevarekjedene konkurranse fra aktører som Biltema, Jula og Clas Ohlson.

Markedet er preget av mange kjedesammenslutninger. De fleste byggevarehus i Norge tilbyr byggevarer til både forbrukere og proffkunder.

EU-kommisjonen har tidligere vurdert en segmentering av detaljistmarkedet for salg av byggevarer basert på salgskanal (generalist- og spesialistbutikker) og kundegruppe (proff- og privatmarkedet), men holdt den endelige avgrensningen åpen.<sup>6</sup>

Partene selger til både profesjonelle og private kunder. Partenes samlede markedsandel i et eventuelt proffmarked vil være ca. ■% høyere enn markedsandelene i et totalmarked for proffkunder og forbrukere.<sup>7</sup> Melder anser derfor at det, for denne meldingens formål, ikke er nødvendig å ta stilling til en mulig segmentering basert på kundegruppe.

Da Partene ikke driver noen spesialistforretninger, vil Partenes markedsandeler være høyest dersom det tas utgangspunkt i et eget marked for detaljsalg av byggevarer via fullsortimentsutsalg. Etter melder oppfatning utøver spesialforretninger et betydelig konkurransetrykk på fullsortimentsutsalgene. Gitt Partenes lave samlede markedsandeler er det imidlertid ikke nødvendig å ta endelig stilling til om spesialforretninger skal inkluderes i markedet, da Transaksjonen uansett ikke kan ha konkurransebegrensende virkninger.

Partene legger derfor til grunn et overordnet marked for salg av byggevarer gjennom byggevarehus, uavhengig av kunde.

## 5.2.2 Geografisk marked

Markedet for salg av byggevarer til forbruker- og proffkunder gjennom byggevarehus har både en nasjonal og en lokal/regional dimensjon. Kommisjonen har vurdert om detaljistsalg av byggematerialer til profesjonelle kunder fra generalistbutikker kan være nasjonalt, regionalt eller lokalt (30 km catchment area), men holdt avgrensningen åpen.<sup>8</sup>

Markedet har en nasjonal dimensjon ved at hovedtyngden i markedet utgjøres av byggevarekjeder med en nasjonal eller tilnærmet nasjonal tilstedeværelse, med sentralt styrte krav til sortiment og kampanjer. Uansett vil kjedesubstitusjon føre til at det geografiske markedet får en nasjonal dimensjon.

Markedet har en lokal dimensjon ved at det for mange produkter er klare begrensninger for hvor langt kunden er villig til å reise for å handle byggevarer.

Det er flere variabler som vanskeliggjør en presis avgrensning av lokale og regionale markeder, herunder pris på varer, innkjøpets størrelse, hvilken kundegruppe det dreier seg om, og andre alternativer som finnes i området. Det er imidlertid ikke nødvendig å ta stilling til den nøyaktige

---

<sup>6</sup> Se for eksempel M.3407 *Saint Gobain/Dahl* avsnitt 11 flg.

<sup>7</sup> Basert på Byggevareanalysen estimeres Byggmakkers markedsandel i et potensielt forbrukermarked til å være ca. ■%. Markedsandelen i et eventuelt proffmarked estimeres til å være ca. ■%.

<sup>8</sup> Se M.7703 *Pontmeyer/DBS* avsnitt 18 og 21.

avgrensningen av markedet, da Transaksjonen etter melderers syn uansett ikke kan reise noen konkurransemessige problemer, jf. nedenfor.

### 5.2.3 *Transaksjonen vil ikke ha konkurransebegrensende virkninger*

#### 5.2.3.1 Transaksjonens virkninger på et nasjonalt marked for salg av byggevarer til forbrukere og profesjonelle gjennom byggevarehus

Markedet er preget av flere store kjeder eller sammenslutninger av byggevarehus, herunder Optimera (med f.eks. konseptene Optimera, Montér og Pluss), Mestergruppen (med konseptene Byggeriet, Byggtorget og XL-Bygg), Byggmakker Handel, Coop Norge Handel (med konseptene Obs BYGG, Coop Byggmix og Obs!), Løvenskiold Handel (med Maxbo-konseptene), EA Smith (Bygger'n) m.fl.

Byggmakker-kjeden omsatte i 2022 for 8,17 mrd, jf. Byggevarehandelen 2022, årsstatistikk for Virke Byggevarehandel ("**Byggevareanalysen 2022**") s. 10. Totalmarkedet er estimert til 62,4 mrd, jf. Byggevareanalysen 2022 s. 23.

#### Vedlegg 1: Byggevareanalysen 2022

Byggevareanalysen "er utarbeidet av Virke på vegne av aktørene som deltar i Virkes Markedsinformasjonsgruppe (MI-gruppen) for byggevarehandelen. Gruppen omfatter ni av de største aktørene innenfor byggevarehandelen, og samtlige aktører omsetter varer til både proff- og privatkunder. Medlemmene kontrollerer 1.104 utsalgssteder fordelt over hele landet. Den samlede omsetningen utgjør 95 prosent av det norske markedet for byggevarer", jf. Byggevareanalysen side 2.

Byggevareanalysen inkluderer således ikke hele markedet, og markedsandelene er derfor høyere i Virkes analyse enn i realiteten. For eksempel inkluderer ikke analysen omsetningen til Geitanger Bygg.

I tillegg inkluderer tallene spesialistutsalg i den grad slike eies av deltakere i Virkes Markedsinformasjonsgruppe, for eksempel FagFlis (se side 15 hvor Neumann Bygg presenteres) og Malorama (se side 9 hvor Mestergruppen presenteres). Omsetningen knyttet til slike utsalg utgjør [redacted] av total omsetning i byggevaremarkedet (basert på Byggmakkers estimat utgjør denne omsetningen ca NOK [redacted] milliarder), slik at det [redacted] dersom slik omsetning ekskluderes fra tallene. Basert på Byggmakkers estimat vil Byggmakkers markedsandel være ca [redacted]%, dersom spesialistutsalgene ekskluderes.

Byggevareanalysen 2022 estimerer Byggmakker-kjeden sin markedsandel til å være 13,1 %.<sup>9</sup> Tallet inkluderer Byggmakker-kjedens franchisetakere. Geitanger Bygg sin omsetning i 2022 var MNOK 170. Basert på omsetning er Geitanger Bygg en marginal aktør i markedet, med nasjonale

---

<sup>9</sup> Se Byggevareanalysen 2022 s. 10.

markedsandeler på 0,27 %. Basert på Byggevareanalysen har vi inntatt en oversikt over de største aktørene i markedet, samt Geitanger Bygg.<sup>10</sup>

Kjedekonsept <sup>11</sup>	Omsetning (mrd. NOK)	Markedsandel (%)
Optimera	15,4	24,7
Mestergruppen	14	22,5
Byggmakker	8,2	13,1
Coop Norge	7,5	12,0
Løvenskiold Handel	5,3	8,5
EA Smith	4,1	6,5
Gausdal Landhandleri	2,4	3,8
Geitanger Bygg	0,17	0,27
Andre	Ca. 5,32	Ca. 8,63
<b>Totalt</b>	<b>62,4</b>	<b>100</b>

Oversikten viser at Byggmakker Handels markedsandel er lav forut for Transaksjonen, og økningen i samlede markedsandeler er ubetydelig. Markedsandelene underbygger at Transaksjonen ikke kan føre til konkurransebegrensende virkninger i et nasjonalt marked for salg av byggevarer til forbrukere og proffkunder gjennom byggevarehus.

#### 5.2.3.2 Transaksjonens virkninger på regionale/lokale markeder for salg av byggevarer til forbruker- og proffkunder gjennom byggevarehus

Byggmakker Handel har, basert på Byggevarehandelen 2022, beregnet regionale markedsandeler i Hordaland (avgrenset til det tidligere fylket).<sup>12</sup> Totalmarkedet i Hordaland er estimert til MNOK [REDACTED]. Byggmakker Handel sin omsetning er estimert til MNOK [REDACTED] i 2022, fordelt på utsalgsstedene Byggmakker Kanalveien og Byggmakker Sjøkrigsskoleveien. Dette gir en markedsandel på [REDACTED]%. Geitanger Bygg sin markedsandel er estimert til ca. [REDACTED]% i samme marked.

Etter Transaksjonen vil Partene oppnå en markedsandel på ca. [REDACTED]% i Hordaland. Transaksjonen vil derfor ikke ha noen negative virkninger på et regionalt marked avgrenset til Hordaland.

<sup>10</sup> Geitanger Bygg sine omsetningstall inngår som nevnt ikke i Virkes tallgrunnlag. Tallene er inntatt for oversiktens skyld, men estimatet er ikke helt presist.

<sup>11</sup> Tallene inkluderer kjedens eventuelle franchisetakere.

<sup>12</sup> Også disse tallene inkluderer kun aktørene som deltar i Virkes Markedsinformasjonsgruppe, og gir derfor et for lavt estimat av størrelsen på markedet. Som nevnt inngår for eksempel ikke Geitanger Byggs omsetning i tallgrunnlaget.



Heller ikke i et snevrere lokalt marked vil Transaksjonen ha noen virkninger. Byggmakker Handel har to utsalgssteder innen 30 minutters kjøreavstand fra Geitanger Bygg, henholdsvis Byggmakker Kanalveien (9 minutter) og Byggmakker Sjøkrigsskoleveien (19 minutter).

Innenfor en kjøreavstand på 9 minutter fra Geitanger Bygg er det imidlertid hele åtte andre byggevarehus som er lokalisert, se tabellen inntatt under:

Utsalgssted	Kjøretid fra Geitanger Bygg	Kjøredistanse fra Geitanger Bygg
Byggmax Midtun	1 min	100 meter
Obs BYGG Midtun	2 min	400 meter
Neumann Bygg Midtun	2 min	900 meter
Nydal Bygg AS	7 min	4,7 km
Bygger'n Rådal	8 min	5,4 km
Optimera Bergen	8 min	7,5 km
Obs BYGG Lagunen	9 min	5,2 km
Montér Minde	9 min	7,6 km
Byggmakker	9 min	7,9 km

Partene er derfor ikke nære konkurrenter. Partene vil etter Transaksjonen fortsette å møte hard konkurranse fra øvrige kjedekonstellasjoner og byggevareutsalg. Partenes markedsandeler og markedsposisjon i regionale/lokale markeder viser at Transaksjonen ikke kan ha noen negativ virkning i noe marked.

### 5.3 Lave etableringsbarrierer både nasjonalt og lokalt

Det er lave etableringshindre i byggevarebransjen generelt, og i sluttledet i byggevarehandelen spesielt. Byggevareutsalg etableres vanligvis i eksisterende industrilokaler. Veien fra beslutning til åpning er kort, det er ofte ikke påkrevd med omregulering og ombyggingskostnadene er begrensede. Nyetableringer viser at etableringshindringene i praksis er lave. Eksempler på nyetableringer i Norge er Jem & Fix (dansk kjede med ti utsalgssteder i Norge) og Bauhaus (tysk kjede med fire utsalgssteder i Norge). Det er også enkelt for eksisterende aktører å utvide sin virksomhet, enten ved å åpne nye byggevarehus, eller ved å utvide allerede eksisterende virksomhet.

## 5.4 Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

### 5.4.1 Innledning

I det følgende gir vi en oversikt over Partenes viktigste konkurrenter, leverandører og kunder innen salg av byggevarer til forbruker- og proffkunder gjennom byggevarehus, både på nasjonalt og lokalt nivå.

### 5.4.2 Nasjonalt marked for salg av byggevarer til forbruker- og proffkunder gjennom byggevarehus

#### 5.4.2.1 Byggmakker Handel sine fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Byggmakker Handel sine fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i et nasjonalt marked hva gjelder salg av byggevarer til forbruker- og proffkunder gjennom byggevarehus, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.

Konkurrenter	Kunder	Leverandører
Navn	Navn	Navn

Transaksjonen antas ikke å få noen virkning for Byggmakker Handel sine konkurrenter, kunder og leverandører i et nasjonalt marked for salg av byggevarer til forbruker- og proffkunder gjennom byggevarehus.

#### 5.4.2.2 Geitanger Bygg sine fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Geitanger Bygg sine fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i et nasjonalt marked hva gjelder markedets salg av byggevarer til forbruker- og proffkunder gjennom byggevarehus, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d.

Konkurrenter	Kunder	Leverandører
Navn	Navn	Navn

Transaksjonen antas ikke å få noen virkning for Geitanger Bygg sine konkurrenter, kunder og leverandører i et nasjonalt marked for salg av byggevarer til forbruker- og proffkunder gjennom byggevarehus.

5.4.3 Lokalt marked for salg av byggevarer til forbruker- og proffkunder gjennom byggevarehus

5.4.3.1 Byggmakker Handel sine fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Nedenfor gis en oversikt over Byggmakker Handel sine fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i et lokalt marked hva gjelder salg av byggevarer til forbruker- og proffkunder gjennom byggevarehus, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav d. Konkurrentene, kundene og leverandørene er oppgitt for Byggmakker Kanalveien, som er det utsalgsstedet som er lokalisert nærmest Geitanger Bygg.

Konkurrenter	Kunder	Leverandører
Navn	Navn	Navn

Transaksjonen antas ikke å få noen virkning for Byggmakker Handel sine konkurrenter, kunder og leverandører i et lokalt marked for salg av byggevarer til forbruker- og proffkunder gjennom byggevarehus.

5.4.3.2 Geitanger Bygg sine fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Se punkt 5.4.2.2.

## 6 VERTIKAL RELASJON

Det eksisterer en potensiell vertikal forbindelse mellom Partene ved at Byggmakker Handel er aktiv i grossistmarkedet for salg av byggevarer til byggevarehandelen. Byggmakker Handel er som nevnt i punkt 3.1.2 leverandør av byggevarer til sine egneide butikker og franchisetakere, men også til noen få ikke-profilerte medlemmer. Geitanger Bygg er per i dag ikke Byggmakker Handel sin kunde i dette markedet.

Bygghandlers markedsandeler i et eventuelt grossistmarked for byggevarer er maksimalt ca. ■ % dersom det er nasjonalt i utstrekning.<sup>13</sup> Geitanger Byggs markedsandel i et nasjonalt innkjøpsmarked er ca 0,3 %. Det eksisterer derfor ingen vertikalt berørte markeder.

Gitt Partenes lave markedsandeler kan ikke Transaksjonen føre til noen vertikale konkurransebegrensende virkninger. Partenes markedsandeler i nedstrømsmarkedet er for små til å ha utestengende virkninger på andre grossister eller andre byggevarehus.

## 7 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Årsrapport og årsregnskap for 2022 for Kesko finnes på [https://www.kesko.fi/globalassets/03-sijoittaja/raporttikeskus/2023/q1/kesko\\_annual\\_report\\_2022.pdf](https://www.kesko.fi/globalassets/03-sijoittaja/raporttikeskus/2023/q1/kesko_annual_report_2022.pdf).

Siste årsrapport og årsregnskap for Bygghandel (2021) og Geitanger Bygg (2022) finnes i Brønnøysundregisteret.

## 8 KONFIDENSIALITET

Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter, jf. konkurranseloven § 18b. Forslag til offentlig versjon av meldingen og begrunnelse for unntak fra offentlighet er vedlagt meldingen.

Vedlegg 2: Begrunnelse for anmodning om unntak fra offentlighet

Vedlegg 3: Forslag til offentlig versjon av meldingen

## 9 AVSLUTTENDE BEMERKNINGER

Melder anser at Transaksjonen ikke under noen markedsavgrensning vil ha noen negativ virkning på konkurransen. Vi ber om å bli kontaktet dersom det skulle være spørsmål til meldingen.

\*\*\*

Med vennlig hilsen

Advokatfirmaet Thommessen AS



Elen Ingrid Cornelia Botten

Advokat

---

<sup>13</sup> Se punkt 5.2.3.1.