

**Melding om foretakssammenslutning  
jf. konkurranseloven § 18 første ledd**

AS Sigurd Hesselberg  
Still Norge AS

Partskonfidensielle opplysninger for AS Sigurd Hesselberg er markert med **grønn bakgrunn**

Partskonfidensielle opplysninger for Still Norge AS er markert med **blå bakgrunn**

Andre konfidensielle opplysninger er markert med **gul bakgrunn**

***Konfidensielt***  
***Inneholder forretningshemmeligheter***

## **1. INVOLVERTE FORETAK**

### **1.1 AS Sigurd Hesselberg**

Navn: AS Sigurd Hesselberg

Org. nr.: 912 659 089

Adresse: Skvadronvegen 25, 4050 Sola

#### Representert av:

Navn: CMS Kluge Advokatfirma AS

Kontaktperson: Henrik Nordling / Håvard Henriksen

Adresse: Postboks 1548 Vika, 0117 Oslo

Telefon: +47 966 25 414 / +47 979 17 385

E-post: [henrik.nordling@cms-kluge.com](mailto:henrik.nordling@cms-kluge.com) / [havard.henriksen@cms-kluge.com](mailto:havard.henriksen@cms-kluge.com)

### **1.2 Still Norge AS**

Navn: Still Norge AS

Org. nr.: 971 597 283

Adresse: Heggstadmyra 8, 7080 Heimdal

#### Representert av:

Navn: Advokatfirmaet Haavind AS

Kontaktperson: Tone Grevi / Marianne Henne Møller

Adresse: Postboks 359 Sentrum, 0101 Oslo

Telefon: +47 971 87 552 / +47 941 62 167

E-post: [t.grevi@haavind.no](mailto:t.grevi@haavind.no) / [m.moller@haavind.no](mailto:m.moller@haavind.no)

## 2. BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGENS ART

- (1) Foretakssammenslutningen består av at AS Sigurd Hesselberg (*Hesselberg*) erverver enekontroll over Still Norge AS (*Still*).
- (2) Still kontrolleres i dag av Still GmbH, som eier 100 % av aksjene.
- (3) Den 8. desember 2023 inngikk Hesselberg en aksjekjøpsavtale med Still GmbH hvor Hesselberg vil erverve 100 % av aksjene i Still (*Transaksjonen*). Hesselberg vil oppnå enekontroll over Still etter Transaksjonen.
- (4) Transaksjonen vil med dette utgjøre en foretakssammenslutning i konkurranserettslig forstand.
- (5) I lys av partenes samlede omsetning i Norge (jf. punkt 4), utløser Transaksjonen meldeplikt til Konkurransetilsynet, jf. konkurranseloven § 18.
- (6) Partene har en begrenset horisontal overlapp i flere markeder knyttet til salg og utleie av varelagerkjøretøy, og har under 20 % markedsandel i samtlige markeder, unntatt i markedet for salg av gaffeltrucker, hvor partene oppnår ████████ markedsandel, se avsnitt 6.3.2, samt noen regioner i markedet for service- og vedlikeholdstjenester, se avsnitt 6.3.5. Av denne grunn inngis det fullstendig melding, jf. meldepliktforskriften § 3 første ledd punkt 3 bokstav b.

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

### 3.1 Hesselberg konsernet

- (7) Hesselberg-konsernet ble opprinnelig etablert i 1897 som en agenturvirksomhet med leveranse til bryggerier i Norge. Etter hvert ble gulvbelegg og maskiner sentrale produkttyper. Hesselberg satset senere på støpeasfalt og gjorde dermed bedriften til den første i Norge med asfaltvirksomhet.
- (8) Selskapet har i dag aktivitet innenfor flere markeder i Norge, med hovedtyngde innen leveranse av maskiner i anleggsbransjen. Selskapet har et landsdekkende salgs- og servicenett, og bidrar med å levere produkter og service til en rekke aktører innenfor bygg og anlegg.
- (9) Konsernets kjøretøy består av blant annet gravemaskiner, tippetrukker, asfaltfresere, dosere, veivalser, hjullastere, teleskoptrucker og gaffeltrucker.
- (10) AS Sigurd Hesselberg er konsernspiss i Hesselberg-konsernet og betjener datterselskapene med administrative tjenester. Selskapet har ingen selvstendig virksomhet utover dette. Selskapet er beliggende på Lindeberg i Lillestrøm.
- (11) Konsernet består av holdingsselskapet og 8 datterselskaper. Tre av selskapene er eiendomsselskaper som drifter og leier ut kontorer, verksted og utearealer til de fem driftsselskapene. Konsernet har i dag ca. 340 ansatte og en total omsetning på 1 983 MNOK (2022).
- (12) Her understrekes det at det kun er ett av datterselskapene, Hesselberg Truck AS, som medfører overlapp med målselskapet i den aktuelle foretakssammenslutningen. Selskapet beskrives i punkt 3.2. De andre selskapene vil derfor kun beskrives i korthet i det følgende.

### 3.2 Hesselberg Truck AS

- (13) Hesselberg Truck AS (*Hesselberg Truck*) er en norsk totalleverandør av varelagerkjøretøy (herunder gaffeltrucker og andre kjøretøy som anvendes i varelager). Selskapet har ca. 130 medarbeidere, og har røtter tilbake til 1904. Selskapet er en heleid av AS Sigurd Hesselberg, som overtok selskapet i 2001.
- (14) Selskapet er primært aktiv innenfor salg, utleie og service av gaffeltrucker i Norge.
- (15) Hesselberg Truck er i dag eneforhandler i Norge av Linde Gaffeltrucker og store gaffeltrucker fra CVS Ferrari. Selskapet har et salgs- og servicenett som spenner hele landet gjennom 66 servicemekanikere og 60 servicebiler med bred kompetanse både på Linde og CVS Ferrari, samt andre gaffeltruck-merker.
- (16) Selskapet tilbyr både nye og brukte gaffeltrucker, samt øvrige varelagerkjøretøy, jekketraller, tigger-tog og øvrig utstyr til logistikk. Hesselberg Truck bistår kunder med ulike former for finansiering ved anskaffelse av gaffeltrucker, blant annet langtidsleie, leasing eller såkalt outsourcing, hvor Hesselberg Truck kjøper kundens gaffeltruckpark og leier den tilbake til kunden. Det er også mulig å leie gaffeltruck på en mer midlertidig og kortsiktig basis, eksempelvis ved akutte behov eller for å dekke sesongtopper. I tillegg tilbyr selskapet service og reservedeler til sine produkter.
- (17) Hesselberg Truck tilbyr også kurs, i form av truck, kran- og maskinkurs. Dette for å sikre korrekt og trygg bruk av selskapets gaffeltrucker.
- (18) Selskapet er også aktiv innenfor lagerplanlegging og logistikkverktøy, for å kunne hjelpe bedrifter med å forbedre og optimalisere layout på lager for effektiv lagerhåndtering, på bakgrunn av selskapets virksomhet og behov.
- (19) Selskapet er ikke aktiv utenfor Norge.
- (20) I 2022 hadde Hesselberg Truck en samlet omsetning på ca. 556 MNOK.
- (21) For mer informasjon om Hesselberg Truck, se selskapets hjemmesider: <https://www.hesselbergtruck.no>.

### 3.3 Øvrige datterselskap i Hesselberg konsernet

- (22) **Hesselberg Maskin AS** er aktive innenfor salg og service av anleggs- og spesialmaskiner i Norge. Selskapet er en totalleverandør av anleggsmaskiner, og hadde i 2022 en omsetning på 936 MNOK.
- (23) Selskapet er eneforhandler av Komatsu anleggsmaskiner, Bomag komprimerings- og asfaltmaskiner og Manitou løfteutstyr.
- (24) Selskapet selger også maskiner knyttet til varelagerhåndtering, herunder gaffeltrucker.
- (25) **Hesselberg Logistikk AS** er et spedisjonsselskap, som driver med drift av Hesselbergs varelager og tilbyr logistiktjenester i Norge
- (26) Selskapet hadde i 2022 en omsetning på 18,6 MNOK.

- (27) **Hesselberg Rental AS** er aktive innenfor utleie av større anleggsmaskiner i Norge. I 2022 hadde selskapet en omsetning på 18 MNOK.
- (28) Selskapet er leverandør av Komatsu anleggsmaskiner, Bomag komprimerings- og asfaltmaskiner, samt Manitou løfteutstyr og andre spesialmaskiner. Utleieparken varierer ut ifra etterspørsel.
- (29) **Hesselberg Eiendom AS** driver kun med eiendom, og drifter og leier ut kontorer, verksted og utereale til driftsselskapene. Selskapet hadde i 2022 en omsetning på 35,8 MNOK.
- (30) **Hesselberg Eiendom Moss AS** driver kun med eiendom, og drifter og leier ut kontorer, verksted og utereale til driftsselskapene. Selskapet hadde i 2022 en omsetning på 1,1 MNOK.

### 3.4 Kort om selskaper utenfor Norge

- (31) Hesselbergkonsernet har også to selskap i Sverige.
- (32) Hesselberg Maskin AB er leverandør av maskiner, systemer og tjenester til gruveindustrien i Sverige.
- (33) Hesselberg har også et svensk eiendomsselskap som drifter og leier ut kontorer, verksted og utereale til det svenske driftsselskapet.
- (34) Selskapene har ingen aktivitet i Norge.

### 3.5 Still Norge AS

- (35) Still Norge AS (*Still*) er en leverandør av gaffeltrucker og andre logistikkprodukter beliggende i Trondheim. Still har videre en filial i Oslo, samt et landsdekkende nettverk av serviceteknikere. Still tilbyr også skreddersydde, bedriftsinterne logistikkløsninger.
- (36) Selskapet tilbyr løsninger og tjenester knyttet til implementering av løsninger, herunder intelligent samarbeid mellom gaffeltrucker og lagerteknologi, samt it-løsninger og andre tjenester. Selskapet tilbyr produkter innen forskjellige sektorer, herunder gaffeltrucker og databasert logistikksoftware.
- (37) Still har sitt hovedkontor i Heimdal, utenfor Trondheim, med særlig ekspertise innen fiskeindustrien i regionen. Selskapet har også kontor i Oslo, Stavanger og Bergen. [REDACTED]
- (38) Selskapet har i dag rundt 53 årsverk.
- (39) Still er eid av Still GmbH, som i 2016 ble en del av KION Group. Gruppen er hovedsakelig en produsent av gaffeltrucker og lagerteknikksystemer, og har virksomhet i mer enn 100 land.
- (40) Still omsatte for totalt 247 MNOK i 2022 i Norge.

#### 4. OMSETNINGSTALL

(41) Partenes konsoliderte omsetningstall i Norge for 2022 er følgende:

Selskap	Omsetningstall
Hesselberg Truck AS	555,6 MNOK
AS Sigurd Hesselberg	1 983,3 MNOK <sup>1</sup>
Still Norge AS	247,1 MNOK

#### 5. FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN VIL IKKE FØRE TIL NOEN NEGATIVE VIRKNINGER PÅ KONKURRANSEN

##### 5.1 Markedsstruktur

(42) Foretakssammenslutningen berører hovedsakelig markedet for gaffeltrucker og varelagerkjøretøy i Norge.

(43) Norske detaljister importerer gaffeltrucker og øvrige kjøretøy fra produsenter, primært beliggende i Europa, som deretter videreselges til kunder i Norge. Det er både detaljister som er vertikalt integrert, som Toyota Material Handling Norge AS, samt klassiske importører som ikke er vertikalt integrert, eksempelvis Jungheinrich AS. Det er flere store aktører i markedet, herunder særlig de to nevnte, samt blant annet Brubakken Holding AS og Ådalen Truck AS.

(44) Kjøretøyene, både gaffeltrucker og øvrige kjøretøy, benyttes først og fremst i varelager til internlogistikk, som f.eks. Komplett, ASKO eller Alliance Healthcare. Videre er det etterspørsel fra større butikker som har behov for å flytte mye og tunge varer innad i butikken, f.eks. Europris eller Ikea, samt bedrifter som jevnlig har stort behov for logistikk og intern frakt, f.eks. Widerøe Ground Handling. Kjøretøyene brukes også i produksjonslokaler, slik som fabrikker, fiskemottak og lignende. Bruken av gaffeltrucker er således svært vanlig og utbredt i store deler av norsk industri.

##### 5.2 Beskrivelse av det relevante marked

(45) Hesselberg Truck og Still er aktive innenfor for salg og utleie av gaffeltrucker i Norge, og opererer som utleiery av ulike typer maskiner. Begge er også aktive innenfor salg og utleie av øvrige varelagerkjøretøy, som i det følgende vil brukes for å beskrive andre kjøretøy enn gaffeltrucker som benyttes til å flytte varer.

(46) Med gaffeltrucker menes en maskin utviklet for å flytte gods ved hjelp av to stålgafler som plasseres under lasten. Gaffeltruck kalles også for motvektstruck, ettersom trucken gjerne er konstruert med en motvekt som sikrer balanse ved tung last. Gaffeltrucker kan være enten elektriske eller drives av mer tradisjonelle forbrenningsmotorer (som regel diesel), eller hybridversjoner. Ulike gaffeltrucker har ulik løftekapasitet, fra 1 000 til 18 000 kg.

(47) Typiske gaffeltrucker som beskrives i meldingen ser slik ut:

---

<sup>1</sup> Konsolidert inkl. Hesselberg Truck AS



(48) Betegnelsen **øvrige varelagerkjøretøy** omfatter trucker, kjøretøy og utstyr som anvendes på varelager, men som har et annet funksjonsområde. I det følgende vil det vises til noen eksempler, men dette er et bredt spekter av kjøretøy som brukes til logistikk, utover gaffeltrucker som har et eget funksjonsområde.

(49) Øvrige varelagerkjøretøy er blant annet palletrucker, som primært løfter i høyden, men som ikke anvendes til å frakte varer over distanser:



(50) Det kan også være skyvemasttrucker, som primært brukes til stabling og plukking av varer:



(51) Videre kan det være trekktrucker, som brukes til frakt over distanse, men som ikke løfter i høyden:



### 5.3 Produktmarked

- (52) EU-kommisjonen har i tidligere saker latt det stå åpent hvorvidt markedet for utleie av bygge- og anleggsmaskiner skal segmenteres ytterligere.<sup>2</sup> Det samme har de danske konkurransemyndighetene.<sup>3</sup>
- (53) De franske konkurransemyndighetene har imidlertid segmentert produktmarkedet nærmere, primært etter funksjonsområde.<sup>4</sup>
- (54) Nederlandske konkurransemyndigheter la til grunn at det eksisterte et eget marked for internt transportutstyr for håndtering av gods, som er segmentert ytterligere i ulike markeder for gaffeltrucker og for øvrige varelagerkjøretøy.<sup>5</sup> EU-kommisjonen har i tidligere saker også lagt til grunn en slik markedsinndeling.<sup>6</sup>
- (55) Nederlandske konkurransemyndigheter har videre segmentert produktmarkedet ytterligere i ulike markeder for salg og utleie.<sup>7</sup>
- (56) Partene bemerker at dette er en fornuftig markedsinndeling, men at det må nyanseres noe. Utleie foregår i form av langtidsleie og korttidsleie, hvorav langtidsleie er nye trucker som leies ut med en leieavtale på normalt 60-84 måneder. Leasing er også vanlig, og inngår også som en del av salgstall.
- (57) Korttidsleie er leie til kortere enkeltprosjekter og lignende, og har som regel en varighet på under 12 måneder.
- (58) I praksis er langtidsleie, leasing og salg i samme marked, basert på kundenes etterspørsel, ettersom en aktør som ønsker seg gaffeltruck til langtidsbruk gjerne vurderer de tre ulike mekanismene for å anskaffe gaffeltruck og disse fremstår dermed som substituerbare. Hesselberg Truck deler opp sine markedstall i henholdsvis salg og korttidsleie, hvor både

---

<sup>2</sup> Se Kommisjonens avgjørelser av 24. mars 1998 i sak IV/M.1134 – *Tarmac/Bovis*, avsnitt 5, og av 14. januar 2011 i sak COMP/M.6020 – *ACS/Hochtief*, avsnitt 8-9.

<sup>3</sup> Se sak MTF-18/19834 (*G.S.V. Materieludleining A/S / Ramirent A/S*) fra Konkurrence- og forbrugerstyrelsen under punkt 3.1.1.

<sup>4</sup> Se sak 15-DCC-132 fra Autorité de la concurrence (*Loxam SAS / Hertz Equipment France*) avsnitt 8.

<sup>5</sup> Se sak 3233/35 fra Nederlandse Mededingingsautoriteit (*Pon Holdings B.V. / Geveke N.V.*) avsnitt 34.

<sup>6</sup> Se sak COMP/M.2844 av 19. desember 2002 - *Linde / Komatsu / Komatsu Forklift*, avsnitt 20-25.

<sup>7</sup> Se sak 3233/35 fra Nederlandse Mededingingsautoriteit (*Pon Holdings B.V. / Geveke N.V.*) avsnitt 35.



langtidsleie, leasing og rene salg inngår i salgstillene. Dette er, etter melderens syn, alminnelig praksis i bransjen.

- (59) Melder mener at en avgrensning basert på produktgrupper, herunder gaffeltrucker og øvrige varelagerkjøretøy, samt en avgrensning mellom salg (herunder leasing og langtidsleie) og korttidsutleie, er den snevrest tenkbare markedsavgrensningen. Likevel, er det ikke grunn til å konkludere på den endelige avgrensningen ettersom foretakssammenslutningen ikke fører til noen negative virkninger selv på det snevreste tenkbare markedet.

#### **5.4 Geografisk marked**

- (60) EU-kommisjonen har i sin praksis tidligere latt det geografiske markedet for utleie av bygge- og anleggsmaskiner stå åpent.<sup>8</sup> I sak mellom *Linde/Komatsu* la Kommisjonen til grunn at markedet var europeisk, og definerte dermed EØS-området som det geografiske markedet.<sup>9</sup>
- (61) De danske konkurransemyndighetene har i sin praksis uttalt at det geografiske markedet for utleie av bygge- og anleggsmaskiner som et minimum er nasjonalt, og kanskje også større enn dette.<sup>10</sup> De franske konkurransemyndighetene har imidlertid holdt det åpent om enkelte av produktmarkedene er mindre enn nasjonale.<sup>11</sup>
- (62) De nederlandske konkurransemyndigheter la til grunn at markedene for salg og utleie av gaffeltrucker og øvrige varelagerkjøretøy er minst nasjonale, og holdt det åpent om produktmarkedene var større enn nasjonale.<sup>12</sup>
- (63) Den eksakte avgrensningen av det geografiske markedet er ikke avgjørende for konkurranseanalysen ettersom partene, selv på det snevrest tenkbare geografiske markedet, ikke vil oppnå en markedsandel som gir grunn til bekymring for negative virkninger på konkurransen.

#### **5.5 Markedet for service og vedlikehold**

- (64) Begge parter tilbyr også service og vedlikehold på varelagerkjøretøy, herunder både gaffeltrucker og øvrige varelagerkjøretøy, som definert i punkt 5.2. Det finnes ingen indikasjoner i tidligere praksis på at service og vedlikehold skal avgrenses som et eget produktmarked, men dette nevnes likevel for oversiktens skyld her. Et mulig marked for service og vedlikehold omfatter service- og vedlikeholdstjenester på en rekke ulike typer varelagerkjøretøy, og melder anser ikke at det er grunnlag for å dele opp service og vedlikehold etter ulike typer varelagerkjøretøy, da aktørene i markedet utfører service og vedlikehold på varelagerkjøretøy generelt.

---

<sup>8</sup> Se Kommisjonens avgjørelser av 24. mars 1998 i sak IV/M.1134 – Tarmac/Bovis, avsnitt 8.

<sup>9</sup> Se sak COMP/M.2844 av 19. desember 2002 - *Linde / Komatsu / Komatsu Forklift*, avsnitt 26-27.

<sup>10</sup> Se sak MTF-18/19834 (G.S.V. Materieludlejning A/S / Ramirent A/S) fra Konkurrence- og forbrugerstyrelsen under punkt 3.1.2.

<sup>11</sup> Se sak 15-DCC-132 fra Autorité de la concurrence (Loxam SAS / Hertz Equipment France) avsnitt 13.

<sup>12</sup> Se sak 3233/35 fra Nederlandse Mededingingsautoriteit (Pon Holdings B.V. / Geveke N.V.) avsnitt 63.

- (65) Det foreligger ikke praksis som går inn på den geografiske avgrensningen av et slikt marked, og vi baserer inndelingen derfor på egenerfaring i markedet. Service utføres av reisende mekanikere, som kjører bil til kundens lokaler, ettersom det er mer praktisk at reparatør kjører til kunden enn at produktet skal fraktes til et verksted for å bli reparert der. Dette innebærer at det kreves en viss fysisk tilstedeværelse, men samtidig kjører mekanikere gjerne flere timer for å yte servicetjenester for en kunde. Eksempelvis viser melder til at en mekaniker i Skien kan ha nedslagsfelt fra Agder til Buskerud.
- (66) Markedet er preget av at man i betydelig grad utfører service på produkter man har solgt selv, og Hesselberg anslår at [REDACTED] Det er samtidig sterk konkurranse fra lokale verksteder, som ikke selv leverer varelagerkjøretøy, men som tilbyr service- og vedlikeholdstjenester i sin region.
- (67) Konkurrans analysen for dette markedet beskrives nærmere i punkt 6.3.5.

## **6. KONKURRANSEANALYSE**

### **6.1 Innledning**

- (68) Partene har horisontal overlapp i fem definerte produktmarkeder, samt en vertikal overlapp, som vil beskrives i det følgende.
- (69) I ett av markedene har partene over 20 % markedsandel, men på bakgrunn av at det er sterk konkurranse i markedet, med flere store aktører, og at Still har relativt begrenset markedsandel, anser melder ikke at foretakssammenslutningen er egnet til å begrense konkurransen i markedet. Dette markedet blir beskrevet nærmere i punkt 6.3.2.
- (70) I et mulig marked for service og vedlikehold har melder definert fem ulike regionale markeder, hvorav partene får 20 % eller mer i to av regionene. Det er også her sterk konkurranse i markedet, med noen store aktører og flere små aktører, som utøver betydelig konkurransepress i sine regioner. Markedet blir beskrevet nærmere i punkt 6.3.5
- (71) Melder anser ikke at foretakssammenslutningen er egnet til å begrense konkurransen i de berørte markedene.

### **6.2 Vertikal overlapp**

- (72) Partene bemerker at det foreligger en viss vertikal overlapp mellom partene. Som nevnt utføres service og vedlikeholdsarbeid i vesentlig grad på gaffeltrucker partene selv har solgt eller leid ut, slik at salg/utleie og servicetjenester kan sees på som ulike ledd i samme verdikjede. Det bemerkes at begge parter allerede er aktive i markedet for salg og utleie av gaffeltrucker, samt i markedet for service- og vedlikeholdstjenester. Det oppstår altså ingen nye bindinger som ikke foreligger allerede.
- (73) Ettersom markedet for service- og vedlikeholdstjenester er sterkt knyttet til de produktene partene selv har solgt eller leid ut, medfører denne vertikale overlappen ikke at partene vil ha bedre forutsetninger for å ta større markedsandeler i markedet for service- og verkstedstjenester, og foretakssammenslutningen fører etter melderens syn ikke egnet til å begrense konkurransen i noen av de vertikalt berørte markedene. Det bemerkes også at partene samlet sett ikke oppnår en markedsandel over 30 % i noen av de berørte markedene, jf. meldepliktfor skriften § 3 tredje punkt bokstav c.

(74) Det foreligger ingen ytterligere vertikal overlapp med markedet for produksjon av gaffeltrucker eller øvrige varelagerkjøretøy, da Hesselberg ikke erverver delen av Still som produserer varer.

### **6.3 Horisontal overlapp**

(75) Hvordan markedet skal segmenteres i ulike typer eller grupper av produkter er ikke helt avklart i rettspraksis, men Melder har lagt til grunn at det er naturlig å gruppere produkter og salg eller utleie i tråd med praksis nevnt i punkt 5.3.

(76) Hesselberg er, gjennom Hesselberg Truck, aktiv innenfor utleie av produkter innenfor flere produktkategorier, mens Still kun er aktive innenfor løftemaskiner av typen gaffeltrucker og andre kjøretøy som benyttes i varelager. Dersom man segmenterer markedet for løftemaskiner ytterligere etter produkttyper, slik nederlandske konkurransemyndigheter har lagt til grunn, har partene dermed kun overlapp i markedet for utleie av gaffeltrucker og salg av gaffeltrucker.

(77) Følgelig er det ingen horisontal overlapp i eventuelle andre markeder for salg eller utleie av bygge- og anleggsmaskiner.

#### **6.3.1 Markedet for korttidsutleie av gaffeltrucker**

(78) Det foreligger ikke offisiell statistikk om markedet for korttidsutleie, men melder anslår at det finnes omtrent 50 000 – 60 000 gaffeltrucker i Norge, hvorav omtrent 20 % er tilgjengelig på markedet for korttidsleie. Dette tilsier at det eksisterer omtrent 10 000 til 12 000 enheter i markedet for korttidsutleie i Norge. Tallene er basert på årlige importtall, som er tilgjengelig via World Integrated Trade Solution (*WITS*), og levetiden til gaffeltrucker, samt kjennskap til bransjen og maskinparken til ulike aktører, herunder i hvilken grad aktører tilbyr gaffeltrucker til korttidsutleie.

(79) Hesselberg Truck har en truckflåte til korttidsutleie på [REDACTED] maskiner, mens Still har [REDACTED] maskiner. Partene vil dermed til sammen ha [REDACTED] gaffeltrucker til korttidsutleie etter foretakssammenslutningen.

(80) På det nasjonale markedet for korttidsutleie av gaffeltrucker, har Hesselberg Truck altså en markedsandel på [REDACTED] mens Still har en markedsandel på [REDACTED]. Transaksjonen vil dermed føre til at partene oppnår en markedsandel på [REDACTED] i det nasjonale markedet for korttidsutleie av gaffeltrucker.

(81) Foretakssammenslutningen er dermed ikke egnet til å hindre effektiv konkurranse i dette markedet i nevneverdig grad.

#### **6.3.2 Markedet for salg av gaffeltrucker**

(82) På det nasjonale markedet for salg av gaffeltrucker, har Hesselberg Truck, inkludert Hesselberg Maskin, en estimert markedsandel på [REDACTED] mens Still har en markedsandel på [REDACTED]. Melder bemerker at også søsterselskapet Hesselberg Maskin selger gaffeltrucker, og at disse salgene er inkludert i den ovennevnte markedsandelen.

Hesselberg Maskin har agenturavtale med Manitou som produserer gaffeltrucker. [REDACTED]

- (83) Disse markedsandelene er også basert på de tilgjengelige årlige importtallene. Transaksjonen vil dermed føre til at partene oppnår en markedsandel på [REDACTED] i det nasjonale markedet for salg av gaffeltrucker.
- (84) I dette markedet oppnår partene en markedsandel på over 20 %.
- (85) Det er likevel sterk konkurranse fra de største aktørene i markedet, blant annet Toyota Material Handling Norway AS og Jungheinrich Norge AS, som begge leverer til hele Norge, samt flere andre aktører som vist til i **Vedlegg 1**. Partene anslår at de største konkurrentene i markedet har følgende markedsandeler:

[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

- (86) Utover de nevnte konkurrentene utgjøres det resterende markedet (omtrent 10 %) av mindre aktører som slår seg opp med nye merker, gjerne fra Asia.
- (87) Konkurransen i markedet blir dermed fortsatt høy etter foretakssammenslutningen, og kundene har fortsatt flere valgmuligheter ved kjøp av gaffeltrucker.
- (88) Det bemerkes også at kunder kan kjøpe gaffeltrucker fra hele Norge, fra både forhandlere og enkeltbedrifter, på nettbaserte plattformer som [www.finn.no](http://www.finn.no).
- (89) Samlet sett medfører konkurransen i markedet at kundene fortsatt vil beholde en høy grad av kjøpermakt hvor de enkelt kan innhente tilbud fra de ulike tilbyderne av gaffeltrucker.
- (90) Etterspørselen i gaffeltruck-markedet er delt mellom en rekke mindre aktører, og de fleste aktørene leverer gaffeltrucker til mange kunder, uten at noen av kundene utgjøre vesentlige andeler av den totale omsetningen til aktøren. En gjennomsnittlig ordre på kjøp av gaffeltrucker fra Hesselberg Truck er på [REDACTED]
- (91) Det vises eksempelvis til at de fem største kundene til Hesselberg Truck, som nevnt i **Vedlegg 1**, til sammen står for [REDACTED] av Hesselberg Trucks omsetning. De fem største kundene til Still utgjør til sammen [REDACTED] % av Stills omsetning, hvor den største kunden utgjør [REDACTED]
- (92) Hva gjelder leverandørsiden er det mindre fragmentert. [REDACTED]

De fem

opplistede leverandørene i **Vedlegg 1** utgjør omtrent [REDACTED]

- (93) Angående etableringshindringer er det mulig for nye aktører å etablere seg i markedet, ved å kjøpe maskiner fra produsenter i Europa, og selge til kunder i Norge. Det er som nevnt mange potensielle kunder i Norge, og det er mange personer med kompetanse på dette i Norge som kan bistå i en slik oppstartsprosess. Det kreves imidlertid noe kapital for å bygge opp en egen maskinpark og få tilstrekkelig kundemasse til at driften blir lønnsom.
- (94) Det er likevel fullt mulig å gå fra å være en relativt liten aktør til å bli en betydelig aktør i markedet på få år. Eksempelvis har Ådalen Truck AS doblet sin omsetning fra 91 MNOK til 181 MNOK mellom 2018 og 2022, og blitt en betydelig aktør.
- (95) I lys av den betydelige konkurransen i markedet fra de etablerte aktørene, samt mulighetene for å på relativt kort tid etablere seg som en aktør i markedet, anser melder at konkurransen i markedet fortsatt vil være høy.
- (96) Markedsandelen til Still er heller ikke av en slik størrelse at en foretakssammenslutning vil påvirke markedet i nevneverdig grad.
- (97) Foretakssammenslutningen mellom Hesselberg og Still er derfor ikke egnet til å hindre effektiv konkurranse i markedet.

### **6.3.3 Markedet for utleie av øvrige varelagerkjøretøy**

- (98) På det nasjonale markedet for utleie av øvrige varelagerkjøretøy, som definert i punkt 5.2, har Hesselberg Truck en markedsandel på [REDACTED] mens Still har en markedsandel på [REDACTED]. Transaksjonen vil dermed føre til at Hesselberg Truck oppnår en markedsandel på [REDACTED] i det nasjonale markedet for utleie av varelagerkjøretøy.
- (99) Foretakssammenslutningen er dermed ikke egnet til å hindre effektiv konkurranse i dette markedet i noen grad.

### **6.3.4 Markedet for salg av øvrige varelagerkjøretøy**

- (100) På det nasjonale markedet for salg av varelagerkjøretøy, har Hesselberg Truck en markedsandel på [REDACTED] mens Still har en markedsandel på [REDACTED]. Disse tallene tar også utgangspunkt i importtallene fra WITS. Transaksjonen vil dermed føre til at Hesselberg Truck oppnår en markedsandel på [REDACTED] i det nasjonale markedet for salg av varelagerkjøretøy.
- (101) Foretakssammenslutningen er dermed ikke egnet til å hindre effektiv konkurranse i markedet i noen grad.

### **6.3.5 Markedet for service og vedlikehold**

- (102) Det foreligger ikke offisielle tall for markedsandeler for et servicemarked på regionnivå. Imidlertid anslår melder at aktørene i markedet har tilnærmet samme markedsandeler som i markedene for salg og utleie av gaffeltrucker og øvrig varelagerkjøretøy samlet, ettersom aktørene i stor grad yter service på egne produkter. Som nevnt anslår Hesselberg Truck at [REDACTED]
- (103) Samtidig er det konkurranse også fra andre aktører som ikke selv leverer gaffeltrucker eller øvrige varelagerkjøretøy, men som tilbyr service og vedlikehold uavhengig av slikt salg.

Melder viser eksempelvis til Namdal Truck og Maskinservice, en sterk aktør i sin region, som tilbyr service på forskjellige merker av varelagerkjøretøy. Dette medfører at partenes markedsandeler i markedet for service og vedlikehold generelt sett er lavere enn markedsandelene innen salg av varelagerkjøretøy.

- (104) Hesselberg Truck anslår at deres regionale markedsandel varierer fra [REDACTED]. Det anslås at Hesselberg Truck har en markedsandel på [REDACTED]. Still har en estimert markedsandel på [REDACTED]. Samlet sett har derfor partene følgende markedsandeler i de ulike regionene:

Sør-Norge	[REDACTED]
Østlandet	[REDACTED]
Vestlandet	[REDACTED]
Midt-Norge	[REDACTED]
Nord-Norge	[REDACTED]

- (105) Det bemerkes at konkurransen i markedet for service og vedlikehold er større enn i markedet for salg og utleie av gaffeltrucker og varelagerkjøretøy. Dette skyldes hovedsakelig lavere etableringshindringer, ettersom en aktør kun trenger personell med mekanikerbakgrunn og kjøretøy for å komme seg til kunde, for å kunne tilby service og vedlikehold. Det er mulig for slike aktører å kjøpe reservedeler hos fabrikkleverandør og ulike fabrikkuavhengige leverandører. De lave etableringshindringer medfører at det finnes flere mindre aktører på ulike lokasjoner i landet, som utøver konkurranse i sine markeder. Disse har ofte lave faste kostnader og sterk lokal tilhørighet, som medfører at aktørene kan utøve betydelig konkurransepress i markedet.
- (106) Hesselberg Trucks omsetning knyttet til service og vedlikehold er ca. [REDACTED] MNOK, som inkluderer både omsetningen knyttet til selve servicearbeidet, samt kostnad for reservedeler. Still omsatte for ca. [REDACTED] MNOK i dette markedet.
- (107) Grunnet høyt konkurransepress fra de to øvrige store aktørene i markedet, Toyota og Jungheinrich, samt økende konkurransepress fra øvrige leverandører av varelagerkjøretøy, samt flere små verksteder med erfaring fra bilreparasjoner som også tilbyr service på varelagerkjøretøy, anser melder at foretakssammenslutningen ikke er egnet til å hindre effektiv konkurranse i noen av de regionale markedene.

## 7. KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER

- (108) En oversikt over partenes 5 største konkurrenter, kunder og leverandører i markedene med horisontal overlapp finnes vedlagt i **Vedlegg 1**.

**Vedlegg 1:** Oversikt over partenes største konkurrenter, kunder og leverandører

## **8. DE INVOLVERTE FORETAKENES SISTE ÅRSBERETNINGER OG ÅRSREGNSKAP**

(109) Årsberetninger og årsregnskap for Hesselberg og Still fra siste regnskapsår er offentlig tilgjengelig via Brønnøysundregistrene.

**Vedlegg 2:** Årsregnskap AS Sigurd Hesselberg

**Vedlegg 3:** Årsregnskap Still Norge AS

## **9. TILSYN FRA ANDRE MYNDIGHETER**

(110) Foretakssammenslutningen er ikke underlagt tilsyn fra andre myndigheter.

## **10. REDEGJØRELSE FOR EVENTUELLE EFFEKTIVITETSGEVINSTER**

(111) Foretakssammenslutningen vil føre til enkelte effektivitetsgevinster i form av stordriftsfordeler i driften av selskapene.

## **11. AVTALEN OM FORETAKSSAMMENSLUTNING**

(112) Avtalen om foretakssammenslutning med vedlegg er vedlagt i **Vedlegg 4**.

**Vedlegg 4:** Avtalen om foretakssammenslutning med vedlegg.

## **12. KONFIDENSIALITET**

(113) Forretningshemmeligheter er markert med grønn bakgrunn i denne meldingen, som dermed utgjør offentlig versjon når disse opplysningene er fjernet. Begrunnelse for unntak av forretningshemmeligheter er angitt i **Vedlegg 5**.

**Vedlegg 5:** Begrunnelse for unntak av forretningshemmeligheter

\* \* \*

Med vennlig hilsen



**Håvard Henriksen**  
**Advokatfullmektig**  
**CMS Kluge Advokatfirma AS**