

FORENKLET MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

jf. konkurranseloven § 18 første ledd og forskrift om melding av foretakssammenslutninger mv. § 3 nr. 3 bokstav a), b) og c).

mellom
Ahlsell Norge AS
og
Industrivarer AS

Oslo, 29. februar 2024

Konfidensielt
Inneholder forretningshemmeligheter

1. Kontaktinformasjon

1.1 Melder

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

Melders representant:

Navn: Advokatfirmaet BAHR AS
Kontaktperson: Jone Berge
Saksansvarlig advokat: Helge Stemshaug
Adresse: Postboks 1524 Vika, 0117 Oslo, Norge
Telefon: 41 26 42 44
E-post: jobber@bahr.no

1.2 Øvrig involvert foretak

Navn: Industrivarer AS
Org.nr.: 974 691 256
Adresse: Klingavegen 1, 7800 Namsos

2. Om foretakssammenslutningen

- (1) I henhold til aksjekjøpsavtale inngått 29. februar 2024 erverver Ahlsell Norge AS («Ahlsell») 100 % av aksjene i Industrivarer AS («Industrivarer») (samlet omtalt «partene»)¹. Transaksjonen medfører at Ahlsell erverver kontroll over Industrivarer, jf. konkurranseloven § 17 første ledd. Transaksjonen gjennomføres ikke før Konkurransetilsynets saksbehandling er avsluttet.
- (2) Selgerne eier gjennom selskapet CC Holding AS («CC Holding») i tillegg 50 % av Industripartner AS («Industripartner») på Orkanger. [REDACTED] CC Holding eier også Navarvegen 4 AS og har eierandeler i Skogmo Næringsbygg AS og Pinaveien 6 AS, som ikke har annen virksomhet enn å eie eiendommer som er tilknyttet driften av Industrivarer.² [REDACTED]
- (3) Ahlsell er indirekte kontrollert av Ahlsell AB. Industrivarer er før foretakssammenslutningen under felles kontroll av Camilla Tjernes Wikan og Christoffer Tjernes Wikan med 50 % hver.

3. De involverte foretakenes struktur og virksomhetsområder

3.1 Ahlsell Norge AS

- (4) Ahlsell er en grossist og forhandler av et bredt sortiment innen VVS,³ elektro, isolering, kulde, bygg, industri, verktøy, festemateriell, arbeidsklær og personlig verneutstyr. Selskapet tilbyr og distribuerer produkter og tjenester hovedsakelig til profesjonelle aktører innenfor de nevnte produktkategoriene i hele Norge.
- (5) Ahlsells salgsinntekter i Norge i 2022 var NOK 7 milliarder.⁴ Selskapet har omtrent 1 350 ansatte (inkl. datterselskaper) og har vært aktive på det norske markedet siden 1986. Ahlsell har omtrent 39 utsalgssteder i Norge, i tillegg til 4 spesialistbutikker under konseptet Bekken & Strøm, som selger arbeidsklær og verneutstyr.⁵
- (6) Innenfor VVS tilbyr Ahlsell et bredt sortiment til installatører av varmeløsninger, ventilasjon, miljø- og sanitæranlegg i bygninger, samt installatører av avløps- og rørsystemer, som rør, ventiler, installasjonsmateriell, pumper, kummer, tanker, teknisk armatur og montasje-detaler.

¹ Industrivarer eies i dag av Camwik Invest AS (36,36 %), Tjernes Invest AS (36,36 %) og privatpersonene Camilla Tjernes Wikan (13,64 %) og Christoffer Tjernes Wikan (13,64 %). I det videre omtalt i fellesskap som «selgerne».

² Pinaveien 6 AS (50 %) eier eiendommen der hovedvirksomheten til Industrivarer i Namsos drives fra. Navarvegen 4 AS (100 %) eier eiendom med næringsbygg som fungerer som lager for hovedvirksomheten i Namsos. Skogmo Næringsbygg AS (50 %) eier eiendommen virksomheten på Overhella drives.

³ Forkortelsen VVS omfatter også VA (vann og avløp) som inkluderer rørleggingsprodukter (rør, rørkoblinger), kummer, drenering mv. Sistnevnte kan i enkelte omstendigheter omtales separat, men vil i det følgende inkluderes i VVS.

⁴ Ahlsells datterselskaper T O Slettebøe AS, Proffklær AS, Lindqvist AS, Varmecomfort AS og Midt-Norsk Rør AS er ikke med i omsetningen, da disse ble ervervet etter balansedagen i regnskapet for 2022. Selskapene hadde hhv. salgsinntekter på MNOK 133,8, 91,1, 55,3, 95 og 49,4.

⁵ Bekken og Strøm AS ble innfusjonert i Ahlsell i 2022.

- (7) Innenfor elektro tilbyr Ahlsell et komplett sortiment til elektroinstallatører, entreprenører og aktører innen infrastruktur, både innen service og entrepris. Ahlsell tilbyr produkter som kabler, ledninger, vifter og måleinstrumenter.
- (8) Innenfor verktøy og utstyr tilbyr Ahlsell et bredt utvalg av håndholdt verktøy, batteridrevet verktøy og elektroverktøy, i tillegg til forbruksmateriell som skruer, tommestokker, stiger og vogner, samt skog- og hageprodukter som motorsager, økser, hekkeklippere, høytrykksspylere, gressklippere mv. Ahlsell tilbyr også arbeidsklær og verneutstyr, som inkluderer produkter som arbeidstøy, regntøy, sko, hansker, verneutstyr og engangsbekledning. Kundemassen består hovedsakelig av bedriftskunder og forhandlere. I det videre vil denne kategorien omtales kun som verktøy og utstyr.
- (9) Ahlsell tilbyr gjennom datterselskapene Grønvold Maskinservice, T O Slettebøe og Tromas et utvalg av produkter til bruk i skog- og hagearbeid, for eksempel plentraktorer, robotgressklippere, snøfresere mv. Ahlsell tilbyr ikke slike produkter fra egne utsalgssteder.
- (10) Ahlsells salgsinntekter i 2022, hadde følgende fordeling på de tre produktkategoriene⁶:

Produktkategori	Andel av totalsalg
VVS	45,4 %
Verktøy og utstyr	28,5 % (verktøy og utstyr: █████, arbeidsklær og verneutstyr: █████)
Elektro	26,1 %

- (11) Ahlsell tilbyr både salg fra utsalgssteder i tillegg til distribusjon fra sitt sentrallager på Østlandet. I tilfeller der kunder etterspør produkter som Ahlsell ikke fører i sitt standardsortiment, eller ikke har lagerført tilstrekkelig mengde, kan Ahlsell anskaffe produktet som sendes direkte fra leverandør (██████). Ahlsells fordeling på de forskjellige salgskanaler er som følger:

Salgskanal	Andel av totalsalg
████████████████████	
████████████████████	
████████████████████	

- (12) Ahlsell tilbyr også forsyningsløsninger, der Ahlsell fyller kundens lager med produkter og utstyr, eller ved at det plasseres ut en container som fylles med varer og utstyr. Kunden bestemmer selv hvilke varer som skal gjøres tilgjengelig på lageret eller i containeren.
- (13) Ahlsell tilbyr samarbeidskonseptet Ahlsell Partner til håndverksbedrifter innen elektro og VVS. Ahlsell Partner tilbyr medlemmer assistanse innen profilering av bedriften, som for eksempel produksjon av bildekor, vindusprofilering, annonser, tilbudsaviser og hjemmesider. I tillegg får medlemsbedriftene kursing, juridisk og økonomisk rådgiving, og tilgang på rabattavtaler ved for eksempel kjøp av firmabil og mobilabonnement.
- (14) Gjennom konseptet Gelia importer og selger Ahlsell DIY-produkter innen strøm og VVS som leveres til ulike forhandlere for salg til privatkunder.

⁶ Ahlsells datterselskaper T O Slettebøe AS, Proffklær AS, Lindqvist AS, Varmecomfort AS og Midt-Norsk Rør AS er ikke med i beregningene, da disse ble ervervet etter balansedagen i regnskapet for 2022.

- (15) Les mer om Ahlsell på www.ahlsell.no.
- (16) Ahlsell har en rekke heleide datterselskaper som presenteres i Vedlegg 1.

Vedlegg 1 Oversikt Ahlsell Norge AS' datterselskaper

- (17) Siden følgende av Ahlsells datterselskaper omtales i meldingen, presenteres de kort her:

Selskapsnavn	Virksomhet	Salgsinntekter 2022 (MNOK)
Grønvold Maskinservice AS	Tilbyr verktøy, klær og verneutstyr, belysning og skog- og hageverktøy og -maskiner. Grønvold Maskinservice tilbyr også servicetjenester og er autorisert garantiverksted for flere merkevarer. Selskapet holder til i Oslo og betjener både profesjonelle og private kunder.	220
T O Slettebøe AS	Tilbyr et bredt utvalg produkter, med hovedfokus på kunder innen industri. Dette inkluderer maskiner, verktøy og utstyr, arbeidsklær og verneutstyr, men også mer spesialisert verktøy og utstyr som pumper, betongsager, våtbor mv.	134
Tromas AS	Tilbyr produkter innen verktøy og festemateriell samt tilhørende serviceverksted. Tromas er etablert med utsalgssted i Trondheim, og kundene er hovedsakelig entreprenører, tømrere, rørleggere, elektrikere og kommuner i Trøndelagregionen.	53

3.2 Ahlsell AB, CVC Capital Partners og CVCs porteføljeselskaper

- (18) Ahlsell Norge er indirekte heleid av Ahlsell AB. Ahlsell AB driver virksomhet i en rekke land, med hovedfokus på Sverige, Finland, Norge og Danmark. Konsernet har totalt ca. 7 500 ansatte, og omsatte i 2022 for omtrent SEK 44 milliarder (NOK 41,8 milliarder)⁷ globalt. Ahlsell AB er en grossist og forhandler som tilbyr et bredt sortiment i hovedsak innen de samme produktkategoriene som Ahlsell Norge.
- (19) Gjennom datterselskapet Proffsmagasinet Svenska AB tilbyr Ahlsell AB produkter i Norge innen blant annet verktøy og utstyr, beskyttelse og klær, VVS og elektro m.m. Proffsmagasinet Svenska AB hadde totalt MSEK 290,2 (MNOK 275,8) i salgsinntekter i Norge i 2022 som inkluderer salg til både forbrukere og profesjonelle, gjennom nettbutikken staypro.no («Staypro»).
- (20) Ahlsell ABs datterselskap Sanistål A/S («Sanistål») er en spesialisert forhandler av hovedsakelig installasjonsartikler innen VVS. I tillegg har Sanistål salg innen elektro, verktøy og utstyr, stål og metaller. Sanistål driver både med grossistsalg til forhandlere og detaljsalg til profesjonelle kunder. Selskapet er i hovedsak aktivt i Danmark. Saniståls salgsinntekter fra kunder i Norge i 2022 var [REDACTED] ([REDACTED]).
- (21) Ahlsell AB er et porteføljeselskap, ultimat indirekte kontrollert av CVC Capital Partners SICAV-FIS S.A («CVC») gjennom visse investeringsfond og plattformer under rådgivning og ledelse av CVC Nettverket. «CVC Nettverket» består av CVC med datterselskaper, og CVC Capital Partners Advisory Group Holding Foundation med datterselskaper, som er privateide enheter hvis aktiviteter inkluderer gi investeringsrådgivning til og/eller styre investeringer

⁷ Ved beregninger fra SEK til NOK er Norges Bank gjennomsnittskurs for det respektive året benyttet.

på vegne av noen investeringsfond og plattformer («CVC Funds»). CVC Funds har interesser i en rekke selskaper i forskjellige industrier, inkludert kjemikalier, forsyningstjenester, produksjon, detaljhandel og distribusjon, primært i Europa, USA og Asia- og Stillehavs-regionen.

- (22) CVC-fondenes porteføljeselskaper omfatter for tiden en rekke foretak som er listet på deres hjemmeside.⁸ Selskapene som har omsetning eller tilstedeværelse i Norge er inntatt i Vedlegg 2.

Vedlegg 2 Oversikt CVC-fondenes porteføljeselskaper med omsetning i Norge

- (23) Det eneste porteføljeselskapet aktivt i Norge med virksomhet i eller tilgrensende til markeder der målselskapet er aktivt, er STARK Group A/S. STARK Group er aktive i Norge gjennom det heleide datterselskapet Neumann Bygg AS («Neumann»), som omsatte for NOK 1,9 milliarder i 2022. Neumann tilbyr hovedsakelig tunge byggevarer til profesjonelle kunder og har totalt 15 varehus i hele Norge. Som byggevarehandel fører Neumann også noen produkter som er overlappende med målselskapets produktportefølje. Ingen av Neumanns varehus ligger i nærheten av Industrivarer (nærmeste er på Østlandet eller Vestlandet, omtrent 10 timer kjøretid). For øvrig har ingen av CVC-fondenes porteføljeselskaper horisontalt overlapp med, eller virksomhet i markeder som er vertikalt relatert til, målselskapets virksomhet.

3.3 Industrivarer AS

- (24) Industrivarer eies før foretakssammenslutningen, direkte og gjennom investeringsselskaper, jf. punkt 2, av Camilla Tjernes Wikan og Christoffer Tjernes Wikan. Selgerne har gjennom selskapet CC Holding eierandeler i tre eiendomsselskaper, i tillegg til 50 % eierandel i Industripartner på Orkanger. [REDACTED]
- (25) Industrivarer har 5 % eierskap i Bygg og Industriegross Norge AS («BIG-Gruppen»), en industrikjede der medlemmene er deleiere. BIG-Gruppen driver import og voluminnkjøp fra forskjellige leverandører og tilbyr sine medlemmer IT-løsninger og andre ressurser for å inngå og betjene storkundeavtaler. [REDACTED]
- (26) Industrivarers salgsinntekter i 2022 var MNOK 113,2. Selskapet har 19 ansatte og holder til i Namsos, hvor fullsortimentsbutikk, lager og verksted ligger. I tillegg har de butikk i Overhalla som har et vareutvalg som er tilpasset industrikunder (etablert 2023). Selskapet tilbyr egen distribusjon til kunder i nærområdet (hovedsakelig Namsos), men tilbyr produkter i hele Norge gjennom alternative distribusjonsløsninger. Hoveddelen av salgsinntektene stammer fra hele Namdalen, [REDACTED].⁹
- (27) Industrivarer har hovedfokus på kunder med virksomhet innen [REDACTED]. Industrivarer tilbyr et bredt produktspekter innenfor verktøy og utstyr, industriprodukter og skog- og hageprodukter. I tillegg tilbyr Industrivarer spesialisert verktøy

⁸ <https://www.cvc.com/private-equity/investments/portfolio-companies>

⁹ Industrivarers salgsinntekter [REDACTED]

og utstyr til for eksempel bygg og anlegg- og industribransjen, eksempelvis pumper, sveiseutstyr, strømaggregater, komprimeringsmaskiner, transmisjoner og tilhørende utstyr.

- (28) Innen skog- og hageprodukter, tilbyr Industrivarer en variert produktportefølje til både profesjonelle og private kunder, for eksempel snøfresere, robotgressklippere, plenetraktorer, gressklippere, gresstrimmere, hekkesakser og løvblåsere, samt mindre artikler som økser, sager, osv. Omtrent [redacted] av Industrivarers salg av skog- og hageprodukter er [redacted].
- (29) Industrivarer tilbyr også service- og verkstedtjenester, hovedsakelig servicetjenester på produkter selskapet selger innen skog- og hageprodukter. Industrivarer er ikke garanti- verksted for noen merkevarer, og tilbyr ikke serviceoppdrag knyttet til elektroverktøy.
- (30) Industrivarers salgsinntekter innen ulike kategorier kan fordeles på følgende måte¹⁰:

Kategori	Andel av totalsalg
[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]

- (31) Industrivarer har salgsinntekter både fra salg i butikk og via internett. I tillegg har Industrivarer salgsinntekter fra salg til både profesjonelle kunder (kunder med fakturaavtale med org.nr.), samt til forbrukere (kasse/kontant og faktura uten org.nr.). Salgsinntektene har omtrent følgende fordeling:¹¹

Salgskanal	Andel av total	Profesjonell kunde	Forbruker
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]

- (32) Industrivarer hadde [redacted].¹²

- (33) Les mer om Industrivarer på www.industrivarer.no.

¹⁰ [redacted]

¹¹ Utsalgsstedet på Overhalla ble først etablert høsten 2023 og er ikke med i oversikten. Butikken hadde omtrent [redacted] i salgsinntekter i 2023.

¹² [redacted]

4. Formålet med foretakssammenslutningen og forretningsmessig rasjonale

(34) Ahlsell og Industrivarer er [redacted]. Partene [redacted].

- [redacted] Begge partene tilbyr [redacted] Produktkategorien [redacted] Ahlsells totale omsetning [redacted] Industrivarer [redacted] omsetning [redacted] Industrivarers [redacted]

- [redacted] Partene har også [redacted] Ahlsell [redacted] 13 [redacted] Industrivarers [redacted]

- [redacted] : Partene [redacted] av Ahlsells salgssinntekter er [redacted] Ahlsell tilbyr også [redacted] Industrivarers [redacted]

- [redacted] Det er [redacted] Industrivarer [redacted] Ahlsells nærmeste utsalgssted er i Steinkjer, som ligger over én times kjøretid unna Namsos. [redacted]

1

14

Figur 1: Kartutsnitt av Namdalen (innenfor rød rute) og kjøretider mellom Industrivarer (Namsos og Overhalla) og nærmeste Ahlsell (Steinkjer)



Kilde: Google Maps

(35) Et hovedformål med foretakssammenslutningen [redacted]
 Foretakssammenslutningen vil dermed [redacted] Ahlsells [redacted]
 [redacted] Ahlsells [redacted]

(36) Industrivarers [redacted]
 Industrivarer [redacted]

(37) Foretakssammenslutningen vil [redacted]
 [redacted] industrivarer kan [redacted] Ahlsells [redacted]
 [redacted] Ahlsell og Industrivarer [redacted]

(38) Ved å [REDACTED]

5. Ingen betydelig hindring av effektiv konkurranse

5.1 Innledning

(39) Partenes overlappende virksomhet er hovedsakelig innen salg av et bredt utvalg av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder, som omtales nærmere i punkt 5.2. Partene har også overlappende virksomhet innen salg av et bredt utvalg av verktøy og utstyr til forbrukere, jf. punkt 5.3. I tillegg har partene overlappende virksomhet i et nasjonalt marked for service- og verkstedtjenester, jf. punkt 5.4.1.

(40) Partenes overlappende virksomhet er hovedsakelig i markeder som minst er nasjonale, der partene vil møte sterk konkurranse fra en rekke aktører og [REDACTED]. Partene er i tillegg svært lite nære konkurrenter i det nasjonale markedet, [REDACTED]. Selv i et vesentlig snevrere avgrenset geografisk marked vil partene være lite nære konkurrenter. Det er over én times kjøring mellom Industrivarer i Namsos og Ahlsells nærmeste utsalgssted i Steinkjer. Ahlsell [REDACTED]

(41) Partenes virksomheter er også vertikalt relatert, ettersom Ahlsell som grossist tilbyr produkter til forhandlere for videresalg, omtalt i punkt 5.2.6.

(42) Partene tilbyr og [REDACTED] enkelte service- og verkstedtjenester, herunder garantiservice. Dette utgjør et potensielt vertikalt relatert marked mellom partenes virksomhet for salg av verktøy og utstyr og partenes service- og verkstedtjenester. Melder er imidlertid av den oppfatning at det ikke foreligger en vertikal relasjon mellom partenes virksomhet, nærmere redegjort for i punkt 5.4.2.

(43) Foretakssammenslutningen vil derfor ikke hindre effektiv konkurranse, verken i det nasjonale eller lokale markedet for salg av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder eller forbrukere.

5.2 Salg av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder

5.2.1 Partenes virksomhet

(44) Ahlsells hovedvirksomhet er å tilby et bredt utvalg produkter og tjenester innen installasjonsprodukter for VVS og elektro, og verktøy og utstyr til profesjonelle kunder. Ahlsell har et vidt kundespekter, hovedsakelig bestående av [REDACTED]. Ahlsells kunder betjenes gjennom utsalgssteder som kun er tilgjengelige for profesjonelle kunder samt gjennom dirktesalg til kundens tilholdssted. Ahlsell har ikke eget utsalgssted i Namsos, og nærmeste utsalgssted fra Industrivarer ligger i Steinkjer, over én times kjøretid unna.

(45) Industrivarer tilbyr et bredt produktutvalg innen verktøy og utstyr, skog- og hage produkter og industriprodukter til både forbrukere og profesjonelle kunder. Industrivarer tilbyr ikke installasjonsprodukter for VVS og elektro.

- (46) Skog- og hageprodukter utgjør en viktig del av Industrivarers produktportefølje. Ahlsell tilbyr enkelte skog- og hageprodukter, for eksempel snøfresere, robotgressklippere, plentraktorer mv., kun gjennom datterselskaper som ligger i stor avstand fra Namsos.¹⁵ Industrivarer estimerer

Skog- og hageprodukter, særlig større maskiner, selges fortrinnsvis i butikk

Ahlsell tilbyr imidlertid noen artikler innen skog- og hagesegmentet i sitt nasjonale sortiment som også Industrivarer tilbyr, for eksempel høytrykksspylere, motorsager, hekkeklippere, løvblåsere, gressklippere mv. For denne meldingens formål inkluderes kun omsetning knyttet til salg av skog- og hageprodukter der partene har overlappende virksomhet.

- (47) Industrivarers profesjonelle kunder. Omtrent av de totale salgsinntektene er til forbrukere (butikk og internett). Omtrent av Industrivarers profesjonelle kunder. Industrivarer selger varer i hele Namdalen, jf. punkt 5.2.4 under. Som redegjort for i punkt 3.3,

- (48) Kategorien verktøy og utstyr består av en rekke produkter som både Ahlsells og Industrivarers kunder har behov for, for eksempel:

Produktkategori	Produkttype
Arbeidstøy og verneutstyr	Bukser, jakker, vernesko, hjelmer, briller, masker mv.
Batteridrevet verktøy	Driller, spikerpistoler, slipemaskiner mv.
Elektroverktøy	Driller, sager, slipemaskiner mv.
Festemidler	Skruer, nagler, spiker mv.
Forbruksmateriell	Bor, slipepapir, lim, smøremidler, blyanter, skruer mv.
Håndverktøy	Skrutrekke, tenger, hammer, sag mv.
Løfte- og transportutstyr	Jekker, stropper mv.
Rengjøringsutstyr	Høytrykksvaskere, feiemaskin mv.
Skog- og hageprodukter	Gressklippere, løvblåsere, motorsager mv.
Transmisjoner og kulelager	Kjeder, tannhjul, div. kulelager mv.

5.2.2 Aktørbildet

- (49) Aktørbildet preges av at det er mange forskjellige aktører som tilbyr et bredt utvalg av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder. Som nasjonal tilbyder av et bredt utvalg av installasjonsprodukter og verktøy og utstyr, konkurrerer Ahlsell i hovedsak med andre nasjonale tilbydere, Innen verktøy og utstyr konkurrerer imidlertid Ahlsell i tillegg med en rekke andre nasjonale aktører, som

- (50) Aktørbildet varierer, og aktørene i markedet tilbyr ofte verktøy og utstyr som del av et større sortiment, eksempelvis Ahlsell, Motek og Felleskjøpet. Det finnes også aktører som har verktøy og utstyr, eller kun arbeidsklær og verneutstyr, som hovedsakelig produktportefølje, som Tools og Wenaas Workwear. Enkelte aktører betjener kun profesjonelle kunder, andre

¹⁵ Grønvold Maskinservice i Oslo, T O Slettebøe i Kristiansand og Tromas i Trondheim.

betjener hovedsakelig forbrukere, men tilbyr bedriftsavtaler, og noen fokuserer på både forbrukere og profesjonelle kunder. Blant aktørene i det nasjonale i markedet er:

Aktørtype	Virksomhet	Eks. på aktører
Spesialister	Bredt utvalg av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder, ofte som del av større sortiment	Felleskjøpet, Motek, Tess, Tools og Würth
Byggevarer	Bredt utvalg av verktøy og utstyr, ofte til både forbrukere og profesjonelle.	Bauhaus, Maxbo Proff, Megafliis, Mestergruppen (XL-bygg), Optimera (Montér)
«Do-it-yourself»	Ofte hovedfokus på forbrukermarkedet, men tilbyr bedriftsavtaler.	Biltema, Clas Ohlson, Elkjøp, Europris, Flisekompaniet, Jernia, Jula, Rusta og Thansen
VVS- og elektro-grossister	Grossister som leverer til forhandlere i tillegg til detaljsalg i tillegg til profesjonelle kunder.	Ahlsell, Brødrene Dahl, Onninen, Solar og Heidenreich.
Produsenter med direktesalg	Produsenter som selger varer direkte til profesjonelle kunder	Arvid Nilsson, Blåkläder, Bufab, Kruge, Tingstad (Nordic Fastening Group, Wenaas Workwear og Würth.
Internettaktører	Tilbydere av verktøy og utstyr utelukkende på internett. I tillegg er det mange aktører med både fysisk butikk og nettbutikk	Amazon, Acme Tools, bygghjemme.no, Globaltools, NetOnNet, Prohandel, Staypro, Industrivarer, Toolstop, Verktøy.no og VVSkupp.no

- (51) Leverandørleddet er også lite konsentrert, og består innen verktøy og utstyr i hovedsak av internasjonale produsenter med representasjon i Norge, som for eksempel Bosch, DeWalt, HiKoki (Hitachi), Honda, Husqvarna, Makita, Milwaukee, Ryobi, Stiga og STIHL. Innen arbeidsklær og verneutstyr er leverandører som 3M, Blåkläder, Helly Hansen, Hultafors og Husqvarna fremtredende internasjonale aktører. Kategorien er også preget av generiske produkter uten en spesifikk merkevare og forhandlernes «egne merkevarer».
- (52) Kundesiden består av profesjonelle kunder i en rekke bransjer, og partenes primære kundegrupper er forskjellige. Ahlsells typiske kunder er [redacted]. Industrivarer har mer enn halvparten av sine salgsinntekter fra [redacted], samt salgsinntekter fra [redacted].
- (53) Mange av de store nasjonale aktørene har tilstedeværelse i både Namdalen og Steinkjer gjennom utsalgssteder eller forsyningsløsninger. I tillegg er det mange av aktørene som tilbyr direktesalg, slik at de utøver konkurransepress uten å ha fysisk tilstedeværelse. Det er også en rekke lokale tilbydere som utøver konkurransepress i markedet.

	Namdalen	Steinkjer
Spesialister	Felleskjøpet, Tess	Felleskjøpet, Tess, Würth
Byggevere	Byggmakker (2), Bygger'n, Montér, OBS Bygg, XL Bygg	Bygger'n (2), Byggmakker, OBS Bygg
Do-it-yourself	Biltema, Jernia, Rusta, Thansen	Biltema, Clas Ohlson, Flisekompaniet, Jula, Rusta, Thansen
VVS/elektrogrossister	Brødrene Dahl	Ahlsell, Brødrene Dahl
Fagforhandlere	Egersund Trading, Eiksenteret, Industrivarer, Moen Industributikk, North Industri	Eiksenteret
Oppsøkende salg/direktesalg	Motek, Tools, Wenaas Workwear, Würth, XL Bygg	Motek, Tools, Wenaas Workwear

Kilde: Partenes egne opplysninger samt offentlige kilder¹⁶

- (54) Som det fremgår av tabellen, har kundene i markedet mange alternativer i sine respektive nærområder, i tillegg til direktesalg fra nasjonale aktører, og eventuell diversjon mellom områdene er ubetydelig.

5.2.3 Avgrensning relevante produktmarkeder

- (55) Etter melders syn er det relevante produktmarkedet salg av bredt varesortiment av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder. Videre er melders oppfatning at salg av verktøy til forbrukere utgjør et separat marked fra dette produktmarkedet, jf. 5.3 under.
- (56) Partene fører et bredt varesortiment innen verktøy og utstyr, men har hovedfokus innen ulike kategorier. Hoveddelen av Ahlsells salgsinntekter er knyttet til installasjonsprodukter innen VVS og elektro (71,5 %), som etter melders oppfatning utgjør et separat marked fra salg av verktøy og utstyr. Industrivarer tilbyr ikke installasjonsprodukter innen VVS og elektro, og dette produktmarkedet omtales derfor ikke i det følgende. Det avgrenses videre mot store skog- og hageprodukter, som plentraktorer, snøfresere, robotgressklippere mv. siden Ahlsell ikke tilbyr slike produkter i direkte konkurranse med Industrivarer (kun i det nasjonale markedet), jf. drøftelsen i 5.2.4.
- (57) Partene har også en variert kundegruppe innenfor proffkundeselementet. Ahlsells kunder består hovedsakelig av [redacted], [redacted] Industrivarers profesjonelle kunder er hovedsakelig aktører innen [redacted].
- (58) Selv om partenes kunder er innenfor de samme bransjene, [redacted]. Kundene har ofte et sammensatt behov, og kjøper derfor typisk et utvalg av produkter, der ingen utmerker seg spesielt. Eksempelvis kan en industrikunde ha behov for produkter innen VVS, elektro, verktøy og utstyr og arbeidsklær og verneutstyr. Kunder som kjøper verktøy og utstyr kan derfor være kunde hovedsakelig på grunn av en annen del av sortimentet (for eksempel VVS eller industrivarer), og handler derfor verktøy og utstyr av samme aktør.

¹⁶ Oversikten må ikke anses uttømmende.

- (59) Konkurrentene som inngår i det relevante markedet er også aktører som fører et bredt utvalg av produkter, der det er enkelt å utvide sortimentet dersom kundene skulle ønske det, også i enkelttilfeller. Melder er derfor av den oppfatning at det ikke er grunnlag for å avgrense markedet ytterligere.
- (60) I EU-kommisjonens sak *M. 10164 CVC/STARK Group*, vurderte Kommisjonen om detaljsalg av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder utgjorde et separat marked, men lot den endelige avgrensningen stå åpent. På grunn av Industrivarers produktutvalg er det hovedsakelig innen segmentet for verktøy og utstyr det foreligger overlapp mellom partene. Dette er etter melders syn det snevrest tenkelige relevante produktmarkedet, og vil derfor legges til grunn i den følgende vurderingen.
- (61) Avgrensningen av det relevante produktmarkedet er etter melders syn uansett uten betydning, da foretakssammenslutningen ikke vil hindre effektiv konkurranse i betydelig grad, og partene ikke vil ha samlet markedsandel over 20 %, uansett hvilket produktmarked som legges til grunn.

5.2.4 Relevante geografiske markeder

- (62) Etter melders syn er det geografiske markedet for salg av verktøy og utstyr i utgangspunktet nasjonalt. De fleste aktørene det er naturlig for melder å sammenlignes med, tilbyr også direktesalg og distribusjon til kunder i hele Norge. [REDACTED]
- [REDACTED] Direktesalg har også blitt mer tilgjengelig for mindre aktører uten egne distribusjonskanaler eller -avtaler, vha. for eksempel internett og bedre tilgang på distribusjonsløsninger. Markedet preges også av at en rekke aktører driver oppsøkende salgsvirksomhet i områder den ikke har fysisk tilstedeværelse. Mange aktører tilbyr også ulike forsyningsløsninger, som innebærer at det eksempel vil settes ut en container på en byggeplass eller industriområde, slik at arbeiderne kan ta ut verktøy og utstyr ved behov. Slike tjenester tilbys som regel nasjonalt.
- (63) På kundesiden er det mange kunder som har nasjonale avtaler med tilbyderne som har nasjonal tilstedeværelse. Prisene er i liten grad differensierte basert på geografi, bl.a. som følge av at tilbyderne opererer med nasjonale prislister, nettbutikker og nettbaserte bestillingsløsninger. Leverandørene i markedet har også som regel nasjonal distribusjon.
- (64) Melder mener derfor at markedet minst er nasjonalt. Det er imidlertid enkelte trekk ved markedet som kan tilsa en snevrere geografisk utstrekning, bl.a. fordi mange aktører har butikker og representasjon over hele landet. For å opplyse saken best mulig, vil melder derfor foreta en analyse basert på en snevrere geografisk markedsavgrensning enn det nasjonale markedet, da foretakssammenslutningen etter melders syn åpenbart ikke vil ha noen konkurransehindrende virkninger i det nasjonale markedet.
- (65) Melder har vurdert om det foreligger et geografisk marked som inkluderer Ahlsells utsalgssted i Steinkjer og Industrivarers utsalgssted i Namsos. En slik markedsavgrensning har etter melders syn ikke holdepunkter i faktiske forhold. [REDACTED]

[REDACTED].¹⁷ Dette viser at det verken fra et tilbuds- eller etterspørselsperspektiv foreligger et geografisk marked der partenes utsalgssteder inngår. En slik geografisk markedsavgrensning ville uansett ført til at totalmarkedet ble vesentlig større, da mange flere konkurrenter nødvendigvis vil inngå i dette. Partenes markedsandeler ville derfor blitt svært lave. Partene ville heller ikke vært nære konkurrenter, da begge partene møter vesentlig sterkere konkurranse fra aktører med nærmere beliggenhet, og som er mer likeartet den enkelte part.

- (66) Etter melders syn er Namdalsregionen det relevante geografiske markedet. Begge partene har salgsinntekter av noe omfang fra kunder i Namdalen, [REDACTED]. Flere av konkurrentene i området opererer også i hele Namdalen, og særlig i området mellom Namsos og Nærøysund, da det er mange aktører innen industri og oppdrett- og havbruksnæringen i dette området. [REDACTED]. I det følgende vurderes derfor foretakssammenslutningens konkurransemessige virkninger i Namdalen, som er det snevreste geografiske området der partene har overlappende virksomhet og salgsinntekter av noe betydning.
- (67) Det er etter melders syn uansett ikke nødvendig å ta endelig stilling til den geografiske avgrensningen av markedet, da foretakssammenslutningen ikke vil hindre effektiv konkurranse i betydelig grad, og partene ikke vil ha samlet markedsandel over 20 %, uansett hvilken geografisk markedsavgrensning som legges til grunn.

5.2.5 Partenes markedsandeler i Namdalsregionen - ingen konkurransebegrensende virkning

- (68) De ulike markedsaktørenes omsetning innen de ulike kategoriene er ikke kjent for melder, og det er ikke tilgjengelig noen offentlig oversikt over omsetningen i markedet. Namdalens geografi, med store avstander, lav befolkningstetthet og relativt få aktører med fysisk tilstedeværelse, gjør at aktørene i markedet i større grad benytter alternative løsninger og salgskanaler, enn for eksempel i større byer der de fleste aktørene har fysisk tilstedeværelse. Eksempelvis er forsyningsløsninger, oppsøkende salg og direktesalg vanlig i området. Dette medfører at flere av de største nasjonale aktørene, som Motek, Optimera, Tools, Weenaas Workwear og Würth har virksomhet og konkurrerer i Namdalen, selv om de ikke har egne utsalgssteder eller varehus.
- (69) Basert på beskrivelsen av aktørbildet i 5.2.2, egne salgsinntekter og kunnskap om markedet, er melders beste estimat at det ble solgt verktøy og utstyr til profesjonelle kunder i Namdalen for omtrent [REDACTED] i 2022.¹⁹
- (70) Ahlsells totale salgsinntekter innenfor verktøy og utstyr i Namdalen i 2022 var totalt [REDACTED]. Mesteparten av denne omsetningen er fra [REDACTED].²⁰ I tillegg kommer omsetningen fra Staypro, hvis totale salgsinntekt [REDACTED].

¹⁷ Det vises til Konkurransetilsynets veiledning om avgrensning av det relevante marked, s 4, der det fremgår: «Profesjonelle kunder, som bestiller i større volum og har tilgang til egnede transportmidler, har generelt en lavere kostnad ved å orientere seg i markedet enn privatkunder. Dette tilsier at profesjonelle kunder vanligvis etterspør produktene i et større område enn det som er tilfellet for privatkunder.»

¹⁸

¹⁹

²⁰

til profesjonelle kunder i Namdalen var [REDACTED] i 2022. Dette gir en totalomsetning på [REDACTED]. Dersom melders laveste estimat på markedets størrelse legges til grunn, utgjør Ahlsells markedsandel maksimalt [REDACTED].

- (71) Industrivarers salgssinntekter innenfor verktøy og utstyr til profesjonelle kunder i Namdalen i 2022 var omtrent [REDACTED].²¹ Det legges til grunn at all omsetning er til Namdalen, selv om selskapet har noe omsetning utenfor dette området ([REDACTED]) og gjennom nettbutikk. Industrivarers markedsandel estimeres dermed til å være maksimalt [REDACTED] i det relevante produktmarkedet i Namdalen.
- (72) Samlet markedsandel utgjør dermed maksimalt [REDACTED], når man legger det laveste estimatet for markedsstørrelse og en snever geografisk avgrensning til grunn.
- (73) Vilkårene for å inngi forenklet melding er dermed oppfylt, jf. meldeforskriften § 3 nr. 3 bokstav b). Med tanke på partenes ulikheter i primærproduktutvalg, kundegrupper og geografisk nedslagsfelt, er det melders oppfatning at foretakssammenslutningen ikke vil føre til noen hinder av effektiv konkurranse.

5.2.6 Ingen konkurransebegrensning i vertikalt relaterte markeder

- (74) I tillegg til detaljhandel, er Ahlsell er grossist av et bredt utvalg av installasjonsprodukter innen VVS og elektro, samt verktøy og utstyr. Ahlsell selger derfor produkter til en rekke større og mindre forhandlere i hele Norge for videresalg til sluttbruker.
- (75) Industrivarer driver detaljsalg av et bredt utvalg av verktøy og utstyr, og vil derfor drive virksomhet i et etterfølgende ledd i verdikjeden for Ahlsells grossistvirksomhet. [REDACTED]
- (76) Som følge av Ahlsells grossistvirksomhet, vil Ahlsell som regel ha virksomhet i et vertikalt relatert marked til aktører som med virksomhet innen detaljsalg innen produktkategoriene Ahlsell tilbyr.
- (77) Markedet for grossistvirksomhet innen installasjonsprodukter og verktøy og utstyr er minst nasjonalt, og foretakssammenslutningen vil ikke ha noen konkurransemessig betydning da den ikke vil ha utestengende virkninger i verken oppstrøms eller nedstrømsmarkedet. Ahlsells og Industrivarers markedsandel er uansett under 30 % i sine respektive markeder. Vilkårene for å inngi forenklet melding er dermed oppfylt, jf. meldeforskriften § 3 nr. 3 bokstav c).

5.3 Salg av verktøy og utstyr til forbrukere

- (78) Industrivarer selger verktøy og utstyr til forbrukere, både i butikk og på internett. Ahlsell har også [REDACTED] salg til forbrukere i butikk og på internett, gjennom datterselskapene Grønvold Maskinservice, T O Slettebøe og Tromas. Neumann Bygg har noe omsetning knyttet til salg av verktøy og utstyr til forbrukere. Disse aktørene [REDACTED]. Ahlsells søsterselskap, Staypro, selger verktøy og utstyr til forbrukere på internett. Omtrent [REDACTED] av Staypros salgssinntekter i 2022 var knyttet til salg til forbrukere.
- (79) Tilbydere på internett vil i større grad være et reelt alternativ til fysiske butikker for forbrukere enn profesjonelle kunder, da forbrukere [REDACTED]

²¹ [REDACTED]

██████████. Etter melderens syn er det geografiske markedet derfor i utgangspunktet globalt, siden tilbydere kan sende varer til kunder i hele verden, og for mange kunder vil det ikke være av betydning hvor varen sendes fra. Det geografiske markedet er etter melderens syn i det minste nasjonalt, og vil legges til grunn i den følgende vurderingen.

- (80) I 5.2.2 fremgår det mange nasjonale og internasjonale aktører som henvender seg til forbrukermarkedet, både i fysisk butikk og på internett. For eksempel har aktører som Bauhaus, Byggmakker, Jernia, Jula og Megaflis både fysisk butikk og nettbutikk. I tillegg er det mange nasjonale internettaktører som tilbyr verktøy og utstyr via internett, for eksempel Prohandel, Verktøy.no og VVSkupp.no, i tillegg til en rekke internasjonale aktører, som Amazon, Globaltools, NetOnNet, Toolstop mv.
- (81) Ifølge SSB utgjorde omsetning for butikkhandel med bredt utvalg av jernvarer, fargevarer og andre byggevarer, samt butikkhandel med jernvarer, i underkant av 40 milliarder kroner i 2022.²² Et konservativt estimat på at ██████████ av dette var knyttet til salg av verktøy og utstyr til forbrukere, gir et totalmarked på omtrent ██████████ kroner i 2022.
- (82) Industrivarers omsetning i det nasjonale markedet for salg av verktøy og utstyr til forbrukere i 2022 var omtrent ██████████, mens Staypro omsatte for ██████████, totalt ██████████. Det derfor melderens oppfatning at partenes markedsandeler i markedet for salg av verktøy og utstyr til forbrukere er svært lave, selv om man legger til grunn et nasjonalt marked istedenfor globalt.²³
- (83) Melders oppfatning er at det ikke er nødvendig å ta endelig stilling til markedsavgrensning i dette segmentet, da foretakssammenslutningen ikke vil ha noen merkbar virkning på konkurransen, bl.a. på grunn av konkurransen fra et stort antall nasjonale og internasjonale aktører. Partene har uansett under 20 % markedsandel. Vilårene for å inngi forenklet melding er dermed oppfylt, jf. meldeforskriften § 3 nr. 3 bokstav b).

5.4 Service- og verkstedtjenester

5.4.1 Horisontalt overlapp mellom partenes virksomhet

- (84) Industrivarer er tilbyder av service- og verkstedtjenester, hovedsakelig på skog og hageprodukter. Ahlsell tilbyr gjennom enkelte datterselskaper²⁴ service- og verkstedtjenester.
- (85) Etter partenes syn er markedet for service- og verkstedtjenester nasjonalt. Produkter som krever service eller reparasjoner, leveres som regel til forhandler som sender produktet videre til serviceverksted, ofte til serviceverksteder i andre deler av landet. Umiddelbar nærhet til kundene er derfor ikke nødvendig. Partenes virksomhet innen dette produktmarkedet er ██████████, og samlet markedsandel i det nasjonale markedet vil være under 20 %.
- (86) Melder mener at markedet er minst nasjonalt, men enkelte trekk ved markedet kan tilsi en snevrere geografisk utstrekning. For enkelte kunder, for eksempel tidssensitive kunder, eller

²² Næringsgruppering 47.521 og 47.522. Det gjøres oppmerksom på at tallene kun gjelder butikkomsetning, og salg på internett er ikke inkludert.

²³ For ordens skyld opplyses det om at Staypros salgsinntekter fra salg til forbrukere i Namdalen var på ██████████. Industrivarers salgsinntekter knyttet til forbrukere i Namdalen i 2022 var omtrent ██████████. Partenes markedsandeler vil etter melderens estimater derfor være svært lave, og under 20 %, også i et eventuelt snevrere avgrenset marked.

²⁴ Grønvold Maskinservice i Oslo, T O Slettebøe i Kristiansand og Tromas i Trondheim.

produkter, for eksempel større maskiner, kan lokal tilstedeværelse ha betydning. Partene vil imidlertid ikke ha horisontalt overlapp i et eventuelt snevrere avgrenset geografisk marked, da det er store avstander mellom partenes verksteder. Vilkårene for å inngi forenklet melding er dermed oppfylt, jf. meldeforskriften § 3 nr. 3 bokstav a) og b). Partenes horisontale overlapp i markedet for service- og verkstedtjenester behandles derfor ikke nærmere.

5.4.2 Vertikal relasjon mellom partenes virksomhet innen salg av verktøy og utstyr og service- og verkstedtjenester

- (87) Industrivarer tilbyr verkstedtjenester og servicereparasjoner til sine kunder, hovedsakelig på produkter og maskiner de selv selger. Slike tjenester kan i utgangspunktet utgjøre et separat ettermarked til salg av verktøy og utstyr, og er som sådan ikke vertikalt relatert til hovedmarkedet. Industrivarers servicetilbud er [redacted] Industrivarer er heller ikke garantiverksted for noen merkevarer.
- (88) [redacted] mange produsenter krever at forhandler har serviceverksted for å kunne selge deres produkter, [redacted] Verkstedtjenester er [redacted] for å kunne selge produkter fra populære og kjente merkevarer. [redacted]
- (89) Ahlsell tilbyr ikke verkstedtjenester eller servicereparasjoner til kunder i Namdalen, men tilbyr verkstedtjenester andre steder i landet.²⁵ Ahlsell anvender i et begrenset omfang verkstedtjenester [redacted] Etter melderens syn utgjør dette uansett ikke noen vertikalt relatert virksomhet, [redacted].
- (90) Ahlsells datterselskaper, Grønvold Maskinservice og Tromas, er autoriserte garantiverksteder for flere merkevarer, blant annet Bosch og Makita. Industrivarer fører varer fra flere av leverandørene som Ahlsells datterselskaper er garantiverksted for, og kan dermed benytte tjenester innen garantireparasjoner på vegne av kunder. Etter melderens syn utgjør dette likevel ikke vertikalt relatert virksomhet, [redacted]
- (91) Den potensielle vertikale relasjonen mellom partenes virksomhet er etter melderens syn perifer, og under enhver omstendighet har ikke partene mer enn 30 % markedsandel i sine respektive markeder, uansett hvilken markedsavgrensning som legges til grunn. Vilkårene for å inngi forenklet melding er dermed oppfylt, jf. meldeforskriften § 3 nr. 3 bokstav c).

²⁵ Datterselskapene Grønvold Maskinservice, T O Slettebøe og Tromas, tilbyr som nevnt over verkstedtjenester i hhv. Oslo, Kristiansand og Trondheim.

6. Konkurrenter leverandører og kunder

(92) En oversikt over partenes viktigste leverandører, konkurrenter og kunder er vedlagt.

Vedlegg 3 Viktigste kunder, leverandører og konkurrenter for Ahlsell

Vedlegg 4 Viktigste kunder, leverandører og konkurrenter for Industrivarer

7. Årsregnskaper

(93) Årsberetninger og årsregnskap til Ahlsell Norge AS og deres datterselskaper for 2022 er tilgjengelig på brreg.no. Årsregnskapet for 2022 for Quimper AB er inntatt i Ahlsell Norge AS' årsregnskap og er tilgjengelig på hitta.se. Årsregnskapet til Ahlsell AB og Proffsmagasinet Svenska AB for 2022 er offentlig tilgjengelig på hitta.se, og årsregnskapet til Sanistål er tilgjengelig på sanistaal.dk.

(94) CVC Fund VII er et private equity-fond og har derfor ikke konsolidert regnskap. Fondets norske porteføljeselskapers regnskap og årsberetning er tilgjengelig, herunder Neumann Bygg, er tilgjengelig på brreg.no.

8. Andre opplysninger

(95) Transaksjonen er kun meldepliktig i Norge.

9. Offentlighet

(96) Forretningshemmeligheter er markert med grønn bakgrunn.

(97) Begrunnelse for at opplysningene skal unntas offentlighet er vedlagt denne meldingen som Vedlegg 5.

Vedlegg 5 Begrunnelse for forretningshemmeligheter

(98) For ordens skyld presiseres at Vedlegg 2 inneholder sensitive opplysninger om Ahlsells kontrollerende eier CVC Fund VII som ikke skal deles med partene.

Med vennlig hilsen
for Advokatfirmaet BAHR AS



Jone Berge
Advokatfullmektig
Saksansvarlig advokat: Helge Stemschaug