

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

Ahsell Norge AS

og

Alf I. Larsen AS

og

Verktøy-Maskin AS

Oslo, 19. april 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 Øvrige involverte foretak

Navn: Alf I. Larsen AS
Org.nr.: 946 295 566
Adresse: Vestre Svanholmen 17, 4313 Sandnes

Navn: Verktøy-Maskin AS
Org.nr.: 813 501 252
Adresse: Kvitmyrveien 2, 4516 Mandal

2. Om foretakssammenslutningen

- (1) I henhold til to separate aksjekjøpsavtaler inngått hhv. 17. og 19. april 2024 erverver Ahlsell Norge AS («Ahlsell») 100 % av aksjene i Alf I. Larsen AS («AIL») og Verktøy-Maskin AS («Verktøy-Maskin») (samlet omtalt «partene»). Transaksjonen medfører at Ahlsell erverver kontroll over AIL og Verktøy-Maskin, jf. konkurranseloven § 17 første ledd. Ervervelsene av de to selskapene anses som én foretakssammenslutning etter konkurranseloven, ettersom transaksjonene er juridisk avhengig av hverandre. Transaksjonene gjennomføres ikke før Konkurransetilsynets saksbehandling er avsluttet.
- (2) Ahlsell er indirekte kontrollert av Ahlsell AB. AIL er før foretakssammenslutningen under kontroll av Larsen Holding AS, mens Verktøy-Maskin er under kontroll av Skoie Holding AS.

3. De involverte foretakenes struktur og virksomhetsområder

3.1 Ahlsell Norge AS

- (3) For beskrivelsen av Ahlsell vises det til kapittel 3.1 i Forenklet melding av foretakssammenslutning - Ahlsell Norge AS - Industrivarer AS av 29. februar 2024, inntatt som Vedlegg 1. Det foreligger ingen endringer i Ahlsells virksomhet siden denne meldingen, slik at beskrivelsen gjelder i sin helhet. Det vises også til at den nevnte foretakssammenslutningen ble godkjent av Konkurransetilsynet 5. mars 2024. En oversikt over Ahlsells datterselskaper er inntatt som Vedlegg 2.

Vedlegg 1 Forenklet melding av foretakssammenslutning - Ahlsell Norge AS - Industrivarer AS av 29. februar 2024

Vedlegg 2 Oversikt over Ahlsells datterselskaper

3.2 Ahlsell AB, CVC Capital Partners og CVCs porteføljeselskaper

- (4) For den generelle beskrivelsen av Ahlsell AB, CVC Capital Partners og CVCs porteføljeselskaper vises det til kapittel 3.2 i Forenklet melding av foretakssammenslutning - Ahlsell Norge AS - Industrivarer AS av 29. februar 2024, se Vedlegg 1. En oversikt over CVC-fondenes selskaper med omsetning i Norge er inntatt som Vedlegg 3.

Vedlegg 3 Oversikt over CVC-fondenes selskaper med omsetning i Norge

- (5) Det eneste porteføljeselskapet til CVC aktivt i Norge med virksomhet i eller tilgrensende til markeder der målselskapene er aktive, 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 18 varehus i hele Norge. Som byggevarehandel fører Neumann også noen produkter som er overlappende med målselskapenes produktportefølje. Neumann har varehus i alle de tre geografiske områdene hvor partene har overlappende virksomhet. For øvrig har ingen av CVC-fondenes porteføljeselskaper horisontal overlapp med, eller virksomhet i markeder som er vertikalt relatert til, målselskapenes virksomhet.

3.3 Alf I. Larsen AS

- (6) AIL eies før foretakssammenslutningen med 92,2 % av Larsen Holding AS og 7,8 % av privatpersonen Svein Hadla. Larsen Holding AS er igjen eid av en rekke privatpersoner, hvor Rune Helge Strøm er største eier med 39,48 %. Samme eierskapsforhold foreligger også for selskapet Ail Invest AS som ikke er del av transaksjonen.

- (7) AIL har 50 % eierskap i selskapet Verktøy-Maskin Eiendom AS og 40,2 % i Verktøy-Maskin AS. Det resterende av begge selskaper eies av Skoie Holding AS. Som beskrevet ovenfor vil Ahlsell gjennom foretakssammenslutningen overta 100 % av aksjene i Verktøy-Maskin AS. Verktøy-Maskin Eiendom AS er ikke del av transaksjonen. AIL har også 16,24 % eierskap i C.A.L Holding AS, men disse aksjene vil ikke overføres til Ahlsell ved foretakssammenslutningen.
- (8) AILs salgsinntekter i 2023 var MNOK 164,1. Selskapet har 44 ansatte og er lokalisert i Sandnes, Bryne og Bergen. Hovedkontoret ligger på Forus i Sandnes hvor AIL har utsalgssted, lager, verksted og kontor. På Straume i Bergen har selskapet lager, og kontorer. På Bryne har AIL utsalgssted, kontor og lager. AIL har også en nettbutikk som hovedsakelig anvendes av kunder i nærområdene til utsalgstedene, men de har også en del salg til øvrige deler av landet. [REDACTED]
- (9) AIL er et selskap som tilbyr et bredt produktspekter innenfor verktøy, utstyr og industriprodukter til profesjonelle kunder. [REDACTED]. AIL har et særlig fokus på produktkategoriene transmisjoner, skjæreverktøy og maskiner. Selskapet tilbyr i tillegg metallverktøy, ulike forbruksvarer (f.eks. verneutstyr) og verkstedmøbler.
- (10) AIL tilbyr også installasjons- og servicetjenester innen produktsegmentet maskin. Servicetjenestene tilbys kun på produkter selskapet selv har solgt og installert.
- (11) AILs salgsinntekter innen ulike kategorier kan fordeles på følgende måte:

Kategori	Andel av totalsalg
Metallverktøy:	[REDACTED]
Transmisjoner:	[REDACTED]
Maskiner	[REDACTED]
Forbruksvarer	[REDACTED]
Verkstedmøbler	[REDACTED]

- (12) Les mer om AIL på www.ail.no/

3.4 Verktøy-Maskin AS

- (13) Verktøy-Maskin eies før foretakssammenslutningen med 59,8 % av Skoie Holding AS og 40,2 % av AIL. Skoie Holding AS eies av fire privatpersoner i Skoie familien, hvor største eier er Øyvind Skoie med 40,1 %.
- (14) Verktøy-Maskin har 16,24 % eierskap i C.A.L Holding AS. På tilsvarende måte som for AILs aksjer i samme selskap vil heller ikke disse aksjene videreføres til Ahlsell etter foretakssammenslutningen.
- (15) Verktøy-Maskin 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]

- (16) Verktøy-Maskin hadde salgsinntekter på MNOK 42,3 i 2022. Selskapet har 9 ansatte og holder til i Mandal, hvor de har utsalgssted, lager, verksted og kontor. Selskapet åpnet også en nettbutikk i januar 2024. [REDACTED]
- (17) Verktøy-Maskin er et selskap som tilbyr verktøy, utstyr og industriprodukter, hovedsakelig til profesjonelle kunder. Selskapet har imidlertid også [REDACTED] salg til forbrukere ([REDACTED] av det totale salget). Selskapets hovedfokus er på [REDACTED]. Verktøy-Maskin har en bred produktportefølje innen verktøy og utstyr, herunder blant annet elektriske verktøy, arbeidsklær, skjæreverktøy, festematerialer og verkstedsmøbler.
- (18) Les mer om Verktøy-Maskin på www.verktoy-maskin.no/

4. Formålet med foretakssammenslutningen og forretningsmessig rasjonale

- (19) Ahlsell og AIL og Verktøy-Maskin er i stor grad komplementære aktører. Partene tilbyr og fokuserer på ulike produktporteføljer innen forskjellige produktkategorier, og retter seg i stor grad mot ulike kundegrupper:

- Produktportefølje: Ahlsell tilbyr et bredt produktutvalg innen flere forskjellige produktkategorier. Produktkategoriene verktøy og utstyr [REDACTED]. Hverken AIL eller Verktøy-Maskin tilbyr varer innen VVS og elektro, [REDACTED]. [REDACTED] av AILs omsetning er innen produktkategorien maskiner som Ahlsell ikke tilbyr. [REDACTED]
- Kundegrupper: Partene har også ulike primære kundegrupper. Ahlsell selger utelukkende til profesjonelle kunder,¹ [REDACTED]. AILs kunder er profesjonelle kunder, i hovedsak [REDACTED]. Verktøy-Maskin har [REDACTED] som sin største kundegruppe.
- Salgskanaler: Partene benytter flere forskjellige salgskanaler og metoder for å tilby produkter til sine kunder. [REDACTED] av Ahlsells salgsinntekter er fra direktedistribusjon fra produsenter og sentrallageret på Østlandet. Ahlsell tilbyr også forskjellige forsyningsløsninger, samt å selge produkter direkte til kunder fra utsalgssteder. I Stavangerområdet kommer [REDACTED] av Ahlsells salg fra utsalgsstedene. AIL har også utkjøring fra sitt lager, [REDACTED].

- (20) Ett hovedformål med foretakssammenslutningen er [REDACTED]

¹ Enkelte av Ahlsells datterselskaper selger også produkter til forbrukere. Dette gjelder Grønvold Maskinservice, T O Slettebøe, Tromas og Industrivarer.



(21) [redacted] slik at selskapene blir en mer attraktiv leverandør til både eksisterende og nye kunder. [redacted]

(22) Foretakssammenslutningen vil i tillegg føre til betydelige effektivitetsgevinster innen produktkategorier der alle partene er representert i dag. [redacted]

(23) [redacted]

5. Ingen betydelig hindring av effektiv konkurranse

5.1 Innledning

(24) 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. Det foreligger også en overlapp mellom Ahlsell og Verktøy-Maskin for salg av verktøy og utstyr til forbrukere, [redacted]. jf. punkt 5.3. Partene har etter Melders oppfatning ingen horisontal overlapp i et marked for service- og verkstedtjenester som redegjort for i punkt 5.4.1.

(25) Partenes overlappende virksomhet er hovedsakelig i markeder som minst er nasjonale, der de vil møte sterk konkurranse fra en rekke aktører og [redacted]. Partene er i tillegg svært lite nære konkurrenter i det nasjonale markedet, særlig pga. forskjeller i produktportefølje, salgskanaler og kundegrupper. I tillegg har både AIL og Verktøy-Maskin begrenset geografisk tilstedeværelse. Selv i et vesentlig snevrere avgrenset geografisk marked vil partene være lite nære konkurrenter.

(26) Partenes virksomheter er også vertikalt relatert, ettersom Ahlsell som grossist tilbyr produkter til forhandlere for videresalg, omtalt i punkt 5.2.8.

- (27) Ahlsell tilbyr og benytter på vegne av kunder 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. AIL tilbyr installasjons- og servicetjenester primært på maskindelen av virksomheten, og utgjør ingen overlapp med Ahlsells verkstedtjenester.
- (28) 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

- (29) 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 direktesalg til kundens tilholdssted.
- (30) AIL tilbyr et bredt produktutvalg innen verktøy og utstyr, hovedsakelig til bedrifter med virksomhet innen [REDACTED]. Verktøy-Maskin tilbyr et bredt produktutvalg innen verktøy og utstyr, hvor den største kundegruppen er [REDACTED]. Hverken AIL eller Verktøy-Maskin tilbyr installasjonsprodukter for VVS og elektro.
- (31) AIL har kun salg til profesjonelle kunder. Majoriteten av AILs profesjonelle kunder driver virksomhet innen [REDACTED]. AIL selger [REDACTED] jf. punkt 5.2.4 under. Verktøy-Maskin selger hovedsakelig produkter til profesjonelle kunder [REDACTED], men har også noe salg til forbrukere. En stor del av Verktøy-Maskins profesjonelle kunder driver virksomhet innen [REDACTED] men de har også en del salg til [REDACTED].
- (32) Kategorien verktøy og utstyr består av en rekke produkter som både Ahlsells, AILs og Verktøy-Maskins 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	Skrutrekker, 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

- (33) 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, [REDACTED]. Innen verktøy og utstyr konkurrerer imidlertid Ahlsell i tillegg med en rekke andre nasjonale aktører, som [REDACTED].
- (34) 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 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
Byggevare	Bredt utvalg av verktøy og utstyr, ofte til både forbrukere og profesjonelle.	Bauhaus, Maxbo Proff, Megaflis, 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, Toolstop, Verktøy.no og VVSkupp.no

- (35) 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, STIHL og HILTI. 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».
- (36) Kundesiden består av profesjonelle kunder i en rekke bransjer, og partenes primære kundegrupper er forskjellige. Ahlsells typiske kunder er [REDACTED]

AIL har

Verktøy-Maskin har

Ahlsell har

- (37) Ettersom alle de relevante regionale markedene består av noen av Norges største byområder er det sterk konkurranse hvor mange både nasjonale og lokale aktører er til stede gjennom både utsalgssteder og forsyningsløsninger. I tillegg er det mange av aktørene som tilbyr direktesalg, noe som øker konkurransepresset i de regionale markedene. Det er også en rekke lokale tilbydere som utøver konkurransepress i de relevante regionale markedene.

	Stavangerområdet	Bergensområdet	Kristiansandsområdet
Spesialister	Felleskjøpet, Tess, Tools, Würth, Motek, Ahlsell, AIL	Felleskjøpet, Tess, Tools, Würth, Motek, Ahlsell, AIL	Felleskjøpet, Tess, Tools, Würth, Motek, Ahlsell, Verktøy-Maskin
Byggevarer	Byggmakker, Montér, OBS Bygg, XL Bygg, Neumann, Bauhaus, Byggmax, Megaflis	Bygger'n, Byggmakker, OBS Bygg, XL Bygg, Neumann, Montér, Megaflis, Byggmax	Byggmakker, OBS Bygg, XL Bygg, Neumann, Montér, Megaflis, Bauhaus
Do-it-yourself	Biltema, Clas Ohlson, Elkjøp, Europris, Flisekompaniet, Jernia, Jula, Rusta og Thansen	Biltema, Clas Ohlson, Elkjøp, Europris, Flisekompaniet, Jernia, Jula, Rusta og Thansen	Biltema, Clas Ohlson, Elkjøp, Europris, Flisekompaniet, Jernia, Jula, Rusta og Thansen
VVS/elektrogrossister	Ahlsell, Brødrene Dahl, Onninen, Solar, Heidenreich	Ahlsell, Brødrene Dahl, Onninen, Solar, Heidenreich	Ahlsell, Brødrene Dahl, Onninen, Solar, Heidenreich
Oppsøkende salg/direktesalg	Motek, Tools, Wenaas Workwear, Würth, XL Bygg, Ahlsell	Motek, Tools, XL Bygg, Würth, Ahlsell	Motek, Tools, XL Bygg, Würth, Ahlsell

Kilde: Partenes egne opplysninger samt offentlige kilder²

- (38) Som det fremgår av tabellen, har kundene mange alternativer i sine respektive nærområder. Listen er ikke uttømmende, og det er mange ytterligere lokale aktører som utøver konkurransepress i de relevante områdene. De aller fleste av de nevnte selskapene har flere utsalgssteder i hvert av disse områdene. I tillegg kommer som nevnt direktesalg, særlig fra de nasjonale aktørene, samt fra produsentene av verktøy og utstyr direkte.

5.2.3 Avgrensning relevante produktmarkeder

- (39) Etter melderens syn er det relevante produktmarkedet salg av et bredt varesortiment av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder. Melders oppfatning er at salg av verktøy og utstyr til forbrukere utgjør et separat marked, jf. 5.3 under.

² Oversikten må ikke anses uttømmende.

- (40) Både Ahlsell og AIL og Verktøy-Maskin fører et bredt varesortiment innen verktøy og utstyr, men har hovedfokus innen ulike kategorier. [REDACTED] som etter melder oppfatning utgjør et separat marked fra salg av verktøy og utstyr. Hverken AIL eller Verktøy-Maskin tilbyr installasjonsprodukter innen VVS og elektro, og dette produktmarkedet omtales derfor ikke i det følgende. Det avgrenses videre mot maskinverktøy, som er et av produktområdene AIL fokuserer mest på, da Ahlsell ikke tilbyr dette.
- (41) Partene har også en variert kundegruppe innenfor proffkundesegmentet. Ahlsells kunder består hovedsakelig av [REDACTED]. AILs kunder er hovedsakelig virksomheter innen [REDACTED], mens Verktøy-Maskins kunder hovedsakelig opererer innen [REDACTED].
- (42) Selv om partenes kunder er innenfor de samme bransjene, er det fortsatt variasjon i hvilke typer produkter de selger til kundene. 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.
- (43) 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.
- (44) 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 AILs og Verktøy-Maskins produktutvalg er det hovedsakelig innen segmentet for verktøy og utstyr det foreligger overlapp mellom partene. Dette er etter melderens syn det snevrest tenkelige relevante produktmarkedet, og vil derfor legges til grunn i den følgende vurderingen.
- (45) Avgrensningen av det relevante produktmarkedet er etter melderens 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

- (46) Etter melderens syn er det geografiske markedet for salg av verktøy og utstyr i utgangspunktet minst nasjonalt. De fleste aktørene det er naturlig for melder å sammenlignes med, tilbyr også dirktesalg og distribusjon til kunder i hele Norge. Ahlsells salgsinntekter til kunder i [REDACTED]. Dirktesalg har også blitt mer tilgjengelig for mindre aktører uten egne distribusjonskanaler eller avtaler, ved hjelp av for eksempel internett og bedre tilgang på distribusjonsløsninger. Det vises også til at [REDACTED].

Markedet preges også av at en rekke aktører driver oppsøkende salgsvirksomhet i områder de ikke har fysisk tilstedeværelse. Mange aktører tilbyr også ulike forsyningsløsninger, som eksempelvis innebærer at det 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.

- (47) 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.
- (48) Melder mener derfor at markedet minst er nasjonalt. Det er imidlertid enkelte trekk ved markedet som kan tilsi 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.
- (49) Etter melders syn er det tre relevante regionale markeder hvor partene har overlappende virksomhet: Stavangerområdet, Bergensområdet og Kristiansandsområdet.
- (50) Både Ahlsell og AIL har salgsinntekter og utsalgssteder i Stavangerområdet. Det relevante området dekker byene Stavanger og Sandnes og strekker seg til Randaberg i nord og Jæren i sør. Det er svært mange konkurrenter som operer i dette storbyområdet.
- (51) Både Ahlsell og AIL har salgsinntekter og utsalgssteder i Bergensområdet. Også dette er et storbyområde, som innbefatter Bergen og omegn. Det er svært mange konkurrenter som opererer i Bergensområdet.
- (52) Både Ahlsell og Verktøy-Maskin har salgsinntekter og utsalgssteder i Kristiansandsområdet. Ahlsell har utsalgssteder i Kristiansand, mens Verktøy-Maskin har et utsalgssted i Mandal, som er en tilgrensende bykommune om lag 30 minutter med bil fra Kristiansand. Grunnet relativt kort kjøreavstand er vår oppfatning at Mandal og Kristiansand kan være del av samme geografiske marked. Det er mange konkurrenter som opererer i Kristiansandsområdet.
- (53) I det følgende vurderes derfor foretakssammenslutningens konkurransemessige virkninger i Stavangerområdet, Bergensområdet og Kristiansandsområdet som er de snevreste geografiske områdene der partene har overlappende virksomhet.
- (54) Det er etter melders syn ikke nødvendig å ta endelig stilling til den geografiske avgrensningen av markedet, da foretakssammenslutningen uansett avgrensning ikke vil hindre effektiv konkurranse i betydelig grad.

5.2.5 Partenes markedsandeler i Stavangerområdet - ingen konkurransebegrensende virkning

- (55) 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.
- (56) 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 Stavangerområdet for [REDACTED] i 2022.
- (57) Ahlsell har to utsalgssteder i Stavangerområdet. Selskapets totale salgsinntekter innenfor verktøy og utstyr i Stavangerområdet i 2023 var [REDACTED].³ Dette inkluderer omsetning fra Staypro. [REDACTED]
[REDACTED] Videre har Neumann to varehus i Stavangerområdet, og Neumanns salgsinntekter knyttet til salg av verktøy og utstyr til det profesjonelle markedet i Stavangerområdet var [REDACTED] i 2022.⁴ Dersom melders laveste estimat på markedets størrelse legges til grunn, utgjør Ahlsells og Neumanns markedsandel [REDACTED].
- (58) AIL har to utsalgssteder i Stavangerområdet. Selskapet hadde salgsinntekter innenfor verktøy og utstyr til profesjonelle kunder i Stavangerområdet på [REDACTED] i 2022 [REDACTED] i 2023). AILs markedsandel estimeres dermed til å være [REDACTED] i det relevante produktmarkedet i Stavangerområdet.
- (59) Samlet markedsandel utgjør dermed [REDACTED] når man legger det laveste estimatet for markedsstørrelse og en snever geografisk avgrensning til grunn.

5.2.6 Partenes markedsandeler i Bergensområdet - ingen konkurransebegrensende virkning

- (60) 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.
- (61) 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 Bergensområdet for [REDACTED] i 2022.
- (62) Ahlsell har fire utsalgssteder i Bergensområdet. Selskapets totale salgsinntekter innenfor verktøy og utstyr i Bergensområde var [REDACTED] i 2023.⁵ Dette inkluderer omsetning fra Staypro, samt Ahlsells datterselskaper T Bentsen AS og Lindqvist AS. [REDACTED]
[REDACTED] Videre har Neumann tre varehus i Bergensområdet, og Neumanns salgsinntekter knyttet til salg av verktøy og utstyr til det profesjonelle markedet i Bergensområdet var [REDACTED] i 2022.⁶ Dersom melders laveste estimat på markedets størrelse legges til grunn, utgjør Ahlsells og Neumanns markedsandel [REDACTED].

³ Melder bemerker at bruk av 2023 tall for egen omsetning ved beregning av markedsandeler basert på totalmarkedsanslag for 2022 ikke vil gi et misvisende bilde. Ahlsell hadde til og med lavere omsetning i dette området i 2023 sammenlignet med 2023, som vil si at markedsandelen ville vært lavere ved bruk av 2022 tall.

⁴ Merk at ett av Neumanns varehus i Stavangerområdet ble åpnet i 2024, og hadde dermed ingen omsetning hverken i 2022 eller 2023.

⁵ Se fotnote 3.

⁶ Merk at ett av Neumanns varehus i Bergen åpnet i 2023, og hadde dermed ingen omsetning i 2022. I 2023 hadde denne butikken en begrenset omsetning i dette markedet på [REDACTED].

- (63) AIL har ett utsalgssted i Bergensområdet. Selskapets salgsinntekter innenfor verktøy og utstyr til profesjonelle kunder i Bergensområdet var [REDACTED] i 2022 ([REDACTED] i 2023). AILs markedsandel estimeres dermed til å være [REDACTED] i det relevante produktmarkedet i Bergensområdet.
- (64) Samlet markedsandel utgjør dermed [REDACTED], når man legger det laveste estimatet for markedsstørrelse og en snever geografisk avgrensning til grunn.

5.2.7 Partenes markedsandeler i Kristiansandsområdet - ingen konkurransebegrensende virkning

- (65) 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.
- (66) 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 Kristiansandsområdet for [REDACTED] i 2022.
- (67) Ahlsell har ett utsalgssted i Kristiansandsområdet, lokalisert i Kristiansand. Selskapets totale salgsinntekter innenfor verktøy og utstyr til profesjonelle kunder i Kristiansandsområdet var [REDACTED] i 2022. [REDACTED]. Videre hadde datterselskapet T O Slettebø, som også er lokalisert i Kristiansand, en omsetning til profesjonelle kunder på [REDACTED] i 2022. I tillegg kommer omsetningen fra Staypro, hvis totale salgsinntekt til profesjonelle kunder i Kristiansandsområdet var [REDACTED] i 2022. Videre har Neumann tre varehus i Kristiansandsområdet, hvor to er lokalisert i Kristiansand og ett i Mandal. Neumanns salgsinntekter knyttet til salg av verktøy og utstyr til det profesjonelle markedet i Kristiansandsområdet var [REDACTED] i 2022. Dersom melders laveste estimat på markedets størrelse legges til grunn, utgjør Ahlsells og Neumanns markedsandel [REDACTED] i Kristiansandsområdet.
- (68) Verktøy-Maskin har ett utsalgssted i Kristiansandsområdet, lokalisert i Mandal. Når det gjelder selskapets salgsinntekter innenfor verktøy og utstyr til profesjonelle kunder i Kristiansandsområdet i 2022 legger melder for denne meldingens del til grunn at all deres omsetning til knytter seg til dette geografiske området. Det legges dermed til grunn salgsinntekter for Verktøy-Maskin i dette området på [REDACTED]. Verktøy-Maskins markedsandel estimeres dermed til å være [REDACTED] i det relevante produktmarkedet i Kristiansandsområdet.
- (69) Samlet markedsandel utgjør dermed [REDACTED] når man legger det laveste estimatet for markedsstørrelse og en snever geografisk avgrensning til grunn.

5.2.8 Ingen konkurransebegrensning i vertikalt relaterte markeder

- (70) I tillegg til detaljhandel, er Ahlsell 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.
- (71) Både AIL og Verktøy-Maskin driver detaljsalg av et bredt utvalg av verktøy og utstyr, og vil derfor drive virksomhet i et etterfølgende ledd i verdikjeden for Ahlsells grossistvirksomhet. AIL kjøpte varer fra Ahlsell for videresalg for [REDACTED] og [REDACTED]

i hhv. 2022 og 2023, mens Verktøy-Maskin kjøpte varer fra Ahlsell for [REDACTED] i 2022 og [REDACTED] i 2023.

- (72) 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.
- (73) 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 begge målselskapenes 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

- (74) Verktøy-Maskin tilbyr i [REDACTED] verktøy og utstyr til forbrukere, både gjennom sitt utsalgssted i Mandal og gjennom sin nettbutikk som åpnet i januar 2024.
- (75) Ahlsell har også i [REDACTED] salg til forbrukere i butikk og på internett, gjennom datterselskapene Grønvold Maskinservice, T O Slettebøe, Tromas og Industrivarer. Neumann har også [REDACTED] knyttet til salg av verktøy og utstyr til forbrukere. Ingen av disse aktørene har forbrukermarkedet som sitt primære marked. Ahlsells søsterselskap, Staypro, selger verktøy og utstyr til forbrukere på internett. [REDACTED] av Staypros salgsinntekter i 2022 var knyttet til salg til forbrukere.
- (76) Tilbydere på internett vil i større grad være et reelt alternativ til fysiske butikker for forbrukere enn profesjonelle kunder, da forbrukere ofte vil være mindre tidssensitive, og mer prissensitive. 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.
- (77) 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.
- (78) Ifølge SSB utgjorde omsetning for butikkhandel med bredt utvalg av jernvarer, fargevarer og andre byggevarer, samt butikkhandel med jernvarer, i underkant av NOK 40 milliarder i 2022.⁷ Et konservativt estimat på at [REDACTED] av dette var knyttet til salg av verktøy og utstyr til forbrukere, gir et totalmarked på [REDACTED] i 2022.
- (79) Verktøy-Maskins omsetning i det nasjonale markedet for salg av verktøy og utstyr til forbrukere i 2022 var [REDACTED], noe som angir en [REDACTED]. AIL tilbyr ikke salg av verktøy og utstyr til forbrukere. Staypro omsatte for [REDACTED] rettet

⁷ Næringsgruppering 47.521 og 47.522. [REDACTED]

mot forbrukere i 2022. De andre selskapene i Ahlsell konsernet har [redacted] til forbrukere, da dette [redacted]. Det derfor melder oppfatning at partenes markedsandeler i markedet for salg av verktøy og utstyr til forbrukere er [redacted].

- (80) Heller ikke innen det snevreste tenkelige geografiske marked i form av Kristiansandsområdet foreligger det noen konkurransebegrensning. Verktøy-Maskin omsetter for [redacted] i et slikt marked. Staypro omsetter [redacted] i Kristiansandsområdet (til både forbrukere og profesjonelle kunder). T O Slettebøes omsetning knyttet til forbrukere er [redacted] (fordelt på alle produktkategorier), mens Neumann har omsetning innen verktøy og utstyr på [redacted] til forbrukere i Kristiansandsområdet.
- (81) Melders oppfatning er at det ikke er nødvendig å ta endelig stilling til markedsavgrensing 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 [redacted] markedsandel. Vilkårene for å inngi forenklet melding er dermed oppfylt, jf. meldeforskriften § 3 nr. 3 bokstav b).

5.4 Service- og verkstedtjenester

5.4.1 Ingen horisontal overlapp mellom partenes virksomheter

- (82) AIL er tilbyder av installasjons- og servicetjenester, hovedsakelig på maskiner de selv har installert. Verktøy-Maskin videreformidler service- og verkstedtjenester til eksterne partnere. Ahlsell tilbyr gjennom enkelte datterselskaper service- og verkstedtjenester. Det foreligger på bakgrunn av dette ingen horisontal overlapp mellom partene i dette markedet.

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

- (83) AIL tilbyr installasjons og servicetjenester, men primært på maskin delene av virksomheten og kun på egne installasjoner. Verktøy-Maskin tilbyr ikke egne verkstedtjenester, men videreformidler dette til ulike garantiverksteder. Slike tjenester kan i utgangspunktet utgjøre et separat ettermarked til salg av verktøy og utstyr, og er som sådan ikke vertikalt relatert til hovedmarkedet.
- (84) Ahlsell anvender i et begrenset omfang verkstedtjenester [redacted]. Etter melders syn utgjør dette uansett ikke noen vertikalt relatert virksomhet, [redacted].
- (85) Ahlsells datterselskaper, Grønvold Maskinservice og Tromas, er autoriserte garantiverksteder for flere merkevarer, blant annet Bosch og Makita. AIL og Verktøy-Maskin fører varer fra flere av leverandørene som Ahlsells datterselskaper er garantiverksted for, og kan dermed benytte tjenester innen garanti-reparasjoner på vegne av kunder. Etter melders syn utgjør dette likevel ikke vertikalt relatert virksomhet, [redacted].

- (86) 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).

6. Konkurrenter leverandører og kunder

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

Vedlegg 4 Viktigste kunder, leverandører og konkurrenter for Ahlsell

Vedlegg 5 Viktigste kunder, leverandører og konkurrenter for AIL

Vedlegg 6 Viktigste kunder, leverandører og konkurrenter for Verktøy-Maskin

7. Årsregnskaper

(88) 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.

(89) 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.

(90) Årsberetninger og årsregnskap til AIL for 2023 og Verktøy-Maskin for 2022 er tilgjengelig på brreg.no.

8. Andre opplysninger

(91) Transaksjonen er kun meldepliktig i Norge.

9. Offentlighet

(92) Forretningshemmeligheter er markert med **grønn** bakgrunn.

(93) Begrunnelse for at opplysningene skal unntas offentlighet er vedlagt denne meldingen som Vedlegg 7.

Vedlegg 7 Begrunnelse for forretningshemmeligheter

(94) For ordens skyld presiseres at Vedlegg 3 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 Stemshaug