

MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

MELLOM

MESTERGRUPPEN BYGGEVARE AS

OG

**BYGGVELL AS, TRETEC BYGGESYSTEMER AS, ING PRO AS OG TREFIBERISOLERING SØR
AS**

2. april 2025

Forretningshemmeligheter for Mestergruppen Byggevare AS er markert i **grønn**
Forretningshemmeligheter for Byggvell AS, Tretec Byggesystemer AS, Ing Pro AS og
Trefiberisolering Sør AS er markert med **turkis**
Forretningshemmeligheter for begge er markert med **gult**

1 INNLEDNING OG OPPSUMMERING

Denne meldingen inngis til Konkurransetilsynet i medhold av konkurranse-loven § 18, jf. § 17 på vegne av Mestergruppen Byggevare AS ("**Mestergruppen Byggevare**").

Den planlagte foretakssammenslutningen ("**Transaksjonen**") innebærer at Mestergruppen AS ("**Mestergruppen**"), gjennom sitt heleide datterselskap Mestergruppen Byggevare, på varig basis overtar enekontroll over Byggvell AS ("**Byggvell**"), Tretec Byggesystemer AS ("**Tretec**"), Ing Pro AS ("**Ing Pro**") og Trefiberisolering Sør AS ("**Trefiberisolering Sør**"), gjennom erverv av aktiva og aksjer fra Birkeland Bruk Holding AS. I det følgende vil Mestergruppen, Byggvell, Tretec, Ing Pro og Trefiberisolering Sør omtales sammen som "**Partene**".

Partene har identifisert følgende horisontale overlapp:

- Et begrenset overlapp mellom et fåtall av Mestergruppens egneide byggevareutsalg og Byggvells **byggevareutsalg i Agder og Rogaland**.
 - Mestergruppen har i begrenset grad sluttleds salg av byggevarer gjennom egneide byggevareutsalg, ettersom byggevarene i hovedsak omsettes gjennom byggevareutsalg som er tilknyttet Mestergruppens kjeder. Mestergruppen har til sammen [REDACTED] egneide byggevarerhus, og det er kun et fåtall av disse byggevarerhusene som er i samme hypotetiske lokalk markeder som Byggvells byggevarerhus.
 - Partenes geografiske nedslagsfelt er først og fremst komplementær. Byggvell har til sammen syv byggevarerhus, men dersom man legger til grunn hypotetiske lokalk markeder med utgangspunkt i 30 minutter kjøreavstand fra byggevarerhusene, har Partene overlappende virksomhet i tre lokalk markeder. Partene møter effektiv konkurranse fra andre aktører i alle de hypotetiske lokalk markedene.
- Overlapp mellom Mestergruppen (gjennom Pretre AS ("**Pretre**")) og Tretecs virksomhet knyttet til **produksjon og salg av prefabrikerte konstruksjoner**.
 - Mestergruppen og Tretec produserer og selger takstoler, precut, og element/sammensatte bindingsverk. Tretec har produksjon på Forus (takstoler, precut og element) og Kvås (kun precut), mens Mestergruppen har produksjon av takstoler og precut på Jæren, Gausdal og Stryn og elementproduksjon på Rusånes i Nordland.
 - Partene har begrenset omsetning og lave til moderate markedsandeler under enhver plausibel markedsdefinisjon. Produksjon og salg av prefabrikerte konstruksjoner omfattes ikke av Partenes kjerneområder og de møter effektiv konkurranse fra andre aktører.

- Et marginalt overlapp mellom Mestergruppen og Byggvell når det gjelder **innkjøp og grossistsalg av byggevarer**.
 - Mestergruppen tilbyr både frittstående byggevarehandlere og byggmestere, samt mindre og mellomstore entreprenører, stordriftsfordeler gjennom sentrale innkjøpsavtaler (som "avtalegrossist") for byggevarer. Mestergruppen estimerer sin markedsandel i et nasjonalt marked for innkjøp og grossistsalg av byggevarer til ca. █%. Byggvells grossistsalg til eksterne kunder har et █ ca. NOK █. Byggvell har således en █ tilstedeværelse i grossistmarkedet.
- Et begrenset overlapp mellom Mestergruppen og Ing Pros virksomhet knyttet til **prosjektering av prefabrikerte trekonstruksjoner**.
 - Ing Pro tilbyr rådgivning og tekniske underlag som benyttes ved prosjektering og utforming av prefabrikerte trekonstruksjoner. Mestergruppen tilbyr i prinsippet tilsvarende tjenester, men i hovedsak gjennom totalpakkene som Pretre leverer ved produksjon og salg av prefabrikerte konstruksjoner. Overlappet er derfor begrenset og Partene er i hovedsak komplementære.

Partene har identifisert fire, potensielle vertikale relasjoner. Transaksjonen vil ikke ha noen utestengende virkning i noe marked:

- Vertikal relasjon mellom Partenes **innkjøp/grossistsalg og sluttbrukersalg av byggevarer**.
 - Som nevnt over, estimeres Mestergruppens markedsandel i et nasjonalt marked for innkjøp og grossistsalg av byggevarer til ca. █%, mens Byggvells grossistvirksomhet er █. Mestergruppens markedsandel innen et nasjonalt marked for sluttbrukersalg av byggevarer estimeres til ca. █% (ca. █% dersom omsetningen gjennom Mestergruppens kjedeeide utsalgssteder også hensyntas), mens Byggvells markedsandel for sluttbrukersalg av byggevarer estimeres til █.
- Vertikal relasjon mellom Partenes **prosjektering av prefabrikerte trekonstruksjoner og produksjon/salg av slike konstruksjoner**.
 - Uavhengig av hvordan markedene defineres, estimerer Partene at de har lave markedsandeler i både markedet for prosjektering av prefabrikerte konstruksjoner og markedene for produksjon og salg av prefabrikerte konstruksjoner. Transaksjonen vil dermed ikke gi den sammenslåtte enheten mulighet eller incentiv til å utestenge konkurrentene.

- Vertikal relasjon mellom Partenes **produksjon/salg av prefabrikerte konstruksjoner** og **innkjøp av byggevarer**.
 - Det foreligger ingen vertikal relasjon når det gjelder innkjøp av byggevarer for produksjon av disse produktene. Partene kjøper materialer direkte fra sagbruk/trelastleverandører for produksjonsvirksomheten.
 - Partene har som nevnt lave estimerte markedsandeler i ethvert marked for produksjon og salg av prefabrikerte konstruksjoner og en samlet markedsandel på under 30 % i markedet for innkjøp av byggevarer for salg gjennom byggevarehus. Transaksjonen vil dermed ikke ha noen utestengende virkninger, verken i markedene for produksjon/salg av prefabrikerte konstruksjoner eller i markedet for innkjøp av byggevarer.
- Potensiell vertikal relasjon mellom Trefiberisolering Sørs virksomhet innen **innblåsing av trefiberisolasjon** og Pretres **produksjon av prefabrikerte konstruksjoner**.
 - Mesterguppen anser at trefiberisolasjon konkurrerer med stenull, glassull og andre isolasjonsmaterialer, og at Trefiberisolering Sør har en svært beskjeden andel av dette markedet. Som det fremgår ovenfor har Partene lave estimerte markedsandeler også i ethvert marked for produksjon og salg av prefabrikerte konstruksjoner.

Transaksjonen vil på denne bakgrunn ikke hindre effektiv konkurranse i noe marked i strid med konkurranselovens formål.

2 KONTAKTINFORMASJON

2.1 Melder

Navn: Mestergruppen Byggevare AS
Organisasjonsnummer: 997 166 221
Adresse: Brynsengfare 6B, 0667 Oslo

Kontaktperson(er) for melder: Advokatfirmaet Thommessen AS
v/ Eivind J. Vesterkjær og Inger Clem

Adresse: Ruseløkkveien 38, 0251 Oslo
Postadresse: Postboks 1484 Vika, 0116 Oslo
Telefonnummer: +47 90 96 68 43 | +47 48 26 99 24
E-postadresse: eve@thommessen.no | icl@thommessen.no

2.2 Øvrig involvert foretak

Navn: Byggvell AS
Organisasjonsnummer: 985 305 528
Adresse: Fiboveien 20, 4580 Lyngdal

Navn: Tretec Byggesystemer AS
Organisasjonsnummer: 829 151 642
Adresse: Heiamyrå 20, 4031 Stavanger

Navn: Ing Pro AS
Organisasjonsnummer: 830 785 612
Adresse: Heiamyrå 20, 4031 Stavanger

Navn: Trefiberisolering Sør AS
Organisasjonsnummer: 916 919 050
Adresse: Fiboveien 20, 4580 Lyngdal

3 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

Den planlagte foretakssammenslutningen innebærer at Mestergruppen, i henhold til avtale datert 28. mars 2025, på varig basis overtar enekontroll over Byggvell AS, Tretec Byggesystemer AS, Ing Pro AS og Trefiberisolering Sør AS fra Birkeland Bruk Holding AS. Transaksjonen innebærer at Mestergruppen erverver



Foretakssammenslutningen er meldepliktig i henhold til konkurranseloven § 18 jf. § 17, ettersom hvert av de involverte foretakene har en omsetning som overstiger NOK 100 millioner og de samlet har en omsetning som overstiger NOK 1 milliard i Norge.

Gjennomføring av Transaksjonen er betinget av godkjenning fra Konkurransetilsynet og planlegges gjennomført når godkjenning foreligger.

For ytterligere informasjon om Transaksjonen, se punkt 13.

4 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN

4.1 Mestergruppen Byggevare AS

4.1.1 Ferd AS

Mestergruppen Byggevare AS eies 100 % av Mestergruppen AS, som igjen eies av Ferd MG Holding AS med 79,3 % av aksjene, som eies av Ferd AS ("**Ferd**") med ca. 96 %. Ferd er et familieeid investeringselskap. Selskapet er organisert i seks forretningsområder:

- **Ferd Capital** investerer i både privateide og børsnoterte selskaper, samt andre kapitalinstrumenter.¹ Per 1. april 2025 hadde Ferd, gjennom Ferd Capitals forvaltning, eierandeler på 50 % eller mer i følgende privateide foretak: Brav (100 %), Fjord Line (50 %), Interwell (64,8 %), Mestergruppen (79,3 %), Norkart (95,54 %), Servi (70 %), Simployer (74,1 %) og Try (55,7 %), samt eierandeler på under 50 % i følgende privateide foretak: Aibel (49,36 %), Aidian (33 %), Forte Digital (44,6 %), Fürst (40 %), General Oceans (30,63 %) og Mnemonic (41,8 %). I tillegg hadde Ferd større eierandeler i de børsnoterte selskapene Benchmark Holdings (25,92 %), BHG (17,76 %), Boozt (9,66 %), Elopak (44,4 %)² og Nilfisk (24,3 %). En nærmere beskrivelse av investeringene er tilgjengelig her: <https://ferd.no/capital/vare-virksomheter/>.
- **Ferd Eiendom** har virksomhet innen aktiv utvikling, forvaltning og gjennomføring av miljøvennlige bolig- og næringseiendomsprosjekter.³
- **Ferd Ekstern Forvaltning** investerer i fond som gir konsernet internasjonal eksponering.
- **Ferd Impact Investing** investerer i tidligfase-selskaper som har potensiale til å både levere en positiv effekt på FNs bærekraftsmål og risikoustert avkastning, særlig innen fornybar

¹ Ferd har utviklet den finansielle aksjeforvaltningen i Ferd Invest, slik at de børsnoterte direkteinvesteringene er samlet i Ferd Capital. Mer informasjon er tilgjengelig her: <https://ferd.no/ferd-konsern/ferd-samler-satsningen-pa-borsnoterte-direkteinvesteringer-i-ferd-capital/>.

² Elopak inngår i Ferd's konsoliderte årsregnskap, ettersom Ferd (i henhold til regnskapsprinsipper) anses for å ha kontroll over foretaket.

³ En oversikt over Ferd Eiendoms pågående boligprosjekter er tilgjengelig her: https://ferdeiendom.no/bolig/?gad_source=1&gclid=Cj0KCQjw6auyBhDzARIsALIo6v9L05ZUD-ydraGoA4RFGP9jrS8Z0jGjZhD1Si9Zfv_NqD6Tr80KLeUaAqj1EALw_wcB

energi, proptech og akvakultur. Investeringene skjer primært gjennom fond og andre former for partnerskap. Gjennom Ferd Impact Investing har Ferd majoritetsandeler i Seagust () og Brim Explorer. I de øvrige foretakene har Ferd kun minoritetsandeler. En nærmere beskrivelse av investeringene per 31. desember 2023 er tilgjengelig her: https://ferd.no/wp-content/uploads/2024/10/Ferd-Impact-report_2023.pdf.

- **Ferd Sosiale Entreprenører** investerer i sosiale entreprenører. Ferd Sosiale Entreprenører AS har 100 % eierskap i Impact Startup Norge AS, Oslo-satsingen AS () og Effektkontrakt Drift AS. Den aktive porteføljen besto per 1. april 2025 av 11 selskaper, blant annet Auticon⁴, Forskerfabrikken og Mindmore. En nærmere beskrivelse av investeringene er tilgjengelig her: <https://ferd.no/sosiale-entreprenorer/vare-investeringer/portefolje/>.

En oversikt over hvilke foretak som inngår i Ferd-konsernet per 1. april 2025 fremgår av vedlegg 1 (unntas offentlighet).

Vedlegg 1: Oversikt over foretak i Ferd-konsernet

Mer informasjon om Ferd er tilgjengelig her: <http://www.ferd.no>.

4.1.2 Mestergruppen

Mestergruppen Byggevare AS eies 100 % av Mestergruppen AS, som igjen eies av Ferd MG Holding AS med 79,3 %, og av en rekke mindre aksjonærer, hvor de største aksjonærene er Byggtorget MG Holding AS (eies av medlemsbedrifter i Byggtorget) med ca. 6,6 % og Kronsteingruppen Invest AS med ca. 2,0 %. Mestergruppen har hovedkontor i Oslo, og virksomhet i Norge og Sverige.

Mestergruppen-konsernet er et norskbasert byggevarekonsern med aktiviteter innen byggevarehandel, overflatebehandling, VVS og huskjededrift for boligentreprenører og eiendomsutvikling. Konsernets primære virksomheter knytter seg til innkjøp av byggevarer (avtalegrossist), drift av byggevarekjeder, drift av huskjeder og utvikling av næringseiendom og bolig- og fritidseiendom. Konsernets virksomhet drives gjennom følgende datterselskaper:⁵

- **Mestergruppen Byggevare AS:** Selskapets primære virksomhet er å tilby både frittstående byggevarehandlere og byggmestere, samt mindre og mellomstore entreprenører, stordriftsfordeler gjennom sentrale innkjøpsavtaler (som "avtalegrossist") for byggevarer, produktutvikling, markedsføringsbistand og salgshjelp. Mestergruppen har gjennom sine byggevarekjeder Byggtorget, Byggeriet og XL-Bygg til sammen () frittstående

⁴ Kun minoritetsandeler. Auticon inngår imidlertid i Ferd's konsoliderte årsregnskap, ettersom Ferd (i henhold til regnskapsprinsipper) anses for å ha kontroll over foretaket.

⁵ Vi gjør oppmerksom på at oppstillingen ikke er uttømmende når det gjelder Mestergruppens indirekte eierskap og viser til i vedlegg 1.

kjedemedlemmer (byggevarerhus) og  egneide byggevarerhus.⁶

Mestergruppen Byggevarer AS eier Mestergruppen Arkitekter AS, som tilbyr arkitekt- og prosjekteringstjenester.⁷

- Gjennom Mestergruppen Byggevarer AS eier Mestergruppen huskjedene **Mesterhus, Systemhus, Nordbohus, Blink Hus og BoligPartner**⁸. Kjeden tilbyr sine frittstående kjedemedlemmer (byggmester- og tømrerbedrifter) stordriftsfordeler gjennom sentrale innkjøpsavtaler for byggevarer, produktutvikling, markedsføringsbistand og opplæring/erfaringsutveksling innen byggefaget, tekniske forskrifter mv.⁹
- **Saltdalshytta AS**: Selskapet driver i hovedsak virksomhet innen produksjon, salg og bygging av hytter.
- **Pretre AS**: Selskapet produserer og selger prefabrikerte trekonstruksjoner, herunder takstoler, bjelkelag og precut. Pretre har hovedkontor og produksjonsanlegg på Stryn og fabrikker i Gausdal og på Jæren. Mer informasjon er tilgjengelig her: <https://www.pretre.no/>.
- **Malorama AS**: Selskapet har virksomhet innen grossist- og detaljistsalg av produkter til overflatebehandling.
- **VVS Norge AS**: Selskapet fungerer som sentralledd for kjedekonsepter for selvstendige VVS-entreprenører og rørleggerbedrifter med og uten butikkutsalg, som driver faghandelsvirksomhet og/eller yter håndverkertjenester innen VVS, ventilasjon og tilknyttede fag til privat- og/eller bedriftskunder.
- **Mestergruppen Næringseiendom AS**: Selskapet driver, kjøper, selger og utvikler næringseiendom.
- **Mestergruppen Eiendom AS**: Selskapet driver med boligutvikling.
- **Pilarr AS**: Selskapet driver venture-satsing innenfor teknologi.
- **Steddy AS**: Et kjedekonsept for oppussing. Mer informasjon er tilgjengelig her: <https://steddy.no/>.
- **Mestergruppen Regnskap og IT AS**: Selskapet driver tjenesteyting innenfor regnskap og IT.

⁶ De frittstående byggevarereitsalgene tilknyttet Mestergruppens byggevarer kjeder er i konkurranserettslig forstand selvstendige foretak som kontrolleres av sine respektive eiere og profittmaksimerer i sine lokale markeder.

⁷ I tillegg har Mestergruppen Byggevarer AS minoritetsandeler i enkelte andre foretak, herunder Knatterudfjellet Trelast AS.

⁸ BoligPartner drives gjennom BoligPartner AS.

⁹ Også kjedemedlemmene i Mestergruppens huskjeder er selvstendige foretak i konkurranserettslig forstand.

- **Mestergruppen Produksjon AS:** Selskapet har virksomhet innen produksjon av bygningsselementer og har eierskap av aksjer i Byggmontasje AS.
- **Mestergruppen Sverige AB:** Selskapet (med datterselskaper) eier og driver XL-BYGG, Bolist, Colorama og Happy Homes, samt Mestergruppen Logistik AB i Sverige. Mestergruppen eier ca. 73 %, mens de resterende aksjene eies av medlemmene.

Mestergruppen er medlem av Boligprodusentenes Landsforening (NHO).

Mer informasjon om Mestergruppen er tilgjengelig her: <http://www.mestergruppen.no>.

4.2 Målselskapene

Byggvell, Tretec, Ing Pro og Trefiberisolering Sør eies (direkte eller indirekte) av Birkeland Bruk Holding AS. Birkeland Bruk Holding AS har også direkte eierandeler i Birkeland Bruk Trelast AS, Tek Ing AS, Glass og Lås AS, Teet 1 AS, Plankekompaniet Outlet AS, Lundeid AS, Sørlandshytta AS, Lyngdal Handelpark AS og Lundevågen Havneinvest AS. Disse eierinteressene inngår ikke i Transaksjonen.

Byggvell driver syv byggevarehus på Sørlandet og i Rogaland. Foretaket har fire byggevarehus i Agder (Lyngdal, Kvinesdal, Farsund og Vennesla) og tre i Rogaland (Sola, Moi og Egersund). Byggvell har også et logistikkcenter på Kvås, men det skjer ingen salg over disk fra varelageret. Byggevarehusene er medlem i XL-Bygg, men de profileres ikke som en del av byggevarekjeden. Byggevarehusene selger i all hovedsak til proffmarkedet. Byggvell har ca. 115 ansatte, hovedkontor i Lyngdal og er medlem av Virke. Mer informasjon om Byggvell er tilgjengelig her: <https://www.byggvell.no/>.

Tretec produserer prefabrikerte produkter (takstoler, precut, og element)¹⁰. Tretec har et kontor på Klepp, samt produksjon på Kvås og Forus. Tretec har ca. 25 ansatte. Mer informasjon om Tretec er tilgjengelig her: <https://www.tretec.no/>.

Ing Pro er et ingeniørfirma med spesialkompetanse på prefabrikerte trekonstruksjoner. Foretaket leverer de fleste tekniske underlag som benyttes i Tretecs produksjon og av Byggvells kunder. Foretaket tilbyr også tjenestene til kunder som handler utenom Byggvell (ca. █ % av Ing Pros omsetning går via Byggvell). Ing Pro har 13 ansatte og kontor på Forus. Mer informasjon om Ing Pro er tilgjengelig her: <https://www.ingpro.no/>.¹¹

Trefiberisolering Sør leverer innblåst trefiberisolasjon i nybygg, ved rehabilitering og elementbygging. Foretaket kjøper isolasjonsmaterialet fra Hunton og er sertifisert Hunton Nativo

¹⁰ Takstoler er prefabrikerte bæresystemer som understøtter sperrene i en takkonstruksjon. Precut er byggesett (ferdigkuttet plank og ferdigmonterte deler etc.). Element er videreforedlet precut, kan leveres som yttervegger, innvendige bærevegger, etasjeskiller og tak.

¹¹ Ing Pro har et datterselskap i Polen med fire ansatte. Foretaket tilbyr kun tjenester til Ing Pro i Norge.

Serifisert Blåsepartner, slik at det kan blåse isolasjonsmaterialet inn i konstruksjoner. Selskapet har fem ansatte og adresse i Lyngdal. Mer informasjon om Trefiberisolering Sør er tilgjengelig her: <https://www.trefibersor.no/>.¹²

5 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE SISTE REGNSKAPSÅR

Navn	Omsetning (i NOK 1000)	Driftsresultat (i NOK 1000)
Ferd AS (2023)		
Målselskapene (samlet i 2024) ¹³		
Byggvell AS		
Tretec ByggesystemerAS		
Ing Pro AS		
Trefiberisolering Sør AS		

6 SLUTTLEDDSALG AV BYGGEVARER

6.1 Innledning

6.1.1 Omsetning av byggevarer gjennom egneide byggevareutsalg

Både Mestergruppen og Byggvell driver sluttleddsomsetning av byggevarer gjennom egneide byggevareutsalg.

På landsbasis har Mestergruppen egneide byggevareutsalg, mens Byggvell har syv egneide utsalgssteder. Virksomhetene er i all hovedsak geografisk komplementære. Hvis man tar utgangspunkt i områdene hvor Byggvells byggevarehus er lokalisert, er Mestergruppen kun til stede i tre områder med egneide utsalgssted (i områdene rundt Byggvell Sola, Lyngdal og Vennesla).

¹² For fullstendighetens skyld nevner vi at

¹³

6.1.2 Omsetning av byggevarer gjennom frittstående byggevareutsalg

Gjennom Byggeriet/Byggtorget og XL-Bygg har Mestergruppen til sammen [REDACTED] frittstående, kjedetilknyttede byggevarehus drevet av selvstendige byggevareforhandlere. Byggvell er som nevnt kjedemedlem og tilknyttet XL-Bygg-kjeden.

[REDACTED] Disse kjedetilknyttede byggevarehusene skal ikke hensyntas i konkurranseanalysen og de representerer derfor ikke "overlappende virksomhet" i relasjon til konkurranseloven § 18 a første ledd bokstav d) eller "horisontalt forbundne markeder" i relasjon til konkurranseloven § 18 a første ledd bokstav e).

6.2 Generelt om byggevaremarkedet

6.2.1 Innledning

Ifølge Virkes statistikker omsatte norsk byggevarehandel for totalt NOK 55,3 milliarder i 2023. Virkes statistikk og estimerer inkluderer sluttledsomsalg fra byggevarehus som Optimera, Coop, Bygghjelp, Løvenskiold, E.A Smith, Mestergruppen osv. Tallene inkluderer ikke omsetning fra spesialistforhandlere som opererer i enkelte segmenter (som f.eks. Megaflis og Fargerike) eller større varehus med bredt sortiment med delvis overlappende produktkategorier (som Jernia, Biltema og Jula).

Dersom man inkluderer omsetning fra nisje- og spesialistaktører, er totalmarkedet for salg av byggevarer betydelig større enn Virkes estimerer. Mestergruppen anslår at et konservativt estimat for relevant omsetning fra andre aktører innenfor overlappende varekategorier er ca. NOK [REDACTED].¹⁴ Slike aktører utgjør et betydelig konkurransepress på byggevarehusene med bredt sortiment innenfor sine produktkategorier.

Partene legger etter dette til grunn et totalmarked for salg av byggevarer på nærmere NOK [REDACTED] 2024.

6.2.2 Aktørene i byggevarehandelen

Markedsstrukturen i byggevaremarkedet er diversifisert og består av mange aktører og variasjoner når det gjelder sortimentsprofil og grad av vertikal integrasjon. Det er sterk konkurranse både på grossistnivå og i sluttledet. Enkelte aktører er eiermessig vertikalt integrerte med egen grossistfunksjon og egne utsalgssteder, andre har bare virksomhet på ett nivå i omsetningskjeden med bredt eller smalt utvalg og det er en rekke medlemsbaserte kjeder med ulike konsepter (hvor blant annet sortimentsbredde og kundeprofil varierer). Noen kjeder selger primært

¹⁴ Etter Partenes oppfatning er dette et konservativt estimat basert på omsetning fra aktører som Jernia, Megaflis, Biltema, Flügger, Jula, Clas Ohlson, Rusta, Parkettpartner, Right Price Tiles, Gulvmax, Gulvdeal, Parkett.no, Bygghjemme.no, Motek, Würth, Europris, Modena, Happy Homes, Nordsjö, Wifa og Beckers som, basert på offentlig tilgjengelig informasjon, totalt omsetter for ca. NOK 28,6 milliarder kroner (for enkelte aktører er omsetningen ukjent). Ved estimeringen er omsetning i andre varekategorier mv. hensyntatt.

til proffkunder og andre kjeder primært mot privatkunder. Virke estimerer at ca. 36 % av omsetningen i 2024 knyttet til salg til privatkunder (opp fra 34 % i 2023), mens 64 % til proffmarkedet (ned fra 66 % i 2023).¹⁵

Sentrale aktører blant byggevarehusene med bredt sortiment er:

- **Optimera**, som eies av franske Saint Gobain, hadde per 2024 200 utsalgssteder. Optimera driver kjedene Monter og Flisekompaniet og konsernets totalomsetning i 2024 var på over NOK 13.5 milliarder. Optimera eier konseptene Optimera, Monter, Pluss og Flisekompaniet, og selger også til Julius Jakhelln. Samlet har Optimera iht. Virkes estimerer en markedsandel på landsbasis på 24,6 %.
- **Byggmakker**, som eies av finske Kesko, hadde per 2024 91 utsalgssteder. I tillegg til å drive konseptet Byggmakker, men selger også til de regionale aktørene Stangeskovene, H.C Thaugland og Geitanger. Virke har estimert Byggmakkers samlede markedsandel på landsbasis til 12,5 %.
- **Coop** har en markedsandel ca. 14,2 %¹⁶ og selskapet har en uttalt strategi om å satse mer på byggevarehandel og har en betydelig tilstedeværelse over hele landet med 104 utsalgssteder, fordelt på konseptene Obs BYGG, Coop Byggmix og Bygg i Obs.
- **Løvenskiold Handel**, som i tillegg til detaljistsalg driver noe grossistvirksomhet, hadde per 2024 68 utsalgssteder. Løvenskiold selger byggevarer gjennom konseptene Maxbo, Maxbo Proff og Maxbo teknikk og har iht. Virkes estimerer en samlet markedsandel på landsbasis på 7.6 %.
- **E.A Smith**, som i tillegg til detaljistsalg driver noe grossistvirksomhet, hadde per 2024 95 utsalgssteder. E.A Smiths detaljistsalg skjer fra Bygger'n-kjeden.
- Av andre aktører innen byggevarehandelen kan nevnes **Gausdal Landhandleri**, **Neumann Bygg**, **Byggfag**, **Byggmax**, **Bauhaus**, **Snekker'n** og **jem & fix**, med en samlet markedsandel på landsbasis på ca. 13,3 % iht. Virkes estimerer.

Videre finnes det en rekke **spesialiserte aktører innen de fleste produktkategoriene** som er tilgjengelig i byggevarehandelen. Innen for eksempel festemidler og verktøy er sentrale aktører Motek, Würth, Ahlsell og Flügger, Videre er Beckers, Happy homes, Megaflis og Wifa aktive innen salg av overflateprodukter. I tillegg finnes det flere nisjeaktører innen gulv, for eksempel Parkettpartner

¹⁵ Byggevarehandelen 2023, Virke, slide 25.

¹⁶ Markedsandelen er beregnet basert på Virkes statistikk, men som nevnt over er totalmarkedet [REDACTED] Melder anslår at Coops markedsandel i et hypotetisk forbrukermarked er [REDACTED]

som tilbyr salg og montering av gulv, og netthandelsaktører som Gulvmax.no, Gulvdeal.no, Parkett.no osv.

Byggevarehusene og spesialforretningene møter også sterk konkurranse fra andre **aktører med delvis overlappende sortiment**, som Jernia (ca. 130 forhandlere), Biltema (ca. 67 forhandlere), Jula (ca. 43 forhandlere), Clas Ohlson (ca. 1000 forhandlere) og Europris (ca. 260 forhandlere).¹⁷ Disse aktørene tilbyr et bredt utvalg av verktøy, interiørartikler og kjøkkenutstyr, samt husholdningsartikler og malings- og overflateprodukter. Samlet sett har aktørene en betydelig tilstedeværelse i markedet.

6.2.3 Mobilitet og nyetableringer

Som nevnt over, var det en nedgang i omsetningen i det norske byggevaremarkedet i 2024. Virkes rapport viser imidlertid at antallet butikker totalt sett har vært relativt stabilt, men det har vært noen forskyvninger mellom kjedene.

Det er relativt enkelt for det enkelte utsalgsstedet å bytte kjede og Mestergruppen anslår at ca. 10 % av frittstående, kjedetilknyttede byggevareutsalg årlig endrer kjedetilknnytning.

I grossistmarkedet er det visse etableringsbarrierer, mens etableringshindrene på detaljistnivå er lave:

- Etablering i grossistmarkedet krever, i tillegg til kunde- og leverandørkontrakter, logistikkfasiliteter og ressurser til å håndtere salg og prising.
- Byggevareutsalg etableres vanligvis i eksisterende industri- og handelslokaler. Veien fra beslutning til åpning er kort, ombyggingskostnadene er begrensede og det er ofte ikke påkrevd med omregulering, noe som tilsier lave etableringshindre. Mestergruppen opplever at særlig Coop har en offensiv etableringsstrategi og stadig etablerer nye butikker. Åpning av nye butikker i eksisterende industri- og handelslokaler kan gå relativt raskt (ca. 6 måneder).
- Det er videre lave etableringshindre på kjedenivå. Etableringen av Byggmax i Norge i 2007 (i Sverige fra 1993)¹⁸, som i dag har 44 butikker i Norge, og Jem & Fix i Norge i 2018 (i Danmark fra 1986) viser med all tydelighet at det er mulig å etablere nye byggevarekjeder i Norge.

Kort oppsummert er det norske byggevaremarkedet karakterisert av mange og ulike aktører, mobilitet blant kjedetilknyttede utsalgssteder, lave etableringshindre hva gjelder både enkeltutsalg og nye kjeder og vekstambisjoner hos flere av aktørene.

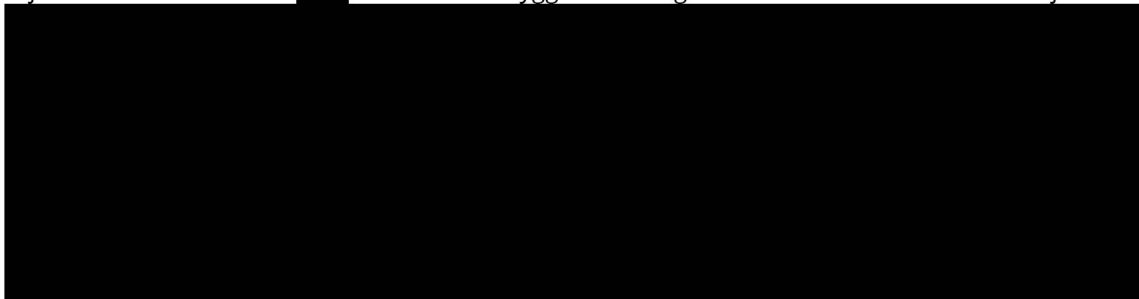
¹⁷ Antall forhandlere er basert på offentlig tilgjengelig informasjon fra første halvår 2021.

¹⁸ Byggmax har i dag 169 varehus, hvorav 43 butikker er i Norge (per 2020), se <https://mb.cision.com/Main/109/3319973/1397535.pdf> side 3.

6.3 Særlig om de medlemseide byggevarehusene tilknyttet Mestergruppen

6.3.1 Innledning: De medlemseide byggevarehusene er selvstendige markedsaktører

Mestergruppen eier kjedekonseptene Byggeriet, Byggtorget og XL-Bygg og fungerer som en kjedesentral for de totalt [REDACTED] medlemseide byggevareutsalgene som er medlemmer i disse kjedene.



6.3.2 Nærmere om tilknytningen mellom Mestergruppen sentralt og medlemmene i Mestergruppens byggevarekjeder

Byggeriet, Byggtorget og XL-Bygg er byggevarekjeder som tilbyr medlemmene et kjede- og markedsføringskonsept som blant annet innebærer:

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

6.3.3 Overgang mellom kjeder

De medlemseide byggevareutsalgene kan forlate sine respektive kjeder med oppsigelsestid på [REDACTED]. Etter hva Mestergruppen er kjent med, har konkurrerende kjeder tilsvarende eller lengre oppsigelsesperioder i sine medlemsavtaler. I praksis utgjør ikke de avtalefestede oppsigelsesperiodene noe hinder for at forhandlere forlater kjedene på betydelig kortere varsel, herunder ved at den nye kjeden «kjøper ut» utsalgsstedet. Dette er vanlig praksis i bransjen og innebærer at medlemmene kan forlate kjeden på relativt kort varsel. Oppsigelsesbestemmelsene har dermed ikke noen innlåsende effekt og gir uttrykk for velfungerende konkurranse mellom konkurrerende kjeder om å tiltrekke seg byggevareutsalg med strategiske lokasjoner.

Mestergruppen ser eksempler på raske overganger mellom kjeder. For eksempel gikk Asker Trelast fra XL-Bbygg til Montér (Optimera) i januar 2020 etter å ha inngitt oppsigelse i [REDACTED] og Farsund Bygg gikk fra XL-Bbygg til Montér (Optimera) i januar 2022 etter å ha inngitt oppsigelse i [REDACTED].

6.4 Produktmarkedet for sluttleddomsetning av byggevarer gjennom byggevareutsalg

I tråd med avgrensningene som er gjort ovenfor, vil vi i det følgende redegjøre nærmere for Transaksjonens eventuelle virkninger i markedet for sluttleddomsetning av byggevarer gjennom byggevareutsalg.

Som det fremgår av punkt 6.2 ovenfor, er konkurrentbildet sammensatt. For den konkurransemessige vurderingen av Transaksjonen anses det ikke nødvendig å vurdere proff- og privatsegmentet separat eller vurdere konkurranseforholdene relatert til byggevareutsalg av ulike størrelser og/eller bestemte produkter som også omsettes i andre kanaler enn byggevarehus, da Transaksjonen ikke er egnet til å påvirke konkurransen negativt uansett markedsavgrensning.

6.5 Det geografiske markedet for sluttledomsetning av byggevarer gjennom byggevareutsalg

6.5.1 Ett marked for byggevareutsalg i Agder og Rogaland

Byggvells har fire byggevareutsalg i Agder og tre i Rogaland. Mestergruppen har syv egneide byggevareutsalg i Agder og Rogaland (i Lindesnes, Kristiansand, Grimstad, Arendal, Stavanger, Klepp og Nærbø). Som et utgangspunkt er det hensiktsmessig å anse henholdsvis Agder og Rogaland som ett geografisk marked for byggevareutsalg, av følgende grunner:

- Partene antar at konkurranseforholdene i det vesentlige er likeartede for områdene som omfatter henholdsvis Agder og Rogaland (kjedesubstitusjon) og at eventuelle snevrere lokale markeder glir over i hverandre.
- Videre er det et potensiale for betydelige handelslekkasjer inn og ut av eventuelle snevrere lokalmarkeder. Partene erfarer at både privat- og proffmarkedets behov for byggevarer dekkes fra byggevareraktører som har utsalgssteder utenfor lokalmarkedene.
- Det er Mestergruppens erfaring at byggevarehandelen regelmessig leverer varer til byggeplasser som ligger [REDACTED] fra byggevareutsalget.

6.5.2 Snevrere lokale markeder

For fullstendighetens skyld vil vi i det følgende belyse konkurranseforholdene i de snevrest mulige markedene, hvor Mestergruppen, for denne meldingens formål, har tatt utgangspunkt i en kjøreavstand på 30 minutter fra Byggvells byggevareutsalg. For å fange opp tilfeller med handelslekkasjer inn og ut av de hypotetiske lokalmarkedene, har Mestergruppen også sett hen til konkurranseforholdene i et utvidet område med en kjøreavstand på 60 minutter fra Byggvells byggevarehus. Nærmere detaljer av denne analysen fremgår av vedlegg 2 (som utgjør forretningshemmeligheter i sin helhet).²¹

Vedlegg 2: Konkurrentanalyse²²

²¹ [REDACTED]

²² [REDACTED]

Mestergruppen har identifisert tre hypotetiske, lokale markeder, hvor det finnes minst ett byggevareutsalg tilknyttet Byggvell og minst ett byggevareutsalg som eies av Mestergruppen. Beliggenheten til de ulike utsalgsstedene i regionen tilsier at dersom man velger å analysere lokale markeder (fremfor å vurdere en større region som et sammenhengende geografisk marked), har de hypotetiske lokale markedene en relativt begrenset utstrekning. Vi vil redegjøre nærmere for de relevante lokale områdene i punkt 6.6 nedenfor.

6.6 Konkurransanalyse

6.6.1 Lokasjon 1: Byggvell Sola

I et hypotetisk lokalk marked med en radius som tilsvarer en kjøretid på 30 min fra Byggvell Sola som utgangspunkt, har Mestergruppen to egneide byggevarehus i Stavanger og på Klepp (begge med XL-Bbygg-profilering). I 2023 omsatte Byggvells byggevarehus for NOK [REDACTED] millioner, [REDACTED] til proffkunder. Mestergruppens to byggevarehus omsatte for til sammen NOK [REDACTED] millioner, [REDACTED] til proffkunder, hvor byggevarehuset i Stavanger sto for [REDACTED] % og byggevarehuset på Klepp sto for [REDACTED] % av omsetningen. For fullstendighetens skyld nevner vi to av Mestergruppens kjedemedlemmer er til stede i Stavanger (Byggtorget Sola og Thu Tre, stein og Byggevare AS).

En rekke andre aktører er til stede i dette lokalk markedet (30 min kjøretid fra Byggvell Sola). Optimera/Montér har for eksempel fem byggevarehus, Neumann har tre byggevarehus og Maxbo/Løvenskiold og Byggmakker har ett byggevarehus hver i lokalk markedet. I tillegg er COOP/OBS, Bauhaus og Byggmax til stede i dette lokalk markedet. Vi viser til vedlegg 2 for nærmere detaljer.

Oppsummert møter Partene effektiv konkurranse i dette hypotetiske lokalk markedet. Transaksjonen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i et eventuelt lokalk marked rundt Byggvell Sola.

Tabellen nedenfor angir de fem viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene til Mestergruppens egneide byggevarehus.

Konkurrenter	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Estimert andel av omsetning	Navn	Estimert leveranseandel
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Tabellen nedenfor angir de fem viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene til Byggvell.

Konkurrenter	Kunder		Leverandører ²³	
Navn	Navn	Estimert andel av omsetning	Navn	Estimert leveranseandel
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

6.6.2 Lokasjon 2: Byggvell Lyngdal

I et hypotetisk lokalk marked med en radius som tilsvarer en kjøretid på 30 min fra Byggvell Lyngdal som utgangspunkt, har Mestergruppen ett egeid byggevarehus i Lindesnes (XL-Bygg Lindesnes). I tillegg er Byggvell Kvinesdal og Byggvell Farsund innenfor en radius på 30 min kjøreavstand fra Byggvell Lyngdal.

I 2023 omsatte de tre byggevarehusene til Byggvell for til sammen NOK [REDACTED] millioner til [REDACTED] proffkunder, hvor byggevarehuset i Lyngdal sto for [REDACTED]%, byggevarehuset i Kvinesdal sto for [REDACTED]% og byggevarehuset Farsund sto for [REDACTED]% av omsetningen. Mestergruppens byggevarehus i Lindesnes omsatte for NOK [REDACTED] millioner, hvor [REDACTED] av kundene er proffkunder. For fullstendighetens skyld nevner vi ett av Mestergruppens kjedemedlemmer er til stede i Flekkefjord (XL-Bygg Flekkefjord).

En rekke andre aktører er til stede i dette lokalk markedet. Optimera/Montér har for eksempel syv byggevarehus i lokalk markedet, mens Neumann, Maxbo/løvenskiold og Byggmakker har ett byggevarehus hver i lokalk markedet. Videre er aktører som Jem & Fix og Byggmax representert. Dersom lokalk markedet utvides til en radius på 60 minutter kjøretid fra Byggvell Lyngdal, omfatter markedet hele Kristiansand-området, hvor en rekke byggevarekjeder er representert. Vi viser til vedlegg 2 for nærmere detaljer.

Oppsummert møter Partene effektiv konkurranse også i dette hypotetiske lokalk markedet. Transaksjonen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i et eventuelt lokalk marked rundt Byggvell Lyngdal.

Tabellen nedenfor angir de fem viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene til Mestergruppens egeide byggevarehus.

²³ [REDACTED]

Konkurrenter	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Estimert andel av omsetning	Navn	Estimert leveranseandel
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Tabellen nedenfor angir de fem viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene til Byggvell.

Konkurrenter	Kunder		Leverandører ²⁴	
Navn	Navn	Estimert andel av omsetning	Navn	Estimert leveranseandel
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

6.6.3 Lokasjon 3: Byggvell Vennesla

I et hypotetisk lokalk marked med en radius som tilsvarer en kjøretid på 30 min fra Byggvell Vennesla som utgangspunkt, har Mestergruppen ett egeid byggevarehus i Kristiansand (XL-Bygg Kristiansand). I 2023 omsatte Byggvell Vennesla for NOK [REDACTED] millioner, mens Mestergruppens byggevarehus i Kristiansand omsatte for NOK [REDACTED] millioner, [REDACTED] til proffkunder. For fullstendighetens skyld nevner vi to av Mestergruppens kjedemedlemmer er til stede i lokalk markedet (Byggtorget Øvrebø og Byggtorget Birkenes).

En rekke andre aktører er til stede i dette lokalk markedet. Optimera/Montér har for eksempel seks byggevarehus i lokalk markedet, mens Neumann har to byggevareutsalg og Byggmakker har tre byggevareutsalg i lokalk markedet. Videre er aktører som Snekker'n, Byggmax og COOP OBS

²⁴ [REDACTED]

representert. Det hypotetiske lokalmarkedet omfatter Kristiansand-området, hvor en rekke byggevarekjeder er representert. Vi viser til vedlegg 2 for nærmere detaljer.

Oppsummert møter Partene effektiv konkurranse også i dette hypotetiske lokalmarkedet. Transaksjonen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i et eventuelt lokalmarked rundt Byggvell Vennesla.

Tabellen nedenfor angir de fem viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene til Mestergruppens egneide byggevarehus.

Konkurrenter	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Estimert andel av omsetning	Navn	Estimert leveranseandel
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Tabellen nedenfor angir de fem viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene til Byggvell.

Konkurrenter	Kunder		Leverandører ²⁵	
Navn	Navn	Estimert andel av omsetning	Navn	Estimert leveranseandel
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

6.6.4 Byggevells øvrige lokasjoner: Egersund, Moi, Kvinesdal og Farsund

I tillegg til lokasjonene som er nevnt over, har Byggevell fire andre utsalgssteder i Egersund, Moi, Kvinesdal og Farsund. I hypotetiske lokalk markeder som tar utgangspunkt i disse byggevarehusene, har ikke Partene horisontalt overlappende virksomhet, ettersom Mestergruppen ikke har egne ide byggevarehus innenfor en radius på 30 min kjøreavstand fra Byggevells byggevarehus.

Som det fremgår av vedlegg 2, er medlemmer av Mestergruppens byggevarekjeder til stede i hypotetiske lokalk markeder rundt Byggevell Egersund²⁶, Moi²⁷, og Kvinesdal²⁸. Ingen av Mestergruppens medlemmer er til stede i et hypotetisk lokalk marked rundt Byggevell Farsund. Det er flere aktører til stede i alle disse hypotetiske lokalk markedene. Transaksjonen vil derfor ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i noe hypotetisk lokalk marked.

7 PRODUKSJON OG SALG AV PREFABRIKERT KONSTRUKSJONER

7.1 Innledning

Partene produserer og selger prefabrikerte konstruksjoner (takstoler, precut, og element/sammensatte bindingsverk). Tretec har produksjon på Forus i Stavanger og på Kvås i Agder (kun produksjon av precut på Kvås), mens Mestergruppen har produksjon av takstoler og precut på Jæren, Gausdal og Stryn og elementproduksjon på Rusånes i Nordland.

Mestergruppen erfarer at flere produsenter av prefabrikerte konstruksjoner tilbyr både takstoler, precut og element/sammensatte bindingsverk, selv om det også finnes enkelte aktører som fokuserer på en spesifikk konstruksjonstype (f.eks. produserer Neumann og Hellvik Hus kun precut). Det er vanlig at kunder kjøper alle de prefabrikerte konstruksjonene de trenger til det konkrete byggeprosjektet hos samme leverandør, dersom leverandøren produserer alle typene kunden trenger. Som et utgangspunkt anser derfor Mestergruppen at produktmarkedet som et minimum omfatter alle typer prefabrikerte konstruksjoner.

I stedet for å kjøpe prefabrikerte konstruksjoner (som produseres på fabrikk), kan entreprenørene kjøpe trelast fra byggevareutsalg, som entreprenørene deretter kapper og bearbeider direkte på

²⁶ I et hypotetisk lokalk marked med utgangspunkt i Byggevell Egersund, er medlemmet XL-Bygg Hellvik Hus til stede. Videre er Optimera/Montér, Stavnem og Vigrestad og Jem & Fix til stede med ett utsalgssted hver og COOP har to utsalgssteder i lokalk markedet. Hvis lokalk markedet utvides til 60 minutter kjøreavstand fra Byggevell Egersund, omfattes Forus og Stavanger, hvor en rekke aktører er til stede. I tillegg leverer de fleste aktørene i Stavanger til proffkunder sørover til Egersund.

²⁷ I et hypotetisk lokalk marked med utgangspunkt i Byggevell Moi, er medlemmet XL-Bygg Flekkefjord til stede. I tillegg er Optimera/Montér, COOP og Jem & Fix til stede i lokalk markedet. Hvis lokalk markedet utvides til 60 minutter kjøreavstand fra Byggevell Moi, omfattes aktører som er til stede i Egersund, Kvinesdal og Lyngdal.

²⁸ I et hypotetisk lokalk marked med utgangspunkt i Byggevell Kvinesdal, er Byggevell Lyngdal og medlemmet XL-Bygg Flekkefjord til stede. Optimera/Montér er til stede med tre byggevarehus, og Jem & Fix er også til stede. Dersom lokalk markedet utvides til 60 minutter kjøreavstand fra Byggevell Kvinesdal, omfatter det også byggevarehus som er lokalisert i Farsund, Moi, Lindesnes og Mandal.

byggeplassen. Dette kan tilsi at prefabrikerte konstruksjoner er en del av et videre marked for trelast etc. Under enhver omstendighet utøver trelast et konkurransepress på prefabrikerte konstruksjoner.

Mestergruppen har, for denne meldingens formål, ikke tatt endelig stilling til markedsdefinisjonen og om markedet skal defineres vidt (hvor både trelast og prefabrikerte konstruksjoner inngår i samme produktmarkedet) eller om det skal segmenteres videre. Ettersom Transaksjonen uansett ikke vil ha noen negativ virkning på noe markedet, har Mestergruppen lagt til grunn snevrest mulige markeder for denne meldingens formål.

7.2 Produksjon og salg av takstoler

7.2.1 Markedsavgrensning

Partene vurderer at et snevrest mulig produktmarked omfatter produksjon og salg av takstoler. Takstoler er prefabrikerte bæresystemer som understøtter sperrene i en takkonstruksjon. Takstoler brukes i alle typer bygg. De lages i lokalene til produsenten og leveres monteringsklare til byggeplassen.

Det geografiske markedet har både en nasjonal og en regional dimensjon. De fleste byggevarehusene tilbyr takstoler og kan på forespørsel bestille takstoler fra aktører som produser og selger slike produkter. Videre er flere byggevarehuskjeder integrerte i den forstand at de inngår i konsern som også produserer takstoler. Optimera har for eksempel produksjon på Andebu, Tysnes, Hamar, Stangeland og Naglestad, Byggmakker har produksjon i Larvik og Neumann har sin produksjon av precut på Bryne. Sluttbrukersalget har imidlertid en regional dimensjon, ettersom salg til sluttbrukere skjer via et byggevarehus eller direkte fra lokale produsenter.

Dersom det geografiske markedet for salg av takstoler skal avgrenses regionalt/lokalt, anslår Partene, for denne meldingens formål, at en kjøreavstand på [REDACTED] timer gir en konservativ tilnærming til markedsavgrensingen.²⁹ Ettersom Partenes produksjon av takstoler skjer på Jæren og Forus, vil de uansett være til stede i samme lokalmarked.

7.2.2 Konkurransanalyse

Partene har ikke oversikt over markedsandeler eller samlet omsetning i verken et nasjonalt marked eller et eventuelt snevrere lokalmarked rundt Jæren og Forus.

Dersom man tar utgangspunkt [REDACTED] estimerer Mestergruppen sin markedsandel i et nasjonalt marked for salg av takstoler til ca. [REDACTED]%. Det er imidlertid [REDACTED]

²⁹ Takstoler har en form som gjør at det kan være utfordrende å transportere mange produkter på samme bil. Dette får betydning for hvor langt det er hensiktsmessig å transportere takstoler.

Tretecs estimerte
markedsandel utgjør ca. %.

Mestergruppens salg av takstoler fra fabrikken på Jæren utgjorde NOK 2024 (som
tilsvarende % av den samlede omsetningen ved Pretre-fabrikken på Jæren), mens Tretecs salg av
takstoler fra fabrikken på Forus utgjorde ca. NOK ca. % av fabrikkens samlede
omsetning). Partenes omsetningstill illustrer dermed at produksjon og salg av takstoler ikke
omfattes av Partenes kjernevirksomhet. De møter effektiv konkurranse fra blant annet

Oppsummert møter Partene effektiv konkurranse i et hypotetisk marked for produksjon og salg av
takstoler i området rundt Jæren og Forus. Transaksjonen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv
konkurranse i verken et nasjonalt marked for produksjon og salg av takstoler eller et hypotetisk
lokalmarked rundt Jæren og Forus.

Tabellen nedenfor angir de fem viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene til
Mestergruppen i markedet for produksjon og salg av takstoler i området rundt Jæren og Forus.

Konkurrenter	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Estimert andel av omsetning	Navn	Estimert leveranseandel

Tabellen nedenfor angir de fem viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene til Tretec i
markedet for produksjon og salg av takstoler i området rundt Jæren og Forus.

Konkurrenter	Kunder		Leverandører ³⁰	
Navn	Navn	Estimert andel av omsetning	Navn	Estimert leveranseandel

30

Konkurrenter	Kunder	Leverandører ³⁰

7.3 Produksjon og salg av precut

7.3.1 Markedsavgrensning

Partene vurderer at et snevrest mulig produktmarked omfatter produksjon og salg av precut. Precut er byggesett (ferdigkuttet plank og ferdigmonterte deler etc.), hvor produsenten forbereder og klargjør byggelementene for montering på byggeplassen.

I likhet med takstoler, har markedet for produksjon og salg av precut både en nasjonal og en regional dimensjon. Sluttbrukersalget er imidlertid regionalt, ettersom sluttbrukerne kjøper precut via regionale byggevarerhus eller direkte fra produsenter i regionen.

Dersom det geografiske markedet for salg av precut skal avgrenses regionalt/lokalt, anslår Partene, for denne meldingens formål, at en kjøreavstand på [redacted] timer gir en konservativ tilnærming til markedsavgrensningen.³¹ En slik tilnærming innebærer i så fall at Partenes produksjonslokasjoner omfattes av samme lokalmarked, ettersom kjøreavstanden mellom Jæren/Forus og Kvås utgjør ca. 2 timer og 30 min.

7.3.2 Konkurransanalyse

Partene har ikke oversikt over markedsandeler og heller ikke totalmarkedet i verken et norsk marked for salg av precut eller i et eventuelt snevrere lokalmarked som omfatter Jæren, Forus og Kvås. Dette illustreres blant annet av Partenes omsetningstall, som indikerer at produksjon og salg av precut ikke utgjør Partenes kjernevirksomhet. Mestergruppens salg av precut fra fabrikkene på Jæren utgjorde NOK [redacted] 2024 [redacted] % av samlet omsetning ved fabrikkene), mens Tretecs totale salg av precut fra fabrikkene på Forus og Kvås utgjorde henholdsvis ca. NOK [redacted] og [redacted] % av samlet omsetning ved fabrikkene).

Partene møter effektiv konkurranse fra blant annet [redacted]
[redacted] Partene møter videre konkurranse fra aktører som er [redacted]

³¹ Precut har en form som gjør at det kan stables på en annen måte enn det takstoler kan, noe som innebærer at transporten av precut er mer effektiv enn det transporten av takstoler er. Det tilsier at et eventuelt regionalt/lokalt marked for precut har en videre geografisk utstrekning enn det et eventuelt regionalt/lokalt marked for takstoler har.

lokalisert i Hordaland, Vestfold og Telemark, ettersom disse aktørene leverer til kunder i det hypotetiske lokalk markedet rundt Jæren, Forus og Kvås.

Oppsummert møter Partene effektiv konkurranse i et hypotetisk marked for produksjon og salg av precut i området mellom Jæren, Forus og Kvås. Transaksjonen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i verken et nasjonalt marked for produksjon og salg av precut eller et hypotetisk lokalk marked rundt Jæren, Forus og Kvås.

Tabellen nedenfor angir de fem viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene til Mestergruppen i markedet for produksjon og salg av precut i området rundt Jæren, Forus og Kvås.

Konkurrenter	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Estimert andel av omsetning	Navn	Estimert leveranseandel
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Tabellen nedenfor angir de fem viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene til Tretec i markedet for produksjon og salg av precut i området rundt Jæren, Forus og Kvås.

Konkurrenter	Kunder		Leverandører ³²	
Navn	Navn	Estimert andel av omsetning	Navn	Estimert leveranseandel
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

³² [REDACTED]

7.4 Produksjon og salg av element/prefabrikerte bygningselementer

7.4.1 Markedsavgrensning

Partene vurderer at et snevrest mulig produktmarked omfatter produksjon og salg av prefabrikerte bygningselementer (omtales ofte som "element"). Prefabrikerte bygningselementer er videreførdet precut. Det kan leveres som yttervegger, innvendige bærevegger, etasjeskiller og tak og ferdiggraden kan tilpasses kundens behov (f.eks.: med eller uten vindu, kledning etc.).

Partene erfarer at prefabrikerte bygningselementer kan transporteres lenger enn blant annet takstoler, element og precut. Til illustrasjon transporterer Tretec prefabrikerte bygningselementer fra fabrikkene på Forus og Kvås til kunder i [REDACTED] mens Mestergruppen transporterer element fra Rusånes til [REDACTED]. Det er også vanlig at leverandører utenfor Norge (herunder Polen og Baltikum) leverer til kunder i Norge. Partene anfører derfor at markedet som et minimum er nasjonalt i utstrekning.

7.4.2 Konkurranseanalyse

Partene har ikke oversikt over markedsandeler og heller ikke totalmarkedet, verken i et nasjonalt marked eller i et videre marked som omfatter mer enn Norge. Partene vurderer imidlertid at de har lave markedsandeler under enhver plausibel markedsavgrensning.

I 2024 utgjorde Mestergruppens salg av element (fra fabrikkene på Rusånes) NOK [REDACTED] (tilsvarer ca. [REDACTED] % av omsetningen ved fabrikkene). Mestergruppen tilbyr [REDACTED] produktene til [REDACTED]. For Tretec utgjorde salg av element ca. NOK [REDACTED]. Produksjon og salg av element omfattes med andre ord ikke av Partenes kjernevirksomhet og deres relativt [REDACTED] [REDACTED] samt Mestergruppens [REDACTED] heleide datterselskaper, underbygger poenget om at de ikke har oversikt over totalmarkedet eller markedsandeler.

Partene møter effektiv konkurranse fra blant annet [REDACTED] som har lokal tilstedeværelse i blant annet Stavanger-området, samt [REDACTED] i tillegg produserer [REDACTED] element til egne hus og hyttemodeller.

Transaksjonen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i et nasjonalt marked for produksjon og salg av element/prefabrikerte bygningselementer.

Tabellen nedenfor angir de fem viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene til Mestergruppen i et nasjonalt marked for produksjon og salg av prefabrikerte bygningselementer.

Konkurrenter		Kunder		Leverandører	
Navn		Navn	Estimert andel av omsetning	Navn	Estimert leveranseandel
[REDACTED]		[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Konkurrenter	Kunder	Leverandører
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Tabellen nedenfor angir de fem viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene til Tretec i et nasjonalt marked for produksjon og salg av prefabrikerte bygningselementer.

Konkurrenter ³³	Kunder		Leverandører ³⁴	
Navn	Navn	Estimert andel av omsetning	Navn	Estimert leveranseandel

8 INNKJØP OG GROSSISTSALG AV BYGGEVARER

8.1 Innledning

Partene er ikke kjent med at Konkurransetilsynet eller Europakommisjonen i sin vedtakspraksis har tatt stilling til markedet for innkjøp og grossistsalg av byggevarer. For formålet med denne meldingen, legger Partene til grunn at det kan avgrenses et produktmarked for innkjøp og grossistsalg av byggevarer, og at markedet må anses minst nasjonalt i utstrekning, uten at det anses nødvendig å ta endelig stilling til markedsavgrensningen.

8.2 Konkurransanalyse

Både Mestergruppen og Byggvell er til stede i markedet for innkjøp og grossistsalg av byggevarer. Byggvells tilstedeværelse er imidlertid [REDACTED] og Partenes overlapp er dermed marginalt.

³³

³⁴

Gjennom Mestergruppen Byggevarer (og tilhørende datterselskaper), tilbyr Mestergruppen både frittstående byggevarehandlere og byggmestere, samt mindre og mellomstore entreprenører, stordriftsfordeler gjennom sentrale innkjøpsavtaler (som "avtalegrossist") for byggevarer. Mestergruppen estimerer sin markedsandel i et nasjonalt marked for innkjøp og grossistsalg av byggevarer til ca. [REDACTED]%.³⁵

Byggvell er, som nevnt over i punkt 4.2, kjedemedlem i XL-Bygg og kjøper dermed inn byggevarer via avtaler som Mestergruppen har fremforhandlet. Byggvell kjøper [REDACTED] byggevarer fra Birkeland Bruk Trelast AS. Når det gjelder eksterne leverandører, ble mer enn [REDACTED] % av Byggvells innkjøp gjort gjennom Mestergruppens innkjøpsavtaler. De øvrige (eksterne) innkjøp skjedde gjennom [REDACTED] Byggvells grossistsalg til tredjeparter utgjør ca. [REDACTED] og har således [REDACTED] Dette grossistsalget skjer i all hovedsak til [REDACTED] Konsentrasjonsøkningen i innkjøps- og grossistmarkedet som følge av Transaksjonen vil dermed være [REDACTED] og Byggvell estimerer sin markedsandel i et nasjonalt marked for innkjøp og grossistsalg av byggevarer til [REDACTED] %.

Markedet er preget av at de fleste aktørene er vertikalt integrerte (herunder Optimera, Neumann og Maxbo), hvor de både er aktive i markedet for innkjøp og grossistsalg av byggevarer og markedet for sluttlededomsetning av byggevarer. Partene møter dermed effektiv konkurranse fra andre aktører.

Oppsummert møter Partene effektiv konkurranse og Transaksjonen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i markedet for innkjøp og grossistsalg av byggevarer. Den vertikale relasjonen mellom Partenes aktiviteter i innkjøpsmarkedet og sluttledsmarkedet behandles nedenfor i punkt 10.

Tabellen nedenfor angir de fem viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene til Mestergruppen i et nasjonalt marked for innkjøp og grossistsalg av byggevarer.

Konkurrenter	Kunder		Leverandører	
Navn	Navn	Estimert andel av omsetning	Navn	Estimert leveranseandel
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

³⁵ Totalmarkedet er basert på [REDACTED] Mestergruppens markedsandel inkluderer salg til frittstående kjedemedlemmer i bl.a. Byggtorget og XL-Bygg.

Konkurrenter	Kunder	Leverandører

Tabellen nedenfor angir de fem viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene til Byggvell i et nasjonalt marked for innkjøp og grossistsalg av byggevarer.

Konkurrenter	Kunder ³⁶		Leverandører ³⁷	
Navn	Navn	Estimert andel av omsetning	Navn	Estimert leveranseandel

9 PROSJEKTERING AV PREFABRIKERT TREKONSTRUKSJONER

9.1 Innledning

Partene har et begrenset overlapp når det gjelder ingeniørtjenester. Ing Pro tilbyr rådgivning og tekniske underlag som benyttes ved prosjektering og utforming av prefabrikerte trekonstruksjoner. Tjenestene leveres til både profesjonelle utbyggere, entreprenører, byggmestere og offentlige byggherrer. Mestergruppen tilbyr i utgangspunktet tilsvarende rådgivningstjenester, ettersom tjenestene inngår i totalpakkene som Pretre leverer ved produksjon og salg av prefabrikerte konstruksjoner. Mestergruppen markedsfører imidlertid ikke disse tjenestene på det åpne markedet og de tilbyr i utgangspunktet ikke prosjekteringstjenester uten tilhørende produksjon av konstruksjonene, slik at omfanget av Mestergruppens virksomhet er begrenset.

I den grad Partene skal anses for å ha overlappende virksomhet, er overlappet marginalt (både når det gjelder hvilke tjenester Partene tilbyr og når det gjelder omsetning). Partenes virksomhet anses dermed først og fremst som komplementær, men for fullstendighetens skyld vil Mestergruppen likevel redegjøre for markedet og den eventuelle konkurransesituasjonen.

³⁶

³⁷ Som beskrevet over i punkt 8.2, kjøper Byggvell byggevarer via Mestergruppens innkjøpsavtaler. I tabellen har Byggvell oppgitt leverandørene av byggevarene.

9.2 Markedet for prosjektering av prefabrikerte trekonstruksjoner

9.2.1 Markedsavgrensning

Partene anfører at et snevrest mulig produktmarked omfatter prosjektering av prefabrikerte trekonstruksjoner. Det er ikke nødvendig å ta endelig stilling til om andre ingeniørtjenester omfattes av samme marked, ettersom Transaksjonen uansett ikke reiser noen konkurranserettslige bekymringer på noe plausibelt marked.

Partene anfører videre at markedet er nasjonalt i utstrekning. Det er ikke nødvendig med lokal eller regional tilstedeværelse for å utføre rådgivningstjenestene eller levere tekniske underlag. Aktører som kan tilby de relevante prosjekteringstjenestene møter konkurranse fra aktører i hele landet og de kan videre levere tjenestene til kunder/byggeplasser i hele landet.

9.2.2 Konkurransanalyse

Partene har ikke oversikt over markedsandeler eller størrelsen på totalmarkedet. Partene vurderer imidlertid at de har lave markedsandeler under enhver plausibel markedsavgrensning og at en eventuell økning i samlet markedsandel er ubetydelig.

Selv om Mestergruppen i prinsippet tilbyr prosjekteringstjenester til tredjeparter, inngår ikke tjenestene i Mestergruppen-konsernets kjernevirksomhet. I stedet anses de i større grad som en "sekundærtjeneste", som Mestergruppen ikke aktivt markedsfører overfor eksterne kunder. Mestergruppens synlighet som en aktør på det åpne markedet er derfor begrenset. Mestergruppen anslår at salg av slike tjenester til eksterne utgjør maksimalt NOK [redacted] året. For Ing Pro utgjorde salg av rådgivningstjenester/prosjekteringstjenester ca. NOK [redacted] 2024.

Partene møter effektiv konkurranse fra en rekke aktører. De fleste konkurrentene i markedet for produksjon og salg av prefabrikerte konstruksjoner har tilgang på slike tjenester internt.

Transaksjonen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i et nasjonalt marked for prosjektering av prefabrikerte trekonstruksjoner.

Tabellen nedenfor angir de fem viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene til Mestergruppen i et norsk marked for prosjektering av prefabrikerte trekonstruksjoner.

Konkurrenter	Kunder ³⁸		Leverandører ³⁹	
Navn	Navn	Estimert andel av omsetning	Navn	Estimert leveranseandel
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]

38

39

Konkurrenter	Kunder ³⁸	Leverandører ³⁹
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Tabellen nedenfor angir de fem viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene til Ing Pro i et norsk marked for prosjektering av prefabrikerte trekonstruksjoner.

Konkurrenter	Kunder	Leverandører ⁴⁰
Navn	Navn	Estimert andel av omsetning
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

10 VERTIKALE OVERLAPP

10.1 Innledning

Partene har identifisert fire, mulige vertikale relasjoner/overlapp. Det ene vertikale overlappet knytter seg til Partenes innkjøp/grossistsalg og sluttbrukersalg av byggevare. Det andre vertikale overlappet gjelder Partenes rådgivningstjenester/prosjektering av prefabrikerte konstruksjoner og Partenes produksjon og salg av de prefabrikerte konstruksjonene. I tillegg kan det stilles spørsmål ved om Partene har vertikale overlapp når det gjelder partenes produksjon/salg av prefabrikerte konstruksjoner og innkjøp av byggevarer for salg gjennom byggevarehus, samt innblåsing av trefiberisolasjon og produksjon av prefabrikerte konstruksjoner. Transaksjonen vil ikke hindre effektiv konkurranse i noen markeder og de vertikale relasjonene gir ikke grunnlag for å gripe inn mot Transaksjonen i medhold av konkurranseloven § 16.

40 [REDACTED]

10.2 Innkjøp/grossistsalg og sluttbrukersalg av byggevarer

Som beskrevet over, har Partene horisontalt overlapp innen innkjøp og grossistsalg av byggevarer og innen sluttlededomsetning av byggevarer i byggevarehus. Det foreligger dermed et vertikalt overlapp mellom dem. Det vertikale overlappet vil imidlertid ikke gi den sammenslåtte enheten muligheter eller incentiver til å iverksette en utestengningsstrategi på noe marked.

Mestergruppen inngår sentrale innkjøpsavtaler som frittstående byggevarehandlere og byggmestere, samt mindre og mellomstore entreprenører kan handle på. Avtalene inngås med ulike leverandører av byggevarer.

Mestergruppens markedsandel i et nasjonalt marked for innkjøp og grossistsalg av byggevarer estimeres til ca. % , mens markedsandelen innen et nasjonalt markedet for sluttbrukersalg av byggevarer estimeres til ca. % (ca. % dersom omsetningen gjennom Mestergruppens kjedeeide utsalgssteder også hensyntas).

Byggvell kjøper hovedsakelig inn byggevarer for videresalg i byggevarehus, hvor ca. % av innkjøpene fra eksterne leverandører i 2024 var basert på innkjøpsavtaler fremforhandlet av Mestergruppen. Grossistsalgene har svært begrenset omfang, ettersom Byggvell kun har salg til . Konsentrasjonsøkningen på markedet for innkjøp og grossistsalg vil dermed være minimal. Byggvells markedsandel i et nasjonalt marked for innkjøp og grossistsalg av byggevarer estimeres til %, mens markedsandelen for sluttbrukersalg av byggevarer estimeres til %.

På denne bakgrunn vil ikke Transaksjonen medføre noen utestengende virkning for Partenes konkurrenter i markedet for innkjøp og grossistsalg av byggevarer.

Transaksjonen vil heller ikke gi den sammenslåtte enheten mulighet eller incentiv til å hindre Partenes konkurrenter i sluttbrukermarkedet tilgang til byggevarer. Dette gjelder både i et regionalt marked som omfatter Agder og Rogaland (se punkt 6.5.1) og i de hypotetiske lokalkarkedene som kan avgrenses med utgangspunkt i Byggvells utsalgssteder (se punkt 6.6). Som det også fremgår av punkt 8, er de fleste aktørene vertikalt integrerte. Aktører som ikke er vertikalt integrerte, herunder frittstående byggevareutsalg, vil fremdeles ha tilgang på byggevarer. For eksempel kan også

og levere byggevarer til . Den sammenslåtte enheten vil heller ikke ha incentiver til å begrense leveringen av byggevarer til konkurrenter, ettersom den er best tjent med størst mulig virksomhet.

Oppsummert vil Transaksjonen ikke medføre noen utestengende virkning for Partenes konkurrenter i markedet for sluttledsalg av byggevarer. Vi viser for øvrig til beskrivelsen av byggevaremarkedet for en nærmere redegjørelse for konkurransesituasjonen.

10.3 Prosjektering og produksjon/salg av prefabrikerte trekonstruksjoner

Partene vurderer at de har lave markedsandeler i markedet for prosjektering av prefabrikerte konstruksjoner (uavhengig av hvordan markedet avgrenses). Mestergruppen tilbyr først og fremst kun tjenestene til Pretres kunder (i forbindelse med produksjon og salg av konstruksjonene), som også inkluderer medlemmer av huskjedene. Tjenestene omfattes med andre ord ikke av Mestergruppens kjernevirksomhet. Transaksjonen vil dermed ikke gi den sammenslåtte enheten mulighet eller incentiv til å hindre konkurrerende entreprenører tilgang til prosjekteringstjenester eller teknisk underlag.

Transaksjonen vil heller ikke gi den sammenslåtte enheten mulighet eller incentiv til å hindre Partenes konkurrenter i oppstrømsmarkedet tilgang til kunder i nedstrømsmarkedet for produksjon/salg av prefabrikerte trekonstruksjoner. Dette gjelder uavhengig av om man legger til grunn en vid definisjon av markedet for produksjon og salg av prefabrikkerte trekonstruksjoner eller om markedet segmenteres ut fra konstruksjonstype.

Vi viser for øvrig til beskrivelsene av konkurransesituasjonene i punkt 7.2.2, 7.3.2, 7.4.2 og 9.2.2.

10.4 Produksjon/salg av prefabrikerte konstruksjoner og innkjøp av byggevarer for salg gjennom byggevarehus

Når det gjelder virksomheten knyttet til produksjon av prefabrikerte konstruksjoner, kjøper Partene materialer direkte fra sagbruk/trelastleverandører. Det foreligger dermed ingen vertikal relasjon når det gjelder innkjøp av byggevarer for produksjon av disse produktene.

Det kan potensielt tenkes en vertikal relasjon mellom Partene når det gjelder salg av prefabrikerte konstruksjoner og innkjøp av byggevarer for salg i byggevarehus, ettersom produsentene av prefabrikerte konstruksjoner selger produktene både direkte til sluttkunden og via byggevarehus (som bestiller produkter hos produsenten).

Som det fremgår av punktene over, har Partene lave estimerte markedsandeler i ethvert marked for produksjon og salg av prefabrikerte konstruksjoner og en samlet markedsandel på under 30 % i markedet for innkjøp av byggevarer for salg gjennom byggevarehus. Transaksjonen vil dermed ikke ha noen utestengende virkninger, verken i markedene for produksjon/salg av prefabrikerte konstruksjoner eller i markedet for innkjøp av byggevarer.

10.5 Innblåsing av trefiberisolasjon og produksjon av prefabrikerte konstruksjoner

Pretre bruker ikke trefiberisolasjon i sin produksjon. Trefiberisolasjon kan imidlertid benyttes ved produksjon av prefabrikerte konstruksjoner. Det er således et potensielt vertikalt overlapp mellom Trefiberisolering Sørs virksomhet innen innblåsing av trefiberisolasjon og Pretres produksjon av prefabrikerte konstruksjoner.

Mesterguppen anser at trefiberisolasjon konkurrerer med stenull, glassull og andre isolasjonsmaterialer, ettersom isolasjonsmaterialene har flere av de samme egenskapene og de i stor grad kan brukes til de samme formålene. Dette støttes av praksis fra Europakommisjonen.⁴¹

Trefiberisolering Sør har en svært beskjeden andel av dette markedet. Som det fremgår ovenfor har Partene lave estimerte markedsandeler også i ethvert marked for produksjon og salg av prefabrikerte konstruksjoner. Den vertikale forbindelsen vil derfor ikke ha noen utestengende virkninger for Trefiberisolering Sørs konkurrenter, og vil heller ikke begrense tilgangen på isolasjonsmaterialer for Pretres konkurrenter.

11 **EFFEKTIVITESGEVINSTER**

Den foreslåtte Transaksjonen vil medføre effektivitetsgevinster innen innkjøp, distribusjon og salg av byggevarer, samt produksjon og salg av prefabrikerte konstruksjoner og tilhørende tekniske tjenester. Økt volum av varer og arbeid med å utnytte eksisterende kapasitet på en bedre måte vil gi økt effektivitet etter gjennomføring av Transaksjonen.

12 **TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER**

Transaksjonen er ikke underlagt krav om tilsyn fra andre konkurransemyndigheter.

Transaksjonen krever ikke lisenser eller tillatelser etter norsk lov.

13 **AVTALEN OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN MED BILAG**

Vedlegg 3: Transaksjonsavtalen med vedlegg

Vedlegg 4: Vedlegg til transaksjonsavtalen

Vedlegg 5: Vedlegg til transaksjonsavtalen

Transaksjonsavtalen (med vedlegg) skal betraktes som forretningshemmeligheter.

14 **ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP**

Ferds årsrapport for 2023 er tilgjengelig her: <https://aarsrapport2023.ferd.no/>. Ferds foreløpige årsrapport for 2024 er tilgjengelig her: <https://aarsrapport2024.ferd.no/>.

Vedlagt meldingen følger årsregnskap og årsrapporter for siste regnskapsår (2023):

Vedlegg 6: Mestergruppen Byggevare AS

Vedlegg 7: Byggvell AS

Vedlegg 8: Tretec Byggesystemer AS

⁴¹ Kommisjonen har i flere saker funnet at bygningsisolasjon utgjør et produktmarked, uavhengig av hvilket materiale isolasjonen er basert på. Kommisjonen har for eksempel vurdert at mineralull og skum(plast)baserte isolasjonsprodukter anses som substituerbare fra et etterspørselsperspektiv i bygg- og anleggssektoren. Se M.3943 – *Saint Gobain/BPB*, avsnitt 26 og M.7457 – *CVC/Paroc*, avsnitt 16.

Vedlegg 9: Ing Pro AS

Vedlegg 10: Trefiberisolering Sør AS

15 KONFIDENSIALITET

Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter jf. konkurranseloven § 18 b. Forslag til offentlig versjon av meldingen og begrunnelse er vedlagt meldingen.

Vedlegg 11: Utkast til offentlig versjon av meldingen

Vedlegg 12: Begrunnelse for anmodning om unntak fra offentlighet

16 AVSLUTTENDE BEMERKNINGER

Vi ber om at vi blir kontaktet dersom det skulle være spørsmål til meldingen.

I den grad meldingen eller andre dokumenter i saken ikke er publisert på Konkurransetilsynets nettside, ber vi om å bli underrettet dersom Konkurransetilsynet mottar innsynsbegjæringer i meldingen eller andre dokumenter i saken.

Med vennlig hilsen
Advokatfirmaet Thommessen AS

Eivind J. Vesterkjær

Advokat