

Konkurransetilsynet

MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

Relais Group Oy

erverv av

Team Verksted Holding AS

5. april 2025

1 KONTAKTINFORMASJON

1.1 Melder

Navn: Relais Group Oy
Foretaksnummer: 2566730-3
Adresse: Mannerheimintie 105, FI-00280 Helsinki, Finland
Telefonnummer: +358 50 544 0645
E-postadresse: sebastian.seppanen@relais.fi

Melders representant:

Navn: Advokatfirma Hjort AS
Kontaktperson: Advokat Monica Syrdal
Adresse: Universitetsgata 1, 0105 Oslo
Telefon: +47 995 94 995
E-post: msy@hjort.no

1.2 Målselskap

Navn: Team Verksted Holding AS
Foretaksnummer: 997 106 377
Adresse: Stanseveien 40, 0976 Oslo

Målselskapets representant:

Navn: Arne Veggeland
Adresse: Stanseveien 40, 0976 Oslo
Telefon: +47 916 50 605
E-post: arne.veggeland@teamverksted.no

2 FORETAKSSAMMENSLUTNINGENS ART OG FORMÅL

2.1 Foretakssammenslutningens art

Meldingen gjelder Relais Group Oyjs (heretter **“Relais”**) erverv av 100 % av aksjene i Team Verksted Holding AS (heretter **«Team Verksted Holding»**) med datterselskapene Team Verksted AS (heretter **“Team Verksted”**) og LVD Lastvagnsdeler AS (heretter **«LVD»**).

Relais og eier av Team Verksted Holding, Vy Buss AS, inngikk en aksjesalgssavtale den 29. april 2025.

Bilag 1: Share Purchase Agreement datert 29. April 2025

Transaksjonen utgjør en foretakssammenslutning etter konkurranseloven § 17. Relais overtar enekontroll over Team Verksted Holding inkludert de to ovennevnte datterselskapene Team Verksted og LVD som begge er 100 % eiet av Team Verksted Holding.

Gjennomføring av transaksjonen er betinget av Konkurransetilsynets godkjenning. Ervervet er ikke meldepliktig til noen annen konkurransemyndighet.

2.2 Formålet med ervervet

Relais-konsernet er aktivt innen såkalte motorvognrelaterte ettermarkeder med tilhørende virksomhet. Konsernet som i dag har sin hovedvirksomhet i Finland og Sverige, [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

2.3 Ingen negative virkninger for konkurransen i Norge

Slik melder ser det, har ervervet ingen negative virkninger for konkurransen i Norge. Tvert om, vil det at Team Verksted og LVD får en industriell eier med fokus på motorvognrelaterte ettermarkeder, kunne bidra til å styrke konkurransen i de markeder som Team Verksted og LVD er aktive i.

Som det vil bli gjort nærmere rede for nedenfor, er de horisontale og vertikale overlapp mellom virksomhetene til Team Verksted og LVD på den ene siden og Relais eksisterende virksomhet på den andre, svært små. Dette skyldes at Team Verksteds og LVDs virksomhet er knyttet til tunge kjøretøy, mens Relais eksisterende norske virksomhet er rettet mot personbiler/lette kjøretøy.

Slik melder ser det, er det gjennom hele verdikjeden i ettermarkedene for motorvogner, et skille mellom markeder for henholdvis tunge kjøretøy (dvs. lastebiler, trailere og busser) på den ene siden og personbiler/lette kjøretøy på den andre. Dette har sammenheng med at tunge kjøretøy som følge av størrelse, type bruk og andre særlige karakteristika krever andre reservedeler og typer tilbehør enn personbiler/lette kjøretøy. Det kreves også andre typer verksteder, herunder verkstedsutstyr og kompetanse, for å utføre reparasjon og vedlikehold på tunge kjøretøy sammenlignet med reparasjon og vedlikehold av personbiler/lette kjøretøy. Kundegruppene er også ulike i ettermarkedene knyttet til tunge kjøretøy sammenlignet med personbiler/lette kjøretøy. Dette fører til at aktørene i ettermarkedene for motorvogner gjennom hele verdikjeden i stor grad spesialiserer seg på enten tunge kjøretøy eller personbiler/lette kjøretøy.

2.4 Forenklet melding

Melder anser at vilkårene for inngivelse av forenklet melding er oppfylt da partenes markedsandeler ikke overstiger 20% i noe horisontalt overlappende marked og partene ikke har en markedsandel som overstiger 30 % i noe vertikalt relatert marked.

3 PARTENES OMSETNING I NORGE

Det foreligger meldeplikt da foretakene involvert i transaksjonen har en samlet omsetning i Norge på over en NOK 1 milliard og hvert av foretakene omsetter for mer enn NOK 100 millioner.

Relais-konsernets omsetning og driftsresultat i Norge i 2024:¹

Relais	Omsetning i Norge	Driftsresultat i Norge
Automateriell AS		
Nordic Lift AS		
Startax Maskin Service AS		
Lumise Norway AS		
Strand Group AB*		
SUM		

* Strands Group AB fører ikke separate regnskaper per land. Tallene i tabellen angir Strand Group ABs estimerte omsetning og driftsresultat til kunder etablert i Norge.

Omsetning og driftsresultat i Norge i hvert av målselskapene i 2024:²

Team Verksted	Omsetning i Norge	Driftsresultat i Norge
Team Verksted Holding AS		
Hvorav Team Verksted AS		
Hvorav LVD Lastvagnsdeler AS		
SUM		

¹ Revisjon av 2024-regnskapene til Relais norske datterselskaper er ikke ferdigstilt og regnskapene ikke innsendt til Foretaksregisteret enda. De oppgitte tallene er basert på selskapenes intern regnskaper..

² Revisjon av 2024-regnskapene er ikke ferdigstilt og regnskapene ikke innsendt til Foretaksregisteret enda. De oppgitte tallene er basert på selskapenes intern regnskaper.

³ Se nærmere i punkt 4.3 og 4.3.2

4 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAK OG FORETAK I SAMME KONSERN, HERUNDER FORETAKENES VIRKSOMHETSOMRÅDER

4.1 Relais

4.1.1 Overordnet om Relais-konsernet

Relais Group Oyj er et finsk børsnotert selskap. Selskapet er konsernspiss i Relais-konsernet som har hovedsete i Finland. Konsernet med tilhørende datterselskaper fokuserer på motorvognrelaterte ettermarkeder og tilhørende virksomhet i Norden og Baltikum. Størstedelen av konsernets virksomhet er i Finland og Sverige, men konsernet har også noe virksomhet i Norge, Danmark og Estland og Latvia. Konsernet ervervet i april 2025 også 70 % av den belgiske Matro-gruppen som forhandler motorvognrelatert tilbehør til tunge kjøretøy i Benelux-landene og Tyskland.⁴

Relais-konsernet hadde en omsetning i 2024 på ca. Euro 322,6 millioner og 1278 ansatte ved årets slutt.

En oversikt over selskapets største eiere er tilgjengelig på <https://relais.fi/en/investors/shares-and-shareholders/major-shareholders/>.

For en oversikt over konsernstrukturen per 31. desember 2024, se side 89 i konsernets årsrapport, se <https://relais.fi/wp-content/uploads/2025/03/Relais-Group-Plc-Annual-Report-2024.pdf>.⁵

Konsernets virksomhet er delt inn i to hovedområder, dvs. 1) salg av reservedeler og tilbehør til motorvogn og utstyr til bilverksteder, og 2) reparasjon av og vedlikehold av kommersielle (tunge) kjøretøy og tilhengere. Hvert av disse områdene beskrives nærmere nedenfor.

4.1.2 Relais-konsernets virksomhet innen reservedeler og tilbehør til kjøretøy og utstyr til bilverksteder

Samlet utgjør dette virksomhetsområdet ca. 67 % av konsernets omsetning fordelt på 31 % på reservedeler, 19 % på lysrelatert tilbehør og 17 % på annet tilbehør til motorvogner samt verkstedutstyr.⁶ For nærmere omtale av konsernets norske virksomhet, herunder selskapene Automateriell AS, Nordic Lift AS, Startax Maskin-Teknisk AS, Lumise Norway AS, se punkt 4.2 nedenfor.

1) Import og videresalg av reservedeler til kjøretøy fra uavhengige leverandører («IAM»)

"IAM" er en forkortelse for "Independent Aftermarket" og refererer til reservedeler som tilbys av uavhengige leverandører og produsenter, i motsetning til «originale deler» som leveres av bilprodusentene selv (ofte referert til som "Original Equipment Manufacturer" eller OEM).

⁴ <https://news.cision.com/relais-group-oyj/r/relais-group-plc-considerably-expands-its-footprint-in-the-european-truck-accessories-market-through,c4131662>

⁵ I oversikten fremgår også selskapet Nordic Wash AS som datterselskap av Nordic Lift AS. Nordic Wash AS ble besluttet og meldt oppløst i 2024, men ble først slettet med virkning fra 18. mars 2025. Oversikten mangler også den belgiske Matro-gruppen som nylig ble ervervet og som er omtalt ovenfor. En oversikt over konsernets datterselskaper er også inntatt på <https://relais.fi/en/business/our-brands/>.

Konsernets Startax-selskaper (Startax Finland Oy, Startax AS (i Estland), Startax Latvia SIA, Startax Lithuania UAB, Startax Maskin-Teknisk AS (se nærmere nedenfor) og de svenske selskapene Aktiebolaget Reservdelar, Huzells Tunge Delar AB og Helsingborgs Bildelbutikk AB inngår i dette virksomhetsområdet.

2) Import og videresalg av motorvognrelatert tilbehør

Tilbehør er motorvognrelatert utstyr som ikke var del av eller erstatter deler av kjøretøyet slik kjøretøyet opprinnelig ble levert fra produsent. Tilbehør omfatter typisk ulike former for tilleggslys, herunder varsellys, kameraer, sikkerhetsløsninger og andre produkter med elektriske komponenter, samt tilbehør som frontbøyler/fendere, vinger, spoilere, takstativer mv.

Relais' svenske datterselskap Strands Group AB designer og utvikler lysrelatert kjøretøytilbehør (ettermonterte lys, varsellys mv.) under varemerket «Strands Lighting Division». Produktene som blir produsert på vegne av Strands Group av uavhengige produsenter i Europa og Asia, selges til forhandlere som igjen selger disse videre til eiere av kjøretøyene.

Awimex International AB, Design by Scandinavia Metal AB og konsernets Lumise-selskaper (Lumise Oy, Lumise Norway AS som omtales nedenfor) og SEC Set Ecofoss A/S (Danmark) er forhandlere av motorvognrelatert tilbehør, herunder lysrelatert tilbehør og kamerasystemer mv. Konsernets Startax-selskaper (nevnt over) vil også videreselge slikt tilbehør som del av sin produktportefølje.

3) Import og videresalg verkstedutstyr for bruk i bilverksteder

Med verkstedutstyr menes utstyr- og løsninger som verksteder trenger for å utføre reparasjon og vedlikehold av motorvogner. Dette omfatter for eksempel løfteutstyr, aircondition- og klimaanlegg, avgassmålere, bremstestere/bremselinjer, dekkmaskiner og – utstyr, prefabrikerte verkstedgraver, hjulstillingsapparater, karosseriutstyr, kompressorer, vaskeløsninger og verkstedinnredninger mv.

I dette segmentet inngår de norske datterselskapene Automateriell AS og Nordic Lift AS.

4.1.3 Reparasjon og vedlikehold av kommersielle (tunge) kjøretøy og tilhengere

Det andre sentrale virksomhetsområdet for Relais-konsernet, er reparasjon og vedlikehold av tunge kjøretøy. Relais har til sammen 37 verksteder i Finland og Sverige (gjennom selskapene Raskone Oy, Asennustyö M Ahlqvist Oy, STS Sydhamns Trailer Service AB, Team Verkstad AB og Skeppsbron i Jönköping AB). Verkstedene tilbyr tjenester innen vedlikehold og reparasjon av tunge kjøretøy som lastebiler/trailere, busser og tilhengere. Kundene er først og fremst til større logistikkelskaper og transportselskaper av ulik størrelse.

Reparasjon og vedlikeholdstjenester utgjorde ca. 33 % av konsernets omsetning i 2024. Konsernet har som nevnt i punkt 2.2. over, hittil ikke hatt noen verkstedsvirksomhet i Norge.

4.2 Relais' virksomhet i det norske markedet

Relais har fire norske datterselskaper. Virksomheten i disse selskapene er også rettet mot ettermarkedene for personbiler/lette kjøretøy. To av selskapene (Automateriell AS og Nordic Lift AS) er forhandlere av verkstedstutstyr for bruk i bilverksteder for personbiler/lette kjøretøy, mens Startax

Maskin-Teknisk AS og Lumise Norway AS selger reservedeler og tilbehør til personbiler/lette kjøretøy. Sistnevnte virksomheter har noen produkter som retter seg mot tunge kjøretøy, men disse produktene utgjør som vi vil komme nærmere tilbake til nedenfor, en svært liten del av deres omsetning.

4.2.1 Automateriell AS

Automateriell er en leverandør av utstyr- og løsninger med tilhørende tjenester som verksteder trenger for å utføre reparasjon og vedlikehold. Automateriells produktsortiment omfatter blant annet avgassmålere, bremstestere/bremselinjer, dekkmaskiner og – utstyr, dekklinjeutstyr, prefabrikerte verkstedgraver, hjulstillingsapparater, karosseriutstyr, kompressorer, luftverktøy, løfteutstyr, vaskeløsninger og verkstedinnredninger mv. Foruten salg av nevnte verkstedutstyr og -løsninger, tilbyr Automateriell også tjenester i form av installasjon, kalibrering og service av det solgte utstyret. Om lag [REDACTED] av omsetningen knytter seg til slike tjenester.

Selskapet som driver sin virksomhet fra Lierstranda (Drammen) hadde 53 ansatte.

Automateriells produktsortiment og virksomhet er særlig rettet inn mot salg av verkstedsutstyr- og løsninger til personbilverksteder. Salg til personbilverksteder, herunder merkeverksteder for personbiler som f.eks. [REDACTED] utgjør ca. [REDACTED] av omsetningen i Automateriell.

De resterende [REDACTED] av omsetningen fordeler seg mellom salg til sluttbrukere i form av industrielle aktører i transportnæringen eller andre næringer med større flåter av kjøretøy som utfører vedlikehold og reparasjoner på egne kjøretøy samt verksteder for tunge kjøretøy.

4.2.2 Nordic Lift AS

Nordic Lift AS er et datterselskap av Automateriell som drifter nettbutikken nordiclift.no. Også Nordic Lift tilbyr ulike typer verkstedutstyr og -løsninger herunder løftebucker, utstyr til dekkbehandling, testutstyr, hydraulisk utstyr, avsugssystemer, kompressorer, tromler, vaskeløsninger, høytrykksutstyr og lakeringsløsninger og tilknyttede tjenester knyttet til service og installasjon av solgt utstyr. Sammenlignet med Automateriell, tilbyr Nordic Lift produkter i et lavere prissegment som er mer rettet mot privatpersoner, hobbyverksteder og mindre virksomheter som selv utfører vedlikehold og reparasjon på egne personbiler/lette kjøretøy. De produktene som tilbys av Nordic Lift er ikke egnet for tunge kjøretøy.

Selskapet som driver sin virksomhet fra Tiller i Trondheim, hadde 14 ansatte.

4.2.3 Startax Maskin-Teknisk AS

Startax Maskin-Teknisk AS som er lokalisert i Oslo med 10 ansatte, importerer og selger IAM reservedeler og tilbehør til hovedsakelig til personbiler/lette kjøretøy, motorvogner, jordbruks- og anleggsmaskiner foruten marin sektor.

Selskapets omsetning fordeler seg [REDACTED] mellom reservedeler og tilbehør.

Selskapet forhandler imidlertid også noen produkter egnet for tunge kjøretøy, i hovedsak startmotorer og generatorer, men dette utgjør mindre enn [REDACTED] av omsetningen. Produktsortimentet tilpasset tunge kjøretøy skyldes at enkelte av selskapets agenturer/forhandleravtaler stiller krav om forhandling av leverandørens samlede produktsortiment som da også omfatter noen produkter tilpasset

tunge kjøretøy. Av en omsetning i 2024 på NOK [REDACTED] var ca. [REDACTED] knyttet til produkter tilpasset tunge kjøretøy fordelt på ca. [REDACTED] på reservedeler og ca. [REDACTED] på lysprodukter.

Selskapets kunder består av forhandlere og profesjonelle slutt kunder innen logistikk-/transportsektoren samt slutt kunder innen jordbruk/skogbruk og marin sektor.

4.2.4 Lumise Norway AS

Lumise Norway drifter en norsk nettbutikk (lumise.no) hvor det i hovedsak selges ulike typer lys/lamper for ettermontering på personbiler/lette kjøretøy (ekstralys, varsellys og ryggelys mv.). Nettbutikken har også andre lysrelaterte produkter som hode- og lommelykter, arbeidslys og pærer samt annet kjøretøytilbehør som frontbøyler, takstativ og vinger.

Kundene er i all hovedsak privatpersoner, men også enkelte virksomheter vil kunne benytte seg av nettbutikken.

Selskapet hadde ikke egne ansatte.

4.2.5 Salg til norske kunder fra andre Relais selskaper

I tillegg til ovenstående hadde Relais-konsernets svenske datterselskap, Strands Group AB («Strands», en omsetning til forhandlere etablert i Norge på ca. [REDACTED] i 2024.

Strands designer, utvikler og selger ulike former for lysrelatert tilbehør, dvs. ettermonterte lysprodukter som ekstra kjørellys, arbeidslys, varsellys med tilhørende kabling osv. for både tunge og lette kjøretøy. Selve produksjonen settes ut til produsenter i Europa og Asia, men produktene selges så under Strands eget varemerke.

Strands selger sine produkter til norske forhandlere, herunder [REDACTED] som så videreselger disse til sluttbrukere.

4.3 Team Verksted Holding AS

Målselskapet Team Verksted Holding AS har ingen egen markedsrettet virksomhet, men eier som nevnt Team Verksted og LVD. Omsetningen i Team Verksted Holding AS er omsetning knyttet til administrative tjenester som er fakturert datterselskapene Team Verksted og LVD.

4.3.1 Team Verksted AS

Team Verksted eier 21 verksteder som tilbyr vedlikehold- og reparasjonstjenester for lastebiler, trailere og busser (tunge kjøretøy). I verkstedtjenestene inngår også salg av reservedeler som faktureres sammen med selve verkstedtjenestene.

Alle Team Verksted verkstedene betjener alle tunge kjøretøy uavhengig av produsent, men flere av verkstedene er i tillegg autoriserte verksteder for lastebilprodusenter som MAN, IVECO, Mercedes, Fiat og/eller DAF som ikke har egne merkeverksteder i Norge. Team Verksted utfører dermed også garanti-reparasjoner og lignende på vegne av disse bilprodusentene.

De største kundene til Team Verksted er større logistikkelskaper og transportselskaper av ulik størrelse, foruten kjøretøyprodusenter (jf. garantiarbeider som nevnt over) samt leasingselskaper og forsikringselskaper som opptrer som mellommann mellom verksted og eier av kjøretøyet.

Team Verksted tilbyr ikke reparasjon og vedlikehold av personbiler og lette kjøretøy som egen tjeneste, og har heller ikke verksteder tilpasset slike motorvogner. Unntaksvis vil imidlertid enklere vedlikehold eller reparasjon av personbiler/lette kjøretøy likevel kunne bli utført ved disse verkstedene. Kundene vil da typisk være tungtransportelskaper og andre kunder med flåter av tunge kjøretøy, men som også disponerer enkelte lette kjøretøy. Under [REDACTED] av omsetningen til Team Verksted er knyttet reparasjon og vedlikehold personbiler/lette kjøretøy. Siden dette er en mer tilfeldig og liten del av virksomheten, vil den ikke bli nærmere behandlet i denne meldingen.

Team Verksteds verksteder er lokalisert i Kristiansand, Kvinesdal, Bergen, Lærdal, Oslo, Hadeland/Jaren, Fjeldhus, Askim, Råde, Follo, Trondheim, Steinkjer, Levanger, Orkanger, Bodø, Tromsø, Alta, Ålesund, Hallingdal, Otta og Sjøk. I tillegg operer tre uavhengige verksteder under Team Verksted-paraplyen i henhold til en kjedeavtale. Disse tre verkstedene befinner seg i Sandnes, Slåtta og Drangedal. Team Verksted driver i tilknytning til sitt verksted i Lærdal, også en Esso-stasjon i Lærdal som selger drivstoff, kioskvarer mv.

4.3.2 LVD Lastvagnsdelar AS

LVD importerer og distribuerer i hovedsak IAM reservedeler og annet utstyr til tunge motorkjøretøy, men selger også noe originale deler (OEM). Siden Relais-konsernet ikke har virksomhet innen OEM, så vil dette ikke bli behandlet nærmere i denne meldingen.

De viktigste produktkategoriene er akslinger, styring- og drivlinjer, bremse- og trykkluftsystemer, chassis, karosseri og påbygg, elektrisk, motorer, smøremidler og annet tilbehør til tunge motorkjøretøy. LVD omsetter også motorvognrelatert tilbehør. Salg til av reservedeler og utstyr til personbiler og lette kjøretøy utgjør mindre enn [REDACTED] av omsetningen, og vil ikke bli behandlet nærmere i denne meldingen.

Selskapet med 19 ansatte er lokalisert på Langhus utenfor Oslo, men har også et lager i Sandnes. LVDs omsetning fordeler seg med ca. [REDACTED] i omsetning til eksterne kunder og ca. [REDACTED] i internomsetning til søsterselskapets Team Verksteds verksteder. Ekstern omsetning fordeler seg mellom salg til andre verksteder og andre forhandlere av reservedeler samt industrielle kunder med egne verksteder som selv utfører vedlikehold og reparasjoner på slike egne kjøretøy, som for eksempel Tine, Rema og Vy.

5 MARKEDER

Begge partene i foretakssammenslutningen er aktive i ettermarkedene for salg av motorkjøretøy, men som nevnt i det alt vesentlige i ulike ettermarkeder. Dette er en følge av at Team Verksteds Holdings virksomhet er rettet mot tunge kjøretøy, mens Relais' norske virksomhet i hovedsak er knyttet til personbiler/lette kjøretøy. Nedenfor følger en gjennomgang av de markedene partene er aktive i og som omfatter Norge.

5.1 Reparasjon og vedlikeholdstjenester for tunge kjøretøy

5.1.1 Produktmarked

Team Verksted tilbyr som nevnt verkstedtjenester for tunge kjøretøy, mens Relais forut for foretakssammenslutningen ikke har noen verkstedsvirksomhet i Norge.

I Kommisjonens praksis som i det alt vesentlige synes å relatere seg til reparasjon og vedlikeholdstjenester for personbiler, er det definert et eget marked for reparasjon og vedlikehold av kjøretøy som skiller seg fra markedene for salg av reservedeler. Kommisjonen har latt det stå åpent hvorvidt dette markedet skal segmenteres ytterligere.⁷ Det svenske Konkurrentverket har lagt til grunn at salg av reservedeler som faktureres sammen med verkstedtjenestene inngår i markedet for reparasjoner og vedlikeholdstjenester.⁸

Det svenske Konkurrentverket har i sin praksis videre lagt til grunn at markedet for reparasjon og vedlikeholdstjenester av motorkjøretøy er merkespesifikt, og at både uavhengige og autoriserte verksteder konkurrerer på dette markedet.⁹ Som nevnt er noen, men ikke alle, av Team Verksteds verksteder autoriserte verksteder for en eller flere av de mindre lastebilprodusentene i det norske markedet, men disse verkstedene utfører også reparasjon og vedlikehold på Volvo og Scania lastebiler som uautoriserte verksteder.¹⁰ Melder kan ikke se at denne distinksjonen er relevant for vurderingen av nærværende foretakssammenslutning siden Relais ikke har noen virksomhet i Norge for verkstedtjenester og heller ikke i tilknytning til distribusjon av OEM reservedeler, og går i det følgende ikke nærmere inn på dette.

Etter melders oppfatning går det imidlertid et markedsmessig skille mellom reparasjon og vedlikeholdstjenester for hhv. personbiler/lette kjøretøy på den ene siden og tunge kjøretøy (lastebiler, trailere, busser) på den annen. Årsaken er at det kreves andre typer verksteder, annet utstyr og annen kompetanse, herunder godkjenninger, for å kunne yte tjenester innen reparasjon og vedlikehold av tunge kjøretøy sammenlignet med personbiler/lette kjøretøy. Aktører som tilbyr verkstedtjenester, er derfor spesialisert innen hhv. tunge eller lette kjøretøy.

Etter melders oppfatning, kan det for den konkurranserettslige vurderingen av denne foretakssammenslutningen tas utgangspunkt i et produktmarked for salg av reparasjon og vedlikeholdstjenester til tunge kjøretøy, inkl. salg av reservedeler som inngår i og faktureres sammen med slike tjenester (i denne meldingen også referert til som verkstedtjenester for tunge kjøretøy).

⁷ M.6063 – Itochu/Speedy; M.2087 – Feu Vert/Carrefour/Autocenter Delauto; M.1526 – Ford/Kwik-Fit, M.10412 – SCANIA SVERIGE / DIN BIL SVERIGE / BILMETRO, M.9720 Volvo Cars/Upplands Motor

⁸ Konkurrentverket Sak 212/2004 Bilia Enequist

⁹ Konkurrentverket Sak 212/2004 Bilia Enequist. Se også Kommisjonens supplerende retningslinjer for vertikale begrensninger i avtaler om salg og reparasjon av motorkjøretøy og distribusjon av reservedeler avsnitt 57.

¹⁰ I Norge er det Volvo og Scania som er de prefererte lastebilmerkene med opptil 89 % samlet markedsandel i de tyngste klassene, se <https://www.mtlogistikk.no/daf-iveco-man-truck-bus-norge/registreringsstatistikken-scania-overlegne-i-januar/1020224>. Volvo og Scania har egne autoriserte verksteder, mens de andre lastebilmerkene autoriserer uavhengige verksteder.

5.1.2 Geografisk marked

Kommisjonen har i sin praksis i tilknytning til personbiler/lette kjøretøy, latt den geografiske markedsavgrensningen av markedet for reparasjons- og vedlikeholdstjenester stå åpen, men har vurdert en mulig segmentering på regionalt eller nasjonalt nivå.¹¹ I relasjon til privatkjøretøy/lette kjøretøy, har Kommisjonen bemerket at kundene gjerne benytter verksteder innenfor et relativt begrenset geografisk nedslagsfelt.

Etter melderens oppfatning, vil det geografiske markedet for reparasjons- og vedlikeholdstjenester for tunge kjøretøy være videre enn for personbiler. Mange av kundene, herunder store speditører som Schenker, Post Nord og andre kunder med riksdekkende virksomhet som Asko, Tine etc., vil forhandle nasjonale avtaler om reparasjon og vedlikehold, og markedet vil derfor ha en nasjonal dimensjon. Også mindre aktører som driver med langtransport vil kunne kjøpe reparasjons- og vedlikeholdstjenester i større geografiske områder. Aktører som driver med mer lokal transport, vil imidlertid normalt kjøpe reparasjons- og vedlikeholdstjenester i den regionen hvor de driver sin virksomhet i.

Siden Relais ikke har noen eksisterende verkstedsvirksomhet og deres virksomhet i oppstrømsmarkedene for tunge kjøretøy i Norge er meget begrenset, er det slik melder ser det ikke nødvendig for den konkurranserettslige vurderingen av denne foretakssammenslutningen å ta endelige stilling til dette markedets geografiske utstrekning, og det vil i det følgende bli tatt utgangspunkt i et nasjonalt marked for reparasjon og vedlikehold av tunge kjøretøy.

5.1.3 Team Verkstedes markedsposisjon

Det totale norske markedet for reparasjon og vedlikehold av tunge kjøretøy anslås i 2024 å ha hatt en samlet verdi i størrelsesorden [redacted]. Av dette utgjorde verksteder eid av motorvognprodusentene ca. [redacted] og forhandlereide verksteder om lag [redacted] (hovedsakelig Volvo- og Scaniaverksteder), Meca-Tungbil ca. [redacted] Team Verksted ca. [redacted] og andre uavhengige verksteder ca. [redacted].¹²

5.2 Distribusjon av reservedeler for tunge kjøretøy

5.2.1 Produktmarked

Kommisjonen har i sin praksis avgrenset separate markeder for henholdsvis distribusjon av reservedeler for personbiler/lette kjøretøy og markeder for distribusjon av reservedeler for tunge kjøretøy, men uten noen ytterligere inndeling etter type reservedel (f.eks. bremseklosser, eksosrør, etc.).¹³

Både LVD og Relais distribuerer IAM reservedeler til motorkjøretøy, men da slik at LVD distribuerer reservedeler til tunge kjøretøy, mens Relais norske virksomhet innen distribusjon av reservedeler i hovedsak er rettet mot reservedeler for personbiler/lette kjøretøy, se omtale av Startax Maskin-Teknisk AS i punkt 4.2.3 over. LVDs selger som utgangspunkt ikke reservedeler til personbiler selv om det ikke kan utelukkes at det kan finnes enkeltprodukter i produktporteføljen som også kan være egnet for

¹¹ M.2087 – Feu Vert/Carrefour/Autocenter Delauto, paras. 9-10, M.10412 – SCANIA SVERIGE / DIN BIL SVERIGE / BILMETRO, M.9720 Volvo Cars/Upplands Motor para 35-36

¹² Estimert laget av KPMB basert på omsetningstall i 2023

¹³ M.9720 - Volvo Cars/Upplands Motor, paras. 23, 27; M.8963 - Eurocar/Bonaldi, M.10412 Scania Sverige/Din Bil Sverige, Bilmetro, M.10412 Scania Sverige/Din Bil Sverige, Bilmetro

personbiler/lette kjøretøy. Salg av reservedeler og tilbehør til personbiler/lette kjøretøy er derimot kjernen i virksomheten til Relais datterselskap Startax Maskin-Teknisk AS. Siden det ikke er nevneverdig horisontalt overlapp eller vertikal relasjon mellom Relais' salg av reservedeler til personbiler og Team Verksteds eller LVDs virksomhet, går det i denne meldingen ikke nærmere inn på markeder for distribusjon av reservedeler til personbiler/lette kjøretøy.

I Kommisjonens praksis er det videre skilt mellom distribusjon av originale reservedeler fra bilprodusentene ("OE/OEM") og reservedeler fra leverandører som er uavhengige av bilprodusentene ("non-OE"/"IAM»).¹⁴ Når det gjelder markedet for OEM reservedeler, har Kommisjonen vurdert dette markedet som merkevarerespesifikt. Team Verksted mottar slik melder oppfatter det OEM-reservedeler som de trenger for sin verkstedvirksomhet, direkte fra bilprodusenten eller dennes forhandler, og ikke via søsterselskapet LVD, men LVD har likevel noen OEM-reservedeler i sin produktportefølje. Siden ingen av Relais' selskaper distribuerer OEM reservedeler, er det etter melderens oppfatning distribusjon av IAM reservedeler som er relevant for denne meldingen.

Kommisjonen har i sin praksis knyttet til distribusjon av reservedeler til motorkjøretøy, også skilt mellom grossistsalg og detaljistsalg.¹⁵ Som vi har gjort rede for i punkt 4.2.3 og 4.3.2 over, så består både LVDs og Startax Maskin-Teknisk kunder både av videreselgere/forhandlere og slutt kunder. Etter melderens oppfatning har det imidlertid ikke betydning for den konkurransemessige vurderingen av denne foretakssammenslutningen å skille mellom grossist- og detaljistmarkeder for reservedeler, og dette skillet behandles ikke nærmere i denne meldingen.

Melder anser at det for denne meldingens formål må være tilstrekkelig å avgrense det relevante markedet som partene opptrer, i til et marked for distribusjon av AIM reservedeler til tunge kjøretøy.

5.2.2 Geografisk marked

I Kommisjonens tidligere praksis knyttet til personbiler/lette kjøretøy, antydes at det geografiske markedet for engrosdistribusjon av reservedeler er enten EØS-omfattende eller nasjonalt, mens markedet detaljstdistribusjon av reservedeler, er enten nasjonalt eller regionalt, men uten at Kommisjonen har tatt endelig stilling til dette.¹⁶

Når det gjelder salg av reservedeler til tunge kjøretøy, hvor kundene er profesjonelle, er det geografiske markedet etter melderens oppfatning minst EØS-omfattende. For denne meldingens del, er det likevel ikke nødvendig å ta endelig stilling til den geografiske markedsavgrensningen da partenes markedsandeler uansett er lave selv om markedet avgrenses nasjonalt, jf. nedenfor.

5.2.3 Partenes markedsposisjon

Når det gjelder distribusjon av IAM reservedeler for tunge kjøretøy som er kjernevirksomheten til LVD, foreligger det så langt melder er kjent med, ikke noen offentlig statistikk som angir omsetning og

¹⁴ M.9720 - Volvo Cars/Upplands Moto, M.8963 - Eurocar/Bonaldi, M.10412 Scania Sverige/Din Bil Sverige, Bilmetro.

¹⁵ M.9720 - Volvo Cars/Upplands Motor M.6718 - Toyota Tsusho Corporation/CFAO, M.10412 Scania Sverige/Din Bil Sverige, Bilmetro

¹⁶ M.9839 - VGRD/Auto Wichert Assets, para. 26 og 32; M.9070 - Eurocar/Vicentini, para. 13-14; M.8963 - Eurocar/Bonaldi, para. 13-14; M.6718 - Toyota Tsusho Corporation/CFAO, para. 22; M.5250 - Porsche/Volkswagen; M.3198 - VW-Audi/VW-Audi Sales Centres, M.10412 Scania Sverige/Din Bil Sverige, Bilmetro

markedsandeler i dette markedet verken nasjonalt eller innen EØS. Mange av aktørene som selger IAM reservedeler vil på tilsvarende måte som LVD ofte også ha andre produkter, f.eks. som tilhører til motorvogner og/eller OEM reservedeler i sin portefølje.

Slik melder ser det, er det imidlertid mest nærliggende om man skal måle LVDs markedsposisjon for distribusjon av IAM reservedeler i Norge, å ta utgangspunkt i omsetningene til de uavhengige distributørene av reservedeler til tunge kjøretøy. Med uavhengige menes distributørene av reservedeler til tunge kjøretøy som ikke er eiet av motorvognprodusentene selv. Omsetningen til det som anses som de 7 største uavhengige distributørene av reservedeler til tunge kjøretøy følger av tabellen nedenfor.¹⁷

[illegible]

* Morek antas å ha noe mer omsetning fra OEM enn de øvrige (muligens opp mot 1/3)

** Bileko distribuerer også en del reservedeler til personbiler/lette kjøretøy

Basert på omsetningen til det som anses som de 7 største uavhengige distributørene av IAM reservedeler til tunge kjøretøy, anslår melder at LVD har en markedsandel på under [REDACTED] på salg av reservedeler gitt at det geografiske markedet er avgrenset til Norge.¹⁸ I tillegg til de større distributørene nevnt i tabellen, kommer andre, mindre aktører som også forhandler IAM reservedeler. En av disse er som nevnt i punkt 4.2.3 Startax Maskin-Teknisk som hadde en omsetning på ca [REDACTED] på reservedeler tilpasset tunge kjøretøy i 2024. Relais-konsernets markedsandel på salg av reservedeler til tunge kjøretøy i Norge er følgelig langt under [REDACTED]. Samlet vil partenes markedsandel være under [REDACTED].

5.3 Salg av lysrelatert tilbehør til forhandlere

5.3.1 Produktmarked

Med «tilbehør» menes produkter kjøretøyet ikke opprinnelig var utstyrt med, og som eieren av kjøretøyet kjøper som tilleggsutstyr. Tilbehør kan omfatte en rekke typer ulike produkter, herunder ulike former for lys, kamera, frontbøyler, vinger, takstativ mv.

¹⁷ Oppstilling laget av KPMG basert på opplysninger i selskapenes årsrapporter for 2023. I tillegg kommer mindre distributører.

¹⁸ Oppstilling laget av KPMG basert på opplysninger i selskapenes årsrapporter for 2023

Relais svenske datterselskap Strands Group, er som nevnt i punkt 4.2 over, en leverandør av lysrelatert tilbehør (tilleggslys, alarmlys mv.). Strands tilbyr på samme tilsvarende måte som sine konkurrenter, lysrelaterte produkter tilpasset både tunge kjøretøy (24 volts lys) og personbiler/lette kjøretøy (12 volts lys). Strands produserer ikke produktene selv, men designer og selger dem under eget varemerke til forhandlere, og er således aktiv i et marked som er et steg høyere opp i verdikjeden enn LVD, Startax Maskin Teknisk eller Lumise.

Melder er ikke kjent med at det foreligger noen konkurranserettslig praksis knyttet til avgrensning av markeder for produksjon og salg av tilbehør til motorvogner til forhandlere, men antar at det vil være naturlig å avgrense et marked for salg av lysrelatert kjøretøystilbehør til forhandlere.

5.3.2 Geografisk marked

Strands Group selger lysrelatert til forhandlere i 32 land over hele verden, men størstedelen av omsetningen [REDACTED] er knyttet til salg i Europa. Etter melders oppfatning er den geografiske avgrensingen av dette markedet minst EØS-området, om ikke verdensomspennende.

5.3.3 Relais markedsposisjon

Melder anser at Relais Group har en markedsandel i størrelsesorden [REDACTED] i et europeisk marked for salg av lysrelatert kjøretøystilbehør til forhandlere.¹⁹ Dette er et marked med mange konkurrerende leverandører, herunder Hella, [REDACTED] foruten en rekke polske og asiatiske leverandører.

5.4 Distribusjon av tilbehør til tunge kjøretøy

5.4.1 Produktmarked

Melder er ikke kjent med at det foreligger noen tidligere konkurranserettslig praksis knyttet til avgrensning av markeder for salg av tilbehør til sluttbrukere.

Forhandlere av motorvognrelatert tilbehør selger regelmessig et bredt spekter av ulike typer tilbehør. Slik melder oppfatter det, gjelder for salg av tilbehør til sluttbrukere tilsvarende som for reservedeler, dvs. at forhandlermarkedene omfatter salg av ulike typer tilbehør (lys, kamerautstyr og frontbøyler mv.) til sluttbrukere.

Det må på tilsvarende måte som for reservedeler skilles mellom et marked for salg av tilbehør til tunge kjøretøy til sluttbrukere og et marked for salg av tilbehør til personbiler/lette kjøretøy til forbrukere. Dette fordi også tilbehør er tilpasset enten tunge kjøretøy eller personbiler/lette kjøretøy. Lysrelaterte produkter og andre typer tilbehør som er avhengig av tilkobling til strøm, må f.eks. være tilpasset den aktuelle kjøretøyskategorien siden tunge kjøretøy benytter en spenning på 24 volt, mens personbiler/lette kjøretøy har en spenning på 12 volt. Kundene er også ulike. Salg av tilbehør til tunge kjøretøy skjer i hovedsak til profesjonelle virksomheter, mens salg av tilbehør til personbiler/lette kjøretøy i hovedsak skjer til privatpersoner eller andre typer virksomheter som benytter lette kjøretøy.

¹⁹ Interne Relais estimerer basert på alminnelig markeds kunnskap og en kapitalmarkedspresentasjon fra Hella CMD fra 2021 indikerer at de alene har en omsetning på over 300 EURM sales (570 EURM * 55%) in IAM lystilbehør, se https://www.hella.com/forvia-com/assets/documents/HELLA_CMD_2021_Presentation_Master.pdf side 24

5.4.2 Geografisk marked

Geografisk skjer salg av tilbehør til tunge kjøretøy etter melders oppfatning minst i et nasjonalt, om ikke EØS-omspennende marked.

5.4.3 Partenes markedsposisjon

Når det gjelder distribusjon av tilbehør for tunge kjøretøy, foreligger det så langt melder er kjent med, ikke noen offentlig statistikk som angir omsetning og markedsandeler i dette markedet verken nasjonalt eller innen EØS. Alle de største uavhengige distributørene av IAM reservedeler til tunge kjøretøy nevnt i tabellen i punkt 5.2.3 selger imidlertid også noe tilbehør, men slik at dette antas å utgjøre en mindre del av deres omsetning. I tillegg er det flere aktører som bare selger tilbehør. Noen av disse, f.eks. Würth og Antec selger flere typer tilbehør, mens andre aktører i større grad spesialiserer seg på noen typer tilbehør, f.eks. Ekstralys og Verne som selger lysrelatert tilbehør.

Som nevnt er en mindre del av LVDs omsetning knyttet til salg av tilbehør til tunge kjøretøy, mens Relais gjennom selskapets Startax Maskin-Teknisk hadde en omsetning på [REDACTED] på tilbehør tilpasset tunge kjøretøy i 2024. Partenes omsetning på tilbehør til tunge kjøretøy i Norge anslås etter partenes interne vurdering å være mindre enn [REDACTED] i et eventuelt nasjonalt marked for distribusjon av tilbehør.²⁰

5.5 Salg av verkstedutstyr og -løsninger til verksteder

5.5.1 Produktmarked

Relais' norske selskaper Automateriell og Nordic Lift, selger som nevnt i punkt 4.2.1 og 4.2.2 over, verkstedutstyr og -løsninger hovedsakelig til verksteder for personbiler/lette kjøretøy.

Med verkstedsutstyr og – løsninger menes løfteutstyr, klimaanlegg, verkstedgraver, hjulstillingsanlegg, vaskeanlegg osv. som verksteder trenger for å kunne utføre reparasjon og vedlikehold av kjøretøy.

Melder er ikke kjent med at det foreligger noen tidligere praksis knyttet til avgrensning av et eller flere markeder for distribusjon og salg av verkstedutstyr- eller løsninger. Etter melders oppfatning må imidlertid markeder for salg av verkstedsutstyr avgrenses mot markeder for salg av reservedeler og tilbehør blant annet fordi produktene tjener andre formål og selges gjennom andre kanaler.

Etter melders oppfatning, må det også skilles mellom markeder for salg av verkstedutstyr og -løsninger til verksteder for personbiler/lette kjøretøy og verkstedutstyr og -løsninger for tunge kjøretøy. Selv om noen typer utstyr og forbruksmateriell vil være likt, vil verksteder for tunge kjøretøy trenge annet verkstedutstyr – og løsninger enn verksteder for personbiler/lette kjøretøy. Dette er en følge av at tunge kjøretøy har andre dimensjoner, vekt og andre særlige kjennetegn/behov som skiller dem fra personbiler/lette kjøretøy.

²⁰ Interne Relais estimerer basert på alminnelig markedskunnskap

5.5.2 Geografisk marked

Det geografiske markedet er etter melder oppfatning enten EØS-omfattende eller nasjonalt, uten at det for denne meldingens formål er nødvendig å ta endelig stilling til dette.

5.5.3 Relais' markedsposisjon

Melder anslår at Relais markedsandel i et overordnet nasjonalt marked for salg av verkstedutstyr for å være i størrelsesorden ca. [redacted] og i et marked for salg av verkstedstutstyr til tunge kjøretøy til mellom [redacted]²¹

De primære konkurrentene i dette markedet anses for å være [redacted]
[redacted]

5.6 Kjedeavtaler for verksteder

Team Verksted har som nevnt i punkt 4.3.1, tre avtaler med andre foretak om kjedetilknytning til Team Verksted-kjeden. Avtalen gir tilgang til Team Verksted-kjedens innkjøpspriser, støtte- og dokumentasjonssystemer og felles profilering (bruk av varemerke, skilt, profilert arbeidstøy mv). Melder antar at disse avtalene kan inngå i et marked for kjedetilknytning/franchisevirksomhet for verksteder, og at et slikt marked i tilfelle er nasjonalt.²²

Melder anser at det for denne meldingens del ikke er behov for å gå nærmere inn på dette markedet. Melder har ingen tilsvarende virksomhet i Norge, og det er følgelig ikke noe horisontal overlapp. Melder kan heller ikke se at det foreligger andre vertikale overlapp hva gjelder disse kjedetilknyttede verkstedene enn det som det er gjort rede for ovenfor. Det går i denne meldingen derfor ikke nærmere inn på dette markedet.

5.7 Bensinstasjonsdrift – markeder for drivstoff og salg av kioskvarer

Team Verksted driver også i tilknytning til sitt verksted i Lærdal, en Esso-stasjon som selger drivstoff og kioskvarer. Melder har ingen tilsvarende virksomhet i Norge.

Melder legger til grunn at det er et eget marked for drivstoff til sluttbrukere og at dette markedet først og fremst er lokalt.²³ Melder ser for denne meldingens formål, ikke behov for å foreta noen nærmere markedsavgrensning da det ikke foreligger noe overlapp.

Melder holder også åpent at nevnte bensinstasjon kan inngå i et lokalt marked for salg av kiosk- og andre tilgrensende varer, men kan heller ikke se at det foreligger noe grunnlag for å adressere et slik marked nærmere i denne meldingen da det heller ikke på dette området er noe horisontal eller vertikal overlapp.

²¹ Interne estimerer-

²² Sml. Konkurransetilsynets varsel i sak 2020/008/203 Gjelsten Holding/Gresvig som dog gjaldt franchisevirksomhet innen sportutstyr og -bekledning.

²³ Se f.eks. Konkurransetilsynets vedtak V2015-29 St 1 Nordic/Shell

6 KONKURRANSEANALYSE

6.1 Horisontal overlapp

Etter Melders oppfatning, har partene ikke noen markedsandeler i horisontalt forbundne markeder som overstiger 20 %, og det foreligger dermed ikke noen horisontalt berørte markeder.

Relais har som nevnt forut for foretakssammenslutningen ikke hatt noen verksteder i Norge. Det foreligger dermed ikke noen horisontal overlapp i noe marked for reparasjons- og vedlikeholdstjenester i Norge, herunder ikke med Team Verksteds virksomhet knyttet til reparasjon og vedlikehold av tunge kjøretøy. Det foreligger heller ikke noen horisontal overlapp med Team Verksteds øvrige virksomhet innen kjedetilknypning/franchisevirksomhet for verksteder og bensinstasjonsdrift.

Tilsvarende foreligger det ikke noen horisontal overlapp med Strand Lightnings virksomhet innen produksjon og salg lysrelatert tilbehør da målselskapene ikke har tilsvarende virksomhet. Målselskapene har heller ingen virksomhet innen salg av verkstedutstyr og -løsninger til verksteder.

Det foreligger imidlertid en meget begrenset overlapp i markedene for distribusjon av reservedeler og tilbehør til tunge kjøretøy, se punkt 5.2.3 og 5.4.3 over, men partenes felles markedsandel antas som nevnt å være under [REDACTED] i slike markeder.

6.2 Vertikale overlapp

I forhold til et nasjonalt marked for reparasjon og vedlikehold av tunge kjøretøy hvor Team Verksted har en markedsandel på anslagsvis [REDACTED] (se punkt 5.1.3 over), har melder identifisert noen, begrensede vertikale overlapp; salg av IAM-reservedeler (og i noen grad også tilbehør) til tunge kjøretøy og salg av verkstedutstyr og – løsninger til verksteder for tunge kjøretøy. Som nevnt i punkt 5.2.3, 5.4.3 og 5.5.3 er partenes samlede markedsandel i slike oppstrømsmarkeder anslått til under [REDACTED] i markedene for henholdsvis salg av IAM-reservedeler og tilbehør til tunge kjøretøy mens Relais markedsandel anslås til [REDACTED] i marked for salg av verkstedutstyr og – løsninger for tunge kjøretøy. Dette tilsier at det ikke foreligger noe vertikalt berørt marked.

For det tilfelle at Konkurransetilsynet skulle mene at markedet for reparasjon og vedlikehold av tunge kjøretøy ikke er nasjonalt, men mer lokalt avgrenset kan det ikke utelukkes at det, avhengig av hvordan markedene i tilfelle avgrenses, kan være lokale markeder for reparasjon- og vedlikeholdstjenester av tunge kjøretøy hvor markedsandelene er høyere enn ovenstående (og potensielt kan overstige 30 %). For det tilfelle at Konkurransetilsynet skulle anse markedene som mer lokalt avgrenset, bes det likevel om at meldingen anses fullstendig siden det vertikale overlappet som nevnt over uansett er meget begrenset og foretakssammenslutningen dermed under enhver omstendighet ikke er egnet til å påvirke konkurransen negativt.

Melder har også identifisert en vertikal overlapp mellom Relais-gruppens salg av lysrelatert tilbehør til forhandlere. Siden Strands Groups markedsandel i dette markedet anses for å være i størrelsesorden [REDACTED] og LVD som forhandler av tilbehør til tunge kjøretøy har en markedsandel på anslagsvis under [REDACTED] foreligger det heller ikke her noe vertikalt berørt marked.

7 KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER

En oversikt over Relais 5 viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i norske markeder eller der Norge er del av markedet og hvor det foreligger horisontalt overlapp, dvs. distribusjon av reservedeler og tilbehør til tunge kjøretøy, fremgår av bilag 2.

Bilag 2: Relais 5 viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Team Verksted Holdings 5 viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markeder for distribusjon av reservedeler og tilbehør til tunge kjøretøy fremgår av bilag 3.

Bilag 3: Team Verksted Holdings 5 viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Etter Melders oppfatning har foretakssammenslutningen ingen negative virkninger for noen av disse konkurrentene, kundene eller leverandørene. Årsaken er at markedsandelen for LVDs virksomhet før foterakssammenslutningen var under 10% og sammenslåingen med Relais virksomhet ikke øker denne markedsandelen i nevneverdig grad fordi Relais norske virksomhet innen salg av reservedeler og tilbehør har vært rettet mot andre markeder, nemlig salg av reservedeler og tilbehør til personbiler/lette kjøretøy.

8 EFFEKTIVITETSGEVINSTER

Relais verkstedsvirksomhet vil gjennom dette ervervet utvides til et nettverk av verksteder bestående av til sammen 61 verksteder i Finland, Sverige og Norge. Relais vil med dette kunne tilby transportoperatører og andre kunder tjenester knyttet til reparasjon og vedlikehold av tunge kjøretøy på tvers av disse landene.

Ervervet ventes også å utløse effektivitetsgevinster på opp mot [REDAKERT] årlig gjennom operasjonell effektivisering, felles innkjøp og intern sourcing.

9 ÅRSRAPPORT OG ÅRSREGNSKAP

Relais-konsernets årsrapport med årsregnskap for 2024 er tilgjengelig på følgende nettsted:

<https://relais.fi/wp-content/uploads/2025/03/Relais-Group-Plc-Annual-Report-2024.pdf>

Vi vedlegger også siste årsrapport for følgende selskaper:

Bilag 4: Automateriell AS

Bilag 5: Nordic Lift AS

Bilag 6: Startax Maskin-Teknisk AS

Bilag 7: Lumise Norway AS

Bilag 8: Team Verksted Holding AS

Bilag 9: Team Verksted AS

Bilag 10: LVD Lastvagnsdelar AS

10 BRANSJEFORENINGER

Relais norske selskaper er medlem i ABL (Autobransjens Leverandørforening) og MGF (Maskingrossistenes Forening). Målselskapet er medlem av Bilbransjeforbundet i NHO.

11 FORRETNINGSHEMMELIGHETER

Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter, jf. forvaltningsloven § 13 og lov om offentlighet § 13. Vedlagt følger en offentlig versjon av meldingen samt begrunnelse for hvorfor de enkelte opplysningene bes unntatt offentlighet.

Bilag 11: Offentlig versjon av meldingen med begrunnelse for hvorfor de enkelte opplysningene i meldingen bes unntatt offentlighet

Bilag 1 bes i sin helhet unntatt offentlighet da partenes avtale om ervervet herunder avtalevilkår er å anses som forretningshemmeligheter underlagt taushetsplikt etter forvaltningsloven § 13. Når det gjelder bilag 2 og 3 bes det om at bilagene i sin helhet unntas offentlighet da opplysningene i disse bilagene er underlagt taushetsplikt etter forvaltningsloven § 13 da bilagene inneholder forretningshemmeligheter i form av interne opplysninger om kunder og leverandører samt vurderinger av hvem som anses som foretakets viktigste konkurrenter.

Med vennlig hilsen

Advokatfirmaet Hjort AS

Monica Syrdal
Partner / Advokat
msy@hjort.no