

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

Sendt via e-post til: post@kt.no

Kvale Advokatfirma DA
Haakon VIIIs gate 10
Postboks 1752 Vika
N-0122 Oslo

Tel +47 22 47 97 00
post@kvale.no
www.kvale.no

NO 947 996 053 MVA

Oslo, 28. oktober 2025
Vår ref.: HSO/35529-510

Ansvarlig advokat:
Kristin Hjelmaas Valla

MELDING OM FORETAKSSAMMENSLUTNING VEDRØRENDE SOLAR NORGE AS' ERVERV AV KONTROLL OVER SONEPAR NORGE AS

28. oktober 2025

1 BAKGRUNN OG GRUNNLAG

Med dette meldes Solar Norge AS' ("Solar") erverv av enekontroll over Sonepar Norge AS ("Sonepar") (sammen omtalt som "partene").

Partene har overlappende virksomhet innen grossistsalg av elektroprodukter til profesjonelle kunder i Norge. Etter melderens oppfatning skjer konkurransen på nasjonalt nivå, mellom andre elektrogrossister og produsenter av elektroprodukter ("OEM'er"), som selger direkte til de samme kundene utenfor grossistledet. Ettersom partene og flertallet av de andre elektrogrossistene også opererer med butikker, fysiske utsalgssteder, eller hentesteder over hele Norge, vil meldingen for ordens skyld også beskrive hypotetiske lokale markeder.

Foretakssammenslutningen er meldepliktig til Konkurransetilsynet, men vil ikke under noen plausibel markedsavgrensning i betydelig grad hindre effektiv konkurranse jf. konkurranseloven § 16.

Foretakssammenslutningen er ikke meldepliktig i andre jurisdiksjoner enn Norge.

2 KONTAKTINFORMASJON OM INVOLVERTE FORETAK

2.1 Melder/overtakende foretak:

Selskap: Solar Norge AS
Org.nr.: 980 672 891
Adresse: Valhallavegen 8, 2060 Gardermoen, Ullensaker

Kontaktperson: Kvale Advokatfirma DA v/Advokat Hermann Angell Myrseth Solheim / Kristin Hjelmaas Valla
Telefon: 948 50 740 / 957 64 477
E-post: hso@kvale.no / khv@kvale.no

2.2 Målvirksomheten:

Selskap: Sonepar Norge AS
Org.nr.: 962 218 288
Adresse: Nedre Eikervei 65, 3048 Drammen
Kontaktperson: Advokatfirmaet Thommessen AS v/Advokat Trine Siri Dahl / Eivind J. Vesterkjær
Telefon: 971 09 224 / 909 66 843
E-post: tsd@thommessen.no / eve@thommessen.no

3 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

Solar har inngått avtale om erverv av samtlige aksjer i Sonepar Norge AS fra Elektroskandia Sverige AB. Transaksjonen planlegges gjennomført i første halvdel av 2026, forutsatt klarering fra Konkurransetilsynet. Signert aksjekjøpsavtale er vedlagt som **Bilag 1**.

Bilag 1: Signert aksjekjøpsavtale datert 22. oktober 2025 (unntas offentlighet)

Solars rasjonale og plan for transaksjonen er å [REDACTED]

4 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE

4.1 Solar Norge AS

Solar Norge AS er en norsk elektrogrossist som selger et bredt utvalg av elektroprodukter til profesjonelle kunder. Selskapet selger elektroprodukter over nett, telefon og fra fysiske butikker og hentesteder. Selskapet tilbyr også egne og tilpassede leveringsløsninger avhengig av kundenes behov. Selskapet har 4 salgskontorer og 14 hentesteder (Drive-Ins) i Norge, i tillegg til selskapets hovedkontor og sentrallager i Jessheim. For en oversikt over Solars lokasjoner se Bilag 2:

Bilag 2: Oversikt over partenes lokasjoner i Norge

Solar Norge AS hadde ved meldetidspunktet ca. 380 ansatte. Selskapet er medlem av bransjeorganisasjonene Virke og Elektroforeningen (EFO).

Solar Norge AS har ingen datterselskaper, men er minoritetseier i Zolw AS (35%).¹ Zolw AS er et uavhengig produkt- og kompetansesenter innen solenergiindustrien.

Solar Norge AS er eid og kontrollert av Solar A/S som er notert på Nasdaq Copenhagen. Selskapet opererer som elektrogrossist i flere europeiske markeder, inkludert Danmark, Nederland, Sverige, Polen og Norge. Ved utgangen av 2024 hadde Solar A/S ca. 2900 ansatte og omsatte for totalt DKK 12,2 milliarder.

Ytterligere informasjon om Solar A/S og oversikt over selskapets datterselskaper fremgår av konsernets årsrapport og hjemmeside.²

Bilag 3: Årsrapport og årsberetning for Solar A/S 2024

4.2 Sonepar Norge AS

Sonepar Norge AS er en norsk elektrogrossist som selger et bredt utvalg av elektroprodukter til profesjonelle kunder. På lik linje med de fleste elektrogrossistene, selger Sonepar produkter over nett, telefon og fra fysiske butikker og hentesteder. Selskapet tilbyr også en rekke ulike leveringsmetoder over hele Norge. Selskapet har 2 salgskontorer, 11 lokalavdelinger og et automatisert sentrallager i Drammen. Se **Bilag 2** for en oversikt over Sonepars lokasjoner i Norge.

Sonepar Norge AS hadde ved utgangen av mai 2025 ca. 126 ansatte. Selskapet er medlem av bransjeorganisasjonene Virke og EFO. Selskapet har ingen datterselskaper eller minoritetsposter.

Sonepar er i dag eid av Elektroskandia Sverige AB, som er eid av Sonepar International SAS, som igjen er eid av Sonepar SAS. Franskregistrerte Sonepar SAS kontrollerer det globale elektrogrossistkonsernet Sonepar, som selger elektroprodukter til profesjonelle kunder over store deler av verden.

Ytterligere informasjon om Sonepar-konsernet er tilgjengelig på konsernets hjemmeside.³

¹ Solar Norge AS er også registrert som minoritets eier i Edison Data AS. Dette selskapet er imidlertid avviklet, men tilbydde tidligere en database for kvalitetssikring av produktdata fra produsenter av elektroprodukter.

² Se solar.eu

³ Se sonepar.com

4.3 Omsetning og driftsresultat i Norge

En oversikt over Solar Norge AS og Sonepar Norge AS sin omsetning og driftsresultatet i Norge for 2024 er inntatt tabellen under. Solar A/S har ingen ytterligere omsetning i Norge utover Solar Norge AS.

Tabell 1: Partenes omsetning og driftsresultat i Norge for 2024

Involverte foretak	Omsetning (MNOK)	Driftsresultat (MNOK)
Solar Norge AS	2 931 073 000	46 697 000
Sonepar Norge AS	1 243 264 000	-27 520 103

5 RELEVANTE MARKEDER

5.1 Innledning

Partene overlapper innen grossistsalg av elektroprodukter til profesjonelle kunder i Norge. Sektoren preges av svært mange ulike produkttyper, kategorier og unike varelinjer. Elektrogrossistene tilbyr flere titallstusen varelinjer innen alt fra kabler, stikkontakter, brytere, koblingsbokser, belyningsprodukter, automasjon, klimaregulering (termostater og ventilasjon), nettverksprodukter, sensorer, solcelleprodukter, for å nevne noen. Fellesnevneren for produktene er at de hovedsakelig ikke kjøpes og installeres av forbrukere, men av fagutdannede med nødvendige sertifiseringer.

Salg av elektroprodukter til profesjonelle kunder skjer hovedsakelig fra elektrogrossister (slik som partene) og via direktesalg fra produsenter av elektroprodukter (OEM'er). Kundene er hovedsakelig selskaper som tilbyr elektrisk tjenester eller lignende installasjonstjenester, slik som frittstående elektrikere og kjeder, entreprenører, byggefirmaer, energi- og industriselskaper, samt installatører innen data og tele.

Ytterligere informasjon om verdikjeden og aktuelle aktører er beskrevet i en bransjerapport utgitt av Varde Hartmark i 2023, vedlagt meldingen.

Bilag 4: Varde Hartmark – markedet for elektrotekniske varer, 2023 (unntas offentlighet)

Melder er ikke kjent med at Konkurransetilsynet har tatt endelig stilling til markedsavgrensningen i saker som omfatter grossistsalg av elektroprodukter. EU-kommisjonen har imidlertid vurdert et nedstrømsmarked for grossistsalg av installasjonsprodukter (hvor elektroprodukter inngår) og et oppstrømsmarked for innkjøp av tilsvarende produkter.

Partene er av den oppfatning at markedene trolig bør avgrenses til de snevrere markedene for grossistsalg av elektroprodukter og innkjøp av elektroprodukter. For ordens skyld vil meldingen i det videre likevel beskrive de relevante utgangspunktene fra kommisjonspraksis og partenes begrunnelse for avgrensningen for denne transaksjonens formål.

5.2 Markedet for salg og distribusjon av installasjonsprodukter

5.2.1 Det relevante produktmarkedet

Som nevnt har Kommisjonen tidligere vurdert foretakssammenslutninger med aktører aktive innen salg elektroprodukter og tilgrensende varer for installasjon av profesjonelle kunder.

Kommisjonen har vurdert ytterligere segmenteringer av markedet for installasjonsprodukter med hensyn til distribusjonskanal og produktkategorier.⁴

På kanalnivå har kommisjonen vurdert segmenteringer på grossistsalg⁵, detaljhandel til profesjonelle kunder, og detaljhandel til forbrukere. På produktnivå har kommisjonen vurdert, men ikke endelig konkludert, hvorvidt det bør skilles mellom elektroprodukter og varme-, klima- og ventilasjonsprodukter (HVAC).

Partene selger et svært stort utvalg av elektroprodukter til profesjonelle kunder i mange ulike bransjer. På bakgrunn av partenes produktoverlapp og kundeatferd er det mest korrekt at produktmarkedet avgrenses til et snevrere produktmarked for elektroprodukter. HVAC-produkter utgjør kun henholdsvis [redacted] og [redacted] av Solars og Sonepars salg i Norge. Etter partenes oppfatning vil det derfor for denne meldingens formål ikke være nødvendig å ytterligere skille mellom grossistsalg av elektroprodukter og HVAC-produkter.

På kanalnivå er det partenes oppfatning at grossistmarkedet også inkluderer direktesalg fra OEM'er, og at ca. [redacted] av alle elektroprodukter som selges til profesjonelle kunder skjer direkte fra OEM'er.⁶ Kundene kan dermed fritt bytte mellom kjøp fra elektrogrossister og OEM'er med tilnærmet ingen byttekostnad. Solar er kjent med at egne kunder som [redacted] også kjøper elektroprodukter direkte fra OEM'er.

Ettersom mange av partenes kunder er organisert i større innkjøpsgrupperinger, nyter kundene stor kjøpermakt både overfor elektrogrossistene og OEM'ene, og inngår dermed konkurransedyktige innkjøpsavtaler med både elektrogrossister og OEM'er parallelt. Etter partenes oppfatning omfatter dermed grossistmarkedet både salg fra elektrogrossistene og fra OEM'ene. Selv om det ikke er avgjørende for konkurranseanalysen vil meldingen likevel vurdere markedet med og uten OEM'er i punkt 6.1.1 under.

Kundene inngår normalt også nasjonale rammeavtaler med elektrogrossistene, noe som innebærer at priser og vilkår er nasjonalt styrt av den enkelte rammeavtale. Kunder under rammeavtale som bestiller varer, enten det er over nett, telefon eller over disk, må dermed oppgi kundennummer for å foreta bestilling. På partenes hjemmeside må kundene på tilsvarende måte logge seg inn med kundennummer. Salget som skjer fysisk over disk skjer derfor delvis som et resultat av den nasjonale konkurransen som allerede har utspilt seg gjennom rammeavtalen. Samme forretningsmodell benyttes av de fleste øvrige elektrogrossistene i Norge.⁷ Etter partenes oppfatning er Solar og Sonepar derfor ikke aktive i et tenkt marked for detaljisthandel av elektroprodukter.

I det videre legges det derfor til grunn at det relevante produktmarkedet er markedet for grossistsalg av elektroprodukter.

5.2.2 Det relevante geografiske markedet

Kommisjonen har tidligere vurdert at markedet for grossistsalg av elektroprodukter trolig er nasjonalt i utstrekning, men også vurdert hvorvidt snevrere regionale/lokale avgrensninger kan være relevant for konkurranseanalysen.⁸

⁴ Se sak COMP/M.10164, CVC / Stark Group, avsnitt 24

⁵ Se sak COMP/M.5029, Sonepar / Rexel Germany, avsnitt 18, som avgrenser segmenteringen fra direktesalg fra OEM'er.

⁶ Andelen salg fra OEM'er basert på rapporten fra Varde Hartmark, samt partenes egne estimater for 2023 og 2024.

⁷ Elektroimportøren opererer imidlertid med en mer detaljistlignende forretningsmodell, med tilknyttede installatører og partnere.

⁸ Se sak COMP/M.4963, Rexel / Hagemeyer avnitt 25 flg., samt sak COMP/M.8469, Sonepar Italia / Sacchi avsnitt 17 flg.

Basert på partene og konkurrentenes nasjonale tilstedeværelse og bruken av nasjonale rammeavtaler med kundene, er det etter partenes oppfatning korrekt at markedet avgrenses nasjonalt til Norge.

Ettersom partene tilbyr salg og henting fra fysiske utsalgssteder vil også hypotetiske lokale markeder for ordens skyld beskrives og analyseres. I tråd med kommisjonspraksis hvor både nasjonale og lokale markeder ble vurdert parallelt, vil det for denne meldingens formål avgrenses overlappende lokale markeder basert på 80 kilometers kjøreavstand fra Sonepars fysiske utsalgssteder.⁹

Meldingen vil derfor beskrive markedet for grossistsalg av elektroprodukter under to ulike geografiske avgrensninger, en for Norge i punkt 6.1.1 og en for hvert av de identifiserte mulige lokale markedene i punkt 6.1.2.

5.3 Markedet for innkjøp av elektroprodukter

5.3.1 Det relevante produktmarkedet

Kommisjonen har tidligere vurdert at også oppstrømsmarkedet for innkjøp av elektroprodukter er et eget relevant produktmarked,¹⁰ og at dette markedet omfatter salg fra OEM'er til både elektrogrossister og detaljister.¹¹

Kommisjonen har videre vurdert om innkjøpsmarkedet bør ytterligere segmenteres etter produktkategorier som kabler, lyskilder, installasjonsutstyr, HVAC-produkter og kommunikasjons- og sikkerhetsutstyr. Dette skyldes at OEM'ene normalt er spesialisert innen en eller flere produktkategorier.

Etter partenes oppfatning er det ikke nødvendig å inndele innkjøpsmarkedet basert på produktkategorier ettersom transaksjonen uansett ikke vil medføre en betydelig konkurransebegrensning. Meldingen vil likevel for ordens skyld, adressere de ulike produktkategoriene i konkurranseanalysen.

5.3.2 Det relevante geografiske markedet

Kommisjonen har tidligere vurdert at innkjøpsmarkedet for elektroprodukter er nasjonalt i utstrekning.¹² Nasjonal prising av produkter og potensielle pris- og valutaforskjeller mellom landene, indikerer etter partenes syn at markedet trolig bør avgrenses nasjonalt (og i alle tilfeller ikke snevrere enn dette).

For denne meldingens formål legges det til grunn at markedet for innkjøp av elektroprodukter er nasjonalt i utstrekning og omfatter Norge.

5.4 Ingen vertikalt overlapp

Partene overlapper ikke vertikalt og transaksjonen vil ikke medføre noen vertikale virkninger.

⁹ Se COMP/ M.5029 avsnitt 25.

¹⁰ Se COMP/M.8469, Sonepar Italia / Sacchi, avsnitt 14 flg.

¹¹ Se COMP/M.4963, Rexel / Hagemeyer, avsnitt 23 flg.

¹² Se COMP/M.8469, Sonepar Italia / Sacchi, avsnitt 20.

6 HORIZONTALA MARKEDER

6.1 Markedet for grossistsalg av elektroprodukter

6.1.1 Markedet for grossistsalg av elektroprodukter i Norge

Som nevnt mener partene at salg fra elektrogrossister og fra OEM'er inngår i grossistmarkedet for salg av elektroprodukter i Norge. For det tilfelle at markedet avgrenses slik at salg fra OEM'er ikke omfattes, vil meldingen også beskrive og presentere markedsandelsberegninger for et tenkt grossistmarked uten OEM'er.

Basert på markedsstatistikk fra Varde Hartmark-rapporten fra 2023 og partenes egne estimater, anslås totalmarkedet for elektroprodukter i Norge til ca. NOK [redacted] milliarder i 2023. Salg fra OEM'er estimeres til ca. [redacted] av dette. Under denne avgrensningen hadde Solar og Sonepar henholdsvis ca. [redacted] og [redacted] markedsandel i 2023 – altså ca. [redacted] av totalmarkedet. Dersom markedet avgrenses uten å inkludere salg fra OEM'er, øker markedsandelene til henholdsvis [redacted] og [redacted] – altså ca. [redacted] av et slikt tenkt marked.

Partene har i tillegg forsøkt å estimere markedsandelen for 2024 for seg selv og de konkurrerende elektrogrossistene ved hjelp av offentlige salgsinntekter, med konservative manuelle nedjusteringer for å hensynta aktører som også selger andre varer enn elektroprodukter, eller som også selger til forbrukere.¹³ Salg fra OEM'er også hensyntatt basert på forholdstallet estimert over. Denne metoden produserer et mindre og mer konservativt totalmarked enn estimatet for 2023, og vil etter partenes syn overestimere markedsandelene og partenes relative konkurransekraft.¹⁴

Likevel bemerkes det at Solar og Sonepar kun oppnår markedsandeler på henholdsvis ca. [redacted] og [redacted] om OEM'er inkluderes, og [redacted] og [redacted] dersom OEM'er ekskluderes. En estimert oversikt over partenes og elektrogrossistenes markedsandel under begge konservative markedsavgrensninger er tilgjengelig i tabellen under:

Tabell 2: Estimerte markedsandeler i markedet for grossistsalg av elektroprodukter

Markedsandeler i markedet for grossistsalg av elektroprodukter i Norge for 2024 (med og uten OEM'er)			
	2024		
Foretak	Omsetning (MNOK)	Markedsandeler (inkl. OEM)	Markedsandeler (ekskl. OEM)
Solar	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Sonepar			
Onninen			
Berggård Amundsen			
Ahlsell ¹⁵			
Etman Distribusjon			

¹³ Slik som Ahlsell og Elektroimportøren

¹⁴ Det bemerkes at markedsstatistikk fra Elektroforeningen estimerer det totale grossistmarkedet i Norge for 2024 til [redacted]

¹⁵ Ahlsells omsetning i innen elektroprodukter er konservativt estimert til å utgjøre ca. [redacted] av konsernets omsetning i Norge.

Malmbergs Elektriske	
Elektroimportøren ¹⁶	
EFA Elektro AS	
Ramo Engros	

Uavhengig av markedsavgrensning, indikerer de estimerte markedsandelene at foretakssammenslutningen ikke vil hindre effektiv konkurranse på noe vis. Markedet vil fortsatt bestå av en rekke elektrogrossister med betydelig størrelse og tilstedeværelse, og partene vil samlet sett være langt fra den største elektrogrossisten i Norge.

På grossistsiden vil internasjonalt eide aktører som Onninen og Ahlsell, samt norske og nordiske aktører som Berggård Amundsen, Elektroimportøren, Etman Distribusjon og Malmbergs Elektriske, fortsatt utøve et betydelig konkurransepress etter at transaksjonen er gjennomført. Det vises til at både Onninen og Ahlsell har gjennomført flere oppkjøp de siste årene og vil kunne respondere på den begrensede konsentrasjonsøkningen som foretakssammenslutningen medfører. Partene fremstår heller ikke som hverandres nærmeste konkurrenter, og [redacted] sin nærmeste konkurrent i Norge.

I tillegg vil en lang rekke OEM'er med ressurssterke eiere og nasjonal tilstedeværelse fortsatt utøve et betydelig press i konkurransen om kundene og innkjøpsgrupperingene. Som nevnt i punkt 5.2.1 er Solar er kjent med at egne kunder som [redacted] også kjøper elektroprodukter direkte fra OEM'er.

Elektrogrossistene konkurrerer om og inngår også rammeavtaler med kundene og kundenes innkjøpsgrupperinger. Det er heller ikke uvanlig at den enkelte kunde eller gruppering inngår parallelle rammeavtaler med flere elektrogrossister og på den måten fritt kan handle fra ønsket grossist basert på produkttilbud og tilgjengelighet. Kundene nyter dermed betydelig kjøpermakt overfor elektrogrossistene, med svært lave eller ikke-eksisterende byttekostnader.

På grunn av kundenes og innkjøpsgrupperingenes størrelse nyter også kundene betydelig kjøpermakt i forhandlingene med OEM'ene. Eventuelle volumkrav fra mer spesialiserte OEM'er avdempes dermed både av kundenes størrelse og klare alternative innkjøpsmuligheter hos elektrogrossistene. Som nevnt over, er det heller ikke uvanlig at kundene kjøper produkter både fra OEM'er og grossister og bytter mellom disse.

Etablerings- og ekspansjonshindringene i markedet anses som lave. Fremveksten av nettbasert grossistvirksomhet gjør at en ny elektrogrossist kan etableres kostnadseffektivt over nett og bestille nødvendige distribusjonstjenester fra eksisterende fraktselskaper. Fysiske lokaler, lager og hentesteder kan leies rimelig i tilknytningen til byer og knutepunkt. Elektroimportørens inntreden i det svært sammenlignbare svenske markedet viser at ekspansjonshindringene er lave. I tillegg bygger konkurrentene stadig ut ny filialer, og bruken av self-checkout og digitale løsninger gjør henting og kjøp av varer langt enklere og mindre ressurskrevende for grossistene enn tidligere.

Oppsummert vil foretakssammenslutningen ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i markedet for grossistsalg av elektroprodukter i Norge. Vilklårene for inngrep etter konkurranseloven § 16 første ledd er derfor ikke oppfylt.

¹⁶ Grossistsalget til Elektroimportøren er basert på opplysninger i foretakets årsrapport hvor det fremgår at ca. 49% av salget i 2024 gikk til profesjonelle kunder og bedrifter.

6.1.2 Markedet for grossistsalg av elektroprodukter i lokale segmenter

6.1.2.1 Innledning

Partene og de konkurrerende elektrogrossistene selger som nevnt elektroprodukter til profesjonelle kunder over hele landet. Aktørene selger og distribuerer produktene mellom flere forskjellige kanaler, deriblant gjennom fysiske utsalgssteder og hentesteder. Selv om partene legger til grunn at markedet bør avgrenses nasjonalt, har melder analysert hypotetiske lokale markeder basert på partenes overlapp. Dette resulterer i åtte mulige lokalk markeder i og rundt Østlandet, Sandefjord, Kristiansand, Stavanger, Bergen, Trondheim, Bodø og Tromsø.

En oversikt over samtlige mulige lokalk markeder med opptegnede grenser og aktørbilde, fremgår av den vedlagte oversikten.

Bilag 5: Kart over partenes og konkurrentenes lokasjoner i lokalk markedene

Partene er ikke kjent med at det eksisterer markedsstatistikk som avgrenser relevante lokalk markeder eller belyser aktørenes markedsandeler for fysisk butikk salg. Solar har derfor definert de mulige lokale overlappende markedene basert på 80 kilometers kjøreavstand fra Sonepars butikker. Innenfor disse områdene har melder deretter kartlagt partenes og alle de konkurrerende elektrogrossistenes fysiske utsalgs- og hentesteder.¹⁷

For å beregne størrelsen på lokalk markedene, samt partenes og konkurrentenes andeler av disse, har Solar, basert på fysisk omsetning og antall salgsansatte per Solar-butikk, anslått en omsetning per salgsansatt.¹⁸ Dette omsetningstallet er deretter multiplisert med antallet anslåtte salgsansatte per konkurrerende butikk i det enkelte lokalk marked. Informasjon om antall ansatte per lokasjon er hentet fra Brønnøysundregistrene. Antallet salgsansatte av dette er deretter anslått basert på Solars beste estimater.¹⁹ For Solar og Sonepar er partenes faktiske fysiske salg benyttet.²⁰

Sammenholdt med partenes reelle fysiske salgsinntekter i lokalk markedene gir dette et konservativt estimat over aktørenes markedsandeler i lokalk markedene. Estimater inkluderer ikke direktesalg fra OEM'er og utelater dermed i realiteten en stor andel av elektroproduktene som selges til profesjonelle kunder. Melder vil også bemerke at beregningsmetoden gir et usikkert estimat både på totalmarkedene og aktørenes markedsandeler. Dette skyldes at elektrogrossistenes forretnings- og distribusjonsmodell kan avvike mellom de ulike grossistene.

Solar har for eksempel et mer begrenset salg over disk gjennom sine Drive-Ins ettersom en stor andel skjer gjennom sentraldistribusjon og dermed ikke kan allokere til de enkelte fysiske utsalgs- og hentestedene. Sonepar har en lignende distribusjonsmodell, men opererer likevel med noe større fysiske lokasjoner enn det Solar gjør. Samtidig vil sentraldistribuerte varer som ikke er kjøpt/hentet fra Solars fysiske filialer ikke fanges opp av lokalk markedsberegningene. Videre kan enkle forskjeller som bruken av selvbetjente kasser hos konkurrentene gi avvikende utslag i antallet estimerte salgsansatte, som ikke nødvendigvis speiler den reelle omsetningen per butikk. Det bemerkes at dette for eksempel vil være tilfelle for [REDACTED]

¹⁷ Det bemerkes at Solar kun har fysiske salg fra sine Drive-In-lokasjoner. Dette innebærer at det ikke kan knyttes omsetning til fysiske salg fra Solars fire øvrige salgskontorer. Disse kontorene forestår digitale og sentraldistribuerte salg.

¹⁸ Lignende metode er benyttet i meldinger til Konkurransetilsynet tidligere, og vil etter melderens syn belyse den eventuelle konkurransedynamikken som skjer gjennom fysiske salg og tilstedeværelse.

¹⁹ Det bemerkes at enkelte av aktørenes lokasjoner ikke oppgir antall ansatte eller kun oppgir intervaller for antall ansatte. I disse tilfellene har Solar etter beste evne anslått antall salgsansatte for lokasjonen basert på området og sammenlignbare butikker i samme eller lignende områder.

²⁰ For Sonepar er det fysiske (ikke-digitale salget) estimert til ca. [REDACTED] av omsetningen for den enkelte butikk.

Uavhengig av estimatenes usikkerhet, viser oversikten over aktørene i lokalkarkedene og beskrivelsen av disse, at foretakssammenslutningen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i noe potensielt lokalkarked.

Melder vil også presisere at både konkurransedynamikken og konkurransekraften i de hypotetiske lokale karkedene vil speile de nasjonale forholdene og karkedandelene presentert i punkt 6.1.1 over.

6.1.2.2 Det lokale karkedet i Østlandet

I Østlandskarkedet har Sonepar til sammen fire butikker, og Solar Norge har tre butikker. Sonepars butikker er lokalisert i Oslo, Bærum, Moss og Drammen. Innenfor det samme området har Solar tre utsalgssteder, et i Oslo, et i Drammen og et ved Gardermoen. Innenfor samme område er det i tillegg seks andre konkurrerende kjeder, med til sammen 36 butikker.

Sonepars og Solars utalgsted i Oslo er lokalisert 1,4 km fra hverandre. I området rundt Helsingør har også Onninen, Ahlsell, Etman Distribusjon og Malmberg Elektriske butikker. Omkring 4,5 km unna, i Torshov-området, har Onninen to ytterligere butikker og Berggård Amundsen én butikk. Andre områder i nærheten med flere konkurrerende butikker er Ryen, som ligger omkring 3 km unna Helsingør, og Skøyen, som ligger 10 km unna.

Sonepars butikk i Bærum er også i nærheten av en rekke konkurrerende butikker. Her har Ahlsell en butikk 110 meter unna, Onninen har en butikk som ligger 2,7 km unna, Berggård Amundsen har en butikk 6 km unna, og Elektroimportøren er lokalisert 5,7 km unna. Videre vil butikkene i Oslo også være nære konkurrenter, for eksempel er Elektroimportøren Skøyen lokalisert 13,6 km unna.

Sonepars og Solars butikker i Drammen ligger omkring 10 km fra hverandre. Sonepars butikk er lokalisert i sentrum, mens Solars butikk ligger utenfor sentrum. I nærheten ligger blant annet en Elektroimportøren butikk som er lokalisert omkring 3 km fra Sonepars butikk og 7 km fra Solars butikk, samt en ytterligere Elektroimportøren butikk som ligger 2,9 km unna Sonepars butikk og omkring 12 km unna Solars butikk. Rett i nærheten av Drammen sentrum har også Onninen og Ahlsell én butikk hver.

Sonepars butikk i Moss møter i umiddelbar nærhet konkurranse fra fire kjeder. Ahlsell og Berggård Amundsen har butikker omkring 1-2 km unna, mens Onninen og Elektroimportøren har butikker omkring 2-3 km unna. I tillegg ligger heller ikke Malmberg Elektriske i Vestby langt unna, avstanden er omkring 25 km fra Sonepars butikk i Moss.

Solars butikk ved Gardermoen møter konkurranse fra blant annet Elektroimportøren på Jessheim, som er lokalisert kun 5,8 km fra hverandre. I tillegg har Ahlsell en butikk på Kløfta som ligger omkring 11,6 km unna, og Etman Distribusjon har en butikk omkring 21 km unna. Ahlsell og Onninen har også butikker på Kjeller, som ligger 28 km unna.

En oversikt over partenes og konkurrentenes estimerte karkedandeler fremgår av tabellen under.

Tabell 3: Estimerte karkedandeler for Østlandet

Markedet for Østlandet		
Aktører	Omsetning (MNOK)	Markedsandel

²¹ Det samme vil til dels også gjelde for

Solar	
Sonepar	
Elektroimportøren	
Onninen	
Etman Distribusjon	
Ahlsell	
Berggård Amundsen	
Malmberg Elektriske	
Totalt	100 %

Estimatet over og beskrivelsen av lokalk markedet viser at transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i dette mulige lokale markedet.

6.1.2.3 Det lokale markedet rundt Sandefjord

I det mulige lokale markedet rundt Sandefjord har Sonepar to butikker. En er lokalisert i nærheten av Sandefjord sentrum, og en er lokalisert i Moss.²² I samme lokale marked har Solar butikk i Skien. Fire andre konkurrerende kjeder er lokalisert i samme lokale marked med til sammen 15 butikker.

Sonepars butikk i Sandefjord er lokalisert omkring 51 km unna Solars butikk i Skien, mens avstanden mellom Sonepars butikk i Moss og Solars butikk er omkring 98 km. Det innebærer at Solars butikk i Skien og Sonepars butikk i Moss ikke befinner seg innenfor avstanden på 80 km.

Sonepar møter flere konkurrenter i det definerte lokale markedet. For butikken i Sandefjord er blant annet Elektroimportøren i nærheten (omkring 6,3 km), Ahlsell i Larvik (omkring 13 km), Berggård Amundsen i Larvik (omkring 21 km), Berggård Amundsen i Tønsberg (omkring 20 km), samt Onninen, Ahlsell og Elektroimportøren i Tønsberg, som er lokalisert omkring 30 km unna. Innenfor samme område befinner også konkurrerende butikker i Moss seg, herunder Onninen, Berggård Amundsen, Elektroimportøren og Ahlsell som alle ligger omtrent 60 km unna.

For Sonepars butikk i Moss vises det til beskrivelsen av avstander under punkt 6.1.2.2 som beskriver det lokale markedet på Østlandet ettersom det delvis vil være overlappende markeder i Moss-området.

Solars butikk i Skien er også lokalisert i nærheten av flere konkurrerende kjeder. Onninen og Elektroimportøren har hver sin butikk ligger omkring 1,4 km unna. I nærheten av Porsgrunn har både Ahlsell og Berggård Amundsen hver sin butikk som henholdsvis er lokalisert omkring 7,2 km og 9,4 km unna.

En oversikt over partenes og konkurrentenes estimerte markedsandeler fremgår av tabellen under.

Tabell 4: Estimerte markedsandeler for Sandefjord

Sandefjord-markedet		
Aktører	Omsetning (MNOK)	Markedsandel
Solar		
Sonepar		

²² Moss er også inkludert i markedet rundt Sandefjord pga. fergeforbindelsen mellom Horten og Moss. Dersom Moss fjernes fra lokalk markedet

Elektroimportøren	
Onninen	
Ahlsell	
Berggård Amundsen	
Totalt	100 %

Estimatet over og beskrivelsen av lokalmarkedet viser at transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i dette mulige lokale markedet.

6.1.2.4 Det lokale markedet i Kristiansand

I det lokale markedet i Kristiansand har Sonepar og Solar Norge én butikk hver. Begge butikkene ligger i ytterkanten av sentrum og avstanden mellom butikkene er omkring 3,2 km. Det er også fem andre konkurrerende kjeder til stede i det lokale markedet med til sammen åtte butikker. Nærmest ligger Etman Distribusjons butikk, Onninens butikk i Kristiansand og Berggård Amundsens butikk. Disse er lokalisert henholdsvis omkring 39 meter, 450 meter og 650 meter unna. Noe lenger ut befinner Ahlsells butikk seg med en avstand fra Sonepars butikk på omkring 7,4 km, og Elektroimportørens butikk som ligger omkring 10,3 km unna.

I samme marked ligger også Ahlsells, Elektroimportørens og Onninens butikker i Arendal (omtrent 60 km unna).

En oversikt over partenes og konkurrentenes estimerte markedsandeler fremgår av tabellen under.

Tabell 5: Estimerte markedsandeler for Kristiansand

Kristiansand-markedet		
Aktører	Omsetning (MNOK)	Markedsandel
Solar		
Sonepar		
Elektroimportøren		
Onninen		
Etman Distribusjon		
Ahlsell		
Berggård Amundsen		
Totalt		100 %

Estimatet over og beskrivelsen av lokalmarkedet viser at transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i dette mulige lokale markedet.

6.1.2.5 Det lokale markedet rundt Stavanger

I det lokale markedet rundt Stavanger har Sonepar én butikk som er lokalisert i Stavanger, mens Solar Norge har to butikker i det lokale markedet som befinner seg i Stavanger og i Haugesund. I tillegg er fem andre konkurrerende kjeder til stede i markedet, med totalt 11 butikker. Sonepars og Solars butikker i Stavanger har en avstand mellom seg på omkring 290 meter. Avstanden mellom Sonepars butikk i Stavanger og Solars butikk i Haugesund er på omkring 78,2 km.

I umiddelbar nærhet til Sonepars butikk i Stavanger er det flere konkurrerende kjeder. Butikkene til Elektroimportøren, Etman Distribusjon, Berggård Amundsen og Ahlsell ligger alle i

samme område, hvor avstandene varierer mellom 150 meter og 250 meter. Litt lenger nord for sentrum har Onninen en butikk (omtrent 6,8 km), Elektroimportøren i Sandnes (omtrent 10 km) og Ahlsell i Sandnes (omtrent 12 km). Elektroimportøren har også en butikk i Kleppe som ligger omtrent 22,7 km unna.

I nærheten av Solars butikk i Haugesund har Onninen, Elektroimportøren og Ahlsell butikker. Disse ligger henholdsvis omkring 600 meter unna, 400 meter unna og 3,2 km unna.

En oversikt over partenes og konkurrentenes estimerte markedsandeler fremgår av tabellen under.

Tabell 6: Estimerte markedsandeler for Stavanger

Stavanger-markedet		
Aktører	Omsetning (MNOK)	Markedsandel
Solar		
Sonepar		
Elektroimportøren		
Onninen		
Etman Distribusjon		
Ahlsell		
Berggård Amundsen		
Total		100 %

Estimatet over og beskrivelsen av lokalk markedet viser at transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i dette mulige lokale markedet.

6.1.2.6 Det lokale markedet i Bergen

I det lokale markedet i Bergen har Sonepar og Solar én butikk hver. Begge butikkene er lokalisert utenfor sentrum, og avstanden mellom butikkene er omkring 3,4 km. I det lokale markedet i Bergen befinner også seks konkurrerende kjeder seg med til sammen 13 butikker.

Mellom Sonepar og Solars butikker i Bergen befinner fem konkurrerende kjeder seg med hver sin butikk. Avstanden mellom Sonepar butikk og Ahlsells butikk i Fjøsangerveien er på omkring 1,5 km, mellom Sonepar og Onninen Mega Express butikk er det omkring 2,5 km, mellom Sonepar og Malmberg Elektriske sin butikk er det omkring 1,7 km, mellom Sonepar og Berggård Amundsens butikk er det omkring 3,6 km, og mellom Sonepar og Etman Distribusjons butikk er det omkring 2,2 km.

I områdene rundt er det også en rekke andre konkurrerende butikker. Ahlsell har blant annet tre ytterligere butikker i området. Den første ligger omkring 7,6 km unna (*Ahlsell Fyllingsdalen/T. Bentsen*), den andre ligger 11,2 km unna (*Ahlsell Godvik*) og den tredje ligger 13,6 km unna (*Ahlsell Kokstad*). Elektroimportøren har også butikker i området som ligger omkring 9,6 km unna (*Elektroimportøren Midtun*), 13,5 km unna (*Elektroimportøren Åsane*) og 17 km unna (*Elektroimportøren Straume*). Onninen har også én ytterligere butikk i Godvik, som er lokalisert ca. 11 km unna.

En oversikt over partenes og konkurrentenes estimerte markedsandeler fremgår av tabellen under.

Tabell 7: Estimerte markedsandeler for Bergen

Bergen-markedet		
Aktører	Omsetning (MNOK)	Markedsandel

Solar	
Sonepar	
Elektroimportøren	
Onninen	
Etman Distribusjon	
Ahlsell	
Berggård Amundsen	
Malmberg Elektriske	
Totalt	100 %

Estimatet over og beskrivelsen av lokalmarkedet viser at transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i dette mulige lokale markedet.

6.1.2.7 Det lokale markedet i Trondheim

I det definerte Trondheims-markedet har Sonepar og Solar én butikk hver, disse er lokalisert i nærheten av Trondheim Sentrum. Sonepars butikk ligger sør for sentrum, mens Solars butikk befinner seg nærmere sentrum. Avstanden mellom de to butikkene er omkring 9,2 km. I det samme markedet er også seks konkurrerende kjeder til stede, med totalt 10 butikker. En rekke av disse butikkene er lokalisert mellom og i nærheten av Sonepar og Solar.

Rett i nærheten av Sonepars butikk har både Elektroimportøren, Onninen og Ahlsell butikker. Avstanden mellom Sonepars butikk og Onninen butikk er på omkring 1,3 km, mens avstanden mellom Sonepars og Elektroimportørens butikk er på omkring 1,5 km. Ahlsell har butikker på Sandmoen, Tunga og Orkanger. Avstanden mellom Sonepars og Ahlsells butikker er henholdsvis på omkring 4,1 km, 9,3 km og 34,7 km.

Etman Distribusjon, Malmberg Elektriske, Berggård Amundsen og Onninen har butikker mellom Sonepars og Solars butikker. Avstanden fra Sonepar til disse butikkene er mellom 4,5 km og 9,1 km. I tillegg har Elektroimportøren en butikk på Lade som ligger omkring 12 km unna Sonepars butikk og 2,8 km unna Solars butikk.

En oversikt over partenes og konkurrentenes estimerte markedsandeler fremgår av tabellen under.

Tabell 8: Estimerte markedsandeler for Trondheim

Trondheim-markedet		
Aktører	Omsetning (MNOK)	Markedsandel
Solar		
Sonepar		
Elektroimportøren		
Onninen		
Etman Distribusjon		
Ahlsell		
Berggård Amundsen		
Malmberg Elektriske		
Totalt		100 %

Estimatet over og beskrivelsen av lokalmarkedet viser at transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i dette mulige lokale markedet.

6.1.2.8 Det lokale markedet i Bodø

I det lokale markedet i Bodø har Solar og Sonepar hver sin butikk. I samme marked finner man også fire konkurrerende kjeder. Sonepars og Solars butikk befinner seg i nabobygget i nærheten av Bodø sentrum, og avstanden er på ca. 280 meter. De konkurrerende butikker ligger også i nærheten av begge butikkene. I samme bygg som Sonepars butikk ligger også Ahlsells butikk. Et steinkast unna er Onninens butikk lokalisert med en avstand på 500 meter. Elektroimportørens og Berggård Amundsens butikker ligger lenger nord for sentrum, og avstanden fra Sonepars butikk er på omkring 3,1 km til begge butikkene.

En oversikt over partenes og konkurrentenes estimerte markedsandeler fremgår av tabellen under.

Tabell 9: Estimerte markedsandeler for Bodø

Bodø-markedet		
Aktører	Omsetning (MNOK)	Markedsandel
Solar		
Sonepar		
Elektroimportøren		
Onninen		
Ahlsell		
Berggård Amundsen		
Totalt		100 %

Estimatet over og beskrivelsen av lokalk markedet viser at transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i dette mulige lokale markedet.

6.1.2.9 Det lokale markedet i Tromsø

I det definerte lokale markedet i Tromsø har Sonepar og Solar hver sin butikk som begge er lokalisert på Tromsøya. Avstanden mellom de to butikkene er på omkring 5,1 km. I samme marked er også fem konkurrerende kjeder med butikker til stede, hvor alle er lokalisert på Tromsøya.

Avstanden fra Sonepars butikk til Berggård Amundsens, Onninens og Ahlsells butikker er på henholdsvis 1,4 km, 3 km, og 3,8 km. Fra Sonepars butikk til Etman Distribusjons butikk er avstanden omtrent 4 km. Elektroimportørens butikk ligger omtrent 800 meter unna Solars butikk, mens avstanden fra Sonepars butikk til Elektroimportørens butikk utgjør ca. 5 km.

En oversikt over partenes og konkurrentenes estimerte markedsandeler fremgår av tabellen under.

Tabell 10: Estimerte markedsandeler for Tromsø

Tromsø-markedet		
Aktører	Omsetning (MNOK)	Markedsandel
Solar		
Sonepar		
Elektroimportøren		
Onninen		
Etman Distribusjon		
Ahlsell		

Berggård Amundsen	
Totalt	100 %

Estimatet over og beskrivelsen av lokalmarkedet viser at transaksjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i dette mulige lokale markedet.

6.2 Markedet for innkjøp av elektroprodukter

6.2.1 Markedet for innkjøp av elektroprodukter i Norge

Innkjøpsmarkedet for elektroprodukter omfatter alle aktører som kjøper elektroprodukter fra OEM'er. Markedet inkluderer derfor både elektrogrossister, detaljister og øvrige aktører som kjøper varer fra norske og internasjonale OEM'er, blant annet partenes kunder og innkjøpsgrupperinger.

Partene har ikke tilgang på markedsstatistikk i markedet for innkjøp av elektroprodukter i Norge. Melder har likevel forsøkt å estimere totalmarkedet og partenes markedsandeler etter beste evne.

Totalmarkedet er estimert basert på partene og konkurrentenes offentlige tilgjengelige innkjøpskostnader. Det øvrige salget fra OEM'ene er deretter estimert basert på forholdet mellom elektrogrossistenes innkjøpskostnader og anslaget om at direktesalget fra OEM'er utgjør ca. ■■■ av totalsalget.

Basert på dette estimatet oppnår Solar og Sonepar henholdsvis ca. ■■■ og ■■■ markedsandel i 2024. En oversikt over partenes og de øvrige elektrogrossistenes markedsandel fremgår av tabellen under:

Tabell 11: Markedsandeler i markedet for innkjøp av elektroprodukter i Norge for 2024

Markedsandeler i markedet for innkjøp av elektroprodukter i Norge for 2024		
Foretak	Kjøpsverdi (NOKm) 2024	Markedsandeler
Solar	■■■	
Sonepar		
Onninen		
Berggård Amundsen		
Ahlsell ²³		
Etman Distribusjon		
Malmbergs Elektriske		
Elektroimportøren		
Andre		

²³ Ahlsells innkjøpskostnader for elektroprodukter er basert melderens beste estimat.

De estimerte markedsandelene viser at foretakssammenslutningen ikke vil hindre effektiv konkurranse på noe vis. Det vil fortsatt eksistere en lang rekke innkjøpere av elektroprodukter som vil disiplinere partene etter transaksjonen. Som nevnt utgjør disse både ressurssterke elektrogrossister, detaljister, samt andre kunder og innkjøpsgrupperinger som kjøper elektroprodukter direkte fra OEM'ene. Transaksjonen vil dermed ikke nevneverdig påvirke partenes relative kjøpermakt overfor OEM'ene.

Basert på de nasjonale markedsandelene er innkjøpsmarkedet derfor ikke et berørt marked jf. konkurranseloven § 18a første ledd, bokstav e).

Oppsummert vil foretakssammenslutningen uansett ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i markedet for innkjøp av elektroprodukter i Norge. Vilåårene for inngrep etter konkurranseloven § 16 første ledd er derfor ikke oppfylt.

6.2.2 Innkjøp av elektroprodukter i Norge inndelt etter produktkategorier

Som beskrevet i punkt 5.3.1, vil meldingen også beskrive innkjøpsmarkedet basert på EU-kommisjonens tidligere inndelte produktkategorier. Disse gjelder kabler, lyskilder, installasjonsutstyr, kommunikasjons- og sikkerhetsutstyr og HVAC-produkter.

Partene har ikke tilgjengelige totalmarkedstall for produktkategoriene. Markedsandelene er derfor estimert etter melderens beste evne. Solar har basert beregningene på partenes og konkurrentenes totale innkjøpskostnader for elektroprodukter, justert for å hensynta at direktesalget fra OEM'er utgjør ca. [REDACTED] av totalsalget. Totalinnkjøpet er deretter allokert til den enkelte produktkategori basert på Solars estimer. Partenes andeler per produktkategori er basert på den reelle kjøpsverdien for hver produktkategori.

Partenes estimerte markedsandeler per produktkategori fremgår av tabellen under:

Tabell 12: Markedsandeler for innkjøp av elektroprodukter per kategori i Norge for 2024

Markedsandeler i innkjøpsmarkedet per produktkategori for 2024				
Kategori	Solar		Sonepar	
	Kjøpsverdi (MNOK)	Markedsandel	Kjøpsverdi (MNOK)	Markedsandel
Kabler	[REDACTED]			
Lyskilder og utstyr				
Installasjonsutstyr				
Kommunikasjons- og sikkerhetsutstyr				
HVAC-produkter				

De estimerte markedsandelene viser at foretakssammenslutningen ikke vil hindre effektiv konkurranse på noe vis hverken totalt eller per produktkategori. Basert på estimatene utgjør heller ikke produktsegmentene noen berørte markeder jf. konkurranseloven § 18a første ledd, bokstav e).

Foretakssammenslutningen vil derfor ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i noe plausibelt innkjøpmarked for elektroprodukter i Norge.

7 PARTENES FEM VIKTIGSTE KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER

7.1 Solars fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i de relevante markedene

7.1.1 Markedene for grossistsalg i Norge og lokalt

Tabell 13: Solars fem viktigste konkurrenter i Norge

Solars fem viktigste konkurrenter i Norge (Grossistsalg av elektroprodukter)	
Konkurrent	

Tabell 14: Solars fem viktigste leverandører og kunder i Norge

Solars fem viktigste leverandører og kunder i Norge (Grossistsalg av elektroprodukter) (% av kjøp/salg)	
Leverandør	Kunde

Tabell 15: Solars fem viktigste konkurrenter i de lokale markedene

Solars fem viktigste konkurrenter i de lokale markedene (Grossistsalg av elektroprodukter)	
Østlandet (stor-Oslo inkl. Drammen og Moss)	
Sandefjord (fra Sande	

tom. Porsgrunn)	
Kristiansand (inkl Arendal, Evje, Lyngdal)	
Stavanger (inkl. Haugesund, Sandnes og Egersund)	
Bergen (Stor-Bergen)	
Trondheim (inkl. Berkåk, Orkanger og Stjørdal)	
Bodø (inkl. Fauske)	
Tromsø	

Tabell 16: Solars fem viktigste kunder i de lokale markedene

Solars fem viktigste kunder i de lokale markedene (Grossistsalg av elektroprodukter)	
Østlandet (stor-Oslo inkl. Drammen)	
Sandefjord (fra Sande tom. Porsgrunn)	
Kristiansand (inkl Arendal, Evje, Lyngdal)	
Stavanger (inkl. Haugesund, Sandnes og Egersund)	

Bergen (Stor-Bergen)	
Trondheim (inkl. Berkåk, Orkanger og Stjørdal)	
Bodø (inkl. Fauske)	
Tromsø	

Tabell 17: Solars fem viktigste leverandører i de lokale markedene

Solars fem viktigste leverandører i de lokale markedene (Grossistsalg av elektroprodukter)	
Østlandet (stor-Oslo inkl. Drammen)	
Sandefjord (fra Sande tom. Porsgrunn)	
Kristiansand (inkl Arendal, Evje, Lyngdal)	
Stavanger (inkl. Haugesund, Sandnes og Egersund)	
Bergen (Stor-Bergen)	
Trondheim (inkl. Berkåk, Orkanger og Stjørdal)	
Bodø (inkl. Fauske)	

Tromsø	
---------------	--

7.1.2 Markedene for innkjøp av elektroprodukter

For Solars viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i innkjøpsmarkedet vises det til tabell 13 og 14 over.

7.2 Sonepars fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i de relevante markedene

7.2.1 Markedene for grossistsalg i Norge og lokalt

Tabell 18: Sonepars fem viktigste konkurrenter i Norge

Sonepars fem viktigste konkurrenter i Norge (Grossistsalg av elektroprodukter)
Konkurrent

Tabell 19: Sonepars fem viktigste leverandører og kunder i Norge

Sonepars fem viktigste leverandører og kunder i Norge (Grossistsalg av elektroprodukter) (% av kjøp/salg)	
Leverandør	Kunde

Tabell 20: Sonepars fem viktigste konkurrenter i de lokale markedene

Sonepars fem viktigste konkurrenter i de lokale markedene (Grossistsalg av elektroprodukter)	
Østlandet (stor-Oslo)	

inkl. Drammen og Moss)	
Sandefjord (fra Sande tom. Porsgrunn)	
Kristiansand (inkl Arendal, Evje, Lyngdal)	
Stavanger (inkl. Haugesund, Sandnes og Egersund)	
Bergen (Stor-Bergen)	
Trondheim (inkl. Berkåk, Orkanger og Stjørdal)	
Bodø (inkl. Fauske)	
Tromsø	

Tabell 21: Sonepars fem viktigste kunder i de lokale markedene

Sonepars fem viktigste kunder i de lokale markedene (Grossistsalg av elektroprodukter)	
Østlandet (stor-Oslo inkl. Drammen)	
Sandefjord (fra Sande tom. Porsgrunn)	
Kristiansand (inkl. Arendal, Evje, Lyngdal)	

Stavanger (inkl. Haugesund, Sandnes og Egersund)	
Bergen (Stor-Bergen)	
Trondheim (inkl. Berkåk, Orkanger og Stjørdal)	
Bodø (inkl. Fauske)	
Tromsø	

Tabell 22: Sonepars fem viktigste leverandører i de lokale markedene

Sonepars fem viktigste leverandører i de lokale markedene (Grossistsalg av elektroprodukter)	
Østlandet (stor-Oslo inkl. Drammen)	
Sandefjord (fra Sande tom. Porsgrunn)	
Kristiansand (inkl Arendal, Evje, Lyngdal)	
Stavanger (inkl. Haugesund, Sandnes og Egersund)	
Bergen (Stor-Bergen)	
Trondheim (inkl. Berkåk,	

Orkanger og Stjørdal)	
Bodø (inkl. Fauske)	
Tromsø	

7.2.2 Markedene for innkjøp av elektroprodukter

For Sonepars viktigste konkurrenter, kunder og leverandører vises det til tabell 18 og 19 over.

8 EFFEKTIVITETSGEVINSTER

Foretakssammenslutningen vil ikke medføre en konkurransebegrensning i noe plausibelt relevant marked. Når det gjelder potensielle gevinster som følge av transaksjonen, er disse

9 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Årsberetning og årsregnskap for Solar og Sonepar for 2024 er vedlagt.

Bilag 6: Årsregnskap og årsberetning for Solar Norge AS for 2024

Bilag 7: Årsregnskap og årsberetning for Sonepar Norge AS for 2024

For Solar A/S sin årsrapport vises det til **Bilag 3**.

10 FORSLAG TIL OFFENTLIG VERSJON

Opplysninger i meldingen som utgjør forretningshemmeligheter for begge parter er markert med **lyseblått** i forslag til den offentlige versjonen. Opplysninger som kun utgjør forretningshemmeligheter for Solar, er markert med **lilla**, og opplysninger som kun utgjør forretningshemmeligheter for Sonepar er markert med **grønt**.

Forslag til offentlig versjon og en begrunnelse for dette er vedlagt meldingen.

Bilag 8: Forslag til offentlig versjon av meldingen

Bilag 9: Begrunnelse for å unnta opplysninger fra offentlighet (unntas offentlighet)

Med vennlig hilsen
KVALE ADVOKATFIRMA DA

Kristin Hjelmaas Valla