

FORENKLET MELDING OM FORETAKSSAMMENSLUTNING

jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger mv. § 3

mellom

Ahsell Norge AS

og

Swegon AS (deler av virksomheten)

Oslo, 16. april 2026

Konfidensielt
Inneholder forretningshemmeligheter

1. Kontaktinformasjon

1.1 Melder

Navn: Ahlsell Norge AS
Org.nr.: 910 478 656
Adresse: Alf Bjerckes vei 22B, 0582 Oslo

Representant:

Navn: Advokatfirmaet BAHR AS
Kontaktperson: Selma Hesselberg
Oppdragsansvarlig advokat: Helge Stemshaug
Adresse: Tjuvholmen allé 16, 0252 Oslo
Telefon: +47 484 20 707
E-post: selhe@bahr.no

1.2 Målselskap

Navn: Swegon AS (deler av virksomheten)
Org.nr.: 933 765 806
Adresse: Standardveien 28B, 0581 Oslo

Representant:

Navn: Advokatfirmaet Arntzen Grette
Kontaktperson: Ingeborg Maria Gudem
Adresse: Ruseløkkveien 30, 0251 Oslo
Telefon: +47 938 21 400
E-post: img@arntzen.no

2. Foretakssammenslutningen

2.1 Beskrivelse av foretakssammenslutningen

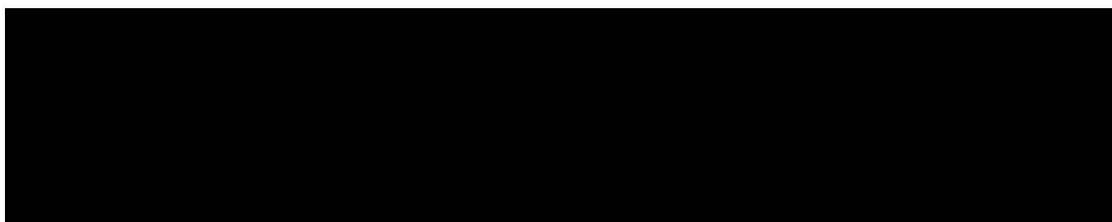
- (1) I henhold til kjøpsavtale av 15. april 2026 erverver Ahlsell Norge AS («Ahlsell») distribusjonsvirksomheten til Swegon AS («Swegon») gjennom et innmatskjøp av Swegons virksomhet innen salg av handelsvarer («traded goods») (heretter kalt «Distribusjonsvirksomheten»). Distribusjonsvirksomheten omfatter Swegons underavdelinger i Tromsø, Bodø, Trondheim, Bergen og Stavanger. Transaksjonen medfører at Ahlsell erverver enekontroll over Distribusjonsvirksomheten. Swegons virksomhet innen produksjon, salg og installering av inneklimaprodukter og inneklimasystemer, lokalisert i Oslo, er ikke en del av transaksjonen.
- (2) Distribusjonsvirksomheten er før foretakssammenslutningen kontrollert av Swegon AS, som igjen er heleid av Swegon AB, konsernspissen i Swegon-konsernet.¹

¹ Swegon AB er kontrollert av det svenske investeringsselskapet Investment AB Latour, som er børsnotert hos NASDAQ Stockholm.

- (3) Transaksjonen vil ikke gjennomføres før Konkurransetilsynets saksbehandling er avsluttet. Transaksjonen er ikke meldepliktig i andre land enn Norge.

2.2 Forretningsmessig rasjonale

(4)



(5)



3. Vilkårene for å inngi forenklet melding er oppfylt

- (6) Både Ahlsell og Distribusjonsvirksomheten er aktive innen salg av VVS-produkter i Norge, men selskapene har svært begrenset overlapp hva gjelder produktsegmenter.
- (7) Distribusjonsvirksomheten tilbyr i all hovedsak et bredt spekter av ventilasjonsprodukter. Ahlsell anser seg ikke som aktiv innen distribusjon av ventilasjonsprodukter, og tilbyr dette kun i svært begrenset grad gjennom enkelte ventilasjonstilbehørsprodukter.²
- (8) Uavhengig av om det legges til grunn et marked for salg av VVS-produkter eller et marked for salg av ventilasjonsprodukter, vil partene ha en samlet markedsandel under 20 prosent.
- (9) Både Ahlsell og Distribusjonsvirksomheten tilbyr produkter innen verktøy og utstyr i Norge. Dette står imidlertid for en svært begrenset del av Distribusjonsvirksomhetens aktivitet, og leveres i stor grad i tilknytning til leveranser av ventilasjonsprodukter. Også i dette markedet vil partene, uavhengig av markedsavgrensning, ha en samlet markedsandel under 20 prosent.
- (10) Partene har også vertikale overlapper ved at Ahlsell opererer som grossist innen både verktøy og utstyr, og VVS-produkter. Innen VVS-produkter leverer Ahlsell kun et begrenset utvalg ventilasjonstilbehørsprodukter til Distribusjonsvirksomheten. Innen verktøy og utstyr bemerkes det at dette utgjør en svært liten del av Distribusjonsvirksomhetens virksomhet. Partene har verken enkeltvis eller samlet markedsandeler som overstiger 30 prosent i noen av de vertikalt overlappende markedene.
- (11) Vilkårene for å inngi forenklet melding er etter dette oppfylt, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger mv. § 3 første ledd nr. 3 bokstav b.

² Det bemerkes at Ahlsell Sverige tilbyr et bredt spekter av ventilasjonsprodukter, men leverer ikke til kunder i Norge.

4. De involverte foretakene

4.1 Ahlsell Norge AS, Ahlsell AB og CVC-fondene

4.1.1 Ahlsell Norge AS

- (12) Ahlsell opererer som grossist og forhandler av et bredt sortiment av produkter og tjenester innen varme-, ventilasjons- og sanitærteknikk (VVS)³, elektro, isolering, kjøling, bygg, industri, verktøy, festemateriell, arbeidsklær og verneutstyr. Selskapet tilbyr og distribuerer produkter og tjenester hovedsakelig til profesjonelle aktører.
- (13) Ahlsells salgsinntekter i 2024 var på om lag NOK 9,25 milliarder. Selskapet har vært aktive på det norske markedet siden 1986, og har om lag 54 utsalgssteder i Norge, og ett sentrallager. 14 av disse utsalgsstedene er spesialistbutikker under ulike konsepter innen arbeidstøy, elektro, VA, industriprodukter og serviceverksted for verktøy og maskiner.
- (14) Innenfor VVS tilbyr Ahlsell et bredt sortiment til installatører av varmeløsninger og miljø- og sanitæranlegg i bygninger, samt installatører av avløps- og rørsystemer, som rør, ventiler, installasjonsmaterieill, pumper, kummer, tanker, teknisk armatur og montasjedetaljer.
- (15) Innenfor elektro tilbyr Ahlsell et komplett sortiment til elektroinstallatører, entreprenører og aktører innen infrastruktur, både innen service og entrepriser. Ahlsell tilbyr produkter som kabler, ledninger, vifter og måleinstrumenter.
- (16) Innenfor verktøy og utstyr tilbyr Ahlsell et bredt utvalg av håndholdt verktøy, batteridrevet verktøy og elektroverktøy, i tillegg til forbruksmaterieill som skruer, tommestokker, stiger og vogner, samt skog- og hageprodukter som motorsager, økser, hekkeklippere, høytrykksspylere, gressklippere mv. Ahlsell tilbyr også arbeidsklær og verneutstyr, som inkluderer produkter som arbeidstøy, regntøy, sko, hansker, verneutstyr og engangsbekledning.⁴ Kundemassen består hovedsakelig av bedriftskunder og forhandlere.
- (17) Ahlsell tilbyr både salg fra utsalgssteder og distribusjon fra sitt sentrallager på Østlandet. I tilfeller der kunder etterspør produkter som Ahlsell ikke fører i sitt standardsortiment, eller ikke har lagerført tilstrekkelig mengde, kan selskapet anskaffe produktet som sendes direkte fra leverandør.
- (18) Ahlsell tilbyr også forsyningsløsninger, der Ahlsell fyller kundens lager med produkter og utstyr, eller ved at det plasseres ut en container som fylles med varer og utstyr. Kunden bestemmer selv hvilke varer som skal gjøres tilgjengelig på lageret eller i containeren.
- (19) Ahlsell tilbyr samarbeidskonseptet Ahlsell Partner til håndverksbedrifter innen elektro og VVS. Ahlsell Partner tilbyr medlemmer assistanse innen profilering av bedriften, som for eksempel produksjon av bildekort, vindusprofilering, annonser, tilbudsaviser og hjemmesider. I tillegg får

³ Forkortelsen VVS (vann, ventilasjon og sanitær) omfatter også VA (vann og avløp) som inkluderer rørleggingsprodukter (rør, rørkoblinger), kummer, drenering mv.

⁴ Ahlsell tilbyr gjennom datterselskapene Grønvold Maskinservice og T O Slettebøe et utvalg av produkter til bruk i skog- og hagearbeid, for eksempel plenetraktorer, robotgressklippere, snøfresere mv. Ahlsell tilbyr ikke slike produkter fra egne utsalgssteder.

medlemsbedriftene kursing, juridisk og økonomisk rådgiving, og tilgang på rabattavtaler ved for eksempel kjøp av firmabil og mobilabonnement.

(20) Gjennom konseptet Gelia importerer og selger Ahlsell produkter innen strøm og VVS som leveres til ulike forhandlere for salg til privatkunder.

(21) En oversikt over Ahlsell Norge AS' datterselskaper er inntatt som Vedlegg 1.

Vedlegg 1 Oversikt over Ahlsell Norge AS' datterselskaper

(22) Les mer om Ahlsell på www.ahlsell.no.

4.1.2 Ahlsell AB

(23) Ahlsell er indirekte heleid av Ahlsell AB. Ahlsell AB er en grossist og forhandler som tilbyr et bredt sortiment i hovedsak innen de samme produktkategoriene som Ahlsell. Ahlsell AB driver virksomhet i en rekke land, med hovedfokus på Sverige, Finland, Norge og Danmark. Konsernet har totalt ca. 7 500 ansatte, og omsatte i 2024 for om lag SEK 50 milliarder globalt.

(24) Gjennom datterselskapene Proffsmagasinet Svenska AB og Verktøygsboden Erfilux AB tilbyr Ahlsell AB produkter i Norge innen blant annet verktøy og utstyr, VVS og elektro m.m. Selskapene har salg til både forbrukere og profesjonelle, gjennom nettbutikkene staypro.no og verktoygsboden.no.

4.1.3 CVC-fondene

(25)



(26)



(27) CVC-fondene omsatte totalt for om lag [redacted] i Norge i 2024.

(28) En oversikt over CVC-fondenes porteføljeselskaper er inntatt som Vedlegg 2.

Vedlegg 2 Oversikt over CVC-fondenes porteføljeselskaper

(29) Det eneste porteføljeselskapet til CVC-fondene aktivt i Norge med virksomhet i eller tilgrensende til markeder hvor Distribusjonsvirksomheten er aktive, i tillegg til Ahlsell, er STARK Group A/S («STARK»). STARK er aktive i Norge gjennom det heleide datterselskapet Neumann Bygg AS («Neumann»). Neumann tilbyr hovedsakelig tunge byggevarer til profesjonelle kunder. Som byggevarerhandel fører Neumann også noen produkter som er del av markedet

⁵ Omregnet fra EUR ved bruk av gjennomsnittlig valutakurs for 2024 fra Norges Bank.

for salg av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder, som er en svært begrenset del av det Distribusjonsvirksomheten leverer.

(30) Les mer om CVC-fondene på <https://www.cvc.com/>

4.2 Swegon og Distribusjonsvirksomheten

(31) Swegon er et norsk datterselskap av Swegon AB med hoveddelen av sin virksomhet innen produksjon, salg og installasjon av inneklimaprodukter og inneklimasystemer. Herunder leverer selskapet komplette inneklimasystemer av høy kompleksitet, som inkluderer avanserte luftbehandlingsaggregater, vandistribusjon, kjøle- og varmeanlegg samt tilhørende programvare som er nødvendig for å få systemene til å fungere. Dette står for [REDACTED] av selskapets totale omsetning i 2024 på om lag MNOK 714. Denne delen av Swegons virksomhet er hovedsakelig lokalisert i Oslo med selgere utplassert på andre lokasjoner, inkludert på Distribusjonsvirksomhetens avdelinger og vil, som nevnt over, forbli i Swegon-konsernet etter transaksjonen.

(32) Den resterende delen av Swegons virksomhet i Norge er Distribusjonsvirksomheten, som er den delen Ahlsell vil overta som følge av transaksjonen.

(33) Distribusjonsvirksomheten består i hovedsak av salg av ventilasjonsprodukter til profesjonelle kunder. Produktene som leveres av Distribusjonsvirksomheten er såkalte «traded goods», det vil si mindre komplekse, generiske produkter som i stor grad er like uavhengig av produsent. Eksempler på slike produkter er luftfordelingsprodukter til både større bygg og husholdninger, i form av kanaler, filter, ventiler og rister. Andre produkter som inngår i Distribusjonsvirksomheten er kjølebafler (varmeveksler), isolasjon og brannsikringsprodukter som branngasspjeld og brannautomatikk. Virksomheten tilbyr også noe verktøy og utstyr, som elektriske driller, håndverktøy og trapper, men dette leveres i all hovedsak i tilknytning til leveranser av ventilasjonsprodukter.

(34) Majoriteten av Distribusjonsvirksomhetens kunder er [REDACTED]

(35) Produktene som selges av Distribusjonsvirksomheten leveres av flere ulike produsenter. Swegons egne produkter utgjør en relativt liten andel av Distribusjonsvirksomhetens salg, med om lag [REDACTED]. Dette skyldes at Swegons hovedvirksomhet er utvikling av mer komplekse inneklimaprodukter og systemer, og ikke den type mindre komplekse ventilasjonsprodukter som distribusjonsmarkedet er preget av. Den klart største leverandøren til Distribusjonsvirksomheten er [REDACTED]. Distribusjonsvirksomheten opererer dermed i stor grad selvstendig fra produksjonsvirksomheten.

(36) Distribusjonsvirksomheten består av fem avdelinger, lokalisert i Tromsø, Bodø, Trondheim, Bergen og Stavanger. Alle avdelingene består av en butikk og et lager. Distribusjonsvirksomheten omsatte for om lag [REDACTED] i 2024 og har rundt 32 ansatte.

(37) Les mer om Swegon og Distribusjonsvirksomheten på <https://www.swegon.com/no/>

5. De involverte foretakenes salgsinntekter i Norge

Foretak	Salgsinntekter i Norge 2024 (MNOK)
CVC-fondene	██████
Distribusjonsvirksomheten	██████

6. Markedsavgrensning

6.1 Salg av VVS-produkter

6.1.1 Produktmarked

- (38) Europa-kommisjonen («Kommisjonen») vurderte i sak *M.10164 CVC/STARK Group* blant annet om markedet for salg av installasjonsprodukter kan segmenteres i salg av VVS-produkter og salg av elektroprodukter, men lot den endelige avgrensningen stå åpen.⁶ Kommisjonen vurderte også om salg til profesjonelle og ikke-profesjonelle kunder utgjorde separate markeder, men lot også dette stå åpent.
- (39) I andre saker har Kommisjonen vurdert om et marked for VVS-produkter skal segmenteres ytterligere, men også dette har blitt holdt åpent.⁷
- (40) Kategorien VVS-produkter består av en rekke produkter som kreves for å regulere vann og varme i en bygning, tilknyttet rørgnett, samt produkter til sanitær og inneklimate. Dette inkluderer rør og tilhørende deler som koblinger og ventiler, sanitærutstyr som toaletter, vasker, servanter og dusjsystemer, ulike typer varmtvannsberedere med tilhørende komponenter, ulike systemer for oppvarming, for eksempel radiatorer, gulvvarmeanlegg, varmepumper og kjeler, ventilasjonsløsninger som kanaler, vifter og aggregater og tilkoblede styrings- og automasjonskomponenter, pumper, maskiner og øvrige tekniske installasjoner som brukes til å transportere og håndtere vann, kjøle- eller varmemedier, eksempelvis sirkulasjonspumper for varmeanlegg eller lensepumper i dreneringssammenheng.
- (41) Innen VVS har partene kun overlappende virksomhet innen enkelte ventilasjonstilbehør-produkter. Som nevnt over har Ahlsell svært begrenset aktivitet innen ventilasjonsprodukter i Norge, mens dette utgjør den klare hoveddelen av Distribusjonsvirksomhetens virksomhet.
- (42) På bakgrunn av det ovennevnte er det melderens syn at avgrensningen av det relevante produktmarkedet kan holdes åpent, herunder hvorvidt markedet dekker salg av VVS-produkter, eller om det skal segmenteres ytterligere.
- (43) Avgrensningen av det relevante produktmarkedet er etter melderens syn uansett uten betydning, da foretakssammenslutningen uavhengig av hvilken markedsavgrensning som legges til grunn ikke vil hindre effektiv konkurranse i betydelig grad.

⁶ Avsnitt 24.

⁷ Se for eksempel sak *M.7375 – UTC /CIAT* avsnitt 18-20 og Case *M.8121 - TRITON / FLÄKT WOODS* avsnitt 20.

6.1.2 Geografisk marked

- (44) Etter melderens syn dekker det geografiske markedet for salg av VVS-produkter til profesjonelle kunder EØS-området, og er i det minste nasjonalt i utstrekning.
- (45) Til støtte for at det relevante geografiske markedet dekker EØS-området, vises det til et økende konkurransepress fra aktører uten lokal tilstedeværelse med utsalgssteder i Norge. Herunder vises det til at produsenter i økende grad leverer direktesalg over hele Europa, og at økt internettsalg fører til mer handel over landegrensene.
- (46) Til støtte for at det relevante geografiske markedet i det minste må anses å være nasjonalt, vises det til at det finnes flere nasjonale aktører med tilstedeværelse over store deler av landet. Dette gjelder eksempelvis Heidenreich og Brødrene Dahl, i tillegg til Ahlsell. Det samme gjelder de største aktørene innen ventilasjonsprodukter spesifikt i form av Lindab og Ventistål. Også mindre aktører med lokal fysisk tilstedeværelse kan levere produkter i hele landet.
- (47) Det er etter melderens syn uansett ikke nødvendig å ta endelig stilling til den geografiske avgrensningen av markedet, da foretakssammenslutningen uansett avgrensning ikke vil hindre effektiv konkurranse i betydelig grad.

6.2 Salg av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder

6.2.1 Produktmarked

- (48) Etter melderens syn er det relevante produktmarkedet salg av et bredt varesortiment av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder. Etter melderens oppfatning utgjør salg av verktøy og utstyr til forbrukere et separat marked. Distribusjonsvirksomheten er ikke aktive innen salg av utstyr og verktøy til forbrukere.
- (49) Både Ahlsell og de fleste andre aktører i dette markedet fører et bredt varesortiment innen verktøy og utstyr, der det er enkelt å utvide sortimentet dersom kundene skulle ønske det, også i enkelttilfeller. Dette gjelder imidlertid ikke for Distribusjonsvirksomheten, som kun tilbyr noen relativt få produkter innen dette markedet, ettersom deres aktivitet i all hovedsak knytter seg til ventilasjonsprodukter.
- (50) I EU-kommisjonens sak *M.10164 CVC/STARK Group*, vurderte Kommisjonen om detaljsalg av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder utgjorde et separat marked fra salg til forbrukere, men lot den endelige avgrensningen stå åpen.⁸ Salg av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder er etter melderens syn det snevrest tenkelige relevante produktmarkedet, og vil derfor legges til grunn i den følgende vurderingen.
- (51) Kategorien verktøy og utstyr består av en rekke produkter, for eksempel:

Produktkategori	Produkttype
Arbeidstøy og verneutstyr	Bukser, jakker, vernesko, hjelmer, briller, masker mv.
Elektro-/batteriverktøy	Driller, sager, spikerpistoler, slipemaskiner mv.
Festemidler	Skruer, nagler, spiker mv.
Forbruksmaterieell	Bor, slipepapir, lim, smøremidler, blyanter, skruer mv.

⁸ Avsnitt 14.

Håndverktøy	Skrutrekker, tenger, hammer, sag mv.
Løfte- og transportutstyr	Jekker, stropper mv.
Rengjøringsutstyr	Høytrykksvaskere, feiemaskin mv.
Skog- og hageprodukter	Gressklippere, løvblåsere, motorsager mv.
Transmisjoner og kulelager	Kjeder, tannhjul, div. kulelager mv.

- (52) Avgrensningen av det relevante produktmarkedet er etter melderens syn uansett uten betydning, da foretakssammenslutningen uavhengig av hvilken markedsavgrensning som legges til grunn ikke vil hindre effektiv konkurranse i betydelig grad.

6.2.2 Geografisk marked

- (53) Etter melderens syn dekker det geografiske markedet for salg av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder EØS-området, og er i det minste nasjonalt i utstrekning.
- (54) For at det relevante geografiske markedet dekker EØS-området vises det til et økende konkurransepress fra aktører som ikke har lokal tilstedeværelse med utsalgssteder i Norge. Herunder vises det til at produsenter leverer direktesalg over hele Europa.
- (55) Det vises også til at større innkjøpere som regel har profesjonelle innkjøpsavdelinger som ikke er bundet av nasjonale grenser. Dette gjelder spesielt produkter som enkelt kan skaffes fra hvor som helst i EØS, som verktøy og utstyr. Innkjøpsmønstrene til små og mellomstore bedrifter likner innkjøpsmønstrene til ikke-profesjonelle kunder, som vil si at de ofte handler produkter på tvers av landegrenser, alt etter hvor prisen er lavest. I dag, med enkel og praktisk levering i store deler av Nord-Europa (om ikke hele EØS), er det liten forskjell for en norsk kunde om vedkommende kjøper verktøy og utstyr på nett fra en tysk forhandler eller fra en norsk forhandler. Både ikke-profesjonelle og profesjonelle kunder kan også kjøpe verktøy og utstyr fra rene nettfornere som Amazon og Bygghjemme.no.
- (56) For at markedet minst må anses nasjonalt i utstrekning, vises det til at både Ahlsell og de fleste aktørene det er naturlig for melder å sammenliknes med, tilbyr direktesalg og distribusjon til kunder i hele Norge. Direktesalg har også blitt mer tilgjengelig for mindre aktører uten egne distribusjonskanaler eller avtaler, ved hjelp av for eksempel internett og bedre tilgang på distribusjonsløsninger. Markedet preges også av at en rekke aktører driver oppsøkende salgsvirksomhet i områder de ikke har fysisk tilstedeværelse. Mange aktører tilbyr også ulike forsyningsløsninger, som eksempelvis innebærer at det settes ut en container på en byggeplass eller industriområde, slik at arbeiderne kan ta ut verktøy og utstyr ved behov. Slike tjenester tilbys som regel nasjonalt.
- (57) På kundesiden er det mange kunder som har nasjonale avtaler med tilbyderne som har nasjonal tilstedeværelse. Prisene er i hovedsak nasjonale, bl.a. som følge av at tilbyderne opererer med nasjonale prislister, nettbutikker og nettbaserte bestillingsløsninger. Leverandørene i markedet har også som regel nasjonal distribusjon.
- (58) Det er etter melderens syn uansett ikke nødvendig å ta endelig stilling til den geografiske avgrensningen av markedet, da foretakssammenslutningen uansett avgrensning ikke vil hindre effektiv konkurranse i betydelig grad.

7. Ingen betydelig hindring av effektiv konkurranse

7.1 Ingen konkurransebegrensende effekt i markedet for salg av VVS-produkter

7.1.1 Partenes virksomhet

- (59) Ahlsell tilbyr et bredt utvalg av VVS-produkter til profesjonelle kunder, men tilbyr i svært liten grad ventilasjonsprodukter. Selskapet tilbyr eksempelvis ikke kanaler, og begrenser seg innen ventilasjonsprodukter til enkelte ventilasjonstilbehørsprodukter som ventilasjonsluker, spjeld og lignende. Som nevnt ovenfor er nettopp [REDACTED]
[REDACTED]
- (60) Ahlsells kunder innen VVS-produkter er i hovedsak [REDACTED]
[REDACTED] Ahlsells kunder betjenes gjennom utsalgssteder som kun er tilgjengelige for profesjonelle kunder samt gjennom direkte salg til kundens tilholdssted eller byggeplass.
- (61) Distribusjonsvirksomheten tilbyr et snevrere utvalg av VVS-produkter, som i all hovedsak består av et bredt utvalg ventilasjonsprodukter til profesjonelle kunder, som for eksempel ulike typer kanaler. Distribusjonsvirksomheten tilbyr såkalte «traded goods», og dermed ikke mer komplekse produkter som større luftbehandlingsaggregater eller komplette inneklimasystemer. De mer kompliserte produktene og fullstendige systemer er som nevnt over del av det som vil forbli i Swegon etter transaksjonen.
- (62) Hoveddelen av Distribusjonsvirksomhetens kunder er [REDACTED]

7.1.2 Aktørbildet

- (63) Aktørbildet innen salg av VVS-produkter preges av mange sterke aktører som tilbyr et bredt utvalg av produkter. Dette gjelder eksempelvis de nasjonale aktørene Brødrene Dahl og Heidenreich, i tillegg til Ahlsell, samt en lang rekke regionale og lokale aktører. Det finnes også aktører som er rene detaljister, og som selger VVS-produkter til både forbrukere og profesjonelle, herunder eksempelvis Bademiljø, Byggmakker, Byggmax, Bauhaus og Comfort, samt utsalg hos rørleggere med lokal tilknytning. I tillegg kommer direkte salg fra produsentene. Konkurransen er også hard fra internettaktører, som kan sende varer over landegrensene. I Norge har eksempelvis internettaktøren VVSKupp, eid av danske A/O Brødrene Johansen A/S, blitt en sterk konkurrent de senere årene.
- (64) Innen ventilasjonsprodukter spesifikt finnes det også flere sterke nasjonale aktører, herunder Ventistål og Lindab. Det finnes videre en rekke mindre aktører rundt om i landet, som lokale detaljister med produkter innen blikk og ventilasjon samt blikkenslagere. For ventilasjonsprodukter utgjør produsenter en særlig sterk konkurransekraft, og det foregår en betydelig grad av direkte salg. Dette innebærer at Swegon, som vil beholde sin norske produksjonsvirksomhet etter transaksjonen, også vil være en konkurrent i markedet etter gjennomføringen av transaksjonen.
- (65) Leverandørleddet innen VVS-produkter består i hovedsak av internasjonale aktører, med representasjon i Norge, for eksempel Grohe, Hansgrohe, Geberit, Velleroy & Boch, Laufen, Duracit, Oras, Gustavsberg, Grundfos, Wilo, Danfoss, Vissmann, Vaillant og Bosch. Innen

ventilasjonsprodukter er Hallstrøms Verkstader, REC Indovent, Glava og Kruge eksempler på store leverandører.

- (66) Kundesiden innen VVS består av flere ulike typer profesjonelle kunder. Typiske kunder er entreprenører, eiendomsutviklere og rørleggere, i tillegg til kunder innen ulik industri, herunder selskaper innen offshore og verftsindustri. Innen ventilasjonsprodukter spesifikt er ventilasjonsinstallatører de største kundene.

7.1.3 Partenes markedsandeler

- (67) De ulike markedsaktørenes omsetning innen VVS-produkter er ikke kjent for melder, og det er ikke tilgjengelig noen offentlig oversikt over omsetningen i markedet.
- (68) Basert på beskrivelsen av aktørbildet i punkt 7.1.2, egne salgsinntekter og kunnskap om markedet, er melders beste estimat at det ble solgt VVS-produkter i Norge for om lag [REDACTED] i 2024.
- (69) Ahlsells totale salgsinntekter i markedet for salg av VVS-produkter i Norge i 2024 var om lag [REDACTED]. Videre hadde Neumann en anslått omsetning i dette markedet på om [REDACTED] i 2024. Dette gir en samlet markedsandel for Ahlsell og Neumann på maksimalt [REDACTED].
- (70) Distribusjonsvirksomhetens totale omsetning knyttet til salg av VVS-produkter i 2024 var om lag [REDACTED]. Dette gir en markedsandel innen salg av VVS-produkter i Norge på maksimalt [REDACTED].
- (71) Samlet markedsandel for partene utgjør dermed maksimalt [REDACTED] når man legger det laveste estimatet for markedsstørrelse⁹ til grunn.
- (72) Som nevnt har Distribusjonsvirksomheten avdelinger i Bodø, Tromsø, Trondheim, Stavanger og Bergen. Ahlsell har i likhet med de største konkurrentene avdelinger i de samme større norske byområdene, som dermed er preget av sterk konkurranse. Den samlede markedsandelen for partene anslås i alle tilfeller å være under [REDACTED] innen salg av VVS-produkter i disse regionene, og med et inkrement som i alle tilfeller anses å være under [REDACTED].
- (73) Dersom et marked for ventilasjonsprodukter legges til grunn, hvor Distribusjonsvirksomheten har hoveddelen av sin virksomhet, anslår partene et totalmarked på om lag [REDACTED] i Norge. Distribusjonsvirksomheten hadde i 2024 en omsetning på om lag [REDACTED] innen salg av ventilasjonsprodukter, noe som gir en markedsandel på [REDACTED]. Som nevnt leverer Ahlsell ventilasjonsprodukter kun i svært begrenset grad, og da kun enkelte ventilasjonstilbehørsprodukter. Ahlsell vil dermed ha en [REDACTED] markedsandel innen ventilasjonsprodukter, som [REDACTED].

7.1.4 Ingen konkurransebegrensende virkning

- (74) Det følger av gjennomgangen ovenfor at partene, uansett markedsavgrensning, ikke vil ha markedsandeler som gir opphav til bekymring for negative virkninger på konkurransen. Inkrementet vil også være svært lavt uavhengig av hvilken markedsdefinisjon som legges til grunn.

⁹ Det høyeste estimatet for markedsstørrelse gir samlede markedsandeler på om lag [REDACTED]

- (75) Videre bemerkes det at partene i all hovedsak er komplementære hva gjelder hvilke produkter de tilbyr innen VVS. Som redegjort for ovenfor leverer Distribusjonsvirksomheten i all hovedsak ventilasjonsprodukter som kanaler, produkter som Ahlsell ikke leverer. Partene må derfor anses å være svært lite nære konkurrenter.
- (76) I tillegg vil Ahlsell fortsatt disiplineres av en lang rekke konkurrenter etter foretakssammenslutningen, uansett markedsavgrensning, jf. punkt 7.1.2. Dette gjelder særlig de nasjonale distributørene Brødrene Dahl og Heidenreich innen et overordnet marked for salg av VVS-produkter, samt Ventistål og Lindab innen ventilasjonsprodukter, og leverandører med direktesalg.
- (77) På bakgrunn av dette vil ikke foretakssammenslutningen i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i markedet for salg av VVS-produkter, uavhengig av hvilken markedsavgrensning som legges til grunn.

7.2 Ingen konkurransebegrensende effekt i markedet for salg av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder

7.2.1 Partenes virksomhet

- (78) Ahlsell tilbyr et bredt utvalg produkter og tjenester innen verktøy og utstyr til profesjonelle kunder. Selskapet har et vidt kundespekter, blant annet bestående av [REDACTED] Ahlsells kunder betjenes gjennom utsalgssteder som kun er tilgjengelige for profesjonelle kunder samt gjennom direktesalg til kundens tilholdssted.
- (79) Distribusjonsvirksomheten tilbyr verktøy og utstyr i begrenset grad, da selskapet i all hovedsak fokuserer på ventilasjonsprodukter. Det begrensede utvalget omfatter enkelte typer håndverktøy, elektroverktøy, trapper, tape, lim og verneutstyr, og produktene leveres som oftest i sammenheng med leveranser av ventilasjonsprodukter. Verktøy og utstyr utgjør om lag [REDACTED] av Distribusjonsvirksomhetens totale omsetning, og anses dermed ikke som en kjernevirksomhet for selskapet.

7.2.2 Aktørbildet

- (80) Aktørbildet innen salg av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder preges av mange aktører som tilbyr et bredt utvalg. Dette inkluderer både nasjonale aktører som Motek, Tools, Würth, Optimera mv, i tillegg til Ahlsell, samt en lang rekke regionale og lokale aktører.
- (81) Aktørbildet varierer, og aktørene i markedet tilbyr ofte verktøy og utstyr som del av et større sortiment. Det finnes også aktører som har verktøy eller arbeidsklær og verneutstyr som hovedsakelig produktportefølje. Enkelte aktører betjener kun profesjonelle kunder, andre betjener hovedsakelig forbrukere, men tilbyr bedriftsavtaler, og noen fokuserer på både forbrukere og profesjonelle kunder. Blant aktørene i det nasjonale markedet er:

Aktørtype	Virksomhet	Eks. på aktører
Spesialister	Bredt utvalg av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder, ofte som del av større sortiment	Felleskjøpet, Ahlsell, Motek, Tess, Tools og Würth

Byggevarer	Bredt utvalg av verktøy og utstyr, ofte til både forbrukere og profesjonelle.	Bauhaus, Maxbo Proff, Megafliis, Mestergruppen (XL-bygg), Optimera (Montér)
«Do-it-yourself»	Ofte hovedfokus på forbrukermarkedet, men tilbyr bedriftsavtaler.	Biltema, Clas Ohlson, Elkjøp, Europris, Flisekompaniet, Jernia, Jula, Rusta og Thansen
Produsenter med direktesalg	Produsenter som selger varer direkte til profesjonelle kunder	Arvid Nilsson, Blåkläder, Bufab, Krüge, Tingstad (Nordic Fastening Group, Wenaas Workwear og Würth.
Internettaktører	Tilbydere av verktøy og utstyr utelukkende på internett. I tillegg er det mange aktører med både fysisk butikk og nettbutikk	Amazon, Acme Tools, bygghjemme.no, Globaltools, NetOnNet, Prohandel, Staypro, Toolstop og Verktøy.no

- (82) Leverandørleddet innen verktøy og utstyr består i hovedsak av internasjonale produsenter med representasjon i Norge, som for eksempel Bosch, DeWalt, HiKoki (Hitachi), Honda, Husqvarna, Makita, Milwaukee, Ryobi, Stiga, STIHL og HILTI. Innen arbeidsklær og verneutstyr er leverandører som 3M, Blåkläder, Helly Hansen, Hultafors og Husqvarna fremtredende internasjonale aktører. Kategorien er også preget av generiske produkter uten en spesifikk merkevare og forhandlernes «egne merkevarer».
- (83) Kundesiden består av profesjonelle kunder i en rekke bransjer. Ahlsells typiske kunder er [REDACTED]
- (84) Også i de regionale områdene hvor begge parter har avdelinger er det sterk konkurranse. De relevante områdene Bodø, Tromsø, Trondheim, Stavanger og Bergen, er alle større norske byområder hvor de fleste nasjonale konkurrentene har tilstedeværelse, i tillegg til flere regionale aktører.
- (85) I tillegg kommer direktesalg fra produsentene og salg fra internettaktører, som ytterligere øker konkurransepresset.

7.2.3 Partenes markedsandeler

- (86) De ulike markedsaktørenes omsetning i det relevante markedet er ikke kjent for melder, og det er ikke tilgjengelig noen offentlig oversikt over omsetningen i markedet.
- (87) Basert på beskrivelsen av aktørbildet i punkt 7.2.2, egne salgsinntekter og kunnskap om markedet, er melderens beste estimat at det ble solgt verktøy og utstyr til profesjonelle kunder i Norge for om lag [REDACTED] i 2024.
- (88) Ahlsells totale salgsinntekter i markedet for salg av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder i Norge i 2024 var om lag [REDACTED]. Videre hadde Neumann en anslått omsetning i dette markedet på om lag [REDACTED] i 2024. Dette gir en samlet markedsandel for Ahlsell og Neumann på maksimalt [REDACTED].

- (89) Distribusjonsvirksomhetens salgsinntekter i markedet for salg av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder i Norge i 2024 var om lag [REDACTED]. Dette gir en markedsandel på maksimalt [REDACTED].
- (90) Samlet markedsandel for partene utgjør dermed maksimalt [REDACTED] når man legger det laveste estimatet for markedsstørrelse¹⁰ til grunn, og med et helt ubetydelig inkrement.
- (91) Som nevnt har Distribusjonsvirksomheten avdelinger i Bodø, Tromsø, Trondheim, Stavanger og Bergen. Ahlsell har i likhet med de største konkurrentene avdelinger i de samme byområdene. Selv om disse regionale markedene skulle legges til grunn, anslår melder at den samlede markedsandelen for partene i alle tilfeller vil være under [REDACTED] innen salg av verktøy og utstyr, og med et inkrement som i alle tilfeller anses å være under [REDACTED].

7.2.4 Ingen konkurransebegrensende virkning

- (92) Det følger av gjennomgangen ovenfor at partene, uansett markedsavgrensning, ikke vil ha markedsandeler som gir opphav til bekymring for negative virkninger på konkurransen. Inkrementet som følge av transaksjonen er videre svært lavt, gitt Distribusjonsvirksomhetens begrensede aktivitet innen verktøy og utstyr.
- (93) I tillegg vil Ahlsell fortsatt disiplineres av en lang rekke konkurrenter etter foretakssammenslutningen, både i EØS-området, nasjonalt og innen alle de fem regionene hvor begge parter har avdelinger, jf. punkt 7.2.2.
- (94) På bakgrunn av dette vil ikke foretakssammenslutningen i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i markedet for salg av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder.

7.3 Ingen konkurransebegrensende effekt i vertikalt overlappende markeder

7.3.1 Grossistvirksomhet innen VVS-produkter og salg av VVS-produkter

- (95) Ahlsell er også grossist av et bredt utvalg av VVS-produkter, og selger VVS-produkter til en rekke større og mindre forhandlere i hele Norge for videresalg til sluttbruker. Dette inkluderer som redegjort for over også enkelte ventilasjonsprodukter.
- (96) Distribusjonsvirksomheten driver detaljsalg av ventilasjonsprodukter, og opererer dermed i et etterfølgende ledd i verdikjeden sammenlignet med Ahlsells grossistvirksomhet. Swegon kjøpte produkter innen VVS og verktøy og utstyr for til sammen om lag NOK [REDACTED] fra Ahlsell i 2024. Det eksakte salget til Distribusjonsvirksomheten er sannsynligvis enda lavere da det anslås deler av dette har gått til den langt større delen av Swegon som ikke er del av transaksjonen.
- (97) Markedet for grossistvirksomhet innen VVS-produkter dekker etter melderens syn EØS-området, og er i det minste nasjonalt. Foretakssammenslutningen vil ikke ha noen konkurransemessig betydning da den ikke vil ha utestengende virkninger i verken oppstrøms- eller nedstrømsmarkedet, uansett hvordan markedet avgrenses. Ahlsell og Distribusjonsvirksomhetens markedsandel er i alle tilfeller under [REDACTED] i sine respektive markeder, uavhengig av hvordan markedet defineres.

¹⁰ Det høyeste estimatet for markedsstørrelse gir samlede markedsandeler på om lag [REDACTED].

(98) Videre bemerkes det at Ahlsell som nevnt har svært begrenset aktivitet innen ventilasjonsprodukter.

7.3.2 Grossistvirksomhet innen verktøy og utstyr og salg av verktøy og utstyr til profesjonelle kunder

(99) I tillegg til detaljhandel, er Ahlsell grossist av et bredt utvalg av verktøy og utstyr til en rekke større og mindre forhandlere i hele Norge for videresalg til sluttbruker.

(100) Distribusjonsvirksomheten driver salg av verktøy og utstyr, og vil derfor drive virksomhet i et etterfølgende ledd i verdikjeden for Ahlsells grossistvirksomhet. I 2025 kjøpte Swegon VVS-produkter og verktøy og utstyr fra Ahlsell for til sammen om lag [REDACTED]. Det eksakte salget til Distribusjonsvirksomheten er sannsynligvis enda lavere da det anslås deler av dette har gått til den langt større delen av Swegon som ikke er del av transaksjonen.

(101) Markedet for grossistvirksomhet innen verktøy og utstyr dekker etter melders syn EØS-området, og er i det minste nasjonalt. Foretakssammenslutningen vil ikke ha noen konkurransemessig betydning da den ikke vil ha utestengende virkninger i verken oppstrøms- eller nedstrømsmarkedet, uansett hvordan markedet avgrenses. Ahlsell og Distribusjonsvirksomhetens markedsandel er i alle tilfeller under [REDACTED] i sine respektive markeder.

(102) Videre bemerkes det at Distribusjonsvirksomheten som nevnt har en [REDACTED] omsetning innen verktøy og utstyr.

7.3.3 Salg av verktøy og utstyr- og service- og verkstedtjenester – ingen vertikal overlapp

(103) Ahlsells datterselskaper, Grønvold Maskinservice og K-H Service, er autoriserte garantiverksteder for flere merkevarer, blant annet Bosch, Dewalt og Makita. Distribusjonsvirksomheten fører varer fra flere av leverandørene som Ahlsells datterselskaper er garantiverksted for, og kan dermed benytte tjenester innen garantireparasjoner på vegne av kunder. Etter melders syn utgjør dette likevel ikke vertikalt relatert virksomhet, da Distribusjonsvirksomheten ikke vil være kunde i en slik transaksjon. Garantiverkstedet vil fakturere produsenten, og målselskapene vil kun være et mellomledd.

(104) Den potensielle vertikale relasjonen mellom partenes virksomhet er etter melders syn uansett perifer, og under enhver omstendighet har ikke partene mer enn [REDACTED] markedsandel i sine respektive markeder, uansett hvilken markedsavgrensning som legges til grunn.

8. Partenes viktigste kunder, konkurrenter og leverandører

(105) En oversikt over partenes viktigste kunder, konkurrenter og leverandører er inntatt som vedlegg 3 og 4.

Vedlegg 3 Ahlsells viktigste kunder, konkurrenter og leverandører

Vedlegg 4 Distribusjonsvirksomhetens viktigste kunder, konkurrenter og leverandører

9. Årsregnskaper

- (106) Årsberetninger og årsregnskap til Ahlsell Norge AS og deres datterselskaper for 2024 er tilgjengelig på brreg.no. Årsregnskapet til Ahlsell AB for 2024 er offentlig tilgjengelig på hitta.se.
- (107) CVC Fund VII er et private equity-fond og har derfor ikke konsolidert regnskap. Fondets norske porteføljeselskapers regnskap og årsberetning for 2024, herunder Neumann Bygg AS, er tilgjengelig på brreg.no.
- (108) Det finnes ingen egne årsregnskap for Distribusjonsvirksomheten, ettersom virksomheten i dag er en integrert del av Swegon. Årsberetninger og årsregnskap til Swegon AS for 2024 er tilgjengelig på brreg.no.

10. Offentlighet

- (109) Denne meldingen og enkelte vedlegg inneholder forretningshemmeligheter som er underlagt taushetsplikt og unntatt fra offentlighet. Slike opplysninger er i meldingen merket med **grønn** bakgrunn. Begrunnelse for markering av forretningshemmeligheter og unntak for offentlighet er vedlagt.

Vedlegg 5 Begrunnelse for forretningshemmeligheter

Med vennlig hilsen
Advokatfirmaet BAHR AS

Selma Hesselberg
Advokatfullmektig
Oppdragsansvarlig advokat: Helge Stemshaug