

Frivillig melding om foretakssammenslutning

Bodahl-Johansen Holding AS' erverv av enekontroll i Gummiservice Produksjon AS

Fredrikstad, 1. juni 2026

Ansvarlig advokat: Knut Olav Seland

Melder:

Bodahl-Johansen Holding AS
Org.nr. 934 990 064
Habornveien 46, 1630 Gamle Fredrikstad

Kontaktperson: Erik Bodahl-Johansen
Telefon: 924 28 431
Epost: erik@bodahl.com

Melders representant:

Advokatfirmaet Grindstad & CO AS
Advokat Knut Olav Seland
Pb 414, 1703 Sarpsborg
Telefon: 924 05 043
Epost: kos@grindstad.no

Målselskap:

Gummiservice Produksjon AS
Org.nr. 918 167 013
Sarpsborgveien 121, 1640 Råde

Kontaktperson: Matthias Leppert
Epost: m.leppert@marangoni.com

INNHOLDSFORTEGNELSE

1.	Innledning.....	3
2.	Beskrivelse av foretakssammenslutningen (§ 18a første ledd bokstav b).....	3
2.1.	Transaksjonsstruktur og kontroll	3
2.2.	Transaksjonens strategiske og økonomiske rasjonale.....	4
2.3.	Tidsplan	4
3.	Beskrivelse av de involverte foretakene og foretak i samme konsern.....	4
3.1.	Bodahl - Kjøper	4
3.2.	Gummiservice - Målforetaket	6
3.3.	Partenes omsetning	7
3.4.	Bransjetilknytning.....	7
4.	Beskrivelse av markeder	7
4.1.	Overlappende.....	7
4.2.	Nærmere om engrossalg av buss- og lastebildekk.....	8
4.3.	Nærmere om salg av personbil- og varebildekk gjennom dekkverkstedene	9
4.4.	Salgskanaler i markedet	9
4.5.	Samarbeidsavtaler.....	10
4.6.	De viktigste konkurrentene og markedsandeler.....	10
4.7.	De viktigste kundene.....	14
4.8.	De viktigste leverandørene	14
4.9.	Berørte markeder / vertikalt overlappende markeder	15
5.	Redegjørelse for eventuelle effektivitetsgevinster.....	15
6.	Opplysninger om foretakssammenslutningen er underlagt tilsyn fra andre konkurransemyndigheter.....	16
7.	De involverte foretakenes siste årsberetning og årsregnskap	16
8.	Taushetsbelagte opplysninger	16

1. Innledning

Foretakssammenslutningen gjelder Bodahl-Johansen Holding AS («**Bodahl**») erverv av enekontroll i Gummiservice Produksjon AS, org.nr 918 167 013 («**Gummiservice**») gjennom kjøp av 100 prosent av aksjene i Gummiservice («**Transaksjonen**»).

Både Bodahl og Gummiservice tilbyr salg, produksjon og verkstedtjenester knyttet til salg av alle typer dekk til små og store kjøretøy, inklusivt anleggsdekk og industridekk. Partenes virksomheter overlapper hverandre, men de samlede markedsandelene vil gjennomgående være moderate. Oppkjøpet vil derfor ikke medføre en posisjon med markedsrett som en følge av Transaksjonen.

Partene legger til grunn at foretakssammenslutningen ikke er meldepliktig etter konkurranseloven § 18, idet terskelverdiene ikke er oppfylt. Meldingen sendes likevel frivillig for å legge til rette for tidlig og effektiv dialog med Konkurransetilsynet, med målsetning om å sikre partene en rettslig avklaring.

2. Beskrivelse av foretakssammenslutningen (§ 18a første ledd bokstav b)

2.1. Transaksjonsstruktur og kontroll

Foretakssammenslutningen er planlagt gjennomført som et aksjekjøp, hvor Bodahl vil erverve 100 prosent av aksjene i Gummiservice fra Marangoni Retreading Systems Deutschland GmbH, org.nr. DE118548548536.

Partene har utarbeidet utkast til kjøpekontrakt og seneste versjon vedlegges her.

Vedlegg 1: Utkast til aksjekjøpsavtale, [REDACTED] (konfidensielt).

Gjennom ervervet vil Bodahl oppnå enekontroll i Gummiservice, og Transaksjonen utgjør dermed en «foretakssammenslutning», jf. konkurranseloven § 17, første avsnitt bokstav b.

2.2. Transaksjonens strategiske og økonomiske rasjonale

[REDACTED]

2.3. Tidsplan

Tidsplanen for gjennomføringen er at sluttforhandlinger og signering av aksjekjøpsavtalen skal være fullført [REDACTED]. Gjennomføringen er betinget av at Konkurransetilsynet godkjenner Transaksjonen.

3. Beskrivelse av de involverte foretakene og foretak i samme konsern

3.1. Bodahl - Kjøper

3.1.1. Organisatorisk og juridisk struktur

Bodahl er et norsk holdingselskap. Samtlige aksjer i Bodahl er eid av Svein Bodahl-Johansen, hans dødsbo. [REDACTED]

[REDACTED]

Kjøper driver sin virksomhet gjennom to heleide datterselskap, henholdsvis Bodahl-Johansen AS og Scandekk AS. Holdingselskapet er [REDACTED]

[REDACTED]

Kjøperkonsernet har sitt hovedsete i Fredrikstad kommune.

3.1.2. Kjøpers virksomhetsområder - dekkverkstedene

Bodahl eier 100 prosent av aksjene i Bodahl-Johansen AS, som igjen består av dekkverksteder organisert som avdelinger, og fordelt på 9 lokasjoner.

Dekkverkstedene befinner seg i Fredrikstad, Askim, Halden, Mysen, Rakkestad og Ski.

Et dekkverksted, Halden Dekk AS, er organisert som eget aksjeselskap og eies p.t. av Bodahl-Johansen AS. [REDACTED]

[REDACTED]

Virksomhetsområdet er salg av alle typer dekk til små og store kjøretøy, inklusivt anleggsdekk og industridekk. De senere år har også dekkhotellvirksomhet blitt en større del av virksomheten.

Personbildekk, varebildekk og dekkhotell selges om lag i like store deler til privatpersoner og bedrifter. Lastebildekk, bussdekk, industridekk og anleggsdekk selges i all hovedsak til bedrifter og kommuner.

3.1.3. Kjøpers virksomhetsområder - regummiering

Bodahl eier 100 prosent av aksjene i Scandekk AS, som er en produksjonsbedrift lokalisert i Fredrikstad.

Virksomheten består av produksjon av regummierte dekk. Regummiering er en prosess hvor gamle, utslitte dekk gis en ny slitebane ved å bruke varme og trykk for å binde gummilagene sammen (vulkanisering). Prosessen gjør at det gamle dekket fornyes og forlenger levetiden for dekkene. Dekkene produseres for bruk til lastebil og buss, under merkenavnet Scandekk.

Av produksjonsvolumet selges [REDACTED]

[REDACTED]

3.2. Gummiservice - Målforetaket

3.2.1. Organisatorisk og juridisk struktur

Gummiservice er et heleid datterselskap av Marangoni Retreading Systems Deutschland GmbH, org.nr. DE118548548536 («**Marangoni**»). Marangoni er hjemmehørende i Tyskland. Selskapet har ikke andre relaterte virksomheter i Norge.

Gummiservice har en virksomhet som likner på Bodahls. Organisatorisk er det en forskjell ved at Gummiservice ikke har datterselskaper, men har organisert sin virksomhet utelukkende i avdelinger. Både salg og produksjon av dekk skjer altså i samme selskap. [REDACTED]

Gummiservice har sitt hovedsete i Råde kommune.

3.2.2. Målselskapets virksomhetsområde - dekkverkstedene

Hovedvirksomhetsområdet er salg av alle typer dekk til små og store kjøretøy, inklusivt anleggsdekk og industridekk, tilsvarende slik Bodahl driver sine dekkverksteder.

Gummiservice har etablert dekkverksted på 4 lokasjoner, henholdsvis Sarpsborg, Langhus, Lørenskog og Trondheim. [REDACTED]

3.2.3. Målselskapets virksomhetsområde – regummiering

Gummiservice har produksjon av regummierte dekk ved sin lokasjon i Råde kommune.

Dekkene produseres for bruk til lastebil og buss, under merkenavnet Gummiservice Produksjon. Dekkene selges gjennom målforetakets dekkverksteder, men også direkte fra selskapets lokasjon i Råde til andre dekkverksteder og -kjeder, i hovedsak i Norge.

3.2.4. Målselskapets virksomhetsområde – egenimport og salg av nye dekk

Målforetaket adskiller seg fra Bodahls virksomhet ved at det i tillegg har egenimport av fabrikknye lastebildekk. Disse selges engros over hele landet under merkenavnet Evergreen, og i tillegg gjennom egne dekkverksteder.

3.3. Partenes omsetning

Tabellen nedenfor viser partenes omsetning og driftsresultat for 2025:

Selskap	Omsetning (tall i 1000 kr)	Driftsresultat
Bodahl-Johansen AS	NOK 126 117	NOK 10 937
Scandekk AS	NOK 81 728	NOK 1 771
Gummiservice	NOK 179 564	NOK – 8 119

3.4. Bransjetilknytning

Bodahl er medlem av arbeidsgiverorganisasjonen Norges bilbransjeforbund (NBF). Gummiservice har ikke tilsvarende eller annen tilknytning.

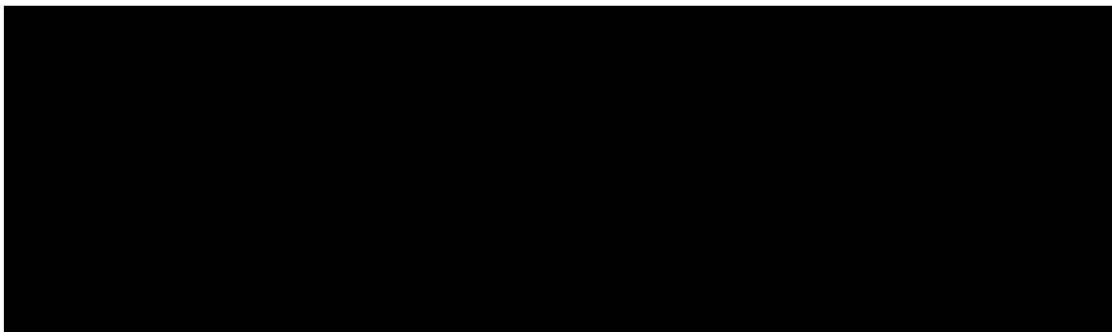
4. Beskrivelse av markeder

4.1. Overlappende

Både Bodahl og Gummiservice tilbyr salg av dekk og tilhørende tjenester i det stor grad i overlappende marked. Markedet anses å være todelt. Todelingen knytter seg i hovedsak til ulike kundegrupper, her engrossalg til storbil-kunder (4.2.) og salg lokalt gjennom dekkverkstedene (4.3.).

Fremstillingen i meldingen her er delt mellom nevnte markeder. Det er likevel riktig å fremheve at inndelingen ikke er absolutt. Det skyldes at enkelte kunder, f.eks. til nye

og regummierte dekk, samtidig er lokale konkurrenter lokalt gjennom sin tilknytning til landsdekkende kjeder. I markedet er det også enkelte leverandører av råvarer til de involverte foretak som samtidig er konkurrenter i markedet for engrossalg.

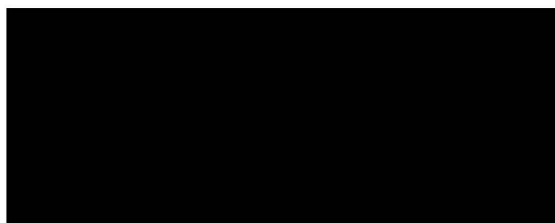


Det anses å være lave eller moderate etableringshindringer.

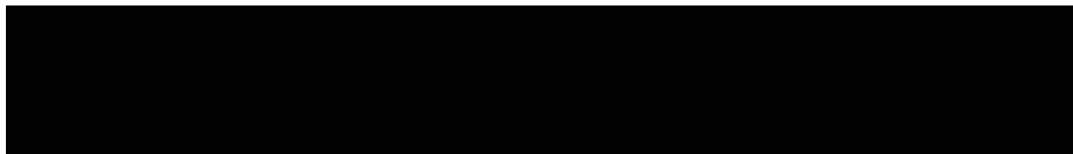
4.2. Nærmere om engrossalg av buss- og lastebildekk

Det er særlig innen engrossalg av buss- og lastebildekk at partene har et kommersielt overlapp/berøring.

Partene legger til grunn at konkurransen innen buss- og lastebildekk skjer i det samlede ettermarkedet for buss- og lastebildekk i Norge. Dette markedet omfatter flere produktsegmenter som konkurrerer om de samme kundene og bruksområdene, herunder:



Kundene vurderer normalt disse produktkategoriene parallelt. Valg av produkt og leverandør skjer typisk basert på total kostnad per kilometer, levetid, driftssikkerhet, vinteregenskaper, leveringsevne og kontantpris.



Melder er ikke kjent med at det finnes offentlig tilgjengelig statistikk eller markedsdata som kan være egnet til å belyse partenes posisjon i markedet på en dokumenterbar måte. Basert på uverifisert markedsdata og bransjeestimer anslås partenes samlede markedsandel innen buss- og lastebildekk til [REDACTED]. Ved anslaget har melder sett hen til bl.a. statistikken over importerte buss- og lastebildekk hos SSB, partenes egne volumtall og tilgjengelige bransjeestimer.

Vedlegg 2: Importstatistikk fra SSB

4.3. Nærmere om salg av personbil- og varebildekk gjennom dekkverkstedene

Partene driver også salg av personbil- og varebildekk, samt tilknyttede tjenester som dekkhotell, omlegging, balansering og service. De involverte foretakene anses å være små aktører i et stort og fragmentert marked.

Markedet er vesentlig større og mer fragmentert enn markedet for buss- og lastebildekk. Konkurransen skjer mot landsdekkende kjeder, bilforhandlere, netthandelsaktører, frittstående dekkverksteder, verkstedkjeder og lokale aktører. Partenes samlede salg av personbildekk utgjør [REDACTED], mot et samlet import-/markedsvolum på ca. 4 300 000 dekk, hentet fra importstatistikken til SSB. Partenes markedsandel innen personbil- og varebildekk er slikt sett marginal og antas å være uten konkurransemessig betydning.

4.4. Salgskanaler i markedet

Salg skjer gjennom flere kanaler:

- egne dekkverksteder
- uavhengige dekkverksteder
- dekkjeder

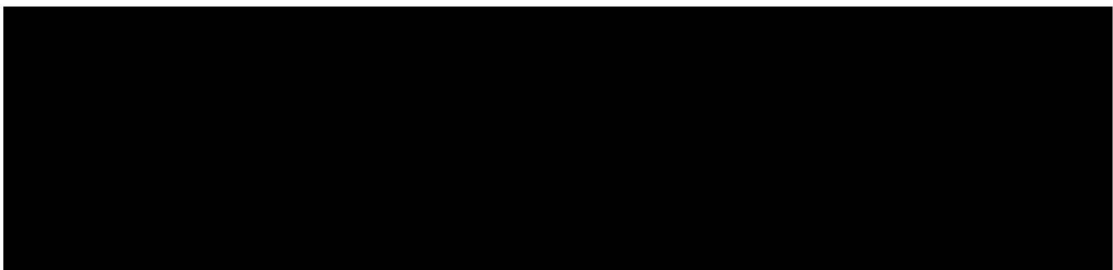
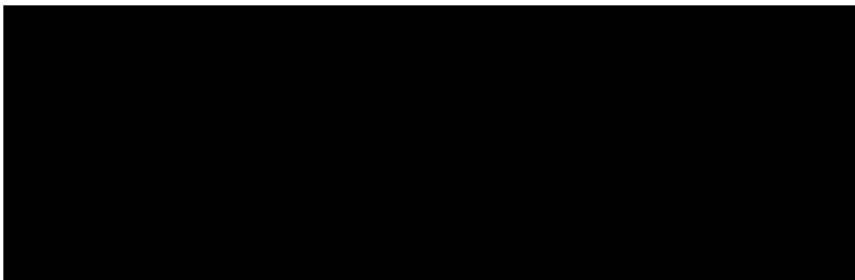
- direkte salg til større transport- og busselskaper
- grossister/importører
- bilforhandlere og andre lokale verksteder

For buss- og lastebildekk skjer en betydelig del av salget til profesjonelle kunder og dekkverksteder.

For personbil- og varebildekk skjer salget i større grad lokalt gjennom verksteder, bilforhandlere, kjeder og netthandel.

4.5. Samarbeidsavtaler

Partene har, hver for seg, kommersielle avtaler knyttet til blant annet:



4.6. De viktigste konkurrentene og markedsandeler

- a) Engrossalg til storbil-kunder (lastebil og buss)

De involverte foretakene har i hovedsak de samme konkurrentene. Dette markedet består av;

Det er vanskelig å se at denne foretakssammenslutningen vil påvirke konkurrentene i buss og lastebildekk markedet. Markedet er preget av store og veletablerte selskap, som alle er konkurrenter.

b) Dekkverksteder lokalt salg

Dekkverkstedene har ikke overlapp med unntak av Ski og Langhus. På Langhus har imidlertid målforetaket alt vesentlig omsetning av [REDACTED], mens kjøper i all hovedsak henvender seg til [REDACTED].

Konkurrentene til dekkverkstedene er en blanding av fabrikkeide dekkjeder, lokale aktører og øvrige dekkjeder både frie og Privat equity eide dekkjeder.

En oppstilling av konkurrenter per lokasjon viser:

Lokasjon	De største konkurrenter (antatt omsetning 1 000 kr ²)
Halden	[REDACTED])
Fredrikstad	[REDACTED]
Mysen	[REDACTED]
Askim	[REDACTED]
Rakkestad	[REDACTED]
Ski/Langhus	[REDACTED]
Sarpsborg	[REDACTED]
Lørenskog	[REDACTED]
Trondheim	[REDACTED]

² Tall hentet fra Proff.no

4.7. De viktigste kundene

De fem største kundene til Bodahl er;

Kunde	Omsetning (i 1 000 kr)
████████████████████	████████
████████████████████	████████
████████████████████	████████
████████████████████	████████
████████████████████	████████

Disse utgjør ██████ av Bodahls omsetning.

De fem største kundene til Gummiproduksjon er;

Kunde	Omsetning (i 1 000 kr)
████████████████████	████████
████████████████████	████████
████████████████████	████████
████████████████████	████████
████████████████████	████████

Disse utgjør ca ██████ av Gummiservice omsetning.

Virkingen for kundene av en foretakssammenslutning vil i stor grad være positiv. De vil få en aktør med større leveringskapasitet, og bedre forutsetninger for å være en god og sikker norsk leverandør i framtiden.

4.8. De viktigste leverandørene

De viktigste leverandørene for Bodahl er:

Navn på leverandør	Kjøp (i 1 000 kr)
████████████████████	████████

Leverandørene står for samlet ca [redacted] av samlet innkjøp.

De viktigste leverandørene for Gummiservice er:

Navn på leverandør	Kjøp (i 1 000 kr)
[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]

Leverandørene står for samlet [redacted] av totale innkjøp.

4.9. Berørte markeder / vertikalt overlappende markeder

Markedet er som beskrevet antatt å være overlappende og i hovedsak todelt, gjennom på den ene siden engrossalg til storbil-kunder og salg lokalt gjennom de egneide dekkverkstedene (person- og varebildekk, dekkhotell).

Etter partenes vurdering har selskapene [redacted] av markedet, uavhengig av hvordan dette defineres. Redegjørelsen her er begrenset ut fra denne betraktningen til å gi en kort oversikt over markedssituasjonen.

5. Redegjørelse for eventuelle effektivitetsgevinster

Partene forventer at transaksjonen kan gi effektivitetsgevinster knyttet til konsolidering, bedre kapasitetsutnyttelse og styrket konkurransekraft i et marked preget av betydelig konkurransepress, herunder fra import og internasjonale aktører.

Per i dag foreligger det ikke endelig kvantifiserte effektivitetsberegninger, men; Kjøperforetaket har behov for større produksjonskapasitet og vil utnytte ledig kapasitet hos målforetaket. Innsamling av dekkstammer (brukte dekk) vil koordineres, redusere transportbehov og import. Det forventes noe bedre priser på innsatsfaktorer.

Ettersom foretakssammenslutningen uansett ikke anses å ha negative virkninger på konkurransen som effektivitetsgevinstene skal måles opp mot, gjøres det ikke nærmere analyse av effektivitetsgevinstene.

6. Opplysninger om foretakssammenslutningen er underlagt tilsyn fra andre konkurransemyndigheter

Partene er ikke kjent med at foretakssammenslutningen er underlagt meldeplikt eller formell behandling hos andre (konkurranse-)myndigheter.

7. De involverte foretakenes siste årsberetning og årsregnskap

Partenes og Målforetakets siste årsberetninger og årsregnskap vedlegges.

Bilag 3: Årsregnskap for Bodahl, med datterselskaper

Bilag 4: Årsregnskap for Gummiservice

8. Taushetsbelagte opplysninger

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

Bilag 5: Begrunnelse for forslag til offentlig versjon

Bilag 6: Forslag til offentlig versjon av konkurransemeldingen

Bodahl / Gummiservice

Fredrikstad, 1. juni 2026

Advokatfirmaet Grindstad & CO AS

Advokat Knut Olav Seland