

NOTAT

Dato: 20. september 2019

Sag: 19/09052-33

Sagsbehandler: /nvh

Godkendelse på baggrund af forenklet sagsbehandling af Davidsens Tømmerhandel A/S' erhvervelse af Optimera

**KONKURRENCE- OG
FORBRUGERSTYRELSEN**

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 11. september 2019 en anmeldelse af en fusion mellem Davidsens Tømmerhandel A/S ("Davidsen Tømmerhandel") og Optimera, jf. konkurrencelovens § 12 b. Ifølge § 12 h, stk. 5, 3. pkt., løber fristerne i § 12 d, stk. 1, fra den dag, hvor styrelsen udover en fuldstændig anmeldelse har modtaget dokumentation for betaling af gebyret for anmeldelsen. Fristerne begyndte at løbe den 11. september 2019.

ERHVERVS MINISTERIET

1. Transaktionen

Transaktionen er en aktivoverdragelse, hvor Davidsens Tømmerhandel overtager de aktiver, som knytter sig til virksomheden Optimera. Aktiverne omfatter bl.a. ti butikslokaler og et baglager, alle medarbejdere og hele varelagret. Transaktionen indebærer, at Davidsen Tømmerhandel erhverver enekontrol over Optimera.

Seks af Optimeras butikslokaler er ikke omfattet af transaktionen og vil blive lukket ned i forbindelse med fusionens gennemførelse. Medarbejdere og varelagre i disse butikker vil blive overdraget til butikker, der er omfattet af transaktionen. Davidsens Tømmerhandel vil i en overgangsperiode kunne lade butikkerne forblive åbne, mens nedlukning og flytning af varer mv. pågår.

Transaktionen udgør en fusion omfattet af fusionsbegrebet, jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.

2. Parterne og deres aktiviteter

Davidsens Tømmerhandel er en familieejet virksomhed ultimativt kontrolleret af Povl Davidsen. Davidsens Tømmerhandel driver forretning inden for detailhandel med trælast- og byggemarkedsprodukter til både professionelle og private kunder. Desuden forhandler Davidsens Tømmerhandel forbrugsartikler, som isenkram, indendørsmøbler, havemøbler, kaffe, dyrefoder og en række artikler til hjemmet. Davidsens Tømmerhandel har 13 butikker, som overvejende er beliggende i Syddanmark, og en webshop.

Optimera er ejet og kontrolleret af Saint-Gobain Distribution Denmark A/S, der ultimativt er ejet af Compagnie de Saint-Gobain. Optimera driver ligeledes forretning inden for detailhandel med trælast- og byggemar-

kedsprodukter til professionelle og private kunder, men har primært haft fokus på professionelle kunder. Optimera har 16 butikker i Danmark, én butik i Grønland samt en webshop.

3. Jurisdiktion

De deltagende virksomheder er Davidsens Tømmerhandel og Optimera. Ifølge det oplyste havde Davidsens Tømmerhandel i 2018 en samlet omsætning i Danmark på [xxx] mio. kr. Optimera havde i samme periode en omsætning på [xxx] mio. kr. i Danmark.

Eftersom de deltagende virksomheders omsætning overstiger omsætningstærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, er der tale om en fusion omfattet af konkurrencelovens regler om fusionskontrol, jf. konkurrencelovens kapitel 4. Fusionen er alene anmeldelsespligtig i Danmark.

4. Det/de relevant(e) marked(er)

Markedet for indkøb af byggematerialer til byggemarkeder og trælast i Danmark

Markedet for indkøb af byggematerialer til byggemarkeder og trælast er i tidligere praksis anset for at udgøre ét samlet produktmarked.¹ Desuden er markedet anset for at være nationalt.²

Parterne har anført, at trælast og byggemarkeder enten indkøber centralt for kapitalkæder, fx Bygma og Stark, eller gennem indkøbssamarbejder, fx XL-Byg. Selvstændige trælast og byggemarkeder indkøber desuden supplerende direkte fra leverandørerne. Markedet er ifølge parterne kendetegnet ved et stort antal danske og udenlandske leverandører.

Parterne har desuden anført, at markedet skal afgrænses bredere end Danmark, da der i høj grad er grænseoverskridende handel mellem leverandører og detailhandlere.

I nærværende sag kan den endelige afgrænsning af det relevante produkt og geografiske marked for indkøb af byggematerialer til byggemarkeder og trælast stå åben, idet fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder selv under den mest snævre, sandsynlige afgrænsning af markedet.

¹ Jf. Konkurrencestyrelsens afgørelse af 12. april 2011, *Bygma A/S' overtagelse af Kroers Tømmerhandel A/S*.

² Jf. Konkurrencestyrelsens afgørelse af 29. februar 2008, *Saint Gobain Nordic Distributions overtagelse af DLH Træ og Byg A/S*.

Ifølge parterne er parternes samlede markedsandel på markedet for indkøb af byggematerialer til byggemarkeder og trælast i Danmark under [5-10] pct., hvorfor markedet ikke er berørt.

Markedet for detailsalg af byggematerialer i Danmark

Produktmarked

Davidsons Tømmerhandel og Optimera sælger begge trælast- og byggematerialer til professionelle og private kunder.

Styrelsen har tidligere vurderet, at detailsalg af byggematerialer kan segmenteres efter kundetype, dvs. professionelle kunder og private kunder, og yderligere segmenteres efter produktgrupper.³ Styrelsen har dog ladet den endelige afgrænsning stå åben.

Parterne er enige i, at der kan afgrænses separate markeder for detailsalg af byggematerialer til henholdsvis professionelle kunder og private kunder, da der er forskel på de ydelser, som tilbydes til og efterspørges af de to kundegrupper.

Ifølge parterne efterspørger de private kunder i høj grad produkter, som ikke er egentlige byggematerialer, herunder for eksempel havemaskiner og -redskaber, havemøbler, grill, boligindretning og -tilbehør, ligesom de efterspørger åbningstider, der ligger ud over normal arbejdstid. De professionelle kunder efterspørger et bredere sortiment af egentlige byggematerialer, en større volumen og i højere grad salg med levering uden for en butiks lokalområde – ofte i mange dele af landet. Det stiller særlige krav til byggemarkedernes logistik og butiksket for at holde transportomkostningerne og dermed den samlede pris nede. Endelig kræver det, ifølge parterne, særlige personalemæssige kompetencer at kunne rådgive professionelle kunder.

Parterne har anført, at en sontring mellem produktgrupper ikke er relevant, da både private og professionelle kunder efterspørger et omfattende produktudvalg fra samme udsalgssted.

Eftersom fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, selv under den mest snævre, sandsynlige afgrænsning af markedet, kan den endelig afgrænsning af markedet dog stå åben i denne sag.

³ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 28. januar 2014, *Godkendelse af Davidsen Tømmerhandels A/S' overtagelse af Vejen Trælasthandel A/S*.

Geografisk marked

Styrelsen har i flere sager overvejet, om markedet for detailsalg af byggematerialer skulle afgrænses nationalt eller regionalt, men har ladet den endelige markedsafgrænsning stå åben.⁴

Parterne har anført, at markedet for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder bør afgrænses nationalt. Parterne gør samme afgrænsning gældende på et marked for detailsalg af byggematerialer til private kunder. Parterne begrundet afgrænsningen med, at de større kæder har national markedsføring og prissætning, og at fusionen berører et stort antal lokalmarkeder, der overlapper hinanden. Parterne henviser i den forbindelse til praksis om substitutionskæder. Endvidere har butikkernes geografiske placering, ifølge parterne, mindre betydning for professionelle kunder, der typisk afgiver ordrer pr. telefon, mail eller via en hjemmeside.

Styrelsen bemærker, at Davidsens Tømmerhandels butikker overvejende er koncentreret i Syddanmark. Dermed synes der at være forskel på aktørernes tilstedeværelse på tværs af Danmark, hvilket kan indikere, at der er forskelle i konkurrencevilkårene i forskellige dele af landet.

For de professionelle kunder har lokal tilstedeværelse, som nævnt ovenfor, betydning for transportomkostninger og priser. Parterne har endvidere oplyst, at professionelle kunder lægger vægt på den personlige relation til en sælger. Desuden har de enkelte butikker, ifølge parterne, frie rammer til at prissætte tilbud til professionelle kunder.

Idet fusionen ikke giver anledning til betænkeligheder, uanset om markedet afgrænses nationalt eller regionalt til Syddanmark, kan den endelige afgrænsning af det geografiske marked stå åbent i nærværende sag.

5. Vurdering

Parterne har i anmeldelsen anført, at deres samlede markedsandel på markedet for detailsalg af byggematerialer i Danmark er [5-10] pct. Umiddelbart er markedet derfor ikke et berørt marked.

Markedet for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder i Syddanmark

På et muligt snævert marked for detailsalg af byggematerialer til professionelle i Syddanmark vil Davidsens Tømmerhandel imidlertid få en samlet markedsandel på [20-30] pct. efter fusionen. Det er en stigning på [0-

⁴ Jf. bl.a. Konkurrencerådets afgørelse af 2. april 2012, *DT Groups overtagelse af Tommerup Trælasthandel på Fyn*, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 28. januar 2014, *Godkendelse af Davidsen Tømmerhandels A/S' overtagelse af Vejen Trælasthandel A/S* og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 20. december 2018, *Godkendelse på baggrund af en forenklet sagsbehandling af en fusion mellem Bygma A/S og Fridolf A/S og Fridolf Ejendomme ApS*.

5] pct. sammenlignet med før fusionen. Davidsens Tømmerhandel vil efter fusionen blive næststørste aktør efter Bygma på et muligt marked for detailsalg af byggematerialer til professionelle i Syddanmark.

På dette marked vil HHI efter fusionen, ifølge parterne, være [2.000-2.500] med en ændring på $[\geq 150]$. Dermed overstiger ændringen i HHI de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner.⁵

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har derfor foretaget en tredjemands-orientering blandt en lang række professionelle kunder samt udvalgte konkurrenter med fokus på professionelle kunder. De inkluderede kunder dækker forskellige kundesegmenter med varierende størrelse baseret på antal medarbejdere, og der er fokuseret særligt på kunder, som har samhandel med begge parter i Syddanmark, og som dermed har kendskab til konkurrenceforholdene i området.

Styrelsen har ikke modtaget svar, der giver udtryk for bekymring for fusionen, men har modtaget en enkelt henvendelse fra en kunde, der har forklaret, at kunder typisk handler hos flere forskellige byggemarkeder og derfor vil kunne skifte leverandør eller neddroge samhandlen, hvis Davidsens Tømmerhandel efter fusionen forsøger at hæve priserne eller i øvrigt ændre betingelser.

Styrelsens undersøgelser i forbindelse med tidligere fusioner viser da også, at de professionelle kunder er prisbevidste og indhenter flere tilbud i forbindelse med konkrete projekter, ligesom de ofte handler med mere end ét byggemarked. Det er endvidere ikke usædvanligt, at kunderne vælger at kontakte et byggemarked uden for deres lokalområde men tæt på et aktuelt byggeprojekt. Der er endvidere ikke hindringer forbundet med at skifte leverandør.

Desuden bemærker styrelsen, at der også efter fusionen vil være flere større aktører, fx Stark og Bygma, på markedet med et butiksnet, som kan imødekomme kundernes behov for levering af materialer tæt på et byggeprojekt, herunder også i Syddanmark.

⁵ Jf. Kommissionens retningslinjer af 5. februar 2004 for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2004/C 31/03), punkt 19, hvoraf det fremgår, at det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er under 1.000. Af punkt 20 fremgår yderligere, at det også anses for usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er mellem 1.000 og 2.000, og delta er under 250, eller hvis HHI efter fusionen er over 2.000, men delta er mindre end 150 – medmindre der foreligger særlige omstændigheder.

Det er styrelsens vurdering, at tilstedeværelsen af en række alternative og større byggemarkeder både i og uden for Syddanmark samt kunders muligheder for uhindret at kunne skifte leverandør vil sikre, at Davidsens Tømmerhandel ikke vil være i stand til at hæve priserne efter fusionen.

På den baggrund er det styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme konkurrencen på markedet for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder betydeligt.

Markedet for detailsalg af byggematerialer til private kunder

Parterne har oplyst, at Optimeras markedsandel på et muligt marked for detailsalg af byggematerialer til private kunder i Syddanmark er [0-5] pct., og at parterne samlet set efter fusionen vil få en markedsandel på [10-20] pct.

Desuden har parterne oplyst, at HHI efter fusionen vil være [1.500-2.000] med en ændring på [<250]. Dermed ligger ændringen i HHI under de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. ovenfor.

Parterne har redegjort for, at der inden for en radius af 40 kilometer til hver enkelt af parternes butikker er en række konkurrerende butikker, heraf har en overvægt af butikkerne særligt fokus på private kunder. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har tidligere beskrevet en køreafstand på 30 kilometer for private kunder.⁶ De områder, hvor Davidsens Tømmerhandels og Optimeras butikker overlapper inden for en afstand på 30 kilometer, ligger i eller i nærheden af større byer, hvor alle større – og enkelte mindre – byggemarkedskæder typisk har butikker. Derfor vil der også inden for denne kortere afstand være flere konkurrenter til stede på markedet efter fusionen.

På den baggrund er det styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme konkurrencen på markedet for detailsalg af byggematerialer til private kunder betydeligt.

5. Konklusion

Idet fusionen på baggrund af de foreliggende oplysninger ikke giver anledning til indsigelser, har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen godkendt fusionen efter en forenklet sagsbehandling, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 7.

Godkendelsen er givet under forudsætning af, at de oplysninger, de deltagende virksomheder har afgivet, er korrekte, jf. konkurrenceloven § 12 f, stk. 1, nr. 1.

⁶ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 28. januar 2014, *Godkendelse af Davidsen Tømmerhandels A/S' overtagelse af Vejen Trælasthandel A/S*.