

NOTAT

Dato: 16. januar 2020

Sag: 19/15414

Sagsbehandler: /nvh

Godkendelse på baggrund af en forenklet sagsbehandling af STARK Danmark A/S' erhvervelse af enekontrol over dele af SJAKK A/S

**KONKURRENCE- OG
FORBRUGERSTYRELSEN**

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 23. december 2019 en anmeldelse af STARK Danmark A/S' ("STARK") erhvervelse af enekontrol over dele af SJAKK A/S ("SJAKK"), 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 6. januar 2020.

ERHVERVS MINISTERIET

1. Transaktionen

Transaktionen er en aktivoverdragelse, hvor STARK erhverver varelager, udvalgte anlægsaktiver, kundekartotek, knowhow og oplysninger om ordrebeholdning fra SJAKK's fire byggemarkeder i Give, Hedensted, Ejstrupholm og Egtved. SJAKK's samlede medarbejderstab overgår ligeledes til STARK. Som et led i overdragelsen indgår STARK med ejendoms-selskabet JT-Juelsminde A/S, der er et søsterselskab til SJAKK, en lejeaftale vedrørende de lejemål, hvor SJAKK's nuværende byggemarkeder i Give og Hedensted er beliggende.

STARK opnår ved transaktionen ikke ejendoms- eller lejeret til SJAKK's resterende byggemarkedsejendomme i Ejstrupholm og Egtved. Sælgerne af SJAKK har påtaget sig en konkurrenceklausul i forhold til disse bygninger, hvorefter sælgerne ikke må drive trælasthandel fra disse bygninger. Sælgerne er imidlertid frit stillet i forhold til at råde over bygningerne i øvrigt og kan fx udleje dem til en anden byggemarkedskæde.

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

2. Parterne og deres aktiviteter

STARK er det danske driftsselskab i STARK Group A/S, som ultimativt er ejet af kapitalfonden Lone Star Funds. STARK Group A/S har udover Danmark aktiviteter i Grønland, Sverige, Finland, Norge og Tyskland. STARK driver fra sine 66 byggemarkeder i Danmark virksomhed med salg af trælast- og byggemarkedsprodukter til både professionelle kunder og private kunder med et primært fokus på professionelle kunder. Derudover forhandler STARK også værktøj, mindre maskiner, arbejdstøj og inden-dørsmøbler, havemøbler samt grill og grilltilbehør i mindre omfang.

SJAKK er ejet af SJAKK Holding Aps, som ultimativt er ejet af Mads Walter Kloster (50 pct.) og Michael Thorup Mortensen (50 pct.). SJAKK har fire trælasthandler, der alle er beliggende i Midt- og Sydjylland. SJAKK forhandler trælast- og byggemarkedsprodukter til både professionelle og private, og forhandler desuden arbejdstøj, herunder sikkerhedsfodtøj og profilbeklædning, i et vist omfang. [xxx]

3. Jurisdiktion

De deltagende virksomheder er STARK og SJAKK. Ifølge det oplyste havde STARK koncernen i 2018 en omsætning i Danmark på [xxx] kr. SJAKK havde i samme periode en omsætning på [xxx] kr. i Danmark.

Eftersom de deltagende virksomheders omsætning overstiger omsætnings-tærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, er der tale om en fusion omfattet af konkurrencelovens regler om fusionskontrol, jf. konkurrence-lovens 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 det er kendetegnende for indkøbsforholdene for trælast og byggemarkeder, at der foreligger et stort antal leverandører, der sælger byggematerialer til trælast og byggemarkeder mv. Disse leverandører er, ifølge parterne, i overvejende grad de enkelte byggematerialer-producenter mv., som sælger deres respektive produkter via sædvanlige samhandelsaftaler. Det er derfor parternes opfattelse, at der skal afgrænses et samlet indkøbsmarked, som omfatter trælast og byggemarkeders indkøb fra producenter og øvrige leverandører.

Parterne har desuden anført, at indkøbsmarkedet skal afgrænses i hvert fald nationalt, og potentielt bredere.

I nærværende sag kan den endelige afgrænsning af det relevante 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*.

Markedet for detailsalg af byggematerialer i Danmark

Produktmarked

STARK og SJAKK 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 angiver, at der er argumenter både for og imod en segmentering efter kundetype. Ifølge parterne er de produkter, som parterne sælger til de to kundetyper, typisk identiske. Der er dog forskel i de services, som parterne yder hhv. professionelle kunder og private kunder, fx kredit- og koordinationer. Dertil kommer, at private kunder i tillæg til byggematerialer efterspørger andre produkter, som fx havemaskiner og -redskaber, have-møbler, grill, boligindretning og -tilbehør, ligesom de efterspørger åbningstider, der ligger ud over normal arbejdstid.

Parterne har anført, at en sondring 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 endelige afgrænsning af markedet stå åben i denne sag.

Geografisk marked

Styrelsen har i flere sager overvejet, om markedet for detailsalg af byggematerialer skulle afgrænses nationalt eller regionalt, afhængig af beliggenheden af parternes butikker og kundernes kørselsvillighed. Styrelsen har dog ladet den endelige markedsafgrænsning stå åben.⁴

Parterne har anført, at markedet for detailsalg af byggemarkeder til både professionelle kunder og private kunder bør afgrænses nationalt. Parterne begrundet dette med, at der gælder ensartede salgsvilkår i hele landet, at sortimentet er det samme i hele landet, samt at der består en høj grad af kædesubstitution, som følge af, at der spredt over hele landet findes trælast-

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

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*.

og byggemarkedsforretninger. Derfor vil en klar grænsedragning mellem forskellige geografiske områder, ifølge parterne, ikke udtrykke den reelle konkurrencesituation på markedet. Endvidere bemærker parterne, at den øgede grad af onlinehandel har betydet, at der i højere grad handles centralt, hvorefter ordren transporteres til kunden.

Parterne har beskrevet, at der fortsat er et vist behov for lokal tilstedeværelse, særligt i forhold til professionelle kunder. Parterne påpeger dog, at den lokale forankring ikke altid beror på den professionelle kundes fysiske lokation, men i lige så høj grad på den konkrete opgave, som kunden køber byggematerialer til brug for.

Styrelsen bemærker, at SJAKK's butikker overvejende er koncentreret i Midt- og Sydjylland. 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. Det kan således ikke udelukkes, at markedet i denne sag ville kunne anses for at være mindre end Danmark, fx regionalt.

Styrelsen bemærker endvidere, at selv om onlinesalget er stigende⁵, udgør onlinesalget fortsat [0-5] pct. af STARK's samlede detailsalg af byggematerialer.

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

5. Vurdering

Markedet for indkøb af byggematerialer til byggemarkeder og trælast

Parterne har i anmeldelsen anført, at deres samlede markedsandel på markedet for indkøb af byggematerialer til byggemarkeder og trælast i Danmark udgør [10-20] pct., [xxx]. Desuden oplyser parterne, at HHI efter fusionen på dette marked er [1.500-2.000] sammenlignet med [1.000-1.500] før fusionen og dermed en ændring på [<250].

Det fremgår af Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner⁶, at det er *"usandsynligt, at Kommissionen vil påvise horisontale konkurrencemæssige problemer ved et HHI efter fusionen på mellem 1 000 og 2 000 og et delta under 250, eller et HHI efter fusionen på over 2 000 og et delta under 150, medmindre der foreligger særlige omstændigheder"*.⁷

⁵ Onlinesalg til professionelle og private var i 2017 [xxx] kr., mens det i 2018 var [xxx] kr. og [xxx] kr. i 2019.

⁶ Retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser. EUT 2004 C 31/5.

⁷ Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner, punkt 20.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har foretaget en tredjemandsorientering blandt udvalgte leverandører på markedet for indkøb af byggematerialer til byggemarkeder og trælastere. Styrelsen har ikke modtaget bemærkninger i forbindelse med orienteringen.

Det er på baggrund af de foreliggende oplysninger styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på markedet for indkøb af byggematerialer til byggemarkeder og trælastere, idet fusionen indebærer en meget begrænset forøgelse af STARKs markedsandel.

Markedet for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder

Parterne har opgjort markedsandele for detailsalg af byggematerialer og trælastere til professionelle på to regionale markeder, Midtjylland og Syddanmark, som er de regioner, hvor SJAKKs byggemarkeder er beliggende.

Ifølge oplysninger fra parterne vil STARK efter fusionen få en markedsandel på [20-30] pct. på et muligt regionalt marked for detailsalg af byggematerialer og trælastere til professionelle i Midtjylland, mens STARKs markedsandel i Syddanmark vil være [10-20] pct. I begge regioner er stigningen i markedsandelen [0-5] pct. HHI vil efter fusionen være [2.500-3.000] i Midtjylland og [2.500-3.000] i Syddanmark, og delta HHI vil ligge på henholdsvis [<150] og [<150]. Markedsandele og HHI indikerer således, at det er usandsynligt, at der vil kunne påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer efter fusionen, jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner.

Uanset om markedet for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder blev afgrænset til et område på tværs af regioner dækkende SJAKK's fire butikker samt en rimelig kørselsafstand⁸, er det styrelsens vurdering, at fusionen ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Det skyldes flere forhold.

For det første har styrelsen foretaget en tredjemandsorientering blandt en række af parternes professionelle kunder, hvortil der ikke er modtaget bemærkninger.

For det andet viser interne dokumenter fra parterne, at der også efter fusionen vil være flere aktive konkurrenter, fx Bygma, Davidsens Tømmerhandel og XL-Byg, inden for en radius på op til 40 km, som også er den afstand, der er beskrevet i praksis⁹.

⁸ Fx 40 km. som beskrevet i Konkurrencerådets afgørelse af 2. april 2012, *DT Groups overtagelse af Tommerup Trælasthandel på Fyn*.

⁹ Konkurrencerådets afgørelse af 2. april 2012, *DT Groups overtagelse af Tommerup Trælasthandel på Fyn*.

Endelig viser styrelsens undersøgelser i forbindelse med tidligere fusioner 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 hindringer forbundet med at skifte leverandør, og det er ikke usædvanligt, at kunderne vælger at kontakte et byggemarked uden for deres lokalområde men tæt på et aktuelt byggeprojekt.

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 STARK efter fusionen vil få en samlet markedsandel på [<15] pct. på markedet for detailsalg af byggematerialer og trælast til private i Midtjylland og en markedsandel på [<15] pct. i Syddanmark. Ved denne mulige afgrænsning af regionale markeder, vil markederne derfor ikke umiddelbart være berørte.

Selv på et regionalt marked på tværs af regioner, hvor STARK's markedsandel ikke kan udelukkes at ville kunne overstige 15 pct., er det styrelsens vurdering, at fusionen ikke giver anledning til betænkeligheder.

Parternes interne dokumenter viser, som ovenfor nævnt, at der også efter fusionen i en radius af 30 km.¹⁰ fra SJAKKs butikker er en række konkurrenter. Dertil kommer flere konkurrenter med særligt fokus på private kunder, fx Jem & Fix og Silvan.

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

6. 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 delta-gende virksomheder har afgivet, er korrekte, jf. konkurrenceloven § 12 f, stk. 1, nr. 1.

¹⁰ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har tidligere beskrevet en køreafstand på 30 kilometer for private kunder, jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 28. januar 2014, *Godkendelse af Davidsens Tømmerhandels A/S' overtagelse af Vejen Trælasthandel A/S*.