

NOTAT

Dato: 16. december 2021
Sag: 21/10972
Sagsbehandler: /CHJ/ESI/RLA

Saint-Gobain Distribution Denmark A/S' erhvervelse af Jens A. Jacobsen. Aalborg A/S

**KONKURRENCE- OG
FORBRUGERSTYRELSEN**

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 18. november 2021 en almindelig anmeldelse af en fusion mellem Saint-Gobain Distribution Denmark A/S ("Saint-Gobain Danmark") og Jens A. Jacobsen. Aalborg A/S ("Jens A. Jacobsen"), jf. konkurrencelovens § 12 b. Ifølge § 12 h, stk. 5, 3. pkt., løber fristerne i § 12 d, stk. 1, fra den dag, hvor styrelsen, ud over en fuldstændig anmeldelse, har modtaget dokumentation for betaling af gebyret for anmeldelsen. Fristerne begyndte at løbe den 18. november 2021.

KONKURRENCERÅDET

1. Transaktionen

Jens A. Jacobsen ejes inden transaktionen af Willum Jacobsen Holding A/S, der ejes 100 pct. af WWJ Holding ApS, der ultimativt ejes af henholdsvis Louise Wisbech Hultman og Anni Jacobsen.

Transaktionen indebærer, at Saint-Gobain Danmark overtager 100 pct. af aktiekapitalen i Jens A. Jacobsen. Med transaktionen erhverver Saint-Gobain Danmark dermed enekontrol over Jens A. Jacobsen.

Den anmeldte fusion medfører et kontrolskifte og udgør en fusion, jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.

2. Parterne og deres aktiviteter

Saint-Gobain Danmark er en del af den globale Saint-Gobain koncern, hvis hovedaktivitet består i produktion og salg af materialer og løsninger til byggeri. I Danmark er koncernens aktiviteter organiseret i en produktforretning og en distributionsforretning. Produktforretningens driftsaktiviteter består bl.a. i produktion og salg af varemærkerne Gyproc, ISOVER, Weber og Leca. Distributionsforretningens driftsaktiviteter består bl.a. i engros- og grossistvirksomhed inden for bl.a. Vand, Varme og Sanitet (VVS-artikler), tag og facade, kloak, værktøj, træ, ventilation og teknisk isolering til industriel brug, samt engrossalg af el-artikler. Disse driftsaktiviteter drives under navnene Brødrene Dahl A/S ("Brødrene Dahl"), Zupply A/S ("Zupply"), L. Øland Ventilation A/S ("Øland") og Protræ A/S.

Jens A. Jacobsen er en familieejet dansk virksomhed, hvis aktiviteter bl.a. består i engrossalg af el-materiel til el-installatører og industrivirksomheder på det danske marked. Produktomfanget består bl.a. af el-installationsmateriel til byggeri, belysningsprodukter samt automationsprodukter. Endvidere har Jens A. Jacobsen engrossalg af ventilationsprodukter og varmepumper

3. Jurisdiktion

De deltagende virksomheder er Saint-Gobain Danmark og Jens A. Jacobsen. Ifølge det oplyste havde Saint-Gobain-koncernen i 2020 en omsætning på [xxx] mio. kr. i Danmark. Jens A. Jacobsen havde i regnskabsåret 2019/2020 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.

4. De relevante markeder

For at vurdere om fusionen hæmmer den effektive konkurrence, er det nødvendigt at afgrænse det eller de relevante markeder, som fusionen kan berøre.

Parterne har identificeret tre relevante produktmarkeder:

- i. Markedet for engrossalg af VVS/VA¹-artikler til professionelle kunder i Danmark,
- ii. Markedet for engrossalg af VVT²-artikler til professionelle kunder i Danmark og
- iii. Markedet for engrossalg af el-artikler til professionelle kunder i Danmark.

For så vidt angår ii) er det parternes vurdering, at parternes markedsandel er under 15 pct.³ på markedet for engrossalg af VVT-artikler, hvilket betyder, at der ikke er tale om et berørt marked. Dette marked behandles derfor ikke yderligere i denne afgørelse.

For så vidt angår iii) er det parternes vurdering, at parternes markedsandel er under 15 pct.⁴ på markedet for engrossalg af el-artikler, hvilket betyder,

¹ Vand, Varme og Sanitet (VVS-artikler) og Vand og Afløb (VA-artikler).

² Værktøj, Værktøjsmaskiner og Teknik (VVT).

³ Jf. parternes anmeldelse punkt 104 og 106.

⁴ Jf. parternes anmeldelse punkt 110. Dette gælder uanset, om Jens A. Jacobsens omsætning for salg af henholdsvis luft/luft varmepumper og ventilationsprodukter m.v., der kræver installation af en el-installatør, var blevet medregnet i markedet for engrossalg af el-artikler i stedet for i markedet for engrossalg af VVS/VA-artikler til professionelle kunder, jf. afsnit 5.1 nedenfor.

at der ikke er tale om et berørt marked. Dette marked behandles derfor ikke yderligere i denne afgørelse.

4.1 Markedet for engrossalg af VVS/VA-artikler til professionelle kunder i Danmark

Saint-Gobain Danmark er gennem Brødrene Dahl aktiv inden for engrossalg af VVS-artikler og VA-artikler til professionelle kunder, og gennem Zupply aktiv inden for engrossalg af VVS-artikler.

Jens A. Jacobsen er aktiv med engrossalg af varmepumper og ventilation til professionelle kunder.

4.1.1 Det relevante produktmarked

Tidligere praksis

Det fremgår af Konkurrencerådets afgørelse, *Lemvigh-Müllers overtagelse af Brdr. A & O Johansen (2008)*, at byggematerialer består af et stort udvalg af produkter, der generelt ikke er substituerbare ud fra deres funktion eller anvendelsesformål. Byggematerialer distribueres gennem specialgrossister (fx VVS-grossister) og trælast- og tømmerhandlere eller byggemarkeder.⁵

VVS-artikler omfatter primært produkter, der anvendes inde i huset og over gulvhøjde, fx 1) rør og fittings, 2) varme: varmekedler, olie- og gasfyr, vandvarmere, pumper m.v. og 3) sanitet: klosetter, håndvaske, brusekabiner m.v.⁶ VA-artikler omfatter produkter, der anvendes til vand og spildevand (kloakvand) i og uden for huset og i jorden, dvs. rør og fittings som stålrør, kobberør, plastrør, herunder afløbsrør og kloakrør m.v.⁷

Grossisten fungerer som et bindeled mellem producenterne og de professionelle kunder (fx installatører, entreprenører, murerestre, industrikunder m.v.).⁸ Grossisten yder en serviceydelse, der består i at samle et bredt sortiment, stå for distribution, logistik og lagerføring/skaffe materialerne i tæt samarbejde med de professionelle kunder.⁹

Konkurrencerådet fandt videre i denne afgørelse, at kunderne ikke sonderer mellem VVS- og VA-artikler, og de største grossister udbyder begge dele, hvorfor rådet fastslog, at de to varegrupper tilhørte samme

⁵ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 14. maj 2008, *Lemvigh-Müllers overtagelse af Brdr. A & O Johansen*, punkt 381.

⁶ Jf. Ibid, punkt 275.

⁷ Jf. Ibid, punkt 276.

⁸ Jf. Ibid, punkt 316.

⁹ Jf. Ibid, punkt 383.

produktmarked.¹⁰ Rådet konkluderede, at der var grundlag for at afgrænse et relevant marked for grossister og trælasthandlernes salg af VVS- og VA-artikler til professionelle kunder i Danmark uden internetbutikkernes salg.¹¹ Rådet lagde til grund, at internetbutikkernes salg ikke udgjorde en del af det relevante produktmarked.¹²

Parternes afgrænsning af produktmarkedet

Parterne er enige i rådets markedsafgrænsning i den hidtidige praksis, men har dog henvist til, at udviklingen i internethandel tyder på øget konkurrence fra rent internetbaserede virksomheder over for de traditionelle grossister.¹³

Parterne har oplyst, at en del af Jens A. Jacobsens omsætning stammer fra salg af henholdsvis varmepumper¹⁴ og ventilationsprodukter, hvis montering og installation kræver en autoriseret el-installatør, men typisk ikke kræver en VVS-installatør. Efter parternes opfattelse udgør Jens A. Jacobsens omsætning fra disse produkter ikke omsætning til kunder på markedet for engrossalg af VVS/VA-artikler til professionelle kunder, men denne omsætning bør derimod anses som omsætning på markedet for salg af el-artikler, da salget ifølge parterne primært sker til el-installatører.

Parterne har oplyst, at parterne på produktniveau har overlap inden for henholdsvis 1) varmepumper og 2) ventilation, dvs. inden for produktkategorier, der potentielt kunne udgøre VVS/VA-artikler.

Efter parternes opfattelse er der ikke en klar praksis for, hvorvidt varmepumper og ventilationsprodukter tilhører markedet for el-artikler eller markedet for VVS/VA-artikler¹⁵, eller om der er grundlag for at sondre mellem forskellige egenskaber ved varmepumper og ventilationsprodukter.

¹⁰ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 14. maj 2008, *Lemvigh-Müllers overtagelse af Brdr. A & O Johansen*, punkt 388.

¹¹ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 14. maj 2008, *Lemvigh-Müllers overtagelse af Brdr. A & O Johansen*, punkt 506.

¹² I Konkurrencerådets afgørelse af 26 august 2015, *Godkendelse af Brødrene A & O Johansen A/S' erhvervelse af Billig VVS ApS*, side 6. bekræftede rådet, at internetbutikkernes salg ikke udgjorde en del af det relevante produktmarked.

¹³ Jf. parternes anmeldelse punkt 96.

¹⁴ Parterne har oplyst, at der sondres mellem tre typer af varmepumper; luft/luft-, luft/vand- og jordvarmepumper. Alle varmepumpetyper kræver typisk tilslutning til ejendommens elinstallation af en autoriseret el-installatør. Luft/vand- og jordvarmepumper kræver også tilslutning til ejendommens vandbårne varmeanlæg eller brugsvandssystem af en autoriseret VVS-installatør, jf. parternes anmeldelse punkt 79-81.

¹⁵ Jf. parternes anmeldelse punkt 85. Parterne har for så vidt angår ventilationsprodukter henvist til Konkurrencerådets afgørelse af 14. maj 2008, *Lemvigh-Müllers overtagelse af Brdr. A & O Johansen*, punkt 227, note 12, og punkt 232, note 15.

Parterne erkender, at det ikke kan udelukkes, at varmepumper og ventilationsprodukter tilhører markedet for engrossalg af VVS/VA-artikler til professionelle kunder. Saint Gobain Danmarks markedsandel på dette marked overstiger i forvejen 15 pct., hvorfor dette marked under disse omstændigheder er et berørt marked. Efter parternes opfattelse er der ikke grundlag for at segmentere markedet yderligere fx i separate markeder for hhv. varmepumper og ventilationsprodukter.

Styrelsen tager til brug for vurderingen i denne sag, i overensstemmelse med tidligere praksis, udgangspunkt i markedet for engrossalg af VVS/VA-artikler til professionelle kunder.

4.1.2 Det relevante geografiske marked

I Konkurrencerådets afgørelse, *Lemvig-Müllers overtagelse af Brdr. A & O Johansen (2008)*, blev det geografiske marked afgrænset nationalt til Danmark. I denne afgørelse blev der bl.a. lagt vægt på, at nærhed til kunderne var en central konkurrencemeter for grossisterne.¹⁶ I samme afgørelse lagde rådet også vægt på, at markedet ud fra en geografisk dimension bl.a. var karakteriseret ved, at grossisten har et net af udsalgssteder i Danmark.¹⁷

I Konkurrencerådets afgørelse, *STARK/Jens Schultz (2021)*, var det styrelsens umiddelbare vurdering, at markedet ikke er bredere end nationalt og med aspekter af lokal konkurrence. Rådet tog dog ikke endelig stilling, da fusionen, efter styrelsens vurdering, ikke ville give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder hverken på nationalt eller lokalt niveau.¹⁸

Parterne er enige i den geografiske markedsafgrænsning fra førstnævnte afgørelse, og de har således angivet, at det geografiske marked for engrossalg af VVS/VA-artikler til professionelle kunder kan afgrænses til Danmark.¹⁹

Idet fusionen ikke giver anledning til betænkeligheder, uanset om markedet afgrænses bredere end nationalt eller afgrænses mere snævert til lokale områder i Danmark, kan den endelige afgrænsning af det geografiske marked stå åben i nærværende sag.

5. Vurdering af fusionen

¹⁶ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 14. maj 2008, *J.F. Lemvig-Müllers overtagelse af Brødrene A & O Johansen*, punkt 505.

¹⁷ Jf. *Ibid.*, punkt 469.

¹⁸ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 24 februar 2021, *STARK/Jens Schultz*, punkt 315-316.

¹⁹ Jf. parternes anmeldelse punkt 96.

5.1 Vurdering af markedet for engrossalg af VVS/VA-artikler til professionelle kunder i Danmark

Der er et horisontalt overlap mellem parternes aktiviteter på markedet for engrossalg af VVS/VA-produkter, da det ifølge parterne ikke kan afvises, at Jens A. Jacobsens salg af varmepumper og ventilationsprodukter (inkl. ventilationsrør) tilhører dette marked.

Parterne har oplyst, at Saint-Gobain-koncernen i 2020 har en markedsandel før fusionen på [30-40] pct. Jens A. Jacobsen har ifølge parterne en markedsandel på dette marked på [0-5] pct., hvorfor Saint-Gobain Danmarks markedsandel efter fusionen er [30-40] pct. Ifølge parterne er der således et begrænset overlap mellem parternes aktiviteter på markedet for engrossalg af VVS/VA-artikler til professionelle kunder i Danmark.

Parterne har desuden oplyst, at HHI efter fusionen stiger med [<150] til et niveau på [2000-2500]. Ændringen i HHI er dermed under de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.²⁰

På baggrund af markedsandele og HHI samt den marginale ændring i begge dele, giver fusionen ikke anledning til betænkeligheder på markedet for engrossalg af VVS/VA-artikler til professionelle kunder i Danmark.

Jens A. Jacobsen har udsalgssteder i henholdsvis Slagelse og Aalborg. I disse lokalområder er Saint-Gobain Danmark også aktiv. Jens A. Jacobsens betydning er formentlig lidt større i disse lokalområder end nationalt, men Jens A. Jacobsen sælger kun en meget begrænset andel af det produktudvalg, der også sælges af VVS/VA-grossister. Parterne har oplyst, at hverken Brødrene Dahls eller Jens A. Jacobsens markedsandele i disse områder, efter parternes vurdering, adskiller sig væsentligt fra parternes respektive markedsandele i Danmark. Endvidere har parterne oplyst, at flere af de store landsdækkende konkurrenter (fx Lemvig-Müller, A.O. Johansen og Sanistål) også er til stede i henholdsvis Slagelse og Aalborg.

På baggrund af de foreliggende oplysninger er det således Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke giver anledning til indsigelser.

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

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, der kan tilskrives de deltagende virksomheder, er korrekte, jf. konkurrencelovens § 12 f, stk. 1, nr. 1.