KONKURRENCE- OG FORBRUGERSTYRELSEN

N O T A T

12-04-2011
BYS
4/0120-0401-0069
/CHJ

Godkendelse af Bygma A/S's overtagelse af Kroers Tømmerhandel A/S.

KONKURRENCE- OG FORBRUGERSTYRELSEN

ØKONOMI- OG ERHVERVSMINISTERIET

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 31. marts 2011 en almindelig anmeldelse af en fusion, hvorved Bygma A/S overtager virksomheden og aktiviteterne drevet under navnet Kroers Tømmerhandel, jf. konkurrencelovens § 12 b, stk. 1. Anmeldelsen var fuldstændig samme dato.

1. Transaktionen

Forud for transaktionen er der foretaget en intern rekonstruktion på sælgerside, idet selskabet, der indtil 1. marts 2011 hed Kroers Tømmerhandel A/S, er gået i betalingsstandsning. I forbindelse med rekonstruktionen skiftede selskabet navn til Flinva A/S. Selskabets aktiviteter mv. – bortset fra faste ejendomme – er nedskudt i et nystiftet datterselskab (der nu bærer navnet Kroers Tømmerhandel A/S).

Ved transaktionen overtager Bygma A/S aktierne i det nystiftede datterselskab samt de faste ejendomme fra Flinva A/S.

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

2. Parterne og deres aktiviteter

Bygma koncernen og Bygma A/S

Bygma koncernen er en privatejet kapitalkæde, der er blandt de største distributører af materialer til byggesektoren i Danmark. Moderselskabet i koncernen er Bygma Gruppen A/S, der udelukkende varetager stabsfunktioner og ikke har nogen selvstændige forretningsaktiviteter.

Koncernens primære aktivitetsområde består af salg og distribution af en bred vifte af byggematerialer og byggemarkedsvarer.

Bygma koncernen ejer og driver ca. 60 udsalgssteder, heraf 50 i Danmark og resten i Sverige og på Færøerne. Bygma A/S driver de danske udsalgssteder på nær ét enkelt udsalgssted. Udsalgsstederne markedsføres under Bygma-navnet og omfatter trælaster, håndværkerbutikker og byggemarkeder. Derudover afsættes en begrænset del af produkterne via internettet.

Bygma koncernens sekundære aktivitetsområder består af agenturvirksomhed inden for trævarer og begrænset grossistvirksomhed.

Kroers Tømmerhandel A/S
Kroers Tømmerhandel A/S er en privatejet, familiedrevet virksomhed. Selskabets hovedaktivitet er salg og distribution af byggematerialer og byggemarkedsvarer, der sælges fra fem udsalgssteder, der alle er beliggende på Fyn.

3. Jurisdiktion

De deltagende parter i transaktionen er Bygma A/S og Kroers Tømmerhandel A/S, der er det nystiftede datterselskab til Flinva A/S.

Ifølge det oplyste havde Bygma koncernen i 2009 en omsætning i Danmark på [….] mio. kr.

Kroers Tømmerhandel A/S havde i 2009 en omsætning på […] mio. kr. i Danmark. Denne omsætning vedrørte de aktiviteter, der nu er flyttet over i det nystiftede datterselskab med navnet Kroers Tømmerhandel A/S.

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

4. Vurdering af fusionen

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

Parterne har oplyst, at de begge har aktiviteter inden for indkøb af og detailsalg af byggematerialer til både professionelle kunder og private kunder.

Parterne har oplyst, at de - baseret på tidligere praksis - har overlappende aktiviteter på følgende relevante markeder, som udgør berørte markeder som følge af fusionen:

A) Markedet for indkøb af byggematerialer til byggemarkeder og trælaster
B) Markedet for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder fra trælaster
C) Markedet for detailsalg af byggematerialer til private kunder fra byggemarkeder

A) Markedet for indkøb af byggematerialer til byggemarkeder og trælaster

Produktmarkedet
Parterne har anført, at markedet for indkøb af byggematerialer som minimum omfatter den handel, som sker mellem leverandører og trælaster, byggemarkeder m.v. Efter parternes opfattelse kan det både være, hvor indkøbene foretages direkte af kapitalkæder (som fx Bygma og DT Group) og gennem indkøbssamarbejder (som fx Ditas eller Danbuy).

Parterne har anført, at markedet er kendetegnet ved et meget stort antal leverandører, der sælger byggematerialer til trælaster, byggemarkeder m.v. Leverandørerne leverer samlet et meget bredt produktsortiment af byggematerialer. Parterne har lagt til grund, at indkøbsmarkedet omfatter det samlede indkøb af alle produkttyper.

Selvom produktgrupperne i vidt omfang ikke er substituerbare, er det karakteristisk, at samhandelsmønstrene for de forskellige produktgrupper ligner hinanden. På den baggrund kan indkøb af byggematerialer til byggemarkeder og trælaster anses for ét samlet produktmarked[1].

Geografisk marked
Markedet for indkøb af byggematerialer til byggemarkeder og trælaster er ifølge tidligere praksis blevet vurderet til at være et nationalt marked[2].

B) Markedet for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder fra trælaster og
C) markedet for detailsalg af byggematerialer til private kunder fra byggemarkeder

Produktmarkedet
Både Bygma og Kroers Tømmerhandel driver udsalgssteder, hvorfra der sælges byggematerialer m.v. Begge parter sælger til både professionelle og private kunder, og mange udsalgssteder har salg til begge kundegrupper fra samme beliggenhed.

Ifølge parternes oplysninger består de professionelle kunder af en bred gruppe af entreprenører og håndværkere (fx tømmermestre, snedkermestre m.v.), mens de private kunder primært er gør-det-selv kunder.

Parterne har henvist til, at der ifølge praksis i tidligere afgørelse har været sondret mellem salg til hhv. professionelle kunder og til private kunder. Parterne tager forbehold over for denne sondring, idet de mener, at denne sondring ikke nødvendig-

[1] Jf. Saint Gobain Nordic Distributions overtagelse af DLH Træ og Byg A/S fra 29. februar 2008.
[2] Se forrige fodnote.

vis er retvisende, fordi en række produkter købes af både professionelle og private kunder[3].

Parterne har anført, at produktsortimentet er meget bredt og omfatter produktgrupper som fx: træ, mursten, cement, isolering, beton, tegl, fliser og klinker, badeværelsesudstyr, køkkenudstyr og værktøj. Produktsortimenterne kan ifølge parterne også omfatte byggemarkedsvarer som havemøbler og -redskaber, grilludstyr m.v., der primært sælges til private kunder.

Efter parternes opfattelse er alle produkttyperne ikke substituerbare med hinanden. Parterne finder dog, at det er mest korrekt at betragte dem under ét, da trælaster, byggemarkeder m.v. generelt har meget brede produktsortimenter, der dækker over de samme produktkategorier, hvorfor det ikke er nødvendigt at sondre mellem produkttyperne.

Parterne har desuden oplyst, at de enkelte varer købes af kunden på udsalgsstedet eller leveres til kunden.

Ifølge praksis i tidligere afgørelser har produkttyperne været betragtet samlet, men der har tidligere været sondret mellem salg til hhv. professionelle kunder og til private kunder[4].

Geografisk marked
Ifølge parterne kan det geografiske marked for detailsalg til hhv. professionelle og private kunder betragtes som nationalt. Parterne erkender dog, at kunder, der er hjemhørende på Sydfyn, næppe er tilbøjelige til at køre til Nordjylland for at foretage deres indkøb. Parterne har anført, at der er et stort antal trælaster, byggemarkeder m.v. spredt udover hele landet, hvilket medfører, at der er en glidende overgang fra ét udsalgssted til et andet, således at detailhandelsmarked hænger sammen på tværs af landet og udgør ét samlet geografisk marked. Tætheden mellem udsalgssteder betyder efter parternes opfattelse, at det ikke ville være realistisk, at der på Fyn ville kunne udvikle sig et prisniveau, der nævneværdigt adskilte sig fra andre landsdele. Hertil kommer ifølge parterne, at markedet for detailsalg til professionelle kunder er præget af bl.a. landsdækkende kapitalkæder som DT Group og Bygma, eller landsdækkende frivillige kæder som XL-Byg.

Uanset om det geografiske marked afgrænses nationalt eller lokalt[5], så vil fusionen ikke hæmme konkurrencen, og den geografiske afgrænsning kan derfor stå åbent.

---

[3] Fx Danske Trælasts A/S køb af seks trælaster /byggemarkeder af Consenta Holding A/S fra 29. oktober 2003 og Saint Gobain Nordic Distributions overtagelse af DLH Træ og Byg A/S fra 29. februar 2008.

[4] Saint Gobain Nordic Distributions overtagelse af DLH Træ og Byg A/S fra 29. februar 2008.

[5] Jf. Danske Trælasts A/S køb af seks trælaster/byggemarkeder af Consenta Holding A/S fra 29. oktober 2003.

4.2. Vurdering af fusionen

A) Markedet for indkøb af byggematerialer til byggemarkeder og trælaster
Kroers Tømmerhandel har indtil 1. marts 2011 været medlem af Ditas.

Før fusionen har Bygma en markedsandel på ca. [10-20] pct. og Kroers Tømmerhandel er en mindre aktør med en markedsandel på knap [0-5] pct. Bygmas markedsandel efter fusionen stiger dermed kun lidt til ca. [10-25] pct. i Danmark, og fusionens virkning på indkøbsmarkedet er derfor helt marginal.

B) Markedet for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder fra trælaster
Hvis detailsalget til professionelle og private kunder betragtes som ét samlet marked, der geografisk kan afgrænses til et nationalt marked, opnår Bygma efter fusionen en markedsandel på ca. [10-20] pct., hvoraf Kroers Tømmerhandel kun har bidraget med knapt [<5] pct.

Hvis detailsalg til professionelle derimod udgør et separat marked, opnår Bygma efter fusionen en markedsandel på ca. [15-25] pct. for detailsalg til professionelle kunder i Danmark. Kroers Tømmerhandel bidrager kun med knap [<5] pct. ud af Bygmas andel på ca. [15-25] pct. Baseret på denne markedsafgrænsning vil markedsstrukturen efter fusionen fortsat være præget af tre kapitalkæder og en frivillig kæde. Bygma vil efter fusionen fortsat være den andenstørste aktør efter DT Group i Danmark.

Før fusionen har Bygma kun ét udsalgssted for professionelle kunder på Fyn, der er beliggende i Bellinge (sydvest for Odense). Kroers Tømmerhandel har derimod fem udsalgssteder beliggende på Fyn, herunder i Odense, hvorfra der sælges byggematerialer og byggemarkedsvarer til både professionelle og private kunder.

Hvis detailsalg til professionelle betragtes som et separat marked, og det geografiske marked afgrænses til Fyn, har Bygma en markedsandel på mellem [0-10] pct., og Kroers Tømmerhandel har en andel på mellem [5-15] pct. Bygma opnår efter fusionen en markedsandel på ca. [5-20] pct. på markedet for detailsalg til professionelle kunder fra trælaster på Fyn.

For så vidt angår Fyn har kapitalkæden DT Group har en markedsandel på ca. [35-50] pct. efterfulgt af den frivillige kæde XL-Byg, der repræsenterer en markedsandel på ca. [10-25] pct. efter, at Kroers Tømmerhandel A/S er udtrådt af kæden. Bygma bliver med ca. [5-20] pct. dermed den tredjestørste spiller på Fyn efterfulgt af Jens Schultz og kapitalkæden Optimera.

C) Markedet for detailsalg af byggematerialer til private kunder fra byggemarkeder
Generelt opnår Bygma lavere markedsandele inden for detailsalg til private kunder end for detailsalg til professionelle kunder. Hvis detailsalg til private kunder betragtes som et særskilt marked, der kan afgrænses nationalt, opnår Bygma efter fu-

sionen kun en markedsandel på mellem [0-10] pct. i Danmark, hvortil Kroers Tømmerhandel kun har bidraget med knap [<5] pct.

Hvis markedet for detailsalg til private kunder geografisk afgrænses til Fyn, så har Bygma før fusionen intet salg til private kunder på Fyn, men opnår efter fusionen en markedsandel på [5-15] pct., der stammer fra Kroers udsalgssteder.

Vertikalt forbundne markeder
Bygma koncernen har også andre selskaber, der er aktive på markeder, der er vertikalt forbundet med de ovenfor nævnte relevante markeder. Fusionen får imidlertid ikke mærkbare virkninger på disse markeder. Dette skyldes bl.a., at Bygma har en integreret grossist- og detailfunktion, så koncernen derfor kun har et begrænset engrossalg af byggematerialer til andre trælaster/byggemarkeder.

Konkurrence– og Forbrugerstyrelsen har således vurderet, at den planlagte fusion ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, herunder at fusionen ikke vil skabe eller styrke en dominerende stilling, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 1, jf. § 12 c, stk. 2, 1. punktum.

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