

AFGØRELSE

Dato: 9. april 2026
Sag: MTF-25/12266-14
Sagsbehandler: /ENO/NKT

Ahlsell Danmarks erhvervelse af enekontrol over SJE B er godkendt

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 20. marts 2026 en anmeldelse af en fusion mellem Ahlsell Danmark Holding ApS ("Ahlsell") og SJE B A/S (SJE B"), jf. konkurrencelovens § 12 b, stk. 1. 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 20. marts 2026.

**KONKURRENCE- OG
FORBRUGERSTYRELSEN**

KONKURRENCE RÅDET

1. Transaktionen

Transaktionen indebærer, at Ahlsell erhverver alle aktier i SJE B. Ahlsell opnår dermed enekontrol over SJE B.

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

2. Parterne og deres aktiviteter

SJE B er primært aktiv inden for detailsalg af arbejdstøj, fodtøj, sikkerhedsbeklædning og sportstøj til professionelle kunder i en række forskellige sektorer og brancher, herunder små og mellemstore virksomheder. SJE B har butikker i Rønnede, Brøndby, Hillerød, Køge, Vordingborg, Odense, Horsens, Hjørring og Aalborg. Derudover har SJE B salg til private kunder via deres fysiske butikker.

Ahlsell er ultimativt indirekte kontrolleret af fonde eller enheder, der administreres og/eller rådgives af selskaber tilknyttet CVC Capital Partners plc. ("CVC"). CVC kontrollerer også indirekte STARK Danmark A/S ("STARK"). Ahlsell kontrollerer KJV A/S ("KJV") og Bacher Work Wear A/S ("Bacher"). Sanistål, som Ahlsell tidligere har erhvervet, er nu fuldt integreret i Ahlsell-brandet.

Ahlsell er aktiv inden for detailsalg af produkter til installationsbranchen, herunder inden for sanitet, produkter inden for segmenterne varme, ventilation og aircondition (såkaldte HVAC-produkter) samt værktøj og tilbehør, herunder arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning, til professionelle kunder. Ahlsell har endvidere begrænset detailsalg af byggematerialer og engrossalg af de nævnte produktkategorier samt stål og metaller til byggebranchen og andre forhandlere. Ahlsell har 15 butikker og 7 selvbetjeningsbutikker i Danmark.

Bacher er primært aktiv inden for detailsalg af arbejdstøj, fodtøj og sikkerhedsbeklædning til professionelle kunder. Bacher har tre showrooms i Odense, Aarhus og Kastrup. Derudover har Bacher en fysisk butik, hvorfra der primært bliver solgt hverdagstøj og formel påklædning til private kunder.

KJV er aktiv inden for detailsalg til fremstillingsindustrien med fokus på produkter inden for skærende værktøj, spåntagning, transmission, teknisk, maskiner, automation, svejsning m.v. KJV sælger også værktøj og tilbehør, herunder arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning, til professionelle kunder. KJV har fem butikker i Danmark.

STARK er primært aktiv inden for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder, herunder håndværkere og større entreprenører, og i mindre omfang til private kunder. STARK sælger herudover installationsprodukter samt værktøj og tilbehør, herunder arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning, til professionelle og private kunder. STARK har 74 fysiske butikker og 4 mindre ”pick-up only”-butikker i Danmark.

3. Jurisdiktion

De deltagende virksomheder er Ahlsell og SJEB. Ifølge det oplyste havde Ahlsell (CVC inkl. Ahlsell og STARK) i 2024 en omsætning på [xxx] mio. kr. i Danmark.¹ SJEB havde i 2024 en omsætning på [xxx] mio. kr. i Danmark.²

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.

De deltagende virksomheders omsætning overstiger derimod ikke tærsklerne i Rådets Forordning (EF) Nr. 139/2004 af 20. januar 2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (”fusionskontrollforordningen”). Fusionen er derfor ikke omfattet af EU’s regler om fusionskontrol.

4. Høringssvar

Styrelsen sendte udkast til afgørelse i høring hos parterne den 8. april 2026. Styrelsen modtog høringssvar fra parterne den 8. april 2026.

Parterne havde enkelte bemærkninger, der har givet anledning til tekstmære justeringer. De ændringer, som parternes høringssvar har givet anledning til, er således indarbejdet i afgørelsen under de relevante afsnit.

¹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, afsnit 5.1.

² Jf. parternes fusionsanmeldelse, afsnit 5.1.

5. De relevante markeder

For at vurdere om fusionen hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er det nødvendigt at afgrænse det eller de potentielle relevante produkt- og geografiske markeder, som fusionen kan berøre.

Parterne har i fusionsanmeldelsen taget udgangspunkt i følgende relevante markeder:³

1. Markedet for detailsalg af værktøj og tilbehør til professionelle kunder i Danmark, som eventuelt kan segmenteres yderligere i et undersegment for arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning til professionelle kunder samt til lokale markeder baseret på catchment områder.
2. Markedet for detailsalg af værktøj og tilbehør til private kunder i Danmark, som eventuelt kan segmenteres yderligere i et undersegment for arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning til private kunder samt til lokale markeder baseret på catchment områder.
3. Markedet for engrossalg af værktøj og tilbehør i Danmark, som eventuelt kan segmenteres yderligere til et undersegment for arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning.

Et relevant marked betragtes som **horisontalt** berørt, når to eller flere af fusionsparterne er aktive på det samme relevante produktmarked, og fusionen vil medføre, at de tilsammen vil få en markedsandel på mindst 15 pct., og **vertikalt** berørt, når en eller flere af fusionsparterne er aktive på et produktmarked i tidligere eller senere omsætningsled i forhold til det produktmarked, som en eller flere andre af fusionsparterne er aktive på, og de her hver især eller tilsammen har en markedsandel på mindst 25 pct. på mindst et af markederne, uanset om der består et leverandør-/kunde-forhold mellem dem eller ej.⁴

Ifølge parternes oplysninger er markedet for detailsalg af værktøj og tilbehør til professionelle kunder i Danmark, som eventuelt kan segmenteres yderligere i et undersegment for detailsalg af arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning til professionelle kunder samt til lokale markeder, horisontalt berørt.⁵

Ifølge parternes oplysninger er der også vertikale forbindelser mellem Ahlsells og STARK's aktiviteter på et nationalt marked for engrossalg af værktøj og tilbehør, som eventuelt kan segmenteres yderligere i et undersegment for arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning, og parternes aktiviteter på markedet for detailsalg af værktøj og tilbehør til professionelle kunder,

³ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 29 ff.

⁴ Jf. Bekendtgørelse om anmeldelse af fusioner, BEK nr. 690 af 25. maj 2020, Bilag 1, afsnit 7.

⁵ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 30-31.

som eventuelt kan segmenteres yderligere i et undersegment for arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning.⁶

Parterne har oplyst, at på markedet for engrossalg af værktøj og tilbehør (eventuelt segmenteret i arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning) til professionelle kunder i Danmark har Ahlsell og STARK en samlet markedsandel efter fusionen på mindre end [0-5] pct.,⁷ mens parterne på markedet for detailsalg af værktøj og tilbehør (eventuelt segmenteret i arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning) til professionelle kunder i Danmark har en samlet markedsandel efter fusionen på ca. [30-40] pct.⁸ Som følge af parternes samlede markedsandel på detailmarkedet efter fusionen er der således tale om et vertikalt berørt marked. Det er styrelsens vurdering, at parterne som følge af den meget begrænsede aktivitet og markedsandel på engrosmarkedet ikke gennem den vertikale forbindelse har mulighed for at afskærme konkurrenter på markedet. Det er på baggrund heraf styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence. Styrelsen vil derfor ikke behandle den vertikale forbindelse yderligere.

Parternes øvrige aktiviteter giver ifølge parterne ikke anledning til horisontalt eller vertikalt berørte markeder.⁹ Styrelsen vil derfor ikke behandle disse markeder yderligere.

5.1. Markedet for detailsalg af værktøj og tilbehør (herunder arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning) til professionelle kunder

5.1.1. Det relevante produktmarked

Kommissionen har i tidligere praksis vurderet, at et overordnet marked for distribution af værktøj og tilbehør udgør et separat marked i forhold til henholdsvis et overordnet marked for distribution af byggematerialer og et overordnet marked for distribution af installationsartikler.¹⁰

Kommissionen har på et overordnet marked for distribution af værktøj og tilbehør overvejet, om markedet kan segmenteres i separate markeder for henholdsvis i) engrossalg til detailhandlere, ii) detailsalg til professionelle kunder og iii) detailsalg til forbrugere/private.¹¹ Kommissionen lod dog den endelige markedsafgrænsning stå åben.¹²

⁶ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 97.

⁷ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 99.

⁸ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 97.

⁹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 81 og Tabel 2.

¹⁰ Jf. Kommissionens afgørelse af 22. januar 2020 i sag M.9644, *Nordstjernan / Momentum Group*, punkt 13-21. Kommissionens afgørelse af 29. april 2021 i sag M.10164, *CVC / STARK Group*, punkt 12.

¹¹ Jf. bl.a. Kommissionens afgørelse af 29. april 2021 i sag M.10164, *CVC / STARK Group*, punkt 14.

¹² Jf. *ibid.*

Derudover har Kommissionen overvejet, om markedet kan segmenteres yderligere på baggrund af produktkategorier, herunder i et separat marked for arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning.¹³ Markedsafgrænsningen blev dog holdt åben.¹⁴

Styrelsen har i tidligere praksis overvejet, hvorvidt detailsalg af værktøj og tilbehør skulle afgrænses snævert efter produktkategorier (som fx arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning), men styrelsen lod afgrænsningen herom stå åben.¹⁵

Parterne har anført, at idet transaktionen ikke vil begrænse konkurrencen uanset markedsafgrænsningen, er det parternes opfattelse, at det ikke er nødvendigt at overveje (i) om arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning udgør et undersegment, og (ii) om et overordnet marked for distribution af værktøj tilbehør udgør et separat marked i forhold til henholdsvis et overordnet marked for distribution af byggematerialer og et overordnet marked for distribution af installationsartikler.¹⁶ Parterne anfører endvidere, at produktmarkedet for detailsalg af værktøj og tilbehør (inkl. et potentielt undersegment for arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning) yderligere kan segmenteres i henholdsvis i) engrossalg til detailhandlere, ii) detailsalg til professionelle kunder og iii) detailsalg til forbrugere/private.¹⁷

Styrelsen finder ikke anledning til at afvige fra tidligere praksis. Det er styrelsens vurdering, at den endelige afgrænsning af produktmarkedet i denne sag kan stå åben, idet fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses bredt til værktøj og tilbehør, eller afgrænses snævert til arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning.

Til brug for vurderingen af fusionen tager styrelsen udgangspunkt i markedet for detailsalg af arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning til professionelle kunder.

5.1.2. Det relevante geografiske marked

Kommissionen har i tidligere praksis overvejet, hvorvidt det relevante geografiske marked for detailsalg af værktøj og tilbehør (herunder arbejdstøj

¹³ Jf. bl.a. Kommissionens afgørelse af 29. april 2021 i sag M.10164, *CVC / STARK Group*, punkt 14.

¹⁴ Jf. Kommissionens afgørelse af 29. april 2021 i sag M.10164, *CVC / STARK Group*, punkt 23.

¹⁵ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 20. december 2022, *Godkendelse af Ahlsell ApS' erhvervelse af enekontrol over Sanistål A/S*, side 16. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 1. december 2023, *Godkendelse på baggrund af forenklet sagsbehandling af Ahlsell Danmarks ApS' erhvervelse af enekontrol over KJV A/S*, side 9. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 4. marts 2024, *Godkendelse på baggrund af forenklet sagsbehandling af Sanistål A/S' erhvervelse af enekontrol over Bacher Work Wear A/S*, side 4-5.

¹⁶ Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 85.

¹⁷ Jf. parterne fusionsanmeldelse punkt 105-106.

og sikkerhedsbeklædning) til professionelle kunder skulle afgrænses enten nationalt eller lokalt, men den endelige markedsafgrænsning blev holdt åben.¹⁸

I *CVC/STARK*-fusionen vurderede Kommissionen, at det geografiske marked for detailsalg af værktøj og tilbehør til professionelle kunder skulle afgrænses nationalt eller snævre til lokale markeder. Kommissionen har anført, at de lokale detailmarkeder tidligere er blevet afgrænset til *catchment areas* på en radius af 30 km fra byggemarkeder og 50 km fra specialforhandlere. Kommissionen lod den endelige markedsafgrænsning stå åben.¹⁹

Styrelsen tog i *Ahlsell/Sanistål*-fusionen udgangspunkt i en national geografisk afgrænsning af marked for detailsalg af værktøj og tilbehør (herunder arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning) til professionelle kunder, men inddrog lokalt berørte markeder på baggrund af en screening af de lokale markeder. Styrelsen tog i afgørelsen udgangspunkt i *catchment areas* på baggrund af en radius omkring parternes butikker målt i km (30 km for byggemarkeder og 50 km for specialforhandlere). Styrelsen lod den endelige markedsafgrænsning stå åben.²⁰

Parterne anfører, at parterne oplever konkurrence ikke kun fra konkurrenter i Danmark, men også fra grænseoverskridende salg, fx fra Amazon i Tyskland, idet der er lave barrierer for etablering og ekspansion mellem EU-medlemslandene, især inden for arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning, da fx sikkerhedsbeklædning er underlagt harmoniserede standarder i EU.²¹

Det er styrelsens vurdering, at den endelige afgrænsning af det geografiske marked i denne sag kan stå åben, idet fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænset bredt til Danmark eller afgrænses snævert til lokale markeder.

Til brug for vurderingen af fusionen tager styrelsen udgangspunkt i et nationalt marked for detailsalg af arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning til professionelle kunder og lokalt berørte markeder på baggrund af en screening af de lokale markeder.

6. Vurdering af fusionen

Vurderingen af fusionens virkninger på de berørte markeder tager udgangspunkt i de foreliggende oplysninger, herunder oplysningerne i parternes fusionsanmeldelse.

¹⁸ Jf. Kommissionens afgørelse af 29. april 2021 i sag M.10164, *CVC / STARK Group*, punkt 30-32.

¹⁹ Jf. Kommissionens afgørelse af 29. april 2021 i sag M.10164, *CVC / STARK Group*, punkt 30-32.

²⁰ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 20. december 2022, *Godkendelse af Ahlsell ApS' erhvervelse af enekontrol over Sanistål A/S*, side 17-18.

²¹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 91-92.

Styrelsen har derudover offentliggjort fusionen på sin hjemmeside den 14. januar 2026 og opfordret interesserede til at indsende bemærkninger til fusionen. Styrelsen modtog i den forbindelse ingen bemærkninger.

I det følgende foretager styrelsen en vurdering af fusionens horisontale virkninger på markedet for detailsalg af arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning til professionelle kunder.

6.1. Horisontale virkninger

Styrelsen tager til brug for vurderingen af fusionens virkninger udgangspunkt i et nationalt marked for arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning til professionelle kunder samt lokalt berørte markeder.

Styrelsen vurderer derfor nærværende fusion i forhold til risikoen for både nationale og lokale virkninger. Fusionens virkninger på et nationalt marked for detailsalg af arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning til professionelle kunder vurderes i afsnit 6.1.1 nedenfor, mens fusionens virkninger på lokale markeder vurderes i afsnit 6.1.2 nedenfor.

6.1.1. Markedet for detailsalg af arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning til professionelle kunder i Danmark

Parterne har oplyst, at Ahlsell/Bacher/KJV/STARK og SJEB inden fusionen har markedsandele på henholdsvis [20-30] pct. og [0-5] pct. i 2024 på markedet for detailsalg af arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning til professionelle kunder i Danmark, jf. Tabel 1 nedenfor. Parterne opnår derved en samlet markedsandel på [30-40] pct. efter fusionen.

Tabel 1 – Markedsandele og HHI på markedet for arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning til professionelle kunder i Danmark (2024)

Aktør/koncern	Markedsandel (pct.)
Ahlsell/Bacher/KJV/STARK	[20-30]
SJEB	[0-5]
Parterne samlet	[30-40]
Bygma	[5-10]
XL-Byg	[5-10]
AO Johansen	[5-10]
Brødrene Dahl	[5-10]
Daidsen	[0-5]
Øvrige	[30-40]

Aktør/koncern	Markedsandel (pct.)
Total	100
HHI efter fusionen	[1.000-1.500]
Ændring i HHI	[≥250]

Kilde: Parternes fusionsanmeldelse, bilag 3.

Efter fusionen vil parternes samlede markedsandele således ligge over 25 pct.

Parterne har oplyst, at HHI efter fusionen vil stige med [≥250] til et niveau på [1.000-1.500]. HHI og ændringen i HHI ligger dermed [xxx] over de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.²²

Dermed er det ikke på baggrund af markedsandele og/eller HHI muligt at konkludere, at det er usandsynligt, at der vil kunne påvises horisontale problemer som følge af fusionen.²³

Ifølge parterne vil der efter fusionen fortsat være et betydeligt antal konkurrenter, hvilket inkluderer både byggemarkeder, specialforhandlere, forhandlere specialiseret i arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning samt producenter, der sælger direkte til de professionelle kunder, som efter fusionen fortsat vil lægge et væsentligt konkurrencepres på parterne.²⁴

Parterne har oplyst, at af Ahlsell (inkl. Bacher og KJV) og STARK er det kun Bacher, som har et specialiseret fokus på arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning, mens Ahlsell, KJV og STARK i stedet sælger disse produkter som supplement til deres øvrige produkter svarende til ca. [xxx] pct. af deres omsætning.²⁵

Parterne oplyser dertil, at Bacher og SJEB ikke er tætte konkurrenter inden for arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning, da de har forskellige kundefokus og forretningskoncepter. Parterne oplyser, at SJEB primært har fokus på små og mellemstore virksomheder, hvor de 10 største kunder står for [xxx] pct. af SJEB's omsætning, mens Bacher primært har få, større kunder gennem et *key account manager* koncept, hvor de 10 største kunder står for

²² Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2004/C 31/03), punkt 20, hvoraf det fremgår, at det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er 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.

²³ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2004/C 31/03), punkt 18-20.

²⁴ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 108.

²⁵ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 67-68 og punkt 74.

[xxx] pct. af Bachers omsætning.²⁶ Parterne oplyser samtidig, at SJE B har et detailkoncept, hvor salg fra de enkelte lokale butikker spiller en central rolle, mens Bacher har en centraliseret distribution, hvor salget primært foregår via centrallager og få showrooms.²⁷

Parterne har desuden oplyst, at parterne vurderer, at deres opgørelse giver et konservativt estimat for parternes markedsandele, idet fx udelukkende online-butikkers salg og producenternes salg direkte til de professionelle kunder ikke er inkluderet i parternes opgørelse.²⁸

Styrelsen vurderer på baggrund af de foreliggende oplysninger, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på markedet for detailsalg af arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning til professionelle kunder i Danmark. Samme vurdering gør sig gældende på det bredere marked for detailsalg af værktøj og tilbehør til professionelle kunder i Danmark, da parterne på dette marked har lavere markedsandele, og overlappet mellem parternes aktiviteter er mindre.

6.1.2. Markedet for detailsalg af arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning til professionelle kunder i lokale områder

6.1.2.1. Rammen for vurderingen af lokale virkninger

Parterne har i fusionsanmeldelsen identificeret alle de af parternes butikker, som overlapper geografisk inden for en radius på 50 km med udgangspunkt i SJE B's, Ahlsells, KJV's og Bachers butikker og 30 km med udgangspunkt i STARK's butikker.²⁹ På baggrund heraf har SJE B 9 butikker, som inden for 50 km overlapper geografisk med Ahlsells, KJV's og/eller STARK's butikker.³⁰ Ahlsell (inkl. Bacher og KJV) har 23 butikker, som inden for 50 km overlapper geografisk med SJE B's butikker.³¹ Samtidig har STARK 38 butikker, som inden for 30 km overlapper geografisk med SJE B's butikker.³² På baggrund heraf giver fusionen på markedet for

²⁶ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 114-115.

²⁷ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 116.

²⁸ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 123-124.

²⁹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, bilag 7.

³⁰ Der er derfor overlap mellem alle SJE B's ni butikker (Aalborg, Hjørring, Horsens, Odense, Vordingborg, Rønnede, Køge, Brøndby og Hillerød) og Ahlsells, KJV's, Bachers og/eller STARK's butikker.

³¹ Ahlsells butikker i henholdsvis Græsted, Horsens, Maribo, Nykøbing Falster, Næstved, Silkeborg, Skælskør, Aalborg, Brønderslev, Odense, Søborg, Taastrup, Vallensbæk, Åbyhøj, Kolding og Risskov. KJV's butikker i henholdsvis Odense, Nykøbing Falster og Maribo. Bachers butikker i henholdsvis Aarhus, Odense, København og Kastруп.

³² STARK's butikker i henholdsvis København (4 butikker), Frederikssund, Odder, Frederiksberg (2 butikker), Skanderborg, Nykøbing Falster, Glostrup, Hedensted, Græsted, Helsingør, Aalborg, Vejle, Aarup, Ishøj, Faxe, Roskilde (2 butikker), Hillerød, Odense, Frederiksværk, Nordhavn, Kokkedal, Aabybro, Tommerup, Brøndby, Ringsted, Dronninglund, Horsens (2 butikker), Køge, Frederikshavn, Brønderslev, Bogense og Næstved.

detailsalg af arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning til professionelle kunder anledning til i alt 70 potentielt berørte lokale markeder.³³

Styrelsen foretog i *Ahlsell/Sanistål*-fusionen en screening af de lokale områder for at identificere potentielt problematiske områder, hvor der var risiko for en betydelig reduktion i den lokale konkurrence. Screeningen i *Ahlsell/Sanistål*-fusionen bestod i to trin, hvor områder, som opfyldte disse to trin blev udvalgt til yderligere undersøgelse:³⁴

- 1) områder, hvor delta HHI var over 150 og/eller parternes samlede markedsandel var over 50 pct. og overlappet var mindst 1 pct., og
- 2) områder – udvalgt under trin 1 – hvor der var færre end tre landsdækkende specialistforretninger³⁵ udover parterne, og/eller hvor der er færre end tre landsdækkende byggemarkeder³⁶ ud over parterne.

For at vurdere fusionens virkninger i de berørte lokale markeder har styrelsen i nærværende sag på samme måde som i *Ahlsell/Sanistål*-fusionen foretaget en screening af de 70 potentielt berørte lokale markeder.

På baggrund af ovenstående screening giver det anledning til, at styrelsen foretager en nærmere analyse af otte områder.³⁷ De otte områder omfatter Ahlsells butikker i henholdsvis Maribo og Nykøbing Falster, KJV's butikker i henholdsvis Maribo og Nykøbing Falster samt STARK's butikker i henholdsvis Nykøbing Falster, Næstved, Frederikshavn og Bogense. Altså frasorteres alle områderne med udgangspunkt i SJEB's butikker i screeningen.

For 7 af de 8 områder³⁸ vurderer styrelsen, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i disse områder bl.a. som følge af konkurrencepresset fra andre aktører i byen, hvori butikken, der tages udgangspunkt i, ligger, jf. afsnit 6.1.2.2 nedenfor. Efter en særskilt nærmere vurdering af konkrete forhold i det resterende område i Bogense vurderer styrelsen ligeledes, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, jf. afsnit 6.1.2.3.

³³ Jf. parternes fusionsanmeldelse, bilag 7, mail af 9. april 2026 og styrelsens egen optælling.

³⁴ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 20. december 2022, *Godkendelse af Ahlsell Danmark ApS' erhvervelse af enekontrol over Sanistål A/S*, afsnit 2.1.

³⁵ Følgende konkurrenter blev i *Ahlsell/Sanistål*-fusionen regnet med som landsdækkende specialistforretninger: AO Johansen, Brødrene Dahl, Lemvig-Müller og Solar.

³⁶ Følgende konkurrenter blev i *Ahlsell/Sanistål*-fusionen regnet med som landsdækkende byggemarkeder: Bygma, XL-Byg og Davidsen.

³⁷ Jf. styrelsens optælling på baggrund af parternes fusionsanmeldelse, bilag 6, bilag 7 og bilag 8.

³⁸ De syv områder er i Nykøbing Falster med udgangspunkt i henholdsvis Ahlsells, KJV's og STARK's butikker (overlap med SJEB's butik i Vordingborg); i Maribo med udgangspunkt i Ahlsells og KJV's butikker (overlap med SJEB's butik i Vordingborg); i Næstved med udgangspunkt i STARK's butik (overlap med SJEB's butikker i henholdsvis Rønnede og Vordingborg); i Frederikshavn med udgangspunkt i STARK's butik (overlap med SJEB's butik i Hjørring).

6.1.2.2. *Områder, hvor fusionen på baggrund af konkurrencepres ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt*

For alle syv områder³⁹ gælder det, at der tages udgangspunkt i enten Ahlsells, KJV's eller STARK's butikker. Tages der i stedet udgangspunkt i SJEB's butikker i overlappene i de syv områder, frasorteres områderne i styrelsens screening, idet der inden for 50 km fra SJEB's butikker både er tre landsdækkende byggemarkeder og minimum tre landsdækkende specialforhandlere udover parterne. For alle syv områder er der ikke overlap med en Bacher-butik.

Med udgangspunkt i en afstand på enten 50 km fra Ahlsells og KJV's butikker eller 30 km fra STARK's butikker har parterne samlede markedsandele på mellem [30-60] pct. på markedet for detailsalg af arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning til professionelle kunder i de syv områder.⁴⁰

HHI og ændringen i HHI lægger på [2.000-4.000] og [≥ 150] i de syv områder.⁴¹

Dermed er det ikke på baggrund af markedsandele og/eller HHI muligt at konkludere, at det er usandsynligt, at der vil kunne påvises horisontale problemer som følge af fusionen.⁴²

For alle syv områder gælder det, at Ahlsell-, KJV- eller STARK-butikkerne, der tages udgangspunkt i, ligger i en by, hvor der samtidig ligger flere landsdækkende specialforhandlere og et eller flere landsdækkende byggemarkeder udover parterne.⁴³ Derudover ligger der samtidig også i øvrige byer inden for catchment området flere både landsdækkende byggemarkeder såvel landsdækkende som lokale specialforhandlere.

Det gælder for alle syv områder, at SJEB's butikker ligger omkring 15-45 km fra Ahlsell-, KJV- eller STARK-butikkerne, der tages udgangspunkt i, og SJEB's butikker ligger derfor ikke i samme byer som disse. Derudover ligger SJEB's butikker for alle syv områder i byer, hvor der samtidig ligger både landsdækkende byggemarkeder og specialforhandlere.

³⁹ Se fodnote 38 ovenfor.

⁴⁰ Jf. parternes fusionsanmeldelse, bilag 7.

⁴¹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, bilag 7.

⁴² Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2004/C 31/03), punkt 18-20.

⁴³ For områderne med udgangspunkt i Ahlsells og KJV's butikker i Maribo, som overlapper med SJEB's butik i Vordingborg, ligger der ikke nogen landsdækkende byggemarkeder eller specialforhandlere. Det gør der dog i bl.a. Nykøbing Falster. Idet Maribo ligger længere fra Vordingborg end Nykøbing Falster, og derfor også er udsat for konkurrencepres fra disse, samt at SJEB's butik ligger i udkanten af catchment området, behandles områderne i Maribo i dette afsnit.

Det er derfor styrelsens vurdering, at de landsdækkende både specialforhandlere og byggemarkeder beliggende i samme byer som Ahlsell-, KJV- og STARK-butikkerne, der tages udgangspunkt i, lægger et væsentligt større konkurrencepres på henholdsvis Ahlsell, KJV og STARK end SJEBS butikker inden for de respektive catchment områder gør inden fusionen. Endvidere vurderer styrelsen, at både de landsdækkende byggemarkeder og såvel landsdækkende som lokale specialforhandlere i de respektive catchment områder – herunder i de byer, hvor SJEBS butikker er beliggende – også lægger et større konkurrencepres på både Ahlsell, KJV og STARK end SJEBS butikker. Det skyldes dels afstanden mellem henholdsvis Ahlsells, KJV's og STARK's butikker og SJEBS butikker, og dels at SJEBS butikker har et specialiseret fokus på arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning, mens Ahlsell, KJV og STARK sælger disse produkter som supplement til deres øvrige produkter, hvilket også er tilfældet for mange af de byggemarkeder og specialforhandlere, som ligger i de respektive områder, herunder også i byerne, hvor SJEBS butikker ligger.

På baggrund af de foreliggende oplysninger er det derfor styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i de syv lokale områder afgrænset ud fra henholdsvis Ahlsells, KJV's og STARK's butikker, da flere konkurrenter – herunder både landsdækkende byggemarkeder og specialforhandlere – fortsat vil udøve et væsentligt konkurrencepres på den fusionerede virksomhed efter fusionen. Samme vurdering gør sig gældende på det bredere marked for detailsalg af værktøj og tilbehør til professionelle kunder i de syv lokale markeder afgrænset ud fra Ahlsell-, KJV- og STARK-butikkerne, da parterne på disse markeder har lavere eller kun marginalt højere markedsandele, og overlappet mellem parternes aktiviteter er mindre.⁴⁴

6.1.2.3. Vurderingen af lokale ensidige virkninger i Bogense

STARK er placeret i Bogense. Den tættest placerede SJEBS-butik ligger i Odense ca. 25 km fra STARK.

Med udgangspunkt i området baseret på en afstand på 30 km fra STARK's butik i Bogense opnår parterne efter fusionen en samlet markedsandel på [30-40] pct. HHI vil efter fusionen stige med [≥ 250] til et niveau på [1.500-2.000].⁴⁵

Inden for catchment området ligger der udover STARK's butik i Bogense yderligere fem STARK-butikker og én Ahlsell-butik.

⁴⁴ For de lokale markeder afgrænset med udgangspunkt i Ahlsell-, KJV- og STARK-butikkerne i Nykøbing Falster og Maribo er parternes samlede markedsandele mellem [50-60] pct., hvilket er en smule højere (højest [xxx] procentpoint højere) sammenlignet med parternes samlede markedsandele på det snævre marked, jf. parternes fusionsanmeldelse, bilag 7.

⁴⁵ Jf. parternes fusionsanmeldelse, bilag 7.

Inden for catchment området ligger der udover STARK-butikkerne og Ahlsell-butikken flere landsdækkende byggemarkeder og såvel landsdækkende som lokale specialforhandlere. Bl.a. ligger der tre XL-Byg-butikker i Middelfart, Nørre Aaby og Gelsted; tre Bygma-butikker i Otterup, Odense og Bellinge; én Davidsen i Fredericia; tre AO Johansen-butikker i Odense, Middelfart og Fredericia; fire Brødrene Dahl-butikker i Odense, Middelfart og Fredericia; tre Würth i Odense og Fredericia; Hilti i Odense og Carl Hassing i Odense.

Parterne bemærker, at der fortsat efter fusionen er adskillige konkurrerende byggemarkeder og specialforhandlere inden for catchment området, og at STARK fortsat har konkurrenter i umiddelbar nærhed.⁴⁶

Det er derfor styrelsens vurdering, at de mange landsdækkende byggemarkeder og specialforhandlere i området, særligt Bygma og XL-Byg, lægger et væsentligt større konkurrencepres på STARK, end SJEB gør inden fusionen. Det skyldes dels den fysiske afstand mellem STARK og SJEB, og dels at SJEB har et specialiseret fokus på arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning, mens STARK sælger disse produkter som supplement til deres øvrige sortiment, hvilket også er tilfældet for mange af de byggemarkeder og specialforhandlere, som ligger i området. Styrelsens undersøgelser i forbindelse med *Ahlsell/Sanistål*-fusionen viste desuden, at mange af STARK's kunder foretrækker at købe arbejdstøj og sikkerhedsbeklædning i et byggemarked, hvis den butik, de handlede i, lukkede.⁴⁷

Styrelsen bemærker desuden, at såfremt der i stedet tages udgangspunkt i SJEB's, STARK's og Ahlsells butikker i Odense samt STARK's butikker i Aarup og Tommerup, frasorteres områderne i styrelsens screening, idet der inden for 50 km fra SJEB- og Ahlsell-butikkerne og 30 km fra STARK-butikkerne både er tre landsdækkende byggemarkeder og minimum tre landsdækkende specialforhandlere udover parterne. Med udgangspunkt i de to STARK-butikker i Middelfart og Fredericia er der ikke horisontalt overlap med SJEB's butikker.

På baggrund af de foreliggende oplysninger er det derfor styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i det lokale område afgrænset ud fra STARK-butikken i Bogense, da flere konkurrenter – herunder flere både landsdækkende byggemarkeder og specialforhandlere – fortsat vil udøve et væsentligt konkurrencepres på den fusionerende virksomhed efter fusionen. Samme vurdering gør sig gældende på det bredere marked for detailsalg af værktøj og tilbehør til

⁴⁶ Jf. parternes fusionsanmeldelse, bilag 8, punkt 158 og afsnit 15.3.

⁴⁷ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 20. december 2022, *Godkendelse af Ahlsell Danmark ApS' erhvervelse af enekontrol over Sanitål A/S*, side 30.

professionelle kunder i det lokale marked afgrænset ud fra STARK-butikken i Bogense, da parterne på dette marked har lavere markedsandele, og overlappet mellem parternes aktiviteter er mindre.

7. 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.