

AFGØRELSE

Dato: 30. april 2025
Sag: MTF-24/11695-140
Sagsbehandler: /CTBO, RLA,
MGJE, FPF, ANKU & CHJ

Daidsen Koncernen A/S' erhvervelse af enekontrol over Tømmergaarden A/S

**KONKURRENCE- OG
FORBRUGERSTYRELSEN**

1. Sagsfremstilling

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen (herefter også "styrelsen") modtog den 19. februar 2025 en anmeldelse af Kesko Oyjs ("Kesko") erhvervelse af enekontrol over Tømmergaarden A/S ("Tømmergaarden"), jf. konkurrencelovens § 12 b. Keskos erhvervelse sker gennem koncernens danske datterselskab, Daidsen Koncernen A/S ("Daidsen"). 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 19. februar 2025.

KONKURRENCE RÅDET

Styrelsen orienterede den 25. marts 2025 parterne om, at fusionen overgik til fase II, idet styrelsen fandt, at der var behov for en særskilt undersøgelse af fusionen. Fristen for behandling af fusionen i fase II er som følge heraf den 5. august 2025, jf. konkurrencelovens § 12 d, stk. 2.

1.1. Parterne og deres aktiviteter

Kesko er et finsk børsnoteret konglomerat, der er aktiv inden for dagligvarerhandel, handel med byggematerialer etc. samt bilhandel. Kesko har ca. 1.800 butikker fordelt i Finland, Sverige, Norge, Estland, Letland, Litauen og Polen og er også aktiv inden for internethandel. I Danmark er Kesko kun fysisk til stede gennem **Daidsen**, og derudover har Kesko et salg til kunder i Danmark inden for bl.a. bilhandel.¹ Kesko ejer 90 pct. af og har enekontrol over Daidsen. De resterende 10 pct. af Daidsen er ejet af Povl Daidsen Holding ApS.²

Daidsen tilbyder via Daidsen A/S samt Daidsen Midt A/S et bredt sortiment af byggematerialer samt værktøj, mindre maskiner, arbejdstøj og sikkerhedsudstyr til professionelle og private kunder.³

¹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 3.

² Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 52.

³ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 4.

Davidsen har 26 byggemarkeder i Danmark⁴, som er beliggende i Syddanmark (herunder Fyn), Midtjylland, Tranbjerg, Aalborg og på Sjælland (primært i hovedstadsområdet). Derudover er Davidsen aktiv inden for internethandel og har et byggemarked i Grønland.⁵

Tømmergaarden er en privatejet virksomhed, der udbyder et bredt sortiment af byggematerialer til primært professionelle kunder, men også til private kunder, fra 17 byggemarkeder i Nord- og Midtjylland, bl.a. Aarhus, Aulum, Blokhus, Hals, Struer, Viborg og Vibbjerg.⁶

Tømmergaarden er forud for transaktionen en del af den frivillige kæde XL-Byg, men udtræder af XL-Byg som følge af transaktionen.⁷

1.2. Transaktionen

Den anmeldte fusion indebærer at Davidsen erhverver 100 pct. af aktierne i Tømmergaarden. Davidsen erhverver derved enekontrol over Tømmergaarden.

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

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ligeledes modtaget en separat anmeldelse af Davidsens erhvervelse af enekontrol over CF Petersen & Søn A/S ("CF Gruppen") den 28. februar 2025, dvs. efter den endelige anmeldelse af denne fusion mellem Davidsen og Tømmergaarden. Der er tale om to separate transaktioner, og parterne har således indgivet to separate fusionsanmeldelser. CF Gruppen har fem byggemarkeder på Sjælland, og der er dermed ikke overlap med de lokalområder, hvor Tømmergaarden har byggemarkeder. I overensstemmelse med Kommissionens praksis⁸ behandler styrelsen nærværende fusion efter prioritetsprincippet "først til mølle" baseret på anmeldelsestidspunktet. I vurderingen af Davidsens erhvervelse af enekontrol over Tømmergaarden vil styrelsen lægge den konkurrencemæssige situation, der var gældende på anmeldelsestidspunktet, til grund. Dette betyder, at der ved vurderingen af nærværende fusion ikke tages højde for den transaktion, som Davidsen efterfølgende har anmeldt til styrelsen, dvs. Davidsens erhvervelse af CF Gruppen.

⁴ Davidsen indgik den 13. august 2024 en aftale om erhvervelse af enekontrol over Roslev Trælasthandel A/S, jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens godkendelse af 14. november 2024 på baggrund af forenklet sagsbehandling af Davidsen Koncernen A/S' erhvervelse af Roslev Trælasthandel A/S. Davidsen overtog Roslevs fire byggemarkeder i Jylland med virkning fra den 31. januar 2025.

⁵ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 4.

⁶ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 6 og 10.

⁷ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 274.

⁸ Se bl.a. Kommissionens afgørelse den 23. februar 2019, sag nr. COMP/M.6203, Western Digital Irland/Viviti Technologies.

1.3. Jurisdiktion og anmeldelsespligt

Ved vurderingen af om en fusion opfylder kravene til omsætningstærsklerne i konkurrenceloven, er det de deltagende virksomheders koncernomsætning, der er relevant.

De deltagende virksomheder er Davidsen og Tømmergaarden.

Ifølge det oplyste havde Davidsen i 2023 i Danmark en koncernomsætning på [xxx] mio. kr. Tømmergaarden havde i 2023 i Danmark en omsætning på [xxx] mio. kr.⁹

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.

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 ("fusionskontrolforordningen"). Fusionen er derfor ikke omfattet af EU's regler om fusionskontrol.

2. Markedsbeskrivelse

Både Davidsen og Tømmergaarden driver byggemarkeder¹⁰ med salg af byggematerialer til primært professionelle kunder men har også salg til private kunder. Byggemarkeder leverer typisk et fuldt sortiment af byggematerialer, der bl.a. inkluderer døre, vinduer, trapper, fliser, klinker, gulve, isoleringsmateriale, tætningsmateriale m.m.¹¹

2.1. Analysegrundlag

Styrelsen offentliggjorde den 1. november 2024 fusionen på styrelsens hjemmeside, www.kfst.dk. Styrelsen opfordrede ved den lejlighed alle interesserede til at komme med eventuelle bemærkninger senest den 12. november 2024, kl. 12. Styrelsen modtog i den forbindelse ingen bemærkninger.

Styrelsen har i forbindelse med vurderingen af den planlagte fusion taget udgangspunkt i parternes anmeldelse, herunder bilag. Derudover har styrelsen foretaget en markedsundersøgelse blandt parternes konkurrenter med fokus på at indhente omsætningstal for detailsalg af byggematerialer til hhv. professionelle og private kunder i Danmark samt i lokale områder.

⁹ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 46.

¹⁰ Det bemærkes, at Davidsen betegner sine fysiske udsalgssteder som "byggemarkeder", jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 11. Trælaster og byggemarkeder betegnes derfor i det følgende som "byggemarkeder".

¹¹ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 24. februar 2021, STARK Danmark A/S' erhvervelse af Jens Schultz A/S, punkt 94.

Styrelsen har i øvrigt modtaget bemærkninger til parternes fusion, der vedrørte lokale virkninger af fusionen.^{12,13} Styrelsen har vurderet fusionens virkninger på konkurrencen i de berørte lokale områder i afsnit 3.2.3.2 nedenfor.

2.2. Høringssvar

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen sendte udkast til afgørelsen i høring hos henholdsvis Kesko og Tømmergaarden den 28. april 2025.

Kesko og Tømmergaarden fremkom med deres høringsbemærkninger her til den 29. april 2025. De ændringer, som parternes høringssvar gav anledning til, er indføjet i afgørelsen.

3. Vurdering

3.1. De relevante markeder

For at vurdere om en fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er det nødvendigt at afgrænse det eller de relevante produktmarkeder og geografiske markeder, som fusionen berører.

Parterne har i fusionsanmeldelsen identificeret følgende relevante markeder, hvor parterne har overlappende aktiviteter:

- Markedet for indkøb af byggematerialer til byggemarkeder i Danmark
- Markedet for detailsalg af byggematerialer, som evt. kan segmenteres efter kundetype (hhv. professionelle og private kunder) og forhandlertype (hhv. byggemarkeder, specialforhandlere og producenter), i Danmark eller lokalområder med udgangspunkt i kundeopland

Parternes aktiviteter inden for indkøb af byggematerialer til byggemarkeder samt parternes aktiviteter inden for detailsalg af byggematerialer, der giver anledning til potentielle vertikale forbindelser, giver ikke anledning til vertikalt berørte markeder. På den baggrund behandles eventuelle vertikale forbindelser ikke yderligere.

Parterne har angivet, at parternes samlede markedsandele på følgende markeder er mindst 15 pct.¹⁴, hvilket gør dem til horisontalt berørte markeder.¹⁵

¹² Jf. mail fra [xxx] af den 7. februar 2025.

¹³ Jf. mail fra [xxx] af den 21. februar 2025, samt referat af telefonisk møde med [xxx] den 26. februar 2025.

¹⁴ Jf. Bekendtgørelse om anmeldelse af fusioner, BEK nr. 690 af 25. maj 2020, bilag 1, afsnit 7.

¹⁵ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 118.

- Markedet for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder, ekskl. salg fra specialforhandlere og producenter, i hhv. Danmark og lokalområder.
- Markedet for detailsalg af byggematerialer til private kunder, ekskl. salg fra specialforhandlere og producenter, i lokalområder.

I det følgende vil styrelsen vurdere disse horisontalt berørte markeder nærmere.

3.1.1. Produktmarkedet for detailsalg af byggematerialer

Kommissionen har i sin tidligere praksis overvejet, at distribution af byggematerialer kan segmenteres i separate markeder for hhv. i) engrossalg til detailhandlere, ii) detailsalg til professionelle kunder og iii) detailsalg til private kunder. Kommissionen har i praksis ladet markedsafgrænsningen stå åben.¹⁶

Derudover har Kommissionen i tidligere praksis overvejet, om producenters direkte salg til slutkunder er en del af markedet for detailsalg af byggematerialer.¹⁷ I *Lone Star/STARK-fusionen* var det særligt relevant, da den ene part i den konkrete fusion var aktiv i producentleddet, mens den anden part var aktiv i detailleddet. Baseret på markedsundersøgelsen i den konkrete sag, fandt Kommissionen, at producentens direkte salg til slutkunder ikke var en del af et samlet marked for detailsalg af byggematerialer, men kunne være i konkurrence med detailsælgerens aktiviteter, for så vidt angår producentens specifikke produkttyper, hvis disse produkter var egnet til salg til slutkunder ud fra størrelse, vægt og øvrige karakteristika samt kundernes konkrete behov og ordrernes størrelse. Kommissionen lod dog den endelige afgrænsning stå åben.¹⁸

Kommissionen har endvidere i sin praksis vurderet, at markedet for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder kan segmenteres i hhv. i) et marked for salg via byggemarkeder og ii) et marked for salg via specialforhandlere, men har holdt markedsafgrænsningen åben.¹⁹ Kommissionen har i den forbindelse bl.a. lagt vægt på, at byggemarkeder tilbyder deres kunder en one-stop-løsning med en lang række forskellige produkter og generel rådgivning om disse, mens specialforhandlere specialiserer sig

¹⁶ Jf. bl.a. Kommissionens afgørelse af 11. august 2021 i sag M.10235, CVC / Mega Grundbesitz, punkt 16, Kommissionens afgørelse af 24. maj 2016 i sag M.7910, Kesko / Onninen, punkt 21, samt Kommissionens afgørelse af 20. august 2015 i sag M.7703, Pontmeyer/DBS, punkt 11.

¹⁷ Jf. Kommissionens afgørelse af 20. august 2015 i sag M.7703, Pontmeyer/DBS, Kommissionens afgørelse af 14. marts 2018 i sag M. 8733, Lone Star/STARK, punkt 28-31 samt Kommissionens afgørelse af 5. september 2019 i sag M.9406, Lone Star – STARK Group / Saint-Gobain BDD.

¹⁸ Jf. Kommissionens afgørelse af 14. marts 2018 i sag M. 8733, Lone Star/STARK, punkt 28-31.

¹⁹ Jf. bl.a. Kommissionens afgørelse af 11. august 2021 i sag M.10235, CVC / Mega Grundbesitz, punkt 16, Kommissionens afgørelse af 29. april 2021 i sag M.10164, CVC / STARK GROUP, punkt 11 samt Kommissionens afgørelse af 22. juni 2000 i sag M.1974, Compagnie De Saint-Gobain / Raab Karcher, punkt 8.

inden for et bestemt produktsegment, som specialforhandlerne kan give specialiseret rådgivning omkring.²⁰ Kommissionen har i sin praksis også overvejet, om markedet kan segmenteres yderligere efter produktgrupper, men har ladet markedsafgrænsningen stå åben.²¹

Konkurrencerådet og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har også i tidligere afgørelser overvejet, at detailsalg af byggematerialer kan segmenteres efter kundetype, dvs. professionelle kunder og private kunder, bl.a. i *STARK/Jens Schultz-fusionen*.²² Den endelige markedsafgrænsning blev i forhold til segmenteringer på kundetype og forhandlertype holdt åben, da det ikke var nødvendigt at tage endelig stilling hertil.²³

Konkurrencerådet vurderede i *STARK/Jens Schultz-fusionen*²⁴, at markedet kunne afgrænses til markedet for detailsalg af byggematerialer fra bygge-markeder, der tilbyder one-stop-shop-løsninger uden sontring efter specifikke produktgrupper.²⁵

Parterne har i nærværende sag anført, at der kan afgrænses ét samlet marked for detailsalg af byggematerialer til professionelle og private kunder via online salg og via fysiske bygge-markeder, og hvor i hvert fald en del af salget fra specialforhandlere og producenter indgår heri.²⁶

Det er styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om produktmarkedet afgrænses efter kundetype eller forhandlertyper, eller om produktmarkedet afgrænses bredere til et samlet marked for detailsalg af byggematerialer til professionelle og private kunder via salg fra bygge-markeder, specialforhandlere og producenter. Derfor kan den endelige markedsafgrænsning i denne afgørelse stå åben.

Til brug for vurderingen tager styrelsen udgangspunkt i de berørte markeder, som er hhv. (i) markedet for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder, ekskl. salg fra specialforhandlere og producenter, og (ii)

²⁰ Jf. Kommissionens afgørelse af 22. juni 2000 i sag M.1974, *Compagnie De Saint-Gobain / Raab Karcher*, punkt 8.

²¹ Jf. bl.a. Kommissionens afgørelse af 11. august 2021 i sag M.10235, *CVC / Mega Grundbesitz*, punkt 22.

²² Jf. bl.a. Konkurrencerådets afgørelse af 24. februar 2021, *STARK Danmark A/S' erhvervelse af Jens Schultz A/S*, punkt 150 ff. og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 20. december 2022, *Godkendelse af Ahlsell ApS' erhvervelse af enekontrol over Sanistål A/S*.

²³ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 24. februar 2021, *STARK Danmark A/S' erhvervelse af Jens Schultz A/S*, punkt 148 og 262-264, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 20. december 2022, *Godkendelse af Ahlsell ApS' erhvervelse af enekontrol over Sanistål A/S*.

²⁴ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 24. februar 2021, *STARK Danmark A/S' erhvervelse af Jens Schultz A/S*.

²⁵ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 24. februar 2021, *STARK Danmark A/S' erhvervelse af Jens Schultz A/S*, punkt 262-264.

²⁶ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 95.

markedet for detailsalg af byggematerialer til private kunder, ekskl. salg fra specialforhandlere og producenter.

3.1.2. De relevante geografiske markeder for detailsalg af byggematerialer

Kommissionen har i sin tidligere praksis overvejet, om de geografiske markeder for detailsalg af byggematerialer skulle afgrænses som nationale eller lokale markeder, men har ladet den endelige markedsafgrænsning stå åben.²⁷

I *Pontmeyer/DBS-fusionen* indikerede Kommissionens markedsundersøgelse, at markedet kunne være nationalt, men Kommissionen overvejede en lokal afgrænsning. Kommissionen overvejede derfor at anvende et catchment-område (dvs. det geografiske område inden for hvilken størstedelen af en forretnings kunder befinder sig) med en radius på 30 km fra udsalgsstederne, hvilket var i overensstemmelse med tidligere praksis, men Kommissionen lod den endelige markedsafgrænsning stå åben.²⁸

I *CVC/STARK Group-fusionen* tog Kommissionen udgangspunkt i, at de relevante geografiske markeder var både nationale og lokale. Kommissionen lod markedsafgrænsningen stå åben.²⁹

Den britiske konkurrencemyndighed, OFT (nu CMA), vurderede i *Saint Gobain/Build Center-fusionen*³⁰ en fusion mellem to landsdækkende kæder af byggemarkeder med detailsalg til professionelle kunder, at der både var nationale og lokale aspekter ved konkurrencen, og at fusionen skulle analyseres ud fra begge geografiske områder/niveauer. OFT lagde bl.a. vægt på, at i en sådan sag med mange lokale områder, ville catchment-områder udgøre en pragmatisk tilnærmelse til geografiske kandidatmarkeder til brug for en vurdering af fusionens virkninger.³¹ I *Huws Gray/Grafton-fusionen* tog CMA i sin vurdering af lokale virkninger ligeledes udgangspunkt i catchment-områder.³²

Konkurrencerådet fandt i *STARK/Jens Schultz-fusionen*, at "*hovedparten af de byggemarkeder, der har udsalgssteder i flere regioner, fastsætter*

²⁷ Jf. Kommissionens afgørelse af 14. marts 2018 i sag M.8733 Lone Star/STARK, Kommissionens afgørelse af 28. april 2004 i sag M.3407 – Saint Gobain / Dahl, punkt 19–20 og Kommissionens afgørelse af 12. maj 2003 i sag M.3142 – CVC / Danske Trelast, punkt 14–6.

²⁸ Jf. Kommissionens afgørelse af 20. august 2015 i sag M.7703, Pontmeyer/DBS, punkt 21.

²⁹ Jf. Kommissionens afgørelse af 29. april 2021 i sag M.10164, CVC / STARK GROUP, punkt 32.

³⁰ Jf. Office of Fair Tradings afgørelse af 8. februar 2012, Completed Acquisition by Saint-Gobain of Build Center, CASE ME/5252/11. Kommissionen havde truffet en afgørelse om at henvise behandlingen af denne fusion mellem to kæder af byggemarkeder til OFT, jf. Kommissionens afgørelse af 27. oktober 2011, M.6359 – SAINT GOBAIN/BUILD CENTER, punkt 17, hvorefter OFT realitetsbehandlede fusionen.

³¹ Jf. Office of Fair Tradings afgørelse af 8. februar 2012, Completed Acquisition by Saint-Gobain of Build Center, CASE ME/5252/11, punkt 31.

³² Jf. Competition and Markets Authoritys afgørelse af 29. November 2021, Anticipated acquisition by Patagonia Bidco Limited of certain businesses owned by Grafton Group Plc, CASE ME/6950/21, punkt 39.

bestemte konkurrenceparametre på nationalt niveau, mens andre konkurrenceparametre fastsættes på lokalt niveau".³³ Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse i sagen viste, at listepreiser, tilbudskampagner og produktsortiment typisk blev fastsat nationalt, mens bemanding, åbningstider, rabatordninger og diskretionære rabatter blev fastsat lokalt.³⁴

I *STARK/Jens Schultz*-afgørelsen tog styrelsen ved vurderingen af fusionen udgangspunkt i både et nationalt marked og i lokale markeder, som var afgrænset på baggrund af catchment-områder med en kørselsafstand på 15-30 minutter fra hver af parternes byggemarkeder.³⁵ Det var samlet set Konkurrencerådets umiddelbare vurdering, at markedet ikke var bredere end nationalt og med aspekter af lokal konkurrence.³⁶

Det fremgår også af *STARK/Jens Schultz*-afgørelsen, at en stor del af byggemarkedernes salg leveres til kunderne, enten til den enkelte kundes adresse eller til en byggeplads.³⁷ Byggemarkedernes resterende omsætning kommer fra salg, hvor kunderne selv henter byggematerialerne i byggemarkederne.³⁸

Det fremgik videre af samme afgørelse, at professionelle kunder ofte konkurrenceudsætter byggematerialekøb til større projekter, dvs., hvor kunden har behov for en større mængde materialer til et specifikt projekt, ved at forespørge om den samme ordre hos flere byggemarkeder.³⁹ For indkøb til større byggerier eller totalentrepriser bliver materialerne typisk leveret direkte til en byggeplads.⁴⁰ Ifølge samme afgørelse medfører disse forhold, at den geografiske placering af det relevante byggemarked spiller en mindre rolle for projektsalg, der typisk leveres, hvorimod byggemarkedets geografiske placering spiller en større rolle for afhentet salg.⁴¹

³³ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 24. februar 2021, *STARK Danmark A/S'* erhvervelse af *Jens Schultz A/S*, punkt 281.

³⁴ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 24. februar 2021, *STARK Danmark A/S'* erhvervelse af *Jens Schultz A/S*, punkt 281.

³⁵ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 24. februar 2021, *STARK Danmark A/S'* erhvervelse af *Jens Schultz A/S*, punkt 303.

³⁶ Konkurrencerådets afgørelse af 24. februar 2021, *STARK Danmark A/S'* erhvervelse af *Jens Schultz A/S*, punkt 302 og 315.

³⁷ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af den 24. februar 2021, *STARK Danmark A/S'* erhvervelse af *Jens Schultz A/S*, punkt 99.

³⁸ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af den 24. februar 2021, *STARK Danmark A/S'* erhvervelse af *Jens Schultz A/S*, punkt 99 og 106.

³⁹ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af den 24. februar 2021, *STARK Danmark A/S'* erhvervelse af *Jens Schultz A/S*, punkt 420.

⁴⁰ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af den 24. februar 2021, *STARK Danmark A/S'* erhvervelse af *Jens Schultz A/S*, punkt 419.

⁴¹ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af den 24. februar 2021, *STARK Danmark A/S'* erhvervelse af *Jens Schultz A/S*, punkt 432.

I nærværende sag har parterne bekræftet, at detailsalg af byggematerialer er præget af leveringssalg, især for så vidt angår større ordrer på byggematerialer.⁴²

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i tidligere praksis vurderet om markedet for detailsalg af byggematerialer skulle afgrænses nationalt, regionalt eller lokalt, afhængigt af bl.a. beliggenheden af fusionsparternes fysiske udsalgssteder, køretid, kundernes kørselsvillighed og behovet for den personlige kontakt på salgsstederne.⁴³

Senest i *Ahlsell/Sanistål-fusionen* tog styrelsen udgangspunkt i både en national afgrænsning og lokalt berørte markeder. For så vidt angår de lokale markeder, tog styrelsen udgangspunkt i catchment-områder omkring hver butik på baggrund af den radius, der indkredser 80-90 pct. af den enkelte butiks omsætning. Styrelsen lod den endelige markedsafgrænsning stå åben.⁴⁴

Parterne har i nærværende sag anført, at det relevante geografiske marked for detailsalg af byggematerialer kan afgrænses til Danmark bl.a. på grund af national prissætning og ens produktsortiment.⁴⁵

Styrelsen vil i denne sag vurdere fusionens virkninger på hhv. et nationalt marked og på lokale markeder. For så vidt angår de lokale markeder, tager styrelsen udgangspunkt i en køretid, der er baseret på enten 30 minutters køretid, jf. praksis, eller catchment-områder, der dækker mindst 80 pct. af omsætningen fra hver af parternes byggemarkeder. I overensstemmelse med Kommissionens markedsafgrænsningsmeddelelse⁴⁶ har styrelsen derfor anmodet parterne om at opgøre det område omkring hver af parternes byggemarkeder, der indkredser mindst 80 pct. af byggemarkedets omsætning.

Styrelsens vurdering vil desuden inddrage betydningen af, at den del af salget fra byggemarkeder, der bliver leveret, sker ud fra et bredere geografisk område end indenfor en køretid på 30 minutter, jf. ovenfor.

Eftersom fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om det geografiske marked for detailsalg af byggematerialer til hhv. professionelle og private kunder afgrænses bredt til Danmark eller mere

⁴² Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 162 og punkt 200-207.

⁴³ Jf. bl.a. Konkurrence og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 28. januar 2014, Godkendelse af Davidsens Tømmerhandel A/S' overtagelse af Vejen Trælsthandel A/S og Konkurrence og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 20. september 2019, Godkendelse af Davidsens Tømmerhandels A/S' erhvervelse af Optimera.

⁴⁴ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 20. december 2022, Godkendelse af Ahlsell ApS' erhvervelse af enekontrol over Sanistål A/S, side 14, 10 og 17.

⁴⁵ Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 99.

⁴⁶ Jf. Kommissionens meddelelse af 22. februar 2024 om afgrænsning af det relevante marked i forbindelse med Unionens konkurrenceret (C/2024/1645), punkt 74.

snævert til lokale områder omkring hvert af parternes byggemarkeder, kan markedsafgrænsningen i denne sag stå åben.

3.2. Vurdering af fusionens konkurrencemæssige virkninger

Det afgørende for, om en fusion kan godkendes eller ej er, om den hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på et eller flere af de berørte markeder, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

3.2.1. Berørte markeder

Fusionen indebærer, at den fusionerede enhed ifølge styrelsens og parternes oplysninger opnår markedsandele på 15 pct. eller derover på følgende potentielle relevante markeder, der dermed er horisontalt berørte:

- Et nationalt marked for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder i Danmark, ekskl. salg fra producenter og specialforhandlere.
- Eventuelle lokale markeder for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder, ekskl. salg fra producenter og specialforhandlere.
- Eventuelle lokale markeder for detailsalg af byggematerialer til private kunder, ekskl. salg fra producenter og specialforhandlere.

3.2.2. Vurdering af fusionens virkninger

Det er styrelsens vurdering, at markederne for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder og private kunder ikke er bredere end nationalt og med elementer af lokal konkurrence. Det er relevant at vurdere fusionens mulige lokale virkninger, da byggemarkeder fastsætter eller har mulighed for at fastsætte centrale konkurrenceparametre på lokalt niveau, jf. afsnit 3.1.2 ovenfor. Det fremgår af Konkurrencerådets afgørelse i *STARK/Jens Schultz*, at især de byggemarkedskæder, som har byggemarkeder i flere dele af landet, fastsætter bestemte konkurrenceparametre på nationalt niveau, mens andre konkurrenceparametre fastsættes på lokalt niveau.⁴⁷

Styrelsen vurderer derfor nærværende fusion i forhold til risikoen for både nationale og lokale virkninger. Fusionens virkninger på markedet for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder nationalt vurderes i afsnit 3.2.3.1 nedenfor. Fusionens virkninger på markedet for detailsalg af byggematerialer til hhv. professionelle og private kunder lokalt vurderes i hhv. afsnit 3.2.3.2 og 3.2.3.3 nedenfor.

⁴⁷ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af den 24. februar 2021, *STARK Danmark A/S' erhvervelse af Jens Schultz A/S*, punkt 281.

3.2.3.1 Markedet for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder i Danmark

Davidsen og Tømmergaarden har markedsandele på hhv. [10-20] pct. og [0-5] pct. på markedet for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder i Danmark, jf. Tabel 1 nedenfor.⁴⁸ Parterne opnår derved en samlet markedsandel på [10-20] pct. efter fusionen, hvorved Davidsen forbliver den tredjestørste aktør, mens STARK er den største aktør, og Bygma er den næststørste i Danmark.

Tabel 1 - Markedsandele og HHI – Markedet for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder i Danmark (2023)

Aktører/Koncern	Markedsandele (pct.)
Davidsen	[10-20]
Tømmergaarden	[0-5]
Parterne samlet	[10-20]
STARK	[30-40]
Bygma	[20-30]
XL-Byg Brejnholt	[0-5]
Johannes Fog	[0-5]
Øvrige ⁽¹⁾	[10-20]
I alt	100
HHI efter fusion	[2.000-2.500]
Ændring i HHI	[<150]

Kilde: Styrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenter.

Note 1: Kategorien "Øvrige" består af de aktører, der ikke er nævnt selvstændigt i tabellen, der har besvaret styrelsens markedsundersøgelse. Styrelsens markedsundersøgelse omfatter ikke alle aktører på markedet, hvorfor parternes markedsandele er overestimeret. Denne afvigelse er dog lille, da styrelsens markedsundersøgelse omfatter de fleste og de største aktører på markedet.

Davidsens samlede markedsandel efter fusionen vil dermed være mindre end 25 pct. på markedet for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder i Danmark. Dette kan ifølge Kommissionens retningslinjer være et indicium for, at fusionen ikke kan antages at hæmme den effektive konkurrence betydeligt, medmindre særlige forhold gør sig gældende.⁴⁹

⁴⁸ I henhold til først-til-mølle-princippet er et horisontalt overlap mellem Davidsen (inkl. Tømmergaarden) og CF Gruppen blevet undersøgt i Davidsens erhvervelse af CF Gruppen, jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens godkendelse af Davidsen Koncernen A/S' erhvervelse af enekontrol over CF Petersen & Søn A/S af den 31. marts 2025. Dette overlap behandles derfor ikke nærmere i denne sag.

⁴⁹ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2004/C 31/03), punkt 18.

Fusionen medfører en begrænset stigning i Davidsens markedsandel til [10-20] pct. Derudover er koncentrationen på markedet målt ved HHI og ændringen i HHI under de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer, jf. Tabel 1 ovenfor.⁵⁰

På baggrund af ovenstående vurderer styrelsen, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på markedet for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder i Danmark.

3.2.3.2 Markedet for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder i lokale områder

Rammen for vurdering af lokale virkninger

Til brug for vurderingen af fusionens lokale virkninger er der en række generelle markedsforhold, som det er relevant at inddrage. Det fremgår af *STARK/Jens Schultz*, at en stor del af byggemarkedernes salg leveres til kunderne.⁵¹ I nærværende sag har parterne bekræftet, at salg af byggematerialer er præget af leveringssalg, jf. afsnit 3.1.2 ovenfor. Parterne har også anført, at professionelle kunder ofte konkurrenceudsætter køb af byggematerialer i et større geografisk område. Det er derfor styrelsens vurdering, at kunder på dette marked generelt har et godt kendskab til markedet, hvilket gør det lettere at skifte byggemarked for de professionelle kunder. For den del af byggemarkedernes salg, som bliver leveret, er det således styrelsens vurdering, at dette salg kan være konkurrenceudsat ud fra et bredere geografisk område, fordi den geografiske beliggenhed af byggemarkedet spiller en mindre rolle for kunderne. For den del af byggemarkedernes salg til professionelle kunder, som kunderne derimod afhenter, er det styrelsens vurdering, at den geografisk placering af byggemarkedet og lokale forhold har større betydning.

For at vurdere fusionens virkninger i lokale områder har styrelsen først identificeret alle de af parternes byggemarkeder, som overlapper geografisk. Styrelsen har undersøgt eventuelle overlap ud fra såvel en køretid på 30 minutter omkring hvert byggemarked samt ud fra den køretid, som parterne har opgjort for hvert enkelt byggemarked, jf. afsnit 3.1.2 ovenfor.⁵²

⁵⁰ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 19, hvoraf det fremgår at det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, såfremt HHI efter fusionen er under 1.000. Af punkt 20 fremgår endvidere, at det også anses for usandsynligt, at en fusion vil medføre horisontale konkurrencemæssige problemer såfremt HHI efter fusionen er mellem 1.000 og 2.000 og delta er under 250, eller såfremt HHI efter fusionen er over 2.000, men delta er under 150, medmindre der foreligger særlige omstændigheder.

⁵¹ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af den 24. februar 2021, *STARK Danmark A/S' erhvervelse af Jens Schultz A/S*, punkt 419.

⁵² For god ordens skyld har styrelsen på baggrund af parternes oplysninger undersøgt de områder, hvor parternes catchment-områder ikke overlapper med udgangspunkt i begge køretider. Styrelsen fandt, at parterne ikke er hinandens nærmeste konkurrenter i nogen af disse områder, herunder for Davidsens lokation i Skive, der er placeret 33 minutter væk fra den nærmeste Tømmergaarden lokation i Viborg. Selv hvis Davidsens lokation i Skive overlappede med Tømmergaardens lokation i Viborg, er HH Træløst og byggecenter, Bygma,

Davidsen har på den baggrund fire byggemarkeder, som overlapper geografisk med Targets byggemarkeder,⁵³ og tilsvarende har Target fem byggemarkeder, som overlapper geografisk med Davidsens byggemarkeder.⁵⁴

Med udgangspunkt i den køretid for hvert byggemarked, som giver anledning til parternes højeste samlede markedsandel – dvs. en køretid på enten 30 minutter, eller den køretid, som parterne har oplyst for det pågældende byggemarked på baggrund af byggemarkedets kundeopland – giver fusionen anledning til i alt seks berørte lokale markeder⁵⁵, hvor parterne har en samlet markedsandel på mindst 15 pct., jf. Tabel 2 nedenfor.

For områderne med overlap afgrænset ud fra Davidsens byggemarkeder i Aarhus og Ikast samt Tømmergaardens byggemarked i Aarhus er parternes samlede markedsandel derimod under 15 pct., og disse er derfor ikke berørte og behandles derfor ikke yderligere.

For så vidt angår øvrige køretider for de seks lokale områder oplistet i Tabel 2, vil i) parternes samlede markedsandele enten være mindre end vist i Tabel 2, eller ii) køretiden vil ikke føre til et geografisk overlap. For Tømmergaardens byggemarked i Hune (Blokhus) ses det, at parternes lokationer kun vil overlapse med udgangspunkt i parternes opgjorte køretider for deres kunder, da der er over 30 minutter til det nærmeste Davidsen byggemarked i Aalborg.⁵⁶

STARK og 10-4 Byggecenter og Træløst alle placeret nærmere på Davidsens lokation end Tømmergaardens lokation i Viborg.

⁵³ Hhv. Davidsens byggemarkeder i Aarhus (Tranbjerg), Ikast, Herning og Holstebro.

⁵⁴ Hhv. Tømmergaardens byggemarkeder i Aarhus, Vildbjerg, Aulum, Struer og Hune (Blokhus).

⁵⁵ Hhv. Davidsens byggemarkeder i Herning og Holstebro, samt Tømmergaardens byggemarkeder i hhv. Vildbjerg, Aulum, Struer og Hune (Blokhus).

⁵⁶ Da Davidsens byggemarked i Aalborg er placeret 35 minutter fra Tømmergaardens byggemarked i Hune (Blokhus).

Tabel 2 – Parternes markedsandele for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder med udgangspunkt i berørte Davidsen- og Tømmergaarden-byggemarkeder.

Byggemarked	Davidsen		Tømmergaarden			
Lokation	Herning	Holstebro	Vildbjerg	Aulum	Struer	Hune (Blokhus)
Køretid (min) ⁽²⁾	30	30	30	30	30	[40-45]
Markedsandele						
Davidsen	[20-30]	[10-20]	[30-40]	[30-40]	[20-30]	[10-20]
Tømmergaarden	[5-10]	[10-20]	[5-10]	[5-10]	[20-30]	[5-10]
<i>Parterne samlet</i>	<i>[30-40]</i>	<i>[30-40]</i>	<i>[30-40]</i>	<i>[30-40]</i>	<i>[40-50]</i>	<i>[20-30]</i>
HHI						
HHI efter	[2.000-2.500]	[4.000-5.000]	[2.500-3.000]	[2.500-3.000]	[4.000-5.000]	[2.500-3.000]
Ændring HHI	[≥150]	[≥150]	[≥150]	[≥150]	[≥150]	[≥150]
Antal konkurrenter henvendt professionelle						
Antal konkurrenter ⁽¹⁾	5	3	5	5	5	4

Kilde: Styrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenter, samt anmeldelsens bilag 9.

Note 1: Antal konkurrenter er talt som antallet af konkurrerende byggemarkedskoncerner til stede i lokalområdet, som primært er målrettet professionelle kunder. Eksempelvis har STARK tre byggemarkeder indenfor en køretid på 30 minutter af Davidsens byggemarked i Holstebro, men STARK udgør kun én aktør i optællingen.

Note 2: De fremviste køretider er den korresponderende køretid for hver lokation, der giver anledning til den højeste samlede markedsandel.

Styrelsens screening af lokale områder

I den videre vurdering har styrelsen med inspiration fra bl.a. CMA foretaget en screening af de berørte lokale områder.⁵⁷ Formålet med screeningen er at identificere de områder, hvor det ud fra en række på forhånd fastsatte parametre er usandsynligt, at fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på markedet for detailsalg af byggematerialer til professionelle kunder, hvorfor et sådant område frasorteres.

Den britiske konkurrencemyndighed CMA har tidligere anvendt en lignende tilgang i forbindelse med vurderinger af fusioner på markedet for detailsalg af byggematerialer målrettet professionelle kunder.⁵⁸ I CMA's screeningsmetode frasorterede CMA lokale områder, hvis parternes

⁵⁷ Jf. Competition and Markets Authoritys afgørelse af 29. November 2021, Anticipated acquisition by Patagonia Bidco Limited of certain businesses owned by Grafton Group Plc, CASE ME/6950/21.

⁵⁸ I den nærværende afgørelse blev det sondret imellem forskellige aktører, og hvor CMA udelukkende kiggede på byggemarkeder målrettet professionelle kunder "General Building Merchants" (GMBs).

samlede markedsandele var under 40 pct. i det pågældende lokale område, og der samtidigt efter fusionen var fire eller flere øvrige aktører til stede i det pågældende lokale område.⁵⁹ Sådanne områder blev således ikke undersøgt nærmere.

På samme måde som CMA har styrelsen i nærværende sag anvendt en screening, der frasorterer områder, hvor parternes samlede markedsandele er under 40 pct., såfremt der efter fusionen er fire eller flere konkurrerende byggemarkedskoncerner målrettet professionelle kunder⁶⁰ inden for den pågældende køretid, da det er styrelsens vurdering, at det vil være usandsynligt, at konkurrencen vil hæmmes betydeligt af fusionen i disse områder.

I områderne omkring Herning, Vildbjerg, Aulum og Hune (Blokhus) er parternes samlede markedsandel under 40 pct., og der er mindst fire nærtliggende konkurrenter målrettet professionelle kunder, jf. Tabel 2 ovenfor, hvorfor disse områder frasorteres på baggrund af styrelsens screening. Der er således to lokale områder tilbage efter styrelsens screening, hvilket er de lokale områder, som er afgrænset ud fra Davidsens byggemarked i Holstebro og Tømmergaardens byggemarked i Struer.

For så vidt angår Davidsens byggemarked i Holstebro, er parternes markedsandel under 40 pct., men der vil efter fusionen være tre konkurrerende byggemarkedskoncerner målrettet professionelle kunder i dette lokalområde. For Tømmergaardens byggemarked i Struer er parternes samlede markedsandel [40-50] pct., jf. tabel 4 nedenfor. For Tømmergaardens byggemarked i Struer gælder det i øvrigt, at det nærmeste Davidsen-byggemarked er Davidsens byggemarked i Holstebro, og vice versa. Der er således behov for at foretage en nærmere vurdering af fusionens virkninger i områderne ud fra Davidsens byggemarked i Holstebro og Tømmergaardens byggemarked i Struer.

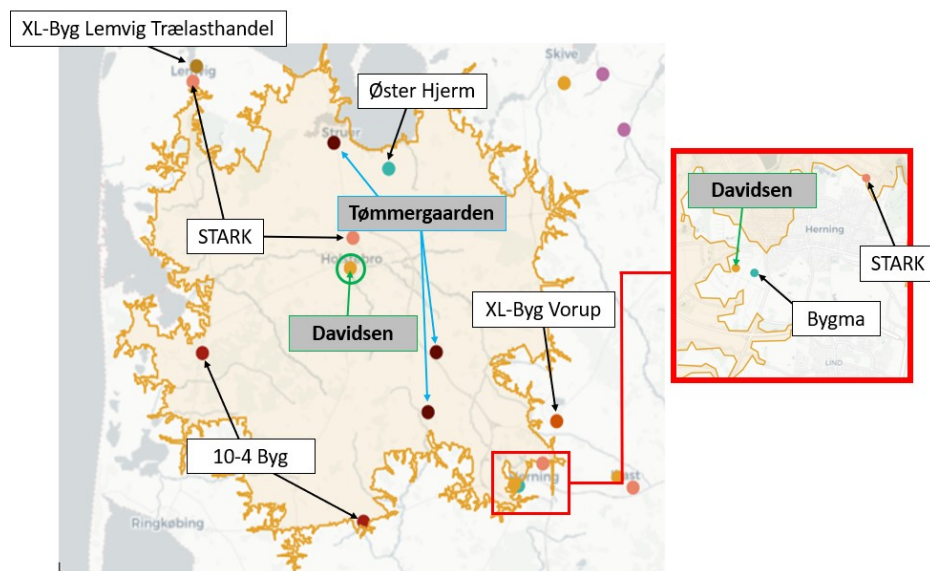
Vurdering af lokale ensidige virkninger i Holstebro

På baggrund af styrelsens screening alene kan styrelsen ikke udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i det lokale område afgrænset til 30 minutters køretid fra Davidsens byggemarked i Holstebro. Indenfor en køretid på 30 minutter fra Davidsens byggemarked i Holstebro er der kun tre konkurrerende byggemarkedskoncerner, som er målrettet professionelle kunder, jf. Figur 1 nedenfor.

⁵⁹ Jf. *Anticipated acquisition by Patagonia Bidco Limited of certain businesses owned by Grafton Group Plc.*, punkt 70-74.

⁶⁰ Styrelsens har til brug for optælling af konkurrenter målrettet professionelle kunder taget udgangspunkt i parternes angivelse for, om en konkurrent primært er målrettet professionelle eller private kunder.

Figur 1 – Davidsens byggemarked i Holstebro – 30 minutters køretid



Kilde: Styrelsens kort udarbejdet med udgangspunkt i parternes oplysninger.

Note: Det gult markerede område viser en køretid på 30 minutter fra Davidsens byggemarked i Holstebro, som er markeret med den grønne cirkel i centrum af kortet.

Med udgangspunkt i området baseret på 30 minutters køretid fra Davidsens byggemarked i Holstebro kan Tømmergaardens byggemarkeder i Struer, Vildbjerg og Aulum nås. Parterne opnår i området efter fusionen en samlet markedsandel på [30-40] pct. med et overlap på [10-20] pct. Med fusionen bliver parterne den næststørste aktør, mens STARK fortsat er den største aktør i området⁶¹, jf. Tabel 3 nedenfor. Koncentrationen målt ved HHI bliver [4.000-5.000] efter fusionen med en stigning på ≥ 150 .

⁶¹ Tages der derimod udgangspunkt i Davidsens analyser af deres kunder, fremgår det, at køretiden er [15-20] minutter, [xxx] med udgangspunkt i Davidsens byggemarked i Holstebro, hvor STARK fortsat er den største konkurrent.

Tabel 3 – Markedsandele for det lokale område afgrænset med en køretid på 30 minutter fra Davidsens byggemarked i Holstebro

Aktør/Koncern	Markedsandel
Davidsen	[10-20]
Tømmergaarden	[10-20]
Parterne samlet	[30-40]
STARK	[50-60]
10-4 Byggecenter og Tømmerhandel	[10-20]
Øster Hjerm Bygningsartikler	[0-5]
Øvrige ⁽¹⁾	[0-5]
HHI efter fusionen	[4.000-5.000]
Ændring i HHI	[≥150]
Antal konkurrenter	3

Kilde: Styrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenter.

Note 1: "Øvrige"- kategorien består af den samlede markedsandel for Harald Nyborg og Jem & Fix.

Den nærmest placerede konkurrent til Davidsens byggemarked i Holstebro er STARK, som er til stede med i alt tre byggemarkeder i Holstebro-området, herunder i selve Holstebro. Da STARK også er den største aktør i området, er det derfor styrelsens vurdering, at STARK lægger et større konkurrencepres på Davidsens byggemarked i Holstebro end Tømmergaarden før fusionen.

Foruden STARK er konkurrenterne 10-4 Byggecenter og Tømmerhandel⁶² og Øster Hjerm Bygningsartikler⁶³ ligeledes aktive indenfor en køretid på 30 minutter. Det er styrelsens vurdering, at også 10-4 Byggecenter og Trælathandel lægger et konkurrencepres i markedet, idet 10-4 Byggecenter og Trælathandel, som er aktiv på to lokationer i området, har en markedsandel på [10-20] pct.

Den næststørste nationale konkurrent, Bygma, er ikke med i markedsopgørelserne fremvist ovenfor, da Bygma er placeret *lige* uden for 30 minutters køretid fra Davidsens byggemarked i Holstebro, jf. Figur 1 ovenfor.⁶⁴ Afgrænses Holstebro-området således i stedet indenfor en køretid på 31

⁶² Med en køretid på 20 minutter fra Davidsens byggemarked i Holstebro til 10-4 Byggecenter og Tømmerhandels byggemarked i Ulfborg, og 30 minutter fra Davidsens byggemarked i Holstebro til 10-4 Byggecenter og Tømmerhandels byggemarked i Videbæk.

⁶³ Med en køretid på 18 minutter fra Davidsens byggemarked i Holstebro til Øster Hjerm Bygningsartiklers byggemarked i Hjerm.

⁶⁴ Det samme Bygma byggemarked er endvidere indenfor en køretid på 30 minutter af de sydlige Tømmergården byggemarkeder i Figur 1, der overlapper med Davidsens byggemarked i Holstebro, hhv. Tømmergaardens byggemarkeder i Aulum og Vildbjerg.

minutter, inkluderes både Davidsen og Bygmas byggemarkeder i Herning i lokalområdet, hvorved antallet af parternes konkurrenter øges fra tre til fire, og parternes samlede markedsandele bliver [30-40] pct.⁶⁵ Således ville Holstebro-området baseret på en køretid på 31 minutter, også blive frasortet af styrelsens screening. Det er styrelsens vurdering, at Bygma også lægger et konkurrencepres på Davidsens byggemarked i Holstebro både før og efter fusionen, da Bygma ligger ét minut uden for den pågældende køretid. Det gælder særligt for kunder, der indkøber byggematerialer med levering, hvor konkurrencen udspiller sig i et bredere geografisk område. Kunder, hvis udgangspunkt for deres køreradius er sydøst for Holstebro, kan køre til Bygma i Herning inden for 30 minutter, og der er lidt flere byggemarkeder at vælge imellem for disse kunder. For kunder sydøst for Holstebro er det derfor styrelsens vurdering, at Bygma vil være et nærtliggende alternativ. Bygma-byggemarkedet i Herning er endvidere netop årsagen til, at styrelsens screening frasorterer overlap ud fra Tømmersgaardens byggemarkeder i hhv. Aulum og Vildbjerg, som begge er placeret sydøst for Holstebro.

Herudover viser parternes egne analyser, at Davidsens kundeopland fra byggemarkedet i Holstebro kan afgrænses til en køretid på [15-20] minutter, [xxx].⁶⁶ [xxx].

Endeligt har parterne oplyst, at parterne også både før og efter fusionen er underlagt et konkurrencepres fra specialforhandlere i området omkring Holstebro.⁶⁷ For Davidsens byggemarked i Holstebro er der en række specialforhandlere, som er placeret tættere på Davidsens byggemarked end Tømmersgaardens byggemarkeder. Specialforhandlerne i Holstebro-området er ifølge parterne aktive i otte produktkategorier indenfor detailsalg af byggematerialer,⁶⁸ hvilket omfatter [50-60] og [50-60] pct. af hhv. Davidsens og Tømmersgaardens generelle omsætning for detailsalg af byggematerialer.⁶⁹ Det er derfor styrelsens vurdering, at specialforhandlere i et vist omfang, både før og efter fusionen, lægger et konkurrencepres på parterne inden for de produktgrupper, hvor der er overlap mellem parternes byggemarkeder og specialforhandlerne.

På baggrund af ovenstående er det derfor styrelsens samlede vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i det lokale område afgrænset ud fra Davidsens byggemarked i Holstebro, da flere konkurrenter – herunder STARK og Bygma – fortsat vil udøve et væsentligt konkurrencepres på den fusionerede virksomhed efter fusionen.

⁶⁵ Tilsvarende bliver STARK's markedsandel [20-30] pct. og Bygmas markedsandel er [20-30] pct.

⁶⁶ Jf. Bilag 9 til parternes fusionsanmeldelse.

⁶⁷ I alt er der 12 specialforhandlere nærtliggende Davidsens byggemarked i Holstebro, herunder Würth og Ahsell, jf. parternes supplerende oplysninger af den 28. marts 2025.

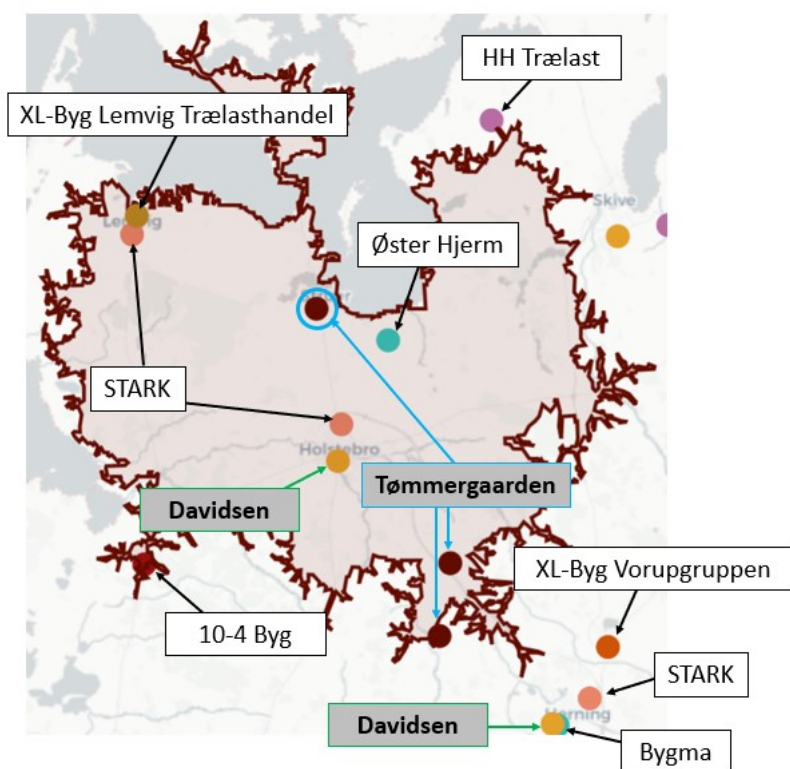
⁶⁸ Jf. parternes supplerende oplysninger af den 28. marts 2025.

⁶⁹ Jf. parternes supplerende oplysninger af d. 28. marts 2025, samt parternes fusionsanmeldelse, Tabel 2.

Vurdering af lokale ensidige virkninger i Struer

På baggrund af styrelsens screening alene kan styrelsen ikke udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i det lokale område afgrænset til 30 minutters køretid fra Tømmergaardens byggemarked i Struer, da parternes markedsandele er 40 pct. eller derover ved en køretid på 30 minutter. Indenfor en køretid på 30 minutter fra Tømmergaardens byggemarked i Struer er der dog også fem konkurrerende bygge-markedskoncerner, som er målrettet professionelle kunder, jf. Figur 2 nedenfor.

Figur 2 – Tømmergaardens byggemarked i Struer – 30 minutters køretid



Kilde: Styrelsens kort udarbejdet med udgangspunkt i parternes oplysninger.

Note: Det brunt markerede område viser en køretid på 30 minutter fra Tømmergaardens byggemarked i Struer, som udgår udgangspunktet, hvilket er markeret med den blå cirkel.

Med udgangspunkt i området baseret på 30 minutters køretid fra Tømmergaardens byggemarked i Struer kan Davidsens byggemarked i Holstebro nås. Derudover ligger der yderligere to Tømmergaarden-byggemarkeder i den sydlige del af området i Vildbjerg og Aulum. Alle parternes byggemarkeder i området omkring Struer var således også inkluderet i området omkring Holstebro, som blev vurderet ovenfor. Parterne opnår efter fusionen en samlet markedsandel på [40-50] pct. i området med et overlap på [20-30] pct. Efter fusionen bliver parterne således den næststørste aktør,

mens STARK fortsat er den største aktør i området⁷⁰, jf. Tabel 4 nedenfor. Koncentrationen målt ved HHI bliver [4.000-5.000] efter fusionen med en stigning på [≥ 150].

Tabel 4 – Markedsandele for det lokale område afgrænset med en køretid på 30 minutter fra Tømmergaardens byggemarked i Struer

Aktør/Koncern	Markedsandel
Daidsen	[20-30]
Tømmergaarden	[20-30]
Parterne samlet	[40-50]
STARK	[50-60]
HH Trælast og Byggecenter	[0-5]
10-4 Byggecenter og Tømmerhandel	[0-5]
Øster Hjerm Bygningsartikler	[0-5]
XL-Byg Lemvig Trælasthandel	[0-5]
Øvrige ⁽¹⁾	[0-5]
HHI efter fusionen	[4.000-5.000]
Ændring i HHI	[≥ 150]
Antal konkurrenter	5

Kilde: Styrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenter.

Note 1: "Øvrige"- kategorien består af den samlede markedsandel for Bærebyg, Harald Nyborg og Jem & Fix.

STARK har det nærmest beliggende byggemarked målrettet professionelle kunder til Tømmergaardens byggemarked i Struer, og STARK er til stede på to lokationer i Struer-området. Da STARK også er den største aktør i området, er det derfor styrelsens vurdering, at STARK lægger et større konkurrencepres på Tømmergaardens byggemarked i Struer end Daidsen før fusionen.

Foruden STARK er hhv. konkurrenterne HH Trælast og Byggecenter,⁷¹ 10-4 Byggecenter og Tømmerhandel,⁷² Øster Hjerm Bygningsartikler⁷³ og XL-Byg Lemvig Trælasthandel⁷⁴ ligeledes aktive indenfor en køretid på

⁷⁰ Tages der udgangspunkt i Tømmergaardens analyser af deres kunder, fremgår det, at køretiden er [20-25] minutter, hvorved parternes samlede markedsandel efter fusionen vil være [30-40] pct. med tre øvrige konkurrerende byggemarkedskoncerner.

⁷¹ Med en køretid på 30 minutter fra Tømmergaardens lokation i Struer til HH Trælast og Byggecenters lokation i Spøttrup.

⁷² Med en køretid på 28 minutter fra Tømmergaardens lokation i Struer til 10-4 Byggecenter og Tømmerhandels lokation i Ulfborg.

⁷³ Med en køretid på 10 minutter fra Tømmergaardens lokation i Struer til Øster Hjerm Bygningsartiklers lokation i Hjerm.

⁷⁴ Med en køretid på 22 minutter fra Tømmergaardens lokation i Struer til XL-Byg Lemvig Trælasthandels lokation i Lemvig.

30 minutter. 10-4 Byggecenter og Tømmerhandel har endvidere endnu en lokation i Videbæk, der er placeret indenfor en køretid af 30 minutter fra Davidsens lokation i Holstebro, og er også en mere betydelig aktør i dette område med en markedsandel på [10-20] pct. Det er derfor styrelsens vurdering, at også 10-4 Byggecenter og Tømmerhandel lægger et vist konkurrencepres på Tømmergaardens byggemarked i Struer.

Den næststørste nationale aktør, Bygma, har et byggemarked i Herning, der er placeret 35 minutter fra Tømmergaardens byggemarked i Struer, hvorfor Bygma ikke fremgår af de opgjorte markedsopgørelser ovenfor. Det er styrelsens vurdering, at Bygma i Herning også lægger et konkurrencepres på Tømmergaardens byggemarked i Struer både før og efter fusionen. Dette gælder særligt for kunder, der indkøber byggematerialer med levering, hvor konkurrencen udspiller sig i et bredere geografisk område, og som udgør størstedelen af parternes omsætning. Leveret salg udgør hhv. [60-80] pct. og [60-80] pct. af Davidsens og Tømmergaardens generelle omsætning for detailsalg af byggematerialer.⁷⁵ Udvides køretiden til 35 minutter fra Tømmergaardens byggemarked i Struer er parternes samlede markedsandel [40-50] pct., og hhv. STARK, Bygma og Davidsens byggemarkeder i Herning inkluderes, hvorved Bygmas markedsandel vil være [20-30] pct. og STARKs markedsandel vil være [30-40] pct.

De resterende hhv. [20-40] og [20-40] pct. af Davidsens og Tømmergaardens omsætning vedrører afhentet salg, hvor konkurrencen udspiller sig i et mindre geografisk område end ved indkøb af byggematerialer med levering. Den enkelte kunde kan have forskellige muligheder for byggemarkeder at vælge imellem inden for deres egen køreradius, som kan afvige fra udgangspunktet i byggemarkedets køreradius, og dermed kan konkurrencen udspille sig forskelligt på tværs af de opgjorte områder for hvert byggemarked.

Inden for en køretid på 30 minutter fra Tømmergaardens byggemarked i Struer ligger Davidsens byggemarked i Holstebro og Tømmergaardens byggemarkeder i Aulum og Vildbjerg i den sydlige retning fra Struer.

Styrelsen har ovenfor vurderet, at den effektive konkurrence i det lokale marked omkring Davidsens byggemarked i Holstebro ikke ville blive hæmmet betydeligt, bl.a. fordi Bygma vil være et nærtliggende alternativ for kunder med placering sydøst for Struer (og Holstebro). Styrelsen har ligeledes vurderet, at den effektive konkurrence i de lokale markeder omkring Tømmergaardens byggemarkeder i Aulum og Vildbjerg ikke ville blive hæmmet betydeligt som følge af fusionen, fordi parternes markedsandele for begge disse lokationer er under 40 pct., og der for begge lokationer er fem relevante konkurrenter, jf. styrelsens screening ovenfor.

⁷⁵ Da leveringssalg udgør størstedelen af parternes omsætning, jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 200-207.

Konkurrencesituationen for Tømmergaardens byggemarked i Struer kan således ikke anskues isoleret og uafhængigt af konkurrencesituationen i hhv. Holstebro, Aulum og Vildbjerg, som også indgår i kundeoplandet for Tømmergaardens byggemarked i Struer, og hvor styrelsen har vurderet, at fusionen ikke ville føre til konkurrenceproblemer.

Endeligt har parterne oplyst, at parterne også både før og efter fusionen er underlagt et konkurrencepres fra specialforhandlere i området i og omkring Struer.⁷⁶ I Struer er der en række specialforhandlere, som er placeret tæt på Tømmergaardens byggemarked i Struer.⁷⁷ Specialforhandlerne i Struerområdet er ifølge parterne aktive i syv produktkategorier indenfor detailsalg af byggematerialer,⁷⁸ som omfatter [40-50] og [40-50] pct. af hhv. Tømmergaardens og Davidsens generelle omsætning for detailsalg af byggematerialer.⁷⁹ Betragtes nærtliggende specialforhandlere for Davidsens byggemarked i Holstebro, udgør specialforhandlerne i alt [60-70] og [60-70] pct. af hhv. Tømmergaardens og Davidsens generelle omsætning for detailsalg af byggematerialer.⁸⁰ Det er derfor styrelsens vurdering, at specialforhandlere i et vist omfang, både før og efter fusionen udøver et konkurrencepres på parterne inden for de produktgrupper, hvor der er overlap mellem parternes byggemarkeder og specialforhandlerne.

På baggrund af ovenstående er det derfor styrelsens samlede vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i det lokale område afgrænset ud fra Tømmergaardens byggemarked i Struer. Det skyldes bl.a., at de to største nationale konkurrenter, STARK og Bygma, fortsat vil udøve et væsentligt konkurrencepres på parterne.

3.2.3.3 Markedet for detailsalg af byggematerialer til private kunder i eventuelle lokale områder

Styrelsen har vurderet fusionens virkninger i lokale områder for de af parternes byggemarkeder, som overlapper geografisk, jf. afsnit 3.1.2 ovenfor.

Styrelsen har som for professionelle kunder undersøgt eventuelle overlap ud fra såvel en køretid på 30 minutter omkring hvert byggemarked, samt ud fra den køretid, parterne har opgjort for hvert enkelt byggemarked, jf. afsnit 3.1.2 og 3.2.3.2 ovenfor.⁸¹

⁷⁶ Jf. parternes supplerende oplysninger af den 28. marts 2025.

⁷⁷ I alt er der tre specialforhandlere nærtliggende Tømmergaardens byggemarked i Struer. Det er hhv. Flügger farver, VVS El Køl Grossist og MP Workwear, jf. parternes supplerende oplysninger af den 28. marts 2025.

⁷⁸ Jf. parternes supplerende oplysninger af den 1. april 2025.

⁷⁹ Jf. parternes supplerende oplysninger af d. 28. marts 2025, samt parternes fusionsanmeldelse, Tabel 2.

⁸⁰ Jf. parternes supplerende oplysninger af d. 28. marts 2025, samt parternes fusionsanmeldelse, Tabel 2.

⁸¹ For god ordens skyld, har styrelsen ligeledes bekræftet, at parterne ikke er den nærmeste konkurrent i nogen områder, hvor parternes lokationer ikke overlapper med udgangspunkt i begge køretider, såsom Davidsens lokation i Skive, der er placeret 33 minutter væk fra den nærmeste Tømmergaardens lokation i Viborg. Selvfølgelig overlapper Davidsens lokation i Skive overlappede med Tømmergaardens lokation i Viborg, er HH Træløst og byggecenter, Bygma, STARK og 10-4 Byggecenter og Træløst alle placeret nærmere på Davidsens lokation end Tømmergaardens lokation i Viborg.

For så vidt angår detailsalg af byggematerialer til private kunder, giver fusionen samlet set anledning til i alt tre berørte lokale markeder med udgangspunkt i Davidsens byggemarked i Holstebro, samt Tømmergaardens byggemarkeder i hhv. Hune (Blokhus) og Struer, hvor parterne har en samlet markedsandel på mindst 15 pct.

Parternes samlede markedsandele på markedet for detailsalg af byggematerialer til private kunder overstiger dog ikke 25 pct. i nogen af parternes overlappende lokale områder, uanset om styrelsen tager udgangspunkt i en køretid på 30 minutter eller parternes opgjorte køretider.⁸²

Ifølge Kommissionens retningslinjer kan parternes samlede markedsandele på under 25 pct. være et indicium for, at fusionen ikke kan antages at hæmme den effektive konkurrence betydeligt, medmindre særlige forhold gør sig gældende.⁸³

For så vidt angår alle lokale områder er alle HHI-niveauer og ændringerne i HHI under de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.⁸⁴

På baggrund af ovenstående vurderer styrelsen, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på markedet for detailsalg af byggematerialer til private kunder i lokale områder.

3.2.3.4 Samlet vurdering af fusionens virkninger

På baggrund af ovenstående er det styrelsens samlede vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på markederne for detailsalg af byggematerialer til hhv. professionelle og private kunder i Danmark eller i lokale områder omkring parternes byggemarkeder.

⁸² Parterne opnår maksimalt en samlet markedsandel på [20-30] pct. med udgangspunkt i Davidsens lokation i Holstebro, ud fra begge køretider. Ligeledes er den største ændring i koncentrationen også med udgangspunkt i Davidsens lokation i Holstebro, og denne er [<150].

⁸³ Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2004/C 31/03), punkt 18.

⁸⁴ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 19, hvoraf det fremgår at det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, såfremt HHI efter fusionen er under 1.000. Af punkt 20 fremgår endvidere, at det også anses for usandsynligt, at en fusion vil medføre horisontale konkurrencemæssige problemer såfremt HHI efter fusionen er mellem 1.000 og 2.000 og delta er under 250, eller såfremt HHI efter fusionen er over 2.000, men delta er under 150, medmindre der foreligger særlige omstændigheder.

4. Konklusion

På baggrund af de foreliggende oplysninger er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den anmeldte fusion ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt. Fusionen skal derfor godkendes, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, 1. pkt. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har på den baggrund godkendt Keskos erhvervelse af enekontrol over Tømmergaarden gennem Davidsen, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 1, jf. stk. 2, 1. pkt.