

## **AFGØRELSE**

Dato: 8. juli 2026  
Sag: MTF-26/04894-9  
Sagsbehandler: /CENK, ABH

### **Brødrene A. & O. Johansen erhvervelse af enekontrol over JMV Cables er godkendt**

**KONKURRENCE- OG  
FORBRUGERSTYRELSEN**

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 29. juni 2026 en anmeldelse af Brødrene A. & O. Johansen A/S' ("Brødrene AO") erhvervelse af enekontrol over JMV Cables A/S og JMV Cables AB ("JMV Cables") tilsammen ("parterne"), 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 29. juni 2026.

**KONKURRENCE RÅDET**

#### **1. Transaktionen**

Transaktionen indebærer, at Brødrene AO erhverver 100 pct. af aktierne i JMV Cables. Brødrene AO opnår dermed enekontrol over JMV Cables. Den anmeldte fusion medfører et kontrolskifte og udgør en fusion, jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.

#### **2. Parterne og deres aktiviteter**

**Brødrene AO** distribuerer installationsartikler, herunder el-artikler og HVAC-artikler (VVS, varme, ventilation, sanitet, køling) til professionelle samt private kunder i Danmark. Inden for el-artikler har Brødrene AO engrossalg til detailhandlere og detailsalg til professionelle kunder i Danmark. Brødrene AO's sortiment inden for el-artikler omfatter bl.a. kabler og kabelrelateret tilbehør, herunder installationskabler, styre- og signalkabler, netværkskabler samt solcelle- og ladekabler til EV-løsninger. Brødrene AO's professionelle kunder omfatter el-installatører, teknik- og entreprenørvirksomheder, industrivirksomheder og projektkunder.

Brødrene AO har både en webshop og fysiske butikker over hele Danmark.

**JMV Cables** distribuerer installationsartikler i form af el-artikler. JMV Cables sælger udelukkende kabler og kabelrelateret tilbehør og har engrossalg til detailhandlere og detailsalg til professionelle kunder i Danmark. JMV Cables kabelsortiment omfatter bl.a. installationskabler, styre- og signalkabler, solcellekabler, kabler til ladestandere og specialkabler. JMV Cables professionelle kunder omfatter el-installatører, teknik- og entreprenørvirksomheder, industrivirksomheder og projektkunder.

JMV Cable sælger udelukkende via sin webshop og direkte projektsalg.

### 3. Jurisdiktion

De deltagende virksomheder er Brødrene AO og JMV Cables. Ifølge det oplyste havde Brødrene AO i 2024 en omsætning på [XX] kr. i Danmark. JMV Cables havde i 2024 en omsætning på [XX] kr. i Danmark.

Eftersom de deltagende virksomheders omsætning overstiger omsætnings-tærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, er der tale om en fusion omfattet af konkurrencelovens regler om fusionskontrol.

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.

### 4. Høringssvar

Styrelsen sendte udkast til afgørelse i høring hos parterne den 2. juli 2026. Styrelsen modtog høringssvar fra parterne den 7. juli 2026. Parterne har i deres høringssvar oplyst, at de ikke har bemærkninger til afgørelsesudkastet.

### 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 marked, som evt. kan segmenteres yderligere:

- Distribution af installationsartikler i Danmark.

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.<sup>1</sup>

Parterne har identificeret følgende horisontalt berørte marked:

---

<sup>1</sup> Jf. Bekendtgørelse om anmeldelse af fusioner, BEK nr. 690 af 25. maj 2020, Bilag 1, afsnit 7.

- Specialistforhandleres distribution af el-artikler til professionelle kunder i Danmark

Parternes øvrige aktiviteter giver ifølge parterne ikke anledning til horisontalt eller vertikalt berørte markeder.<sup>2</sup> Styrelsen vil derfor ikke behandle disse markeder yderligere.

## 5.1 Specialistforhandleres distribution af el-artikler til professionelle kunder i Danmark

### 5.1.1 Det relevante produktmarked

Kommissionen har i tidligere praksis vurderet, at et overordnet marked for distribution af installationsartikler højst sandsynligt udgør et separat marked fra henholdsvis et marked for distribution af byggematerialer og et marked for distribution af værktøj og tilbehør, men har ladet den endelige markedsafgrænsning stå åben.<sup>3</sup>

Kommissionen har inden for et marked for distribution af installationsartikler 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.<sup>4</sup> I *Goldman Sachs/Cinven/Ahlsell*-fusionen bekræftede Kommissionens markedsundersøgelser, at dette var tilfældet.<sup>5</sup> Markedsafgrænsningen blev dog holdt åben.

Kommissionen har desuden i praksis overvejet en mulig segmentering efter forhandlerstype, der adskiller henholdsvis salg via byggemarkeder og salg via specialistforhandlere.<sup>6</sup> 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 specialistforhandlere specialiserer sig inden for et bestemt produktsegment, som specialistforhandlerne kan give specialiseret rådgivning omkring.<sup>7</sup> Parterne er begge aktive inden for distribution af installationsartikler som specialistforhandlere.<sup>8</sup>

Kommissionen har desuden overvejet, om et overordnet marked for distribution af installationsartikler kan segmenteres yderligere på baggrund af

<sup>2</sup> Jf. parternes fusionsanmeldelse, afsnit 7.2.

<sup>3</sup> Jf. bl.a. Kommissionens afgørelse af 29. april 2021 i sag M.10164, *CVC / STARK Group*, punkt 13, Kommissionens afgørelse af 22. januar 2020 i sag M.9644, *Nord stjernan / Momentum Group*, punkt 14.

<sup>4</sup> Jf. Kommissionens afgørelse af 29. april 2021 i sag M.10164, *CVC / STARK GROUP*, punkt 13 og 20, Kommissionens afgørelse af 24. maj 2016 i sag M.7910, *Kesko / Onninen*, punkt 17 og 21, Kommissionens afgørelse af 6. januar 2006 i sag M.4050, *Goldman Sachs / Cinven / Ahlsell*, punkt 9.

<sup>5</sup> Jf. Kommissionens afgørelse af 6. januar 2006 i sag M.4050, *Goldman Sachs / Cinven / Ahlsell*, punkt 9.

<sup>6</sup> Jf. bl.a. Kommissionens afgørelse af 11. august 2021 i sag M.10235, *CVC / Mega Grundbesitz*, punkt 22, Kommissionens afgørelse af 29. april 2021 i sag M.10164, *CVC / STARK GROUP*, punkt 11, Kommissionens afgørelse af 5. september 2019 i sag M.9406, *Lone Star / STARK Group / Saint-Gobain BDD*, punkt 50-55, Kommissionens afgørelse af 6. januar 2006 i sag M.4050, *Goldman Sachs / Cinven / Ahlsell*, punkt 8-13 samt Kommissionens afgørelse af 22. juni 2000 i sag M.1974, *Compagnie De Saint-Gobain / Raab Karcher*, punkt 8.

<sup>7</sup> Jf. Kommissionens afgørelse af 22. juni 2000 i sag M.1974, *Compagnie De Saint-Gobain / Raab Karcher*, punkt 8.

<sup>8</sup> Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 68.

produktkategorier, herunder separate markeder for henholdsvis HVAC-artikler og el-artikler.<sup>9</sup> I *CVC/STARK Group*-fusionen viste Kommissionens markedsundersøgelse, at respondenterne ikke anså, at hverken et marked for engrossalg af installationsartikler eller et marked for detailsalg af installationsartikler kunne afgrænses yderligere på baggrund af produktkategorier, herunder i henholdsvis HVAC-artikler og el-artikler.<sup>10</sup> Markedsafgrænsningen blev holdt åben i sagen.<sup>11</sup>

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har tidligere i praksis afgrænset et separat marked for grossisternes salg af el-artikler til professionelle kunder.<sup>12</sup> I fusionen *Lemvigh-Müllers overtagelse af Brdr. A & O Johansen* vurderede styrelsen, at grossisternes salg af el-artikler til professionelle kunder udgjorde et separat marked fra henholdsvis producenters direkte salg til professionelle kunder og salg fra byggemarkedsbutikker.<sup>13</sup>

Parterne har i overensstemmelse med praksis indleveret oplysninger vedrørende plausible segmenter inden for et overordnet marked for distribution af installationsartikler, herunder et snævrere marked for specialistforhandlers distribution af el-artikler til professionelle kunder.

Eftersom det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses bredt til at omfatte et overordnet marked for distribution af installationsartikler, eller afgrænses snævrere efter produktkategorier, kundetyper og/eller forhandlertyper, kan den endelige afgrænsning stå åben.

Styrelsen vil til brug for vurderingen tage udgangspunkt i et marked for specialistforhandlers distribution af el-artikler til professionelle kunder, da dette er det eneste plausible marked inden for distribution af installationsartikler, der ifølge parterne er berørt af fusionen.

### 5.1.2 Det relevante geografiske marked

Kommissionen har i praksis vurderet, at markedet for distribution af installationsartikler højst sandsynligt skal afgrænses nationalt eller til lokale markeder, men har ladet den endelige markedsafgrænsning stå åben.<sup>14</sup>

<sup>9</sup> Jf. Kommissionens afgørelse af 29. april 2021 i sag M.10164, *CVC / STARK GROUP*, punkt 13.

<sup>10</sup> Jf. Kommissionens afgørelse af 29. april 2021 i sag M.10164, *CVC / STARK GROUP*, punkt 17 og 20.

<sup>11</sup> Jf. Kommissionens afgørelse af 29. april 2021 i sag M.10164, *CVC / STARK GROUP*, punkt 21.

<sup>12</sup> Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 14. maj 2008, *Lemvigh-Müllers overtagelse af Brdr. A & O Johansen*, punkt 674, samt videreført i bl.a. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 20. december 2022, *Godkendelse af Ahlsell Danmark ApS' erhvervelse af enekontrol over Sanistål A/S*, afsnit 3.1.1.2.1.

<sup>13</sup> Jf. Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 14. maj 2008, *Lemvigh-Müllers overtagelse af Brdr. A & O Johansen*, punkt 629-630 og 636.

<sup>14</sup> Jf. Kommissionens afgørelse af 12. februar 2015 i sag M.7457, *CVC / Paroc*, punkt 26- 28 samt Kommissionens afgørelse af 6. januar 2006 i sag M.4050, *Goldman Sachs / Cin ven / Ahlsell*, punkt 9.

I *CVC/STARK Group*-fusionen vurderede Kommissionen, at detailmarkedet skulle afgrænses nationalt eller snævrere til lokale markeder. I forhold til detailmarkedet anførte Kommissionen, at de lokale detailmarkeder tidligere var blevet afgrænset på baggrund af catchment areas på 30 km radius for generalistbutikker og 50 kilometers radius for specialforhandlere. Kommissionen lod dog markedsafgrænsningen stå åbent.<sup>15</sup>

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ligeledes tidligere taget udgangspunkt i både et nationalt marked og lokale markeder. I *Ahlsell/Sanistål*-fusionen tog styrelsen således både udgangspunkt i et nationalt dansk marked og vurderede lokale virkninger på basis af catchment areas med en radius på henholdsvis 30 km og 50 km i overensstemmelse med Kommissionens praksis. Den endelige geografiske afgrænsning blev ladet åben, da konkurrencevurderingen ikke afhang heraf.<sup>16</sup>

Parterne tager udgangspunkt i nationale markeder.<sup>17</sup> Ifølge parterne er en geografisk afgrænsning til lokale markeder ikke relevant for vurderingen af denne fusion, idet JMV Cables ikke har fysiske håndværkerbutikker eller regionale salgsafdelinger. JMV Cables driver udelukkende salg via sin webshop og direkte projektsalg fra ét centrallager i Gadstrup med dag-til-dag-levering til kunder i hele Danmark.<sup>18</sup>

Eftersom JMV Cables ikke driver salg fra sit centrallager i Gadstrup, og da salget i stedet sker med dag-til-dag-levering til kunder i hele Danmark, tager styrelsen i vurderingen af denne fusion udgangspunkt i et nationalt marked for specialistforhandleres distribution af el-artikler til professionelle kunder i Danmark.

## 6. Vurdering af fusionen

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

Styrelsen har derudover offentliggjort fusionen på sin hjemmeside den 9. juni 2026 og opfordret interesserede til at indsende bemærkninger til fusionen. Styrelsen har ikke modtaget bemærkninger.

Styrelsen har desuden foretaget en tredjepartsorientering af parternes kunder den 10. juni 2026<sup>19</sup> med frist for angivelse af bemærkninger den 18. juni 2026, kl. 12:00. Styrelsen modtog ikke bemærkninger.

<sup>15</sup> Jf. Kommissionens afgørelse af 29. april 2021 i sag M.10164, *CVC / STARK Group*, punkt 25-26.

<sup>16</sup> Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 20. december 2022, *Godkendelse af Ahlsell Danmark ApS' erhvervelse af enekontrol over Sanistål A/S*, afsnit 3.1.1.2.2.1.

<sup>17</sup> Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 63-69.

<sup>18</sup> Jf. parternes fusionsanmeldelse, punkt 61.

<sup>19</sup> Styrelsen gensendte en tredjepartsorientering til én af parternes kunder den 11. juni 2026 med frist for angivelse af bemærkninger den 18. juni 2026, kl. 12:00.

## 6.1 Horisontale virkninger

### 6.1.1 Markedet for specialistforhandleres distribution af el-artikler til professionelle kunder

Parterne har oplyst, at Brødrene AO og JMV Cables inden fusionen har markedsandele på hhv. ca. [10-20] pct. og [0-5] pct. i 2024 på markedet for specialforhandleres distribution af el-artikler til professionelle kunder i Danmark. Dermed opnår Brødrene AO en markedsandel på ca. [10-25] pct.<sup>20</sup>

Efter fusionen vil parternes samlede markedsandele således ligge under 25 pct., hvilket ifølge Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner kan være et indicium for, at fusionen ikke kan antages at hæmme den effektive konkurrence betydeligt, medmindre særlige forhold gør sig gældende.<sup>21</sup>

Parterne har oplyst, at HHI efter fusionen vil stige med [ $<150$ ] til et niveau mellem [2.000-2.500] - [2.500-3.000].<sup>22</sup> HHI og ændringen i HHI ligger inden for de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.<sup>23</sup>

Ifølge parterne eksisterer der en række konkurrenter på markedet, som kan påføre parterne et væsentligt konkurrencepres, herunder Solar, Lemvig-Müller, Scankab A/S og Brødrene Dahl.<sup>24</sup>

Styrelsen vurderer på baggrund af de foreliggende oplysninger, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på markedet for specialistforhandleres distribution af el-artikler til professionelle kunder i Danmark.

## 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.

---

<sup>20</sup> Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 69.

<sup>21</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2004/C 31/03), punkt 18.

<sup>22</sup> Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 69.

<sup>23</sup> 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.

<sup>24</sup> Jf. parternes fusionsanmeldelse punkt 74 og 69.

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.