

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

Vår ref: 823574/113530

Deres ref:

Oslo, 15. august 2014

Saksansvarlig advokat: Fredrik Ottesen

MELDING OM FORETAKSSAMMENSLUTNING – NORGESGRUPPEN PARTNER AS - KONSUM GRUPPEN AS

1 INNLEDNING

Foretakssammenslutningen gjelder NorgesGruppen Partner AS' erverv av 49 % av aksjene i Konsum Gruppen Norge AS.

2 MELDER

2.1 Melder

Navn: NorgesGruppen Partner AS
Org.nr.: 913 771 087
Adresse: Karenslyst allé 12-14, 0278 Oslo

2.2 Kontaktperson/representant

Navn: Advokatfirma Ræder DA v/advokat Catherine Sandvig
Adresse: Postboks 2944 Solli, 0230 Oslo
Tlf: 23 27 27 00
Faks: 23 27 27 01
E-post: cas@raeder.no

3 ØVRIGE INVOLVERTE FORETAK

Navn: Konsum Gruppen Norge AS
Org.nr: 882 348 202

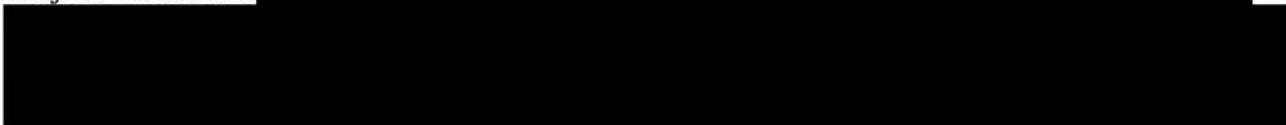
4 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

4.1 Beskrivelse av foretakssammenslutningen og hvordan den kom i stand

Konsum Gruppen Norge AS (KGN) er før transaksjonen eid av Arild Sten Larsen og Erik Engen AS i felleskap.

Gjennom transaksjonen erverver NorgesGruppen Partner AS til sammen 49 % av aksjene i KGN (43,336 % fra Erik Engen AS og 5,664 % fra Arild Sten Larsen). Etter transaksjonen vil KGN eies med 49 % av NorgesGruppen Partner AS og 51 % av Arild Sten Larsen.

Parallelt med aksjekjøpsavtalen har NorgesGruppen Partner AS og Arild Sten Larsen inngått en aksjonæravtale der



NorgesGruppen Partner AS og Arild Sten Larsen vil etter dette utøve felles kontroll over KGN. Transaksjonen er planlagt gjennomført snarlig etter Konkurransetilsynets godkjenning av foretakssammenslutningen.

Ervrevet er hovedsakelig begrunnet ut fra et felles ønske om å videreutvikle KGN. Partene mener det er mulig å effektivisere KGN slik at vilkårene til kundene kan bedres ytterligere og dermed gjøre KGN mer attraktivt. Når NorgesGruppen, via ASKO, går aktivt inn for å bidra til å styrke KGN, ønsker NorgesGruppen også å ta del i eventuell positiv utvikling av KGN gjennom et deleierskap.

4.2 Beskrivelse av faktiske og juridiske forhold som er av betydning for muligheten til å utøve avgjørende og varig innflytelse (kontroll) over foretakets virksomhet

Som beskrevet i punkt. 4.1 over, vil NorgesGruppen Partner AS og Arild Sten Larsen utøve felles kontroll over KGN.



5 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAK OG FORETAK I SAMME KONSERN

5.1 Beskrivelse av de involverte foretakenes juridiske og organisatoriske struktur, og deres virksomhetsområder

5.1.1 NorgesGruppen Partner AS

NorgesGruppen Partner AS er et 100 % eid datterselskap av NorgesGruppen Retail AS, som igjen er et 100 % eid datterselskap av NorgesGruppen ASA. NorgesGruppen ASA med datterselskaper omtales i det følgende som «NorgesGruppen».

NorgesGruppens kjernevirksomhet består av to virksomhetsområder; detalj og engros.

Detaljvirksomhetens hovedområder omfatter:

Dagligvare: NorgesGruppen har tre landsdekkende kjedekonsepter, samt et nærbutikkonsept og et regionalt stormarkedskonsept. Ved utgangen av 2013 inngikk 1 765 dagligvarebutikker i

virksomheten. I 2013 kom 34 % av butikkomsetningen fra kjøpmannseide kjedemedlemmer, mens det øvrige kom fra egneide butikker. MENY er profilkjeden for store supermarkeder. SPAR dekker supermarkedssegmentet, mens KIWI dekker lavprissegmentet. I tillegg kommer nærbutikkonseptene Joker og Nærmat, samt Ultra- kjeden, som er et regionalt konsept for stormarkeder.

Servicehandel mv.: NorgesGruppen Servicehandel (NGS) utvikler og drifter konsepter som tilbyr lettvinne måltids- og drikkeløsninger. Virksomheten består hovedsakelig av følgende kjeder:

- MIX – ca. 500 kjøpmannseide kiosker og servicebutikker
- Deli de Luca – franchisebasert konsept med totalt 30 butikker
- Fresh – utvikling og drift av konsept innenfor hurtigmat på 188 Shell-stasjoner
- Dolly Dimple's – pizzarestaurantkjede bestående av 49 restauranter
- Kaffebrenneriet – består av 27 kaffebarer (NorgesGruppen eier 50 %)
- Big Horn Steak House – franchisebasert konsept med 28 restauranter (NorgesGruppen eier 50 %)
- JaFs – 47 gatekjøkken

Engrosvirksomheten håndteres i all hovedsak av ASKO og omfatter leveranser til markedssegmentene dagligvaredetalj, servicehandel, storhusholdning og offshore.¹ Engrosvirksomheten har ansvaret for vare- og informasjonsstrømmen fra produsent til sisteleddet innenfor de ulike markedssegmentene.

NorgesGruppen eier i tillegg **produksjonsvirksomhetene** Joh Johansson Kaffe AS, Bakers AS og Matbørsen AS gjennom sitt heleide datterselskap NorgesGruppen Merkevarer AS.

Ytterligere informasjon finnes på NorgesGruppens hjemmeside www.norgesgruppen.no.

5.1.2 Konsum Gruppen Norge AS

Konsum Gruppen Norge AS (KGN) er en innkjøpskjede for frittstående aktører i det norske storhusholdningsmarkedet. Kjeden ble etablert i 2000 og har om lag [REDACTED] medlemmer. Medlemmene omfatter kantiner, restauranter, pizzeriaer, kafeer og barer. KGN forhandler frem avtaler med leverandørene/grossistene på vegne av sine medlemmer, og er følgelig en form for innkjøps samarbeid. KGN tilbyr også, sammen med sine samarbeidende leverandører, enkelte andre tjenester til sine medlemmer som produkt opplæring og annen kompetanseutvikling, ulike konsulenttjenester mv.

Innkjøpskjeder som KGN har avtaler med en lang rekke leverandører, og er normalt tilknyttet en fullsortimentsgrossist. Av totalvolumet omsatt gjennom KGN leveres om lag [REDACTED] % via ASKO, [REDACTED] % via Maskegruppen, [REDACTED] % via Norengros og [REDACTED] % direkte fra leverandører. Både Maskegruppen og Norengros er såkalte spesialgrossister innenfor ulike non-food produkter (bl.a. emballasje, rengjøring, medisinske forbruksvarer etc.).

Ytterligere informasjon finnes på KGNs hjemmeside www.konsumgruppen.no.

5.1.3 Arild Sten Larsen

Foruten aksjeposten i KGN, har Arild Sten Larsen eierinteresser i Søstrene Larsen ANS (50 %) og Krosnes Brygge AS (33,33 %). Selskapene er ikke aktive i markeder som berøres av foretakssammenslutningen.

¹ NorgesGruppen har også cash&carry-konseptet Storcash, se www.storcash.no.

5.2 Oversikt over eierinteresser de involverte foretakene har utenfor konsernet, men innenfor de virksomhetsområder som berøres av foretakssammenslutningen

NorgesGruppen har en ikke-kontrollerende eierpost på 46 % i Bama. I tillegg har NorgesGruppen eierandeler i flere mindre, regionale grossistforetak, herunder H I Gjørtz Sønner AS (35 %) og K Ekrheim AS (33 %).

5.3 Hver av de involverte foretakenes omsetning og driftsresultat i Norge siste regnskapsår

	Omsetning 2013	Driftsresultat 2013
NorgesGruppen (kons.)	MNOK 67 396	MNOK 2 636
Konsum Gruppen Norge AS	MNOK 127,8	MNOK 26,0
Arild Sten Larsen	0	0

Tabell 1: Omsetning og driftsresultat 2013

5.4 Bransjeorganisasjoner de involverte foretakene eventuelt er medlem av

Både NorgesGruppen og KGN er medlemmer av Virke (tidligere HSH).

6 MARKEDER SOM BERØRES AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

6.1 Innledning

NorgesGruppen og KGN har ikke overlappende virksomhet. KGN er en innkjøpsgruppering i storhusholdningsmarkedet, hvis virksomhet er nedstrøms fra NorgesGruppens (ASKOs) aktivitet. Transaksjonen innebærer følgende en form for vertikal integrasjon.

I nedstrømsmarkedet (markedet for åpne innkjøpskjeder) mener partene at medlemmenes varekjøp gir et riktigere bilde på markedsandeler enn markedsandeler målt i antall medlemmer, da sistnevnte har mindre betydning for innkjøpsgrupperingenes forhandlingsstyrke. Som det fremgår nedenfor, er KGNs markedsandel nedstrøms om lag ■■■■ % basert på medlemmenes varekjøp, og transaksjonen fører således ikke til noen berørte markeder, jf. § 18a bokstav e). For fullstendighetens skyld gis likevel en kort beskrivelse av de relevante markedene.

6.2 Relevante produktmarkeder

6.2.1 Oppstrømsmarkedet

ASKO er som nevnt en fullsortimentsgrossist med leveranser til både dagligvare, servicehandel og storhusholdning (inkl. offshore). KGN er ikke aktiv i dette markedet.

Konkurransetilsynet har tidligere konkludert med at det eksisterer et eget marked for fullsortimentsgrossister, og at dette markedet skiller seg fra både produsenter som leverer direkte til kundene og fra ulike spesialgrossister som leverer en eller flere begrensede varegrupper (typisk frukt&grønt, non-food, sjømat etc.). Årsakene til direkte distribusjon kan være at varene er ferske og krever hyppige leveranser, at leverandøren vil ha kontroll på hele vareflyten frem til sluttbruker etc. Direkteleverandørene leverer dessuten normalt kun egenproduserte varer, mens grossistenes sortiment omfatter varer fra en lang rekke leverandører/produsenter. Fullsortimentsgrossistene skiller seg fra spesialgrossistene ved at de fungerer som hovedgrossist og at de leverer et langt videre spekter av produkter.²

² V2004-21 vedrørende Joh-System AS/Engrospartner AS.

I tråd med tidligere praksis fra Konkurransetilsynet legger partene videre til grunn at leveranser til storhusholdning utgjør et eget marked atskilt fra leveranser til henholdsvis dagligvare og servicehandel, blant annet som følge av ulike kundegrupper, leveringsfrekvens, forpakkingsstørrelse etc.³

På denne bakgrunn legger partene til grunn at det relevante oppstrømsmarkedet er markedet for fullsortimentsgrossistleveranser til storhusholdningsmarkedet.

6.2.2 Nedstrømsmarkedet

Innkjøpskjedene er en form for bindeledd mellom kundene og leverandørene/grossistene. Innkjøpskjedene konkurrerer seg imellom for å få storhusholdningsaktørene som sine medlemmer. Jo flere medlemmer jo sterkere stiller de overfor leverandørene i forhandlingene. En viktig faktor for å sikre et stort antall medlemmer er på den annen side gode vilkår fra leverandør. Markedet de opererer i er således to-sidig i den forstand at suksess i det ene markedet avhenger av suksess i det andre markedet og vice versa.

Partene legger til grunn at det kan avgrenses et «innkjøpsgruppemarked», som er nedstrøms fra ASKOs aktiviteter. Foruten KGN finnes det flere andre åpne innkjøpskjeder som NHO Reiseliv Innkjøpskjeden, Kysten Rundt, Systemkjøp, IMS-Kjeden, Samkjøpsgruppen, KNIF, RCG, Nores etc. I tillegg finnes det lukkede innkjøpskjeder som kun er tilgjengelige for medlemmer av én eller flere bestemte kjeder eller grupperinger (f.eks. Gress⁴ og Innkjøpsgruppen⁵).

Partene legger for denne meldingens formål til grunn at åpne innkjøpskjeder utgjør et eget marked, da transaksjonen ikke vil føre til en begrensning av konkurransen selv gitt et slikt snevert marked.

Partene understreker samtidig at man opplever sterk konkurranse også fra de lukkede innkjøpskjedene. Selv om disse ikke er alternativ på kort sikt for kunder utenfor disse eiergrupperingene, så blir KGN og andre åpne innkjøpskjeder målt mot de lukkede kjedene, og i tillegg er det selvsagt en konkurranse om å få de beste avtalene med de beste grossistene og leverandørene. At Gress-gruppen har medlemmer som ikke er eiere, viser også at de såkalt lukkede gruppene også utøver et direkte konkurransepress.

Det legges som nevnt likevel og i det følgende til grunn at det relevante nedstrømsmarkedet er markedet for åpne innkjøpskjeder.

6.3 Relevant geografisk marked

Kundene i storhusholdningsmarkedet er som nevnt i stor grad organisert i innkjøpsgrupperinger. Det sentrale ved slike innkjøpsgrupperinger er nettopp at det inngås sentrale leveranseavtaler som sikrer distribusjon til alle kjedens medlemmer. Fullsortimentsgrossistene til storhusholdningsmarkedet er tilpasset kundenes behov og tilbyr landsdekkende distribusjon.

³ V2004-21 vedrørende Joh-System AS/Engrospartner AS.

⁴ GRESS-gruppen er et innkjøpssamarbeid mellom Rica Hotels, Compass Group Norge og The Carlson Rezidor Hotel Group. Hver partner eier 33 % andel i aksjeselskapet GRESS-gruppen, som ble etablert i 1997. I tillegg til eierne er Gate Gourmet Norway, Norlandia Hotels, Norlandia Care, Hurtigruten, Fjord-Line og Torghatten medlemmer av innkjøpssamarbeidet.

⁵ Innkjøpsgruppen er et formalisert innkjøpssamarbeid mellom ISS Facility Services AS, Umoe Restaurant Group AS og Nordic Choice Hotels.

Det relevante markedet i saken er dermed minst nasjonalt i geografisk utstrekning. Partene legger til grunn at dette er i tråd med tidligere praksis fra Konkurransetilsynet.⁶

7 MARKEDSSTRUKTUREN I DE BERØRTE MARKEDENE

7.1 Aktørenes samlede omsetning og markedsandeler

7.1.1 Oppstrømsmarkedet

Oppstrømsmarkedet utgjør som nevnt over fullsortimentsgrossistleveranser til storhusholdningsaktører. Totalomsetningen i storhusholdningsmarkedet utgjorde anslagsvis MNOK 22 860 i 2013. NorgesGruppen kjenner ikke til offentlige tall over hvor stor andel av dette markedet fullsortimentsgrossistene utgjør. ASKO er den største aktøren med en omsetning på MNOK 7 500. Servicegrossistene har også en betydelig andel av markedet med en omsetning på om lag MNOK 2 700. Servicegrossistene har etablert et innkjøps samarbeid med Rema 1000 hvor de (formodentlig) oppnår de samme innkjøpsbetingelsene som Rema 1000 får gjennom sine leverandøravtaler. De har også en felles dialog med potensielle kjedekunder for å underbygge og forsterke samarbeidet.

7.1.2 Nedstrømsmarkedet

Ifølge TradeSolution består storhusholdningsmarkedet av over 20 000 bedrifter, lag og foreninger. I følge Fleslandrapporten utgjorde det totale innkjøpet i storhusholdningsmarkedet om lag MNOK 22 860. De syv største innkjøpsgrupperingene (inkludert de lukkede kjedene) forhandlet om omlag 50 % av dette. Andelen har vært jevnt økende fra 2009.⁷ Dette innebærer at det samlede innkjøpsgruppemarkedet utgjør noe over MNOK 11 000.

Det finnes lite eller ingen tilgjengelig statistikk over størrelsen på markedet for åpne innkjøpsgrupperinger. Markedsanslagene nedenfor bygger derfor på offentlig tilgjengelig informasjon om KGNs konkurrenter, samt partenes beste estimater.

	Medlemmer (ca antall)	Markedsandel (%)	Medlemmenes varekjøp (MNOK)	Markedsandel (%)
KGN				
Nores				
NHO Reiseliv Innkjøpskjeden				
Systemkjøp				
Samkjøpsgruppen				
RCG				
Kysten Rundt				
KNIF				
IMS-kjeden				
Totalt	13 580		8 472	

Tabell 2: Totalmarkedet for åpne innkjøpsgrupperinger

7.2 De vanligste salgskanalene i de berørte markedene

Som nevnt forhandler innkjøpsgrupperingene med leverandører om felles innkjøpsbetingelser for sine medlemmer. Varebestillinger skjer mellom det enkelte medlem og leverandør/grossist.

⁶ V2004-21 vedr. Joh-System AS/Engrospartner AS og V2007-10 Findus Norge AS/Gro Industrier AS.

⁷ Kilde: Horecarapporten 2012, demoversjon, tilgjengelig på <http://www.markedsfakta.com/downloads/HORECA-RAPPORTEN-Demoversjon.pdf>.

7.3 De viktigste samarbeidsavtalene i de berørte markedene

Foruten ordinære avtaler med leverandørene kjenner partene ikke til særskilte samarbeidsavtaler i de berørte markedene.

7.4 Etterspørselsstrukturen i de berørte markedene

7.4.1 Hvilken utviklingsfase befinner markedet seg i (er det under oppstart, ekspansjon, fullt utviklet eller i tilbakegang)?

Oppstrømsmarkedet er i stadig utvikling, idet stadig flere leverandører velger å gå over til grossistdistribusjon. De siste årene har både aktører fra leverandørsiden og dagligvaresiden vist interesse for dette markedet.

Som nevnt over, er andelen innkjøp i storhusholdningsmarkedet foretatt gjennom innkjøpsgrupperinger økende. Nedstrømsmarkedet anses således å være i ekspansjon.

7.4.2 Hva påvirker etterspørernes valg av produkt/leverandør i de berørte markedene, f.eks. merkevarelojalitet og produktdifferensiering?

For innkjøpsgruppene er vanlige parametre som pris, service, leveringshyppighet etc. det sentrale ved valg av fullsortimentsgrossist. Fullsortimentsgrossistene har langt på vei de samme varene, slik at produktdifferensiering er mindre viktig.

7.4.3 I hvilken grad skifter etterspørerne leverandør/merke?

Etter hva partene kjenner til er det ikke vanlig med hyppige bytter av fullsortimentsgrossist, men NHO og Nores har avtaler med to landsdekkende fullsortimentsgrossister. Eksempelvis har ASKO vært fullsortimentsgrossist til NHO, Nores, Kysten Rundt og KGN fra de ble etablert.

7.4.4 Kunder eller kundegruppers forhandlingsstyrke

Som det fremgår over, forhandler de enkelte innkjøpsgrupperingene for en rekke medlemsbedrifter. Det totale volumet forhandlet via de åpne innkjøpsgrupperingene utgjør videre om lag en tredjedel av det totale innkjøpsvolumet i storhusholdningsmarkedet. Innkjøpsgruppene må således anses som viktige og attraktive kunder for både storhusholdningsgrossister og direkteleverandører. Gjennom å samarbeide i innkjøpsgrupperinger får den enkelte kunde åpenbart bedret forhandlingsstyrke.

7.4.5 I hvilken utstrekning benyttes eneforhandleravtaler og andre langsiktige leveringsavtaler?

For å oppnå et størst mulig kundepotensiale har to av innkjøpsgrupperingene etablert avtaler med to fullsortimentsgrossister, men de øvrige innkjøpsgruppene holder seg kun til én fullsortimentsgrossist av gangen. I tillegg har de avtaler med en rekke spesialgrossister og direkteleverandører. Slike avtaler har normalt en varighet på 2-3 år.

7.5 Betydningen av forskning og utvikling for produktutviklingen i de berørte markedene

Det foregår et kontinuerlig arbeid med å videreutvikle grossistfunksjonen, både av hensyn til kostnadseffektivisering og kundenes forventning om effektiv og miljøvennlig drift.

7.6 Hvilke virkninger foretakssammenslutningen antas å ha for markedsstrukturen i de berørte markedene

Som nevnt innebærer transaksjonen ingen horisontalt berørte markeder. Transaksjonens vertikale element er at ASKO går inn på eiersiden i en av sine kunder i storhusholdningsmarkedet.

Som det fremgår over, har KGN en markedsandel på om lag [REDACTED] % i et marked bestående kun av åpne innkjøpsgrupperinger. Inkluderer en også de lukkede innkjøpsgrupperingene blir KGNs markedsandel enda lavere. KGN er allerede kunde av ASKO før foretakssammenslutningen.

På denne bakgrunn antar melder at foretakssammenslutningen ikke vil ha negative virkninger på markedsstrukturen i de berørte markedene.

Bakgrunnen for transaksjonen er å videreutvikle og ytterligere profesjonalisere KGNs virksomhet for å sikre et enda bedre tilbud til nåværende og fremtidige medlemmer. Transaksjonen har således en rekke positive virkninger.

8 INFORMASJON OM KONKURRENTER I DE BERØRTE MARKEDENE

8.1 Beskrivelse av partenes viktigste konkurrenter

8.1.1 Oppstrømsmarkedet

NorgesGruppens viktigste konkurrent i oppstrømsmarkedet er Servicegrossistene. Servicegrossistene er en fullsortimentsgrossist til storhusholdningsmarkedet som eies av 21 grossister lokalisert over hele Norge. I tillegg til det tradisjonelle storhusholdningsmarkedet leverer Servicegrossistene også til maritim sektor. Servicegrossistene leverer blant annet til NHO Reiseliv Innkjøpskjeden, Nores, RCG, Samkjøpsgruppen og Systemkjøp.

Som nevnt over har Servicegrossisteneforholdsvis nylig inngått et samarbeid med Rema/Reitan for å styrke sin satsing på storhusholdning. Det må forventes at dette vil kunne gi Servicegrossistene noe bedre innkjøpsbetingelser og muligens også noen synergier på distribusjon/lager, men den fulle effekten av dette samarbeidet gjenstår å se.

Mer informasjon om Servicegrossistene finnes på www.servicegrossistene.no.

8.1.2 Nedstrømsmarkedet

NHO Reiseliv Innkjøpskjeden («Innkjøpskjeden») er en grossist- og profilkjedeuavhengig innkjøpsorganisasjon. NHO Innkjøpskjeden fremforhandler og vedlikeholder leverandøravtaler og dekker alle innkjøpsbehov innenfor mat og drikke, herunder øl, vin og brennevin, non-food, utstyr, yrkesklær, forsikringsavtaler, kredittkortavtaler, telefoni og andre bransjerelaterte varer og tjenester. Innkjøpskjeden markedsfører seg selv som Norges største grossist- og profiluavhengige innkjøpsorganisasjon.

Innkjøpskjeden har samarbeidsavtale med om lag 120 ulike leverandører. Kjeden om lag [REDACTED] medlemmer kjøper til sammen inn varer og tjenester for om lag MNOK [REDACTED] årlig.

Mer informasjon om Innkjøpskjeden finnes på www.nhoreiseliv.no/innkjopskjeden.

Nores ble etablert i 1968 og markedsfører seg selv som en ledende innkjøpssammenslutning for hotell- og servicenæringen i Norge og Sverige. Kjeden har om lag [REDACTED] medlemmer, som samlet kjøper varer årlig for om lag MNOK [REDACTED]. Nores tilbyr leverandøravtaler innen de fleste varekategorier hotell og servicenæringen benytter.

Mer informasjon om Nores finnes på www.nores.no.

Kysten Rundt ble etablert i 1999 og har i dag om lag [REDACTED] medlemmer. Kysten Rundt er en frittstående kjede og er eid av medlemmene. Konseptet er å styrke hvert medlems lønnsomhet gjennom stordriftsfordeler, samtidig som hvert medlem styrer sin bedrift. Innkjøpssamarbeid er det sentrale i Kysten Rundt, men i tillegg til fellesforhandlede innkjøpsbetingelser tilbyr Kysten Rundt også profileringsløsninger, uniformer, IT-løsninger etc.

Mer informasjon om Kysten Rundt finnes på www.kysten-rundt.no.

Systemkjøp er et landsdekkende innkjøpssamarbeid for matvarer, kjøll, frys og dagligvarerelaterte non-foodprodukter. Systemkjøp eies av Servicegrossistene og har også en rekke direkteleverandører. Systemkjøp har om lag [REDACTED] medlemmer.

Mer informasjon om Systemkjøp finnes på www.systemkjop.no.

IMS-kjeden AS (Innkjøp Markedsføring Salg kjeden AS) ble etablert i 1996/1997 av 20 bedrifter. Kjeden er medlems eid og har litt over [REDACTED] medlemmer. I tillegg til å fremforhandle innkjøpsavtaler, tilbyr kjeden også en egentutviklet netthandelløsning som leverandører og grossister kobles opp mot.

Mer informasjon om IMS-kjeden finnes på www.imskjeden.no.

KNIF (Kristen-Norges Innkjøpsfelleskap) er en frivillig virksomhet åpen for organisasjoner, institusjoner og kirkesamfunn som står ved Den apostoliske trosbekjennelse. KNIF fremforhandler innkjøpsavtaler på en rekke varer, tjenester og forsikringsprodukter. KNIF har om lag [REDACTED] landsdekkende kirke- og trossamfunn, organisasjoner, skoler og institusjoner som medlemmer.

Mer informasjon om KNIF finnes på www.knif.no.

Samkjøpsgruppen er en frittstående innkjøpskjede med om lag [REDACTED] medlemmer i Norge.⁸ I tillegg til å fremforhandle gode innkjøpsbetingelser bistår Samkjøpsgruppen med profilering og markedsføring, bekledning, system for kalkyler og mersalg og kurs og opplæring. Samkjøpsgruppen har avtale med over 100 leverandører.

Samkjøpsgruppen tilbyr fire konsepter rettet inn mot ulike deler av storhusholdningsmarkedet; (i) GO'2 Grill (for spisesteder, restauranter, gatekjøkken etc.), (ii) GO'2 Arena (for idrettsarenaer og sportsklubber som driver med servering, (iii) GO'2 bakeren (for bakerier, kafeer etc. og (iv) GOD MAT (for veikroer etc.).

Mer informasjon om Samkjøpsgruppen finnes på www.samkjoep.no.

Restaurant og Cafe Gruppen (RCG) ble etablert i 1999 av 30 restauranter. I dag består RCG av om lag [REDACTED] serveringssteder i sentrale deler av Norge. Hovedvekten legges på strømlinjeforming av engros og detaljfunksjonen for å oppnå best mulig innkjøps- og leveringsbetingelser. RCG har om lag 50 avtalepartnere, herunder Servicegrossistene.

Mer informasjon om RCG finnes på www.rcg.im.

⁸ Kjeden har i tillegg om lag 250 medlemmer i Sverige.

8.2 Foretakssammenslutningens virkninger for konkurrentene

Gitt KGNs markedsandel på godt under █%, antas foretakssammenslutningen å ha få, om noen, virkninger for ASKOs konkurrenter på grossistnivå. KGN er allerede før transaksjonen kunde av ASKO, og transaksjonen medfører således ingen endringer i kunderelasjoner i dette markedet. Videre vil Servicegrossistene, som er ASKOs hovedkonkurrent i storhusholdningsmarkedet, fortsatt kunne konkurrere om det alt vesentligste av dette markedet. Som allerede nevnt, har Servicegrossistene etablert et samarbeid med Rema, som er forventet å ytterligere styrke Servicegrossistenes konkurransekraft i dette markedet.

Transaksjonen antas ikke å medføre endringer for de øvrige åpne innkjøpsgrupperingene i markedet. Det vil fremdeles være slik at kundene vil foretrekke den beste og mest effektive innkjøpskjeden. Dersom KNG ikke skulle være konkurransedyktig, så vil kundene flytte over til andre kjeder. KGNs målsetting – og deler av rasjonalet bak transaksjonen – er å bli mer attraktiv og derigjennom kapre flere kunder.

9 INFORMASJON OM KUNDER I DE BERØRTE MARKEDENE

9.1 Grossistmarkedet

ASKOs kunder i storhusholdningsmarkeder er innkjøpsgrupperinger og frittstående kjeder/utsalgssteder. ASKOs fem viktigste kunder i storhusholdningsmarkedet er:

Kunde	Andel av totalomsetning
█	█
█	█
█	█
█	█
█	█

Tabell 3: Oversikt over NorgesGruppens (ASKOs) viktigste kunder

9.2 Markedet for åpne innkjøpskjeder

KGNs kunder er medlemsbedriftene. KGNs fem viktigste kunder er:

Kunde	Andel av totalomsetning
█	█
█	█
█	█
█	█
█	█

Tabell 4: Oversikt over KGNs viktigste kunder

9.3 Foretakssammenslutningens virkninger for kundene

Transaksjonen antas ikke å medføre negative endringer for kundene i storhusholdningsmarkedet. Som nevnt over, er KGNs målsetting – og deler av rasjonalet bak transaksjonen – å bli mer attraktiv og derigjennom kapre flere kunder.

10 INFORMASJON OM LEVERANDØRER I DE BERØRTE MARKEDENE

10.1 Oversikt over partenes viktigste leverandører

NorgesGruppens fem viktigste leverandører i markedet for fullsortimentsgrossistleveranser til storhusholdning er:

Leverandør	Andel av totalt innkjøp

Tabell 5: Oversikt over NorgesGruppens viktigste leverandører

Som allerede nevnt distribueres █% av KGNs volum via ASKO. Det resterende fordeles mellom Maskegruppen, Norengros og direkteleveranser fra leverandører. På leverandørnivå er KGNs viktigste leverandører:

Leverandør	Andel av totalt innkjøp (via KGN)

Tabell 6: Oversikt over KGNs viktigste leverandører

10.2 Foretakssammenslutningens virkninger for leverandørene

Foretakssammenslutningen forventes ikke å ha nevneverdige virkninger for leverandørene til KGN. Som det fremgår foran er ASKO den største leverandøren til KGN allerede i dag. For direkteleverandører til KGN vil ikke transaksjonen få stor betydning ut over at KGN vil forvente bedre vilkår dersom ambisjonene om vekst realiseres.

11 ETABLERING OG EKSPANSJON I DE BERØRTE MARKEDENE

Oversikten over KGNs viktige konkurrenter over viser at det er mulig å etablere en innkjøpsgruppering med et relativt lite antall medlemsbedrifter fra start. Det er ingen regulatoriske hindringer for å opprette en innkjøpsgruppering, og investeringskostnadene er svært begrenset.

12 VERTIKALT FORBUNDNE MARKEDER HVOR PARTENE HAR EN MARKEDSANDEL SOM OVERSTIGER 30 % PÅ ETT AV MARKEDENE

Transaksjonen omfatter ingen ytterligere vertikalt forbundne markeder enn markedene beskrevet over.

13 OPPLYSNINGER OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN ER UNDERLAGT TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER

Transaksjonen er ikke underlagt tilsyn fra andre konkurransemyndigheter.

14 SENESTE VERSJON AV AVTALEN OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN MED BILAG

Aksjekjøpsavtale om kjøp av aksjer i Konsum Gruppen Norge AS vedlegges som:

Vedlegg 1: Aksjekjøpsavtale av 27. juni 2014

Vedlegg 2: Aksjonæravtale av 27. juni 2014

15 DE INVOLVERTE FORETAKENES SISTE ÅRSBEREGNING OG ÅRSREGNSKAP

NorgesGruppens årsrapport for 2013 er vedlagt som:

Vedlegg 3: Årsrapport 2013 NorgesGruppen

KGNs årsregnsap for 2013 er vedlagt som:

Vedlegg 4: Årsregnskap 2013 Konsum Gruppen AS

Med vennlig hilsen
Advokatfirma Ræder DA



Catherine Sandvig
Senioradvokat