

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

(Også via e-post: post@kt.no)

[Konfidensielt; inneholder forretningshemmeligheter]

Vår referanse: 100139604/1
Ansvarlig advokat: Hans Olav Lindal

Bergen, 14. juni 2016

**MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING – KONINKLIJKE DOUWE
EGBERTS B.V.'S OPPKJØP AV COOP NORGE KAFFE AS'
PRODUKSJONSVIRKSOMHET**

1 INNLEDNING

Foretakssammenslutningen gjelder Koninklijke Douwe Egberts B.V. ("**KDE**") sitt erverv av Coop Norge Kaffe AS' ("**Coop Norge Kaffe**") kaffeproduksjonsvirksomhet. KDE er en del av det internasjonale kaffekonsernet Jacobs Douwe Egberts, som er aktiv i det norske kaffemarkedet gjennom det norske datterselskapet Jacobs Douwe Egberts Norge AS ("**JDE Norge**", tidligere **Kaffehuset Friele AS**).

Transaksjonen innebærer at Coops "in house" kaffeproduksjon overtas av KDE, men ingen av de immaterielle rettighetene knyttet til Coops kaffeprodukter (varemerker, resepter mv.) blir overdratt i forbindelse med transaksjonen. Oppkjøpet medfører derfor ikke erverv av en eksisterende konkurrent i markedet for salg av kaffeprodukter til dagligvarekjedene.

Foretakssammenslutningen innebærer heller ikke at KDE overtar kontroll over en indirekte konkurrent i sluttbrukermarkedet for kaffe – Coops kaffeprodukter vil også etter transaksjonen selges i Coops butikker i konkurranse med (blant annet) JDE Norges kaffeprodukter – men transaksjonen muliggjør og legger til rette for en kostnadseffektiv produksjon av Coops kaffeprodukter av en ekstern produsent.

Ettersom transaksjonen kun innebærer en overdragelse av Coops "in house" kaffeproduksjon til en ekstern produsent, vil ikke oppkjøpet ha negative konkurransemessige effekter på markedet for salg av kaffeprodukter, verken i grossistmarkedet eller i sluttbrukermarkedet. Transaksjonen vil imidlertid få umiddelbare *positive* effekter for konkurransesituasjonen i sluttbrukermarkedet for kaffe, ved at oppkjøpet innebærer at JDE Norge får utvidet distribusjon av egne kaffeprodukter i Coops dagligvarebutikker sammenlignet med situasjonen i dag – i konkurranse med Coops egne merkevarer.

ADVOKATFIRMAET
THOMMESSEN AS

Foretaksregisteret
NO 957 423 248 MVA
thommessen.no

OSLO
Haakon Vlls gate 10
Postboks 1484 Vika
NO-0116 Oslo
T +47 23 11 11 11
F +47 23 11 10 10

BERGEN
Vestre Strømkaien 7
Postboks 43 Nygårdstangen
NO-5838 Bergen
T +47 55 30 61 00
F +47 55 30 61 01

LONDON
42 New Broad Street
GB-London EC2M 1JD
T +44 207 920 3090
F +44 207 920 3099

Transaksjonen vil således medføre at forbrukerne får flere valgmuligheter, og vil bidra til å styrke konkurransen mellom ulike kaffemerker både innad i Coop og mellom de fire dagligvarekjedene.

Foretakssammenslutningen er meldepliktig, ettersom melder¹ og Coop Norge Kaffes samlede omsetning i Norge for 2015 oversteg NOK 1 milliard, og både melder og Coop Norge Kaffe i 2015 hadde en omsetning i Norge på over NOK 100 millioner. Etter partenes oppfatning kunne transaksjonen i utgangspunktet vært meldt forenklet på bakgrunn av at transaksjonen ikke berører markeder hvor det er direkte konkurranseflate mellom partene, og ettersom de involverte foretak ikke er vertikalt forbundet.

Hensyntatt Konkurransetilsynets uttalte fokus på dagligvaresektoren, og for å legge til rette for en mest mulig effektiv saksbehandling, har imidlertid partene besluttet å inngi en melding som tilfredsstiller de alminnelige vilkårene i konkurranseloven § 18a.

2 PARTENE

2.1 Melder

Navn: Koninklijke Douwe Egberts B.V. ("**KDE**")
 Nederlandsk org nr.: 01045536
 Adresse: Oosterdoksstraat 80, 1011 DK Amsterdam, Nederland
 Telefon: +31-20-558-1753
 E-post: legaljde@jdecoffee.com

Melders kontaktperson/representant:

Navn: Advokatfirmaet Thommessen AS
 v/advokat Karl O Wallevik
 Adresse: Postboks 43 Nygårdstangen, 5838 Bergen
 E-post: kwa@thommessen.no
 Telefon / faks: 55 30 61 18 / 55 30 61 01

2.2 Øvrige involvert foretak

Navn: Coop Norge Kaffe AS ("**Coop Norge Kaffe**")
 Org nr: 882 722 422
 Adresse: Filipstadveien 15, 0250 Oslo
 Telefon: 22 83 56 36

Øvrig involvert foretaks kontaktperson/representant:

Navn: Advokatfirmaet Wiersholm AS
 v/advokat Håkon Cosma Størdal
 Adresse: Postboks 1400 Vika, 0115 Oslo
 E-post: hcst@wiersholm.no
 Telefon / faks: 210 210 00 / 210 210 01

¹ KDE hadde ikke omsetning i Norge i 2015, men JDE konsernet – som KDE er en del av – hadde salgsinntekter i Norge gjennom Jacobs Douwe Egberts Norge AS, jf. nærmere nedenfor under punkt 5.

3 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

3.1 Foretakssammenslutningen og hvordan den kom i stand

3.1.1 Meldepliktig innmatskjøp

Meldingen gjelder KDEs erverv av kaffeproduksjonsvirksomheten til Coop Norge Kaffe. Avtalen om kjøp av virksomheten ble inngått den 25. mai 2016, mellom KDE, Jacobs Douwe Egberts B.V. (som garantist), Coop Norge Handel AS, Coop Norge Industri AS og Coop Norge Kaffe.

Foretakssammenslutningen vil bli gjennomført som et *innmatskjøp*, og innebærer at KDE vil overta produksjonsutstyr, varelager og tredjepartskontrakter mv. som er nødvendig og tilstrekkelig til å videreføre Coop Norge Kaffes produksjonsvirksomhet. I tillegg vil det som ledd i gjennomføringen av transaksjonen bli inngått tilknyttede avtaler mellom KDE og Coop Norge Handel AS, som (i) er nødvendige for å videreføre produksjon og levering av Coops kaffeprodukter til Coop Norge Handel AS og (ii) vil gi JDE Norge distribusjon av egne kaffeprodukter i Coops dagligvarebutikker. De tilknyttede avtalene er ferdigforhandlet mellom partene, og er inntatt som vedlegg til transaksjonsavtalen.

Transaksjonen er planlagt gjennomført innen utløpet av 2016. Gjennomføringen av transaksjonen er imidlertid blant annet betinget av Konkurransetilsynets godkjenning.

3.1.2 Transaksjonsdokumenter

Partene vedlegger følgende dokumenter som vedrører foretakssammenslutningen:

Bilag 1: Letter of Intent av [redacted] (usignert)

Bilag 2: Transaction Agreement av [redacted], inklusive vedlegg

3.1.3 Den strategiske og økonomiske begrunnelse for foretakssammenslutningen

Den strategiske og økonomiske begrunnelsen for transaksjonen er sammensatt, men er særlig begrunnet i følgende forhold:

For det første har transaksjonen sin bakgrunn i [redacted]
[redacted]
[redacted]² og som en konsekvens av dette er interessert i å inngå en produksjonsavtale med en annen, ekstern kaffeprodusent.

Hovedgrunnene til at Coop [redacted]
[redacted] er:

(1)

[redacted]

² Betegnelsen Coops Kaffeprodukter, slik den anvendes i denne meldingen, omfatter dermed ikke de kaffeprodukter som i dag ikke produseres av Coop Norge Kaffe, [redacted]

(2)

For det andre har transaksjonen sin bakgrunn i at

For det tredje har transaksjonen, sett fra KDEs ståsted, sin begrunnelse i at den

For øvrig vises det til både Letter of Intent (Bilag 1) og Transaction Agreement (Bilag 2), hvor bakgrunnen for transaksjonen og partenes intensjoner er nærmere beskrevet.

3.2 Faktiske og juridiske forhold av betydning for melders mulighet til å utøve avgjørende og varig innflytelse over Coop Norge Kaffes kaffeproduksjonsvirksomhet

Følgende faktiske og juridiske elementer ved transaksjonen vil samlet sett medføre at KDE vil få avgjørende og varig kontroll over Coop Norge Kaffes kaffeproduksjonsvirksomhet:

For det første innebærer transaksjonen at KDE overtar alt produksjonsutstyr i Coop Norge Kaffes fabrikk på Filipstad som er nødvendig for å gjøre KDE i stand til å overta og videreføre produksjonen av Coops Kaffeprodukter. I tillegg til produksjonsutstyret vil KDE overta et varelager (bestående av råvarer, emballasje, halvfabrikata og ferdigvarer) som muliggjør uavbrutt produksjon av Coops Kaffeprodukter ved Filipstad, samt tre inn i de tredjepartsavtaler som er nødvendige for å videreføre produksjonen. Detaljert oppstilling over produksjonsutstyr, varelager og kontrakter som vil bli overdratt ved transaksjonen, er inntatt i Schedule 3.1.1(i), 3.1.1(ii) og 3.1.1 (iv) til Transaction Agreement.

For det andre vil KDE som ledd i transaksjonen inngå en avtale med Coop Handel og Coop Norge Kaffe for fremleie av produksjonslokalene på Filipstad, samt innleie av Coop Norge Kaffes ansatte slik at kaffeproduksjonsvirksomheten kan videreføres av KDE inntil produksjonen flyttes til KDE Norges fabrikk i Bergen. Avtalen om fremleie og innleie av ansatte er inntatt som Schedule 3.3 til Transaction Agreement.

For det tredje vil KDE som ledd i transaksjonen inngå en avtale med Coop Norge Handel AS om produksjon og levering av Coops Kaffeprodukter (innenfor segmentene malt kaffe og hele bønner) til Coops butikker. Avtalen er nødvendig for å sikre

fortsatt produksjon av Coops EMV-kaffe. Denne produksjonsavtalen er inntatt som Schedule 3.6 til Transaction Agreement.

Samlet sett vil transaksjonen dermed gi KDE avgjørende og varig kontroll over Coop Norge Kaffes *kaffeproduksjonsvirksomhet*, hvilket innebærer at transaksjonen er en foretakssammenslutning etter konkurranseloven § 17.

Det understrekes for ordens skyld at transaksjonen ikke innebærer at Coops eiendomsrett til immaterielle rettigheter knyttet til Coops Kaffeprodukter (varemerker, oppskrifter, smaksprofiler eller lignende) overdras til KDE.

4 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN

4.1 De involverte foretakenes juridiske struktur og virksomhetsområder

4.1.1 Jacobs Douwe Egberts

4.1.1.1 Kjøper: Koninklijke Douwe Egberts B.V. ("KDE")

KDE inngår i Jacobs Douwe Egberts; et joint venture eid av Acorn Holdings B.V. (kontrollerende majoritetseier) og Mondelēz International. Investeringselskapet JAB Holding Company S.à r.l. er kontrollerende majoritetseier i Acorn Holdings B.V., med 64,7 % av aksjene (per 31. desember 2015). I tillegg til eierandelen i Acorn Holdings B.V. har JAB Holding Company S.à r.l. kontrollerende aksjeposter i JAB Beech Inc. og JAB Coffe Holding B.V.. Gjennom disse selskapene har JAB Holding Company S.à r.l. kontroll over følgende selskaper som driver innenfor kaffe- eller kafferelaterte virksomhetsområder:

- Fellesforetaket Jacobs Douwe Egberts (nærmere beskrevet nedenfor)
- Keurig Green Mountain³
- Espresso House (gjennom Jab Coffee Holding B.V.)⁴
- Baresso Coffee (gjennom Jab Coffee Holding B.V.)⁵
- Peets Coffee & Tea (gjennom JAB Beech)⁶
- Caribou Coffee (gjennom JAB Beech)
- Einstein Noha (gjennom JAB Beech)

Etableringen av fellesforetaket Jacobs Douwe Egberts ble den 5. mai 2015 godkjent på vilkår av EU-kommisjonen.⁷

³ Keurig Green Mountain leverer spesialkaffe til det amerikanske og kanadiske markedet. For nærmere informasjon, se <http://www.jabholco.com/en/acorn-holdings.html> og <http://www.keuriggreenmountain.com/>.

⁴ Svensk kaffekjede med over 140 kaffebarer i Sverige og 19 i Norge (pr juni 2015), jf. <http://no.espressohouse.com>. Espresso House leverer ikke kaffeprodukter til dagligvaremarkedet.

⁵ Dansk kaffekjede med over 50 espresso- og kaffebarer. Baresso leverer ikke kaffeprodukter til detaljhandelen, men er en rendyrket kaffebavirksomhet.

⁶ Peets Coffee & Tea, Caribou Coffee og Einstein Noah er ledende amerikanske premium kaffemerker. For nærmere informasjon vises det til <http://www.jabholco.com/en/jab-beech.html>.

⁷ EU-kommisjonens avgjørelse i sak M.7292 – DEMB/MONDELEZ/CHARGER OPCO. EU-kommisjonens godkjenning av opprettelsen av Jacob Douwe Egberts inneholder en rekke konkurranserettslige analyser og markedsavgrensninger av relevans for de markeder det redegjøres for i denne meldingen.

Jacobs Douwe Egberts er etter opprettelsen i 2015 et internasjonalt konsern, som produserer og leverer kaffeprodukter innenfor alle de store kaffesegmentene (malt kaffe, porsjonskaffe, pulverkaffe og hele bønner) til både dagligvare- og storhusholdningsmarkedet i en rekke land over hele verden. Jacobs Douwe Egberts markedsfører sine produkter både under internasjonale varemerker som selges i flere land (eksempelvis **Tassimo**, **Senseo** og **Douwe Egberts**) og under rent nasjonale merker (som **Friele** i Norge, **Gevalia** i Sverige og **Café Prima** i Polen):



For mer informasjon om Jacobs Douwe Egberts virksomhet og produktportefølje, se www.jacobsdouweegberts.com.⁸

KDE har ikke egen salgs- eller produksjonsvirksomhet i Norge; alt salg av KDEs kaffeprodukter for det norske markedet (dagligvare og storhusholdning) skjer gjennom det norske datterselskapet JDE Norge. En oversikt over konsernstrukturen i Jacobs Douwe Egberts (konsernet) er inntatt som:

Bilag 3: Oversikt over konsernstrukturen i Jacobs Douwe Egberts per 8. desember 2015.

4.1.1.2 Jacobs Douwe Egberts Norge AS ("JDE Norge")

JDE Norge er et norsk datterselskap av Jacobs Douwe Egberts konsernet, som driver produksjon og salg av kaffeprodukter for det norske dagligvare- og storhusholdningsmarkedet.

Selskapet produksjon av kaffeprodukter innenfor hele bønner og malt kaffe finner sted ved JDE Norges produksjonsanlegg på Midtunhaugen utenfor Bergen. Her brennes det hver år ca. [redacted] råkaffe, hvorav ca. [redacted] går til hele bønner og [redacted] kvernes til malt kaffe. Selskapet har 238 ansatte, hvorav 25 er produksjonsmedarbeidere ved kaffefabrikken.

JDE Norges sentrale varemerke i det norske markedet er FRIELE, herunder Friele Frokost, men selskapet distribuerer blant annet også kaffeprodukter under merkene Krone Kaffe

⁸ Fullstendig oversikt JDEs ulike internasjonale og nasjonale merker innenfor dagligvaresektoren finnes på <https://www.jacobsdouweegberts.com/brands/retail-brands/>.

(malt kaffe), Café Noir (hele bønner, malt kaffe og pulverkaffe), Friele Senseo og Friele diAmore (kapsler compatible med Nestlés Nespresso kaffemaskiner).⁹



For mer informasjon om JDE Norges virksomhet og produkter, se <http://www.friele.no/>.

4.1.2 Coop Norge Kaffe AS ("Coop Norge Kaffe") [Målvirksomheten]

Coop Norge Kaffe inngår i Coop-organisasjonen, og er eid av Coop Norge Industri AS. Coop Norge Industri AS er et datterselskap av Coop Norge Handel AS, som igjen er heleid av Coop Norge SA, øverste kontrollerende selskap i Coop-organisasjonen. Coop Norge SA er den samlede virksomheten til de 106 samvirkelagene som inngår i Coop-organisasjonen, og er en landsomfattende overbygnings- og grossistenhet. Coop Norge Handel eier videre egne butikker gjennom datterselskapet Norsk Butikkdrift AS, som driver butikkene som Coop har overtatt gjennom oppkjøpet av ICA Norge i 2015. For øvrig drives butikkene i Coop-systemet av de regionale samvirkelagene, som får varene sine levert fra Coop Norge Handel AS.

Coop Norge Industri AS driver gjennom sine datterselskaper produksjonsvirksomhet innen kaffe, bakervarer, syltetøy og juice. Produktene selges under Coops egne merker og i alle Coops butikker. Coop Industris heleide datterselskaper består av Coop Norge Kaffe, A/S Røra Fabrikker og Gomanbakeren Holding AS. Coop Norge Industri er også deleier i Tradeway AS (50.01 %) og Nord Blomst AS (50.01 %)

Coop Norge Kaffes virksomhet består av innkjøp og produksjon av kaffe. Selskapet har i hovedsak én kunde; Coop Norge Handel AS. Produktene selges i Coops butikker under merkenavnet Coop Kaffe. En liten andel av selskapets produksjon går også til kunder innen storhusholdning gjennom Coop Norge Kaffes avtale med Servicegrossistene AS. Coop Norge Kaffe anslår at dette salget utgjør [REDACTED] av selskapets totale omsetning.

Coop Norge Kaffes kaffeprodukter omfatter ulike typer malt kaffe, hele bønner og kaffeputer til Senseo kaffemaskiner:¹⁰

⁹ JDE Norges produkter innenfor segmentet porsjonskaffe (Friele Senseo og diAmore) produseres av eksterne leverandører på vegne av JDE Norge.

¹⁰ For en fullstendig oversikt over Coop Norge Kaffes produktsortiment innenfor dagligvare, se <https://coop.no/merkevarer/dagligvare/coop-kaffe/coop-kaffe-produkter/>.



Produksjonsanlegget til Coop Kaffe er lokalisert på Filipstad i Oslo. Selskapets ulike typer malt kaffe og hele bønner produseres her, mens kaffeputene og smakssatt kaffe produseres for Coop Norge Kaffe av uavhengige produsenter. Selskapet har 16 ansatte, og hadde i henhold til regnskapene for 2015 en salgsinntekt på [REDACTED] millioner. .

For ytterligere informasjon om Coop Norge Kaffe, se www.coop.no.

4.2 De involverte foretakenes omsetning og driftsresultat i Norge siste regnskapsår (2015)

	Navn	Omsetning (i tusen kroner)	Driftsresultat (i tusen kroner)
Melder (fra punkt 1.1)	JDE Norge AS	[REDACTED]	[REDACTED]
Annet (andre) involverte foretak (fra punkt 2)	Coop Norge Kaffe AS	[REDACTED]	[REDACTED]

4.3 Bransjeforeninger

Både JDE Norge og Coop Norge Kaffe er medlem av Norsk Kaffeinformasjon, jf. <http://kaffe.no/>. Norsk Kaffeinformasjon er norsk fellesorganisasjon for kaffeprodusenter og selskaper som driver kafferelatert virksomhet. Organisasjonen er også opplysningskontor for kaffe, og arbeider for å sikre høyest mulig kvalitet på norske kaffeprodukter.

5 MARKEDER SOM BERØRES AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

5.1 Innledning – generelt om markedsforholdene og konkurranseanalysen

Foretakssammenslutningen berører etter partenes oppfatning ikke markeder hvor partene har horisontalt overlappende virksomhet; det vil si markeder hvor partene før "samanslutninga var konkurrenter i ein marknad", jf. Ot.prp.nr.35 (2007-2008) s. 16.

Ettersom Coop Norge Kaffe er en vertikalt integrert produsent av Coops Kaffeprodukter, og Coop Norge Kaffes produksjonskapasitet er bundet opp til å levere til Coop, møter ikke JDE Norge direkte *horisontal* konkurranse fra Coop Norge Kaffe i markedet for salg av kaffeprodukter til dagligvarekjedene på grossistleddet av verdikjeden (heretter omtalt som "Grossistmarkedet").¹¹

¹¹ Den særegne konkurransesituasjonen som oppstår mellom en uavhengig leverandør og en vertikalt integrert kunde med egen EMV-produksjon, omtales i konkurranserettslig teori gjerne som "vertical competition", jf. eksempelvis

I dette perspektiv påvirker ikke transaksjonen konkurranseforholdene i markedet for salg av kaffeprodukter til Grossistmarkedet overhodet, ettersom transaksjonen kun innebærer at KDE overtar produksjonen av Coops Kaffeprodukter på oppdrag fra Coop.

EU-kommisjonen har i en rekke saker lagt til grunn at konserninternt salg fra en vertikalt integrert leverandør (såkalte "captive sales") i utgangspunktet ikke skal hensyntas ved konkurranseanalysen.¹²

Partene er heller ikke vertikalt forbundet, jf. konkurranseloven § 18 a første ledd bokstav e); KDE/JDE Norge og Coop Norge Kaffe er ikke kunder av hverandre verken oppstrøms eller nedstrøms.

Av forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 2 følger det videre at dersom "foretakssammenslutningen er mellom en part som operer i et forutgående eller etterfølgende ledd til et produktmarked hvor en annen part operer[er], og partenes individuelle eller samlede markedsandel overstiger 30 prosent på minst ett av de vertikalt forbundne markedene", skal også disse "vertikalt forbundne" markedene beskrives i meldingen.

KDE/JDE Norge og Coop Norge Kaffe opererer ikke i forutgående eller etterfølgende ledd til et produktmarkedet hvor den andre opererer. Det foreligger derfor heller ikke et berørt marked i henhold til forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 2.

Melder har likevel for oversiktens skyld, og for det tilfellet at Konkurransetilsynet skulle mene at vertikalt integrerte produsenter (som Coop Norge Kaffe) utøver et indirekte konkurransepress på de uavhengige kaffeleverandørene i Grossistmarkedet, valgt å inkludere de vertikalt integrerte produsentene ved angivelse av markedsandeler.

Det understrekes at det ved en analyse av transaksjonens virkninger på konkurransen i Grossistmarkedet etter partens oppfatning må legges til grunn at Coop Norge Kaffe er en ren EMV-produsent for Coop – og ikke en selvstendig markedsaktør som konkurrerer med KDE/JDE Norge om salg av kaffeprodukter til de tre andre dagligvarekjedene i Norge.

5.2 Grossistmarkedene for salg av malt kaffe og hele bønner til dagligvarekjedene

5.2.1 Generelt om grossistmarkedene for salg av malt kaffe og hele bønner til dagligvarekjedene

5.2.1.1 Innledning

Grossistmarkedene for salg av malt kaffe og hele kaffebønner til dagligvarekjedene er preget av at tre av "de fire store" kaffeprodusentene er vertikalt integrert og primært leverer til egne eiere. De fire største kaffeprodusentene i Norge er Joh. Johansson Kaffe AS (NorgesGruppen), Coop Norge Kaffe AS (Coop), Kjeldsberg Kaffebrenneri AS (Rema 1000 og Bunnpris) og Jacobs Douwe Egberts Norge AS (uavhengig).

Den største aktøren innenfor malt kaffe og kaffebønner er **Joh. Johansson Kaffe AS**, som produserer og selger malt kaffe og hele bønner under varemerkene Evergood, Ali, Cirkel, Farmer's Coffee, Coffee of the World, Jacobs utvalgte og Green World:¹³

Luciano Venturini, *Vertical competition between manufactureres and retailers and upstream incentives to innovate and differentiate*, 2006.

¹² Jf. for eksempel COMP/M.2389 – Shell/DEA, avsnitt 22, hvor de vertikalt integrerte foretakenes "captive"/Interne salg av etylen ble holdt utenfor ved markedsanalysen.



NorgesGruppen opplyser på egne nettsider at Joh. Johannson Kaffe AS produserer 38 % av kaffen som selges i Norge, og basert på data fra AC Nielsen har selskapet en markedsandel for malt kaffe nasjonalt på drøye 40 %, jf. også nedenfor under punkt 4.2.4.

Fra 2009 har NorgesGruppen ASA hatt en kontrollerende eierandel i Joh. Johannson Kaffe AS. Selv om Joh. Johannson AS også leverer noe kaffe til Bunnpris og Rema 1000, er brorparten av salget konserninternt. I realiteten fungerer Johs. Johannson AS langt på vei som en EMV-produsent for NorgesGruppen i dagligvaresegmentet. Derimot er situasjonen en annen i storhusholdningsmarkedet, hvor salget skjer direkte til kunde.

Kjeldsberg Kaffebrenneri AS leverer kaffe til Bunnpris og Rema 1000, samt storhusholdningsmarkedet.¹⁴ Selskapets største aksjonær er Rema 1000 (gjennom Rema Industrier AS), med en eierandel på 50 %. Neste største eier er R Kjeldsberg AS (40 %). I tillegg har I K Lykke AS (som eier Bunnpris-kjeden) en eierandel i selskapet på 10 %.



Coop Norge Kaffe og **JDE Norge** er nærmere beskrevet ovenfor under punkt 4.1.2 og 4.1.1.2.

5.2.1.2 Avgrensning av de relevante produktmarkeder

Kaffekategorien deles gjerne opp i fire hovedsegmenter basert på tilberedningsmåte og forbrukerpreferanser. Det fire segmentene er (i) malt kaffe (filter-, press og kokekaffe – internasjonalt omtalt som "**Roast and Ground**" eller bare "**R&G**") (ii) pulverkaffe ("**Instant**"), (iii) hele kaffebønner ("**Beans**") og (iv) porsjonskaffe i form av puter, kapser eller pads (internasjonalt omtalt som "**Single Serve**").

Etter partenes vurdering er det nærliggende å anse salg av kaffeprodukter til dagligvarekjedene innenfor disse fire "hovedsegmentene" for å utgjøre ulike produktmarkeder. Dette ble også lagt til grunn av EU-kommisjonen i sak M.7292 – DEMB/MONDELEZ/CHARGER OPCO.

¹³ Jf. http://www.joh-kaffe.no/?page_id=748.

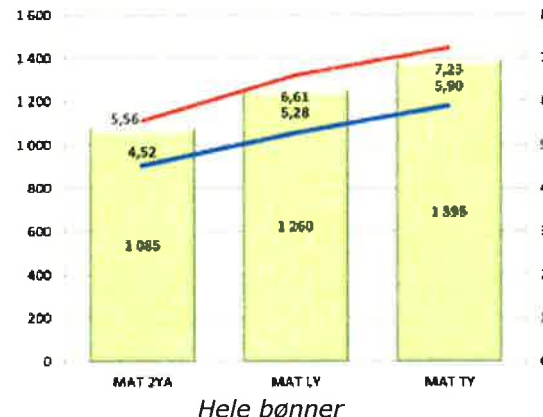
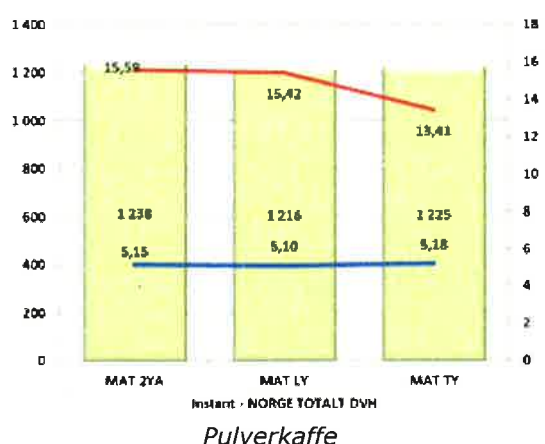
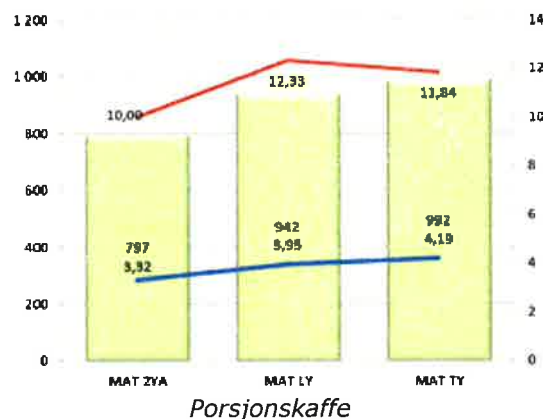
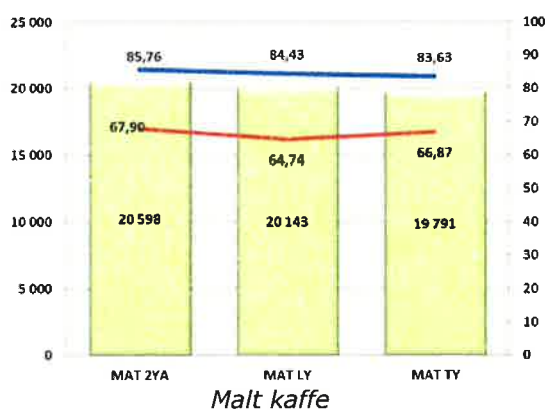
¹⁴ Jf. <http://kjeldsbergkaffe.no/god-kaffe-siden-1856/>.

Det er samtidig på det rene at de fire hovedsegmentene utøver et visst konkurransepress på hverandre i sluttbrukermarkedet. Dette skyldes blant annet at både kaffekverner og maskiner for tilberedning av porsjonskaffe har blitt rimeligere; inngangskostnaden forbundet med å skifte over fra (eller supplere) malt kaffe til porsjonskaffe er dermed avtakende.

Ved godkjenningen av fellesforetaket JDE la da også EU-kommisjonen til grunn at det i det europeiske kaffemarkedet finner sted en viss migrasjon fra forbruk av tradisjonell, malt kaffe over til porsjonskaffe. I avsnitt (177) uttaler EU-kommisjonen følgende:

" ... In mature markets (that is to say markets with long established coffee cultures, such as France or the Netherlands) the trend is towards an increase in the more convenient and trendy single-serve segment. To some extent that trend is accompanied by a move away from the "traditional" coffee brewing methods (such as filter coffee or instant coffee) for which in principle R&G coffee is used. As a result the R&G markets are somewhat decreasing in those countries, due to the outflow of consumers towards the use of single-serve machines. The expected continuous growth of the single-serve segment was also confirmed by retailers and competitors when asked about future trends in coffee products ... However, there are also countries where R&G remains by far the largest coffee category (for instance Denmark, Latvia or Poland) with instant coffee being usually the second most popular coffee product. Nevertheless the Parties admit that in those countries the single-serve segment is also expected to increase in the future ... "

Det norske kaffemarkedet har mange av de samme karaktertrekk som det danske, hvor malt kaffe fremdeles er det klart dominerende segmentet. Samtidig er det også på det norske markedet en tendens til vekst i markedet for porsjonskaffe, til dels på bekostning av salget av malt kaffe. Følgende figurer, basert på markedsdata fra AC Nielsen per desember 2015, illustrerer utviklingen:



*Figurene illustrerer utviklingen i de ulike segmentenes andel av totalmarkedet for kaffe i Norge. Den blå grafen angir andelen av den totale kaffekategoriens volum i prosent, mens den røde grafen angir utviklingen i den prosentvise andelen av verdien. Y-aksen angir antall tonn for det enkelte segment. "MAT TY" refererer til rullerende omsetning for perioden januar 2015 – desember 2015 (Moving Annual Turnover This Year), "MAT LY" referer til perioden januar 2014 – desember 2014 (LY= Last Year i forhold til 2015) og MAT 2YA refererer til perioden januar 2013 – desember 2013 (2YA = 2 Years Ago).

Som det fremgår er utviklingen i det norske kaffemarkedet på linje med de utviklingstrekk EU-kommisjonen fremhevet i ovenstående sitat. De siste årene er det en viss nedgang i salget av malt kaffe målt i volum, mens både porsjonskaffe og hele bønner er i vekst. Samtidig er det klart at malt kaffe fremdeles er det desidert største segmentet og at migrasjonen fra malt kaffe til mer "sofistikert" tilberedning i form av porsjonskaffe eller egenmalt kaffe (foreløpig) er forholdsvis beskjedent.

Markedsdataene underbygger at segmentene hele bønner og porsjonskaffe utøver et visst konkurransepress på markedet for salg av malt kaffe, men indikerer samtidig at effekten er forholdsvis beskjedent.

5.2.1.3 Det relevante geografiske marked

Partens antar at både markedet for salg av malt kaffe og salg av hele bønner til dagligvarekjedenes grossistledd hovedsakelig er nasjonalt, jf. også EU-kommisjonen avgjørelse i sak M.7292 – DEMB/MONDELEZ/CHARGER OPCO som bygger på nasjonale markedsavgrensninger. Som det vises til i punkt 5.2.4 nedenfor kan det imidlertid ikke utelukkes at utenlandske produsenter vil kunne etablere seg som konkurrenter i det norske Grossistmarkedet.

5.2.2 Nærmere om markedet for malt kaffe til dagligvaremarkedet

På et aggregert nivå har de fem største leverandørene av malt kaffe til dagligvarekjedene følgende markedsandeler på grossistleddet (per desember 2015):¹⁵

Markedsandeler for de fire største leverandørene av malt kaffe til dagligvaremarkedet (totalt)		
Leverandør	Markedsandel basert på volum (ut fra butikk)	Markedsandel basert på omsetning (ut fra butikk)
Joh. Johannson Kaffe AS	41 %	41 %
JDE	31 %	34 %
Coop*	19 %	17 %
Kjeldsberg Kaffebrenneri AS	7 %	6 %

*Merk at det her må tas hensyn til at Coops produkter kun selges i egne butikker

Ettersom alle de fire store dagligvarekjedene som nevnt har egne kaffemerker og er vertikalt integrert, varierer imidlertid markedsandelene til den enkelte kaffeleverandør/produsent markert fra dagligvarekjede til dagligvarekjede. For å gi et mest mulig fullstendig inntrykk av konkurransesituasjonen i markedet, oppgis derfor også markedsandelene for de største kaffeleverandørene for hver enkelt dagligvarekjede per desember 2015:¹⁶

Markedsandeler for de fire største leverandørene av malt kaffe til NorgesGruppen		
Leverandør	Markedsandel basert på volum	Markedsandel basert på omsetning
Joh. Johannson Kaffe AS	89 %	86 %
JDE	10 %	12 %
A/S Nestlé Norge	0,5 %	1 %

¹⁵ Markedsandelene er estimert på bakgrunn av ett års rullerende AC Nielsen data for salg i sluttbrukermarkedet (salg til forbruker ut fra butikk) pr desember 2015, hvilket partene legger til grunn gir en god indikasjon på kaffeleverandørenes markedsandeler i Grossistmarkedet. Partene har ikke tilgang på eksakte data for kaffeleverandørenes markedsandeler på grossistleddet som sådan.

¹⁶ Alle markedsandeler er også her estimert på bakgrunn av data fra AC Nielsen for omsetningen i sluttbrukermarkedet for 2015.

Norgesgruppen ASA	0,5 %	1 %
-------------------	-------	-----

Markedsandeler for de fire største leverandørene av malt kaffe til Bunnpris

Leverandør	Markedsandel basert på volum	Markedsandel basert på omsetning
JDE	65 %	66 %
Joh. Johannson Kaffe AS	14 %	17 %
Kjeldsberg Kaffebrenneri AS ¹⁷	19%	14 %
A/S Nestlé Norge	1 %	2 %

Markedsandeler for de fem største leverandørene av malt kaffe til Coop/ICA¹⁸

Leverandør	Markedsandel basert på volum	Markedsandel basert på omsetning
Coop	67 %	62 %
JDE	26 %	29 %
Joh. Johannson Kaffe AS	4 %	6 %
ICA Norge AS	1 %	1 %
A/S Nestlé Norge	1 %	1 %

Markedsandeler for de tre eneste leverandørene av malt kaffe til Rema 1000

Leverandør	Markedsandel basert på volum	Markedsandel basert på omsetning
JDE	72 %	77 %

¹⁷ Det bemerkes at 2 % volumet og 1 % av omsetningen for Kjeldsberg Kaffebrenneri knytter seg til Kløver Frokostkaffe, som produseres av Kjeldsberg Kaffebrenneri, men distribueres til Bunnpris gjennom Matmegleren AS.

¹⁸ De oppgitte markedsandelene reflekterer situasjonen for hele 2015 (moving annual turnover). Ettersom Coop overtok (deler av) ICA-butikkene i løpet av 2015 i forbindelse med oppkjøpet av ICA, reflekterer de oppgitte markedsandelene et gjennomsnitt av markedsforholdene før og etter Coops overtakelse av ICA.

Kjeldsberg Kaffebrenneri AS	25 %	20 %
A/S Nestlé Norge	3 %	3 %

5.2.3 Markedet for kaffebønner til dagligvaremarkedet

På samme måte som for malt kaffe er markedet for kaffebønner preget av en segmentering av markedet grunnet høy grad av vertikal integrasjon (EMV) hos dagligvarekjedene.

Markedsandeler for de fem største leverandørene av kaffebønner til dagligvaremarkedet (totalt)¹⁹		
Leverandør	Markedsandel basert på volum	Markedsandel basert på omsetning
Joh. Johansson Kaffe AS	43 %	41 %
JDE	30 %	30 %
Coop	15 %	15 %
Norgesgruppen ASA	8 %	10 %
Kjeldsberg Kaffebrenneri AS	3 %	2 %

For å gi et mest mulig fullstendig inntrykk av konkurransesituasjonen i markedet oppgis også her markedsandelene for de største kaffeleverandørene for hver enkelt dagligvarekjede:

Markedsandeler for de tre største leverandørene av hele bønner til Norgesgruppen		
Leverandør	Markedsandel basert på volum	Markedsandel basert på omsetning
Joh.Johansson	80 %	77 %
Norgesgruppen ASA	15 %	19 %
JDE	4 %	4 %

¹⁹ Alle markedsandeler estimert på bakgrunn av data fra AC Nielsen for omsetningen i sluttbrukermarkedet for 2015 (MAT).

Markedsandeler for de to største leverandørene av hele bønner til <i>Bunnpris</i>		
Leverandør	Markedsandel basert på volum	Markedsandel basert på omsetning
JDE	88 %	89 %
Kjeldsberg Kaffebrenneri AS	11 %	10 %

Markedsandeler for de to største leverandørene av hele bønner til <i>Coop/ICA²⁰</i>		
Leverandør	Markedsandel basert på volum	Markedsandel basert på omsetning
Coop	74 %	73 %
JDE	23 %	23 %

Markedsandeler for de to største leverandørene av hele bønner til <i>Rema 1000</i>		
Leverandør	Markedsandel basert på volum	Markedsandel basert på omsetning
JDE	89 %	91 %
Kjeldsberg Kaffebrenneri AS	11 %	9 %

5.2.4 Etableringsmuligheter og potensielle konkurrenter i grossistmarkedene for salg av malt kaffe og hele bønner til dagligvaremarkedet

Det er ingen regulatoriske forhold som utgjør relevante etableringshindringer for eventuelle nye aktører på markedet for salg av malt kaffe og/eller hele bønner til dagligvarekjedene.

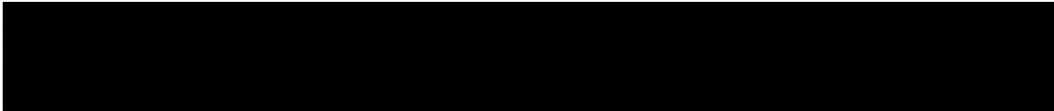
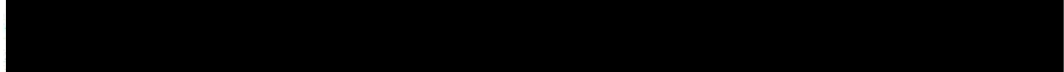
De to største etableringsbarrierene for etablering i markedet for salg av malt kaffe og hele bønner er i praksis (i) forbrukernes merkevarelojalitet i kombinasjon med (ii) at de fire store dagligvarekjedene selv har til dels meget sterke egne merkevarer.

For å få innpass i det norske markedet for salg av kaffeprodukter til dagligvarekjedene, vil det derfor være en stor fordel for potensielle konkurrenter om aktørene allerede har forholdsvis etablerte varemerker innenfor kaffekategorien (eller eventuelt sterke merkevarer i tilgrensende kategorier).

²⁰ De oppgitte markedsandelene reflekterer situasjonen for hele 2015. Ettersom Coop overtok (deler av) ICA-butikkene i løpet av 2015 i forbindelse med oppkjøpet av ICA, reflekterer de oppgitte markedsandelene gjennomsnittet av situasjonen før og etter Coops overtakelse av ICA.

Av nasjonale nyetableringer i markedet for salg av malt kaffe og hele bønner til dagligvarekjedene de siste årene, er det grunn til å fremheve Lervig Kaffe AS, som ble etablert i 2013 i Stavanger. Kaffebrenneriet leverer i dag malt kaffe til Coop, for salg i Coop Mega og Coop Obs! under varemerket RØST.

De finnes videre en del internasjonale aktører som har, eller i ferd med å bygge opp, sterke varemerker innenfor kaffekategorien og kan tenkes å kunne etablere seg som konkurrenter i det norske Grossistmarkedet. Partene vil i denne forbindelse særlig fremheve følgende potensielle konkurrenter:

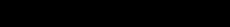
-  ²¹
-  ²²
- 
-  ²³
- 
- 

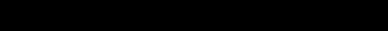
5.3 Markedsandelene i tilgrensende markeder

5.3.1 Markedsandeler i grossistmarkedet for pulverkaffe ("Instant")

Markedet for salg av pulverkaffe til dagligvarekjedene berøres ikke av foretakssammenslutningen. Ettersom kategorien må antas å utøve et visst konkurransepress på de markedet for salg av malt kaffe og hele bønner, oppgis for fullstendighetens skyld også de nasjonale markedsandelene for pulverkaffe. I dette segmentet er Nestlé den klart dominerende aktør; de øvrige leverandørene har en meget beskjeden tilstedeværelse.

²¹ Jf. 

²² 

²³ Jf. 

Markedsandeler for de fem største leverandørene av pulverkaffe til dagligvaremarkedet (totalt)		
Leverandør	Markedsandel basert på volum (ut fra butikk)	Markedsandel basert på omsetning (ut fra butikk)
A/S Nestlé Norge	80 %	91 %
JDE	4 %	3 %
Kjeldsberg Kaffebrenneri AS	6 %	2%
NorgesGruppen ASA	5 %	2 %
Coop	4 %	1 %

5.3.2 Markedsandeler i markedet for porsjonskaffe

Markedet for porsjonskaffe (puter, kapsler mv.) berøres ikke av foretakssammenslutningen.

Som nevnt ovenfor er det imidlertid på det rene at dette segmentet utøver et visst konkurransepress på markedet for malt kaffe, og tendensen går i retning av at porsjonskaffe tar en tiltagende andel av markedet. Innenfor porsjonskaffe er Nestlé (gjennom Nespresso og Dolce Gusto) den desidert største aktøren.

Markedsandeler for de fire største leverandørene av kapsler/puter/pads (porsjonskaffe) til dagligvaremarkedet (totalt)²⁴		
Leverandør	Markedsandel basert på volum	Markedsandel basert på omsetning (ut fra butikk)
A/S Nestlé Norge	60 %	52 %
JDE	30 %	33 %
Joh. Johannson Kaffe AS	6 %	11 %
Coop	2 %	2 %

5.3.3 Storhusholdning / HORECA

Etter partenes oppfatning berøres ikke dette markedet direkte av foretakssammenslutningen. Coop Norge Kaffe har riktignok et visst salg av kaffeprodukter til Coops egne kantiner/kafeer, men dette salget er meget beskjedent og utgjør en neglisjerbar

²⁴ Det bemerkes at Nestlés Nespresso kaffekapsler (som er markedsledende i Norge i sluttbrukermarkedet) ikke selges gjennom dagligvarekjedene, men via egne utsalgssteder og nettbutikker (jf. https://www.nespresso.com/no/no/Order-Capsules?icid=menu_coffee_QO). Partene har ikke tilgang på markedsdata som gjør det mulig å beregne Nestlés andel av det totale markedet for salg av porsjonskaffe til sluttbrukerne, men det er på det rene at dersom Nestlés salg av kapsler utenfor dagligvarekjedene medtas vil Nestlés markedsandel være enda høyere.

del av det totale storhusholdningsmarkedet. Coop har således hverken salgsfokus eller etablerte logistikkløp mot storhusholdningsmarkedet.

Storhusholdningsmarkedet er heller ikke regulert i de to tilknyttede avtalene som skal inngås mellom Coop og KDE som ledd i transaksjonen. For fullstendighetens skyld oppgis likevel de aggregerte markedsandelene for dette markedet for den totale kaffekategorien.

Markedsandelene i dette markedet er følgende (basert på volum over rullerende tolv måneder per august 2015):

Markedsandeler kaffe til HORECA (grossistsalg) ²⁵		
Leverandør	Volum (kg)	Markedsandel

5.4 De viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene i markedet for salg av malt kaffe og hele bønner til dagligvarekjedene (grossistmarkedet)

5.4.1 JDE Norge AS

5.4.1.1 Innledning

Ettersom bare JDE Norge AS har omsetning i Norge oppgis de største leverandørene, kundene og konkurrentene for JDE Norge AS innenfor markedet for malt kaffe og hele bønner.²⁶

5.4.1.2 Viktigste leverandører (råvarer kaffe) innenfor malt kaffe og hele bønner

Leverandør	Adresse og kontaktinfo	Verdi (NOK)	Volum (kg) ²⁷

²⁵ Kun de 7 største leverandørene er oppgitt.

²⁶ Det er de samme største konkurrentene, kundene og leverandørene innenfor både malt kaffe og hele bønner; markedene er derfor slått sammen i denne sammenheng.

²⁷ Oppgitte tall er bestilt volum; faktisk innveid volum kan variere noe.

Kunder	Omsetning MNOK	Andel av total omsetning
██████████ 28	██████████	██████████
████████████████████	██████████	██████████
██████████████████ 29	██████████	██████████

Som gjennomgått ovenfor er ikke de vertikalt integrerte kaffeprodusentene konkurrenter av JDE i *grossistmarkedet*.

- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]

20

5.4.2 Coop Kaffe

5.4.2.1 Viktigste leverandører (råvarer kaffe)

Leverandør	Verdi (NOK)	Volum (kg)
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

5.4.2.2 Viktigste kunder

Kunder	Omsetning MNOK	Andel av total omsetning
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

5.4.2.3 Viktigste konkurrenter

Som gjennomgått ovenfor er ikke de vertikalt integrerte kaffe produsentene konkurrenter av Coop i grossistmarkedet.

5.5 Sammenfattende vurdering av konkurransesituasjonen

Etter partenes oppfatning vil ikke foretakssammenslutningen "føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen" i de berørte markeder i strid med konkurranselovens formål.

Hovedelementet i transaksjonen – overdragelsen av Coop Norges Kaffes EMV-produksjonsvirksomhet til KDE – vil ikke i seg selv medføre noen endringer i konkurranseforholdene i de markeder hvor partene opererer.

Sett under ett vil transaksjonen etter partens oppfatning om noe bidra til å styrke konkurransen i markedet for kaffe produkter mellom dagligvarekjedene, ved at KDEs erverv av Coop Norge Kaffes produksjonsvirksomhet, sett i sammenheng med de tilknyttede produksjons- og distribusjonsavtaler, vil bidra til at både JDE Norges kaffe produkter og Coops egne merkevarer vil bli godt representert i alle Coops kjedekonsepter. Dette har den konsekvens at forbrukerne vil få større valgfrihet når det gjelder kaffe produkter innenfor alle kaffekategoriene som berøres av foretakssammenslutningen sammenlignet med slik markedssituasjonen er i dag, og vil legge til rette for mer konkurranse mellom Coops egne merkevarer og JDE Norges kaffemerker innenfor Coop, samt mer konkurranse mellom de fire dagligvarekjedene innenfor kaffekategorien.

Som det fremgår av redegjørelsen for markedssandelene ovenfor under punkt 5.2 er Joh. Johansson Kaffe AS (NorgesGruppen) den klart største aktøren i det norske markedet for salg av malt kaffe og hele bønner til sluttbrukerne. Etter gjennomføringen av transaksjonen vil Coop fremdeles stå fullstendig fritt til å kunne sette sine egne priser, og vil etter partenes oppfatning få styrket konkurransekraft innenfor kaffekategorien.

I et norsk kaffemarked som i stor grad er dominert av den største dagligvarekjedens (NorgesGruppen) egne merkevarer, er dette etter partenes oppfatning en klart positiv effekt av transaksjonen sett i et konkurranserettslig perspektiv.

I tillegg til økt valgfrihet for forbrukerne, vil transaksjonen bidra til realisering av effektivitetsgevinster i KDEs produksjonsvirksomhet. Uavhengig av hvordan produktmarkedet for kaffeprodukter nærmere avgrenses/segmenteres vil transaksjonen heller ikke medføre at KDE får en dominerende markedsposisjon.

6 EFFEKTIVITETSGEVINSTER

En rekke effektivitetsgevinster vil kunne realiseres dersom Coops kaffeproduksjon overtas av JDE Norge.

For det første vil JDE Norge kunne

For det andre vil økningen i produksjonsvolum føre til

For det tredje vil

For det fjerde vil JDE Norge få

Samlet sett har JDE Norge estimert

7 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

7.1 Melder /KDE

Det avlegges ikke eget årsregnskap for KDE. Konsernregnskap og årsberetning for Jacobs Douwe Egberts B.V. vedlegges som:

Bilag 4: Årsberetning og konsernregnskap for Jacobs Douwe Egberts B.V. for 2015.

I tillegg vedlegges for fullstendighetens skyld årsberetning og årsregnskap for JDE Norge AS:

Bilag 5: Årsberetning og konsernregnskap for JDE Norge AS (den gang Kaffehuset Friele AS) for 2014.³⁰

7.2 Coop Norge Kaffe AS

Årsberetning og årsregnskap for Coop Norge Kaffe vedlegges som:

³⁰ JDE Norge AS' årsberetning og årsregnskap for 2015 er foreløpig ikke ferdigstilt.

Bilag 6: Årsberetning og årsregnskap for Coop Norge Kaffe AS for 2015.³¹

8 TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER

Transaksjonen er ikke meldepliktig til andre konkurransemyndigheter, og krever heller ikke konsesjon eller tillatelse etter annen norsk lovgivning.

9 OFFENTLIGHET

Denne meldingen med vedlegg inneholder forretningshemmeligheter. Bilagene 1, 2, 3, 4, 6 og 7 anses av partene som forretningshemmeligheter, og skal unntas offentlighet i sin helhet. Meldingen inneholder også for øvrig forretningshemmeligheter; disse er markert med dobbel understrekning. Nærmere begrunnelse for at de angjeldende opplysninger skal unntas offentlighet er inntatt som:

Bilag 7: Begrunnelse for unntak fra offentlighet

10 AVSLUTTENDE BEMERKNINGER

På bakgrunn av gjennomgangen ovenfor, ber partene om at Konkurransetilsynet godkjenner foretakssammenslutningen.

Dersom Konkurransetilsynet har spørsmål til meldingen, står undertegnede naturligvis til disposisjon.

Med vennlig hilsen

Advokatfirmaet Thommessen AS



Karl O Wallevik
Advokat

³¹ Det gjøres oppmerksom på at årsregnskapet for Coop Norge Kaffe er styrebehandlet, men ennå ikke godkjent av generalforsamlingen i selskapet.