

Melding om foretakssammenslutning

-

NorgesGruppen ASA

og

enkelte aktiva fra Bama Dagligvare AS

25. NOVEMBER 2020

1. SAMMENDRAG

Meldingen inngis i forbindelse med at NorgesGruppen ASA («NorgesGruppen») overtar logistikkfunksjonen for frukt og grønt til butikker tilknyttet NorgesGruppen. Det er Bama Gruppen AS («Bama») – gjennom datterselskapet Bama Dagligvare AS («Bama Dagligvare») – som i dag utøver denne funksjonen (plukk på lager og distribusjon ut til butikk) for NorgesGruppen. Partene er enige om å endre den eksisterende samarbeidsavtalen, slik at NorgesGruppen selv produserer denne tjenesten. I ny samarbeidsmodell vil derfor Bama Dagligvare levere varer til NorgesGruppens lagre (ASKO), som deretter selv står for vareplukk mv. og distribusjon ut til butikk.

I forbindelse med endringen i samarbeidsmodellen, vil dagens ansatte i funksjonene som overtas fra Bama Dagligvare få tilbud om ansettelse i de relevante ASKO-selskapene, og ASKO vil også overta drifts- og anleggsmidler knyttet til logistikkfunksjonen. Bama Dagligvare leier i dag lagerareal av ASKO (i tilknytning til de lokale ASKO-lagre) og det er også ASKO som med unntak av én av lokasjonene utfører transporten til butikk på vegne av Bama Dagligvare.

Som Konkurransetilsynet («KT») er kjent med, er partene av den oppfatning at den delen av Bama Dagligvare som overdras ikke utgjør et «foretak» i konkurranselovens forstand, og at overtakelse av nevnte aktiva derfor ikke utgjør en foretakssammenslutning. Ettersom KT ikke har klargjort overfor partene om tilsynet er enig i at transaksjonen ikke utgjør en foretakssammenslutning, inngir partene en melding for å sikre en avklaring. Partene fastholder imidlertid at overtakelsen av nevnte aktiva ikke utgjør en foretakssammenslutning og at Konkurransetilsynet dermed ikke har hjemmel til å gripe inn mot transaksjonen etter konkurranseloven § 16.

Som det fremgår av meldingen, vil de planlagte endringene i logistikkfunksjonen uansett ikke ha negative virkninger på konkurransen. Dette skyldes bl.a. følgende forhold:

- Det faktum at NorgesGruppen overtar ansvar for logistikkfunksjonen for frukt og grønt til egne butikker endrer ikke konkurranseforholdene i grossistmarkedet, leverandørmarkedet eller dagligvaremarkedet.
- At NorgesGruppen selv overtar ansvaret for de funksjoner som tidligere har vært utført av Bama Dagligvare medfører ikke at konkurrenter av Bama Dagligvare eller NorgesGruppen risikerer å stenges ute eller på andre måter hemmes i konkurransen.
- Andre leverandører av frukt og grønt enn Bama vil lettere kunne levere direkte til NorgesGruppen (ikke via Bama). Dette vil styrke konkurransen på leverandørleddet.
- Den nye modellen gir NorgesGruppen økt konkurransekraft i form av bedre ferskhet / mindre svinn, bredere utvalg, lavere varekost og økt kvalitet i butikk. Dette vil gjøre NorgesGruppen i stand til å konkurrere hardere innenfor frukt og grønt-segmentet.

- Ny samarbeidsmodell vil ikke gjøre det vanskeligere for eventuelle nye aktører innen dagligvare å etablere seg i Norge. Bama har alltid stått fritt til å selge til hvem de vil, og slik vil det også være i fremtiden. Videre har ikke Bama i dag noen logistikkfunksjon å tilby tredjeparter (distribusjonen til NorgesGruppens butikker utføres i hovedsak av ASKO), slik at en ev. ny aktør både under dagens samarbeidsmodell og under en fremtidig samarbeidsmodell selv vil måtte organisere (eller kjøpe inn) en egen logistikkfunksjon (ev. i samarbeid med Bama slik NorgesGruppen og Rema har gjort).
- Det vil være betydelige synergier ved en samordning av logistikkfunksjonen til ASKO og Bama Dagligvare. NorgesGruppen kan effektivisere sin logistikk, herunder plukk og distribusjon til de enkelte butikker, bestillings- og informasjonsflyt, håndtering av matsikkerhet og reklamasjon mv.

2. MELDER

2.1 Melder

Navn: NorgesGruppen ASA
Org.nr.: 819 731 322
Adresse: Karenslyst allé 12-14, 0278 Oslo

2.2 Kontaktperson

Navn: Advokatfirmaet Ræder AS v/advokat Fredrik Ottesen
Adresse: Postboks 2944 Solli, 0230 Oslo
Tlf: 23 27 27 00 / 93 60 14 17
E-post: fot@raeder.no

3. ØVRIGE INVOLVERTE FORETAK

Navn: Bama Dagligvare AS (overdragelse av enkelte aktiva)
Org.nr.: 995 518 015
Adresse: Nedre Kalbakkveien 40, 0614 Oslo

Navn: Olav Aakre AS (overdragelse av enkelte aktiva)
Org.nr.: 910 009 974
Adresse: Minken Næringspark, 9027 Ramfjordbotn

4. BESKRIVELSE AV NY SAMARBEIDSMODELL

4.1 Beskrivelse av ny samarbeidsmodell og hvordan den kom i stand

4.1.1 Dagens samarbeidsmodell

Dagens samarbeidsmodell ble innført ved en samarbeidsavtale mellom partene fra 1998 som senere har vært gjenstand for diverse endringer og oppdateringer («Opprinnelig Samarbeidsavtale»). Etter denne avtalen har

Bama (i praksis via sitt datterselskap Bama Dagligvare) ansvar for distribusjon av frukt og grønt fra Bama til NorgesGruppens butikker. Eierskap til varene går over ved levering i butikk. Lagervirksomheten i Bama Dagligvare utføres av 511 ansatte (ca. 281 årsverk) som sørger for varemottak, plukking og klargjøring av frukt og grønt. Bama Dagligvare leier mesteparten av sitt lagerbehov av ASKO (i tilknytning til lokale/regionale ASKO-lagre). Bama Dagligvare eier selv eiendeler i form av innredning, trucker mv. til bruk på lagrene. Med unntak av Frukt-Grønt Spesialisten AS sitt lager på Lierstranda, som har egne biler og sjåførere, kjøper Bama Dagligvare transporttjenester av ASKO for levering fra lokalt lager til butikk. En ikke ubetydelig del av driftskostnadene i Bama Dagligvare knytter seg til kjøp av lager- og transporttjenester fra ASKO. Bama Dagligvare mottar bestillinger og fakturer direkte til butikk.

4.1.2 Ny samarbeidsmodell

I den nye samarbeidsmodellen vil ASKO overta Bamas ansvar for bestilling/avrop, varemottak, lagerhold, plukk og distribusjon av frukt og grønt til butikk. Bama Dagligvare leverer varene til de regionale ASKO-lagrene og eierskap til varene går over ved levering på ASKOs rampe. ASKO vil stå for oppfølging av butikk (bestilling, fakturering mv.). Dette gjøres i henhold til etablerte rutiner, slik at butikkene forholder seg til ett system. NorgesGruppen og Bama Dagligvare vil også under ny modell samarbeide om innovasjon og produktutvikling, salgsplanlegging og aktivitetsplaner. Målsettingen med den nye samarbeidsmodellen er å tilføre økt konkurransekraft til butikk i form av høyere kvalitet, økt ferskhet, bredere utvalg, redusert varekost og mer effektiv håndtering.

Partene har 15. oktober 2020 inngått to avtaler som skal sikre overgangen til ny samarbeidsmodell. Avviklingen av Opprinnelig Samarbeidsavtale og implementeringen av den nye samarbeidsmodellen reguleres i en avtale kalt «Avviklings- og implementeringsavtale». Rolle- og ansvarsfordelingen i den nye samarbeidsmodellen reguleres i «Hovedavtale».

Bilag 1 Avviklings- og implementeringsavtale, 15. oktober 2020

Bilag 2 Hovedavtale, 15. oktober 2020

Bama Dagligvare vil fortsette som et eget selskap i Bama, og skal jobbe for å sikre et attraktivt sortiment til konkurransedyktige betingelser. Bama Dagligvare vil i ny samarbeidsmodell blant annet ha ansvar for kategoriutvikling og planlegging av norsk produksjon. Videre skal Bama Dagligvare bistå NorgesGruppen med rådgivning og innspill i sortimentssetting i samarbeid med forsyningsleddene, herunder bistå i utarbeidelsen av salg- og markedsplaner. I situasjoner med under- eller overproduksjon skal Bama Dagligvare bistå ASKO med styringssignaler, og generelt bidra til en best mulig logistikk fra leverandør til ASKO. NorgesGruppen vil årlig forhandle om priser med Bama Dagligvare som tidligere.

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

4.2.1 ASKO overtar kontroll over nærmere spesifiserte aktiva

Det fremgår av Avviklings- og implementeringsavtalen at de ulike ASKO-selskapene på tidspunktet for gjennomføring vil overta varig kontroll over nærmere angitte drifts- og anleggsmidler, varelager og ansatte fra avdelingene til Bama Dagligvare. Det er følgelig ikke tvilsomt at det skjer et skifte av kontroll over disse aktivaene. Som nevnt over er melder av den oppfatning at aktivaene som NorgesGruppen overtar kontroll over ikke utgjør et foretak (eller del av et foretak). Begrunnelsen for vår vurdering følger i neste punkt.

4.2.2 Aktivaene som overtas utgjør ikke et foretak eller del av et foretak

Konkurranselovens kapittel 4 om kontroll med foretakssammenslutninger kommer bare til anvendelse på erverv hvor to tidligere uavhengig foretak blir til ett foretak. Det er følgelig et krav at både erverver og det som erverves er et «foretak» i konkurranselovens forstand. Reglene kommer til anvendelse både på salg av hele og «deler» av et foretak. Deler av et foretak kan typisk være et datterselskap eller en divisjon. Videre er det ikke et krav om at det som selges skal være en egen juridisk enhet for at det skal kunne være et foretak. Erverv av aktiva (innmatskjøp) kan derfor, etter omstendighetene, også være kjøp av (deler av) et «foretak».

Samtidig er det helt klart at ikke et hvert salg av aktiva mellom foretak utgjør en foretakssammenslutning. Dette er også lagt til grunn i KT's veiledende uttalelse fra 7. september 2005 om overføring av næringsseidom og begrepet «foretakssammenslutning». KT slår her først fast at der det dreier seg om overføring av «et foretaks samlede aktiva», vil det som regel foreligge en foretakssammenslutning. KT skriver videre at det vil kunne være tvilsomt om man har å gjøre med en foretakssammenslutning der hvor kun deler av et foretaks aktiva overtas (her nevner KT som eksempler fast eiendom, kundeportefølje, ansatte, immaterielle rettigheter og konsesjoner). Spørsmålet om de aktuelle aktiva utgjør et «foretak» beror ifølge tilsynet på om aktivaene utgjør «virksomhet det kan knyttes omsetning til». KT presiserer dette videre som følger:

«For at overføring av aktiva skal utgjøre en foretakssammenslutning, må det være mulig å kunne si at de aktiva det gjelder er grunnlaget for virksomhet (engelsk: "business") i et marked, og at det er mulig å knytte omsetning til denne virksomheten. Dette innebærer blant annet at overføring av aktiva som kun har fjern eller indirekte tilknytning til virksomheten i et marked som regel ikke vil være en foretakssammenslutning. Det samme gjelder aktiva som av en eller annen grunn en viss tid ikke har vært i bruk i forbindelse med virksomhet i et marked.»

Kravet om at det må være mulig å knytte omsetning til virksomheten de aktuelle aktiva utgjør på en klar måte, gjør at det ikke kan være for komplisert eller upraktisk å avgjøre hvilken omsetning det dreier seg om. En målestokk kan her være om det byr på for stor usikkerhet å avgjøre hvilken omsetning som eventuelt skal legges til grunn ved vurderingen av om transaksjonen vil være unntatt fra den alminnelige meldeplikten.»

Veilederen viser til Kommisjonens daværende veiledning om begrepet «concentration» og det tilsvarende kravet der om «virksomhet i et marked» som det kan knyttes omsetning til. I EU-kommisjonens (någjeldende) konsoliderte jurisdiksjonsmeddelelse, avsnitt 24 er det formulert slik:

“The acquisition of control over assets can only be considered a concentration if those assets constitute the whole or a part of an undertaking, i.e. a business with a market presence, to which a market turnover can be clearly attributed”

Det følger av dette at overdragelse av aktiva kun anses som en foretakssammenslutning hvis disse aktivaene utgjør en virksomhet med tilstedeværelse i markedet («a market presence») som genererer en omsetning. I vurderingen av om de aktiva som overdras har «market presence» vil det ha betydning hvor fjernt fra markedet aktiviteten og aktivaene har befunnet seg, herunder om de har blitt brukt til å tilby varer eller tjenester på et (åpent) marked.

Der hvor kun deler av en virksomhet overføres, må det også vurderes om de aktivaene som overdras alene er

nok til å utøve selvstendig virksomhet. Dersom f.eks. en produksjonslinje for et gitt produkt overdras sammen med ansatte til å betjene produksjonslinjen, blir spørsmålet om dette er nok til å gi «market presence» når det ikke følger med varemerke, markedsførings- og salgsapparat, kapital og leverandørrelasjoner. Tilsvarende må legges til grunn for aktiva fra en grossistenhet.

I denne sammenheng er det interessant å se hva Kommisjonen skriver i sin jurisdiksjonsmeddelelse (i tilknytning til outsourcingavtaler (avsnitt 26)). Først slår Kommisjonen fast at overføring av aktiva i forbindelse med outsourcingavtaler bare kan utgjøre en foretakssammenslutning der hvor de aktivaene som overføres utgjør et foretak eller en del av et foretak, altså «a business with access to the market». Deretter uttaler Kommisjonen at:

*“This requires that the assets previously dedicated to in-house activities of the seller will enable the outsourcing service supplier to provide services not only to the outsourcing customer **but also to third parties, either immediately or within a short period after the transfer.**” (uthevet her)*

Dersom aktivaene som overdras ikke allerede brukes til å betjene tredjeparter, er det viktig, skriver Kommisjonen, at aktivaene omfatter «those core elements that would allow an acquirer to build up a market presence», herunder nevnes «marketing facilities».

I vurderingen av om aktiva som overdras gjør det mulig å «build up a market presence» skal man se bort fra kjøpers (NorgesGruppens) eksisterende aktiviteter. I M.6853 (Flextronics/Motorola) uttalte Kommisjonen følgende om dette:

*«The Commission's conclusion is based on the fact that the Motorola Assets, **on a standalone basis (and therefore regardless of Flextronics' existing activities, which may complement them post-transaction) include the necessary elements to supply third parties (in addition to Motorola) either immediately (...) or within a short period of time (...) following completion of the proposed transaction.**» (uthevet her)*

Etter vår vurdering har ikke aktivaene som overtas fra Bama Dagligvare en slik tilstedeværelse på markedet som kreves for at det skal være et «foretak». Bama Dagligvare (hvor også sentrale funksjoner blir liggende igjen) ble opprettet kun for å betjene NorgesGruppen. Selskapet opptre ikke i noe marked, i den forstand at det ikke markedsfører sine grossist- og lagertjenester i noe marked og kniver om å vinne nye kunder. NorgesGruppen har i en periode satt bort produksjon av en tjeneste til Bama Dagligvare som nå skal produseres in-house. Formålet er å betjene egne butikker. Aktivaene som er gjenstand for overdragelse i den meldte transaksjonen, inkluderer uansett ikke alle nødvendige elementer for å kunne tilby tjenester til tredjeparter. Det er snakk om overdragelse av drifts- og anleggsmidler og ansatte – hovedsakelig innenfor plukk- og lagervirksomhet. For at denne delen av virksomheten skal kunne tilby tjenester til tredjeparter, er den for det første avhengig av ASKO, som eier lagrene og dessuten står for transporten fra lager til butikk. For det andre er den avhengig av den delen av Bama Dagligvare som ikke overdras. Dette er personell knyttet til administrasjon, salg og markedsføring. Det følger av dette at aktivaene som overdras ikke utgjør et «foretak» i konkurranserettslig forstand.

På denne bakgrunn fastholdes at det ikke dreier seg om noen foretakssammenslutning, og konsekvensen er at KT ikke har hjemmel til å gripe inn mot avtalen etter reglene i konkurranselovens kapittel 4.

4.3 Beskrivelse av det strategiske og økonomiske rasjonale bak transaksjonen

Formålet med den nye samarbeidsmodellen er økt konkurransekraft i butikk. Frukt og grønt er en viktig varegruppe for forbruker og benyttes aktivt av NorgesGruppens profiler i markedsføring mv. Økt konkurranse på sisteleddet har gitt redusert lønnsomhet de siste årene. Etter flere år med god vekst i det norske dagligvaremarkedet, har veksten avtatt de siste årene (sett bort fra de særlige effektene av covid-19 den siste tiden). Markedet preges av redusert lønnsomhet for butikk, svakere markedsvekst og økt priskonkurranse mot forbruker. Dette gjør det nødvendig å forbedre og effektivisere samarbeidsmodellen, for å konkurrere i et marked med stadig større kostnadsfokus.

Den nye samarbeidsmodellen vil gi vesentlige kostnadsbesparelser både på butikk- og grossistledet. Dette skyldes bl.a. bortfall av doble funksjoner, mer effektiv logistikk, redusert svinn og økt salg som følge av mer presise bestillingsløsninger og rutiner. I tillegg vil felles data- og butikkssystemer gi betydelig reduserte IT-kostnader.

NorgesGruppen ønsker selv å stå for logistikkfunksjonen og distribusjonen av frukt og grønt, slik at Bama blir en mer tradisjonell leverandør til NorgesGruppen (ASKO). NorgesGruppen mener dette ikke bare vil effektivisere egen logistikk, men det vil også medføre effektiviseringer i butikk og dermed lavere kostnader. Et bedre grep om varestrømmen vil også kunne bidra til produktutvikling og økt differensiering fra konkurrentene. Dette kan i sum gjøre NorgesGruppens butikkjeder i stand til å konkurrere hardere i den viktige frukt- og grønt-kategorien, til det beste for forbrukerne.

5. BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN

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

5.1.1 NorgesGruppen

NorgesGruppens kjernevirksomhet består av to virksomhetsområder; detalj og engros.

Detaljvirksomhetens hovedområder omfatter:

Dagligvare: NorgesGruppen har ca. 1800 dagligvarebutikker fordelt på fire dagligvarekonsepter: KIWI, MENY, SPAR og JOKER. De tre sistnevnte tilbyr også netthandel. Om lag ■% av butikkomsætningen kommer fra kjøpmannseide kjedemedlemmer, mens det øvrige kommer fra egneide butikker.

Servicehandel mv.: NorgesGruppen Servicehandel (NGS) utvikler og drifter konsepter som tilbyr lettvinde måltids- og drikkeløsninger. Virksomheten består av ca. 900 utsalgssteder og tre servicehandelskonsepter:

- Deli de Luca – franchisebasert convenience-konsept med totalt 29 butikker, samt 69 utsalgssteder på ESSO-stasjoner
- MIX – Landsdekkende kjøpmannsdrevet kjede som består av MIX kiosker og gatekjøkken og medlemmer med samarbeidsavtale. I overkant av 500 kjøpmannseide kiosker og gatekjøkken
- JaFs – ca. 50 kjøpmannseide gatekjøkken

I tillegg kommer:

- Kaffebrenneriet – består av 42 kaffebarer (NorgesGruppen eier 50 %)
- Big Horn Steak House – franchisebasert konsept med 16 restauranter i Norge (NorgesGruppen eier 50 %)

NorgesGruppen er også indirekte eier av kaffebarkjeden Dromedar Kaffebar AS (eies av Solberg & Hansen AS), som driver 12 kaffebarer i Bergen, Trondheim, Ranheim, Stjørdal og Ålesund.

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

NorgesGruppen eier i tillegg **produksjonsvirksomhetene** Joh Johannson Kaffe AS, Bakehuset AS og Matbørsen AS gjennom sitt heleide datterselskap NorgesGruppen Merkevarer AS, som også eier Unil AS (driver NorgesGruppens virksomhet innen egne merkevarer).

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

5.1.2 Visse aktiva tilhørende Bama Dagligvare

NorgesGruppen skal etter avtalen overta ansatte og visse andre aktiva ved ti avdelinger i Bama Dagligvare. Oversikt over avdelingene, og enkelte nøkkeltall følger nedenfor (tall for 2019):

Selskap	Avdeling	2019 omsetning TNOK	Antall ansatte (årsverk)
Bama Dagligvare AS	Oslo		
Bama Dagligvare AS	Østfold		
Bama Dagligvare AS	Lundteigen*		
Bama Dagligvare Larvik AS	Larvik	861 831	
Bama Dagligvare AS	Hamar		
Bama Dagligvare AS	Agder		
Bama Dagligvare AS	Stavanger		
Bama Dagligvare AS	Bergen		
Frukt & Grønt Spesialisten A/S	Frukt og Grønt Spes.		
Bama Dagligvare AS	Trondheim		
Olav Aakre AS	Aakre DV		

*) Merk at avdeling Lundteigen i løpet av 2019 ble delt (75/25) mellom Avd. Østfold og Avd. Hamar i løpet av året.

Med unntak av Frukt-Grønt Spesialisten AS som er lokalisert i Lier, er driften i dag samlokalisert med ASKO's regionale lagre, og Bama leier lagerplass av ASKO. Frukt-Grønt Spesialisten AS leier lager av en tredjepart. Denne avtalen vil overdras til ASKO.

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

Med unntak av Frukt-Grønt Spesialisten AS (som har egne biler og sjåfører) skjer all distribusjon ved at Bama Dagligvare kjøper transporttjenester av ASKO. Det er derfor et begrenset antall kjøretøy som overtas (se nærmere nedenfor).

Partene vil som nevnt terminere Opprinnelig Samarbeidsavtale som gir Bama Dagligvare rett til å stå for distribusjon av frukt og grønt til NorgesGruppens butikker, og NorgesGruppen vil i fremtiden selv sørge for at frukt og grønt blir distribuert ut til sine kjeder. Konkret vil NorgesGruppen overta ansvaret for:

- Bestilling, fakturering, reklamasjoner til/fra butikk
- Salgsplanlegging / bestilling/avrop av varer
- Varemottak / varekontroll
- Vareplukk (ekspedering)
- Distribusjon til butikk
- Utteksling av flerbruksemballasje (IFCO)

For å utføre disse tjenestene vil 511 av de ansatte i Bama Dagligvare tilbys jobb i de lokale ASKO-enhetene. Langt de fleste er lagermedarbeidere, men det vil også være ansatte tilknyttet bestilling/avrop, varekontroll og kundeservice. En komplett oversikt over ansatte som overtas er inntatt i vedlegg 4.1 til Avviklings- og implementeringsavtalen.

Partene har også blitt enige om at NorgesGruppen skal overta drifts- og anleggsmidler knyttet til logistikkvirksomheten (bokført verdi ca. ■ MNOK per 31. august 2020). Det er bokført verdi per siste regnskapsrapport før gjennomføringstidspunktet som vil utgjøre vederlaget for drifts- og anleggsmidlene som overtas. Partene er enige om at dette tilsvarer virkelig verdi av drifts- og anleggsmidlene. En komplett oversikt over drifts- og anleggsmidler som overtas er inntatt i vedlegg 4.1 til Avviklings- og implementeringsavtalen. NorgesGruppen/ASKO overtar også varelager slik dette er på gjennomføringstidspunktet.

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

NorgesGruppen har en ikke-kontrollerende eierpost på 46 % i Bama. I tillegg har NorgesGruppen eierandeler i flere mindre, regionale grossistforetak, herunder H I Giørtz Sønner AS (35 %) og K Ekrheim AS (33 %). ASKO eier 50 % av aksjene i Olav Aakre AS, øvrige aksjer eies av Bama Dagligvare.

Eierposten i Bama vil ikke endres som følge av den nye samarbeidsmodellen.

K. Ekrheim AS distribuerer en rekke varer til Joker- og Nærbutikker i Oslo og Akershus på vegne av NorgesGruppen. K. Ekrheim AS har videre en transportavtale med Bama Dagligvare avd. Oslo for frukt og grønt til disse butikkene. Ny samarbeidsmodell vil ikke medføre noen endringer for K. Ekrheim AS annet enn at selskapet nå bare vil forholde seg til ASKO.

H I Giørtz Sønner AS kjøper i dag frukt og grønt fra Bama Trading og distribuerer dette (sammen med en rekke andre varer) til NorgesGruppens butikker og enkelte Bunnprisbutikker i Nordfjord og på Sunnmøre. Ny

samarbeidsmodell vil ikke medføre noen endringer for H I Giørtz Sønner AS (utover at innkjøpet antakelig vil gjøres fra Bamaselskapet Bama Dagligvare).

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

	Omsetning 2019 (mill. kr)	Driftsresultat 2019 (mill. kr.)
NorgesGruppen	90 326	4 265
Bama Dagligvare*	7126	188

*) De oppgitte tall er for hele Bama Dagligvare inkl. datterselskap (konserntall). Det er vanskelig å gi et godt anslag på hvor stor del av omsetning og resultat som knytter seg til de aktivaene som overtas.

5.4 Bransjeorganisasjoner de involverte foretakene er medlem av

Både NorgesGruppen og Bama er medlem av Virke.

6. GENERELT OM MARKEDENE SOM BERØRES AV TRANSAKSJONEN

6.1 Innledning og oversikt over berørte markeder

Bama er en stor leverandør av frukt og grønt til dagligvaremarkedet, storhusholdningsmarkedet og KBS-markedet. Bama leverer også drikke og påsmurte produkter.

Bama tar også ansvar for logistikken i den anledning, i form av plukking, pakking og utkjøring av varer til kundene. Storhusholdningskunder får disse tjenestene fra Bama Storkjøkken AS. Innenfor dagligvare er logistikkvirksomheten delt mellom Bama Dagligvare, som betjener NorgesGruppen, og BaRe Frukt & Grønt AS sammen med datterselskaper («BaRe Frukt & Grønt»), som betjener Rema 1000. BaRe Frukt & Grønt blir ikke berørt av ny samarbeidsmodell mellom Bama og NorgesGruppen.

NorgesGruppen er aktiv i nedstrømsmarkedet for detaljhandel med dagligvarer. Partenes markedsandeler overstiger 30 % i hvert av disse markedene.

NorgesGruppen er også fullsortimentsgrossist innen dagligvare, storhusholdning og servicehandel. Markedene for fullsortiments grossistleveranser til de tre markedssegmentene tilhører ikke samme produktmarked som markedet for frukt og grønt grossistleveranser, og disse markedene er derfor ikke berørte (se nærmere om dette nedenfor i pkt. 6.2).

Det følger av dette at både grossistmarkedet for frukt og grønt til dagligvaremarkedet og detaljistmarkedet for salg av dagligvarer, er vertikalt berørte markeder, jf. konkurranseloven § 18 bokstav e.

6.2 Nærmere om det relevante markedet – nasjonale avtaler om grossistleveranse av frukt & grønt til dagligvarebutikker

6.2.1 Nasjonale avtaler om grossistleveranse av frukt og grønt til dagligvarebutikker

I tidligere praksis fra KT er det lagt til grunn at grossistleveranser til henholdsvis dagligvare, storhusholdning og servicehandel utgjør separate markeder. Dette blant annet som følge av ulikheter i kundegrupper,

leveringsfrekvens, forpakkingsstørrelse, produktsortiment, markedsføring, salgsoppfølging mv.² KT har også lagt til grunn at det eksisterer egne markeder for fullsortimentsgrossister, og at dette markedet skiller seg fra spesialgrossister og produsenter som leverer direkte til kundene. Spesialgrossister vil typisk levere en eller flere begrensede varegrupper, og skiller seg således fra fullsortimentsgrossistene ved at sistnevnte fungerer som hovedgrossist for kundene, og leverer et bredere spekter av produkter.

Alle dagligvarekjedene i det norske markedet har nasjonale avtaler om grossistleveranser av frukt og grønt til sine butikker. Etter melderens oppfatning, utgjør slike nasjonale avtaler et separat marked atskilt fra eventuelle lokale leveranser av frukt og grønt.

Ettersom markedet utelukkende omfatter nasjonale grossistleveranser av frukt og grønt, legger melder til grunn at markedet er nasjonalt i utstrekning.

6.2.2 Dagligvarer solgt gjennom dagligvarebutikker

I vedtak V2015-24 la KT til grunn at det relevante produktmarkedet var «dagligvarer solgt gjennom dagligvarebutikker, hvor alle segmenter inngår». Om det geografiske markedet var tilsynets vurdering at dette markedet både har en nasjonal og en lokal dimensjon.

For denne meldingen tar vi utgangspunkt i Konkurransetilsynets avgrensning av det relevante marked i nevnte sak.

Melder finner grunn til å understreke at det kun er den nasjonale dimensjonen av markedet for dagligvare solgt gjennom dagligvarebutikker som er relevant for denne saken, ettersom eventuelle virkninger knytter seg til forholdet mellom grossist- og detaljistleddet. Dagligvarekundernes substitusjonsmuligheter, og dermed dagligvaremarkedets lokale dimensjon, har ingen betydning for forholdet mellom grossistene og detaljistene.

7. NÆRMERE OM DE BERØRTE MARKEDENE, HERUNDER MARKEDSSTRUKTUR OG MARKEDSANDELER

7.1 Oversikt over markedet for nasjonale avtaler om grossistleveranser av frukt og grønt til dagligvarehandelen

Det er fire grossister som opererer i markedet for nasjonale grossistleveranser av frukt og grønt til dagligvarehandelen; Norfresh, Coop, BaRe Frukt & Grønt og Bama Dagligvare. Coop har grossistleveranser av frukt og grønt som en integrert del av selskapets grossistvirksomhet. Gjennom de Bama-kontrollerte selskapene BaRe Frukt og Grønt og Bama Dagligvare kjøper henholdsvis Rema og NorgesGruppen frukt og grønt og distribusjonstjenester fra Bama (som i stor grad kjøper distribusjonstjenester av ASKO for leveransene til NorgesGruppens butikker).

Bunnpris har en avtale med Norfresh AS om leveranse av frukt og grønt. På Møre får Bunnpris varer levert av ASKO Molde og H I Giørtz Sønner AS [REDACTED].

² Vedtak V2004-21 Joh-system AS/Engrospartner AS og Avgjørelse A2014-1 NorgesGruppen Partner AS – Konsum Gruppen AS.

Bama har siden 1990-tallet vært NorgesGruppens hovedleverandør av frukt og grønt, inkludert grossist-/distribusjonstjenester. Betingelser (priser og rabatter) forhandles årlig med Bama Dagligvare, i likhet med leverandører av andre varegrupper. Coops grossistvirksomhet for frukt og grønt har i lang tid vært en integrert del av Coop. Rema har hatt Bama som sin viktigste samarbeidspartner på frukt og grønt siden 1998. Bunnpris' samarbeid med Norfresh går, etter det NorgesGruppen forstår, tilbake til 2010.

Bama Dagligvare får sine varer fra forsyningsleddene i Bama. Norsk produksjon forvaltes av Bama avd. Trading i samarbeid med Gartnerhallen (produsentsamvirke med over 1100 medlemmer). Internasjonalt kjøper Bama avd. Trading i stor grad direkte fra mer enn 180 leverandører fra hele verden. Internasjonal produksjon står for ca. 65 % av volumet i Bama.

7.2 Aktørenes samlede omsetning

7.2.1 Markedet for nasjonale avtaler om grossistleveranser av frukt og grønt til dagligvarehandelen

	Omsetning 2019 (MNOK)*	Markedsandel
Bama Dagligvare		
BaRe Frukt & Grønt		
Norfresh		
COOP		
Sum		100 %

*) Omsetningstallene inkluderer fersk frukt, bær, grønnsaker, bladsalater og poteter. For andre aktører enn Bama Dagligvare, bygger tallene nedenfor på melderens beste anslag. Anslagene tar utgangspunkt i Nielsentall for salg ut av butikk.

Det totale markedet for frukt og grønt er naturligvis betydelig større, og omfatter netthandel, spesialforretninger, torghandel, bondens marked og annen omsetning direkte fra produsent.

7.2.2 Markedet for dagligvarer solgt gjennom dagligvarebutikker

I tabellen under følger en oversikt over markedsandeler i markedet for dagligvarer solgt gjennom dagligvarebutikk.³ Ettersom transaksjonen utelukkende berører relasjonen grossist og detaljist som følge av endringer i logistikkleddet, medfører ikke overdragelsen av logistikkvirksomheten noen direkte endring i konkurransesituasjonen ut mot sluttbrukerne på detaljistleddet. Markedsandelene på detaljistleddet angis derfor kun på nasjonalt nivå.

Dagligvaregruppering	Omsetning 2019(MNOK)	Markedsandel
NorgesGruppen	77 966	43,7 %
Coop	52 539	29,5 %
Rema 1000	41 391	23,2 %
Bunnpris	6 411	3,6 %
Øvrige	89	0 %
Totalt	178 400	100,0 %

³ Dagligvare rapporten 2020.

8. SALGSKANALER, SAMARBEIDSAVTALER, TILBUDS- OG ETTERSPORSELSSTRUKTUR I MARKEDENE MV.

8.1 De vanligste salgskanalene i de berørte markedene

Som det fremgår over, omhandler de berørte markedene grossistleveranser av frukt og grønt til dagligvaremarkedet.

Dagligvarer selges i all hovedsak til sluttkunden gjennom fysiske butikker, men en mindre – men økende – andel selges gjennom nettbutikker. Som følge av bransjeglidning selges det også betydelige mengder dagligvarer i butikker med bredt vareutvalg (f.eks. Europris og Normal), samt i kiosker og bensinstasjoner.

8.2 De viktigste samarbeidsavtalene i de berørte markedene

Som det fremgår av beskrivelsen under punkt 7.1, er markedet preget av langvarige samarbeidsavtaler mellom leverandør/grossist og dagligvaregruppering.

NorgesGruppen har også en langsiktig samarbeidsavtale med Gartnerhallen for leveranse av frukt og grønt fra norske produsenter. Den opprinnelige avtalen fra 1998 ble avløst av ny avtale i [REDACTED]. Bama håndterer avtaleforholdet på vegne av NorgesGruppen, slik at disse varene også distribueres over Bama.

8.3 Etterspørselsstrukturen i de berørte markedene

Som det fremgår over, etterspør dagligvarekjedene nasjonale avtaler om grossistleveranser av frukt & grønt, og det er lite bevegelse mellom grupperingene.

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

Utvikling av mer avanserte IT-systemer og automatisering av lagerdrift innebærer at distribusjonsfunksjoner generelt og lagerdrift spesielt går i retning av et stadig minkende behov for ansatte til å utføre oppgaver manuelt. Det er også en utvikling mot å gjøre hele varestrømmen mer miljøvennlig, og det omfatter bl.a. solcelleenergi til å drive lagerbygg og biler som kjører på ikke-fossilt brennstoff.

I nedstrømsmarkedet for detaljsalg av dagligvarer er produktutvikling selvsagt veldig viktig, noe som bl.a. illustreres ved de mange nye produktene som lanseres hvert år. De siste årene har det også vært en betydelig utvikling knyttet til selve handleopplevelsen, bl.a. i form av selvbetjeningskasser og nye betalingsløsninger.

8.5 Hvilke virkninger ny samarbeidsmodell antas å ha for markedsstrukturen i de berørte markedene

Etter melders oppfatning vil ny samarbeidsmodell skjerpe konkurransen i de berørte markedene.

I detaljistmarkedet vil ikke endringen av samarbeidsmodell påvirke leveranser av frukt og grønt til NorgesGruppens konkurrenter. Rema får sine leveranser av frukt og grønt fra Bama gjennom BaRe Frukt & Grønt. Endringen vil heller ikke ha noen betydning for leveranser til Coop, som har sin egen grossistvirksomhet for frukt og grønt, utenom Bama-systemet. I dag kan det dessuten diskuteres om det er noe konkurranse om nasjonale leveranser til dagligvarekjedene, ettersom både Coop, Rema og NorgesGruppen har hatt sine faste grossister i mange år.

Det er en viss konkurranse om leveranser til Bunnpris. Bunnpris bruker Norfresh som frukt- og grøntgrossist og har i tillegg [REDACTED]

[REDACTED]. Melder kan ikke se at innføringen av ny samarbeidsmodell vil påvirke konkurransen om leveranser til Bunnpris eller Bunnpris sin tilgang til grossisttjenester innen frukt og grønt.

Ny samarbeidsmodell vil heller ikke ha negative virkninger for eventuelle nyetableringer i dagligvaremarkedet, fordi tilgangen til grossisttjenester for frukt og grønt (herunder leveranser fra Bama) ikke påvirkes. Ettersom ASKO står for distribusjonen av frukt og grønt for Bama Dagligvare, kan Bama Dagligvare heller ikke i dag distribuere frukt og grønt til eventuelle nyetableringer uten ASKOs medvirkning. Den nye samarbeidsmodellen vil derfor ikke vanskeliggjøre en ny dagligvareaktørs tilgang til frukt og grønt og situasjonen blir i praksis den samme etter gjennomføring. Nyetableringer vil også kunne inngå grossistavtale med ASKO, tilsvarende avtalen mellom ASKO og Bunnpris, som også vil kunne omfatte frukt og grønt. Nyetableringer vil i tillegg kunne inngå avtale om leveranser fra Bama, ev. gjennom særskilt opprettet grossistselskap i Bama-systemet.

Ny samarbeidsmodell vil heller ikke ha noen innvirkning på grossistmarkedet for frukt og grønt. På tross av at NorgesGruppen er en viktig kunde av Bama Dagligvare (den eneste), er det vanskelig å se at integrasjonen mellom dem vil ha noen betydning for Bama Dagligvares konkurrenters tilgang til kunder. Som nevnt har de tre andre nasjonale frukt- og grøntgrossistene hver sin faste kunde, henholdsvis Rema, Coop og Bunnpris. Ny samarbeidsmodell vil imidlertid medføre at dagligvarekjedene konkurrerer enda sterkere enn før om å ha mest effektiv logistikk. Vi kan heller ikke se at ny samarbeidsmodell skulle ha betydning for eventuelle nyetableringer i markedet for nasjonale frukt- og grøntgrossister.

Det finnes i tillegg noen mindre *lokale* og *regionale* frukt- og grøntaktører, men heller ikke for disse vil konkurransesituasjonen endres som følge av at NorgesGruppen selv står for utkjøring av frukt og grønt til butikk. Innføringen av ny samarbeidsmodell vil snarere medføre at andre leverandører av frukt og grønt lettere vil kunne levere direkte til NorgesGruppen (ikke via Bama).

Dagens samarbeidsavtale løper uansett ut i [REDACTED] og NorgesGruppen vil deretter stå fritt til å bestemme hvem som skal stå for logistikk av frukt og grønt. Dersom partene i stedet for den valgte løsningen hadde valgt å inngå en ny leverandøravtale uten logistikkvirksomheten (og uten overtakelse av ansatte og aktiva), ville dette ha fått samme virkning som den valgte løsningen, men med den forskjell at det ville være mindre samfunnsøkonomisk rasjonelt.

8.6 Konkurrenter

Som beskrevet ovenfor, er det i dag liten konkurranse mellom de ulike frukt og grønt-grossistene, da disse er tett integrert med sine respektive kunder. NorgesGruppen kjøper i dag det alt vesentligste av frukt og grønt fra Bama Dagligvare. Effektivitet i grossist- og logistikkfunksjonen er imidlertid en nøkkel til konkurranseevne i detaljistmarkedet.

NorgesGruppens viktigste konkurrenter i detaljistmarkedet er Rema 1000, Coop, Bunnpris og øvrige kjedeuavhengige dagligvarebutikker. I tillegg utøves et ikke ubetydelig konkurransepress fra grensehandel og netthandel, samt aktører med dagligvarer som del av sortimentet (butikker med såkalt bredt vareutvalg).

Den sterke konkurransen i detaljistmarkedet innebærer at dagligvarekjedene vil ha incentiver til å opprettholde fokuset på effektivisering av logistikken ved leveranser fra grossist til butikk.

8.7 Kunder

Som beskrevet ovenfor, er NorgesGruppen med dens medlemmer Bama Dagligvares eneste kunde, med unntak av noen få enkeltbutikker i Bunnpris-kjeden.

NorgesGruppens kunder er et stort antall forbrukere av dagligvarer, og angis ikke spesifikt.

8.8 Leverandører

Bama Dagligvare kjøper i all hovedsak frukt og grønt fra de ulike forsyningsleddene i Bama, hvorav Bama avd. Trading står for den klart største delen.

NorgesGruppens butikker får mesteparten av sine varer levert fra NorgesGruppens egen fullsortimentsgrossist ASKO. De viktigste øvrige leverandører som leverer direkte til detaljistmarkedet er [REDACTED].

9. ETABLERING OG EKSPANSJON I DE BERØRTE MARKEDENE

9.1 Markedet for nasjonale avtaler om grossistleveranser av frukt og grønt til dagligvarebutikker

Melder er ikke kjent med nyetableringer i markedet for nasjonale avtaler om grossistleveranser av frukt og grønt de siste fem årene og viser for øvrig til beskrivelsen av markedsstruktur over.

9.2 Markedet for dagligvare solgt gjennom dagligvarebutikk

Ifølge bl.a. Konkurransetilsynet er det visse etableringshindringer i dagligvaremarkedet, slik som irreversible investeringer, vertikal integrasjon, stordriftsfordeler og importvernet.

NorgesGruppen er ikke uenig i at ovenfor nevnte forhold utgjør relevante etableringshindringer for nye aktører i dagligvaremarkedet. Samtidig finner NorgesGruppen grunn til å understreke at disse etableringshindringene ikke er uoverstigelige for nyetablering på detaljistleddet, bl.a. fordi nye dagligvarekjeder kan inngå innkjøpsavtaler og avtaler om logistiktjenester med eksisterende dagligvaregrossister. Kolonial.no's vekst de senere årene er et godt eksempel på at en innkjøpsavtale med en eksisterende grossist sikrer nye aktører i markedet konkurransedyktige betingelser. I den senere tiden har også dagligvarekjedene Picard og Iceland etablert seg i det norske dagligvaremarkedet. Iceland har i dag fem butikker, og planlegger å utvide virksomheten. I tillegg har kjeden blitt hovedleverandør av frysevarer til Europris og Circle K. Den franske kjeden Picard har etablert to butikker i Oslo, og har planer om å etablere mellom fem og ti butikker innen de første ti årene. Videre er det betydelig bransjeglidning, noe som illustreres ved den sterke veksten til kjeder som Normal og Europris, som har en betydelig mengde dagligvarer i sortimentet.

Dette tyder på at etableringshindringene i markedet ikke er uoverstigelige, spesielt for aktører som finner konkurransedyktige konsepter.

Da NorgesGruppen kun overtar enkelte aktiva fra Bama Dagligvare, foreligger det ingen årsrapport eller årsregnskap for de aktiva som overtas. Bama Dagligvares årsregnskap for 2019 vedlegges som:

Bilag 4 Årsregnskap for Bama Dagligvare AS for 2019

Videre vedlegges årsregnskapet for Olav Aakre AS (som eies 50/50 av Bama og ASKO):

Bilag 5 Årsregnskap for Olav Aakre AS for 2019

14. FORRETNINGSHEMMELIGHETER

Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter. I bilag seks er inntatt en versjon av meldingen der forretningshemmeligheter er markert. Begrunnelse fremgår av oversendelsesbrevet.

Bilag 6 Forslag til offentlig versjon av konkurransemeldingen