

---

# Melding om foretakssammenslutning

---

**LØVENSKIOLD HANDEL AS**

ervert av kontroll over

**IVAR O. HAUGEN AS**

16. februar 2021

INNEHOLDER FORRETNINGSHEMMELIGHETER

## 1 KONTAKTINFORMASJON

### 1.1 Foretak som erverver kontroll

Navn: Løvenskiold Handel AS  
Org.nr.: 980 079 872  
Adresse: Drammensveien 230, 0277 Oslo

### 1.2 Representant

Navn: Wikborg Rein Advokatfirma AS  
Kontakt: Preben Milde Thorbjørnsen  
Adresse: Postboks 1513 Vika, 0117 Oslo  
Telefon: 41649340  
E-post: [pmt@wr.no](mailto:pmt@wr.no)

### 1.3 Målselskap<sup>1</sup>

Navn: Ivar O. Haugen AS  
Org.nr.: 982 795 850  
Adresse: Sundmoen, 3300 Hokksund

## 2 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

Foretakssammenslutningen gjelder Løvenskiold Handel AS (heretter "Løvenskiold Handel") sitt erverv av enekontroll over Ivar O. Haugen AS (heretter "Ivar O. Haugen"). I henhold til avtalen mellom partene vil Løvenskiold Handel kjøpe 100 prosent av aksjene i Ivar O. Haugen.

Bakgrunnen og rasjonale for transaksjonen er

Aksjekjøpsavtalen er per i dag ikke signert, men ettersom

er partene avtalerettslig bundet. Siste utkast til aksjekjøpsavtale fremlegges som:

#### Bilag 1: Utkast til aksjekjøpsavtale

Løvenskiold Handel driver Løvenskiold-konsernets samlede handelsvirksomhet innen bo- og byggevarer. Selskapets virksomhet drives i hovedsak gjennom kjeden Maxbo. Løvenskiold Handel har også en logistikkvirksomhet som distribuerer varer til Løvenskiold-konsernets egne byggevarehus, samt enkelte eksterne byggevarehus over hele landet.

Den eneste virksomheten som ligger i målselskapet Ivar O. Haugen er driften av et Maxbo-byggvarehus i Hokksund som franchisetaker.

---

<sup>1</sup> Det bes om at eventuelle spørsmål til Ivar O. Haugen rettes til Wikborg Rein.

Gjennomføringen av foretakssammenslutningen er betinget av godkjenning fra Konkurransetilsynet og er ikke meldepliktig til andre konkurransemyndigheter.

Som redegjort for i telefon med Konkurransetilsynet 11. februar 2021 er transaksjonen planlagt gjennomført 1. mars 2021. Gjennomføring vil imidlertid utsettes dersom godkjenning fra Konkurransetilsynet ikke foreligger på dette tidspunktet.

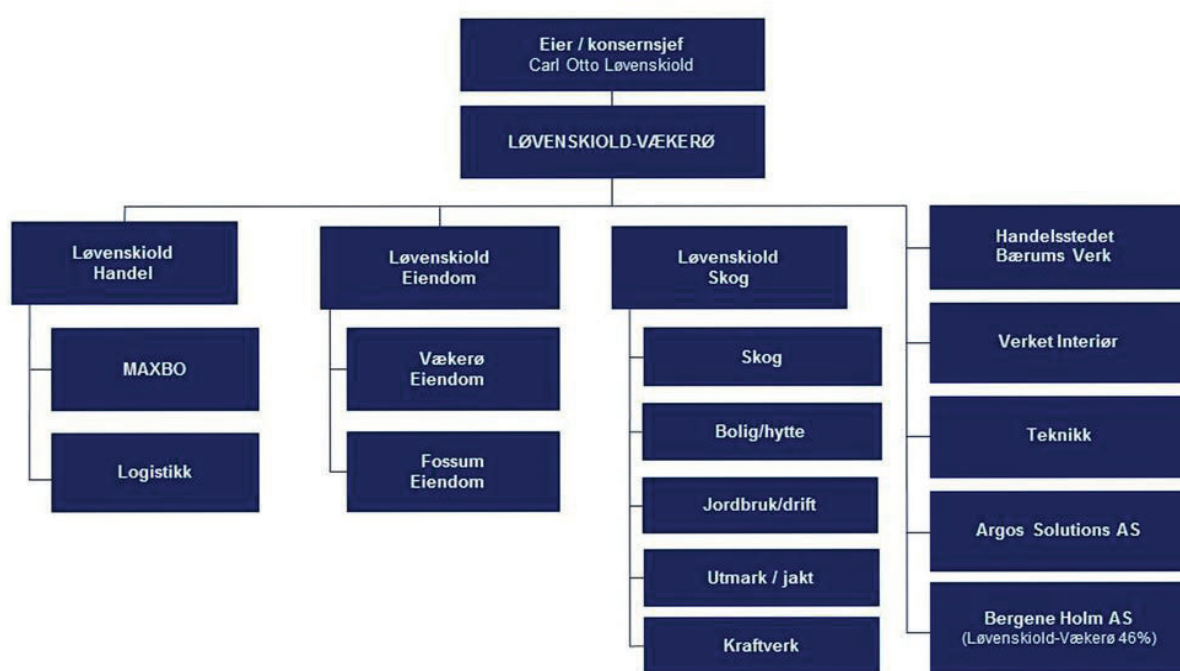
### 3 INVOLVERTE FORETAK

#### 3.1 Løvenskiold Handel

##### 3.1.1 En del av Løvenskiold-konsernet

Løvenskiold Handel AS er et heleid datterselskap Løvenskiold-Vækerø AS ("Løvenskiold-Vækerø"), som driver virksomhet primært innen varehandel, eiendomsutvikling, skogdrift og jordbruk i Norge. Løvenskiold-Vækerø er lokalisert på Vækerø i Oslo, og er en familiebedrift som eies av Carl Otto Løvenskiold. Konsernet har følgende selskapsstruktur:

**Figur 1: Organisasjonskart**



##### 3.1.2 Løvenskiold-konsernets forretningsområder

Løvenskiold Handel AS er Løvenskiold-Vækerø konsernets største virksomhetsområde, og har ansvar for den samlede handelsvirksomheten innen bo- og byggevarer. Selskapets virksomhet drives i hovedsak gjennom kjeden Maxbo. Løvenskiold Handel AS har også egen logistikkvirksomhet som distribuerer varer til selskapets egne varehus og eksterne byggevarehus over hele landet.

Løvenskiold-Vækerø konsernet har også virksomhet innen eiendomsdrift gjennom det heleide datterselskapet Løvenskiold Eiendom AS. Sistnevnte selskap forvalter og utvikler ca. 120.000 kvadratmeter forretnings-, lager- og industribygg, samt grunneiendommer og fast eiendom/boliger under utvikling. Løvenskiold Eiendom AS er også tjenesteleverandør og kompetansemiljø for konsernets øvrige virksomheter.

Gjennom det personlige selskapet Løvenskiold-Vækerø COL er Løvenskiold-Vækerø også aktiv innen forretningsområdene skogbruk, jordbruk, utmark, og bolig/hytte. Løvenskiold-Vækerø COL eier og forvalter 430.000 dekar skog i åtte kommuner og fire fylker. Hoveddelen av skogselskapene eies av Carl Otto Løvenskiolds personlige selskap. Innen jordbruk forvalter Løvenskiold-Vækerø COL 4.200 dekar dyrket mark. Hovedbruket er Fossum Jordbruk i Bærum, og i tillegg driver selskapet jordbruk og kjøttproduksjon på Hakedals Verk i Nittedal og jordbruk i Oslo.

Løvenskiold-Vækerø COL eier og forvalter boliger, hytter og plasser (om lag 800 bygninger). Forvaltningen av vilt og jakt er skilt ut som forretningsområdet utmark i Løvenskiold-Vækerø COL.

Løvenskiold-Vækerø eier samtlige aksjer i Maxbo AS. Sistnevnte selskap er opprettet for det formål å beskytte varemerket Maxbo. Det er ingen aktivitet i selskapet. Videre eier Løvenskiold-Vækerø selskapet og handelsstedet Bærums Verk AS, som består av omkring 50 butikker, håndverkere, verksteder, gallerier og serveringssteder. Det nevnes i denne sammenheng at Carl Otto Løvenskiold, gjennom Løvenskiold-Vækerø AS, også innehar samtlige aksjer i selskapet Verket Interiør AS som består av tre butikker på Bærums Verk (Verket Interiør, Lilleverket og Kjøkkenverket), samt butikken Ett Hjem AS. I tillegg eier Løvenskiold-Vækerø Verket Mat AS med butikken Smelters Mathus og serveringstedet Pannekakehuset, samt butikken Miin AS gjennom selskapet Bærums Verk AS.

Teknikk AS er et heleid datterselskap av Løvenskiold-Vækerø. Teknikk AS driver med utleie og salg av forskalingssystemer og salg av betongbyggevarer under merket Maxbo Teknikk. Selskapet har hovedkontor i Bærum og avdelingskontor Bergen og Trondheim.

Foruten konsernselskapene som beskrevet over, eier Løvenskiold-Vækerø 100 prosent av aksjene i Argos Solutions, et teknologiselskap som leverer optiske kvalitetssikringsløsninger for produksjon av plateprodukter.

Videre eier Løvenskiold Vækerø 46 prosent av aksjene i Bergene Holm AS, som er en totalleverandør av trelast til byggevareindustri i Norge og utlandet, samt 35 prosent av aksjene i Fossen Trelast AS som driver virksomhet gjennom Maxbo Fossen / Kragerø. Det foreligger ikke aksjonæravtaler som gir Løvenskiold-Vækerø felles kontroll over noen av disse selskapene.

Mer informasjon om Løvenskiold-konsernets virksomhet finnes på [www.lovenskiold.no](http://www.lovenskiold.no).

### 3.1.3 Særlig om handelsvirksomheten

Løvenskiold Handel har hovedkontor i Oslo, og betjener det norske bo- og byggevaremarkedet gjennom kjeden Maxbo. Maxbo varehusene er fullsortiments byggevareleverandør for hus, hytte og hage. Totalt er det 69 Maxbo varehus i Norge, hvorav 60 er eiet av Løvenskiold Handel, mens de øvrige 9 er lokaleid og drives etter franchise-prinsippet. Ca. [redacted] prosent av omsetningen i

Maxbo kommer fra profesjonelle kunder. Profesjonelle kunder omfatter alt fra lokale håndverksbedrifter og selvbyggere til større regionale og landsdekkende entreprenører.

Løvenskiold Handel består i tillegg av en egen logistikkvirksomhet, Løvenskiold Logistikk. Sentrallageret på Fossum i Bærum er på omkring 21 000 m<sup>2</sup> og har 350 kunder over hele landet. Løvenskiold Logistikk lagerfører cirka 10 000 artikler fra rundt 150 leverandører. Sentrallageret betjener egne varehus i Maxbo-kjeden (omsetning MNOK [redacted] i 2019), i tillegg til byggevareforhandlerne [redacted]

Løvenskiold Handel er medlem i Hovedorganisasjonen Virke.

### 3.2 Ivar O. Haugen

Ivar O. Haugen driver byggevarehuset Maxbo Hokksund. Butikken driver i dag som franchisetaker i Maxbo-gruppen. Maxbo Hokksund tilbyr byggevarer til både profesjonelle og ikke-profesjonelle kunder. I likhet med Løvenskiold Handel fokuserer Ivar O. Haugen på målgruppen profesjonelle kunder. Om lag [redacted] prosent av omsetningen kom i 2019 fra profesjonelle kunder.

Målselskapet har ingen virksomhet utover dette.

Ivar O. Haugen er medlem i Hovedorganisasjonen Virke

### 3.3 Omsetning og driftsresultat

Nedenfor følger en oversikt over partenes omsetning og driftsresultat for 2019.<sup>2</sup>

**Tabell 1:** Partenes omsetning og driftsresultat for 2019

| Selskap               | Omsetning (MNOK) | Driftsresultat (MNOK) |
|-----------------------|------------------|-----------------------|
| Løvenskiold-Vækerø AS | 4902,4           | 84,5                  |
| Ivar O. Haugen        | 132,2            | 4,75                  |

## 4 RELEVANTE MARKEDER

### 4.1 Innledning

Den planlagte transaksjonen innebærer at Løvenskiold Handel overtar kontroll over én franchisedrevet Maxbo-butikk. Foretakssammenslutningen vil følgelig ikke føre til noen endring i

---

<sup>2</sup> Løvenskiold-konsernets reviderte tall for 2020 foreligger ikke på meldingstidspunktet. Av denne grunn baserer vi oss på 2019-tall. Ivar O. Haugen hadde i 2020 en omsetning på om lag 128,1 MNOK og et driftsresultat på om lag 11,4 MNOK.



markedsstrukturen, verken nasjonalt eller lokalt, da den aktuelle Maxbo-butikken både før og etter transaksjonen vil drives som en del av Maxbo.

Konkurransetilsynet har i tidligere praksis tilordnet franchisetakere til franchisegivernes (kjedeeier) markedsposisjoner både nasjonalt og lokalt, jf. blant annet V2015-24 Coop/ICA innen dagligvaremarkedet. Det er etter melderens syn ingen grunn til å skille mellom dagligvarehandel og byggevarehandel på dette punktet; for kundene fremstår en franchisedrevet Maxbo-butikk som en del av Maxbo, på lik linje som en egeneiet Maxbo-butikk. Markedsstrukturen vil dermed ikke endres som følge av foretakssammenslutningen.

For fullstendighetens skyld vil melder i det videre likevel gi informasjon basert på en forutsetning om at Ivar O. Haugen mot formodning ikke inngår i Løvenskiold Handels markedsposisjoner og at partene dermed er å anse som konkurrenter. Det understrekes at dette er en subsidiær drøftelse. Løvenskiold Handels primære standpunkt i denne meldingen er at ervervet ikke får noen virkninger på konkurransen overhodet.

## **4.2 Markedet for byggevarehandel til forbrukere og profesjonelle gjennom byggevarehus**

### **4.2.1 Produktmarked**

Byggevarer selges til forhandlere, forbrukere og profesjonelle på en rekke ulike måter. Produsenter av byggevarer selger dels til grossister, som for eksempel Løvenskiold Handel og dels direkte til forhandlere og større profesjonelle kjøpere, for eksempel med levering til byggeplass.

Når det gjelder salg av byggevarer til forbrukere og profesjonelle kunder gjennom forhandlere, skjer dette dels gjennom tradisjonelle fullsortiments byggevarehus, som for eksempel Maxbo, og dels gjennom ulike spesialforretninger. De fleste fullsortiments byggevarehus i Norge tilbyr byggevarer til både profesjonelle og forbrukere.

Melder mener det er glidende overganger mellom ulike distribusjonskanaler og kundegrupper for byggevarer, noe som taler for at det kan avgrenses et overordnet marked for *alt* salg av byggevarer. Også salg direkte fra produsenter og salg fra spesialforretninger utøver et disiplinerende press på byggevarehus med et fullt sortiment. Tilsvarende vil det også være noe substitusjon mellom forbrukersegmentet og proffsegmentet ved bruk av profesjonell bistand. EU-kommisjonen har imidlertid tidligere antydnet at det kan være grunn til å skille mellom a) fullsortiments byggevarehus og b) spesialforretninger, samt mellom i) grossistsalg, ii) detaljhandel til profesjonelle og iii) detaljhandel til forbrukere (omtalt som DIY), jf. for eksempel sak M.3943 Saint-Gobain/BPB.

I denne saken vil partenes markedsandeler være høyest dersom en legger til grunn at markedet er avgrenset til et overordnet marked for salg av byggevarer gjennom fullsortiments byggevarehus. Uansett hvordan man avgrenser det relevante markedet, vil den aktuelle transaksjonen ikke begrense konkurransen. Til tross for at vi anser at det korrekte vil være å vurdere virkningene av transaksjonen i et overordnet marked for alt salg av byggevarer tar vi for enkelthetsskyld utgangspunkt i et marked for salg av byggevarer gjennom fullsortiments byggevarehus.

### **4.2.2 Geografisk marked**

Markedet for salg av byggevarer til forbrukere og profesjonelle gjennom byggevarehus har både en nasjonal og en lokal/regional dimensjon. Hovedtyngden i markedet utgjøres av byggevarekjeder

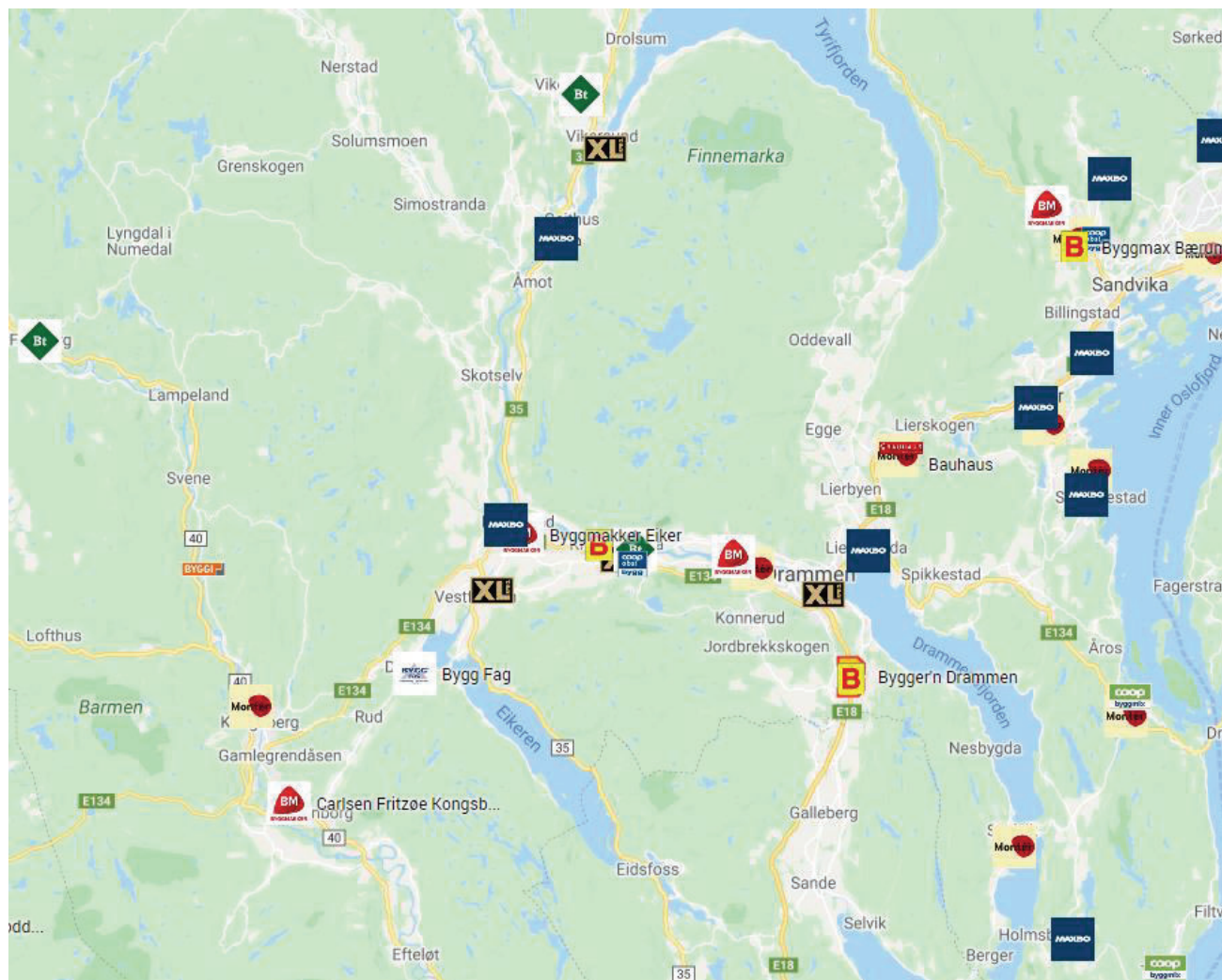
med et nasjonalt eller tilnærmet nasjonalt nedslagsfelt med sentralt styrte krav til sortiment og kampanjer.

Markedet har en regional eller lokal dimensjon ved at det for mange produkter er klare begrensninger for hvor langt kunden er villig til å reise for å handle byggevarer. Det er imidlertid vanskelig å gi noe eksakt mål på byggevarehusenes nedslagsområde. Dette vil blant annet variere med butikkens profil og beliggenhet, verdien på varene, transportkostnader og kundegrupper, og må vurderes konkret for hvert enkelt utsalgssted. Maxbo-kjedens butikker har normalt et nedslagsfelt på 10-15 kilometer for salg til forbrukere, mens det for salg til profesjonelle kan være større.

Etter melderens syn er det høyst tvilsomt om partene kan anses for å ha geografisk overlappende virksomhet da partenes byggevarehus i Åmot, Hokksund og Lier geografisk tilhører ulike handelsområder, hvor det er flere konkurrerende varehus i hvert lokale område og hvor det de geografisk nærmeste substituttene som primært disiplinerer Maxbos butikker. Det minnes om at to Maxbo-butikker i liten grad vil fremstå som konkurrenter for kundene, slik at kunden normalt vil velge den Maxbo-butikken som ligger nærmest.

Konkurransen vil imidlertid ikke begrenses uansett hvilken markedsavgrensning som legges til grunn og under konkurranseanalysen vil derfor melder ta utgangspunkt i et markedsområde med en kjøretidsradius på 30 minutter rundt målselskapets butikk, som vil inkludere Maxbos butikker i Åmot, Hokksund (målselskapet) og Lierstranda. Uansett hvor lang kjøretid man legger benytter for å analysere markedsforholdene i denne saken, viser det store antallet konkurrenter som er tilstede i markedet at transaksjonen ikke vil begrense konkurransen.

Figur 2: Oversiktskart



## 5 HORIZONTAL VIRKNINGER

### 5.1 Overordnet om salg av byggevarer gjennom byggevarehus

Markedet for salg av byggevarer gjennom fullsortiments byggevarehus er nærmere beskrevet i Virke Byggevarehandels årsstatistikk. Årsstatistikken tar utgangspunkt i omsetningen til de tradisjonelle byggevareaktørene (fullsortimentsaktørene) og tar ikke hensyn til byggevareartikler solgt gjennom ikke-tradisjonelle kanaler.



## **Bilag 2: Byggevarehandelen 2019**

Årsstatistikken viser at byggevaremarkedet er preget av flere store kjeder eller sammenslutninger av byggevarehus, blant annet Optimera, Mestergruppen, Byggmakker Handel, Coop Norge Handel, Løvenskiold Handel, EA Smith (Bygger'n), mfl. Hvilke byggevarekonsepter som hører under den enkelte er nærmere beskrevet i årsstatistikken. Med unntak av Coop Norge Handel har samtlige aktører salg til både forbrukere og profesjonelle, hvor proffsegmentet er det største med 61 prosent av omsetningen. Salget av byggevarer gjennom byggevarehus hadde en vekst på om lag 1 prosent fra 2018 til 2019.

### **5.2 Salg av byggevarer gjennom byggevarehus – nasjonal dimensjon**

Markedet for salg av byggevarer gjennom byggevarehus er preget av sterk konkurranse mellom flere store byggevarekjeder eller sammenslutninger av byggevarehus.

Optimera er den største aktøren innen byggevarehandel i Norge med en markedsandel på 24,5 prosent. Dernest, med 20,1 prosent markedsandel finner vi Mestergruppen (med konseptene Byggeriet, Byggtorget og XL-Bygg), deretter et lite hopp ned til Coop Norge Handel (med flere Coop-konsepter) med 12 prosent markedsandel og Byggmakker Handel (med flere konsepter) med 9,8 prosent. Virke Byggevarehandel oppgir samme år omsetningen i totalmarkedet til omtrent 48,9 milliarder kroner, hvilket gir Løvenskiold Handel en markedsandel på cirka 9 prosent i markedet for salg av byggevarer gjennom byggevarehus

Ivar O. Haugens markedsandel er på om lag 0,27 prosent og ble rapportert som en del av Løvenskiold Handel sin markedsandel i 2019.

Virkes årsstatistikk viser at markedet for salg av byggevarer gjennom byggevarehus er lite konsentrert med hard konkurranse mellom en rekke aktører. Selv for det tilfellet at en legger til grunn at Maxbo Hokksund ikke skal tilordnes Løvenskiold Handel før foretakssammenslutningen, vil den uansett ikke kunne føre til konkurransemessige problemer. Uansett hvordan man vurderer virkningene av transaksjonen, vil ikke Løvenskiold Handels markedsandeler overstige 10 prosent i et nasjonalt marked.

Det pekes for øvrig på at det er lave etableringshindringer i byggevarebransjen. Byggevarebutikker etableres vanligvis i eksisterende industrilokaler. Veien fra beslutning om nytt utsalgssted til åpning er kort, det er ofte ikke krav om omregulering og ombyggingskostnadene er begrensede. Det er også lave etableringshindre på kjedenivå. Etableringen av Byggmax og Carlsen Fritzøe og disse to kjedenes raske ekspansjon viser at det er mulig å etablere nye byggevarekjeder i Norge. Den danske kjeden Jem & Fix, som har 124 butikker i Danmark og 50 i Sverige, etablerte seg i Norge i 2018, og har nå 5 byggevarehus på Østlandet.

### **5.3 Salg av byggevarer gjennom byggevarehus – lokal dimensjon**

Som nevnt ovenfor har Konkurransetilsynet i sin tidligere praksis lagt til grunn at franchisetakerens omsetning skal tilordnes franchisegiveren ved vurderingen av markedsposisjoner. Franchisegiveren Løvenskiold Handels kjøp av franchisetakeren Ivar O. Haugen vil følgelig heller ikke lokalt medføre noen endring i markedsstrukturen.

For ordens skyld gis det likevel en kortfattet beskrivelse av de lokale markedsforholdene illustrert i figur 2 ovenfor.

Partene har ikke data som gjør det mulig å beregne markedsandeler. Med utgangspunkt i en kjøretid på 30 minutter fra Maxbo Hokksund, har melder identifisert 24 byggevarehus, hvorav 21 er konkurrenter av Maxbo. Store aktører som Monter, Coop Obs Bygg, XL-Bygg, Byggmakker, Carlsen Fritzø, Bygger'n, Byggmax mv. er alle tilstede i markedet – noen av dem med flere butikker. Melder legger på denne bakgrunn at Maxbos markedsandel er under 20 prosent.

**Bilag 3:** Liste med oversikt over byggevarehus innen 30 minutters kjøretid fra Maxbo Hokksund

Basert på antallet aktører som er tilstede i markedet, hvorav flere er i umiddelbar geografisk nærhet til Maxbos utsalgssteder, er det klart at denne transaksjonen ikke begrenser konkurransen. Før foretakssammenslutningen disiplineres Maxbo-butikkene i dette markedsområdet først og fremst av konkurrerende aktører (og ikke av andre Maxbo-butikker). Dette vil ikke endre seg som følge av oppkjøpet av Ivar O. Haugen. For øvrig vises det til at det er lave etableringshindringer i markedet, jf. kapittel 5.2 ovenfor.

Da partene ikke har markedsandeler som overstiger 20 prosent i noe marked, jf. også beskrivelsen av Løvenskiold Handels logistikk-/distribusjonsvirksomhet i kapittel 6 nedenfor, gir transaksjonen verken opphav til horisontalt berørte eller vertikalt berørte/overlappende markeder, jf. konkurranseloven § 18a bokstav e) og f)

#### **5.4 Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i detaljistmarkedet**

Selv om melder primært er av den oppfatning at partene ikke har overlappende virksomhet (både som følge av at målselskap allerede er en del av Maxbo og som følge av at partenes utsalgssteder betjener ulike handelsområder) følger for ordens skyld en oversikt over Løvenskiold Handel og Ivar O. Haugens viktigste konkurrenter, kunder og leverandører. Løvenskiold Handel er et integrert konsern, hvor man ikke har data på/oversikt over leverandør- og kundeomsetning til hvert enkelt varehus. For eksempel har kunder som [REDACTED] og [REDACTED] virksomhet over hele landet og handler på det Maxbo-varehuset det er praktisk å handle på. Leverandører og kunder er derfor kun angitt på konsernnivå.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Det er ikke mulig å identifisere viktigste kunder og leverandører på lokalkonsumnivå.

**Tabell 2:** Løvenskiold Handels viktigste konkurrenter, kunder og leverandører (basert på omsetning i 2019) nasjonalt

| Konkurrenter | Leverandører | Kunder |
|--------------|--------------|--------|
|              |              |        |
|              |              |        |
|              |              |        |
|              |              |        |
|              |              |        |
|              |              |        |
|              |              |        |

I det lokale markedet identifisert i kapittel 4.2.2 er

Maxbos viktigste konkurrenter.

**Tabell 3:** Ivar O. Haugens viktigste konkurrenter, kunder og leverandører (basert på omsetning i 2019)

| Konkurrenter | Leverandører | Kunder |
|--------------|--------------|--------|
|              |              |        |
|              |              |        |
|              |              |        |
|              |              |        |
|              |              |        |
|              |              |        |
|              |              |        |

## 6 VERTIKALE VIRKNINGER

Løvenskiold Handel har en logistikk-/distribusjonsvirksomhet som både distribuerer varer til eget kjedekonsept (Maxbo) og eksterne byggevarerhus over hele landet. Målselskapet har ingen egen

logistikkvirksomhet. Transaksjonen vil derfor ikke føre til økt konsentrasjon i logistikk-/distribusjonsleddet.

Løvenskiold Handel sin samlede grossistomsetning i Norge var i 2019 på MNOK [REDACTED] hvorav MNOK [REDACTED] til Maxbo. Det foreligger ikke statistikk for den totale grossistomsetningen i Norge. Basert på Løvenskiolds markedsposisjon på detaljistleddet, anslår Løvenskiold Handel sin markedsandel til å være maksimalt [REDACTED] prosent.

De fleste konkurrerende byggevarehus-kjeder har egne logistikk-/distribusjonsløsninger, og aktører som ikke har egen logistikk-/distribusjonsløsning har flere alternativer å velge mellom.

Løvenskiold Handel er gjennom franchiseavtalen allerede Ivar O. Haugens hovedgrossist, noe foretakssammenslutningen ikke endrer på. Omsetningen til Ivar O. Haugen er uansett så marginal at det umulig kan oppstå utestengende virkninger som følge av oppkjøpet.

## 7      **EFFEKTIVITETSGEVINSTER**

Vi går ikke nærmere inn på dette, da transaksjonen uansett ikke vil hindre effektiv konkurranse, jf. konkurranseloven § 16.

## 8      **ÅRSRAPPORTER**

Årsberetning og årsregnskap for Løvenskiold-Vækerø AS for 2019<sup>4</sup> følger vedlagt som:

**Bilag 4:**      Årsberetning og årsregnskap for Løvenskiold-Vækerø AS for 2019

Årsberetning og årsregnskap for Løvenskiold Vækerø for 2019 følger vedlagt som:

**Bilag 5:**      Årsberetning og årsregnskap for Løvenskiold Handel AS for 2019

Årsberetning og årsregnskap for Ivar O. Haugen AS for 2020 følger vedlagt som

**Bilag 6:**      Årsberetning og årsregnskap for Ivar O. Haugen AS for 2020 .

## 9      **FORRETNINGSCHEMELIGHETER**

Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter. Forslag til offentlig versjon av meldingen, samt en begrunnelse for forslaget, følger vedlagt som

**Bilag 7:**      Begrunnelse for forslag til offentlig versjon

**Bilag 8:**      Forslag til offentlig versjon av konkurransemeldingen

---

<sup>4</sup> Det foreligger per meldingstidspunktet ikke reviderte årsregnskaper for 2020 for Løvenskiold-selskapene.

\*\*\*

Oslo, 16. februar 2021  
**WIKBORG REIN ADVOKATFIRMA AS**

Preben Milde Thorbjørnsen