

FORENKLET MELDING OM FORETAKSSAMMENSLUTNING

Oslo, 9. mars 2021

Ref: M10732179/1/107735-035/sj41

Ansvarlig advokat: Håkon Cosma Størdal

Melder

Navn: Visolit AS
Organisasjonsnummer: 977 249 287
Adresse: Drengsrudbekken 12, 1383 Asker
Kontaktperson: Kjetil Haukås
Telefon: 977 87 598
E-post: kjetil.haukas@visolit.no

Melders representant

Navn: Advokatfirmaet Wiersholm AS, ved
advokat Håkon Cosma Størdal og
advokatfullmektig Edvard Hamer Rojahn
Adresse: Postboks 1400 Vika, 0115 Oslo
Telefon: 210 210 00
E-post: hcst@wiersholm.no / edro@wiersholm.no

Andre involverte foretak (målselskapet)

Navn: Easify AS
Organisasjonsnummer: 832 260 942
Adresse: Kjellstad Næringspark, Sankt Hallvards vei 3, 3414 Lierstranda
Kontaktperson: Erik Godard
Telefon: 906 99 791
E-post: erik@easify.no

1. INNLEDNING

Foretakssammenslutningen gjelder Visolit AS (**Visolit**) sitt erverv av 100 prosent av aksjene i Easify AS (**Easify**) (samlet omtalt som **Partene**).

2. FORETAKSSAMMENSLUTNINGENS ART

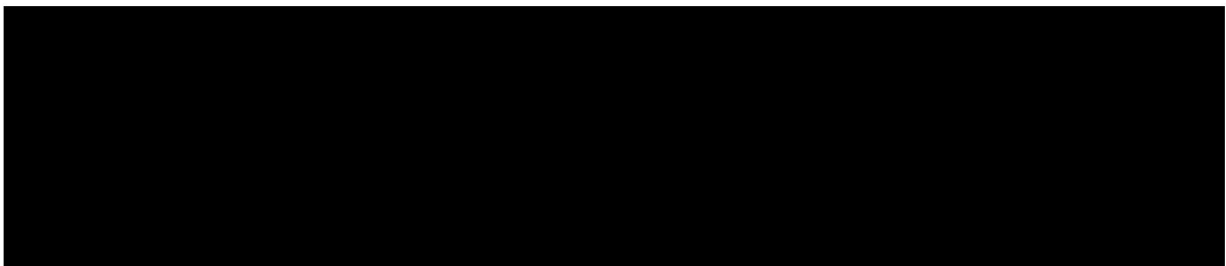
I henhold til aksjekjøpsavtale inngått 5. mars 2021, skal Visolit erverve 100 % av aksjene i Easify (**Transaksjonen**).

Vedlegg 1: Aksjekjøpsavtale 5. mars 2021 (konfidensiell)

Etter at Transaksjonen er gjennomført, vil Visolit ha enekontroll i Easify.

Gjennomføring av Transaksjonen forutsetter godkjenning fra Konkurransetilsynet, og er ikke meldepliktig i andre jurisdiksjoner enn Norge.

3. BAKGRUNNEN FOR FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN



4. OM PARTENE

4.1 Visolit-konsernet

4.1.1 Visolits juridiske og organisatoriske struktur

Visolit er den operasjonelle konsernspissen i Visolit-konsernet. Konsernet har datterselskaper med virksomhet i Norge (Visolit Norway AS, Visolit Norway 52 AS og Innovasjon AS), Sverige (Visolit Sweden AB og Intelligent Business Solutions i Norden AB), USA (Visolit Inc.) og Sri Lanka (Visolit Ltd). Det bemerkes at Visolit Inc. sin eneste funksjon er å være kontraktspartner i lisensavtaler inngått med Microsoft, og selskapet har ingen ansatte eller annen aktivitet.

Visolit-konsernet har hovedkontor i Asker i Norge. Visolit har ca. 1 150 ansatte, og har sine norske kontorer i Oslo, Arendal, Bergen, Bjørkelangen, Skien, Skjetten, Stavanger, Stokke og Trondheim.

Organisasjonskart over Visolit-konsernet er vedlagt.

Vedlegg 2: Organisasjonskart for Visolit (konsern)

Visolit er gjennom en rekke mellomliggende selskaper (se vedlegg 2) kontrollert av investeringsfondet IK Fund VII, som forvaltes av IK Investments Partners (**IK**).

IK fondene er administrert og forvaltet av deres respektive General Partners som er ansvarlige for den daglige oppfølgingen av fondenes investeringer. [Redacted]



En oversikt og en kort beskrivelse av de ulike selskapene kontrollert av IK er tilgjengelig på <https://www.ikininvest.com/investments/IK-INVESTMENTS/>.

4.1.2 Visolit sine virksomhetsområder

Visolit er en nordisk tilbyder av fleksible og skalerbare IT-driftsløsninger til små og mellomstore virksomheter, primært i Norge og Sverige. Selskapet har spesialisert seg som leverandør av hybride sky-tjenester og sentraliserte IT-driftsløsninger.

Visolit tilbyr løsninger hvor kundene kan tjenesteutsette hele eller deler av sin IT driftsfunksjon. Selskapet tilbyr alt fra en sentralisert (hybrid) sky-basert løsning hvor kunden kjøper all IT-funksjonalitet som en tjeneste over internett, til drift av lokal IT infrastruktur hos kunden. Selskapet leverer også enkelt-tjenester knyttet til spesifikke behov som integreres i kundens eksisterende infrastruktur.

Tjenestene som tilbys inkluderer f.eks. IT OnDemand, infrastrukturentjenester og applikasjonsdrift, samt lagring, service og forvaltning av kundens databaser og fillagre. Visolit tilbyr også sky-plattformen "Visolit Hybrid Cloud", der kunden kan integrere sin private nettsky med skytjenestene fra Microsoft. Tjenestene er abonnementsbaserte hvor kunden betaler på månedlig basis basert på forbruk. Som en del av IT-tjenestene selger Visolit tilhørende maskin- og programvare med supporttjenester.

I forbindelse med levering av skytjenester, bidrar Visolit med rådgivning og støtte med hensyn til bl.a. IT-sikkerhet, teknisk oppgraderinger og migrering. Visolit tilbyr også IT-konsulenter som en selvstendig tjeneste bl.a. innen infrastruktur, integrasjon, CRM og analyse.

For mer informasjon om Visolit, se www.Visolit.no

4.2 Easify

4.2.1 Easify sin juridiske og organisatoriske struktur

Easify er et norsk selskap som er indirekte eid av Enerhagen AS (36,1 prosent), LOAS AS (34,1 prosent), EHPG AS (12,4 prosent) og Zipps Skiwx (5,7 prosent). De resterende 11,8 prosent av aksjene eies av seks ulike ansatte i selskapet.

Selskapet har hovedkontor i Drammen, med regionskontorer i Kongsberg, Nesbru og Oslo, og har totalt ca. 50 ansatte.

4.2.2 Easify sine virksomhetsområder

Easify tilbyr hele spekteret av IT-tjenester, herunder skybaserte plattformer, konsulenttjenester, sikkerhet, IT-infrastruktur, program- og maskinvare til næringsdrivende i Norge. Selskapet har trukket ut dokumenthåndtering, møteromtjenester og betalingsløsninger som særlige satsninger. Dokumenthåndtering omfatter IT-tjenester knyttet til utskrift, kopiering, automatisert dokumentflyt og digitale arkivsystemer, mens møteromssystemer omfatter program- og maskinvare for videokonferanse og digitale infoskjermer.

Samlet tilbyr Easify hele spekteret av IT-tjenester for at næringsdrivende skal kunne skape et moderne arbeidsmiljø basert på kjente tilbydere av program- og maskinvare.

Easify tilbyr også betalingsløsninger i form av betalingsterminaler, kassasystemer og POS-systemer (maskinvare og programvare). Selskapet tilbyr også leie av betalingsløsninger for bruk på større eventer. Easify har blant annet et samarbeid med Hoopla, som er en online plattform for salg av billetter til konserter og andre kulturarrangementer på nett.

For mer informasjon om Easify, se <https://easify.no/>.

4.3 Partenes omsetning og driftsresultat

Partenes omsetning og driftsresultat for 2019 fremgår av tabellen nedenfor:

Tabell 1: Partenes omsetning og driftsresultat i Norge i 2020

Foretak	Omsetning	Driftsresultat
IK	256 640 000 EUR	[]
Easify	119 995 957 NOK	10 934 448 NOK

5. MARKEDSAVGRENSNING

5.1 Markedet for IT-tjenester

5.1.1 Produktmarked

EU-Kommisjonen ("**Kommisjonen**") har i flere avgjørelser vurdert markedet for IT-tjenester.² Kommisjonen har åpent opp for at markedet muligens kan segmenteres basert på i) funksjonalitet og ii) industri/aktiviteter, men har ikke konkludert på den endelige markedsavgrensningen i noen av avgjørelsene. Kommisjonen har i disse avgjørelsene vist til kategorier definert av analyseselskapet Gartner Inc.³

Når det gjelder segmentering av markedet basert på funksjonalitet, har Kommisjonen vist til følgende mulige undersegmenter: i) konsulenttjenester, ii) implementering, iii) IT outsourcing, iv) business process outsourcing (BPO), v) software support og vi) hardware support.⁴

Dersom markedet avgrenses etter funksjonalitet, har Partene overlappende virksomhet innen IT-outsourcing,⁵ konsulenttjenester,⁶ implementering, software support⁷ og hardware support.⁸ Det er imidlertid utfordrende å plassere partenes virksomhetsområder innen hvert

¹ IK regner ikke ut et separat driftsresultat for sine virksomheter i Norge.

² Se blant annet sak M.9460 Capgemini/Altran, M.8765 Lenovo / Fujitsu / Fcd, sak M.7458 Ibm/ Inf Business of Deutsche Lufthansa, sak M.6921 IBM/UBIS og sak M.6127 Atos/Siemens IT Solutions & Services

³ Se blant annet, M.7458 - Ibm/ Inf Business of Deutsche Lufthansa, punkt 3.2.1

⁴ Se blant annet, M.7458 - Ibm/ Inf Business of Deutsche Lufthansa, avsnitt 16

⁵ Gartner definerer IT-Outsourcing på flg. måte: "IT outsourcing is the use of external service providers to effectively deliver IT-enabled business process, application service and infrastructure solutions for business outcomes."

⁶ Gartner definerer konsulenttjenester som: "Consulting services are advisory services that help clients assess different technology and methodology strategies and, in doing so, align their network strategies with their business or process strategies. These services support customers' IT initiatives by providing strategic, architectural, and operational and implementation planning related to their networks."

⁷ Gartner definerer software support som: "Software support services are generally technical support or break/fix services that are delivered for specific software products. These services include revenue derived from long-term technical-support contracts or pay-as-you-go, incident-based support."

⁸ Gartner definerer Hardware support på følgende måte: These are preventive and remedial services that physically repair or optimize hardware, including basic installation, contract maintenance and per-incident repair — both on-site and at a centralized repair depot.

undersegment, ettersom eksempelvis levering av maskin- og programvare kan inngå i segmentet for implementering, IT-outsourcing eller konsulent tjenester mens den etterfølgende oppfølgingen av brukerne faller innenfor "software support" eller "hardware support".

Partene er imidlertid av den oppfatning at det ikke foreligger grunnlag for en slik snever segmentering. Dette skyldes i hovedsak den betydelige tilbudssubstitusjonen i markedet for IT-tjenester. Særlig de største aktørene er aktive over flere produktsegmenter og dekker således de fleste behov kundene måtte ha. Denne beskrivelsen av markedet har også blitt bekreftet gjennom Kommisjonens markedsundersøkelser. I *Hewlett Packard/Triaton* fremgår det at:

"In the present case, and in support of considering an overall market for IT services, customers have pointed to their one-stop shopping practices and the existing high degree of supply side substitutability, which is further facilitated by the fast technology changes in the IT sector."⁹

Uttalelsene viser at kundene anser markedet for å omfatte alle IT-tjenester. Når det gjelder det potensielle markedet for IT-outsourcing, fremgår det også følgende av *IBM/UBIS*:

"[...] From a supply side perspective, the market investigation also revealed that almost all responding competitors and several customers consider that competitors, which do not currently provide IT outsourcing services, would have the ability to start providing these services in the short term."¹⁰

Det er videre slik at alle tjenestene har samme formål, nemlig å levere en løsning som ivaretar kundens løpende IT behov. Forskjellen ligger i måten tjenestene teknisk leveres på. Tjenestene som tilbys er også ofte sammensatte, og det er derfor vanskelig å trekke et klart skille mellom de ulike produktsegmentene. Det faktum at aktørene i markedet og andre analyseselskap også anvender ulik terminologi når de selv klassifiserer tjenestene, illustrerer at det er svært vanskelig å trekke et klart skille mellom tjenestene.

Det er i tillegg vanlig for en tilbyder å tilknytte seg en underleverandør, dersom tilbyderen ikke selv kan levere en tjeneste innenfor et snevert produktsegment. Dette gjør det mulig å konkurrere om kontrakter på tvers av de ulike segmentene.

Det ovennevnte viser tydelig at det ikke er grunnlag for å segmentere markedet for IT-tjenester på bakgrunn av funksjonalitet.

Når det gjelder segmentering av markedet på bakgrunn av kundens aktiviteter, har Kommisjonen vist til følgende mulige undersegmenter: i) bank og finans, ii) kommunikasjon, media og tjenester, iii) offentlig sektor, iv) helse, v) forsikring, vi) produksjon og naturressurser, vii) dagligvare, viii) transport, ix) utstyr og x) grossistvirksomhet.

Partene er av den oppfatning at det heller ikke foreligger grunnlag for en slik segmentering. Det er for det første tale om tjenester som bedrifter i alle industrisektorene etterspør. For det andre er tjenestene som tilbys ofte standardløsninger som enkelt kan overføres mellom de ulike segmentene.

⁹ Sak M.3398 *Hewlett Packard/Triaton*, avsnitt 24

¹⁰ Sak M.6921 *IBM/UBIS*, avsnitt 17

Partenes oppfatning har også støtte i praksis fra Kommisjonen. I *IBM/UBIS* pekte Kommisjonen på at flertallet av tilbyderne i markedet tilbyr tjenestene sine på tvers av de ulike sektorene.¹¹ Kommisjonen har i tillegg lagt til grunn at aktørene enkelt og raskt kan tilby tjenester til de ulike industrisektorene. Disse markedstrekkene er også bekreftet av Kommisjonens markedsundersøkelser. I *IBM/UBIS* ble det f.eks. fremhevet at

"[...] From a supply side perspective, all of the IT suppliers who responded to the market investigation confirmed that they provide these services for multiple industry sectors. Moreover, a vast majority of competitors and customers expressing a view consider that suppliers of IT services who do not currently provide IT outsourcing services for the banking and securities sector are considered to be able to start providing IT services for the banking and securities sector in the short term."¹²

Følgelig kan markedet for IT-tjenester heller ikke segmenteres på bakgrunn av kundens aktiviteter.

Partene legger etter dette til grunn at det kan avgrenses ett overordnet marked for IT-tjenester. For denne meldingens formål, har Partene likevel oppgitt informasjon basert på en snevrere segmentering i tråd med analyseselskapet Radar sin oppdeling av markedet. Oppdelingen er delvis overlappende med de mulige undersegmentene basert på funksjonalitet, som EU Kommisjonen har identifisert. Som det fremgår nedenfor, vil Transaksjonen ikke ha noen negative konkurransemessige virkninger, uavhengig av om en slik snever avgrensning av produktmarkedet legges til grunn.

5.1.2 Geografisk marked

Partene anser markedet for IT-tjenester, herunder eventuelle undersegmenter, til å være globalt, eller i det minst europeisk. Dette har støtte i praksis fra Kommisjonen. I *IBM/UBIS*¹³ fremhevet Kommisjonen f.eks. at flesteparten av aktørene tilbyr IT-tjenester på et globalt eller europeiske nivå. Den teknologiske utviklingen i markedet for IT-tjenester har i tillegg ført til at det ikke er nødvendig med lokal tilstedeværelse for å kunne tilby tjenester til kundene. Det er f.eks. ikke nødvendig med lokal tilstedeværelse ved overvåkning og vedlikehold av sky-baserte IT-systemer, da slike tjenester kan leveres fra de fleste steder i verden.

Partene legger følgelig til grunn at det overordnede markedet for IT-tjenester, herunder eventuelle undersegmenter, er globalt, eller i det minste europeisk i utstrekning. Det er imidlertid ikke nødvendig å foreta en endeling geografisk markedsavgrensning ettersom Transaksjonen uansett ikke vil reise konkurransemessige utfordringer.

For denne meldingens formål har Partene dermed oppgitt informasjon på et nasjonalt nivå som er det snevrest mulige markedet.

5.2 Markedet for betalingsløsninger

Konkurransetilsynet vurderte markedet for betalingsløsninger i Vedtak V2018-18 *Vipps/BankAxept/BankID Norge*. I den saken ble betalingsløsninger definert som den

¹¹ COMP/M.6921 *IBM/UBIS*, premiss 21

¹² COMP/M.6921 *IBM/UBIS*, premiss 24

¹³ COMP/M.6921 *IBM/UBIS*, premiss 27 og 28

løsningen "betaler ("sluttbruker") og betalingsmottaker ("brukersted") anvender i en betalingssituasjon, for eksempel ved kortbetaling, mobilbetaling og nettbetaling med flere".¹⁴ I den samme saken uttalte Konkurransetilsynet at markedet kunne segmenteres ytterligere til P2P, SMB, POS, nettbetaling/in-app og faktura.

Det fremstår som noe usikkert om markedet for betalingsløsninger omfatter alle tjenestene som Easify tilbyr innen sitt virksomhetsområde "betalingsløsninger", som er salg og utleie av kassasystemer, betalingsterminaler og internettløsninger for salg av billetter på internett.

For denne meldingens formål er det imidlertid ikke nødvendig å foreta en endelig avgrensning av markedet for betalingsløsninger og tilknyttede tjenester ettersom Visolit eller andre selskap i det samme foretaket ikke er aktiv i dette markedssegmentet.

6. TRANSAKSJONEN VIL IKKE HA NOEN NEGATIVE VIRKNINGER PÅ KONKURRANSEN

Transaksjonen vil ikke ha noen negative konkurransemessige virkninger. Partenes samlede markedsandeler er små, og markedet er karakterisert av sterk konkurranse fra store norske, regionale og internasjonale aktører.

Partene har ikke tilgang til markedsinformasjon som gjør det mulig å beregne markedsandeler i tråd med segmenteringen til Kommisjonen, men har imidlertid tilgang til analyseselskapet Radar sine markedsanalyser, som deler det norske IT-markedet inn i segmentene hardware (salg og support), software (salg og support), outsourcing (inkl. implementering) og consulting.

Vedlegg 3: Rapport fra Radar om det norske IT-markedet

Segmentene som er analysert av Radar er delvis overlappende med de som er identifisert av Kommisjonen. Dataen viser at markedene er store og at Partenes markedsandeler er beskjedene uavhengig av hvordan markedene avgrenses.

Tabell 2: Partenes omsetning i 2020 (MNOK) i segmentene som er identifisert av Radar (konfidensiell)

Marked	Visolit	Easify	Samlet markedsverdi
IT outsourcing og implementering ¹⁵			
Konsulenttjenester			
Hardware			
Software			

¹⁴ Se vedtakets avsnitt 67

¹⁵ I Radard-rapporten faller dette innenfor kategoriene "Outsourcing" og "Cloud"

¹⁶ Innen omsetningen for Hardware selges det marginalt med Software, men andelen er svært liten.

Totalmarkedet for IT-tjenester	
---------------------------------------	--

Basert på disse tallene har Partene følgende markedsandeler (basert på 2020-tall)

Tabell 3: Partenes markedsandeler i segmentene som er identifisert av Radar (konfidensiell)

Marked	Visolit	Easify	Samlet markedsandel
IT outsourcing og implementering ¹⁷			
Konsulenttjenester			
Hardware			
Software			
Totalmarkedet for IT-tjenester			

De lave markedsandelene taler i seg selv for at konkurransen ikke vil bli påvirket negativt av Transaksjonen.

Partene vil etter Transaksjonen dessuten møte sterk konkurranse fra en rekke tilbydere. IT-markedet er karakterisert av mange aktører og er fragmentert. Partene vil møte sterk konkurranse fra flere internasjonale aktører, herunder veletablerte multinasjonale og regionale selskaper som Accenture (USA), CapGemini S.A. (Frankrike), Hewlett Packard (USA), Tieto/EVERY (Norge/Sverige/Finland), Atea (Norden og Baltikum), CGI (Canada), IBM (USA) og Sopra Steria (Frankrike). Partene vil således bli utsatt for en betydelig konkurranse fra internasjonale aktører etter at Transaksjonen er gjennomført. Dette gjelder i alle markedssegmentene som Partene er aktive i.

Utviklingen av skybaserte-løsninger har dessuten forsterket markedets globale dimensjon. Slike løsninger tillater internasjonale aktører å etablere seg i markedet uten lokal tilstedeværelse. De Indiske selskapene Cognizant, Tata Consultancy Services (**TCS**) og HCL Technologies, er eksempler på aktører som har etablert seg i det norske markedet de siste årene, og hvor en vesentlig del av deres IT-tjenester leveres fra datasentre lokalisert i India. Det er videre svært vanlig at kunder leier inn indiske IT-konsulenter for opphold i Norge over lengre perioder.¹⁸ Disse selskapene har kapret store kunder i både privat og offentlig sektor. Her kan det f.eks. nevnes at den norske banken DNB har satt ut store deler av sine IT-tjenester til HCL og TCS.¹⁹ Tilsvarende har Akerkonsernet satt ut deler av sine IT-tjenester til Cognizant

¹⁷ Radar anslår det norske markedet for

¹⁸ <https://teknamagasinet.no/indere-utkonkurrerer-nordmenn/>

¹⁹ <http://www.computerweekly.com/news/2240220310/Norwegian-bank-hands-IT-infrastructure-responsibility-to-HCL>

og etablert en betydelig lokal tilstedeværelse i Norge. Det ventet at disse selskapene vil fortsette å ta markedsandeler i årene som kommer.²⁰

Markedet for IT tjenester er videre svært dynamisk. Aktørene på markedet legger ned betydelig ressurser i utviklingen av nye og innovative løsninger. Dette gjelder f.eks. nyttiggjørelse av "big data", der aktørene i dag konkurrerer om å utvikle metoder for raskt og effektivt kunne analysere store mengder informasjon med et verdiskapende resultat for kunden. Aktørene som lykkes i å utvikle innovative løsninger i årene som kommer, vil ha et meget godt utgangspunkt for videre vekst. Følgelig er et fokus på innovasjon og utvikling avgjørende for å kunne tilby konkurransedyktige tjenester.

Kundene i markedet har i tillegg betydelig kjøpermakt. Offentlige virksomheter er lovpålagt å kjøpe inn IT-tjenester via anbud. Private aktører gjennomfører ofte også innkjøp av slike tjenester gjennom anbud, som følge av tjenestens betydning for virksomheten. Det er heller ikke uvanlig at kundene knytter til seg ekstern kompetanse i forbindelse med slike anbudsprosesser. Kundene i markedet besitter således en betydelig innkjøpskompetanse.

Det ovenstående viser at de potensielle markedssegmentene er karakterisert av stor konkurranse, lave etableringshindringer og betydelig kjøpermakt. Følgelig er det klart at Transaksjonen ikke vil ha noen negative konkurransemessige effekter på konkurransen på noen relevante markeder.

7. PARTENES VIKTIGSTE KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER

Visolit sine fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører fremgår av Vedlegg 4.

Vedlegg 4: Visolit sine fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører (konfidensiell)

Easify viktigste konkurrenter, kunder og leverandører fremgår av Vedlegg 5.

Vedlegg 5: Easify sine fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører (konfidensiell)

8. VERTIKALT FORBUNDNE MARKEDER

Det foreligger ingen vertikalt forbundne markeder. Som en tilbyder av IT-outsourcing og betalingsløsninger, kan imidlertid Easify potensielt sett levere tjenester til hvilken som helst kunde, herunder et av IKs porteføljeselskap. Dersom Easify skulle levere slike tjenester, vil disse likevel *ikke* være et essensielt input for noen av IKs porteføljeselskap.

9. DE INNVOLVERTE FORETAKENES SISTE ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Årsberetning og årsregnskap for Visolit og Easify fremgår av vedleggene nedenfor:

Vedlegg 6: Årsberetning og årsregnskap for Visolit AS (2019²¹)

Vedlegg 7: Årsregnskap for Easify AS

²⁰ <http://www.computerweekly.com/news/4500244037/Indian-outsourcing-is-booming-in-the-Nordic-countries>

²¹ Ettersom årsregnskap og årsberetning for 2020 ikke er ferdig enda legger vi ved 2019 istedenfor.

10. VILKÅRENE FOR INNGIVELSE AV FORENKLET MELDING ER OPPFYLT

Som det fremgår av punkt 5 (ovenfor), vil ikke Partene ha en felles markedsandel som overstiger 20 % i noe marked etter Transaksjonen. Vilkårene for forenklet melding er dermed oppfylt, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 3 nr. 3 (a).

11. KONFIDENSIALITET

Denne meldingen, samt Vedlegg 1, 5 og 6, inneholder opplysninger som det er av konkurransemessig betydning å hemmeligholde. Disse opplysningene må behandles strengt konfidensielt og unntas offentlighet i sin helhet, jf. forvaltningsloven § 13 (1) nr. 2. I meldingen er de aktuelle opplysningene merket med dobbel understrekning.

En nærmere begrunnelse for hvorfor de aktuelle opplysningene må unntas offentlighet følger i Vedlegg 6 til meldingen.

Vedlegg 8: Begrunnelse for hemmelighold

Oslo, 9. mars 2021



Advokatfullmektig