

Forenklet melding av foretakssammenslutning

jf. konkurranseloven § 18 første ledd og forskrift om melding av foretakssammenslutninger mv. § 3

mellom

AX VI INV2 Holding AS

og

Arne Sjule AS

Servicegrossisten Bodø AS

Moloveien Transport AS

Encon AS

Haugaland Storhusholdning AS

og

ServiceNord Engros AS

Oslo, 18 juni 2021

Konfidensielt

Inneholder forretningshemmeligheter

Ref.: #9906748/1

Innhold

Punkt		Side
1.	Kontaktinformasjon	3
1.1	Melder	3
1.2	Øvrig involvert foretak	3
2.	Foretakssammenslutningen og forretningsmessig rasjonale	4
3.	Begrunnelse for at vilkårene for å inngi forenklet melding er oppfylt	4
4.	De involverte foretakenes struktur og virksomhetsområder	4
4.1	Axcel, og Axcel VI og Axcel VI INV2 Holding AS	4
4.2	Arne Sjule AS, Servicegrossisten Bodø AS og Moloveien Transport AS	6
4.3	ServiceNord Engros AS	6
4.4	Encon AS	7
4.5	Haugaland Storhusholdning AS	7
6.	Partenes omsetning i Norge	8
7.	Ingen markeder berøres av foretakssammenslutningen	8
7.1	Innledning	8
7.2	Det norske grossistmarkedet til storhusholdninger	8
7.3	Markedsdefinisjon	10
7.4	Partenes virksomhet	12
7.5	Ingen berørte markeder	13
8.	Vertikale forbindelser - Axcels porteføljeselskaper som leverandør av tjenester til Selskapene	14
9.	Viktigste kunder, konkurrenter og leverandører	14
10.	Årsberetning og årsregnskap	14
11.	Annet	15
12.	Unntak fra offentlighet	15

1. Kontaktinformasjon**1.1 Melder**

Navn: **AX VI INV2 Holding AS**
Org. nr.: 926 493 353
Adresse: c/o Advokatfirmaet Bahr AS
Tjuvholmen allé 16, 0252 OSLO

Representant: Advokatfirmaet Bahr AS
Kontaktperson: Ingeborg Maria Gudem
Saksansvarlig advokat: Lars Kristian Sande
Adresse: Postboks 1524 Vika, 0117 Oslo
E-post: 93 82 14 00 / 21 00 00 50
Telefon: inggu@bahr.no

1.2 Øvrig involvert foretak

Navn: **Arne Sjule AS**
Org. nr.: 913 450 566
Adresse: Moloveien 8, 8622 MO I RANA

Navn: **Encon AS**
Org. nr.: 915 040 608
Adresse: Dalsmoen 5, 5709 VOSS


Navn: **Haugaland Storhusholdning AS**
Org. nr.: 992 322 470
Adresse: Ekrene Næringspark 33, 5550 SVEIO

Navn: **Moloveien Transport AS**
Org. nr.: 990 711 879
Adresse: Moloveien 8, 8622 MO I RANA

Navn: **Servicegrossisten Bodø AS**
Org. nr.: 923 623 019
Adresse: Burøyveien 13, 8012 BODØ

Navn: **ServiceNord Engros AS**
Org. nr.: 939 003 983
Adresse: Stangnesterterminalen 2F, 9409 HARSTAD

2. Foretakssammenslutningen og forretningsmessig rasjonale

- (1) AX VI INV2 Holding AS («Melder»), har inngått avtaler med aksjonærene i hver av Arne Sjule AS, Servicegrossisten Bodø AS og Moloveien Transport AS («Arne Sjule»), Encon AS («Encon»), Haugaland Storhusholdning AS («Haugaland») og ServiceNord Engros AS («ServiceNord») (samlet «Selskapene») om kjøp av samtlige aksjer i Selskapene («Transaksjonene»)¹.
- (2) Transaksjonene vil medføre at Melder erverver enekontroll over Selskapene, jf. konkurranseloven § 17. Transaksjonen vil ikke gjennomføres før Konkurransetilsynet har avsluttet sin saksbehandling. Gjennomføring av Transaksjonene er innbyrdes avhengig av hverandre og Transaksjonene anses derfor å være én foretakssammenslutning.
- (3) Melder er et heleid datterselskap av Axcel, et nordisk investeringsfond med en investeringskapital på over NOK 20 milliarder på tvers av seks fond. Melder er et selskap som etableres for dette formål og Selskapene blir de første selskapene som eies av Melder.
- (4) 

3. Begrunnelse for at vilkårene for å inngi forenklet melding er oppfylt

- (5) Melder er et nyopprettet selskap uten virksomhet og det derfor ingen horisontal overlapp eller vertikale forbindelser mellom Melder og Selskapene. Det er imidlertid en horisontal overlapp mellom de ulike Selskapene.
- (6) Selskapene er alle aktive innen grossistvirksomhet til storhusholdningsmarkedet i Norge. Selskapenes samlede markedsandel i et slikt marked er imidlertid lavere enn 20 %.
- (7) Det er også en potensiell vertikal forbindelse mellom Selskapene og enkelte av Axcel's øvrige porteføljeselskaper. Partene har imidlertid verken enkeltvis eller samlet markedsandeler som overstiger 30 % i noen av de vertikalt forbundne markedene.
- (8) Vilråene for å inngi forenklet melding er etter dette oppfylt, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger mv. § 3 første ledd nr. 3.

4. De involverte foretakenes struktur og virksomhetsområder

4.1 Axcel, og Axcel VI og Axcel VI INV2 Holding AS

- (9) Axcel VI INV2 Holding AS er et porteføljeselskap under Axcel VI opprettet for det formål å gjennomføre Transaksjonene.
- (10) Axcel VI er et av flere Axcel-fond, som er private equity-fond primært fokusert på investering i medium-store selskaper i Norden. Investeringsrådgiveren til Axcel-fondene er Axcel

¹ Avtale om kjøp av Arne Sjule ble inngått 25. mai 2021, avtale om kjøp av Encon ble inngått 10. mai 2021, avtale om kjøp av Haugaland Storhusholdning ble inngått 25. mai 2021 og avtale om kjøp av ServiceNord ble inngått 19. mars 2021.

Management A/S, som er basert i Danmark og Sverige og forvalter aktiva med en verdi på over NOK [REDACTED]

- (11) Axcel Management A/S er 100 % eid av Axcel Management Holding ApS. Axcel Management Holding ApS er direkte eller indirekte eid av åtte av Axcel's partnere.² Ingen av partnere har kontroll i Axcel Management Holding ApS og dermed heller ikke i Axcel Management A/S.
- (12) Axcel Management A/S er autorisert som en alternativ investeringsfondsforvalter av det danske finanstilsynet. Axcel Management A/S forvalter for tiden private equity-fondene Axcel IV, Axcel V og Axcel VI, som alle er registrert som alternative investeringsfond hos det danske finanstilsynet. Investorgruppen, som inkluderer en stor gruppe danske og utenlandske investorer (hvorav ingen alene eller delt har kontroll over de individuelle fondene), er ulik i hvert fond.
- (13) De tre aktive Axcel-fondene har for tiden kontrollerende eierskap i 16 portefølje-selskap innenfor en rekke industrier:

Axcel IV

- Danish Ship Finance - dansk finansinstitusjon som utsteder lån til danske og utenlandske skipsredere med sikkerhet i fartøyene
- Delete Group - leverandør av miljøtjenester til industri, bygg, eiendom og offentlig sektor i Finland, Sverige og de baltiske landene
- Frontmtec - leverandør av avanserte løsninger, utstyr og programvare til den globale matindustrien

Axcel V

- Aidian - produserer og markedsfører en rekke diagnostisk utstyr, med særlig fokus på point-of-care-løsninger, slik at helsepersonell raskt kan utføre diagnostiske tester nær pasienten
- European Sperm Bank - en spermbank med ambisjoner om å gi flere danske og utenlandske kvinner og par muligheten til å få barn
- Gubi - skandinavisk designmerke med fokus på møbler, lys- og interiørprodukter.
- IsaDora - nordisk kosmetikkmerke
- Loopia - webhotellfirma som tilbyr domener, brukervennlige tjenester og kunnskapsdeling for å hjelpe bedrifter i gang på nettet
- Mountain Top Industries - produsent av tilbehør til pick-up trucker
- Nissens - termiske løsninger for det uavhengige bruktbilmarkedet og vind/industrielle OEMer (original equipment manufacturer)
- Phase One - digital pioner innen redigeringsprogramvare og toppmoderne kameraer
- SteelSeries - spillutstyr med fokus på kvalitet, innovasjon og funksjonalitet

² For ordens skyld nevnes at ingen av Axels partnere er involvert i eller har bindinger til den norske dagligvarebransjen.

Axcel VI

- AddPro - svensk leverandør av oppdragskritiske IT-tjenester
- SuperOffice - nordisk leverandør av SaaS CRM-programvare³
- Currentum - VVS, H&S, sprinkler- og bygningsautomatisering
- Moment - leverandør av fleksible arbeidstjenester

- (14) Samlet har disse 16 porteføljeselskapene mer enn 5 000 ansatte og genererer årlige inntekter på mer enn NOK [REDACTED] milliarder.
- (15) Hvert porteføljeselskap er forvaltet som en selvstendig investering.⁴
- (16) Mer informasjon om Axcel er tilgjengelig på <https://www.axcel.dk/>.

4.2 Arne Sjule AS, Servicegrossisten Bodø AS og Moloveien Transport AS

- (17) Arne Sjule er fullsortiments grossist og tilbyr et stort sortiment av varer som frys-, tørr- og kjølevarer og non-food til storhusholdning, servicemarkedet og maritim sektor.
- (18) Arne Sjule har hovedkontor lokalisert i Mo i Rana og leverer produkter til kunder i Nordland opp til Hamarøy, samt Værøy og Røst. Arne Sjule har 37 ansatte og omsatte i 2020 for NOK 258 millioner.
- (19) Servicegrossisten Bodø AS er Arne Sjules avdeling i Bodø. Servicegrossisten Bodø AS har åtte ansatte og hadde i 2020 en omsetning på NOK 36 millioner.
- (20) Moloveien Transport AS er Arnbe Sjules transportforetak, som står for den faktiske distribusjonen av varene. Moloveien Transport AS omsatte i 2020 for NOK 8,5 millioner.
- (21) Arne Sjule er medlem og har en eierandel i Servicegrossistene AS («Servicegrossistene») som består av 22 selvstendige grossister fra hele landet.

4.3 ServiceNord Engros AS

- (22) ServiceNord er en fullsortiments grossist for serverings- og storhusholdningsmarkedet i Nord-Norge og Svalbard, samt for fiskeri- og offshoremarkedet i landsdelen. Kundene er service- og serveringsbedrifter, kantiner, fast food-aktører og offentlig sektor.

³ SuperOffice er det eneste av Axcel's porteføljeselskap som er etablert i Norge. En rekke av porteføljeselskapene har imidlertid salg til norske kunder.

⁴ Som en autorisert alternativ investeringsfondsforvalter er Axcel Management A/S underlagt den danske lov om forvaltere av alternative investeringsfond. Etter den loven er Axcel Management A/S underlagt en generell forpliktelse til rettferdig behandling av investorer in fondene det forvalter, som innebærer at ingen av investorene gis særbehandling som setter andre investorer i en ugunstig posisjon.

Hvert fond er derfor forvaltet selvstendig og uten koordinering av finansielle interesser på tvers av fond som forvaltes. I praksis følges også prinsippet om rettferdig behandling for hvert porteføljeselskap eid av det individuelle Axcel-fondet. Hvert porteføljeselskap har en unik gruppe eiere som, i tillegg til det aktuelle Axcel-fondet, inkluderer enkelte management-representanter og i enkelte tilfeller medinvestorer (som, i enkelte tilfeller, kan være investorer i fond forvaltet av Axcel Management A/S). Det er derfor ingen koordinering av strategier mellom individuelle porteføljeselskap innenfor det enkelte Axcel-fondet og/eller mellom porteføljeselskap i ulike Axcel-fond.

Prinsippet om at fond ikke kan gi særbehandling til enkelte investorer til ugunst for andre investorer er også anerkjent i praksis fra EU kommisjonen, se M.6264 Rhone Capital/Triton/Evonik Carbon Black Business.

- (23) ServiceNord varesortiment inneholder alt fra frukt- og grønnsaker, tørrvarer, kjølevarer, frysevarer, meieriprodukter, mineralvann, alkoholholdige drikkevarer og non food, i tillegg til et bredt sortiment av tollfrie varer.
- (24) ServiceNord har hovedkontor i Harstad og leverer varer til hele Nord-Norge og Svalbard. ServiceNord har 47 ansatte og hadde i 2020 en omsetning på omtrent NOK ■■■ millioner.
- (25) ServiceNord er medlem og har en eierandel i Servicegrossistene.

4.4 Encon AS

- (26) Encon er en matvaregrossist som dekker alle behov til storkjøkken og serveringsbedrifter. Encons sortiment dekker alle segmenter innen storhusholdningsmarkedet og inneholder alt fra frukt og grønnsaker, tørrvarer, kjølevarer, frysevarer, meieriprodukter, mineralvann, alkoholholdig drikke og non-food.
- (27) Encon har hovedkvarter på Voss og har varelevering til de indre delene av Vestland og Viken fylke. De største kundene er offentlige aktører, overnattingssteder og restauranter. Encon har 26 ansatte og hadde i 2020 en omsetning på NOK ■■■ millioner.
- (28) Encon er medlem og har en eierandel i Servicegrossistene.

4.5 Haugaland Storhusholdning AS

- (29) Haugaland Storhusholdning er fullsortimentsgrossist innen storhusholdning.
- (30) Haugaland Storhusholdning har hovedkontor på Ekrene i Sveio og leverer varer hovedsakelig til Haugaland og omegn, og da særlig til Haugesund, Karmøy, Bømlo, Stord/Fitjar, Tysnes, Kvinnherad, Bergen, Austevoll, Os, Tysvær, Vindafjord, Etne, Vindafjord sør, Suldal, Sauda, Bokn, Stavanger, Randaberg, Sandnes, Klepp, Strand, Gjesdal, Bjerkreim, Egersund, Sokndal og Time. Haugaland Storhusholdning har også noen mindre enkeltruter sørover i Agder frem til Holmestrand.
- (31) Haugaland Storhusholdning leverer hovedsakelig til lokale aktører, men har også noen større kontrakter til offentlig sektor, Sykehusinnkjøp, Inventum Gruppen og Level AS.
- (32) Haugaland Storhusholdning har 37 ansatte og hadde i 2020 en omsetning på NOK 159 millioner.
- (33) Haugaland Storhusholdning er medlem og har en eierandel i Servicegrossistene.

6. Partenes omsetning i Norge

	Omsetning i Norge 2020 (NOK)
Axcel	██████████
Arne Sjule AS	229 930 018
Servicegrossisten Bodø AS	34 956 439
Moloveien Transport AS	8 594 157
Encon AS	██████████
Haugaland Storhusholdning AS	158 702 000
ServiceNord Engros AS	██████████

7. Ingen markeder berøres av foretakssammenslutningen

7.1 Innledning

- (34) Selskapene er alle aktive innen grossistvirksomhet til storhusholdningsmarkedet i Norge.
- (35) Hverken Melder eller Axcel's øvrige porteføljeselskaper er aktive innen grossistvirksomhet til storhusholdningsmarkedet. Det er derfor ingen horisontal overlapp mellom Melder og Selskapene.
- (36) Det er derimot en horisontal overlapp mellom Selskapene innenfor grossistvirksomhet til storhusholdningsmarkedet i Norge.

7.2 Det norske grossistmarkedet til storhusholdninger

- (37) Grossistvirksomhet til storhusholdningsmarkedet omfatter levering av matvarer og noe forbruksmaterieil til storhusholdninger som kantiner, restauranter, hoteller og skipstrafikk. Melder estimerer at det totale grossistmarkedet i storhusholdning i Norge i 2019 var på omtrent NOK ██████████.
- (38) Det norske storhusholdningsmarkedet er dominert og definert av ASKO, som er den eneste landsdekkende aktøren.
- (39) ASKO Storhusholdning er en del av ASKO Norge som er NorgesGruppens grossistvirksomhet. ASKO Storhusholdning som omfatter 13 regionale ASKO selskaper, syv Storcash, sentrallager og samlastingsterminal på Vestby i Akershus. ASKO Storhusholdning er en fullsortimentsgrossist og den største distributøren på HORECA⁵ markedet. De leverer til bl.a.

⁵ Hotell, restaurant og catering

sykehus, sykehjem, stat og kommune, hoteller, restauranter, kantine, catering og fast food-aktører.

- (40) NHO har i Høring til Nærings- og fiskeridepartementet sendt 22.mars 2018 om inngrepshjemler mot ensidige, konkurransebegrensende handlinger i konkurranseretten og etableringshindre i dagligvarehandelen, beskrevet konkurransesituasjonen i storhusholdningsmarkedet slik:

«I Storhusholdningsmarkedet på fullsortimentsgrossister er det i realiteten ingen reell konkurranse når det gjelder økonomiske vilkår. Dette da ASKO (Norgesgruppen) har en dominerende markedsandel innenfor storhusholdningsmarkedet. Konsolideringen innenfor fullsortimentsgrossistene i Norge fra 2000 til 2013, etter opphør av NKL Link og Menigo Foodservice (Ica Meny) har resultert i at ASKO i realiteten har samarbeidsavtaler med samtlige nasjonale eierintegreerte kjeder så vel som nasjonale profiluavhengige Innkjøpskjeder, med unntak av Samkjøpsgruppen og Systemkjøp.

Det eksisterer i dag ikke alternative grossister som kan oppfylle vårt krav til sortimentsbredde, nasjonal distribusjon, totale økonomiske betingelser og forventet servicenivå.»⁶

- (41) Etter Melders oppfatning er denne beskrivelsen dekkende for konkurransesituasjonen i grossistmarkedet til storhusholdninger i dag. Melder bemerker imidlertid at Reitan Handel AS, som eier dagligvarekjeden REMA 1000, nylig annonserte at de planlegger å gå inn i storhusholdningsmarkedet.⁷
- (42) Storparten av storhusholdningsbedriftene i Norge har organisert seg i innkjøpsgrupperinger for å bedre innkjøpsbetingelsene og forenkle innkjøpsarbeidet. De store innkjøpsgrupperingene etterspør gjerne landsdekkende avtaler. Disse aktørene har i dag ingen reelle alternativ til å benytte ASKO som grossist.
- (43) Enkelte av grossistene har inngått samarbeid for å kunne konkurrere på større kontrakter samt for å samarbeide om innkjøp. Servicegrossistene er det største av disse, mens Grossistringen SA er nummer to. Alle Selskapene er medlem av Servicegrossistene.
- [REDACTED]
- (44) På regionalt og lokalt nivå er det en rekke mindre fullsortimentsgrossister som betjener storhusholdningskunder innenfor et begrenset geografisk område. I tillegg til at de konkurrerer med hverandre, møter de konkurranse fra ASKO. [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]

⁶ <https://www.nhoreiseliv.no/innkjopskjeden/dokument/2018/konkurranseforholdene-i-verdikjeden-for-mat-og-drikke/>

⁷ <https://www.nhosh.no/bransjer/handel2/nyheter/2021/rema-gar-inn-i-storhusholdning/>

- [REDACTED]
- [REDACTED]
- (45) Fullsortimentsgrossister møter videre konkurranse fra nisjegrossister, som typisk er mindre lokale produsenter eller importører, grossister innenfor tilgrensende områder som også leverer matvarer, som for eksempel leverandører av kontorrekvisita som også leverer til kantiner, samt fra produsenter som leverer direkte til slutt kunder. Eksempler på den siste kategorien er Tine og Bama Storhusholdning, som i stor utstrekning leverer varer direkte til storhusholdningene.
- (46) I tillegg vil grossister møte konkurranse fra dagligvarebutikkene, særlig for de minste kundene. Alle de tre dagligvarekjedene - NorgesGruppen, Coop og REMA 1000 - tilbyr egne bedriftskort som gjør det gunstig for bedrifter å handle hos dem. For de minste storhusholdningene og for storhusholdninger som ligger på mindre steder der etterspørselen etter leveranser er lav, vil det ofte være enklere og billigere å handle direkte på nærbutikken enn å betale for tilpassede logistikk-løsninger eller leveranser som ikke kommer på dager som matcher kundens behov.
- (47) ASKO er, i tillegg til den største konkurrenten innen grossistmarkedet, en av de viktigste leverandørene til grossistene. Dette gjelder særlig på kantsortimentet - produkter som er utenfor kjernen av storhusholdningene bruker, men likevel har et behov for - der grossistene ikke selv kjøper inn store nok kvanta til å kunne oppnå gode innkjøpspriser. Eksempler på dette er suketter og pepper, som de fleste storhusholdninger må ha tilgjengelig og tilbyr, men som det ofte vil gå lite av. At ASKO opererer som leverandør, og derfor kan styre prisen på enkelte varer, gjør det enda vanskeligere for grossistene å konkurrere med ASKO.
- 7.3 Markedsdefinisjon**
- 7.3.1 Produktmarkedet**
- (48) Melder er ikke kjent med at Konkurransetilsynet har tatt endelig stilling til markedet for grossistvirksomhet til storhusholdningsmarkedet.
- (49) Konkurransetilsynet har i v2004-21 vurdert markedet for fullsortiments grossistleveranser av kiosk- og dagligvarer til servicehandelen, som ble avgrenset blant annet mot grossistvirksomhet til henholdsvis dagligvarehandelen og storhusholdningsmarkedet. Kundene i de tre markedene har ulike behov, noe som kan gjøre det vanskelig for grossister innenfor en kundegruppe å betjene andre kunder. Melder er enig i dette og anfører at grossistvirksomhet til storhusholdningsmarkedet også i dag utgjør et eget produktmarked.
- (50) Aktørene som tilbyr fullsortiments grossistleveranser møter konkurranse fra produsenter innenfor enkelte produktkategorier, som for eksempel Tine og Bama, fra importører, og fra dagligvarebutikker. Alle dagligvarekjedene tilbyr egne avtaler for bedriftskunder. Særlig for de minste storhusholdningene er kjøp i dagligvarebutikker et relevant alternativ. Selv om disse ikke utgjør en del av det relevante markedet vil det utøve et betydelig konkurransepress på fullsortimentsgrossistene.

- (51) På denne bakgrunn kan det etter Melders oppfatning avgrenses et marked for fullsortiments grossistleveranser til storhusholdninger.
- (52) Det er Melders erfaring at storhusholdningene foretrekker leverandører som kan levere til alle kundens lokasjoner. Av den grunn kan det etter Melders oppfatning avgrenses et snevrere segment for salg til nasjonale og større regionale storhusholdninger, som hotell- og restaurantkjeder og offentlige og private innkjøpsamarbeid. Disse krever at grossistene kan levere til alle kjedens eller samarbeidets medlemmer over hele landet. I praksis er det i dag kun ASKO som kan levere til disse kundene.
- (53) Tilsvarende kan det avgrenses et motsvarende segment for salg til lokale og mindre regionale storhusholdninger. ASKO er den største aktøren innen dette segmentet, men regionale og lokale aktører vil også kunne konkurrere om slike kontrakter.
- (54) Etter Melders oppfatning er det uansett ikke påkrevet å ta endelig stilling til avgrensningen av det relevante produktmarkedet, da foretakssammenslutningen ikke vil føre til en vesentlig begrensning av konkurransen uavhengig av konkret avgrensning.

7.3.2 Geografisk marked

- (55) Etter Melders oppfatning har markedet en lokal og en nasjonal dimensjon.
- (56) Innenfor segmentet for salg til nasjonale og større regionale storhusholdninger blir grossisttjenester anskaffet på et nasjonalt nivå. For slike kunder kreves nasjonal eller tilnærmet nasjonal tilstedeværelse.
- (57) ASKO er i dag den eneste aktøren som har nasjonal tilstedeværelse og er derfor i realiteten den eneste som betjener dette markedet.
- (58) Innenfor segmentet for salg til lokale og mindre regionale storhusholdninger er markedet etter Melders oppfatning lokalt i utstrekning. Konkurransen om kundene i dette segmentet finner sted mellom tilbydere med regional tilstedeværelse. Dette skyldes at grossistvirksomhet krever omfattende logistikk som kan være ressurskrevende å bygge opp, med hyppige, men ofte relativt små leveranser. Slike kunder etterspør heller ikke nasjonal tilstedeværelse.
- (59) Hvor stort det geografiske området som dekkes er, vil variere mellom de enkelte aktørene basert på kapasitet, logistikk og produktvolumer. Noen av aktørene er utpreget lokale, mens andre dekker større regionale områder.
- (60) Det geografiske markedets utstrekning vil videre variere avhengig av kundepreferanser, tilbyderne som dekker det aktuelle området og bosettingsmønster. Selv om det er Melders erfaring at de fleste leveranser normalt er til kunder innen rimelig avstand fra grossistens lager, vil hva som er rimelig variere fra område til område og mellom tilbydere avhengig av kapasitet på logistikk og volum på leveransen. Det er derfor ikke mulig å abstrakt angi presist størrelsen på enkeltmarked. Dette må i stedet vurderes konkret for det enkelte markedet.

- (61) Etter Melders oppfatning er det i alle tilfelle ikke nødvendig å ta stilling til en eventuell endelig avgrensning av det geografiske markedet, da foretakssammenslutningen ikke vil føre til en vesentlig begrensning av konkurransen uavhengig av konkret geografisk avgrensning.

7.4 Partenes virksomhet

- (62) Grossistvirksomhet til storhusholdningsmarkedet omfatter levering av matvarer og noe forbruksmaterieil til storhusholdninger som kantiner, restauranter, hoteller og skipstrafikk.
- (63) Hverken Melder eller Axcels øvrige porteføljeselskaper er aktive innen grossistvirksomhet til storhusholdningsmarkedet. Det er derfor ingen horisontal overlapp mellom Melder og Selskapene innenfor markedet for fullsortiments grossistleveranser til storhusholdninger.
- (64) Selskapene er imidlertid alle aktive innen grossistvirksomhet til storhusholdningsmarkedet i Norge.
- (65) Ingen av Selskapene har nasjonal tilstedeværelse og de er ikke i stand til å by på kontrakter med nasjonale og større regionale kunder. De er derfor ikke aktive innenfor et eventuelt segment for nasjonale kontrakter, og det er derfor ingen overlapp innenfor et potensielt eget segment for slike kontrakter. Det nevnes likevel at dette segmentet etter Melders oppfatning domineres av ASKO, som er den eneste av aktørene som i dag har kapasitet og logistikk til å levere produkter i hele Norge, samt som den største aktøren kan oppnå innkjøpspriser de mindre aktørene ikke makter å konkurrere med.
- (66) Selskapene er medlemmer av innkjøpssamarbeidet Servicegrossistene, som etter omstendighetene kan by på større nasjonale kontrakter. I slike tilfeller vil imidlertid ikke Selskapene konkurrere mot hverandre, men være underleverandør til Servicegrossistene.
- (67) Selskapene leverer varer til følgende geografiske områder:
- ServiceNord leverer til hele Troms, Finnmark og Svalbard, samt i Nordland til Narvik kommune og Lofoten.
 - Arne Sjule leverer i Nordland fylke nord til Hamarøy, samt til Værøy og Røst
 - Encon leverer til de indre områdene på vestlandet og fjellområdene på innlandet, som Lærdal, Årdal, Hemsedal, Tyin, Fagernes
 - Haugaland Storhusholdning leverer hovedsakelig til Haugalandregionen, med leveranser også nordover til Bergen og sydover til Agder.
- (68) Encon og Haugaland Storhusholdning er begge aktive på vestlandet. De har imidlertid ulikt geografisk fokus - Encon leverer til de indre områdene og fjellområdene på vestlandet, mens Haugaland Storhusholdning lever til Haugalandsregionen. Både Encon og Haugaland Storhusholdning vil likevel etter omstendighetene kunne levere til kunder i Bergen og Bergensregionen i forbindelse med henting av varer i Bergen. De kan derfor anses for å ha overlappende virksomhet i Bergensregionen.
- (69) ServiceNord og Arne Sjule leverer begge varer til kunder i Nord-Norge. Partenes virksomhet overlapper imidlertid ikke i de samme geografiske områdene da de leverer til kunder i ulike kommuner. ServiceNord leverer til kunder nord for Tysfjorden, mens Arne Sjule leverer til

Tysfjorden. Ved Tysfjorden går E6 via et fergesamband, noe som gjør at det kreves mer logistikk og levering blir dyrere for kunden.

- (70) Melder vil i det følgende analysere virkningene av konkurransen i markedet på Vestlandet der Encons og Haugaland Storhusholdnings virksomheter overlapper.

7.5 Ingen berørte markeder

- (71) Både Encon og Haugaland Storhusholdning er begge aktive på vestlandet. De har imidlertid ulikt geografisk fokus: Haugaland Storhusholdning fokuserer på Haugalandsområdet, mens Encon hovedsakelig leverer til de indre fjellområdene på Vestlandet og Innlandet. Encons og Haugaland Storhusholdnings virksomheter overlapper imidlertid i Bergensregionen, det begge etter omstendighetene kan levere varer til kunder i forbindelse med henting av varer i Bergen.

- (72) Melder har ikke oversikt over størrelsen på et totalmarked for grossistleveranser til storhusholdningskunder i Bergensområdet alene.

- (73) Etter Melders beste estimat var det totale markedet for grossistleveranser til storhusholdningskunder på Vestlandet i 2019 på [REDACTED].⁸

- (74) Haugland Storhusholdning hadde i 2019 en omsetning på 180 millioner kroner, noe som utgjør en markedsandel på under [REDACTED]. Encon hadde i 2019 en omsetning på 228 millioner kroner, noe som utgjør en markedsandel på [REDACTED] i overkant av [REDACTED]. Partene hadde dermed en samlet markedsandel på [REDACTED] på Vestlandet.

- (75) Det er imidlertid Melders oppfatning at markedsandeler generelt for Vestlandet ikke gir et dekkende uttrykk for hvordan Transaksjonene vil påvirke markedet, da ulike aktører vil ha ulikt geografisk nedslagsfelt og Selskapene i realiteten kun i svært begrenset utstrekning er konkurrenter for kontrakter i Bergensområdet.

- (76) Etter Melders estimat vil en samlet markedsandel i Bergensregionen alene være lavere, da det er flere aktører som leverer kun til Bergen og omegn enn til hele vestlandet.

- (77) Partene vil etter foretakssammenslutningen fortsette å møte konkurranse fra ASKO, som etter Melders beste estimat har en svært stor andel av kundene på vestlandet, og fra mindre aktører som fokuserer på vestlandet, som T. L. Måkestad AS i Bergen og D. Danielsen AS i Stavanger. Melder nevner også at Rema er i ferd med å etablere seg i storhusholdningsmarkedet, inkludert på vestlandet, og må forventes å ta en betydelig andel av kundene i løpet av kort tid.

- (78) Videre vil som nevnt partene fortsette å oppleve en betydelig konkurransepress fra direktesalg fra produsenter, nisjegrossister og importører, selv om disse ikke anses som en

⁸ Melder er av den oppfatning at omsetningstallene for 2019 gir et mer korrekt bilde av markedet enn for 2020, da koronapandemien har rammet enn rekke av storhusholdningene svært hardt og etterspørselen i markedet ble betydelig redusert.

del av det relevante markedet. Tilsvarende utøver dagligvarebutikker en disiplinerende effekt, særlig for små kunder.

- (79) Det bemerkes også at Encon og Haugaland Storhusholdning ikke anser hverandre for å være hverandres nærmeste konkurrenter. Begge anser ASKO, som den dominerende og drivende aktøren på det norske markedet, som sin nærmeste konkurrent.
- (80) Etter Melders oppfatning vil ikke Transaksjonene innebære at effektiv konkurranse i markedet for grossistvirksomhet til storhusholdningskunder på Vestlandet generelt eller i Bergensregionen spesielt hindres i betydelig grad.

8. Vertikale forbindelser - Axcels porteføljeselskaper som leverandør av tjenester til Selskapene

- (81) Flere av Axcels porteføljeselskaper tilbyr produkter og tjenester til bedrifter.⁹ Disse vil etter omstendighetene kunne tilby sine produkter og tjenester til Selskapene. Et fellestrekk ved disse produktene og tjenestene er at kundene er sluttbrukere, og at de typisk ikke inngår som en nødvendig innsatsfaktor i kundenes tjeneste- og produktproduksjon.
- (82) Etter Melders beste estimat har ingen av Axcels porteføljeselskaper en markedsandel som overstiger 30 %. I alle tilfelle er Melder av den oppfatning at det ikke er nødvendig å ta endelig stilling til den konkrete avgrensningen av de enkelte markeder som de aktuelle porteføljeselskapene opererer innenfor, da foretakssammenslutningen uansett ikke vil føre til at konkurransen begrenses i noe marked uavhengig av konkret markedsavgrensning. Selskapene vil kun være fem av et svært høyt antall potensielle bedriftskunder for de aktuelle selskapene, og utgjør følgelig en helt neglisjerbar andel av deres markeder.
- (83) Etter dette fremholder Melder at Transaksjonene ikke vil kunne få utestengende virkninger i noen av de vertikalt forbundne markedene.

9. Viktigste kunder, konkurrenter og leverandører

- (84) Oversikt over Selskapenes viktigste kunder, konkurrenter og leverandører innen markedet for grossistvirksomhet til storhusholdninger er inntatt som **Vedlegg 1**.

10. Årsberetning og årsregnskap

- (85) Melder er et nyopprettet selskap og det eksisterer ikke tidligere årsregnskaper.
- (86) Godkjente årsregnskap for 2020 for Haugaland Storhusholdning AS og Encon AS er offentlig tilgjengelig hos Brønnøysundregisteret og vedlegges derfor ikke.
- (87) Årsregnskap for 2020 for ServiceNord Engros AS, Arne Sjule AS, Moloveien Transport AS og Servicegrossisten Bodø AS er godkjent, men er ennå ikke tilgjengelig hos Brønnøysundregisteret. Disse vedlegges som henholdsvis **Vedlegg 2, 3, 4 og 5**. Årsregnskapene inneholder forretningshemmeligheter.

⁹ For eksempel Loopia, AddPro og Superoffice

(88) Årsregnskap for Axcel VI og Axcel Management A/S vedlegges som **Vedlegg 6** og **7**. Årsregnskapene inneholder forretningshemmeligheter.

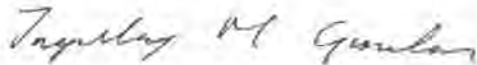
11. Annet

(89) Transaksjonen er ikke meldepliktig til konkurransemyndigheter i andre jurisdiksjoner enn Norge.

12. Unntak fra offentlighet

(90) Denne meldingen inneholder konkurransesensitive forretningshemmeligheter som er avmerket med grønn bakgrunn. Begrunnelse for merking og unntatt offentlighet er inntatt som **Vedlegg 8** til denne meldingen.

Med vennlig hilsen
Advokatfirmaet BAHR AS



Ingeborg Maria Gudem
Advokatfullmektig
Saksansvarlig advokat: Lars Kristian Sande