

Melding om foretakssammenslutning mellom

ASKO NORGE AS

og

Konsum Gruppen AS

21. juni 2021

1 SAMMENDRAG

Aksjeoverdragelsen gjelder ASKO Norge AS' («ASKO Norge») erverv av 51 % av aksjene i Konsum Gruppen Norge AS («KGN»). Før transaksjonen eier ASKO Norge og Arild Steen Larsen, heretter omtalt som «Partene» i fellesskap, henholdsvis 49 % og 51 % av aksjene i KGN.¹ Partenes aksjeeie er regulert i aksjonæravtale av 27. juni 2014 (heretter «Aksjonæravtalen») der ASKO Norge har erstattet NorgesGruppen Partner AS som part i avtalen.

Partene har 10. juni 2021 inngått avtale om overdragelse av Larsens aksjer.

Bilag 1 Aksjonæravtale KGN

Bilag 2 Avtale om kjøp av aksjer av 10. juni 2021

Ambisjonen er å videreutvikle KGN som en ledende innkjøpskjede til serveringsbransjen i Norge. Selskapet skal tilby varer fra et bredt spekter av produsenter, leverandører og grossister.

Endringen fra felleskontroll til enekontroll i KGN vil i liten grad påvirke konkurransen i noen av markedene i verdikjeden Partene opererer i. ASKO vil fremdeles være avhengig av å tilby alle sine storhusholdningskunder konkurransedyktige vilkår – uavhengig av om de forhandler direkte med ASKO eller gjennom en innkjøpskjede. Dette ikke minst i lys av den skjærpede konkurransen i markedet for fullsortimentsgrossister til storhusholdning. Samtidig vil et effektivt og veldrevet KGN styrke konkurransen om de mindre, uavhengige kundene ved å tilby gode betingelser og effektive innkjøp samlet ett sted.

2 MELDER

2.1 Melder

Navn: ASKO Norge AS

Org.nr.: 982 081 998

Adresse: Nedre Kalbakkvei 22, 0950 OSLO, Postboks 130 Sentrum 0102 OSLO

2.2 Kontaktperson/representant

Navn: Advokatfirma Ræder AS v/advokat Fredrik Ottesen

Adresse: Dronning Eufemias gate 11, 0150 Oslo. Postboks 2944 Solli, 0230 Oslo

¹ Ervervet meldt til Konkurransetilsynet 15. august 2014. Etter en grundig behandling av saken, konkluderte Konkurransetilsynet med at foretakssammenslutningen ikke dannet grunnlag for kundeutestengelse og ikke ville føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen, A 2014-1 21. november 2014.

Tlf.: 93 60 14 17
E-post: fot@raeder.no

3 ØVRIGE INVOLVERTE FORETAK

Navn: Konsum Gruppen Norge AS
Org.nr: 882 348 202

4 BESKRIVELSE AV AKSJEOVERDRAGELSEN

4.1 Beskrivelse og bakgrunn for aksjeoverdragelsen

Konsum Gruppen Norge AS, org. nr. 882 348 202, («KGN») er før transaksjonen eid av ASKO Norge AS, org. nr. 982 081 998, (heretter «ASKO Norge» eller «ASKO») og Arild Sten Larsen, født 18.01.1959 (heretter «Larsen»). Partenes eierforhold i KGN er regulert gjennom Aksjonæravtalen av 27. juni 2014 der ASKO Norge har erstattet NorgesGruppen Partner AS som part i avtalen.

I dag eier ASKO Norge og Larsen henholdsvis 49 % og 51 % av aksjene i KGN. Dette eierforholdet ble som nevnt etablert i 2014 ved foretakssammenslutning mellom KGN og NorgesGruppen Partner AS som er et heleid datterselskap av NorgesGruppen Retail AS, som igjen er et heleid datterselskap av NorgesGruppen ASA. Melding om foretakssammenslutningen ble inngitt til Konkurransetilsynet den 15. august 2014, og Konkurransetilsynet avsluttet saken uten inngrep 21. november 2014.

ASKO Norge vil følgelig etter gjennomføring få enekontroll over KGN.

Gjennomføring av transaksjonen vil skje så snart Konkurransetilsynet har avsluttet sin behandling av saken.

Begrunnelsen for foretakssammenslutningen i 2014 var at partene mente det burde være mulig å effektivisere og utvikle KGN ytterligere for å kunne tilby kundene enda bedre tjenester. NorgesGruppen ønsket å ta del i en eventuell positiv utvikling av KGN gjennom eierskap. Etter å ha drevet KGN i felleseie i syv år, kan partene konstatere at ambisjonen er oppnådd. KGN har i dag 5300 medlemmer og nådde i 2019 en omsetning på 279 millioner kroner (mot cirka 3 600 medlemmer og omsetning på MNOK 128 i 2013).

5 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAK OG FORETAK I SAMME KONSERN

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

5.1.1 NorgesGruppen ASA

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 35 % av butikkomsetningen kommer fra kjøpmannseide kjedemedlemmer, mens det øvrige kommer fra egneide butikker.

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

- 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.² 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 Merkevare AS, som også eier Unil AS (driver NorgesGruppens virksomhet innen egne merkevarer).

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

² ASKO har også cash&carry-konseptet Storcash, se www.storcash.no.

5.1.2 ASKO Norge AS

ASKO Norge er et heleid datterselskap i NorgesGruppen ASA-konsernet («NorgesGruppen»). ASKO Norge er morselskap til regionale ASKO-selskaper og har blant annet ansvaret for nasjonale kundeavtaler innen dagligvare, storhusholdning og servicehandel.

ASKO Norge er grossistvirksomheten til NorgesGruppen, og stod i 2019 for 84,1 % av alle vareleveranser til dagligvarebutikker tilknyttet NorgesGruppen. ASKO leverer også til servicehandelen og storhusholdningsmarkedet og henholdsvis tre og 16 % av omsetningen til ASKO stammer fra disse markedene.

5.1.3 Konsum Gruppen Norge AS

Konsum Gruppen Norge AS (KGN) er en innkjøpskjede for frittstående aktører i det norske storhusholdningsmarkedet. Kjeden ble etablert i 2000 og har om lag 5 300 medlemmer. Medlemmene omfatter kantiner, restauranter, pizzeriaer, kafeer og barer. KGN forhandler frem avtaler med leverandørene/grossistene på vegne av sine medlemmer, og er følgelig en form for innkjøpssamarbeid. KGN tilbyr også, sammen med sine samarbeidende leverandører, enkelte andre tjenester til sine medlemmer som produktopplæring og annen kompetanseutvikling, ulike konsulenttjenester mv.

Innkjøpskjeder som KGN har avtaler med en lang rekke leverandører, og er normalt tilknyttet en fullsortimentsgrossist. Av totalvolumet omsatt gjennom KGN leveres om lag ■■■ % via ASKO. Resten distribueres via Maskegruppen, Norengros og direkte fra leverandører. Både Maskegruppen og Norengros er såkalte spesialgrossister innenfor ulike non-food produkter (bl.a. emballasje, rengjøring, medisinske forbruksvarer etc.).

Ytterligere informasjon finnes på KGNs hjemmeside www.konsumgruppen.no.

5.2 Oversikt over eierinteresser de involverte foretakene har utenfor konsernet, men innenfor de virksomhetsområder som berøres av aksjekjøpet.

NorgesGruppen har en ikke-kontrollerende eierpost på cirka 46 % i Bama Gruppen AS. I tillegg har NorgesGruppen indirekte eierskap i flere mindre, regionale grossistforetak, herunder H I Gjørtz Sønner AS (35 %) og K Ekrheim AS (33 %).

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

	Omsetning 2020	Driftsresultat 2020
NorgesGruppen	MNOK 98 550	MNOK 5 765
Konsum Gruppen Norge AS	MNOK 239	MNOK 35
ASKO Norge AS ³	MNOK 12 069	MNOK 327

Tabell 1: Omsetning (salgsinntekt) og driftsresultat 2020

³ Tallene gjelder for ASKO Norge AS som er involvert foretak – ikke for hele ASKO-konsernet.

5.4 Bransjeorganisasjoner de involverte foretakene er medlem av

Både NorgesGruppen og KGN er medlemmer av Virke.

6 MARKEDER SOM BERØRES AV AKSJEKJØPET

6.1 Innledning

Som nevnt innledningsvis ble NorgesGruppens erverv av felles kontroll i KGN meldt til KT i august 2014. Redegjørelsen for Partenes virksomhet, markeder og virkninger på konkurransen, bygger i stor grad på beskrivelsen av dette i 2014-meldingen, og Konkurransetilsynets etterfølgende vurderinger i avgjørelsen om å ikke gripe inn (A2014-1).

KGN er en innkjøpsgruppering i storhusholdningsmarkedet, hvis virksomhet er nedstrøms fra NorgesGruppens (ASKOs) aktivitet. Innkjøpsgruppene/-kjedene tilhører følgelig et marked som ligger mellom grossistene/leverandørene og storhusholdningskundene (typisk hoteller og restauranter). Da NorgesGruppen/ASKO ervervet felles kontroll i 2014, innebar det følgelig en form for vertikal integrasjon. Transaksjonen vil medføre at ASKO nå får enekontroll i nedstrømsselskapet KGN.

I nedstrømsmarkedet (som vi i denne meldingen har angitt som markedet for åpne innkjøpskjeder) kan markedsandeler måles både i antall medlemmer og i medlemmenes totale varekjøp gjennom innkjøpsgruppen. Som i 2014 mener vi totalt varekjøp gir et riktigere bilde av styrkeforholdene i markedet enn markedsandeler målt i antall medlemmer, da førstnevnte har større betydning for innkjøpsgrupperingenes forhandlingsstyrke. Som det fremgår nedenfor, er det lite tilgjengelig tall for de ulike grupperingens varekjøp i dette markedet. KGN har vokst jevnt de siste årene, og anslår nå egen markedsandel til å være omtrent XXXX% basert på medlemmenes varekjøp.

6.2 Relevante produktmarkeder

6.2.1 Oppstrømsmarkedet

ASKO er som kjent en fullsortimentsgrossist med leveranser til både dagligvare, servicehandel og storhusholdning (inkl. offshore). KGN er ikke aktiv i dette markedet.

Konkurransetilsynet har tidligere konkludert med at det eksisterer et eget marked for fullsortimentsgrossister, og at dette markedet skiller seg fra både produsenter som leverer direkte til kundene og fra ulike spesialgrossister som leverer en eller flere begrensede varegrupper (typisk frukt&grønt, non-food, sjømat etc.). Årsakene til direktedistribusjon kan være at varene er ferske og krever hyppige leveranser, at leverandøren vil ha kontroll på hele vareflyten frem til sluttbruker etc. Direkteleverandørene leverer dessuten normalt kun egenproduserte varer, mens grossistenes sortiment omfatter varer fra en lang rekke leverandører/produsenter. Fullsortimentsgrossistene skiller seg fra spesialgrossistene ved at de fungerer som hovedgrossist og at de leverer et langt videre spekter av produkter.⁴

⁴ V2004-21 Joh-System AS/Engrospartner AS, men også A2014-1 KGN /NorgesGruppen.

Ved vurdering av det relevante produktmarkedet har Konkurransetilsynet ved flere anledninger benyttet en totalsortimentstilnærming.⁵ Ut ifra en slik tilnærming har tilsynet blant annet lagt til grunn at omsetning av dagligvarer via servicehandel ikke inngår i samme marked som dagligvarer solgt gjennom dagligvarebutikker.⁶ Tilsvarende vil ikke salg av varer til storhusholdning kunne anses å inngå i samme marked som hverken salg av dagligvarer til forbrukere gjennom dagligvareforretninger eller omsetning av dagligvarer gjennom servicehandel, ettersom førstnevnte har et annet totalsortiment enn de sistnevnte.

På denne bakgrunn legger partene til grunn at det relevante oppstrømsmarkedet er markedet for fullsortimentsgrossistleveranser til storhusholdningsmarkedet.

6.2.2 Nedstrømsmarkedet

Innkjøpskjedene er en form for bindeledd mellom kundene og leverandørene/grossistene. Innkjøpskjedene konkurrerer seg imellom for å få storhusholdningsaktørene som sine medlemmer. Jo flere medlemmer jo sterkere stiller de overfor leverandørene i forhandlingene. En viktig faktor for å sikre et stort antall medlemmer er på den annen side gode vilkår fra leverandør. Markedet de opererer i er således tosidig i den forstand at suksess i det ene markedet avhenger av suksess i det andre markedet og vice versa.

Partene legger til grunn at det kan avgrenses et «innkjøpsgruppemarked», som er nedstrøms fra ASKOs aktiviteter. Foruten KGN finnes det flere andre åpne innkjøpskjeder som NHO Reiseliv Innkjøpskjeden, Kysten Rundt, Systemkjøp, IMS-Kjeden, KNIF, RCG, Nores etc. I tillegg finnes det lukkede innkjøpskjeder som kun er tilgjengelige for medlemmer av én eller flere bestemte kjeder eller grupperinger (f.eks. GRESS-gruppen⁷ og Innkjøpsgruppen⁸).

Partene legger for denne meldingens formål til grunn at åpne innkjøpskjeder utgjør et eget marked, da transaksjonen ikke vil føre til en begrensning av konkurransen selv gitt et slikt snevert marked.

Partene understreker samtidig at man opplever sterk konkurranse også fra de lukkede innkjøpskjedene. Selv om disse ikke er alternativ på kort sikt for kunder utenfor disse eiergrupperingene, så blir KGN og andre åpne innkjøpskjeder målt mot de lukkede kjedene, og i tillegg er det selvsagt en konkurranse om å få de beste avtalene med de beste grossistene og leverandørene. At GRESS-gruppen har medlemmer som ikke er eiere, viser også at de såkalt lukkede gruppene også utøver et direkte konkurransepress.

⁵ Se V2008-10 Rema 1000 AS - Lidl Norge GmbH, V2009-14 Validus AS - Sunkost ASA, V2012-10 Mekonomen AB (publ) - MECA Scandinavia AB og V2012-18 Plantasjen Norge AS - Oddernes Gartneri AS.

⁶ V2015-24 Coop Norge Handel AS - ICA Norge AS.

⁷ GRESS-gruppen er et innkjøpssamarbeid mellom Compass Group (ESS Support Services AS), Scandic Hotels AS og Radisson Hotel Group (Radisson Hospitality Norway AS). Hver partner eier 33 % andel i aksjeselskapet GRESS-gruppen, som ble etablert i 1997. I tillegg til eierne er Gate Gourmet Norway, NHG Management, Torghatten ASA, Hurtigruten AS, SSP, O'Learys og Olden Fjorhotell medlemmer av innkjøpssamarbeidet.

⁸ Innkjøpsgruppen er et formalisert innkjøpssamarbeid mellom ISS Facility Services AS, Umoe Restaurant Group AS og Nordic Choice Hotels.

Det legges som nevnt likevel og i det følgende til grunn at det relevante nedstrømsmarkedet er markedet for åpne innkjøpskjeder.

6.3 Relevant geografisk marked

Kundene i storhusholdningsmarkedet er som nevnt i stor grad organisert i innkjøpsgrupperinger. Det sentrale ved slike innkjøpsgrupperinger er nettopp at det inngås sentrale leveranseavtaler som sikrer distribusjon til alle kjedens medlemmer. Fullsortimentsgrossistene til storhusholdningsmarkedet er tilpasset kundenes behov og tilbyr landsdekkende distribusjon.

Det relevante markedet i saken er dermed minst nasjonalt i geografisk utstrekning. Partene legger til grunn at dette er i tråd med tidligere praksis fra Konkurransetilsynet.⁹

7 MARKEDSSTRUKTUREN I DE BERØRTE MARKEDENE

7.1 Aktørenes samlede omsetning og markedsandeler

7.1.1 Oppstrømsmarkedet

Oppstrømsmarkedet utgjør som nevnt over fullsortimentsgrossistleveranser til storhusholdningsaktører. I 2019 kjøpte storhusholdningsaktører varer for rundt 30 milliarder kroner, hvilket utgjør omtrent 10 % av et totalt matmarked.¹⁰ Litt over halvparten av totale kjøp til storhusholdning distribueres over grossister (51 %). Resten er direkte levert fra leverandørene.¹¹

Storhusholdningsmarkedet deles gjerne inn i tre sektorer, henholdsvis; hotell- og restaurantmarkedet, kantine- og cateringmarkedet og institusjonsmarkedet. Førstnevnte sto for rundt 70 % av det totale innkjøp i storhusholdningsmarkedet i 2019.

I 2019 leverte ASKO cirka █ % av det som ble kjøpt fra grossister innenfor storhusholdning. Av det totale innkjøpet fra storhusholdning ble omtrent █ % levert av ASKO i 2019.¹² ASKO er følgelig den største aktøren innenfor grossistsalg av matvarer til storhusholdning. Servicegrossistene er den nest største aktøren og har også en betydelig andel av markedet med en omsetning på om lag 4 123 MNOK i 2019. Servicegrossistene etablerte i 2013 et innkjøpssamarbeid med Rema Distribusjon og har siden utviklet og styrket samarbeidet. Nylig har Reitan Handel signalisert at de vil etablere seg innen storhusholdning. Etter det opplyste skal likevel samarbeidet mellom Servicegrossistene og Rema fortsette, men vi er ikke kjent med innholdet i dette.¹³

7.1.2 Nedstrømsmarkedet

Ifølge TradeSolution består storhusholdningsmarkedet av over 20 000 bedrifter, lag og foreninger. Det anslås at om lag halvparten av dette volumet forhandles gjennom en innkjøpskjede (inklusive de lukkede kjedene).

⁹ V2004-21 vedr. Joh-System AS/Engrospartner AS og V2007-10 Findus Norge AS/Gro Industrier AS.

¹⁰ Flesland markedsinformasjon, *Storhusholdningsmarkedet 2020/2021*. Markedet falt betydelig i 2020 som følge av pandemien.

¹¹ Se Flesland.

¹² ASKOS egne beregninger basert på en samlet omsetning til SHH for alle ASKO-selskap på ca. MNOK 8 717.

¹³ E24, Sindre Hopland (25. april 2021). *Servicegrossisten: Tror Reitan vil få det tøft i nytt marked*. Lastet ned 26. april 2021, fra <https://e24.no/naeringsliv/i/dLEPkO/servicegrossisten-tror-reitan-vil-faa-det-toeft-i-nytt-marked>

Resten av volumet fordeler seg mellom store aktører som forhandler egne avtaler direkte med grossist/leverandør (f.eks. Thon), aktører som handler fra Storcash eller direkte fra grossist (f.eks. ASKOs netthandelsløsning askoservering.no) eller gjennom offentlige anbud (diverse institusjoner mv.).

Det finnes lite eller ingen tilgjengelig statistikk over størrelsen på markedet for åpne innkjøpsgrupperinger (dvs. hvor stort volum medlemmene i den enkelte kjede kjøper). Markedsanslagene nedenfor bygger derfor på offentlig tilgjengelig informasjon om KGNs konkurrenter, samt partenenes beste estimer. Vi understreker at det er vanskelig å ha klare oppfatninger om kjøpsvolum, og at disse tallene derfor er beheftet med usikkerhet.

	Medlemmer (ca antall)	Markedsandel (%)	Medlemmenes varekjøp (MNOK)	Markedsandel (%)
KGN				
Nores				
NHO Reiseliv Innkjøpskjeden				
Systemkjøp				
RCG				
Kysten Rundt				
KNIF				
IMS-kjeden				
Totalt				

Tabell 2: Totalmarkedet for åpne innkjøpsgrupperinger

Dersom man inkluderer de lukkede kjedene (GRESS-gruppen og Innkjøpsgruppen) faller KGNs markedsandel til mellom ████%.

7.2 De vanligste salgskanalene i de berørte markedene

Som nevnt forhandler innkjøpsgrupperingene med leverandører om felles innkjøpsbetingelser for sine medlemmer. Varebestillinger skjer mellom det enkelte medlem og leverandør/grossist.

7.3 De viktigste samarbeidsavtalene i de berørte markedene

Foruten ordinære avtaler med leverandørene kjenner partene ikke til særskilte samarbeidsavtaler i de berørte markedene.

7.4 Etterspørselsstrukturen i de berørte markedene

7.4.1 Hvilken utviklingsfase befinner markedet seg i (er det under oppstart, ekspansjon, fullt utviklet eller i tilbakegang)?

Reitangruppen AS har som nevnt varslet at de skal satse på storhusholdningsmarkedet.¹⁴ Reitan Handel varsler at planen er å etablere de første kundeforholdene innen 2021.¹⁵ Rema Distribusjon har de siste årene bygget opp et nytt lager på Vinterbro med en kapasitet på 30 000 kvadratmeter. Lageret inngår som en del av en plan om å satse på storhusholdningsmarkedet.¹⁶ Det er følgelig ventet en viss utvikling i oppstrømsmarkedet for fullsortimentsgrossister til storhusholdningsmarkedet.

I nedstrømsmarkedet har Samkjøpsgruppen gått inn i Servicegrossistenes egen innkjøpskjede Systemkjøp. Ellers ser man en økt profesjonalisering i markedet hvor aktører forhandler på vegne av flere (egne) restauranter (f.eks. Fursetgruppen).

Generelt har markedet for innkjøpsgrupper vokst jevnt de siste årene. Veksten stoppet i 2020 pga. pandemien, men man forventer at det igjen vil vokse.

7.4.2 Hva påvirker etterspørernes valg av produkt/leverandør i de berørte markedene, f.eks. merkevarelojalitet og produktdifferensiering?

For innkjøpsgruppene er vanlige parametere som pris, service, ferskhets, leveringshyppighet, it-systemer mv. det sentrale ved valg av fullsortimentsgrossist. Fullsortimentsgrossistene har langt på vei de samme varene, slik at produktdifferensiering er mindre viktig.

7.4.3 I hvilken grad skifter etterspørerne leverandør/merke?

Etter hva partene kjenner til er det ikke vanlig med hyppige bytter av fullsortimentsgrossist, men NHO og Nores har avtaler med to landsdekkende fullsortimentsgrossister. Eksempelvis har ASKO vært fullsortimentsgrossist til NHO, Nores, Kysten Rundt og KGN fra de ble etablert.

ASKO opplever også at deler av sortimentet flyttes over til direkteleverandører. Eksempelvis har Tine overtatt distribusjon av produkter fra Grilstad til medlemmer i GRESS-gruppen, og distribuerer også øl og mineralvann for Hansa Borg.

7.4.4 Kunder eller kundegruppers forhandlingsstyrke

Som det fremgår over, forhandler de enkelte innkjøpsgrupperingene for en rekke medlemsbedrifter. Det totale volumet forhandlet via de åpne innkjøpsgrupperingene utgjør videre om lag en tredjedel av det totale innkjøpsvolumet i storhusholdningsmarkedet. Innkjøpsgruppene må således anses som viktige og attraktive kunder for både storhusholdningsgrossister og direkteleverandører. Gjennom å samarbeide i innkjøpsgrupperinger får den enkelte kunde åpenbart bedret forhandlingsstyrke.

¹⁴ E24, Sindre Hopland (20. april 2021). *Rema utfordrer Norgesgruppens milliardgrep om storhusholdning*. Lastet ned 22. april 2021, fra <https://e24.no/naeringsliv/i/qAaj7O/rema-utfordrer-norgesgruppens-milliardgrep-om-storhusholdning>

¹⁵ Finansavisen, Stian Jacobsen (19. april 2021). *Reitan satser på et nytt marked*. Lastet ned 29. april 2021, fra <https://finansavisen.no/nyheter/naeringsliv/2021/04/19/7658590/reitan-satser-pa-et-nytt-marked>

¹⁶ *Ibid.*

7.4.5 I hvilken utstrekning benyttes eneforhandleravtaler og andre langsiktige leveringsavtaler?

For å oppnå et størst mulig kudepotensiale har to av innkjøpsgrupperingene etablert avtaler med to fullsortimentsgrossister, men de øvrige innkjøpsgruppene holder seg kun til én fullsortimentsgrossist av gangen. I tillegg har de avtaler med en rekke spesialgrossister og direkteleverandører. Slike avtaler har normalt en varighet på 2-3 år.

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

Det foregår et kontinuerlig arbeid med å videreutvikle grossistfunksjonen, både av hensyn til kostnadseffektivisering og kundenes forventning om effektiv og miljøvennlig drift.

7.6 Hvilke virkninger aksjekjøpet antas å ha for markedsstrukturen i de berørte markedene

Som nevnt innebærer transaksjonen ingen horisontalt berørte markeder. Transaksjonens vertikale element er at ASKO utvider sin andel på eiersiden i en av sine kunder i storhusholdningsmarkedet.

Som det fremgår over, har KGN en markedsandel på om lag [REDACTED] % i et marked bestående kun av åpne innkjøpsgrupperinger. Inkluderer en også de lukkede innkjøpsgrupperingene blir KGNs markedsandel lavere. Ettersom ASKO Norge allerede har felles kontroll i KGN, og at KGN allerede før første foretakssammenslutning har vært kunde hos ASKO, anses ikke aksjekjøpet å ha negative innvirkninger på markedsstrukturen i de berørte markedene.

8 INFORMASJON OM KONKURRENTER I DE BERØRTE MARKEDENE

8.1 Beskrivelse av partenes viktigste konkurrenter

8.1.1 Oppstrømsmarkedet

NorgesGruppens viktigste konkurrent i oppstrømsmarkedet er Servicegrossistene. Servicegrossistene er en fullsortimentsgrossist til storhusholdningsmarkedet som eies av 17 grossister lokalisert over hele Norge. I tillegg til det tradisjonelle storhusholdningsmarkedet leverer Servicegrossistene også til maritim sektor. Servicegrossistene leverer blant annet til NHO Reiseliv Innkjøpskjeden, Nores, RCGog Systemkjøp (Servicegrossistenes egen innkjøpskjede). Servicegrossistene har de senere år styrket sin posisjon på Østlandet ved etableringen av Servicegrossistene Øst AS, hvor Cater Drammen, Cater Mysen, Cater Kongsvinger, Måkestad Øst og Måkestad Larvik slås sammen.

Mer informasjon om Servicegrossistene finnes på www.servicegrossistene.no.

Reitan Handel går som nevnt inn i storhusholdningsmarkedet og satser på å levere varer til hoteller, restauranter og cateringbedrifter. Etter det opplyste skal storhusholdningsvirksomheten være på plass med de første kundeforhold i løpet av 2021. Med lagerkapasitet som følge av utbygging varsler Reitan om at hele infrastrukturen for storhusholdningsvirksomheten er på plass.¹⁷ Etter det opplyste skal leverandørene i stor

¹⁷ E24, Sindre Hopland (20. april 2021). *Rema utfordrer Norgesgruppens milliardgrep om storhusholdning*. Lastet ned 22. april 2021, fra <https://e24.no/naeringsliv/i/qAaj7O/rema-utfordrer-norgesgruppens-milliardgrep-om-storhusholdning>

grad være de samme som Reitan Handel allerede har samarbeid med. Virksomheten skal etter planen børsnoteres for å sikre økt konkurransekraft fremover.¹⁸

8.1.2 Nedstrømsmarkedet

NHO Reiseliv Innkjøpskjeden («Innkjøpskjeden») er en grossist- og profilkjedeuavhengig innkjøpsorganisasjon. NHO Innkjøpskjeden fremforhandler og vedlikeholder leverandøravtaler og dekker alle innkjøpsbehov innenfor mat og drikke, herunder øl, vin og brennevin, non-food, utstyr, yrkesklær, forsikringsavtaler, kredittkortavtaler, telefoni og andre bransjerelaterte varer og tjenester. Innkjøpskjeden markedsfører seg selv som Norges største grossist- og profiluavhengige innkjøpsorganisasjon.

Innkjøpskjeden har samarbeidsavtale med om lag 150 ulike leverandører.

Mer informasjon om Innkjøpskjeden finnes på www.nhoreiseliv.no/innkjopskjeden.

Nores ble etablert i 1968 og markedsfører seg selv som en ledende innkjøpssammenslutning for hotell- og servicenæringen i Norge og Sverige. Nores tilbyr leverandøravtaler innen de fleste varekategorier hotell og servicenæringen benytter. Innkjøpskjeden har samarbeidsavtale med om lag 120 ulike leverandører.

Mer informasjon om Nores finnes på www.nores.no.

Kysten Rundt ble etablert i 1999 og er en frittstående kjede som er eid av medlemmene. Konseptet er å styrke hvert medlems lønnsomhet gjennom stordriftsfordeler, samtidig som hvert medlem styrer sin bedrift. Innkjøpssamarbeid er det sentrale i Kysten Rundt, men i tillegg til fellesforhandlede innkjøpsbetingelser tilbyr Kysten Rundt også profileringsløsninger, uniformer, IT-løsninger etc.

Mer informasjon om Kysten Rundt finnes på www.kysten-rundt.no.

Systemkjøp er et landsdekkende innkjøpssamarbeid for matvarer, kjøll, frys og dagligvarerelaterte non-foodprodukter. Systemkjøp eies av Servicegrossistene og har også en rekke direkteleverandører.

Mer informasjon om Systemkjøp finnes på www.systemkjop.no.

IMS-kjeden AS (Innkjøp Markedsføring Salg-kjeden AS) ble etablert i 1996/1997 av 20 bedrifter. Kjeden er medlemseid. I tillegg til å fremforhandle innkjøpsavtaler, tilbyr kjeden også en egenutviklet netthandelløsning som leverandører og grossister kobles opp mot.

Mer informasjon om IMS-kjeden finnes på www.imskjeden.no.

KNIF (Kristen-Norges Innkjøpsfelleskap) er en frivillig virksomhet åpen for organisasjoner, institusjoner og kirkesamfunn som står ved Den apostoliske trosbekjennelse. KNIF fremforhandler innkjøpsavtaler på en rekke varer, tjenester og forsikringsprodukter, og har over 100 innkjøpsavtaler. KNIF har en rekke landsdekkende

¹⁸ Ibid

kirke- og trossamfunn, organisasjoner, skoler og institusjoner som medlemmer. Siden 2018 har KNIF et forhandlingsfellesskap med NHO Reiseliv på nye avtaler.

Mer informasjon om KNIF finnes på www.knif.no.

Restaurant og Cafe Gruppen (RCG) ble etablert i 1999 av 30 restauranter, og består i dag serveringssteder i sentrale deler av Norge. Hovedvekten legges på strømlinjeforming av engros og detaljfunksjonen for å oppnå best mulig innkjøps- og leveringsbetingelser. RCG har om lag 40 avtalepartnere, herunder Servicegrossistene.

Mer informasjon om RCG finnes på www.rcg.im.

8.2 Aksjekjøpets virkninger for konkurrentene

Gitt det forholdsvis store antallet aktører nedstrøms, antas aksjekjøpet å ikke ha særlige virkninger for ASKOs konkurrenter på grossistnivå. ASKO er allerede deleier av KGN og transaksjonen medfører heller ingen endringer i kunderelasjoner i dette markedet. Videre vil Servicegrossistene, som er ASKOs hovedkonkurrent i storhusholdningsmarkedet, fortsatt kunne konkurrere om det alt vesentligste av dette markedet. Som allerede nevnt har Servicegrossistene hatt et samarbeid med Rema 1000, og de har også sin egen innkjøpskjede Systemkjøp. I tillegg vil det nå etableres flere konkurrenter ved at Reitangruppen satser på storhusholdningsmarkedet.

Transaksjonen antas ikke å medføre endringer for de øvrige åpne innkjøpsgrupperingene i markedet. Det vil fremdeles være slik at kundene vil foretrekke den beste og mest effektive innkjøpskjeden. Dersom KGN ikke skulle være konkurransedyktig, så vil kundene flytte over til andre kjeder – uavhengig av hvem som eier KGN.

9 INFORMASJON OM KUNDER I DE BERØRTE MARKEDENE

9.1 Grossistmarkedet

ASKOs kunder i storhusholdningsmarkeder er innkjøpsgrupperinger og frittstående kjeder/utsalgssteder. ASKOs fem viktigste kunder i storhusholdningsmarkedet er:

Kunde	Andel av totalomsetning
[Redacted content]	

Tabell 3: Oversikt over NorgesGruppens (ASKOs) viktigste kunder i storhusholdningsmarkedet.

9.2 Markedet for åpne innkjøpskjeder

KGNs kunder er medlemsbedriftene. KGNs fem viktigste kunder er:

Kunde	Andel av totalomsetning
-------	-------------------------

Tabell 4: Oversikt over KGNs viktigste kunder

9.3 Aksjekjøpets virkninger for kundene

Transaksjonen antas ikke å medføre negative endringer for kundene i storhusholdningsmarkedet. Som nevnt over, er KGNs målsetting å bli mer attraktiv overfor sine kunder.

10 INFORMASJON OM LEVERANDØRER I DE BERØRTE MARKEDENE

10.1 Oversikt over partenes viktigste leverandører

NorgesGruppens fem viktigste leverandører i markedet for fullsortimentsgrossistleveranser til storhusholdning er:

Leverandør	Andel av totalt innkjøp

Tabell 5: Oversikt over NorgesGruppens viktigste leverandører

Som allerede nevnt distribueres 49 % av KGNs volum via ASKO. Det resterende fordeles mellom Maskegruppen, Norengros og direkteleveranser fra leverandører. På leverandørnivå er KGNs viktigste leverandører:

Leverandør	Andel av totalt innkjøp (via KGN)

Tabell 6: Oversikt over KGNs viktigste leverandører

10.2 Foretakssammenslutningens virkninger for leverandørene

Foretakssammenslutningen forventes ikke å ha nevneverdige virkninger for leverandørene til KGN. Som det fremgår ovenfor, er ASKO den største leverandøren til KGN allerede i dag. For direkteleverandører til KGNs

medlemmer vil ikke transaksjonen få stor betydning ut over at KGN vil forvente bedre vilkår dersom ambisjonene om vekst realiseres.

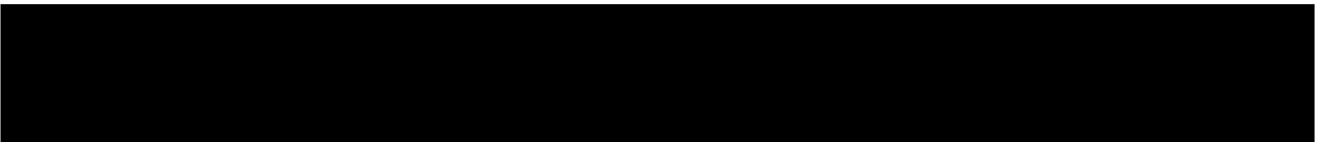
11 ETABLERING OG EKSPANSJON I DE BERØRTE MARKEDENE

Oversikten over KGNs viktige konkurrenter over viser at det er mulig å etablere en innkjøpsgruppering med et relativt lite antall medlemsbedrifter fra start. Det er ingen regulatoriske hindringer for å opprette en innkjøpsgruppering, og investeringskostnadene er svært begrenset.

12 VERTIKALT FORBUNDNE MARKEDER HVOR PARTENE HAR EN MARKEDSANDEL SOM OVERSTIGER 30 % PÅ ETT AV MARKEDENE

Transaksjonen omfatter ingen ytterligere vertikalt forbundne markeder enn markedene beskrevet over.

13 EFFEKTIVITETSGEVINSTER



14 OPPLYSNINGER OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN ER UNDERLAGT TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER

Transaksjonen er ikke underlagt tilsyn fra andre konkurransemyndigheter.

15 DE INVOLVERTE FORETAKENES SISTE ÅRSBEREGNING OG ÅRSREGNSKAP

NorgesGruppens årsrapport for 2020 er vedlagt som:

Bilag 3 Årsrapport 2020 NorgesGruppen

ASKO Norge AS' årsrapport for 2020 er vedlagt som:

Bilag 4 Årsrapport 2020 ASKO Norge AS

Konsum Gruppen AS' årsregnskap for 2020 er vedlagt som:

Bilag 5 Årsregnskap 2020 Konsum Gruppen AS

16 FORRETNINGSCHEMMELIGHETER

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 konkurransemelding.

