

Konkurransetilsynet

Sendt per e-post: post@kt.no

Ansvarlig advokat:
Jan Magne Langseth

Oslo
27. august 2021

FORENKLET MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

AX VI INV2 HOLDING AS
ERERVER ENEKONTROLL I
ARNE SJULE AS
SERVICEGROSSISTEN BODØ AS
MOLOVEIEN TRANSPORT AS
ENCON AS
HAUGALAND STORHUSHOLDING AS
OG
SERVICENORD ENGROS AS

Innholdsfortegnelse

1	Kontaktinformasjon for de involverte foretak	3
1.1	Melder	3
1.2	Øvrige involverte foretak	3
2	Foretakssammenslutningens art	3
3	Beskrivelse av involverte foretak og foretak i samme konsern	5
3.1	AX VI INV2 Holding AS og Adelis Equity Partners	5
3.2	Arne Sjule AS	7
3.3	Servicegrossisten Bodø AS	8
3.4	Moloveien Transport AS	8
3.5	Encon AS	8
3.6	Haugaland Storhusholdning AS	8
3.7	ServiceNord Engros AS	9
4	Relevante markeder	9
4.1	Overordnet – det norske grossistmarkedet for storhusholdninger	9
4.2	Produktmarkedet – fullsortiments grossistleveranser til storhusholdninger	10
4.3	Geografisk marked – lokal og nasjonal dimensjon	11
5	Ingen horisontalt berørte markeder	11
6	Ingen vertikalt berørte markeder	13
7	Viktigste konkurrenter, kunder og leverandører	14
8	Konkurranseanalyse	14
9	Melding til andre konkurransemyndigheter	14
10	Redegjørelse for at vilkårene for forenklet melding er oppfylt	14
11	Forslag til offentlig versjon av konkurransemeldingen	14

Med dette meldes foretakssammenslutning hvor AX VI INV2 Holding AS skal erverve 100 prosent av aksjene og dermed enekontroll i Arne Sjule AS, Servicegrossisten Bodø AS, Moloveien Transport AS, Encon AS, Haugaland Storhusholdning AS og ServiceNord Engros AS, jf. konkurranseloven § 18 første ledd. Meldingen inngis forenklet, jf. begrunnelse for vilkårene om dette i punkt 10 nedenfor.

1 Kontaktinformasjon for de involverte foretak

1.1 Melder

AX VI INV2 Holding AS
Organisasjonsnummer: 926 493 353
c/o Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig
Postboks 2043 Vikå, 0125 Oslo

Melders representant:
Advokat Erik Martinus Klevmo
Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig
Postboks 2043 Vikå, 0125 Oslo

E-post: ekl@svw.no
T: (0047) 21 95 55 00
M: (0047) 95 81 91 20

1.2 Øvrige involverte foretak

Arne Sjule AS
Organisasjonsnummer: 913 450 566
Moloveien 8
8622 Mo i Rana

Servicegrossisten Bodø AS
Organisasjonsnummer: 923 623 019
Burøyveien 13
8012 Bodø

Moloveien Transport AS
Organisasjonsnummer: 990 711 879
Moloveien 8
8622 Mo i Rana

Encon AS
Organisasjonsnummer: 915 040 608
Dalsmoen 5
5709 Voss

Haugaland Storhusholdning AS
Organisasjonsnummer: 992 322 470
Ekrene Næringspark 33
5550 Sveio

ServiceNord Engros AS
Organisasjonsnummer: 939 003 983
Stangmesterterminalen 2F
9409 Harstad

2 Foretakssammenslutningens art

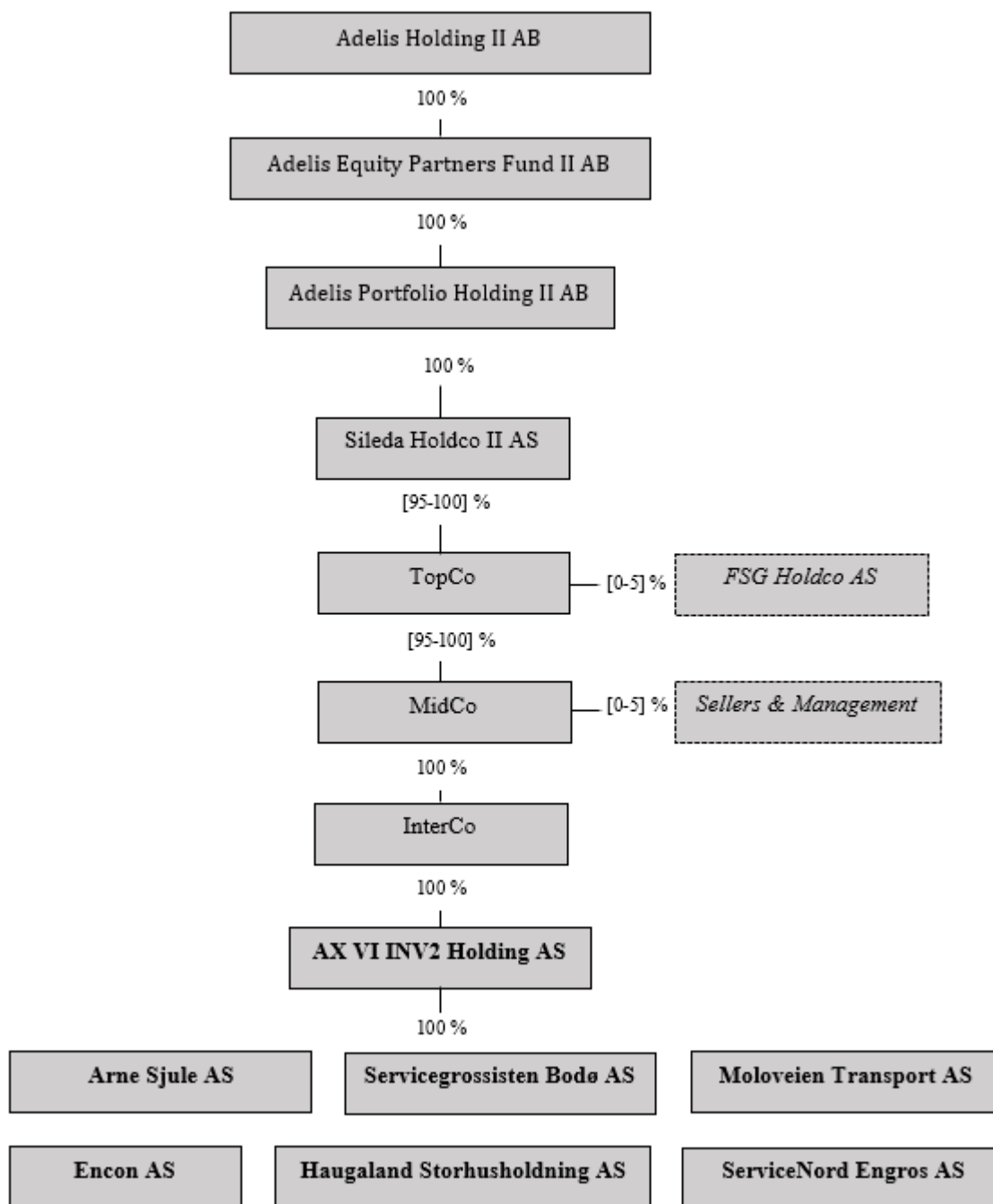
AX VI INV2 Holding AS hadde inngått avtaler med dagens aksjonærer i hver av Arne Sjule AS, Servicegrossisten Bodø AS, Moloveien Transport AS, Encon AS, Haugaland Storhusholdning AS og ServiceNord Engros AS (samlet "målselskapene") om kjøp av samtlige av aksjene i målselskapene ("transaksjonen"). Transaksjonen ble meldt til Konkurransetilsynet ved forenklet melding om foretakssammenslutning 18. juni 2021. Saken ble lagt bort av Konkurransetilsynet 23. juni 2021.

Transaksjonen ble imidlertid ikke gjennomført. Adelis Equity Partners Fund II AB vil nå i stedet, gjennom en "holding"-struktur, være investeringsfondet som indirekte overtar enekontroll i målselskapene. Oppkjøpene er planlagt gjennomført samtidig med signering av avtale den 9. september 2021. Det som nå meldes er *identisk* med den opprinnelig meldte transaksjonen, med unntak av at den som overtar kontroll er en annen juridisk person. Etter foretakssammenslutningen vil Adelis indirekte erverve enekontroll i målselskapene.¹ Materielt kan melder ikke se at noen av

¹ FSG Holdco AS kommer også inn på eiersiden som ekstern investor sammen med selgere og ledelse i målselskapene, dog uten kontroll.

konkurransesvurderingen blir annerledes da melder, nå som sist, ikke har horisontalt overlappende virksomhet med målselskapene, og det ikke er noen horisontalt eller vertikalt berørte markeder.

Etter foretakssammenslutningen er eierstrukturen tenkt som følger:



Oppkjøpet vil ikke gjennomføres før Konkurransetilsynet har avsluttet sin saksbehandling, men det tas sikte på gjennomføring 9. september om tilsynets saksbehandling er avsluttet innen den tid. Gjennomføring av oppkjøpene av hvert av målselskapene er innbyrdes avhengig av hverandre, dvs. det er "interrelaterte" oppkjøp. Disse meldes derfor samlet som én enkelt foretakssammenslutning.

3 Beskrivelse av involverte foretak og foretak i samme konsern

3.1 AX VI INV2 Holding AS og Adelis Equity Partners

AX VI INV2 Holding AS (skal omdøpes DLVRY AS) er et norskregistrert aksjeselskap, stiftet i 2021. Selskapet er et tomt hylleselskap, opprettet av melder i den opprinnelig meldte transaksjonen, og som så ble overdratt og nå er heleid av Adelis Portfolio Holding II AB for å gjennomføre oppkjøpene.

Adelis Portfolio Holding II AB og de øvrige selskapene i den mellomliggende "holding"-strukturen er, tilsvarende som AX VI INV2 Holding AS, også hylleselskaper uten virksomhet på noen markeder.²

AX VI INV2 Holding AS, og dermed målselskapene etter foretakssammenslutningen, vil bli indirekte kontrollert av Adelis Equity Partners under Adelis Portfolio Holding II AB ("Adelis Holding").

Adelis Holding II AB er et svenskregistrert aksjeselskap som er eier av Adelis Equity Partners Fund II AB. Adelis Equity Partners ble stiftet i 2012 og er et investeringsfond basert i Stockholm som har fokus på investeringer i mellomstore selskaper i Norden. Adelis Equity Partners forvalter ca. SEK 10 milliarder og kontrollerer 16 porteføljeselskaper. Investeringene i Adelis Equity Partners gjøres i det svenske aksjeselskapet Adelis Equity Partners Fund I AB og Adelis Equity Partners Fund II AB, begge fond underlagt tilsyn av svenske Finansinspektionen, men med ulike eiergrupperinger.³

Rollen som investeringsrådgiver for Adelis Equity Partners Fund II utøves av Adelis Advisory II AB og Adelis Advisory A/S, som bistår med å finne investeringsmuligheter og due diligence i relasjon til potensielle investeringer, og bidrar med investeringsanbefalinger til fondets investeringskomité.

Årsregnskapet for 2020 for Adelis Equity Partners Fund II AB følger vedlagt:

Bilag 1: Årsregnskap 2020 for Adelis Equity Partners Fund II AB

Adelis kontrollerer per i dag følgende 16 selskaper i sin samlede investeringsportefølje:

- **Valamis:** Finskbasert virksomhet innen digital learning, spesialisert på personalutvikling gjennom sin egenutviklede plattform Valamis Learning Experience Platform. Valamis kunder er store organisasjoner i sektorer som finans, forsikring, kompleks produksjon og professional services. Selskapet har sitt hovedkontor i Joensuu i Finland, men har internasjonal tilstedeværelse med kontor i USA, Storbritannia, Tyskland, Nederland, Russland og India. Valamis har ca. 220 ansatte og omsatte for ca. EUR 15 millioner i 2020.
- **Kanari:** Norskbasert virksomhet i det nordiske markedet for SPA (Stability & Performance Analytics) og APM (Application Performance Monitoring). Virksomheten har ca. 20 ansatte i Norge, Sverige, Danmark og Finland, og hadde omsetning på ca. NOK 130 millioner i 2020.
- **Axentia:** Svenskbasert virksomhet som utvikler skjermssystemer for det offentlige transportmarkedet, og kostnadseffektive alarmsystemer for redningsorganisasjoner, med

² For ordens skyld nevnes også "holding"-selskapet Sileda HoldCo AS, som er uten virksomhet, men eier Kanari Group AS, se nedenfor.

³ Adelis Equity Partners er "brandet" på investeringsaktiviteten. Adelis Holding I AB og Adelis Holding II AB er organisert i to ulike juridiske grupperinger, dvs. at det ikke er noen juridisk tilknytning i eierskapet mellom dem. Adelis Holding II AB eies av ansatte i Adelis. Adelis Holding II AB eier 100 % av aksjene i Adelis Equity Partners Fund II AB. Dette fondet retter seg mot investeringer i mindre mellomstore selskaper

Fondet har en investeringskomité som tar investeringsbeslutninger.

kompetanse i lavstrømselektronikk, mobil nettverkskommunikasjon og FM kringkasting. Virksomheten har ca. 30 ansatte og hadde en omsetning på ca. SEK 130 millioner i 2020.

- **Säkra:** Svenskbasert virksomhet innenfor forsikringsmegling og finansiell rådgivning, som retter seg mot privatpersoner, bedrifter og offentlig sektor. Virksomheten omfatter ca. 60 meglerselskaper i hele Sverige, ca. 250 ansatte, og omsatte for ca. SEK 270 millioner i 2020.
- **Ropo Capital:** Finskbasert tilbyder av fakturerings tjenester, med en forretningsmodell som er basert på digitalisering og automasjon. Den proprietære Ropo24 plattformen har blitt utviklet for å kunne automatisere og standardisere faktureringsprosesser, minimere manuelle prosesser og forbedre kundeopplevelsen. Virksomheten har totalt ca. 250 ansatte i Finland og Sverige, og omsatte for ca. EUR 57 millioner i 2020 fra finske og svenske kunder.
- **Mobilhouse:** Danskbasert virksomhet som produserer, selger og leier ut mobile løsninger, til bl.a. kontorer, institusjoner, studentboliger, midlertidige boliger mv. Virksomheten leverer standardmoduler og skreddersydde løsninger til privatpersoner, bedrifter og offentlige kunder i Danmark, har ca. 90 ansatte og omsatte for ca. DKK 140 millioner i 2020.
- **Valtti Kumppanit:** Finskbasert virksomhet som tilbyr IT-tjenester og digitale tjenester, som f.eks. heldekkende løsninger innenfor digital arbeidsplass, sky- og sluttkundetjenester. Virksomheten har til sammen ca. 200 ansatte med omsetning på ca. EUR 42 millioner i 2020.
- **Presto:** Svenskbasert virksomhet med leveranser innen brannsikkerhet, som har mer enn 50 000 kundebesøk årlig for å utføre brannsikkerhetsinspeksjoner, utdanning og analyser av risiko, samt andre, tilhørende tjenester, med tilstedeværelse i Sverige, Norge og Finland. Virksomheten har til sammen ca. 450 ansatte og omsatte for ca. SEK 700 millioner i 2020.
- **Didriksons:** Svenskbasert virksomhet som selger regn- og funksjonsplagg for kvinner, menn og barn, som selger i mer enn 19 land. Ca. en tredjedel av omsetning skjer fra online salg. Virksomheten har ca. 86 ansatte og omsatte for ca. SEK 500 millioner kroner i 2020.
- **Hantverksdata:** Svenskbasert virksomhet med aktivitet innen salg av forretningsystemer til håndverksbransjen, med over 9 000 kunder. Virksomheten har ca. 200 ansatte fordelt på Sverige, Finland, Norge og Danmark, og hadde en omsetning på ca. SEK 360 millioner i 2020.
- **Generaxion:** Danskbasert digitalt reklamebyrå rettet mot små og mellomstore selskaper, med kontorer i Danmark, Sverige og Finland. Virksomheten bistår mer enn 8 000 bedrifter med konsulent tjenester og rådgivning innen søkemotoroptimering (SEO), Google AdWords, bedriftssider og nettannonser, ca. 350 ansatte og omsatte for ca. DKK 300 millioner i 2020.
- **Nordentic:** Svenskbasert virksomhet innen tanntekniske løsninger, med laboratorier i Sverige og Danmark, som tilbyr et sortiment av tannproteser til mer enn 2 000 tannleger i private og offentlige klinikker, ca. 360 ansatte og omsetning på ca. SEK 400 millioner i 2020.
- **Knightec:** Svenskbasert konsultentselskap med spisskompetanse innen produktutvikling som opererer innen sektorene telekom, life science, automotive, defence, energy og packaging. Virksomheten har ca. 650 ansatte, og omsetning på ca. SEK 600 millioner i 2020.
- **SSI Diagnostica:** Danskbasert virksomhet med aktivitet innen produksjon og distribusjon av in vitro diagnostiske produkter, som leverer til laboratorier for medisinsk mikrobiologi,

samt globale pharmavirksomheter. Virksomheten selger antisera, rapid tester samt andre diagnostiske produkter, har ca. 110 ansatte og omsetning på ca. DKK 180 millioner i 2020.

- **Intersport Sverige:** Svenske Intersport, med ca. 150 sportsbutikker for utsalg av klær, sportsutstyr mv. i Sverige, med ca. 1 200 ansatte og omsetning på ca. SEK 3 milliarder i 2020.
- **Nordic BioSite:** Svenskbasert virksomhet som produserer og distribuerer produkter innen medisinsk forskning og diagnostikk, herunder f.eks. Covid-19 antistofftester, hovedsakelig innen Norden. Virksomheten har ca. 30 ansatte og omsatte for ca. SEK 220 millioner i 2020.

Frem til nylig var også de to finskbaserte virksomhetene Quattro Mikenti Group ("QMG") og Puuilo kontrollert i porteføljen, [REDACTED]

Samlet omsetning i 2020 for samtlige porteføljeselskaper kontrollert av Adelis, jf. ovenfor, utgjorde ca. EUR 1 milliard. Samlet omsetning i Norge i 2020 i porteføljen anslås til ca. [REDACTED]

Den norske omsetningen fra porteføljen skriver seg fra virksomhetene som ligger i Ropo Capital, Kanari, Axentia, Presto, Didriksons, Hantverksdata, SSI Diagnostica, Nordentic, samt Nordic BioSite.

Siste tilgjengelige årsregnskap for Ropo Holding AS og Ropo Capital Messaging AS og Ropo Capital Norway AS (Ropo Capital), Kanari Group AS, Kanari Bidco AS, Kanari Holding AS, Kanari AS og Kanari Software AS (Kanari), Presto Brannteknikk AS (Presto), Didriksons Norge AS (Didriksons), Håndverksdata AS (Hantverksdata) og Nordic BioSite AS (Nordic BioSite), er offentlig tilgjengelige i Brønnøysundregistrene. For de øvrige virksomhetene med omsetning i Norge vedlegges følgende:

Bilag 2: Årsrapport og konsernregnskap 2020 for SSI Diagnostica Holding A/S

Bilag 3: Årsrapport og konsernregnskap 2020 for Axentia Group Holding AB

Bilag 4: Årsregnskap 2020 for Axentia Group AB

Bilag 5: Årsregnskap 2020 for Axentia Technologies AB

Bilag 6: Årsrapport og konsernregnskap 2020 for Nordentic Group Holding AB

Melder legger til grunn at det ikke er nødvendig å oversende årsregnskap for virksomhetene i Adelis og porteføljeselskapene uten omsetning i Norge, men kan oversende dette på forespørsel ved behov.

Ytterligere informasjon om Adelis Equity Partners er tilgjengelig på følgende nettside:

<https://adelisequity.com>

3.2 Arne Sjule AS

Arne Sjule AS er et norskregistrert aksjeselskap, stiftet i 2014. Selskapet er fullsortiments grossist og tilbyr et stort sortiment av varer som frys-, tørr- og kjølevarer og non-food til storhusholdning, servicemarkedet og maritim sektor. Selskapet har hovedkontor i Mo i Rana og leverer produkter til kunder i Nordland opp til Hamarøy, samt Værøy og Røst. Arne Sjule AS har 37 ansatte og omsatte i 2020 for ca. NOK 230 millioner. All omsetningen er i Norge. Arne Sjule AS kontrollerer ingen datterselskaper, men er medlem i og har en mindre eierandel (ca. 4,8 %) i Servicegrossistene AS.

Selskapets årsregnskap for 2020 er offentlig tilgjengelig i Brønnøysundregistrene, og ble for øvrig alt innsendt til Konkurransetilsynet i forbindelse med melding av den opprinnelige transaksjonen.

3.3 Servicegrossisten Bodø AS

Servicegrossisten Bodø AS er et norskregistrert aksjeselskap, stiftet i 2019. Selskapet er Arne Sjules avdeling i Bodø, med virksomhet som nevnt i punkt 3.2 ovenfor, og tilsvarende eid av Arne Sjule Holding AS forut for oppkjøpet. Servicegrossisten Bodø AS har 8 ansatte og hadde i 2020 en omsetning på ca. NOK 35 millioner. All omsetningen er i Norge. Selskapet har ingen datterselskaper.

Selskapets årsregnskap for 2020 er offentlig tilgjengelig i Brønnøysundregistrene, og ble for øvrig alt innsendt til Konkurransetilsynet i forbindelse med melding av den opprinnelige transaksjonen.

3.4 Moloveien Transport AS

Moloveien Transport AS er et norskregistrert aksjeselskap, stiftet i 2006. Selskapet er Arne Sjules transportforetak, som står for den faktiske distribusjonen av varene. Moloveien Transport omsatte i 2020 for ca. NOK 8,5 millioner. All omsetningen er i Norge. Selskapet har ingen datterselskaper.

Selskapets årsregnskap for 2020 er offentlig tilgjengelig i Brønnøysundregistrene, og ble for øvrig alt innsendt til Konkurransetilsynet i forbindelse med melding av den opprinnelige transaksjonen.

3.5 Encon AS

Encon AS er et norskregistrert aksjeselskap, stiftet i 2015. 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. Selskapet har hovedkvarter på Voss og har varelevering av nevnte varegrupper 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 omsetning ca. NOK 154 millioner, alt i Norge. Encon kontrollerer ingen datterselskaper, men er medlem i og har en mindre eierandel (ca. 4,8 %) i Servicegrossistene AS.

Selskapets årsregnskap for 2020 er offentlig tilgjengelig i Brønnøysundregistrene.

3.6 Haugaland Storhusholdning AS

Haugaland Storhusholdning AS er et norskregistrert aksjeselskap, stiftet i 2008. Selskapet er en fullsortimentsgrossist innen storhusholdning med 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. Selskapet leverer hovedsakelig til lokale aktører, men har også noen større kontrakter offentlig sektor, Sykehusinnkjøp, Inventum Gruppen og Level AS. Selskapet har 37 ansatte og hadde i 2020 en omsetning på ca. NOK 159 millioner, alt i Norge. Haugaland Storhusholdning kontrollerer ingen datterselskaper, men er medlem i og har en mindre eierandel (ca. 4,8 %) i Servicegrossistene AS.

Selskapets årsregnskap for 2020 er offentlig tilgjengelig i Brønnøysundregistrene.

3.7 ServiceNord Engros AS

ServiceNord Engros AS er et norskregistrert aksjeselskap, stiftet i 1986. Selskapet 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. Selskapets 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. Selskapet har hovedkontor i Harstad og leverer varer til hele Nord-Norge og Svalbard. ServiceNord Engros har 47 ansatte og hadde i 2020 omsetning ca. NOK 366 millioner, alt i Norge. ServiceNord Engros kontrollerer ingen datterselskaper, men er medlem i og har en mindre eierandel (ca. 4,8 %) i Servicegrossistene AS.

Selskapets årsregnskap for 2020 er godkjent, men er foreløpig ikke blitt gjort offentlig tilgjengelig hos Brønnøysundregistrene. Årsregnskapet for 2020 for ServiceNord Engros AS følger vedlagt:

Bilag 7: Årsregnskap 2020 for ServiceNord Engros AS

4 Relevante markeder

4.1 Overordnet – det norske grossistmarkedet for storhusholdninger

Grossistvirksomhet til storhusholdningsmarkedet i Norge omfatter levering av matvarer og noe forbruksmateriell til storhusholdninger som kantiner, restauranter, hoteller og skipstrafikk. Melder estimerer at det totale grossistmarkedet til storhusholdning i Norge i 2019 var på omtrent [REDACTED]

[REDACTED] Det norske storhusholdningsmarkedet er dominert av ASKO, som er den eneste landsdekkende aktøren. ASKO Storhusholdning er en del av ASKO Norge, som er NorgesGruppens grossistvirksomhet. ASKO Storhusholdning omfatter 13 regionale ASKO-selskaper, syv Storcash, sentrallager og samlastingsterminal på Vestby i Akershus. ASKO er en fullsortimentsgrossist og den største distributøren på HORECA-markedet (hotell, restaurant og catering) i Norge. De leverer til bl.a. sykehus, sykehjem, stat og kommune, hotell, restaurant, kantine, catering og fast food-aktører.

NHO har i et høringsvar til Nærings- og fiskeridepartementet av 22.mars 2018 om inngreps hjemler 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 har dominerende markedsandel innenfor storhusholdningsmarkedet. Konsolideringen innen 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."⁴

Etter melderens oppfatning er beskrivelsen dekkende for konkurransesituasjonen i grossistmarkedet til storhusholdninger i dag. Melder bemerker likevel at Reitan Handel AS, som eier dagligvarekjeden REMA 1000, nylig annonserte at de planlegger å gå inn i storhusholdningsmarkedet.⁵

⁴ <https://www.nhoreiseliv.no/innkjopskjeden/dokument/2018/konkurranseforholdene-i-verdikjeden-for-mat-og-drikke/>

⁵ <https://www.nhosh.no/bransjer/handel2/nyheter/2021/rema-gar-inn-i-storhusholdning/>

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 alternativer til å benytte ASKO som grossist. Enkelte av grossistene har inngått samarbeid for å kunne konkurrere om større kontrakter, samt for å samarbeide om innkjøp. Servicegrossistene AS er den største av disse (hvor målselskaper er medlem, jf. punktene ovenfor), mens Grossistringen SA er nummer to.

På regionalt og lokalt nivå finnes 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. De lokale aktørene opplever at de ikke er i stand til å konkurrere med ASKO på pris, og dersom ASKO er interessert i en kontrakt er det ASKO som får den. På de mindre kontraktene vil imidlertid ikke alltid ASKO være interessert i å tilpasse levering til kundens behov. De lokale aktørene vil i slike tilfeller kunne konkurrere med ASKO ved å tilby bedre betingelser, og særlig hyppigere eller mer tilpassede leveringstider enn det ASKO er villige til.

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 på egenhånd direkte til storhusholdningene.

I tillegg vil grossister også møte konkurranse fra dagligvarebutikkene, særlig opp mot 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, samt 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 logistikkløsninger eller leveranser som ikke kommer på dager som svarer til kundens behov.

ASKO er, i tillegg til å være den største konkurrenten innen grossistmarkedet, en av de viktigste leverandørene til grossistene. Dette gjelder særlig på det såkalte "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 sukker og pepper, som de fleste storhusholdninger må ha tilgjengelig og tilby, men som det ofte vil gå lite av. At ASKO opererer som leverandør, og derfor kan styre prisen på enkelte varer, befester ASKO sin dominerende rolle og gjør det enda vanskeligere for grossistene å konkurrere med ASKO.

4.2 Produktmarkedet – fullsortiments grossistleveranser til storhusholdninger

Melder er ikke kjent med at Konkurransetilsynet tidligere har tatt endelig stilling til markedet for grossistvirksomhet til storhusholdningsmarkedet. Konkurransetilsynet har i V2004-21 vurdert markedet for fullsortiments grossistleveranser av kiosk- og dagligvarer til servicehandelen, hvor markedet ble avgrenset bl.a. nettopp 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 fortsatt utgjør et eget produktmarked.

Aktørene som tilbyr fullsortiments grossistleveranser møter konkurranse fra produsenter innenfor enkelte produktkategorier, som f.eks. 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, jf. ovenfor. Selv om disse ikke utgjør en del av det relevante markedet, vil de utøve et betydelig konkurransepress overfor fullsortimentsgrossistene.

På denne bakgrunn kan det etter melderens oppfatning avgrenses et marked for fullsortiments grossistleveranser til storhusholdninger. Storhusholdningene foretrekker leverandører som kan levere til alle kundens lokasjoner. Av den grunn er det derfor mulig å avgrense et snevrere segment for salg til nasjonale og større regionale storhusholdninger, som hotell- og restaurantkjeder og offentlige og private innkjøpssamarbeid. 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. Tilsvarende kan det muligens også være grunnlag for å avgrense 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.

Etter melderens oppfatning er det uansett ikke nødvendig å ta endelig stilling til avgrensningen av det relevante produktmarkedet, da foretakssammenslutningen uansett hvordan produktmarkedet avgrenses ikke vil føre til en vesentlig begrensning av konkurransen på noe relevant produktmarked.

4.3 Geografisk marked – lokal og nasjonal dimensjon

Etter melderens oppfatning har markedet både en lokal og en nasjonal dimensjon. 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. ASKO er i dag den eneste med nasjonal tilstedeværelse og derfor i realitetenden eneste aktør i dette markedet.

Innenfor segmentet for salg til lokale og mindre regionale storhusholdninger er markedet etter melderens oppfatning lokalt i utstrekning. Konkurransen om kundene i dette segmentet finner sted mellom tilbydere med lokal/regional tilstedeværelse. Dette skyldes at grossistvirksomhet krever omfattende logistikk som kan være ressurskrevende å bygge opp, med hyppige, men ofte relativt små leveranser. Kundene i segmentet etterspør heller ikke nasjonal tilstedeværelse. Hvor stort det geografiske området som kan dekkes er i denne lokale dimensjonen, vil variere mellom de enkelte aktørene basert på kapasitet, logistikk og produktvolumer. Noen av aktørene er utpreget lokale, mens andre dekker større regionale områder. Markedets utstrekning vil videre variere avhengig av kundepreferanser, tilbyderne som dekker det aktuelle området og bosettingsmønster. Selv om 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 angi presist på et generelt grunnlag den geografiske utstrekningen av lokale markeder. Dette må i stedet vurderes konkret for det enkelte lokalk markedet.

Etter melderens oppfatning er det uansett ikke nødvendig å ta endelig stilling til en eventuell endelig avgrensning av det geografiske markedet, da foretakssammenslutningen ikke vil føre til en vesentlig begrensning av konkurransen, uavhengig av hvilken geografisk avgrensning som legges til grunn.

5 Ingen horisontalt berørte markeder

Et marked er horisontalt berørt hvis minst to av partene er aktive på det samme relevante markedet og partenes samlede markedsandel overstiger 20 prosent, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav e.

Verken melder eller noen av Adelis øvrige porteføljeselskaper er aktive innen grossistvirksomhet til storhusholdningsmarkedet. Det er derfor ikke horisontal overlappende virksomhet mellom melder, Adelis og målselskapene på markedet for fullsortiments grossistleveranser til storhusholdninger.

Foretakssammenslutningen vil likevel også innebære en konsolidering mellom målselskapene, som forut for foretakssammenslutningen er uavhengige selskaper, dog med unntak for Arne Sjule AS, Servicegrossisten Bodø AS og Moloveien Transport AS, som alle i dag eies av Arne Sjule Holding AS.

Målselskapene er alle aktive innen grossistvirksomhet til storhusholdningsmarkedet i Norge.

Ingen av målselskapene 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 i et eventuelt segment for nasjonale kontrakter, og det er derfor ingen overlapp i et potensielt eget segment for slike kontrakter. Det nevnes likevel at dette segmentet etter melders oppfatning uansett 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 klarer å konkurrere med.

Målselskapene er riktignok medlemmer av innkjøpssamarbeidet Servicegrossistene AS, jf. ovenfor, som etter omstendighetene kan by på større nasjonale kontrakter. I slike tilfeller vil imidlertid ikke målselskapene konkurrere mot hverandre, men kun være underleverandør til Servicegrossistene.

Målselskapene leverer varer til følgende geografiske områder:

- Arne Sjule AS, Servicegrossisten Bodø AS og Moloveien Transport AS (transportselskap) leverer regionalt og lokalt innenfor Nordland fylke nord til Hamarøy, samt til Værøy og Røst.
- Encon AS leverer til storhusholdningsmarkedet til kunder i de indre områder på Vestlandet og fjellområdene på Innlandet, som f.eks. Lærdal, Årdal, Hemsedal, Tyin og Fagernes.
- Haugaland Storhusholdning AS har leveranser til storhusholdningsmarkedet hovedsakelig til kunder i Haugalandregionen, med leveranser nordover til Bergen og sørover til Agder.
- ServiceNord Engros AS leverer til Troms, Finmark, Svalbard og Nordland (Narvik/Lofoten).

Encon AS og Haugaland Storhusholdning AS er, som det fremgår, begge aktive på Vestlandet. Disse to målselskapene har imidlertid ulikt geografisk fokus: Encon leverer til de indre områdene og fjellområdene på Vestlandet, mens Haugaland Storhusholdning leverer hovedsakelig til kunder i Haugalandregionen. 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. Disse målselskapene kan derfor anses å ha horisontalt overlappende virksomhet i Bergensregionen.

Melder har ikke tall på størrelsen i totalmarkedet for grossistleveranser til storhusholdningskunder brutt ned på Bergensregionen. Etter melders beste estimat var totalmarkedet for grossistleveranser til storhusholdningskunder på Vestlandet i 2019 på anslagsvis [REDACTED]⁶

Encon AS hadde en omsetning på Vestlandet i 2019 på ca. [REDACTED] hvilket utgjør en markedsandel på [REDACTED] Haugaland Storhusholdning AS hadde på sin side en omsetning på Vestlandet i 2019 på [REDACTED] dvs. markedsandel på [REDACTED] Encon og Haugaland Storhusholdning har altså en samlet markedsandel på [REDACTED] på Vestlandet.

Det er melders oppfatning at markedsandeler generelt for Vestlandet ikke gir et dekkende uttrykk for hvordan oppkjøpet vil påvirke markedet, da ulike aktører vil ha ulikt geografisk nedslagsfelt og

⁶ 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 opp mot et normalt år.

Encon og Haugaland Storhusholdning i realiteten i svært begrenset utstrekning er konkurrenter for kontrakter i Bergensregionen. Melder anslår også at en samlet markedsandel i Bergensregionen alene vil være lavere, da det er flere aktører som leverer kun til Bergen og omegn enn til hele Vestlandet. De to målselskapene vil etter foretakssammenslutningen fortsette å møte konkurranse fra ASKO, som etter melderens beste estimat har en svært stor andel av kundene på Vestlandet, og fra mindre aktører som fokuserer på Vestlandet, som f.eks. T. L. Måkestad AS i Bergen og D. Danielsen AS i Stavanger. Som nevnt er også REMA 1000 i ferd med å etablere seg i storhusholdningsmarkedet, inkludert på Vestlandet, og må forventes å kunne ta en betydelig andel av kundene i løpet av kort tid.

Encon og Haugaland Storhusholdning vil i tillegg oppleve et betydelig konkurransepress i form av direktesalg fra produsenter, nisjegrossister og importører, selv om disse ikke inngår i det relevante markedet. Tilsvarende utøver dagligvarebutikker en disiplinerende effekt, særlig for små kunder.

Det bemerkes også at Encon og Haugaland Storhusholdning ikke anser hverandre for å være hverandres nærmeste konkurrenter. Begge selskapene anser ASKO som sin nærmeste konkurrent.

Konsolideringen av Encon og Haugaland Storhusholdning som et ledd i foretakssammenslutningen vil dermed ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i markedet for grossistvirksomhet til storhusholdningskunder på Vestlandet generelt eller i Bergensregionen spesielt, etter melderens syn.

Videre leverer ServiceNord Engros AS og Arne Sjule 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. Det legges derfor til grunn at disse ikke har horisontalt overlapp.

6 Ingen vertikalt berørte markeder

Vertikalt berørte markeder er de markeder der en part opererer i et forutgående eller etterfølgende ledd til et marked hvor en annen part opererer, og deres samlede markedsandel overstiger 30 prosent på hvert av de respektive forbundne markedene, jf. konkurranseloven § 18 a bokstav e.

Flere av Adelis sine porteføljeselskaper tilbyr produkter og tjenester til bedrifter, også i Norge. Disse vil etter omstendighetene kunne tilby sine produkter og tjenester til ett eller flere av målselskapene. Et fellestrekk ved disse produktene og tjenestene i porteføljen er at kundene er sluttbrukere, og at de typisk ikke inngår som en nødvendig innsatsfaktor i kundenes tjeneste- og produktproduksjon.

Etter melderens beste estimat har ingen av Adelis' porteføljeselskaper en markedsandel som overstiger 30 prosent på noe relevant vertikalt forbundet marked til det markedet målselskapene opererer på. I alle tilfelle er melderens 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 som følge av vertikale effekter, uavhengig av konkret markedsavgrensning. Målselskapene vil for øvrig uansett kun utgjøre et lite knippe av et svært høyt antall potensielle bedriftskunder for selskapene i Adelis sin portefølje, og utgjør følgelig en helt neglisjerbar andel av deres markeder.

Melderens syn er at oppkjøpet ikke vil gi utestengende virkninger på noe vertikalt forbundet marked.

7 Viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Vedlagt følger en oversikt over viktigste konkurrenter, kunder og leverandører for målselskapene som er aktive på det relevant markedet for grossistvirksomhet til storhusholdninger i Norge.

Bilag 8: Oversikt over viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

8 Konkurransanalyse

Som det fremgår ovenfor i punkt 5 og 6 vil foretakssammenslutningen ikke gi opphav til noen berørte markeder, verken horisontalt eller vertikalt. Melders syn er at foretakssammenslutningen dermed ikke i betydelig grad vil være egnet til å hindre effektiv konkurranse, og at inngrepskriteriet i konkurranseloven § 16 dermed ikke er oppfylt. Etter melders syn bør derfor Konkurransetilsynet godkjenne foretakssammenslutningen og legge bort saken, som i den opprinnelige transaksjonen.

9 Melding til andre konkurransemyndigheter

Foretakssammenslutningen er utelukkende meldepliktig i Norge.

10 Redegjørelse for at vilkårene for forenklet melding er oppfylt

Den horisontalt overlappende virksomheten er begrenset til kun å gjelde mellom målselskapene, og gir ikke opphav til en samlet markedsandel som overstiger 20 prosent. De involverte foretak har videre verken enkeltvis eller samlet en markedsandel som overstiger 30 prosent på noe vertikalt forbundet marked. Vilårene i meldepliktforakriften § 3 første ledd nr. 3 bokstav b og c er oppfylt.

11 Forslag til offentlig versjon av konkurransemeldingen

Begrunnet forslag til offentlig versjon følger vedlagt:

Bilag 9: Begrunnet forslag til offentlig versjon av konkurransemeldingen

Med vennlig hilsen
Simonsen Vogt Wiig

Erik Martinius Klevmo
Advokat
ekl@svw.no