

Konkurransetilsynet

Sendt per e-post: post@kt.no

Ansvarlig advokat:
Jan Magne Langseth

Oslo
10. juni 2022

FORENKLET MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

OPTIGROUP FSF AB

ERVERVER ENEKONTROLL I

MASKEGRUPPEN 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	4
3.1	OptiGroup og FSN Capital Partners	4
3.2	Maskegruppen AS	8
4	Relevante markeder	9
4.1	Produktmarked – engrossalg (B2B-distribusjon) av forbruksmateriell	9
4.2	Geografisk marked – minst nasjonalt i utstrekning	10
5	Ingen horisontalt berørte markeder	11
5.1	Horisontalt overlappende virksomhet	11
5.2	Totalmarkeder og markedsandeler	11
6	Ingen vertikalt berørte markeder	12
7	Viktigste konkurrenter, kunder og leverandører	13
8	Konkurransanalyse	13
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 OptiGroup FSF AB ("OptiGroup FSF") erverver 100 prosent av aksjene i Maskegruppen AS ("Maskegruppen"), jf. konkurranseloven § 18 første ledd. Meldingen inngis forenklet, jf. begrunnelsen i punkt 10 for at vilkår for forenklet melding er oppfylt.

1 Kontaktinformasjon for de involverte foretak

1.1 Melder

OptiGroup FSF AB
Organisasjonsnummer: 556685-2280
Flöjelbergsgatan 1 C
431 35 Mölndal, Sverige

Melders representant:
Advokat Erik Martinius Klevmo
Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig
Postboks 2043 Vika, 0125 Oslo

Kontaktperson: Jens Jakob Zahle
E-post: jens.jakob.zahle@optigroup.com
M: (0045) 51 20 30 30

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

1.2 Øvrige involverte foretak

Maskegruppen AS
Organisasjonsnummer: 969 030 357
Brobekkveien 115 B
0582 Oslo

Øvrige involverte foretaks representant:
Advokat Geir Evenshaug
Advokatfirmaet Schjødt AS
Postboks 2444 Solli, 0201 Oslo

Kontaktperson: Per Gundersen
E-post: per.gundersen@maske.no
M: (0047) 95 29 77 01

E-post: geir.evenshaug@schjodt.no
T: (0047) 22 01 88 00
M: (0047) 91 87 22 52

2 Foretakssammenslutningens art

Foretakssammenslutningen innebærer at OptiGroup FSF skal erverve 100 prosent av aksjene og dermed erverver enekontroll i målselskapet Maskegruppen. Ervervet skjer fra Maske Holding AS, som i dag eier 100 prosent av aksjene i målselskapet, og som er selger i den meldte transaksjonen.

OptiGroup FSF inngår i OptiGroup-konsernet ("OptiGroup"), hvor selskapet OptiGroup AB er det ultimate morselskapet i konsernet. OptiGroup inngår i porteføljen til FSN Capital VI, som er ett av fondene som forvaltes av investeringsfondet FSN Capital Partners. Etter foretakssammenslutningen vil dermed Maskegruppen være direkte kontrollert av OptiGroup og indirekte kontrollert som en del av investeringsporteføljen til FSN Capital Partners, jf. nærmere beskrivelse av denne i punkt 3.1.

Melder legger for enkelhets skyld til grunn at alle fond i FSN Capital Partners skal medregnes som involverte foretak på kjøpersiden. Dette er i samsvar med EU-kommisjonens juridiksjonsveileder¹, som viser til at det normalt er investeringselskapet som utøver kontroll, og ikke de underliggende fondene. Melder vil likevel bemerke at det ikke er nødvendig å ta endelig stilling til om alle fondene skal medregnes på kjøpersiden eller om det kun er fondet FSN Capital VI, som indirekte kontrollerer OptiGroup, som skal medregnes, ettersom det uansett ikke er avgjørende for at terskelverdiene for meldeplikt er oppfylt eller for omfanget av overlappende virksomhet i foretakssammenslutningen.

Oppkjøpet planlegges gjennomført når eventuell godkjenning fra Konkurransetilsynet foreligger.

¹ EU-kommisjonens Consolidated Jurisdictional Notice, premiss 15.

3 Beskrivelse av involverte foretak og foretak i samme konsern

3.1 OptiGroup og FSN Capital Partners

OptiGroup er organisert under det ultimate morselskapet OptiGroup AB (org. nr. 556717-6135), som er et svenskregistrert aksjeselskap, stiftet i 2006. OptiGroup AB driver gjennom konsernet med grossistvirksomhet i flere ulike land, herunder Norge, bl.a. gjennom de heleide datterselskapene Papyrus Norge AS (org. nr. 957 865 259), Skovly-Gruppen AS (org. nr. 948 096 315) og Viking Cimex AS (org. nr. 944 490 264). Fra å ha vært en tradisjonell "ren" grossist innenfor papir, har OptiGroup utviklet seg til å bli en B2B-distributør som leverer et bredt sortiment av forbruksmaterieell også direkte til slutt kunder. Melder presiserer derfor at når begrepene "grossist", "grossistvirksomhet", "engroshandel" o.l. benyttes i det følgende i denne meldingen, så siktes det ikke kun til tradisjonelle "rene" grossister (dvs. som ikke har salg til slutt kunder), men også til kjøpergrupperinger og andre kjeder som leverer et bredt spekter til B2B-slutt kunder, jf. også videre om dette i punkt 4.1 under.

På konsernnivå dekker virksomheten følgende overordnede segmenter:

- Facility, Safety & Foodservice: Denne virksomheten utgjorde ca. 33 prosent av omsetningen på konsernnivå i 2021. Grossistsalget kan splittes opp ytterligere på undersegmenter som:
 - "Facility", som omfatter bl.a:
 - Rengjørings- og hygieneprodukter, renholdsmaskiner som f.eks. støvsugere, og diverse maskiner for gulvrenghjæring, gulvrensere, håndklær, servietter, dispensere, såpe, hudpleieprodukter, mopper, kluter og rengjøringsmidler.
 - "Safety", som omfatter bl.a:
 - Sikkerhetsutstyr, personlig verneutstyr og arbeidsklær, som f.eks. hjelmer, hørsels-, øye- og ansikts/åndedrettsvern, arbeidshansker og fallbeskyttelse.
 - "Foodservice", som omfatter bl.a:
 - Produkter til HORECA (hotell, restaurant og catering), som f.eks. servietter, bestikk, lys, tallerkener og serveringsbrett, duker, kopper, matbokser, boller, sugerør, plast- og alluminiumsfolie, oppbevaringsbokser for mat, take-away pakninger, barutstyr, pizzaesker mv. og produkter til dagligvare mv. som f.eks. handleposer, prislapper, oppbevaringsbokser, hansker mv.
- Packaging: Denne virksomheten utgjorde ca. 23 prosent av omsetningen på konsernnivå i 2021. Grossistsalget innen dette segmentet omfatter bl.a. industrielle emballasjeprodukter, paller, standard og spesialtilpasset bølgepapp, pakker for ehandelsaktører, pakningstape, bager og sekker, forsegling, strekkfilm, merkelapper, tettemaskiner med reservedeler mv.
- Paper & Business Supplies: Denne virksomheten utgjorde ca. 44 prosent av omsetningen på konsernnivå i 2021. Kjernetilbudet i dette segmentet er forsyningsløsninger for finpapir, grafisk kartong og grafiske spesialprodukter til trykkerier mv. under varemerket "Papyrus".

OptiGroup-konsernet hadde en samlet omsetning i 2021 på totalt ca. EUR 1,07 milliarder i alle de land hvor konsernet driver virksomhet. En oversikt over selskapene som er kontrollert direkte og

indirekte av OptiGroup AB fremgår av konsernets årsrapport for 2021 som også gir opplysninger om omsetning, virksomhetsområder mv. Årsrapporten for 2021 er tilgjengelig på følgende nettside:

<https://www.optigroup.com/financial-reports>

Den norske virksomheten, som teller totalt ca. 55 ansatte, driver grossistvirksomhet innenfor alle produktsegmentene som er nevnt ovenfor, og estimeres å ha hatt en omsetning i Norge i 2021 på ca. [REDACTED].² Brutt ned på snevrere undersegmenter estimeres omsetningen fordelt slik:

- Rengjøring- og hygiene ("cleaning & hygiene"): Ca. [REDACTED]
- Kontorrekvisita, inkludert papir ("office supplies/paper"): Ca. NOK [REDACTED]³
- Produkter til HORECA og dagligvare ("foodservice"): Ca. [REDACTED]
- Sikkerhets- og personlig verneutstyr ("safety & PPE"): Ca. [REDACTED]
- Emballasje ("packaging"): Ca. [REDACTED]

Siste tilgjengelige årsregnskap for de norske virksomhetene i konsernet finnes offentlig tilgjengelig i Brønnøysundregistrene. For øvrig vises det til de konsoliderte tall i årsrapporten for 2021, jf. over.

Ytterligere informasjon om OptiGroup er tilgjengelig på følgende nettside:

<https://www.optigroup.com/>

Se også ytterligere informasjon om den norske virksomheten på følgende nettsider:

<https://www.papyrus.com/noNO/welcome.htm>

<https://www.skovly.no/>

<https://vikingcimex.no/>

OptiGroup kontrolleres, som nevnt ovenfor, av investeringsfondet FSN Capital Partners, nærmere bestemt fondet FSN Capital VI.⁴ FSN Capital VI er ett av flere FSN Capital-fond. FSN Capital-fondene er etablert på Jersey. De enkelte fondene forvaltes av hver sin "general partner". Hvert fond har ulik investorbase/eiersammensetning. Det er selskapet FSN Capital Partners AS (org. nr. 980 540 138) som er investeringsrådgiveren til samtlige fond. FSN Capital Partners AS har ingen virksomhet på markeder utover dette. Selskapet har nå ca. 30 ansatte og omsatte i 2021 for ca. NOK 346 millioner.

² I tillegg kommer ca. [REDACTED] som er "service fees", og som ikke knytter seg til salget av selve produktene innenfor segmentene.

³ I dette inngår kontorrekvisita og papir, som inkluderer både kontorpapir, finpapir, grafisk kartong og grafiske spesialprodukter. Grafisk kartong og grafiske spesialprodukter, som OptiGroup typisk leverer til trykkerier mv. betjenes i liten eller ingen grad av Maskegruppen.

⁴ Frem til nylig var OptiGroup kontrollert av investeringsselskapene Altor og Triton, men FSN Capital VI har nå ervervet kontroll. Den foretakssammenslutningen ble meldt til EU-kommisjonen i sak M.10577 – *FSN Capital VI / OptiGroup / Hygas / BFG / TPC* – og ble klarert ("non-opposition to a notified concentration") fra EU-kommisjonen etter en "simplified procedure" i avgjørelse datert 17. februar 2022. Selskapene Hygas, BFG og TPC ble sammenslått med OptiGroup i mars 2022, og er nå en del av dette konsernet. Virksomheten i tidligere Hygas, BFG og TPC, som nå er sammenslått og en del av OptiGroup, består av B2B-distribusjon innenfor flere av de samme segmentene som OptiGroup, jf. ovenfor, men denne virksomheten skjer geografisk i Belgia, Nederland og Luxembourg (BeNeLux), samt i Romania, dvs. at den virksomheten som tidligere lå i Hygas, BFG og TPC, og som er videreført i OptiGroup, skjer utenfor Norge og resten av Norden.

Årsregnskap for 2021 for FSN Capital Partners AS er offentlig tilgjengelig i Brønnøysundregistrene.

FSN Capital VI er ett av flere private-equity fond som rådgis av FSN Capital Partners AS. Fondets eiere er primært forskjellige pensjons- og forsikringskasser, statlige fond og universitetsstiftelser.

FSN Capital GP VI Limited er "general partner" til FSN Capital VI L.P., FSN Capital VI Invest L.P. og FSN Capital VI Lux SCSp, som i meldingen for enkelhets skyld samlet omtales som "FSN Capital VI".

FSN Capital VI kontrollerer, utover OptiGroup, følgende virksomheter i sin portefølje:

- Adragos Pharma: Global virksomhet innenfor farmasøytisk industri, som har hovedkvarter i Tyskland og produksjonsanlegg farmasøytiske produkter i Frankrike, Tyskland og Japan.
- MEGABAD: Virksomhet med hovedkvarter i Tyskland som driver detaljhandel på internett for baderoms- og sanitære produkter både for eksterne merkevarer og for egne merkevarer.
- Obton: Danskbasert virksomhet med hovedkvarter i Aarhus, som er en betydelig investor innenfor fotovoltaikk solenergi ("solar PV", solcelleparker), og eiendomsutvikler i Danmark.
- Omegapoint: Svenskbasert virksomhet innenfor datasikkerhet og sikker digitalisering.
- Active Brands: Virksomhet med hovedkvarter i Norge, som er en leverandør av premium-merker som Kari Traa, Dæhlie, Sweet Protection, Johaug mv. innenfor sportsklær og utstyr.
- Seriline: Svenskbasert virksomhet innenfor Identity and Access Management (IAM).
- Epista Life Science: Virksomhet med hovedkvarter i Danmark, med konsulentvirksomhet som fokuserer på compliance og virksomhet innenfor life science-industrien internasjonalt.

For fullstendighets skyld nevnes det også at FSN har signert en avtale om å kjøpe en majoritetsandel i Firesafe, en nordisk leverandør av brannsikkerhetstjenester med hovedkvarter i Norge. Siste tilgjengelige årsregnskap for Firesafe (Firesafe AS) er offentlig tilgjengelig i Brønnøysundregistrene.

FSN Capital VI er det sjette fondet rådgitt av FSN Capital Partners AS. Det første fondet (FSN Capital I) og det andre fondet (FSN Capital II) er begge avviklet. De øvrige fondene som rådgis av FSN Capital Partners AS er fortsatt aktive (FSN Capital III, FSN Capital IV og FSN Capital V). Hvert av fondene kontrolleres av uavhengige "general partners", som ikke har formell innflytelse over FSN Capital VI.

For fullstendighets skyld gis det nedenfor en oversikt over de øvrige fondenes porteføljer.

FSN Capital III kontrollerer følgende virksomhet:

- Skamol: Isoleringsløsninger.

FSN Capital IV kontrollerer følgende virksomheter:

- Fibo: Våtromspaneler.
- Kjell & Company: Butikkjede innenfor hjemmeelektronikk.

FSN Capital V kontrollerer følgende virksomheter:

- Ecovium (tidl. MHP): Softwareløsninger for logistikkmarkedet i DACH-regionen.
- Fellowmind: IT-tjenester og digital rådgivning.
- Gram Equipment: Utstyr for industriell produksjon av iskrem.
- Holmbergs Safety System: Sikkerhetsløsninger og setebelter for barn, transport mv.
- Håndverksgruppen: Kjede for håndverkstjenester i Norge.
- IMPREG: Produksjon og salg av løsninger til fornying av rør- og avløpssystemer.
- Mørenot: Produksjon og salg av utstyr til fiskeri- og havbruksnæring og offshoreindustrien.
- Nordlo: IT- og digitaliseringsløsninger.
- Rameder: Distribusjon av tilhengerfester og tilknyttet materiell.
- Saferoad: Tilbyder av trafikkløsninger som autovern, skilting, veilys mv.
- Sneakersnstuff: Butikkjede innenfor sko, klær mv. med base i Sverige.
- TASKING: Programvareutviklingsverktøy for transport-, bil- og landbruksapplikasjoner.
- ViaCon: Infrastruktur og teknikk som erosjonsmatter, geonett, fordrøyningsmagasiner mv.

Samlet omsetning i Norge for alle porteføljeselskapene som er kontrollert under FSN Capital III, FSN Capital IV, FSN Capital V og FSN Capital VI, jf. listen ovenfor, er i 2021 estimert til totalt ca. [REDACTED]

[REDACTED] Den norske omsetningen i 2021 skriver seg fra FSN Capitals porteføljeselskaper Skamol, Fibo, Kjell & Company, Holmbergs Safety System, Håndverksgruppen, Mørenot, Sneakersnstuff, Gram Equipment, Nordlo, Saferoad, Rameder, Fellowmind, ViaCon, TASKING, Active Brands og Seriline. For virksomhetene Fibo (Fibo Trespo AS), Kjell & Company (Kjell & Co Norway AS), Håndverksgruppen (Håndverksgruppen Norge AS), Mørenot (Mørenot AS), Saferoad (Saferoad Holding AS) og ViaCon (ViaCon AS) og Active Brands (Active Brands AS) finnes siste tilgjengelige årsregnskaper offentlig i Brønnøysundregistrene og disse årsregnskapene oversendes ikke separat.

Melder legger til grunn at det ikke er nødvendig å oversende årsregnskaper for Jersey-selskapene i FSN Capital, som alle er utenlandske selskaper uten noen virksomhet i Norge. TASKING, som har omsetning i Norge har ikke ferdigstilt regnskap for 2021. TASKING ble kjøpt av FSN i 2021 gjennom en "carve-out", og selskapet har derfor heller ikke produsert årsregnskap i 2020. For de øvrige FSN-kontrollerte virksomheter med omsetning i Norge, vedlegges siste tilgjengelige årsregnskap under:

Bilag 1: Årsregnskap 2021 for Skamol (FSN SKA A/S)

Bilag 2: Årsregnskap 2021 for Holmbergs Safety System (Holmbergs Safety AB)

Bilag 3: Årsregnskap 2021 for Sneakersnstuff (SNS Group AB)

Bilag 4: Årsregnskap 2020 for Gram Equipment (Gram Equipment A/S)

Bilag 5: Årsregnskap 2021 for Nordlo (Nordlo Holding AB)

Bilag 6: Årsregnskap 2021 for Rameder (FSN Kupplung BidCo GmbH)

Bilag 7: Årsregnskap 2021 for Fellowmind (Fellowmind Company AB)

Bilag 8: Årsregnskap 2021 for Seriline (Seriline AB)

Ytterligere informasjon om porteføljen til FSN Capital-fondene er tilgjengelig på følgende nettside:

<https://fsncapital.com/en/investments/>

Se også ytterligere informasjon om FSN Capital Partners på følgende nettside:

<https://fsncapital.com/>

3.2 Maskegruppen AS

Maskegruppen er et norskregistrert aksjeselskap, stiftet i 2014. Sammen med sine fire heleide datterselskaper, Datarekvisita Norge AS (org. nr. 960 806 263), Maske AS (org. nr. 975 872 378), Maske Emballasjefabrikk AS (org. nr. 980 381 544) og Maske Bandagist AS (org. nr. 975 798 399) driver Maskegruppen grossistvirksomhet i Norge innenfor de samme segmenter som OptiGroup, jf. punkt 3.1 ovenfor, med leveranser til kunder i Norge innen både næringsliv og offentlig forvaltning.

I tillegg til grossistleveranser av et bredt produktutvalg og innenfor de samme segmentene som OptiGroup, jf. punkt 3.1 ovenfor, har Maskegruppen stor grossistvirksomhet innen undersegmentet helse, dvs. med leveranser av ulike typer forbruksmateriell for sykehus, institusjoner, legekantor, tannleggekantor mv. som bl.a. omfatter medisinsk utstyr og forskjellige typer produkter for pleie, ernæring, inkontinens, urologi og stomi, sår/førstehjelp, risikoavfall og destruksjon og beskyttelse.⁵

Den største delen av grossistvirksomheten drives i datterselskapet Maske AS, med ca. 160 ansatte mens de øvrige tre datterselskapene driver grossistvirksomhet innenfor snevrere undersegmenter. Datarekvisita Norge AS leverer kontor- og datautstyr, med ca. 5 ansatte. Maske Emballasjefabrikk AS er leverandør av arkivmateriell, f.eks. alle typer emballasje i kartong, bølge- og massivpapp med eller uten dekor og ferdiggjørings tjenester, og har ca. 3 ansatte. Maske Bandagist AS har hovedvekt på sykepleieartikler på blå resept, herunder bl.a. stomi, kateter, brystproteser, og har ca. 35 ansatte.

Maskegruppen hadde en konsolidert konsernomsetning på ca. NOK 1,238 milliarder i 2021, hvorav alt genereres i Norge. Brutt ned på snevre undersegmenter estimeres den omsetningen fordelt slik:

- Rengjøring- og hygiene ("cleaning & hygiene"): Ca. [REDACTED]
- Kontorrekvisita, inkludert papir ("office supplies/paper"): Ca. [REDACTED]⁶

⁵ OptiGroup betjener ikke dette segmentet, men for ordens skyld bemerkes det at OptiGroup innenfor det undersegmentet som selskapet definerer som "safety & PPE" selger arbeidshansker som kan være substituerbare med hansker som brukes for kliniske undersøkelser. I den grad dette er substituerbart, vil dette uansett være så marginalt at det etter melderens syn kan sees bort fra i denne sammenheng.

⁶ I dette inngår kontorrekvisita og papir, som inkluderer både kontorpapir, finpapir, grafisk kartong og grafiske spesialprodukter. For Maskegruppen inngår her også datatilbehør ("IT equipment"), hvor det ikke er noen overlapp da OptiGroup ikke har salg av dette i Norge.

- Produkter til HORECA og dagligvare ("foodservice"): Ca. [REDACTED]
- Sikkerhets- og personlig verneutstyr ("safety & PPE"): Ca. [REDACTED]
- Emballasje ("packaging"): Ca. [REDACTED]
- Helse ("healthcare"): Ca. [REDACTED]

Årsrapport med konsolidert konsernregnskap for 2021 for Maskegruppen følger vedlagt:

Bilag 9: Årsrapport med konsolidert årsregnskap 2021 for Maskegruppen

Ytterligere informasjon om Maskegruppen er tilgjengelig på følgende nettside:

<https://www.maske.no/>

Se også ytterligere informasjon om datterselskapenes virksomhet på følgende nettsider:

<https://www.datarekvisita.no/>

<https://emballasjefabrikken.no/>

<https://www.bandagistene.no/>

4 Relevante markeder

4.1 Produktmarked – engrossalg (B2B-distribusjon) av forbruksmateriell

EU-kommisjonen har i sak M.7555 *Staples/Office Depot* fra 2016 vurdert markedet for engrossalg av kontorrekvisita og annet forbruksmateriell. Som det bl.a. fremgår der, har det vært en utvikling:

"According to the Parties, the European **traditional office supplies sector (including the product categories stationery, ink & toner and cut sheet paper) is in decline**. Office supplies providers, including the Parties, face a declining demand for traditional office products as a result of the increased digitalisation of the European workplace. Customers are using fewer office supplies as offices become increasingly "paperless" due to an increased usage of PCs, laptops, tablets and smart phones and greater emphasis is placed on environmental considerations. The trend is expected to continue as younger generations enter the workforce. Additionally, in the face of fairly stagnant economic growth in Europe, customers are increasingly cost conscious and businesses have targeted their office supply spending as an area for savings. In response to those market trends, existing suppliers, including the Parties, have diversified into the supply of non-traditional products such as cleaning products, washroom supplies and personal protective equipment, presentation and planning supplies, arts and graphics supplies, food and break room supplies (for example coffee, tea, snacks), mail and shipping supplies (boxes for sending packages) ..."⁷

⁷ Sak M.7555 – *Staples / Office Depot*, EU-kommisjonens vedtak av 10. februar 2016, premiss 18-19.

EU-kommisjonen konkluderte i saken med at engrossalg utgjør et eget marked, og at produktene som inngikk i dette markedet omfattet "one-stop shop" for alle ulike kategorier av kontorrekvisita (inkludert "stationary" som penner, notatblokker, stifter, "ink & toners", og "cut sheet paper") mv.⁸

Spørsmålet om den nærmere segmenteringen på produktnivå ble imidlertid holdt åpent, og melderens syn er at samme tilnærming kan benyttes i denne saken ettersom foretakssammenslutningen ikke vil kunne føre til en vesentlig begrensning av konkurransen uansett om det defineres ett overordnet produktmarked for engrossalg av forbruksmateriell som omfatter alle segmenter, eller alternativt defineres snevrere innenfor de ulike undersegmentene som er listet opp i punkt 3.1 og 3.2 ovenfor.

Etterspørselen etter "one-stop shops" for forbruksmateriell er veldig fragmentert og kommer fra alle deler av samfunnet, inkludert private selskaper av ulik størrelse, geografisk dekning og med varierende forretningsorientering samt alle typer offentlige aktiviteter, herunder kommuner, kommunale og statlige selskaper, statlige myndigheter, offentlige helseinstitusjoner mv. Et kjennetegn for en rekke kunder er at de etterspør og kjøper et bredt spekter av produkter fra alle eller flere av grossistenes produktkategorier samtidig gjennom en og samme avtale og for samme virksomhet. Produktkategoriene, eller undersegmentene, blir dermed ofte markedsført og solgt som et sammenhengende totalsortiment fra aktørene på markedet, så også fra de involverte foretak.

Også Konkurransetilsynet synes tidligere å ha lagt til grunn et mer overordnet produktmarked, f.eks. i en sak fra 1999, hvor produktmarkedet ble definert som et engrosmarked for emballasje, kontor og datarekvisita og storhusholdningsprodukter, dvs. ett marked med flere undersegmenter.⁹

Melder vil i det følgende dele inn i produktsegmenter lignende som i EU-kommisjonens i nevnte vedtak i *Staples/Office Depot* fra 2016, sitert over, dvs. ved å dele inn i ulike produktmarkeder for B2B-distribusjon hhv. i segmentene rengjøring- og hygiene ("cleaning & hygiene"), kontorrekvisita, inkludert papir ("office supplies/paper"), produkter til HORECA og dagligvare ("foodservice"), sikkerhets- og personlig verneutstyr ("safety & PPE"), emballasjeprodukter ("packaging") og helse ("healthcare"). Noen snevrere avgrensning enn dette er det etter melderens syn ikke grunnlag for, selv om det uansett ikke er avgjørende. Markedsavgrensningen kan også tenkes å være videre enn dette.

Når det gjelder et skille mellom ulike distribusjonskanaler, er melder av den oppfatning at det i det norske markedet ikke er nødvendig å skille ut separate produktmarkeder for hhv. kontraktskunder, dirktesalg og "rent" grossistsalg (dvs. salg til videreselgere) ettersom langt på vei de samme store aktørene er til stede i samtlige distribusjonskanaler B2B. Som nevnt, er alt dette for enkelhets skyld derfor også omtalt som "engroshandel" i denne meldingen. Melder vil komme tilbake til dette i konkurranseanalysen i punkt 8 nedenfor, og vil også der kort kommentere på betydningen av dette.

4.2 Geografisk marked – minst nasjonalt i utstrekning

EU-kommisjonen vurderte i den nevnte saken i M.7555 *Staples/Office Depot* fra 2016 at markedet for engrossalg av kontorrekvisita var nasjonalt i utstrekning.¹⁰ Melder er enig i dette, og vil legge til grunn at markedet for engrossalg av forbruksmateriell innenfor de ulike produktsegmentene som nevnt i punkt 4.1, og listet opp også i punkt 3.1 og 3.2 ovenfor, er nasjonalt i utstrekning, og dermed omfatter hele Norge. Konkurransetilsynet synes tidligere også å ha lagt nasjonalt marked til grunn.¹¹

⁸ Sak M.7555 – *Staples / Office Depot*, EU-kommisjonens vedtak av 10. februar 2016, premiss 170, jf. premiss 17.

⁹ V1999-52 – *NorEngros*, Konkurransetilsynets dispensasjonsvedtak av 12. august 1999.

¹⁰ Sak M.7555 – *Staples / Office Depot*, EU-kommisjonens vedtak av 10. februar 2016, premiss 202.

¹¹ V1999-52 – *NorEngros*, Konkurransetilsynets dispensasjonsvedtak av 12. august 1999.

Etter melders syn er markedet, eller markedene, i hvert fall ikke snevrere enn nasjonalt, slik at en slik geografisk avgrensning utgjør den snevreste mulige avgrensningen. Det er etter melders syn uansett ikke nødvendig å konkludere endelig ettersom foretakssammenslutningen, selv ut fra en nasjonal avgrensning, ikke vil kunne føre til vesentlig begrensning av konkurransen på noe marked.

5 Ingen horisontalt berørte markeder

5.1 Horisontalt overlappende virksomhet

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.

Som det fremgår av beskrivelsen av de involverte foretak i punkt 3.1 og 3.2 ovenfor, har OptiGroup og Maskegruppen horisontalt overlappende virksomhet, enten på et overordnet totalmarked som omfatter engrossalg (B2B-distribusjon) av forbruksmateriell i Norge, eller alternativt på snevrere produktmarkeder for slikt salg av forbruksmateriell i Norge innenfor produktsegmentene for hhv. rengjøring- og hygiene ("cleaning & hygiene"), kontorrekvisita, inkludert papir ("office supplies/paper"), produkter til HORECA og dagligvare ("foodservice"), sikkerhets- og personlig verneutstyr ("safety & PPE") og emballasjeprodukter ("packaging"). Det er derimot ikke horisontalt overlappende virksomhet innenfor helse ("healthcare") eller datatilbehør ("IT equipment"), hvor Maskegruppen har virksomhet i Norge, men OptiGroup på sin side ikke har noen slik virksomhet.¹²

Det er heller ingen horisontalt overlappende virksomhet mellom Maskegruppen, på den ene siden, og øvrige av FSNs porteføljeselskaper enn OptiGroup, jf. listen i punkt 3.1 over, på den andre siden.

5.2 Totalmarkeder og markedsandeler

Melder estimerer at totalmarkedet for engrossalg (B2B-distribusjon) samlet sett for alle typer av forbruksmateriell i Norge utgjør ca. [redacted]. Størrelsen av totalmarkedet og for eventuelt snevrere segmenter, jf. under, er beregnet av Cardo Partners, et ledende nordisk rådgivningsfirma.¹³ I dette totalmarkedet er de to segmentene "healthcare" og "IT equipment" ekskludert ettersom de involverte foretak uansett ikke har noen overlappende virksomhet i Norge innenfor de segmentene.

På dette totalmarkedet hadde OptiGroup en omsetning i 2021 på ca. [redacted] jf. over, som tilsvarer en markedsandel på ca. [redacted]. Maskegruppen hadde på sin side en omsetning i 2021 på totalmarkedet på ca. [redacted] som tilsvarer en markedsandel på ca. [redacted].¹⁴ Dette gir samlet markedsandel i totalmarkedet etter foretakssammenslutningen på ca. [redacted].

Hvis Maskegruppens totalomsetning på ca. NOK 1,238 milliarder i stedet skulle legges til grunn, selv om den totalen også inkluderer "healthcare" og "IT equipment", hvor det ikke er noen overlapp med OptiGroup, blir de involverte foretaks samlede markedsandel etter foretakssammenslutningen ca. [redacted] dvs. at foretakssammenslutningen uansett ikke gir opphav til noe berørt totalmarked.

¹² Se likevel fotnote 5 om OptiGroups salg av arbeidshansker, hvor enkelte slike hansker potensielt kan være substituerbare med hansker som brukes for kliniske undersøkelser. Dette vil uansett være så marginalt at det etter melders syn kan sees bort fra i denne vurderingen.

¹³ Cardo Partners gjennomføre på oppdrag fra Maskegruppen en markedsstudie, der et stort antall datakilder inngikk (bl.a. offentlige foretaksopplysninger, databaser for offentlige anbud som Doffin mv.), inkludert involvering av og intervjuer med eksperter fra denne industrien, Maskegruppens kunder og ledelse mv. Beregningene stemmer også godt overens med OptiGroups vurdering, som bygger mer på ekstrapolering av data fra andre geografiske markeder som de kjenner godt, ut fra BNP, industriproduksjonsindeks, innbyggertall mv.

¹⁴ I tillegg kommer Maskegruppens omsetning i Norge innenfor "healthcare" og "IT equipment" hvor det ikke er overlapp, jf. ovenfor.

På mulig snevrere produktmarkeder for engrossalg (B2B-distribusjon) av forbruksmateriell i Norge brutt ned på salg av forbruksmateriell innenfor hhv. rengjøring- og hygiene ("cleaning & hygiene"), kontorrekvisita, inkludert papir ("office supplies/paper"), produkter til HORECA og dagligvare ("foodservice"), sikkerhets- og personlig verneutstyr ("safety & PPE") og emballasjeprodukter ("packaging"), der det er overlappende virksomhet, anslås totalmarkedene og markedsandeler slik:

- Rengjøring- og hygiene ("cleaning & hygiene"):
 - Totalmarked (2021): [REDACTED]
 - OptiGroups omsetning (2021): Ca. [REDACTED]
 - Maskegruppens omsetning (2021): Ca. [REDACTED]
 - Samlet markedsandel etter foretakssammenslutningen: [REDACTED]

- Kontorrekvisita, inkludert papir ("office supplies/paper"):
 - Totalmarked (2021): [REDACTED]
 - OptiGroups omsetning (2021): Ca. [REDACTED]
 - Maskegruppens omsetning (2021): Ca. [REDACTED]¹⁵
 - Samlet markedsandel etter foretakssammenslutningen: [REDACTED]

- Produkter til HORECA og dagligvare ("foodservice"):
 - Totalmarked (2021): [REDACTED]
 - OptiGroups omsetning (2021): Ca. [REDACTED]
 - Maskegruppens omsetning (2021): Ca. [REDACTED]
 - Samlet markedsandel etter foretakssammenslutningen: [REDACTED]

- Sikkerhets- og personlig verneutstyr ("safety & PPE"):
 - Totalmarked (2021): [REDACTED]
 - OptiGroups omsetning (2021): Ca. [REDACTED]
 - Maskegruppens omsetning (2021): Ca. [REDACTED]
 - Samlet markedsandel etter foretakssammenslutningen: [REDACTED]

- Emballasje ("packaging"):
 - Totalmarked (2021): [REDACTED]
 - OptiGroups omsetning (2021): Ca. [REDACTED]
 - Maskegruppens omsetning (2021): Ca. [REDACTED]
 - Samlet markedsandel etter foretakssammenslutningen: [REDACTED]

Det følger av dette at de involverte foretak ikke vil oppnå en samlet markedsandel som overstiger 20 prosent på noe relevant marked for engrossalg (B2B-distribusjon) av forbruksmateriell etter foretakssammenslutningen, enten det defineres som et overordnet totalmarked eller segmenteres.

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.

Papyrus Norge AS, som er et selskap i OptiGroup, har solgt papirprodukter til Maskegruppen for ca. [REDACTED] i 2021. Som det fremgår ovenfor, har verken OptiGroup eller Maskegruppen en markedsandel som overstiger 30 prosent på noe relevant oppstrøms- eller nedstrømsmarked hvor

¹⁵ I dette inngår også datatilbehør ("IT equipment"), hvor det ikke er overlapp da OptiGroup ikke har salg av "IT equipment" i Norge.

disse papirproduktene inngår. Dette gir dermed ikke opphav til noe vertikalt berørt marked. Det finnes dessuten en rekke alternative leverandører også av papirprodukter, jf. listen over viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i Bilag 10. Foretakssammenslutningen vil dermed heller ikke kunne føre til utestengende effekter på noe vertikalt forbundet marked i relasjon til papirprodukter.

Maskegruppen har på sin side ikke noen leveranser til verken OptiGroup eller til noen av FSNs øvrige porteføljeselskaper. Så vidt melder bekjent har heller ikke noen av FSNs porteføljeselskaper en markedsandel som overstiger 30 prosent på noe vertikalt forbundet marked til det markedet, eller markedene, hvor Maskegruppen opererer. Selv om FSNs porteføljeselskaper potensielt kan kjøpe forbruksmateriell fra Maskegruppen, dreier det seg uansett om forbruksmateriell til bruk i egen virksomhet, og ikke om sentrale innsatsfaktorer. Etter melders syn kan det da legges til grunn at foretakssammenslutningen ikke vil kunne gi opphav til noen vertikalt berørte markeder, og ikke utestengende effekter på noe vertikalt forbundet marked som følge av foretakssammenslutningen.

7 Viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Vedlagt følger en liste over de involverte foretaks viktigste konkurrenter, kunder og leverandører på et relevant marked for engrossalg (B2B-distribusjon) av forbruksmateriell i Norge, brutt ned på eventuelle snevrere produktsegmenter av totalmarkedet, jf. segmenter listet opp i punkt 5 ovenfor.

Bilag 10: Liste over viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

8 Konkurransanalyse

Som det fremgår ovenfor i punkt 5 og 6 over, vil foretakssammenslutningen ikke gi opphav til noen berørte markeder, verken horisontalt eller vertikalt, selv om de involverte foretak har horisontalt overlappende virksomhet innenfor engrossalg (B2B-distribusjon) av forbruksmateriell i Norge, enten det vurderes til å være et samlet totalmarked eller brutt ned på snevrere produktsegmenter.

De involverte foretak vil fortsatt møte betydelig konkurransepress fra en rekke konkurrenter etter foretakssammenslutningen, jf. listen vedlagt som Bilag 10. Flere av konkurrentene er til stede i flere av produktsegmentene, og er til stede på kontraktskunder, direktesalg og "rent" grossistsalg (dvs. salg til videreselgere), f.eks. konkurrenter som Lyreco/Staples, NorEngros, Wittusen & Jensen mv. I tillegg til dette vil også direktesalg fra produsenter og andre grossister utøve et konkurransepress.

Offentlige kontraktskunder, som særlig Maskegruppen betjener, vil også normalt være forpliktet til å konkurranseutsette kontrakter på anbud, og vil av den grunn kunne utøve kjøpermakt ved å sette aktører i markedet opp mot hverandre. Det vil fortsatt være et betydelig antall potensielle tilbydere.

Leveranser av papirprodukter fra OptiGroup (Papyrus) til Maskegruppen, jf. over, gir heller ikke opphav til noe vertikalt berørt marked, og vil ikke kunne gi utestengende virkninger på noe marked. Selv om en rekke av FSNs porteføljeselskaper på sin side potensielt kan kjøpe forbruksmateriell fra Maskegruppen, dreier det seg uansett om forbruksmateriell til bruk i egen virksomhet, og ikke om sentrale innsatsfaktorer. Etter melders syn kan det da legges til grunn at foretakssammenslutningen ikke vil kunne gi opphav til noen vertikalt berørte markeder og at det heller ikke vil kunne oppstå utestengende effekter på noe vertikalt forbundet marked som følge av foretakssammenslutningen.

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 heller ikke er oppfylt.

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 mellom de involverte foretak gir ikke opphav til en samlet markedsandel som overstiger 20 prosent på noe marked, og de involverte foretak har verken enkeltvis eller samlet en markedsandel som overstiger 30 prosent på noe vertikalt forbundet marked. Både vilkårene i meldepliktforordningen § 3 første ledd nr. 3 bokstav b og c er dermed oppfylt.

11 Forslag til offentlig versjon av konkurransemeldingen

Begrunnet forslag til offentlig versjon følger vedlagt:

Bilag 11: Begrunnet forslag til offentlig versjon av konkurransemeldingen

Med vennlig hilsen
Simonsen Vogt Wiig

Erik Martinius Klevmo
Advokat
ekl@svw.no