

Melding av foretakssammenslutning

jf. konkurranseloven § 18

Vedrørende
ALSO Holding AG's
erwerb av enekontroll i
Commaxx AS

Oslo, 27. september 2023

Konfidensielt
Inneholder forretningshemmeligheter

Ref.: #10918972/1

Advokatfirmaet BAHR AS

Tjuvholmen allé 16, Postboks 1524 Vika, NO-0117 Oslo, Tel: +47 21 00 00 50 Fax: +47 21 00 00 51
www.bahr.no Org.nr: NO 947 589 997

1. Melder

Navn: ALSO Holding AG
Org.nr. (UID): CHE-100.000.259
Adresse: Meierhofstrasse 5, CH-6032 Emmen, Switzerland

Representant:

Navn: Advokatfirmaet BAHR AS
Kontaktperson: Morten von Haffenbrädl Kristiansen
Saksansvarlig advokat: Beret Sundet
Adresse: Tjuvholmen allé 16, 0252 Oslo
Telefon: 92 41 80 04 / 21 00 00 50
E-post: mokri@bahr.no

2. Målselskap

Navn: Commaxx AS
Org.nr.: 964 030 634
Adresse: Fredrik Selmers vei 6, 0663 Oslo

3. Transaksjonen

3.1 Beskrivelse av foretakssammenslutningen

- (1) I henhold til aksjekjøpsavtale av 28. juni 2023 vil ALSO Holding AG («**ALSO Holding**», eller sammen med sine datterselskap «**ALSO**») erverve indirekte - via sitt heleide datterselskap ALSO IH GmbH (Lange Wende 43, 59494 Spest, Tyskland) - alle aksjer i Commaxx AS (sammen med sitt svenske datterselskap Commaxx AB og sitt danske datterselskap Commaxx Danmark A/S «**Commaxx**» eller «**Målselskapet**») (heretter «**Transaksjonen**»).
- (2) Transaksjonen vil medføre at ALSO erverver enekontroll over Commaxx, jf. konkurranseloven § 17. Transaksjonen vil ikke gjennomføres før Konkurransetilsynet og andre kompetente konkurransemyndigheter har avsluttet sin saksbehandling.
- (3) Ettersom de involverte foretaks omsetning enkeltvis og samlet overstiger de i loven fastsatte terskelverdier (se kapittel 4) er foretakssammenslutningen meldepliktig i Norge, jf. konkurranseloven § 18.

3.2 Redegjørelse for at vilkårene for forenklet melding er oppfylt

- (4) Partene har overlappende aktivitet i markedet for engrossalg av produkter innen informasjons og telekommunikasjonsteknologiprodukter («**ICT**», eller «**ICT-produkter**»), eller alternativt, i markedet for engrossalg av informasjonsteknologiprodukter («**IT**», eller «**IT-produkter**»), der partenes samlede markedsandeler ikke overstiger 20 % (se kapittel 7). Vilårene for å inngi forenklet melding er dermed oppfylt, jf. FOR-2013-12-11-1466 (Forskrift om melding av foretakssammenslutninger mv.) § 3 første ledd nr. 3 b.

4. Partenes omsetning i Norge¹

| Omsetning i Norge 2022 (NOK) | |
|-------------------------------|--|
| Droege Group (inkludert ALSO) | |
| Commaxx | |

5. De involverte foretakenes struktur og virksomhetsområder

5.1 ALSO

- (5) ALSO Holding er morselskap i ALSO-gruppen. ALSO Holding er notert på SIX Swiss Exchange, under tickeren ALSN.
- (6) ALSO er aktiv innen engroshandel av produkter, løsninger og tjenester innenfor områdene ICT, forbrukerelektronikk («**CE**») og forbruksvarer for utskrivning (printing) i Europa. ALSO distribuerer ca. 255 000 produkter som produseres av ca. 700 produsenter slik som HP, Acer, Lenovo, Microsoft, Huawei og andre. ALSO's produktportefølje innen ICT-produkter

¹ Omsetningen til Droege Group (inkludert ALSO) har blitt konvertert fra EUR til NOK ved bruk av Norges Banks gjennomsnittlige vekslingskurs for 2022 (EUR 1 = NOK 10,1040).

inkluderer hardware, software samt IT-tjenester fra ledende produsenter globalt. I en liten grad tilbyr ALSO også tjenester relatert til sin engroshandelaktivitet, slik som nettverksmarkedsføringstjenester, kundeservice, opplæring og finansielle tjenester.

- (7) En oversikt over ALSO's datterselskap kommer frem av ALSO Holding's årsrapport for 2022, på side 155-158.
- (8) ALSO er en del av Droege-gruppen, og er under enekontroll av Droege Group AG («Droege»), som indirekte eier 51,3 % av aksjene og majoriteten av stemmerettighetene i ALSO. Droege er endelig kontrollert av Walter P. J. Droege.
- (9) Droege er et konsulent- og investeringsselskap. Droege tilbyr på den ene siden ledelsesrådgivningstjenester, og har på den andre siden majoritetseierskap i selskaper som er aktive innen farmasøytiske produkter, pleietjenester, bemanningstjenester og detaljhandelssektoren. Bortsett fra sitt majoritetseierskap i ALSO har Droege ingen eierskap i selskaper som er aktive innen ICT- eller CE-sektoren.²
- (10) For mer informasjon om ALSO, se deres nettsider www.also.com.

5.2 Commaxx

- (11) Commaxx er en verdiøkende distributør («VAD») med ekspertise på løsninger innen tilgang, visualisering og infrastrukturbehandling. Selskapet er distributør for blant annet Citrix, Microsoft, Dell EMC og Veeam.
- (12) Commaxx ble etablert i Norge i 1992 som et kompetanseselskap med distribusjon av infrastruktur for sentraliserte IT-systemer. I 2010 utvidet selskapet virksomheten til Sverige og Danmark, og har nå tilstedeværelse i Oslo (hovedkontor) gjennom Commaxx AS, i Stockholm gjennom Commaxx AB samt i København og Aalborg gjennom Commaxx Danmark A/S. Commaxx er kun aktive i Norge, Sverige og Danmark.
- (13) Commaxx er heleid av Igroc AS, som igjen er heleid av Geir-Rune Dyrseth, styreleder i Commaxx AS.
- (14) For mer informasjon om Commaxx, se Commaxx sine nettsider www.commaxx.no.

6. Partenes overlappende virksomhet

6.1 Partene er aktive i markedet for engrossalg av ICT-produkter

- (15) Commaxx er aktiv innen engrossalg av IT-produkter i Norge, Sverige og Danmark. Commaxx er ikke aktive innen engrossalg av:

² Droege Group opererer i markedet for detaljhandel kun gjennom selskapet Weltbild. Weltbild er et forlag og en flerkanalshandel som selger bøker gjennom utsalgssteder i Tyskland, Østerrike og Sveits, i tillegg til bestillinger via internett. Weltbilds produktportefølje inkluderer bøker, e-bøker, samt en rekke andre produkter slik som f.eks. CD-er, DVD-er, leker, smykker og accessories, husstands- og gaveartikler og, i begrenset omfang, forbrukerelektronikk (f.eks. radioer) og noen produkter i informasjonsteknologisektoren.

- Telekommunikasjonsprodukter (f.eks. mobiltelefoner og fasttelefoni) (som sammen med IT-produkter utgjør informasjons og telekommunikasjonsteknologiprodukter («ICT»);
 - Forbrukerelektronikk («CE») (f.eks. Tver, Hi-fi, skjermer, kjøleskap, oppvaskmaskiner og vaskemaskiner); og
 - Printermateriell (f.eks. blekkpatroner m.m.).
- (16) Commaxx er en verdiøkende distributør («VAD») som primært fokuserer på software og verdiøkende tjenester som relaterer seg til engrossalget av software. Ca. [REDACTED] av Commaxx' totale omsetning i Norge i 2022 relaterte seg til softwaresegmentet.
- (17) ALSO er også aktiv innen engrossalg av IT-produkter. ALSO (som en distributør av IT-produkter) distribuerer primært hardware. Ca. [REDACTED] av ALSO's totale omsetning i Norge i 2022 relaterte seg til hardwaresegmentet.

6.2 Tidligere myndighetspraksis om det relevante produktmarkedet

Produktmarkedet

- (18) EU-kommisjonen har tidligere vurdert et marked for engrossalg av ICT-produkter i tilknytning til ALSO.³ EU-kommisjonen har tidligere også behandlet engrossalg av IT-produkter spesifikt, og har i den anledning vurdert, men ikke konkludert, med hensyn til følgende hypotetiske ytterligere markedssegmenteringer:⁴
- (i) En segmentering basert på produktkategorier (eksempelvis servere, lagringsplass, datamaskiner, software m.m.) samt potensielle enda snevrere segmenter innenfor disse kategoriene (eksempelvis potensiell segmentering for servere i kategoriene «high-end», «mid-range» og «low-end»);⁵ men EU-kommisjonen noterte at markedsundersøkelsen i tidligere avgjørelser ikke underbygget en segmentering av produktmarkedet basert på IT-produktkategorier;⁶
 - (ii) en segmentering basert på (dvs. direktesalg fra produsent til videreselgere og sluttkunder vs. Indirekte salg fra engrosforhandlere til videreselgere/forhandlere); og
 - (iii) en segmentering basert på distribusjonsmodell (bredlinjedistributører vs. Verdiøkende distributør («VAD»)); der bredlinjedistribusjon forstås som grunnleggende storskaladistribusjon av produkter, mens tilleggstjenester (slik som konsultasjon eller systemkonfigurasjonsstøtte, salgstrening, markedsføring

³ Se EU-kommisjonens sak M.9324.

⁴ Nyere eksempler inkluderer EU-Kommisjonens saker M.10840, avsnitt 21 m.v.; M.9324, avsnitt 12 m.v.; og M.8248, avsnitt 10 m.l.

⁵ Med hensyn til de nevnte underkategoriene, se EU-kommisjonens sak M.6713, avsnitt 14.

⁶ Se EU-kommisjonens sak M.6323, avsnitt 12.

reparasjon og finansielle løsninger) som kan tilbys av IT-distributører generelt refereres til som «verdiøkende» tjenester.⁷

- (19) I Tech Data Europe / MuM VAD Business (M.6323) vurderte Kommisjonen en foretakssammenslutning som knyttet seg til en bredlinjedistributørs erverv av en VAD som fokuserte på distribusjon av programvare knyttet til dataassistert konstruksjon («CAD») av merket Autodesk. EU-kommisjonen konkluderte med at det relevante produktmarkedet ikke var snevrere enn engrossalg av softwareprodukter (dvs. en produktkategori som består av engrossalg av IT-software). EU-kommisjonen konkluderte motsetningsvis dermed også med at et snevrere produktsegment (f.eks. engrossalg av kun CAD-software; eller software av merket Autodesk) ikke utgjør et relevant produktmarked.⁸

Geografisk marked

- (20) EU-kommisjonen har tidligere vurdert, men latt være åpent, om det relevante geografiske markedet for distribusjon av IT-produkter er nasjonalt, regionalt (bestående av mer enn ett land), EØS eller globalt.⁹

6.3 Partenes syn på det relevante markedet

- (21) Partenes syn er at det relevante markedet er EØS-markedet for engrossalg av ICT-produkter, som omfatter både IT-produkter og telekommunikasjonsprodukter.
- (22) Alternativt er partene av den oppfatning at det relevante produktmarkedet ikke er snevrere enn engrossalg av IT-produkter. En segmentering basert på produktkategorier, salgskanaler eller distribusjonsmodeller er, som beskrevet under, ikke passende:
- Med hensyn til et potensielt skille basert på produktkategorier, fremkommer det av den nyere markedsundersøkelsen i sak Infinigate / Nuvias (M.10840) i 2022 at et slikt skille klart ikke er passende. En stor majoritet av respondentene var av den oppfatning at det ikke var noen signifikante ulikheter mellom ulike kategorier, og at majoriteten av distributørene typisk distribuerer flere typer kategorier av produkter.¹⁰ Selv om en segmentering basert på produktkategorier skulle bli vurdert, fremkommer det av EU-Kommisjonens sak Tech Data Europe/MuM VAD Business (M.6323) at det ikke er passende å segmentere mellom produktkategorier med innen software (eksempelvis med hensyn til type software eller med hensyn til enkelte merker).¹¹
 - Med hensyn til et potensielt skille basert på salgskanaler (direkte og indirekte), fremkommer det av Kommisjonens markedsundersøkelse i Infinigate / Nuvias (M.10840) fra 2022 tydelig at en slik distinksjon ikke er passende. Alle respondentene i markedsundersøkelsen var av den oppfatning at både videreselgere/forhandlere og slutt kunder kjøper IT-produkter uten å skille mellom direktekjøp fra

⁷ Med hensyn til beskrivelsen, se EU-kommisjonens sak M.9324, fotnote 12.

⁸ Se EU-kommisjonens sak M.6323, avsnitt 21.

⁹ Se f.eks. EU-kommisjonens saker M.10840, avsnitt 38; M.9324, avsnitt 30; M.8248, avsnitt 26 og M.6323, avsnitt 28.

¹⁰ Se EU-kommisjonens sak M.10840, avsnitt 24.

¹¹ Se EU-kommisjonens sak M.6323, avsnitt 21.

produsenter/leverandører og indirekte kjøp fra engrosforhandlere/distributører.¹² Videre fremkommer det av markedsundersøkelsen at vilkårene for indirekte salg, særlig med hensyn til pris, til en viss grad bestemmes av vilkårene som settes av leverandørene/direkteselgere av IT-produkter.¹³

- Med hensyn til et potensielt skille basert på distribusjonsmodell (bredlinjedistribusjon og verdiøkende distribusjon), fremkommer det av Kommisjonens markedsundersøkelse i *Infinigate / Nuvias* (M.10840) fra 2022 at en stor majoritet av respondentene var av den oppfatning at kundene vil bytte fra bredlinjedistributører til verdiøkende distributører ved en varig prisøkning fra bredlinjedistributørene.¹⁴

(23) Partene er derfor av den klare oppfatningen at det relevante markedet er EØS-markedet for engrossalg av ICR-produkter, og uansett ikke er snevrere enn et EØS-marked for engrossalg av IT-produkter. Fordi de overnevnte hypotetiske markedsavgrensningene har blitt vurdert av EU-kommisjonen i deres vedtakspraksis, vil partene allikevel, og kun for kompletthets skyld, også presentere markedsandeler for hvert hypotetiske markedssegment. Markedsandeler vil også bli presentert for et nasjonalt marked, som er den snevreste mulige geografiske markedsavgrensningen.

(24) Fordi Transaksjonen uansett ikke vil medføre konkurransemessige bekymringer er det uansett ikke nødvendig for Konkurransetilsynet å ta endelig stilling til det relevante markedet for denne meldingens formål.

7. Markedsandeler

7.1 Metodologi og kilder

(25) Partene har benyttet to primære kilder for å estimere markedsstørrelsene i markedene, og i de hypotetiske markedssegmentene, som presenteres: Data fra International Data Corporation («IDC») fra 2022; og data fra European Information Technology Observatory («EITO») i samarbeid med IDC basert på prognoser for 2021 tilgjengelige per november 2020, og justert for inflasjon (6%).

(26) Følgende kategorier fra henholdsvis IDC og EITO ble benyttet for å estimere markedsstørrelsen i IT-hardware segmentet: «Personal Computing Device»¹⁵ (tall fra IDC); «Infrastructure as a Service»¹⁶ (IaaS) (tall fra IDC) og «Infrastructure» (tall fra IDC, men tallstørrelsen for IaaS fra IDC har blitt fratrukket), og «peripherals»¹⁷.

¹² Se EU-kommisjonens sak M.10840, avsnitt 25.

¹³ Se EU-kommisjonens sak M.10840, avsnitt 26.

¹⁴ See case M.10840, para 27.

¹⁵ Denne kategorien omfatter stasjonære datamaskiner, bærbare datamaskiner og nettbrett.

¹⁶ Denne kategorien omfatter forsyning av lagringsplass, nettverk og servere som en tjeneste og grupperes eksplisitt av IDC under teknologigruppen hardware.

¹⁷ Denne kategorien omfatter en gruppe med hardware som kobles til datamaskiner, digitale kameraer, smarttelefoner samt minnebrikker som benyttes til å lagre, skrive ut eller se på digitalt innhold (slik som printere, kopimaskiner osv.).

- (27) Følgende kategorier fra henholdsvis IDC og EITO ble benyttet for å estimere markedsstørrelsen i IT-software segmentet: «Applications»¹⁸ (tall fra IDC) og «Systems Infrastructure Software»¹⁹ (tall fra IDC).
- (28) Markedsstørrelsen for IT, samlet, ble beregnet ved å legge sammen markedsstørrelsene for segmentene IT-hardware og IT-software. Markedsstørrelsen for ICT-produkter ble beregnet ved å legge til tall fra kategorien «Total telecommunication equipment»²⁰ fra EITO.
- (29) Tallstørrelser fra IDC for 2022 oppgis i amerikanske dollar og har blitt konvertert til Euro ved bruk av den europeiske sentralbankens gjennomsnittlige valutakurs for 2022 (EUR 1 = USD 1,0530).
- (30) EITO oppgir ikke tall som separerer mellom direkte salg og indirekte salg. Dette er grunnen til at partene har benyttet egne estimater for andelen indirekte salg når data fra EITO har blitt benyttet. EITO gir følgende definisjon for metodologien bak sine markedstørrelsesdata: *«Markedsverdiene reflekterer salgsomsetningen som betales fra slutt kunder til leverandøren og servicetilbyderen enten direkte eller gjennom distribusjonskanaler. Markedsverdien reflekterer derfor betalingene fra sluttkunden i et nærmere angitt land, ekskludert VAT. Alle markedsverdier oppgis i Euro. For alle land der Euro ikke benyttes har markedsdataene blitt konvertert fra lokale valutaer til Euro ved bruk av den gjennomsnittlige vekselskursen for den lokale valutaen til Euro for 2019 som oppgitt av Oanda.com (vår oversettelse)».*
- (31) Motsetningsvis oppgir IDC markedsdata som skiller mellom direkte og indirekte salg. Ifølge IDC omfatter direkte salg følgende: *«Direktesalg refererer til alle ICT-kjøp der kjøpet gjøres direkte fra ICT-leverandøren, uten involvering fra en mellomliggende distributør, videreselger eller kanalleverandør. Dette inkluderer hardware som kjøpes direkte fra produsenter eller leverandører av hardware, eller software som kjøpes direkte fra leverandører av software. Alle tjenester betraktes som direktesalg, også der tjenesten ytes av en organisasjon som også fungerer som en kanal for hardware og software». Indirekte salg omfatter ifølge IDC følgende: «indirekte salg referer til alle ICT-produkter og tjenester som leveres av en mellomliggende distributør eller annen videreselger på tvers av ulike salgskanaler. I detalj: (1) Distributør er en organisasjon som henter mesteparten eller all sin omsetning fra salg til andre videreselgere. Eksempler på selskaper i dette segmentet omfatter Arrow, TD, Synnex og Ingram Micro. (2) Andre videreselgere omfatter forhandlere og verdiøkende videreselgere (inkludert administrerte tjenestetilbydere og regionale systemintegratorer); globale systemintegratorer, DMR/bedriftsforhandlere som får levert sine innsatsfaktorer fra en distributør eller leverandør og som har som sin primære aktivitet videresalg; forhandlere og el-forhandlere; og telekommunikasjonstjenestetilbydere. Disse*

¹⁸ Denne kategorien omfatter kommersielle, industrielle og tekniske programmer og sett med koder designet for å automatisere spesifikke forretningsprosesser i en industri eller en forretning, og for å gjøre grupper eller personer i organisasjoner mer effektive, eller for å bidra til utdanning/opplæring, eller prosessering av data knyttet til en personlig aktivitet.

¹⁹ Denne kategorien omfatter programvareløsninger knyttet til de grunnleggende lagene med programvare som muliggjør at maskinvare kan kjøre programvare på et høyere nivå, samt som muliggjør visualisering og styring av software som benyttes til å konfigurere, kontrollere, automatisere og dele ressurser på tvers av heterogene programvarer og brukergrupper.

²⁰ Denne kategorien omfatter salg av telekommunikasjonsutstyr, som igjen omfatter mobiltelefoner, enterprisenettverk og telekommunikasjonsutstyr.

selskapene henter sin salgsomsetning fra salg til bedrifter og forbrukere. Eksempler på selskaper i dette segmentet inkluderer CDW, Best Buy, Amazon og Verizon (vår oversettelse)». Partene merker seg, med hensyn til markedsvolumestimatene fra IDC som knytter seg til indirekte salg, at salgsrelasjonene mellom de ulike aktørene i IT-sektoren (f.eks. leverandører, engrosforhandlere, videreselgere og ulike andre aktører aktive i kanaler for indirekte salg) er komplekse. Det er derfor vanskelig for partene å estimere salg fra indirekte salgskanaler som knytter seg til grossistnivået totalt. Partene har derfor benyttet IDC's estimater for andelen indirekte salg (dvs. markedsvolumene oppgitt av IDC for indirekte salg) for å estimere størrelsen på de hypotetiske indirekte salgsegmentene innen markedet for engrossalg av IT-produkter.

(32) Partenes omsetningstall er basert på partenes realiserte salgsomsetning i 2022.

7.2 Markedsandelstimer

(33) Markedsandelstimerene nedenfor for 2022 oppgis med følgende struktur:

a) Engrossalg av ICT-produkter:

- (i) Direkte og indirekte salg (totalt) [kilde for markedsvolum: IDC+EITO]
- (ii) Kun indirekte salg (totalt) [kilde for markedsvolum: IDC + EITO]

b) Engrossalg av IT-produkter:

- (i) Direkte og indirekte salg inkludert bredlinjedistribusjon og VAD (totalt / kun IT-hardware / kun IT-software) [kilde for markedsvolum: IDC+EITO]
- (ii) Kun indirekte salg, inkludert bredlinjedistribusjon og VAD (totalt / kun IT-hardware / kun IT-software) [kilde for markedsvolum: IDC + EITO]
- (iii) Kun indirekte salg, inkludert kun VAD (totalt) [kilde for markedsvolum: ALSO's interne estimat]

(34) Engrossalg av ICT-produkter.

Tabell 1: Engrossalg av ICT-produkter, direkte og indirekte salg, bredlinedistribusjon og VAD

| Engrossalg av ICT-produkter (samlet) | Omsetning 2022 (EUR millioner) | Markedsandel (%) |
|--------------------------------------|--------------------------------|------------------|
| Total størrelse | 6 591 | 100 % |
| ALSO | | |
| Commaxx | | |
| Kombinert | | |

Kilde for markedsvolumet: IDC, Norge 2022, med kategoriene «Personal Computing Device» (direkte og indirekte salg), «IaaS» (direkte og indirekte salg), «Applications» (direkte og indirekte salg) og «System Infrastructure Software» (direkte og indirekte salg); EITO i samarbeid med IDC, Norge, prognose for 2021 basert på informasjon tilgjengelig per november 2020 (tallet fra EITO har blitt

økt med 6 % for å hensynte inflasjon i 2022), med kategoriene «Infrastructure» (fratrasket IDC's tall for «IaaS»), «Peripherals» og «Total telecommunication equipment».

Tabell 2: Engrossalg av ICT-produkter, kun indirekte salg, bredlinjedistribusjon og VAD

| Engrossalg av ICT-produkter (samlet) | Omsetning 2022 (EUR millioner) | Markedsandel (%) |
|--------------------------------------|--------------------------------|------------------|
| Total størrelse | | 100 % |
| ALSO | | |
| Commaxx | | |
| Kombinert | | |

Kilde for markedsvolumet: IDC, Norge 2022, med kategoriene «Personal computing Device» (indirekte salg), «IaaS» (indirekte salg), «Applications» (indirekte salg), «System Infrastructure Software» (indirekte salg); EITO i samarbeid med IDC, Norge, prognose for 2021 basert på informasjon tilgjengelig per November 2020 (tallet fra EITO har blitt økt med 6 % for å hensynte inflasjon i 2022), med kategoriene «Infrastructure» (fratrasket tall fra IDC for «IaaS») (andelen indirekte salg har blitt estimert til å være ca. ■■■■■), «Peripherals» (andelen indirekte salg har blitt estimert til å være ca. ■■■■■) og «Total telecommunication equipment» (andelen indirekte salg har blitt estimert til å være ca. ■■■■■).

(35) Engrossalg av IT-produkter.

Tabell 3: Engrossalg av IT-produkter, direkte og indirekte salg, bredlinjedistribusjon og VAD

| Engrossalg av IT-produkter (samlet) | Omsetning 2022 (EUR millioner) | Markedsandel (%) |
|-------------------------------------|--------------------------------|------------------|
| Total størrelse | 5 054 | 100% |
| ALSO | | |
| Commaxx | | |
| Kombinert | | |

Kilde for markedsvolumet: IDC, Norge 2022, med kategoriene «Personal Computing Device», (direkte og indirekte salg), «IaaS» (direkte og indirekte salg), «Applications» (direkte og indirekte salg); EITO i samarbeid med IDC, Norge, prognose for 2021 basert på informasjon tilgjengelig per november 2020 (tallet fra EITO har blitt økt med 6 % for å hensynte inflasjon i 2022), med kategoriene «Infrastructure» (fratrasket tall fra idc for «IaaS») og «Peripherals».

Tabell 4: Engrossalg av IT-hardware, direkte og indirekte salg, bredlinjedistribusjon og VAD, kun hardware

| Engrossalg av IT-produkter (kun hardwaresegmentet) | Omsetning 2022 (EUR millioner) | Markedsandel (%) |
|--|--------------------------------|------------------|
| Total størrelse | 2 057 | 100% |
| ALSO | | |
| Commaxx | | |
| Kombinert | | |

Kilde for markedsvolumet: IDC, Norge 2022, med kategoriene «Personal Computing Device» (direkte og indirekte salg); EITO i samarbeid med IDC, Norge, prognose for 2021 basert på informasjon tilgjengelig per november 2020 (tall fra EITO har blitt økt med 6 % for å hensynte inflasjon i 2022), med kategoriene «Infrastructure» (fratrasket tall fra IDC for «IaaS») og «Peripherals».

Tabell 5: Engrossalg av IT-software, direkte og indirekte salg, bredlinjedistribusjon og VAD, kun Software

| Engrossalg av IT-produkter (kun softwaresegmentet) | Omsetning 2022 (EUR millioner) | Markedsandel (%) |
|---|-----------------------------------|---------------------|
| Total størrelse | 2 997 | 100 % |
| ALSO | | |
| Commaxx | | |
| Kombinert | | |

Kilde for markedsvolumet: IDC, Norge 2022, med kategoriene «Applications» (direkte og indirekte salg) og «System Infrastructure Software» (direkte og indirekte salg).

(36) Engrossalg av IT-produkter (2022), kun indirekte salg.

Tabell 6: Engrossalg av IT-produkter, kun indirekte salg, bredlinjedistribusjon og VAD

| Wholesale IT products (samlet) | Omsetning 2022 (EUR millioner) | Markedsandel (%) |
|-----------------------------------|-----------------------------------|---------------------|
| Total størrelse | | 100% |
| ALSO | | |
| Commaxx | | |
| Kombinert | | |

Kilde for markedsvolumet: IDC, Norge 2022, med kategoriene «Personal Computing Device» (indirekte salg), «IaaS» (indirekte salg), «Applications» (indirekte salg), «System Infrastructure Software» (indirekte salg); EITO, i samarbeid med IDC, Norge, prognose for 2021 basert på informasjon tilgjengelig per november 2020 (tall fra EITO har blitt økt med 6 % for å hensynta inflasjon for 2022), med kategoriene «Infrastructure» (fratrasket tall fra IDC for «IaaS») (andelen indirekte salg har blitt estimert å være ca. ■■■■) og «Peripherals» (andelen indirekte salg har blitt estimert å være ca. ■■■■).

Tabell 7: Engrossalg av IT-produkter, kun indirekte salg, bredlinjedistribusjon og VAD, kun hardware

| Wholesale IT products (kun hardwaresegmentet) | Omsetning 2022 (EUR millioner) | Markedsandel (%) |
|--|-----------------------------------|---------------------|
| Total størrelse | | 100% |
| ALSO | | |
| Commaxx | | |
| Kombinert | | |

Kilde for markedsvolumet: IDC, Norge 2022, med kategoriene «Personal Computing Device» (indirekte salg), «IaaS» (indirekte salg); EITO i samarbeid med IDC, Norge, prognose for 2022 basert på informasjon tilgjengelig per november 2020 (tall fra EITO har blitt økt med 6 % for å hensynta inflasjon i 2022), med kategoriene «Infrastructure» (fratrasket tall fra IDC for «IaaS») (andelen indirekte salg har blitt estimert å være ca. ■■■■) og «Peripherals» (andelen indirekte salg har blitt estimert å være ca. ■■■■).

Tabell 8: Engrossalg av IT-software produkter, kun indirekte salg, bredlinjedistribusjon og VAD, kun software

| Wholesale IT products (kun softwaresegmentet) | Omsetning 2022 (EUR millioner) | Markedsandel (%) |
|--|-----------------------------------|---------------------|
| Total størrelse | 1 227 | 100 % |
| ALSO | | |
| Commaxx | | |
| Kombinert | | |

Kilde for markedsvolumet: IDC, Norge 2022, med kategoriene «Applications» (indirekte salg) og «System Infrastructure Software» (indirekte salg).

- (37) Engrossalg av IT-produkter, kun VAD.

Tabell 9: Engrossalg av IT-produkter, kun indirekte salg, kun VAD

| Wholesale IT products (samlet) | Omsetning 2022 (EUR millioner) | Markedsandel (%) |
|-----------------------------------|-----------------------------------|---------------------|
| Total størrelse | | 100% |
| ALSO | | |
| Commaxx | | |
| Kombinert | | |

Kilde for markedsvolumet: Interne estimater.

- (38) Partene merker seg at leverandører (og ikke kun engrosforhandlere) også tilbyr verdiøkende tjenester. Partene er derfor av den oppfatning at også direkte salg fra leverandører som knytter seg til verdiøkende tjenester burde hensyntas i lys av den nyere markedsundersøkelsen i EU-kommisjonens sak *Infinigate / Nuvias* som tydelig viste at en segmentering basert på salgskanaler (direkte vs. Indirekte) ikke er passende fordi respondentene enstemmig mente at videreselgere/forhandlere og slutt kunder kjøper IT-produkter likt fra leverandører eller indirekte fra distributører/grossister. Dersom direkte salg fra leverandører som knytter seg til verdiøkende tjenester også medtas ville partenes kombinerte markedsandel vært enda lavere.

8. Transaksjonen vil ikke medføre konkurransemessige bekymringer

- (39) Transaksjonen vil ikke medføre konkurransemessige bekymringer, i hovedsak av følgende grunner:
- Som beskrevet ovenfor, er partene av den oppfatning at det relevante produktmarkedet er markedet for engrossalg av ICT-produkter eller potensielt markedet for engrossalg av IT-produkter. Fra et geografisk ståsted har partene oppgitt nasjonale markedsandeler. Partenes kombinerte markedsandeler på det relevante produktmarkedet (men hypotetiske geografiske markedet - som potensielt er videre), dvs. markedet for engrossalg av ICT-produkter i Norge eller potensielt markedet for engrossalg av IT-produkter i Norge, er lav (mindre enn [redacted] i 2022).
 - En videre segmentering av det relevante markedet basert på produktkategorier, salgskanaler eller distribusjonsmodeller er ikke passende. Særlig merker partene at en

potensiell segmentering av markedet basert på salgskanaler (direkte vs. Indirekte) ikke reflekterer markedetsrealitetene. Dette støttes klart av den nye markedsundersøkelsen som ble utført i *Infinigate / Nuvias*, der respondentene enstemmig mente at videreselgere/detaljforhandlere og sluttbrukere kjøper IT-produkter uten å skille mellom direkte salg fra produsenter/leverandører og indirekte salg fra distributører/grossister. Det er uansett ikke nødvendig for Konkurransetilsynet å ta stilling til det relevante markedet fordi selv om en skulle vurdere hypotetiske snevrere markedssegmenter, vil partenes kombinerte markedsandel uansett være lav og under [REDACTED] i alle de hypotetiske segmentene som det er oppgitt markedsandeler for i kapittel 7.

- c) Den inkrementelle økningen i markedsandel er lav, mindre enn [REDACTED] i 2022 i markedet for engrossalg av ICT-produkter i Norge eller i markedet for Engrossalg av IT-produkter i Norge. Den inkrementelle økningen i markedsandel er også lav i hypotetiske snevrere produktsegmenter; mindre enn [REDACTED] i alle de hypotetiske segmentene som det er oppgitt markedsandeler for i kapittel 7.
- d) Transaksjonen kombinerer parter med i hovedsak komplementære markedsaktiviteter. Partene er ikke nære konkurrenter der de har komplementære markedsaktiviteter, dvs. i markedene for engrossalg av ICT-produkter eller markedet for ICT-produkter, eller innen hypotetiske snevrere markeder. ALSO fokuserer primært på salg av hardware, mens Commaxx er i all hovedsak aktive innen salg av software. Innen softwaresegmentet distribuerer partene ulike produkter fra ulike leverandører. I Norge er de eneste overlappende leverandørene mellom partene [REDACTED] og Microsoft. ALSO er videre primært en bredlinjedistributør av IT-produkter, mens Commaxx primært er en VAD av IT-produkter.
- e) Partene vil uansett fortsette å bli disiplinert etter gjennomføringen av foretakssammenslutningen av sterke konkurrenter, sofistikerte kjøpere og leverandører med en sterk markedsposisjon innen verdikjeden for IT-produkter.
 - (i) Med hensyn til konkurrenter, og i tillegg til flere gjenværende bredlinjedistributører og VAD-distributører/grossister, møter partene [REDACTED]
 - (ii) Med hensyn til kjøpere, selger partene produkter til store innkjøpere slik som [REDACTED] og [REDACTED]. Generelt har kjøperne typisk stor kunnskap om IT-industrien, kjøper større volumer, og vil [REDACTED]
 - (iii) Med hensyn til leverandører, medfører den [REDACTED]



9. Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedet for IT-produkter

| ALSO | | |
|--------------|--------|--------------|
| Konkurrenter | Kunder | Leverandører |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| Commaxx | | |
|--------------|--------|--------------|
| Konkurrenter | Kunder | Leverandører |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

10. Årsregnskap og årsberetninger

(40) De siste tilgjengelige årsregnskap og årsrapporter for 2022 for ALSO og Commaxx er vedlagt denne meldingen som Vedlegg 1 og 2.

Vedlegg 1 Årsregnskap for 2022 for Commaxx AS

Vedlegg 2 Årsregnskap for 2022 for ALSO Holding AG

11. Andre opplysninger

- (41) Transaksjonen vil, foruten i Norge, også bli meldt til konkurransemyndighetene i Sverige og Danmark.

12. Offentlighet

- (42) Denne meldingen inneholder konfidensielle forretningshemmeligheter. Informasjon som er konfidensielt for ALSO har blitt markert med **grønn** farge. Informasjon som er konfidensiell for Commaxx har blitt markert med **lyseblå** farge. Informasjon som er konfidensiell for begge parter har blitt markert med **lilla** farge.
- (43) Begrunnelse for hemmelighold og unntatt offentlighet er vedlagt denne meldingen som Vedlegg 3.

Vedlegg 3 Begrunnelse for merking av forretningshemmeligheter og unntatt offentlighet

Med vennlig hilsen
Advokatfirmaet BAHR AS



Morten von Haffenbrädl Kristiansen
Advokatfullmektig
Saksansvarlig advokat: Beret Sundet