

Konkurransetilsynet  
Postboks 439 Sentrum  
5805 Bergen

[post@konkurransetilsynet.no](mailto:post@konkurransetilsynet.no)

**UNNTATT OFFENTLIGHET**

Oslo, 6. august 2024  
Dok.ref: 40899-601-13119755.1  
Saksansvarlig advokat:  
Olav Kolstad

**KONKURRANSELOVEN § 18**  
**FORENKLET MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING**

Fusjon mellom Kjosavik AS og Gustav Pedersen AS

Advokatfirmaet Schjødt AS, Reg. No. 996 918 122  
Advokatfirmaet Schjødt AS, filial, Reg. No. 516412-0809

Norway: +47 22 01 88 00

Sweden: +46 8 505 501 00

Denmark: +45 60 20 11 22

United Kingdom: +44 208 142 9274

Oslo office: Tordenskiolds gate 12, P.O. Box 2444 Solli, NO-0201 Oslo, Norway

Stockholm office: Hamngatan 27, P.O. Box 715, SE-101 33 Stockholm, Sweden

Copenhagen office: Göteborg Plads 1, 9. sal, 2150 Nordhavn, Denmark

London office: Becket House, 36 Old Jewry, London EC2R 8DD, United Kingdom

Stavanger office: Kongsgårdbakken 3, P.O. Box 440, NO-4002 Stavanger, Norway

Bergen office: C. Sundts gate 17, P.O. Box 2022 Nordnes, NO-5817 Bergen, Norway

Ålesund office: Notenesgata 14, P.O. Box 996 Sentrum, NO-6001 Ålesund, Norway

## 1. KONTAKTINFORMASJON

### 1.1 Melder

Navn: Kjosavik AS  
Adresse: Postboks 23  
4033 Stavanger  
Organisasjonsnummer: 884 205 662

### 1.2 Meldernes representant

Navn: Advokatfirmaet Schjødt AS  
Adv. Olav Kolstad/adv. Morten Henriksen  
Adresse: Postboks 2444 Solli  
0160 Oslo  
Telefon: +47 478 71 010 / +47 404 85 550  
E-post: [Olav.Kolstad@schjodt.com](mailto:Olav.Kolstad@schjodt.com) / [Morten.Henriksen@schjodt.com](mailto:Morten.Henriksen@schjodt.com)

### 1.3 Målselskap

Navn: Gustav Pedersen AS  
Adresse: Vige havnevei 56  
4633 Kristiansand  
Organisasjonsnummer: 915 141 688

## 2. BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

### 2.1 Innledning

- (1) Foretakssammenslutningen innebærer at Kjosavik AS (heretter "**Kjosavik**" og "**Melder**") fusjonerer med Gustav Pedersen AS (heretter "**Gustav Pedersen**" eller "**Målselskapet**") med førstnevnte som overtakende foretak. Melder og Målselskapet er i fellesskap omtalt som "**Partene**".

### 2.2 Transaksjonsstrukturen

- (2) Transaksjonen er strukturert som en fusjon og er tenkt gjennomført gjennom følgende fire steg i tråd med aksjekjøps- og investeringsavtale ("Avtalen") av 11.juli 2024 inngått mellom Kjosavik, Kjosavik Holding AS og Guvi Invest AS:

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

- (3) Etter gjennomføring av foretakssammenslutningen vil Gustav Pedersen slutte å eksistere som selvstendig foretak, og Kjosavik Holding vil ha enekontroll over det kombinerte foretaket Kjosavik gjennom sin 70% eierandel, jf. Konkurranseloven § 17.
- (4) Det er et vilkår i avtalen at transaksjonen skal godkjennes av Konkurransetilsynet, og gjennomføring vil derfor først finne sted etter at nødvendig godkjenning foreligger.

### 2.3 Formålet med transaksjonen

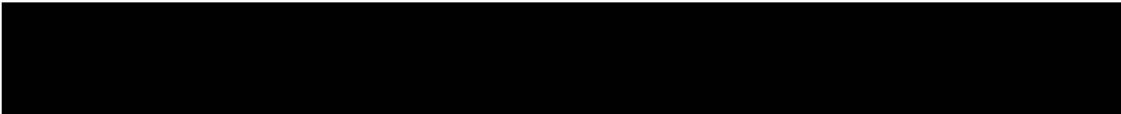
- (5) [Redacted]

- (6) [Redacted]

(7)



(8)



## 2.4 Meldeplikt

- (9) Med grunnlag i de faktiske og juridiske forholdene som beskrevet under punkt 2.2. fastslås det at det foreligger en fusjon hvor Kjosavik Holding vil ha enekontroll over det kombinerte foretaket Kjosavik, jf. krrl. § 18, jf. § 17.
- (10) Videre har Partene en omsetning som samlet og hver for seg overstiger terskelverdiene i § 18 annet ledd, jf. nærmere om dette under punkt 4.
- (11) Samtidig er vilkårene for å melde forenklet oppfylt, da Partenes samlede markedsandel ikke overstiger 20% på det berørte markedet, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 3 første ledd nr. 3 bokstav b). Det vises i den forbindelse til oversikten over Partenes markedsandeler under punkt 5.

## 3. BESKRIVELSE AV INVOLVERTE FORETAK OG FORETAK I SAMME KONSERN

### 3.1 Melder– Kjosavik AS

- (12) Kjosavik AS er en lokalt eid totalleverandør av forbruksvarer til bedrifter og offentlige etater med kjernevirksomhet i Rogaland. Selskapet er et heleid datterselskap av Kjosavik Holding AS, som igjen er kontrollert av Kjosavik Gruppen AS.
- (13) Kjosavik har hovedkontor og lager på Forus i Stavanger. Selskapet har 244 ansatte, fordelt på kontorer og butikker i Stavanger, Sandnes, Haugesund, Bryne, og Egersund.
- (14) Selskapet er medlem i Norengros AS (heretter "**Norengros**"), som er et kjedesamarbeid bestående av 13 frittstående forbruksvaregrossister (inkl. Gustav Pedersen). Medlemskapet gir forbruksvaregrossistene tilgang til en organisasjon for felles innkjøp av varer for videresalg. Innkjøpssamarbeidet sikrer medlemmene varer til gunstigere betingelser enn medlemmene kunne ha oppnådd hver for seg. Videre gir medlemskapet medlemmene tilgang til varemerket Norengros, som det enkelte medlem kan benytte ved videresalg av varene. Under Norengros varemerke tilbys også landsdekkende distribusjon til større, landsdekkende kunder. Norengros inngår leveringsavtaler med landsdekkende kunder hvor medlemmene oppfyller avtalene fra sine utsalgssteder. Medlemmene er selvstendige, egenfinansierte foretak som opererer under egne selskapsnavn.
- (15) Foruten Kjosavik AS har Kjosavik Gruppen AS en direkte og indirekte kontrollerende eierandel i følgende foretak i Norge:

Firmanavn	Eierandel	Virksomhet
Crifo Centura AS	70 %	Salg av kontormøbler og annet kontormateriell.
Kev Eiendom AS	70%	Eiendomshandel- og utleie
Kjosavik Apotek AS	70%	Apotek og farmasøytiske varer

Sola Apotek AS	70%	Apotek og farmasøytiske varer
Ryfylke Apotek AS	70%	Apotek og farmasøytiske varer
Gamle Eigerøyveien 33 AS	70%	Eiendomshandel og -utleie
Haugaland Engros AS	100%	Eiendomshandel og -utleie
Kvålkroken 38 AS	100%	Eiendomshandel- og utleie
Hoveveien 5 AS	100%	Eiendomshandel- og utleie
Flintergaten 4 AS	100%	Eiendomshandel- og utleie
Kvålkroken 42 AS	100%	Eiendomshandel- og utleie
Hillevågsveien 87 AS	100%	Eiendomshandel- og utleie

(16) Melder er medlem i følgende bransjeorganisasjoner i Norge:

- Stavanger Næringsforening
- Haugesund Næringsforening
- Bryne Næringsforening

(17) Mer informasjon om Melder er tilgjengelig på Norengros sine hjemmesider: <https://www.norengros.no/wholesaler/page/4800>

### 3.2 Målselskapet – Gustav Pedersen AS

(18) Gustav Pedersen er en totalleverandør av forbruksmateriell i privat og offentlig sektor med sitt primære nedslagsfelt på Sørlandet. Dette inkluderer salg av forbruksvarer innen emballasje, catering, tørkesystemer, renhold, medisinske forbruksvarer, kontor- og datarekvisita, kontormøbler og – maskiner, samt vann og kaffe. Gustav Pedersen er i dag et heleid datterselskap av Guvi Invest AS. Målselskapet er som Kjosavik medlem i Norengros.

(19) Gustav Pedersen har hovedkontor i Kristiansand, hvorfra det betjener kunder i Agder-fylkene. I dag har selskapet ca. 117 ansatte.

(20) Foruten Gustav Pedersen har Guvi Invest AS et direkte og indirekte kontrollerende eierskap i følgende selskaper i Norge:

Firmanavn	Eierandel	Virksomhet
Bandagisten AS	100 %	Leverer bandasje- og helseprodukter til hjemmemarkedet og til kommunale og statlige institusjoner.
Gustav Pedersen Eiendom AS	100%	Eiendomshandel- og utleie
Leaveshill Developments AS	100%	Kjøp og salg av egen fast eiendom

Vestre Torv Parkering AS	60%	Drift av parkeringsplasser og parkeringshus
Tegg Eiendom AS	51%	Utleie av egen eller leid fast eiendom ellers

- (21) Målselskapet er medlem av følgende bransjeorganisasjoner i Norge:
- Kristiansand Næringsforening
  - Sørlandsparken Næringsforening
- (22) Mer informasjon om Målselskapet finnes på Norengros sine hjemmesider: <https://www.gustavpedersen.no/>

#### 4. OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE 2023

Involverte foretak	Omsetning	Driftsresultat
Kjosavik AS	MNOK 889,78	MNOK 42,95
Gustav Pedersen AS	MNOK 446,32	MNOK 14,5
Totalt	MNOK 1 336,1	MNOK 57,45

Omsetning og driftsresultat for 2023 er hentet fra årsregnskapene til Melder og Målselskap.

#### 5. VILKÅRENE FOR FORENKLET MELDING ER OPPFYLT

##### 5.1 Partene har ingen horisontal overlapp på noen produktmarkeder som overstiger 20% samlet markedsandel

- (23) Som det fremgår av redegjørelsen ovenfor i punkt 3.1 og 3.2, er både Kjosavik og Gustav Pedersen aktive innen salg av forbruksvarer til bedrifter og offentlige instanser med overlapp innen produktkategoriene emballasje/forpakning, kontormateriell, Storhusholdning/HORECA, Renhold- og hygiene, helse/medisinske forbruksvarer, samt begrenset overlapp innen Arbeidsklær, HMS og vern.
- (24) Partene er av den oppfatning at markedet for salg av forbruksvarer til bedrifter og offentlige etater må inndeles i separate produktmarkeder basert på produktkategorier, i tråd med EU-kommisjonens markedsundersøkelser i M.7555 Staples/Office Depot.<sup>1</sup>
- (25) En slik forståelse finner støtte i at konkurransen om kundene foregår på produktkategorinivå. Kunden vil sjeldent gjennomføre totalanskaffelser, men i stedet gå til direkte anskaffelse av eller anbudsutsette kontrakter som omfatter den enkelte produktkategori. Grunnen til dette er at slike "bredere utlysninger" vil begrense antall tilbydere. Det vil som oftest være spesialleverandørene som er Partenes sterkeste konkurrenter innen både direkte salg og anbudskonkurranser, hvilket underbygger forståelsen om at markedet for salg av forbruksvarer til bedrifter og offentlige etater må deles inn i egne produktmarkeder basert på produktkategorier.

<sup>1</sup> Se sak M.7555 Staples/Office Depot, avsnitt 170.

- (26) Den inndelingen som er lagt til grunn i EU-kommisjonens og Konkurransetilsynets praksis, samt den seneste utviklingen av det norske markedet, tilsier at markedet for salg av forbruksvarer til bedrifter og offentlige etater må inndeles i følgende separate markeder:
1. Emballasje/forpakning
  2. Kontormateriell
  3. Storhusholdning/HORECA
  4. Arbeidsklær, HMS og vern
  5. Renhold- og hygieneprodukter
  6. Profileringsartikler
  7. Helse
- (27) Det kan vises til at EU-kommisjonen i sin praksis har vist til at kontormateriell (nr. 2 i forrige avsnitt) utgjør "tradisjonelle" forbruksvarer, mens de øvrige kategoriene er "ikke-tradisjonelle" forbruksvarer. Partenes oppfatning er at det ikke er behov for en slik inndeling, da den heller ikke reflekterer verken tilbuds- eller etterspørselssiden på markedet i dag. De fleste aktørene på markedet både fungerer og markedsfører seg som leverandører av både tradisjonelle og ikke-tradisjonelle forbruksvarer. Hvilke produktkategorier som tilbys styres av etterspørselen, hvor kundene etterspør varer innen de ulike produktkategoriene uten å skille mellom tradisjonelle kontra ikke-tradisjonelle forbruksvarer. Produktkategoriene over må derfor anses for å utgjøre egne, separate produktmarkeder.
- (28) Dette finner støtte i Konkurransetilsynets vedtak i V2004-23, hvor det opereres med separate produktmarkeder for salg av forbruksvarer innen henholdsvis (i) emballasje, (ii) kontor- og datarekvisita, og (iii) storhusholdning, i tråd med EU-kommisjonens tidligere inndeling.<sup>2</sup> Konkurransetilsynet fant også at medisinske tekniske produkter og medisinske forbruksvarer utgjorde separate produktmarkeder.
- (29) I lys av den utviklingen som har funnet sted både på tilbuds- og etterspørselssiden i årene etter denne praksisen, er det grunn til å tro at det nasjonale markedet for salg av forbruksvarer til bedrifter og offentlige etater i dag omfatter enda flere produktkategorier som utgjør egne produktmarkeder.
- (30) For fullstendighetens skyld, kan det nevnes at EU-kommisjonen også tidligere har vurdert hvorvidt det må foretas en ytterligere inndeling basert på størrelsen på kunden og/eller distribusjonskanal.<sup>3</sup> Etter Partenes oppfatning, vil ikke en slik ytterligere inndeling samsvare med konkurransesituasjonen på det norske markedet.
- (31) Når det gjelder et skille basert på distribusjonskanal, herunder (i) kontraktsalg, (ii) direktesalg, og (iii) grossistsalg, kan det videre vises til at Kjosavik og Gustav Pedersen har begrenset grossistsalg, slik at foretakssammenslutningen ikke vil ha noen påvirkning på konkurransen i denne distribusjonskanalen. Partene er uansett av den oppfatning at det ikke i dag er grunnlag for å anse (i) kontraktsalg og (ii) direktesalg som separate produktmarkeder i Norge. Grunnen til dette er først og fremst den senere markedsutviklingen, herunder fremveksten av

---

<sup>2</sup> Se Konkurransetilsynets vedtak i V2004-23.

<sup>3</sup> Se sak M.7555 Staples/Office Depot, avsnitt 170.

internettaktører, at korresponderende produkter tilbys både i kontrakt og ved direktesalg, og at de fleste aktører er til stede i begge distribusjonskanaler.

- (32) Denne forståelsen underbygges også av svensk praksis, hvor Konkursverket i sine avgjørelser har holdt inndelingen åpen og vist til at samtlige aktører er aktive innen begge distribusjonskanaler og tilbyr samme type produkter.<sup>4</sup> Hoveddelen av partenes kunder er kontraktskunder. Partene finner derfor ikke grunn til å trekke opp et skille mellom kontraktsalg og direktesalg.
- (33) Når skillet mellom kontrakt- og direktesalg ikke lenger kan opprettholdes, vil det heller ikke være grunnlag for en ytterligere inndeling av markedet basert på størrelsen på kunden, herunder store, mellomstore og små bedrifter.<sup>5</sup> Det kan for det første fremheves at EU-kommisjonens skille, hvor store bedrifter har mer enn 100-200 kontormedarbeidere eller mer enn 250 ansatte totalt, mens mellomstore og små bedrifter har mindre enn 100-200 kontormedarbeidere eller mindre enn 250 ansatte totalt, ikke reflekterer realiteten i Norge.<sup>6</sup> Ut fra et tilbudsperspektiv, er det ikke grunnlag for et slikt skille, da det vil være de samme leverandørene som møter hverandre i konkurranse, uavhengig av om det er tale om salg til mindre bedrifter eller en anbudskonkurranse for større bedrifter eller offentlige etater. Videre har spesialleverandører som opererer innenfor spesifikke produktkategorier minst like stor kapasitet som totalleverandører som Partene til å konkurrere om både små og store kontrakter.
- (34) Med hensyn til markedets geografiske utstrekning, har EU-kommisjonen vurdert at markedet for salg av forbruksvarer til kontor er nasjonalt i utstrekning.<sup>7</sup> Partene er av den oppfatning at markedet må avgrenses i tråd med tidligere Kommisjonspraksis, og at markedet derfor er nasjonalt i utstrekning, uavhengig av hvilket produktmarked som legges til grunn. Som nevnt, mener Partene at aktørene på markedet for salg av forbruksvarer til bedrifter og offentlige etater i økende grad tilbyr de samme produktkategoriene gjennom de samme distribusjonskanaler. Slik konkurrerer aktørene om de samme kundene. Fremveksten av internettsalg som den sentrale distribusjonskanalen har også bidratt til å utvide det geografiske nedslagsfeltet til leverandørene på markedet.
- (35) Det er uansett Partenes syn at den endelige markedsavgrensningen kan stå åpen, ettersom foretakssammenslutningen uansett ikke vil innebære noen horisontal overlapp som overstiger en samlet markedsandel på 20%. Dette gjelder uavhengig av hvilken definisjon av produktmarkedet som legges til grunn. For fullstendighetens skyld, vil Partene likevel oppgi markedsandeler både på et overordnet nasjonalt marked for salg av forbruksvarer til bedrifter og offentlige etater, og separate nasjonale produktmarkeder hvor Partene har overlappende virksomhet basert på de produktkategoriene som ble presentert i avsnitt 25.
- (36) Det foreligger ingen offisielle tall eller statistikk over markedene, slik at markedsandelene som oppgis i det følgende utgjør Partenes beste estimater basert på tilgjengelig informasjon. Størrelsen på det nasjonale markedet for salg av forbruksvarer til bedrifter og offentlige etater, samt separate nasjonale produktmarkeder basert på produktkategorier, er beregnet ved å legge sammen Partenes omsetning fra 2022 og omsetningen til Partenes konkurrenter fra siste års tilgjengelige omsetningstall innenfor de ulike markedene. Disse omsetningstallene er deretter justert med gjennomsnittlig inflasjonstall i 2023 (6%). Dette omfatter både tilbydere

---

<sup>4</sup> Se Konkursverkets avgjørelser i sak Dnr 42/2011 og Dnr 205/2021.

<sup>5</sup> Se sak M.7555 Staples/Office Depot, avsnitt 170.

<sup>6</sup> Se sak M.7555 Staples/Office Depot, avsnitt 169.

<sup>7</sup> Se sak M.7555 Staples/Office Depot avsnitt 102.



med stor bredde i sine produktsortimenter og mer spesialiserte tilbydere. Det understrekes at dette vil utgjøre konservative estimat og at det ikke vil fange opp alle nisjeaktører eller andre tilbydere som har annen kjernevirksomhet som også selger en eller flere kategorier forbruksvarer som del av sin produktportefølje som supermarkeder (f.eks. Coop Obs, Meny mv.), kjeder som Europris eller Sparkjøp som markedsfører seg primært mot forbrukere, men som også tilbyr bedriftsavtaler, eller apoteker mv. Norengros inngår leveringsavtaler med landsdekkende kunder, hvor medlemmene oppfylder avtalene fra sine utsalgssteder. Under leveringsavtalene som inngås av Norengros, vil medlemmene foreta direktedistribusjonen på egen regning og risiko, samt fastsette egne videresalgspriser, hvilket medfører at omsetningen under disse kontraktene må tilskrives den enkelte grossist. Omsetningen er inntatt ved utregningen av Kjosavik og Gustav Pedersens markedsandeler.

- (37) Partenes samlede markedsandel på det nasjonale markedet for salg av forbruksvarer til bedrifter og offentlige etater:

Kjosavik	Gustav Pedersen	Samlet <sup>8</sup>
██████████	██████████	██████████

- (38) Partenes samlede markedsandel på det nasjonale markedet for salg av emballasje/forpakning til bedrifter og offentlige etater.

Kjosavik	Gustav Pedersen	Samlet <sup>9</sup>
██████████	██████████	██████████

- (39) Partenes samlede markedsandel på det nasjonale markedet for salg av kontormateriell til bedrifter og offentlige etater:

Kjosavik	Gustav Pedersen	Samlet <sup>10</sup>
██████████	██████████	██████████

- (40) Partenes samlede markedsandel på det nasjonale markedet for salg til storhusholdning/HORECA:

Kjosavik	Gustav Pedersen	Samlet <sup>11</sup>
██████████	██████████	██████████

- (41) Partenes samlede markedsandel på det nasjonale markedet for salg av arbeidsklær, HMS og verneutstyr til bedrifter og offentlige etater:

<sup>8</sup> Det nasjonale markedet for salg av forbruksvarer til bedrifter og offentlige etater er estimert til ca. ██████████ i 2023 hvorav Kjosaviks og Gustav Pedersens omsetning var hhv. ██████████ og ██████████

<sup>9</sup> Det nasjonale markedet for salg av emballasje/forpakning til bedrifter og offentlig etater er estimert til ca. ██████████ i 2023, hvorav Kjosaviks og Gustav Pedersens omsetning var hhv. NOK ██████████ og ██████████

<sup>10</sup> Det nasjonale markedet for salg av kontormateriell til bedrifter og offentlige etater er estimert til ca. NOK ██████████ i 2023, hvorav Kjosaviks og Gustav Pedersens omsetning var hhv. NOK ██████████ og ██████████

<sup>11</sup> Det nasjonale markedet for salg til storhusholdning/HORECA er estimert til ca. ██████████ hvorav Kjosaviks og Gustav Pedersens omsetning var hhv. NOK ██████████ og ██████████

Kjosavik	Gustav Pedersen	Samlet <sup>12</sup>

- (42) Partenes samlede markedsandel på det nasjonale markedet for salg av renholds- og hygieneprodukter til bedrifter og offentlige etater:

Kjosavik	Gustav Pedersen	Samlet <sup>13</sup>

- (43) Partenes samlede markedsandel på det nasjonale markedet for salg av helse/medisinske forbruksvarer til bedrifter og offentlige etater:

Kjosavik	Gustav Pedersen	Samlet <sup>14</sup>

- (44) Partenes samlede markedsandel vil dermed ikke overstige 20%, uavhengig av hvilken markedsavgrensning som legges til grunn.

- (45) Videre er det ingen faktisk eller potensiell vertikal overlapp mellom Partene.

- (46) Basert på det overnevnte er vilkårene for forenklet melding oppfylt, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 3 første ledd nr. 3 bokstav b).

## 6. KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER

### 6.1 Fem viktigste konkurrenter

#### 6.1.1 Fem viktigste konkurrenter på det nasjonale markedet for salg av forbruksvarer til bedrifter og offentlige etater

- (47) Kjosavik sine fem største konkurrenter:

Navn	Kontaktinformasjon

<sup>12</sup> Det nasjonale markedet for salg av arbeidsklær, HMS og verneutstyr til bedrifter og offentlige etater er estimert til NOK [redacted] i 2023, hvorav Kjosaviks og Gustav Pedersens omsetning utgjør NOK [redacted] og [redacted]. Det kan her vises til at Gustav Pedersen først startet med salg av denne produktkategorien i 2023. Det foreligger dermed et svært begrenset, om noe, overlapp mellom Partene innen denne produktkategorien.

<sup>13</sup> Det nasjonale markedet for salg av renholds- og hygieneprodukter til bedrifter og offentlige etater er estimert til NOK [redacted] i 2023, hvorav Kjosaviks og Gustav Pedersens omsetning er hhv. NOK [redacted] og [redacted].

<sup>14</sup> Det nasjonale markedet for salg av helse/medisinske forbruksvarer til bedrifter og offentlige etater er estimert til ca. NOK [redacted] hvorav Kjosaviks og Gustav Pedersens omsetning var hhv. NOK [redacted] og [redacted].

(48) Gustav Pedersen sine fem største konkurrenter:

Navn	Kontaktinformasjon

## 6.2 Fem viktigste leverandører

### 6.2.1 Fem viktigste leverandører på det nasjonale markedet for salg av forbruksvarer til bedrifter og offentlige etater

(49) Kjosavik sine fem største leverandører:

Navn	Kontaktinformasjon

(50) Gustav Pedersen sine fem største leverandører:

Navn	Kontaktinformasjon



**6.3 Fem viktigste kunder**

**6.3.1 Fem viktigste kunder på det nasjonale markedet for salg av forbruksvarer til bedrifter og offentlige etater**

(51) Kjosavik sine fem største kunder:

Navn	Kontaktinformasjon
[Redacted content]	

(52) Gustav Pedersen sine fem største kunder:

Navn	Kontaktinformasjon
[Redacted content]	

**7. MELDING TIL ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER**

(53) Transaksjonen er ikke meldepliktig i andre jurisdiksjoner.

**8. ÅRSBERETNING, ÅRSREGNSKAP OG KONSERNREGNSKAP**

(54) Årsberetning, årsregnskap for Melder i 2023 kan lastes ned fra <https://www.brreg.no/>.

(55) Årsberetning, årsregnskap for Målselskapet i 2023 er inntatt som **vedlegg 1**.

**9. ØVRIGE VEDLEGG**

**10. OFFENTLIG VERSJON**

(56) Informasjon som skal unntas offentlighet er markert i gult.

Med vennlig hilsen  
ADVOKATFIRMAET SCHJØDT AS

Morten Henriksen  
Advokat

morten.henriksen@schjodt.com