
Melding av foretakssammenslutning

ASKO Norge AS' og Jærv TRM AS'

ervert av felleskontroll over

K. Ekrheim AS

24. januar 2025

INNEHOLDER FORRETNINGSHEMMEIGHETER

1 OPPSUMMERING

Meldinger gjelder NorgesGruppen ASA ("**NorgesGruppen**"), gjennom datterselskapet ASKO Norge AS ("**ASKO**"), og Jærv TRM AS ("**Jærv**") sitt erverv av felleskontroll over K. Ekrheim AS ("**K. Ekrheim**")

ASKO er en fullsortimentgrossist, som innebærer leveranser av et bredt spekter av varer og et bredt sett av tjenester som lagerhold, plukking/pakking av varer, tilrettelegging og drift av bestilling/fakturasystem, vareforsyning mv., til dagligvaremarkedet og storhusholdningsmarkedet.

K. Ekrheim er en fullsortimentsdagligvaregrossist som leverer varer på Østlandet. Selskapet kjøper rundt halvparten av sine varer fra NorgesGruppen/ASKO, og selger hovedsakelig til NorgesGruppens butikker, samt til noen små og mellomstore dagligvarebutikker utenfor NorgesGruppen, inkludert Bunnpris og noen mindre frittstående butikker. K. Ekrheim har også [REDACTED]

I overensstemmelse med Konkurransetilsynets tidligere praksis utgjør fullsortimentsgrossistleveranser til dagligvarebutikker og fullsortimentsgrossistleveranser til storhusholdningskunder egne relevante markeder.

Begge parter i foretakssammenslutningen har virksomhet innen fullsortimentsgrossistleveranser til storhusholdningsmarkedet og dagligvaremarkedet, og det foreligger derfor et horisontalt berørt marked, jf. konkurranseloven § 18a første ledd bokstav b. Foretakssammenslutningen vil imidlertid ikke på noen måte hindre effektiv konkurranse i dette markedet:

- Den aller vesentligste delen av K. Ekrheim sin virksomhet er som samarbeidspartner til ASKO av grossist- og distribusjonstjenester overfor mindre butikker tilknyttet NorgesGruppen på Østlandet (dette utgjør [REDACTED] prosent av K. Ekrheims omsetning).
- Det vil heller ikke oppstå noen form for skade eller begrensning i konkurransen for de frittstående, mindre butikkene (som utgjør rundt [REDACTED] prosent av K. Ekrheims omsetning). Dette skyldes primært den tette eksisterende relasjonen mellom ASKO og K. Ekrheim. Enhver form for hypotetisk konkurranse om disse kundene mellom K. Ekrheim og ASKO er allerede internalisert, noe som innebærer at partene mangler insentiver til å konkurrere mot hverandre. K. Ekrheim har heller ikke mulighet til å konkurrere om distribusjon overfor kunder som ønsker distribusjon til sine butikker utover et større geografisk område enn Oslo og Akershus.

Ettersom K. Ekrheim også er en kunde av ASKO, vil det også foreligge en vertikal relasjon mellom partene, jf. konkurranseloven § 18a første ledd bokstav f. Imidlertid vil ikke foretakssammenslutningen gi opphav til noen utestengende virkninger på noe vertikalt overlappende marked.

Foretakssammenslutningen vil derfor ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse, jf. konkurranseloven § 16.

2 KONTAKTINFORMASJON

2.1 Foretakene som erverver kontroll (melderne)

Navn: ASKO Norge AS
Org.nr.: 929 228 723
Adresse: Nedre Kalbakkvei 22, 0950 Oslo

Navn: Jærv TRM AS
Org.nr.: 989 143 328
Adresse: Bjerkebakken 22, 0757 Oslo

2.2 Representant

Navn: Wikborg Rein Advokatfirma AS
Kontaktperson: Helene Søvik/Mads Magnussen
Adresse: Postboks 1513 Vika, 0117 Oslo
Telefonnummer: +47 977 38 138/+47 93 21 59 83
E-post: hls@wr.no/mma@wr.no

2.3 Målselskap

Navn: K. Ekrheim AS
Org.nr.: 911 363 259
Adresse: Nedre Kalbakkvei 40, 1080 Oslo

3 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

Foretakssammenslutningen innebærer at NorgesGruppen, gjennom datterselskapet ASKO, og Jærv oppnår felles kontroll over K. Ekrheim, som Jærv i dag kontrollerer alene. Felles kontroll etableres gjennom inngåelsen av en endret aksjonæravtale i K. Ekrheim som gir ASKO og Jærv rett til å utpeke halvparten av styremedlemmene i selskapet hver. En slik endring fra enekontroll til felleskontroll utgjør en meldepliktig foretakssammenslutning etter konkurranseloven, jf. konkurranseloven § 17 første ledd bokstav b.

Den strategiske og økonomiske begrunnelsen for den planlagte foretakssammenslutningen er at ASKO, gjennom ervervet

Bilag 1: Aksjonæravtale datert 21. januar 2025¹

¹ Aksjonæravtalen planlegges signert når godkjenning fra Konkurransetilsynet foreligger. Aksjonæravtalen vedlagt i Bilag 1 er siste versjon av avtalen på meldingstidspunktet.

Foretakssammenslutningen er ikke meldepliktig til andre konkurransemyndigheter. Foretakssammenslutningen planlegges gjennomført når godkjenning fra Konkurransetilsynet foreligger.

4 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE

4.1 Foretak som erverver kontroll – ASKO/NorgesGruppen

ASKO er en del av NorgesGruppen-konsernet. NorgesGruppen er morselskapet i NorgesGruppen-konsernet.

NorgesGruppens kjernevirksomhet består av to virksomhetsområder: detaljhandel og engros.

Detaljvirksomhetens hovedområder omfatter dagligvare og servicehandel.

Innenfor *dagligvare* har NorgesGruppen tre landsdekkende kjedekonsepser, samt et nærbutikk-konsept. KIWI dekker lavprissegmentet, mens SPAR dekker supermarkedssegmentet. MENY er profilkjeden for store supermarkeder. Nærbutikk-konseptet omfatter Joker og Nærbutikken. Virksomheten omfatter om lag 1789 dagligvarebutikker, hvorav omtrent 54 prosent er kjøpmannseide. I 2023 kom ca. 27,3 prosent av butikkomsetningen fra kjøpmannseide kjedemedlemmer/franchisetakere, mens det øvrige kom fra egneide butikker.

Innenfor *servicehandel mv.* er det NorgesGruppen Servicehandel som utvikler og drifter konsepter som tilbyr lettvinde måltids- og drikkeløsninger. Virksomheten består hovedsakelig av følgende kjeder:

- MIX, med 76 kjøpmannseide kiosker og servicebutikker.
- Deli de Luca, som er et franchisebasert konsept med totalt 141 butikker.
- Kaffebrenneriet, som har 44 kaffebarer (NorgesGruppen eier 50 prosent).
- Big Horn Steak House, som er et franchisebasert konsept med 11 restauranter, samt 1 Burger House (NorgesGruppen eier 50 prosent).²
- JaFs, med 47 kjøpmannseide gatekjøkken.

NorgesGruppen Forbruksvare utvikler og drifter konsepter som tilbyr salg av daglige forbruksvarer, inkludert matvarer. Virksomheten består av kjedene:

- Dollarstore, med 25 utsalgssteder. Se hjemmesiden www.dollarstore.no/ for ytterligere informasjon.
- Gigaboks, som er et storhandelskonsept som tilbyr salg av varer i store forpakninger og partivarer til både privatkunder og bedrifter, med seks utsalgssteder nasjonalt. Se hjemmesiden www.gigaboks.no/ for ytterligere informasjon. Se hjemmesiden www.gigaboks.no/ for ytterligere informasjon.

² NorgesGruppens eierandel i Big Horn Steak House er planlagt solgt i løpet av første kvartal 2025.

Engrosvirksomheten håndteres i all hovedsak av ASKO, og omfatter leveranser til markedssegmentene dagligvaredetalj, servicehandel, storhusholdning og offshore.³

ASKO består av 12 regionale ASKO-selskap. ASKO er en fullsortimentsgrossist og står for nesten 85 prosent av alle vareleveranser til dagligvarebutikker tilhørende NorgesGruppens kjedekonsepter.

NorgesGruppen eier også Eureka som er en fullsortimentsgrossist for de mindre og mellomstore serveringsbedriftene, og som kun opererer på det sentrale Østlandet. Eureka tilbyr hovedsakelig matvarer, drikkevarer og enkelte hygiene- og husholdningsprodukter.

NorgesGruppen eier også cash&carry-konseptet Storcash, som består av 11 utsalg spredt i landet. Storcash tilbyr salg av varer til næringsdrivende innenfor både dagligvare og storhusholdning. Produktene selges gjerne i store størrelser og i spesialpakker, og kundene plukker varene selv. Typiske kunder er gatekjøkken, restauranter, kantiner, kiosker, idrettslag eller foreninger. For ytterligere informasjon om Storcash vises det til hjemmesiden: www.storcash.no.

NorgesGruppen eier i tillegg **produksjonsvirksomhetene** Bakehuset, Joh Johansson Kaffe AS og Matbørsen AS gjennom sitt heleide datterselskap NorgesGruppen Merkevarer AS, som også eier Unil AS (driver NorgesGruppens virksomhet innen egne merkevarer). Innen dagligvare selger produksjonsvirksomhetene utelukkende til ASKO og K. Ekrheim AS.⁴

NorgesGruppen er medlem av Virke.

For ytterligere informasjon om NorgesGruppen vises det til konsernets hjemmeside: www.norgesgruppen.no.

4.2 Jærv TRM AS

Jærv er eid 100 prosent av privatpersonen Haakon Jærv Ekrheim. Selskapet eier 66,67 prosent av aksjene i K. Ekrheim AS, og 100 prosent av aksjene i Oliver & Gjengen AS, som er et selskap som driver med kjøp og salg av fast eiendom.⁵

4.3 Målselskapet K. Ekrheim AS

K. Ekrheim AS er eid 66,67 prosent av Jærv og de resterende 33,33 prosent av ASKO.

K. Ekrheim er en fullsortimentsdagligvaregrossist etablert i 1924 som leverer varer i Oslo, Akershus og nord i Østfold. Dagligvarene kjøpes enten direkte fra produsenter og importører eller fra ASKOs sentrallagre. Hovedsakelig selges varene til dagligvarebutikker tilknyttet NorgesGruppens profilkjedebutikker som Joker og Nærbutikken, men også til enkelte mindre og mellomstore dagligvarebutikker som ikke inngår i NorgesGruppen. Disse inkluderer Bunnpris og enkelte butikker uten

³ Offshore-virksomheten utføres av Kreamer Maritime AS, der ASKO har en eierandel og er leverandør på deler av sortimentet.

⁴ Joh Johanson Kaffe og Matbørsen har, i tillegg til salg til dagligvare, noe begrenset salg til aktører som blant annet Lyreco.

⁵ Oliver & Gjengen AS har investert i flere oppstartsselskaper i 2024, men har under 10 prosent eierandel og ikke oppnådd kontroll i noen av disse selskapene. Det gjelder Hear IT AS, Alotta AS (tidligere Inseanrgry AS), SmartOrg AS, Norwegian Green Power AS og FUDI AS.

kjedetilknytning (såkalte "frittstående butikker").⁶ K. Ekrheim har i tillegg distribusjonsavtale med Ringnes.

Varene lagerføres på eget lager og noe kjøpes gjennom ASKOs sentrallager, og varene kjøres enten ut til kundene med egne og innleide biler.

For ytterligere informasjon om K. Ekrheim vises det til hjemmesiden: <http://www.ekrheim.no/>.

5 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT

En oversikt over partenes omsetning og driftsresultat for 2023 fremgår av Tabell 1 nedenfor.

Tabell 1: Partenes omsetning og driftsresultat for 2023⁷

| Selskap | Omsetning (MNOK) | Driftsresultat (MNOK) |
|-------------------------|--------------------|-----------------------|
| NorgesGruppen (konsern) | 109 005 | 4739,7 |
| ASKO Norge ⁸ | 430,1 | 63,4 |
| Jærv | 1 966 ⁹ | 30,9 |
| K. Ekrheim | 1 966 | 32,9 |

6 BESKRIVELSE AV DE RELEVANTE MARKEDENE

6.1 Innledning

ASKO og K. Ekrheim har begge virksomhet innen fullsortimentsgrossistleveranser til dagligvarehandelen og til storhusholdningskunder. Mens ASKO er en fullsortimentsgrossist med nasjonal utstrekning, har K. Ekrheim kun grossistleveranser til aktører innenfor dagligvare regionalt i Oslo og Akershus og nord i Østfold, samt et svært begrenset salg til storhusholdning regionalt i Oslo og Akershus.

Grossistvirksomhet omfatter innkjøp av varer fra leverandør, lagerhold, plukking og pakking, videresalg av varer til detaljist, samt distribusjon av varer fra leverandør til grossist og fra grossist til kunder. Både K. Ekrheim og ASKO har en integrert distribusjonsvirksomhet.

⁶ Viser til kapittel 9 for en detaljert beskrivelse av ASKO og K. Ekrheim sin relasjon tilknyttet distribusjon av varer til NorgesGruppen-tilknyttende butikker, herunder Bunnpris, samt til de frittstående butikkene.

⁷ Tallene for omsetning og driftsresultat oppgitt i tabellen er hentet fra NorgesGruppens konsernregnskap.

⁸ Tallene gjelder for ASKO Norge AS som er involvert foretak, og ikke for hele konsernet.

⁹ Omsetningen i Jærv stammer kun fra K. Ekrheims virksomhet.

Som det utdypes i det følgende defineres det for denne meldingens formål følgende produktmarkeder:

- Fullsortimentsgrossistleveranser for dagligvarer solgt gjennom dagligvarebutikker
- Fullsortimentsgrossistleveranser til storhusholdningskunder

Det vil også være en vertikal relasjon mellom partene, ettersom K. Ekrheim kjøper rundt halvparten av varene fra ASKO/NorgesGruppen til videre distribusjon til sine kunder.

Med utgangspunkt i K. Ekrheims nedslagsfelt i dagligvaremarkedet og storhusholdningsmarkedet, holdes det åpent om markedet i denne saken kan avgrenses regionalt til henholdsvis Østlandet, og/eller nasjonalt.

6.2 Fullsortimentsleveranser avgrenset mot spesialgrossistleveranser

Fullsortimentsgrossistleveranser utgjør etter melderens syn et separat produktmarked fra spesialgrossistleveranser. Konkurransetilsynet har tidligere lagt til grunn at det foreligger et eget marked for fullsortimentsgrossistleveranser som skiller seg fra spesialgrossistleveranser.¹⁰ Det er i denne forbindelse lagt vekt på at fullsortimentsgrossistene fungerer som hovedgrossist, og at de leverer et langt videre spekter av produkter sammenlignet med spesialgrossistene.

Videre utfører fullsortimentsgrossistene et bredere sett med tjenester for å flytte varene effektivt fra leverandørene til kunden, enn det som er tilfellet for spesialgrossister. Transporttjenesten som fullsortimentsgrossistene utfører omfatter for det første transport fra leverandøren til grossistens lager, og for det andre, transport fra lager og ut til den enkelte kunden. Transporten gjennomføres med egne biler eller ved hjelp av innleide transportører. I tillegg til transport, utfører fullsortimentsgrossistene typisk også andre tjenester, som lagerhold, plukking og pakking av de varene kundene ønsker, samt tilrettelegging og drift av elektroniske bestillings- og fakturasystemer.

6.3 Fullsortimentsgrossistleveranser til storhusholdning, servicehandel og dagligvarehandel utgjør separate markeder

Fullsortimentsgrossistvirksomhet til storhusholdning i Norge omfatter levering av matvarer og enkelte forbruksvarer til storhusholdninger som kantiner, restauranter, hoteller og skipstrafikk. Etter melderens vurdering utgjør fullsortimentsgrossistleveranser til storhusholdning et separat produktmarked fra fullsortimentsgrossistleveranser til dagligvarehandelen.

Konkurransetilsynet har også tidligere lagt til grunn at grossistleveranser til storhusholdning utgjør et separat produktmarked fra grossistleveranser til dagligvarehandelen.¹¹ Det har tidligere blitt lagt til grunn at kundene innenfor servicehandelen, storhusholdning og dagligvarehandelen har ulike behov. Kundene innenfor storhusholdningsmarkedet etterspør større pakninger og til dels ulike produkter som følge av at produktene skal brukes som innsatsfaktorer, blant annet til matproduksjon i kantiner og storkjøkken.

Videre er grossistleveransene til dagligvarehandelen avhengig av større, og til dels forskjellige vareutvalg, hyppigere leveranser og større volum, sammenlignet med storhusholdningen. Leveransene til dagligvarehandelen består i større grad av ubrutte paller for hvert produkt. Dette til forskjell fra storhusholdning hvor distribusjonen er karakterisert av mindre volum, og det vil være mer

¹⁰ Se Konkurransetilsynets vedtak i A2014-1 - NorgesGruppen Partner AS - Konsum Gruppen AS.

¹¹ Se V2004-21 Joh-System AS/Engrospartner AS og A2014-1 KGN/NorgesGruppen.

arbeidskrevende å sette sammen den enkelte leveranse, og videre transportere dette ut til de enkelte kundene. Dette har blant annet gitt seg utslag i et ulikt leverandørbilde, hvor markedet for grossistleveranser til dagligvarehandelen er konsentrert og dominert av grossistvirksomheten til de tre store dagligvarekjedene, mens leverandørbildet for grossistleveranser til storhusholdning er mer fragmentert gjennom tilstedeværelsen av flere større lokale og regionale grossister.

Videre er det lagt til grunn av Konkurransetilsynet i vedtak V2015-24 *Coop/Ica* at det relevante produktmarkedet i saken skulle defineres som "*dagligvarer solgt gjennom dagligvarebutikker, hvor alle segmenter inngår*". Disse segmentene inkluderer hypermarked, supermarked, lavpris og nærbutikker. I tillegg gjøres det en avgrensning mellom dagligvarer som omsettes til kunder innenfor servicehandelen (som kiosker og bensinstasjoner) mot dagligvarer som omsettes i dagligvarebutikker.

Vi legger for denne meldingens formål til grunn at det foreligger egne relevante produktmarkeder for fullsortimentsgrossistleveranser til storhusholdningskunder og fullsortimentsgrossistleveranser til dagligvarehandelen solgt gjennom dagligvarebutikker.

6.4 Det geografiske markedet

Etter melders oppfatning har markedet for fullsortimentsgrossistleveranser til dagligvarehandelen en nasjonal og en regional dimensjon. Dette har ved flere anledninger blitt lagt til grunn av Konkurransetilsynet.¹² Det vises også til at de tre store nasjonale paraplykjedene NorgesGruppen, Coop og Rema 1000 alle eier sine egne fullsortimentsgrossister, samtidig som aktørene har regional tilstedeværelse.

Etter melders oppfatning har også markedet for fullsortimentsgrossistleveranser til storbusholdning en nasjonal og en regional dimensjon.¹³ De fleste storhusholdningsbedriftene i Norge har organisert seg i innkjøpsgrupperinger for å oppnå bedre innkjøpsbetingelser og forenkle innkjøpsarbeidet. De store innkjøpsgrupperingene etterspør ofte landsdekkende avtaler. Det legges til grunn at mens konkurransen om kontrakter for grossistleveranser til store, nasjonale storhusholdningskunder foregår på nasjonalt nivå og krever nasjonal tilstedeværelse, skjer konkurransen om grossistleveranser til mindre, regionale eller lokale storhusholdninger på et regionalt nivå. Dette reflekteres også i at markedet for grossistleveranser til storhusholdning fremstår mer fragmentert med flere større regionale grossister, i tillegg til nasjonale grossister.

Med utgangspunkt i K. Ekrheims nedslagsfelt i dagligvaremarkedet og storhusholdningsmarkedet, holdes det åpent om markedet i denne saken kan avgrenses regionalt til henholdsvis Oslo og Akershus, og/eller nasjonalt. Det anses ikke for denne meldingens formål som nødvendig å ta endelig stilling til geografisk utstrekning av markedene, ettersom foretakssammenslutningen uavhengig av geografisk avgrensning ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe berørt marked.

¹² Se Konkurransemeldinger DLVRY – Wulff & Co, Cocina AS og Meat trade AS datert 18. februar 2022, DLVRY AS og Gruppen Matbilene AS datert 4. januar 2022, og ASKO Norge AS og Konsum Gruppen AS datert 21. juni 2021, som alle ble godkjent av Konkurransetilsynet.

¹³ Se lik forståelse i konkurransemelding ASKO Norge AS og Konsum Gruppen AS datert 21. juni 2021. Se også vedtak V2004-21 Joh-System AS/Engrospartner AS. Selv om dette vedtaket gjelder fullsortimentsgrossistleveranser til servicemarkedet, gjelder argumentasjonen også for storhusholdningsmarkedet hva angår avgrensning av det geografiske markedet.

7 VERTIKALT OVERLAPPENDE MARKED

Vertikalt berørte markeder er 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.

K. Ekrheim kjøper som nevnt dagligvarer fra ASKO til bruk for egen distribusjon til dagligvarekunder og til [REDACTED] og slik sett er det en vertikal relasjon mellom partene både relatert til dagligvaremarkedet og storhusholdningsmarkedet.

Den vertikale relasjonen mellom K. Ekrheim og ASKO gjør at det antakelig vil foreligge et vertikalt overlappende marked på dagligvaremarkedet og storhusholdningsmarkedet, jf. konkurranseloven § 18a første ledd bokstav f. Melder oppgir derfor partenes tre viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i dagligvaremarkedet og storhusholdningsmarkedet i henholdsvis Tabell 2 og Tabell 3 nedenfor.

Det er uansett melderens syn at foretakssammenslutningen ikke vil ha utestengende virkninger på noe vertikalt forbundet marked, noe som utdypes nærmere under punkt 10.4 nedenfor.

8 HORIZONTALT BERØRT MARKED

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

ASKO og K. Ekrheim har begge virksomhet innen fullsortimentsgrossistleveranser til dagligvarehandelen og til storhusholdning,¹⁴ og dette utgjør antakelig horisontalt berørte markeder i forbindelse med foretakssammenslutningen. Derfor oppgis partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører innen dagligvare og storhusholdning i henholdsvis Tabell 2 og Tabell 3 nedenfor.

Før det redegjøres nærmere for at foretakssammenslutningen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i noe berørt marked under konkurranseanalysen i punkt 10, gis det først en kort redegjørelse for relasjonen mellom ASKO og K. Ekrheim i punkt 9. Dette er sentralt for å forstå hvorfor foretakssammenslutningen ikke medfører noen form for konkurransebegrensning.

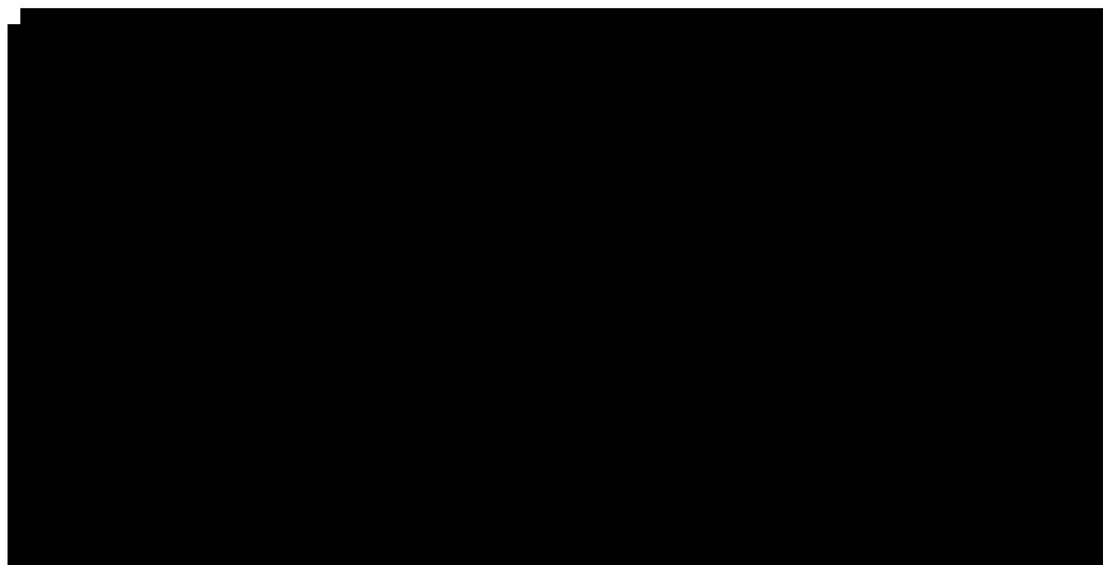
9 BESKRIVELSE AV RELASJONEN MELLOM ASKO OG K. EKRHEIM

ASKO eier 33,33 prosent av K. Ekrheim før foretakssammenslutningen, slik at en tredjedel av K. Ekrheim sitt overskudd tilfaller allerede ASKO. Det bemerkes forøvrig at det ikke blir noen endringer i eierskapet som følge av foretakssammenslutningen, kun en endring i kontrollen i K. Ekrheim gjennom bestemmelser om selskapets styresammensetning i partenes aksjonæravtale.

Den vertikale relasjonen mellom partene innebærer at ASKO tar en betydelig margin på K. Ekrheims aktiviteter. Det vertikale forholdet mellom ASKO og K. Ekrheim, [REDACTED] er nærmere illustrert i Figur 1, med en tilhørende beskrivelse.

¹⁴ Også Eureka som eies av NorgesGruppen er en fullsortimentsgrossist innen storhusholdningsmarkedet, uten at det har noe betydning for konkurranseanalysen sett hen til K. Ekrheims svært begrensede salg til storhusholdningsmarkedet, som nærmere redegjort for under punkt 7.

Figur 1:



K. Ekrheim er i dag tett integrert med NorgesGruppen og ASKO. Rundt [redacted] prosent av K. Ekrheims omsetning kommer fra grossist- og distribusjonstjenester som utføres på oppdrag for ASKO/NorgesGruppen til butikker i Oslo-området [redacted],¹⁵ såkalte "NorgesGruppen-tilknyttede butikker". For leveranser til NorgesGruppen-tilknyttede butikker får [redacted]

[redacted]¹⁶

Når det gjelder K. Ekrheim sin grossisttjeneste overfor *frittstående butikker*, som kun står for ca. [redacted] prosent av K. Ekrheim sin omsetning, gjøres dette av K. Ekrheim i egen regi. [redacted]

¹⁵ [redacted]

¹⁶ [redacted]

10 KONKURRANSEANALYSE

10.1 Horisontale virkninger i dagligvaremarkedet

10.1.1 Innledning

Den aller vesentligste delen av K. Ekrheim sin virksomhet er som samarbeidspartner til ASKO, og er knyttet til grossist- og distribusjonstjenester overfor mindre butikker tilknyttet NorgesGruppen på Østlandet (■ prosent av K. Ekrheims omsetning).¹⁸ Foretakssammenslutningen vil ikke påvirke konkurransen om leveranser til butikker tilknyttet NorgesGruppen.¹⁹ Disse leveransene er betjent av NorgesGruppen gjennom ASKO fullt ut både før og etter foretakssammenslutningen.

Der det rent hypotetisk kunne oppstått en konkurranseskade gjelder kun K. Ekrheim sin virksomhet overfor frittstående dagligvarebutikker,²⁰ som er begrenset til ca. ■ prosent av K. Ekrheims totale omsetning. ASKO kunne hypotetisk ha levert grossisttjenester til disse kundene. Som nærmere redegjort for under, vil det imidlertid ikke oppstå noen form for begrensnings i eller skade i konkurransen om frittstående kunder. Dette skyldes primært den tette eksisterende relasjonen mellom ASKO og K. Ekrheim. Enhver form for hypotetisk konkurranse mellom K. Ekrheim og ASKO er allerede internalisert, noe som innebærer at partene mangler insentiver til å konkurrere mot hverandre. K. Ekrheim har heller ikke mulighet til å konkurrere om distribusjon overfor kunder som ønsker distribusjon til sine butikker utover et større geografisk område enn Oslo og Akershus.

Fravær av insentiver og muligheter til å konkurrere om frittstående butikker underbygges også av at partene ikke har noen overlappende aktivitet om frittstående butikker. ASKO har ingen frittstående butikker som kunder i områder der K. Ekrheim er aktiv. I den grad ASKO leverer til frittstående butikker i områder der K. Ekrheim også er aktiv, så er dette salg til butikker som tilhører ulike kjeder som allerede har avtaler med ASKO nasjonalt.²¹ Disse butikkene er med andre ord kunder som K. Ekrheim ikke har mulighet til å konkurrere om, ettersom K. Ekrheim ikke har infrastruktur til å tilby grossisttjenester utenfor Oslo, Akershus og enkelte deler av Østfold.

¹⁷ Etter gjennomføring av foretakssammenslutningen.

¹⁸

¹⁹

²⁰ Frittstående butikker er butikker uten kjedetilnytning.

²¹

10.1.2 Foretakssammenslutningen påvirker ikke konkurransen om frittstående butikker i dagligvarehandelen

Som nevnt vil det ikke være snakk om noen konkurranse mellom partene tilknyttet grossist- og distribusjonstjenester overfor mindre butikker tilknyttet NorgesGruppen på Østlandet, ettersom grossistleveranser til disse butikkene er kontrollert av NorgesGruppen gjennom ASKO fullt ut både før og etter foretakssammenslutningen.

Foretakssammenslutningen vil heller ikke hindre effektiv konkurranse om grossistleveranser for de frittstående butikkene på Østlandet. Som redegjort for under punkt 9, er det flere eksisterende relasjoner mellom ASKO/NorgesGruppen og K. Ekrheim, både med tanke på at [REDACTED] og gjennom ASKO sitt minoritetseierskap i K. Ekrheim. Både samlet og hver for seg innebærer disse relasjonene at ASKO ikke har incentiver til å konkurrere mot K. Ekrheim om å tilby grossist- og distribusjonstjenester til frittstående butikker. Ettersom K. Ekrheim kan gjøre dette mer kostnadseffektivt enn ASKO, vil en slik handling være ulønnsom og irrasjonell da det innebærer at ASKO i praksis vil konkurrere mot seg selv. [REDACTED]

At ASKO hverken nå eller tidligere har levert til frittstående og kjedeuavhengige butikker i Oslo og omegn, illustrerer at K. Ekrheim kan gjøre dette mer effektivt enn ASKO.

[REDACTED] og som i tillegg har en nasjonal tilstedeværelse eller tilstedeværelse i flere regioner enn kun sentrale Østlandet. Dette gjelder for aktører som [REDACTED]. K. Ekrheim har ikke mulighet til å få tilsvarende grossistavtaler med disse kjedene ettersom K. Ekrheim kun kan levere i Oslo og Akershus, mens disse frittstående aktørene opererer i et videre geografisk marked. I den grad det skulle være aktuelt for K. Ekrheim å tilby distribusjon- og grossisttjenester til disse aktørene, er dette som en samarbeidspartner til ASKO ([REDACTED]).²²

10.1.3 Fravær av kundebytter og kundeoverlapp bekrefter at ASKO og K. Ekrheim ikke er nære konkurrenter

Det er ingen observert konkurranse mellom K. Ekrheim og ASKO, ettersom de to selskapene leverer til ulike typer kunder. Det foregår heller ingen bytter der frittstående kunder bytter fra K. Ekrheim til ASKO eller motsatt fra ASKO til K. Ekrheim. I den grad det skjer et slikt bytte, er dette fordi en frittstående detaljist velger å gå inn i en større kjede som allerede har eksisterende avtaler med ASKO. K. Ekrheim er kjent med kun ett tilfelle i 2022 der en frittstående kunde av K. Ekrheim gikk inn i Konsum Gruppen,²³ og med dette byttet til ASKO som leverandør. Videre har to frittstående kunder av K. Ekrheim blitt til Joker-butikker i hhv. 2022 og 2023. Ettersom K. Ekrheim har avtale med ASKO om å levere til mindre og mellomstore butikker under NorgesGruppen i Oslo-området, er det fortsatt K. Ekrheim som leverer til disse to butikkene, men nå som samarbeidspartner til ASKO.

²² I den grad K. Ekrheims frittstående kunder skulle benyttet seg av et alternativ fra NorgesGruppen, så er det eneste mulige alternativet "cash & carry"-konseptet StorCash. "Cash & carry"-begrepet innebærer salg av varer fra et engroslager til næringsdrivende, hvor kunder plukker varene selv og betaler før de drar. StorCash tilbyr imidlertid ikke distribusjon og håndtering av returemballasje, som gjør dette til et lite relevant alternativ for K. Ekrheim sine frittstående kunder.

²³ Smestad Butikk AS var kunden.

10.1.4 Frittstående butikker utgjør et stadig mindre segment for K. Ekrheim

K. Ekrheim sine kunder blant frittstående butikker er både få i antall og små i volum. I 2024 hadde K. Ekrheim omsetning fra 18 frittstående butikker. I 2020 var antallet 30. Årsaken til fallende kundeantall og omsetning fra frittstående kunder er at segmentet blir mindre. Kundene som forsvinner skyldes enten at butikkene blir nedlagt eller at de går inn i en større kjede med egne avtaler på grossist- og distribusjonstjenester.

10.1.5 Konklusjon

Ettersom det er ingen faktisk eller potensiell konkurranse mellom K. Ekrheim og ASKO/NorgesGruppen om de frittstående butikkene i regionen som K. Ekrheim opererer i, foreligger det heller ingen konkurranse som kan bli begrenset som følge av foretakssammenslutningen.

10.2 Horisontale virkninger i storhusholdningsmarkedet

K. Ekrheims

24

som er uavhengig av K. Ekrheim og ASKO, noe som innebærer at prisene er forhandlet direkte mellom og leverandør. K. Ekrheim tilbyr i hovedsak distribusjon av varer som forhandler og kjøper i direkte under avtale med leverandøren. K. Ekrheim tar et påslag for distribusjon på varene fra

K. Ekrheims rolle innen distribusjon til er videre svært ulik ASKOs rolle innen storhusholdning. ASKO er en fullsortimentsgrossist innen storhusholdning, mens forhandler og kjøper direkte fra leverandører.²⁵

Det er også mange andre grossister som potensielt kan konkurrere om henting, lagring og levering av varer til, eksempelvis Servicegrossistene, DLVRY, Kolly og HAVI, i tillegg til øvrige regionale distributører.

Sett i lys av K. Ekrheim sin og det store antallet grossister i dette markedet, vil ikke foretakssammenslutningen i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i noe marked avgrenset til fullsortimentsgrossistleveranser til storhusholdningskunder.

10.3 Vertikale virkninger innen storhusholdning og dagligvare

Det er melderens syn at foretakssammenslutningen ikke vil ha utestengende virkninger på noe vertikalt forbundet marked, hverken for storhusholdning eller for dagligvare.

Det vises til at K. Ekrheim er utsatt for hard konkurranse i sitt marked med et større antall aktører som kan levere grossist- og distribusjonstjenester til både storhusholdningskunder og dagligvarekunder på Østlandet. Sett hen til at K. Ekrheim nesten utelukkende leverer grossist- og distribusjonstjenester i

²⁴

²⁵ Utover varer leverer K. Ekrheim i tillegg enkelte varer via ASKO eller NorgesGruppens avtaler med leverandører. Dette gjelder f.eks. ketchup, sennep og aluminiumsfolie.

samarbeid med ASKO/NorgesGruppen og det store antallet konkurrenter av K. Ekrheim, vil foretakssammenslutningen heller ikke svekke tilbudet av grossist- og distribusjonstjenester for andre kunder eller leverandører som etterspør den type tjenester.

11 VIKTIGSTE KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER

Tabell 2: Liste over partenes konkurrenter, leverandører og kunder innen dagligvare

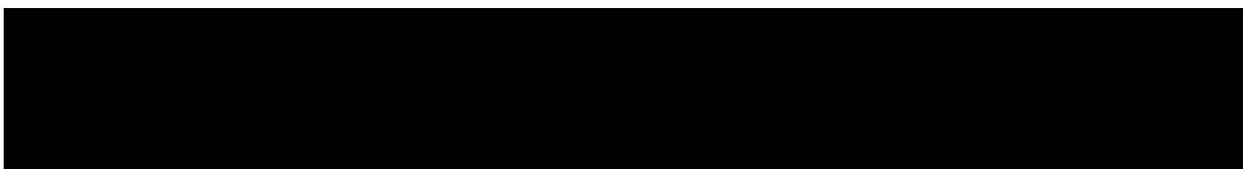
| Selskap | ASKO | K. Ekrheim |
|--------------|-----------------------------|--------------------|
| Konkurrenter | Rema Distribusjon | Rema Distribusjon |
| | Coop Distribusjon | Coop Distribusjon |
| | - | - |
| | - | - |
| | - | - |
| Leverandører | | |
| Kunder | NorgesGruppens profilkjeder | ASKO/NorgesGruppen |
| | | |

Tabell 3: Liste over partenes fem viktigste konkurrenter, leverandører og kunder innen storhusholdning

| Selskap | ASKO | K. Ekrheim |
|--------------|--------------------|--------------------|
| Konkurrenter | Servicegrossistene | Servicegrossistene |
| | Kolly | Kolly |
| | DLVRY | DLVRY |
| | - | - |
| | - | - |
| Leverandører | | ASKO |
| | | |
| Kunder | | |
| | | |

12 EFFEKTIVITETSGEVINSTER

Foretakssammenslutningen vil ikke ha negative virkninger på konkurransen som effektivitetsgevinstene skal måles opp mot. For helhetens skyld vil vi likevel i det følgende kort nevne noen relevante effektivitetsgevinster som forventes ved foretakssammenslutningen.






13 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Årsberetning og årsregnskap fra 2023²⁶ for Jærv, ASKO, og K. Ekrheim følger vedlagt som

Bilag 2: Årsberetning og årsregnskap for Jærv TRM

Bilag 3: Årsberetning og årsregnskap for ASKO

Bilag 4: Årsberetning og årsregnskap for K. Ekrheim

14 FORRETNINGSHEMMELIGHETER

Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter. Forslag til offentlig versjon av meldingen, samt en begrunnelse for forslaget, følger vedlagt som:

Bilag 5: Begrunnelse for forslag til offentlig versjon

Bilag 6: Forslag til offentlig versjon av konkurransemeldingen

Oslo, 24. januar 2025

WIKBORG REIN ADVOKATFIRMA AS

Helene Søvik

Helene Søvik

²⁶ Partenes årsberetning og årsregnskap for 2024 var ikke tilgjengelig på meldingstidspunktet.