
Melding av foretakssammenslutning

ASKO Norge AS',

HIG Invest AS'

og

Magi AS'

ervert av felleskontroll over

H I Giørtz Sønner AS

8. november 2025

INNEHOLDER FORRETNINGSHEMMELIGHETER

1 OPPSUMMERING

- (1) Meldingen gjelder ASKO Norge AS ("**ASKO**"), HIG Invest AS ("**HIG**") og Magi AS ("**Magi**") sitt erverv av felleskontroll over H I Giørtz Sønner AS ("**Giørtz**"). Giørtz er i dag enekontrollert av HIG.
- (2) ASKO er en fullsortimentsgrossist som leverer et bredt spekter av varer til dagligvaremarkedet, servicemarkedet og storhusholdningsmarkedet, samt tilhørende tjenester som lagerhold, plukking/pakking av varer, tilrettelegging og drift av bestilling/fakturasystem, vareforsyning mv. ASKO har blant annet en avdeling i Molde, som leverer til området Romsdalen og Nordmøre. Hordaland og Sogn og Fjordane betjenes av ASKO Vest.
- (3) Giørtz er en fullsortimentsgrossist som leverer varer til kunder aktiv innen dagligvare, storhusholdning og servicehandel i Nordfjord og på Sunnmøre.
- (4) Giørtz og NorgesGruppen har hatt et langvarig samarbeidsforhold om drift av ASKOs virksomhet på Møre og i Nordfjord og i praksis har Giørtz operert som et regionalt ASKO-selskap (ettersom ASKO ikke selv har noen virksomhet i dette området). Selskapet kjøper om lag 100 prosent av sine varer fra NorgesGruppen/ASKO, og selger hovedsakelig til NorgesGruppens butikker, samt til Bunnpris¹ og 1 frittstående butikk.
- (5) Magi er et rent holdingselskap uten annen virksomhet.
- (6) I tråd med Konkurransetilsynets tidligere praksis utgjør fullsortimentsgrossistleveranser til dagligvarebutikker, fullsortimentsgrossistleveranser til servicekunder, og fullsortimentsgrossistleveranser til storhusholdningskunder egne relevante markeder.
- (7) Begge parter i foretakssammenslutningen har virksomhet innen fullsortimentsgrossistleveranser til storhusholdningsmarkedet, servicemarkedet og dagligvaremarkedet. Ettersom partene i utgangspunktet opererer i ulike geografier, er konkurranseflaten mellom partene begrenset. Det vises i denne sammenheng til at både Giørtz og ASKOs distribusjonsvirksomhet er bygget opp rundt dagligvarevirksomheten og leveranser til dagligvarebutikker er derfor avgjørende for hvilke ruter selskapene kjører og hvor selskapene kan levere effektivt.
- (8) Det vil imidlertid være enkelte områder mellom Eidsnes (Giørtz' lager) og Molde (ASKOs lager) og rundt Nordfjord hvor begge parter effektivt kan levere, dvs. kunder som ligger grenseområdet for hvor Giørtz og ASKO har sitt naturlige nedslagsfelt. Det foreligger derfor potensielt horisontalt berørte markeder, jf. konkurranseloven § 18a, første ledd, bokstav e. Foretakssammenslutningen vil imidlertid ikke på noen måte hindre effektiv konkurranse i disse markedene:
 - (a) For dagligvarekunder, er den aller vesentligste delen av Giørtz sin virksomhet knyttet til samarbeidet med ASKO om grossist- og distribusjonstjenester til butikker tilknyttet NorgesGruppen i Nordfjord og på Sunnmøre. Slik salg utgjør [REDACTED] prosent av Giørtz' omsetning. Denne virksomheten vil ikke påvirkes av foretakssammenslutningen. Det vil heller ikke oppstå noen form for begrensning av konkurransen for den frittstående, butikken (som kun utgjør rundt [REDACTED] prosent av Giørtz sin omsetning). Dette skyldes primært den eksisterende relasjonen mellom ASKO og Giørtz, herunder at ASKOs eierandel (og dermed avkastning) i Giørtz ikke vil endres av foretakssammenslutningen. ASKOs insentiv til å konkurrere med Giørtz vill dermed ikke påvirkes av transaksjonen, samt at enhver form for hypotetisk konkurranse om dagligvare kundene allerede i dag er internalisert. Dessuten har Giørtz heller ikke

¹ Leveranser til Bunnpris skjer under NorgesGruppens avtale med Bunnpris.

mulighet til å konkurrere om kunder som ønsker distribusjon til sine butikker utover et større geografisk område enn Møre-regionen. Endelig finnes det ingen kjedeuavhengige butikker i de aktuelle områdene hvor partene potensielt kunne ha blitt ansett for å være (potensielle) konkurrenter.

- (b) For storhusholdningskunder og kunder innen servicehandel er situasjonen tilsvarende som for leveranser til dagligvarekunder. Virksomheten til Giørtz innen storhusholdning og servicehandel er i utgangspunktet bygget opp rundt leveranser til dagligvarebutikker og leveranser til ASKO's storhusholdningskunder (nasjonale kontrakter) i området hvor Giørtz opererer. På lik linje som for leveranser til dagligvarekunder kan det i prinsippet tenkes kunder som ligger i grenseområdet mellom det naturlige nedslagsfeltet til Giørtz og ASKO, men den potensielle konkurranseflaten mellom partene er svært begrenset. På samme måte som for dagligvarekunder, har ASKO begrensede insentiver til å konkurrere mot Giørtz ettersom konkurransen mellom partene allerede i stor utstrekning er internalisert. For slike kunder vil det uansett være et tilstrekkelig konkurransepress fra aktører som Colly, DLVRY og Servicegrossistene også etter gjennomføring av Transaksjonen.
- (9) Ettersom Giørtz er en kunde av ASKO vil det også foreligge en vertikal relasjon mellom partene, jf. konkurranseloven § 18a, første ledd, bokstav f. Foretakssammenslutningen vil imidlertid ikke gi opphav til noen utestengende virkninger på noe vertikalt overlappende marked etter foretakssammenslutningen ikke medfører noen endringer i den vertikale relasjonen mellom ASKO og HIG.
- (10) Endelig kontrollerer Giørtz teknologiselskapet Solwr Software AS som tilbyr ERP systemer for logistikkelskaper, samt automatiseringsløsninger for lagervirksomhet. Partene vil i disse markedene være små aktører i både oppstrøms- og nedstrømsmarkedet og den vertikale relasjonen gir klart nok ikke grunnlag for konkurransemessige bekymringer.
- (11) Foretakssammenslutningen vil derfor ikke hindre effektiv konkurranse i betydelig grad, jf. konkurranseloven § 16.

2 KONTAKTINFORMASJON

2.1 Foretakene som erverver kontroll

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

Navn: HIG Invest AS
 Org.nr.: 979 553 587
 Adresse: Sjukenesstranda 100, 6037 Eidsnes

Navn: Magi AS
 Org.nr.: 989 146 181
 Adresse: Sjukenesstranda 100, 6037 Eidsnes

2.2 Representant

Navn: Wikborg Rein Advokatfirma AS
 Kontaktperson: Elin Gildberg Opheim / Preben Milde Thorbjørnsen

Adresse: Postboks 1513 Vika, 0117 Oslo
 Telefonnummer: +47 481 390 96 / +47 416 49 340
 E-post: ego@wr.no / pmt@wr.no

2.3 Målselskap

Navn: H I Giørtz Sønner AS
 Org.nr.: 936 710 379
 Adresse: Sjukenesstranda 100, 6037 Eidsnes

3 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

- (12) Foretakssammenslutningen innebærer at NorgesGruppen, gjennom datterselskapet ASKO, sammen med HIG og Magi oppnår felles kontroll over Giørtz. Giørtz er i dag kontrollert av HIG alene.
- (13) Felles kontroll etableres gjennom inngåelsen av en endret aksjonæravtale i Giørtz som gir ASKO, HIG og Magi vetorettigheter knyttet til blant annet [REDACTED]. En slik endring fra enekontroll til felleskontroll utgjør en meldepliktig foretakssammenslutning etter konkurranseloven, if. konkurranseloven § 17, første ledd, bokstav b. Det skjer for øvrig ingen endring [REDACTED].

Bilag 1: Utkast til aksjonæravtale²

- (14) Den strategiske og økonomiske begrunnelsen for foretakssammenslutningen er at ASKO gjennom [REDACTED] Giørtz skal, både for leveranser til NorgesGruppens butikker og til andre dagligvarebutikker, også få tilgang til NorgesGruppens innkjøpsbetingelser, på lik linje med NorgesGruppen selv.
- (15) Foretakssammenslutningen er ikke meldepliktig til andre konkurransemyndigheter. Endringen av aksjonæravtalen planlegges gjennomført når godkjenning fra Konkurransetilsynet foreligger.

4 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE

4.1 Foretak som erverver kontroll

4.1.1 ASKO Norge AS

- (16) ASKO er en del av NorgesGruppen-konsernet. NorgesGruppen er morselskapet i konsernet. NorgesGruppen sysselsetter i underkant av 45 000 ansatte (inkludert ansatte i kjøpmannseide butikker), og har sitt hovedkontor i Oslo.
- (17) En oversikt over selskapene i NorgesGruppen-konsernet er inntatt som:

Bilag 2: Liste med selskapene i NorgesGruppen-konsernet

² Aksjonæravtalen planlegges signert når godkjenning fra Konkurransetilsynet foreligger. Aksjonæravtalen vedlagt i **Bilag 1** er siste versjon av avtalen på meldingstidspunktet.

- (18) NorgesGruppens kjernevirksomhet består av to virksomhetsområder: detaljhandel og engros.
- (19) NorgesGruppens kjernevirksomhet består av to virksomhetsområder; detaljhandel og engros.
- (20) **Detaljvirksomhetens** hovedområder omfatter dagligvare og servicehandel. Innenfor *dagligvare* har NorgesGruppen tre landsdekkende kjedekonsepter, samt et nærbutikk-konsept. KIWI dekker lavprissegmentet, mens SPAR dekker supermarkedsssegmentet. MENY er profilkjeden for store supermarkeder. Nærbutikk-konseptet omfatter Joker og Nærbutikken. Virksomheten omfatter om lag 1 789 dagligvarebutikker, hvorav omtrent ■ % er kjøpmannseide. I 2024 kom ca. ■ % av butikkomsættningen fra kjøpmannseide kjedemedlemmer/franchisetakere, mens det øvrige kom fra egneide butikker.
- (21) Innenfor *servicehandel mv.* er det NorgesGruppen Servicehandel AS som utvikler og drifter konsepter som tilbyr lettvinne måltids- og drikkeløsninger. Virksomheten består hovedsakelig av følgende kjeder:
- MIX: 69 kjøpmannseide utsalgssteder.
 - Deli de Luca by: Franchisebasert convenience-konsept med 21 utsalgssteder.
 - Tiger: Franchisekonsept med 108 utsalgssteder på Esso-stasjoner i hele Norge (66 av dem har Deli de Luca-konseptet). I tillegg er det ca. 60 forhandlereide stasjoner som gjennom avtalen mellom Certas Energy Norway AS og NorgesGruppen får tilgang til kjedestyrte kampanjer, sortiment og varekjøp samt driftstøtte og butikkkonsepter (fire av disse har Deli de Luca-konseptet).
 - Kaffebrenneriet: 44 kaffebarer (NorgesGruppen eier 90 %).
 - Jafs: 54 kjøpmannseide gatekjøkken.
 - Grød: 1 utsalgssted i Oslo.
- (22) NorgesGruppen er også eier av Solberg & Hansen AS og Dromedar Kaffear AS.
- (23) I tillegg utvikler og drifter NorgesGruppen Forbruksvare 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.
- (24) **Engrosvirksomheten** håndteres i all hovedsak av ASKO, og omfatter leveranser til markedsssegmentene dagligvaredetalj, servicehandel, og storhusholdning.
- (25) ASKO består av sentrallagre og 12 regionale ASKO-selskap. ASKO er en fullsortimentsgrossist og står for nesten ■ % av alle vareleveranser til dagligvarebutikker tilhørende NorgesGruppens kjedekonsepter. I tillegg har ASKO felles kontroll i K. Ekrheim AS.
- (26) 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.
- (27) NorgesGruppen eier også cash&carry-konseptet Storcash, som består av ti utvalg 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.

- (28) Engrosvirksomheten har ansvaret for vare- og informasjonsstrømmen fra produsent til sisteleddet innenfor de ulike markedssegmentene.
- (29) 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.³
- (30) NorgesGruppen sysselsetter i underkant av 45 000 ansatte, når ansatte i kjøpmannseide butikker inkluderes.
- (31) NorgesGruppen er medlem av Virke.
- (32) Ytterligere informasjon om NorgesGruppen finnes på www.norgesgruppen.no.

4.1.2 *HIG Invest AS*

- (33) HIG er 100 prosent eid av privatpersonen Egil Giørtz. Selskapet eier 51,5 prosent av aksjene i Giørtz, og har i dag enekontroll over selskapet. HIG-konsernet har om lag 560 ansatte og har sitt hovedkontor i Eidenes (Møre og Romsdal).
- (34) Utover engrosvirksomheten som drives av Giørtz (som vil beskrives nærmere i kapittel 4.2), har HIG-konsernet gjennom sine kontrollerte datterselskaper virksomhet innen følgende forretningsområder:
 - (a) **Eiendom**, som består av eierskap og utvikling av næringseiendom. Selskapet forvalter eiendommer på rundt 200.000 kvadratmeter, og driver aktiv eiendomsutvikling innenfor kontor-, industri og detaljhandelseiendommer. Eiendommene er lokalisert i Møre og Romsdal (inkludert Nordfjord).
 - (b) **Detaljhandel**, som består av eierskap og drift av dagligvarebutikker i Møre og Romsdal (inkludert Nordfjord). Gjennom selskapet Gange-Rolv AS eier og drifter HIG-konsernet 15 dagligvarebutikker, hvorav alle er kjøpmannseide dagligvarebutikker tilknyttet NorgesGruppens kjedekonsepter (primært SPAR). I tillegg har selskapet minoritetseierskap i en rekke andre dagligvarebutikker i regionen.
 - (c) **Teknologi**, som består av utvikling av løsninger for optimalisering av verdikjeden. Deriblant har selskapet (gjennom Giørtz) eierskap til Solwr Software AS, et selskap som leverer automasjon- og logtech-løsninger for handelsbransjen.
- (35) For en oversikt over samtlige selskaper HIG kontrollerer vises det til side 24 i selskapets årsrapport.

Bilag 3: Årsberetning og årsregnskap for HIG Invest AS

- (36) Ytterligere informasjon om HIG finnes på <https://higiortz.no/>.

³ Joh Johanson Kaffe og Matbørsen har, i tillegg til salg til dagligvare, noe begrenset salg til aktører som blant annet Lyreco Norge AS.

4.1.3 Magi Invest AS

- (37) Magi er et investeringsselskap som er 100 prosent eid av privatpersonen Marianne Giørtz. Selskapet eier 10 prosent av aksjene i Giørtz. Magi har ingen egen virksomhet.

4.2 Målselskapet – H I Giørtz Sønner AS

- (38) Giørtz er eid av HIG (51,5%), ASKO (34,9%), Magi (10%) og Marianne Giørtz (3,6%). Selskapet er som nevnt i dag en del av HIG-konsernet. Giørtz har om lag 200 ansatte og har sitt hovedkontor i Eidenes utenfor Ålesund.
- (39) Selskapet er en fullsortimentsdagligvaregrossist som selger og distribuerer varer til serveringskunder og alle NorgesGruppen sine butikker på Sunnmøre (inkludert Nordfjord). Dagligvarene kjøpes enten direkte fra produsenter og importører eller fra ASKOs sentrallagre. Hovedsakelig selges varene til dagligvarebutikker tilknyttet NorgesGruppens profilkjedebutikker som KIWI, MENY, SPAR, Joker og Nærbutikken, men også til enkelte dagligvarebutikker som ikke inngår i NorgesGruppen. Disse inkluderer Bunnpris (som ledd i NorgesGruppens avtale med Bunnpris) og 1 butikk uten kjedetilknytning (såkalte "frittstående butikker").⁴
- (40) Giørtz har også en rekke kunder innen storhusholdningsmarkedet i regionen, samt i servicemarkedet. Også for grossistvirksomhet til storhusholdnings- og servicehandelskunder er leveranser på vegne av og til NorgesGruppen sentral for Giørtz' virksomhet. ASKO har en rekke landsdekkende avtaler til store innkjøpsgrupperinger, som blant annet Strawberry, hvor Giørtz oppfyller denne kontrakten i markedsområdet hvor Giørtz har sitt naturlige nedslagsfelt. Tilsvarende leverer Giørtz varer til NorgesGruppens virksomheter innen servicehandel i det samme området. Giørtz estimerer at om lag ■■■% prosent av omsetningen til storhusholdningskunder og servicehandelskunder ikke har noen tilknytning til ASKO-avtaler og NorgesGruppens virksomhet innen servicehandel.
- (41) Varene lagerføres på eget lager og noe kjøpes gjennom ASKOs sentrallager, og varene kjøres enten ut til kundene med egne og innleide biler.
- (42) I tillegg har som nevnt selskapet felleskontroll i Solwr Software AS, et selskap som leverer automasjon- og logtech-løsninger for handelsbransjen. Selskapet leverer ERP-system (enterprise resource planning) til logistikkselskaper, samt automatiseringsløsninger for lagervirksomhet. NorgesGruppen har kjøpt inn to mobile roboter som henter varer på lager fra Solwr.
- (43) For ytterligere informasjon om Giørtz vises det til beskrivelsen av engrosvirksomheten på HIG sin hjemmeside: <https://higiortz.no/engros>. Mer informasjon om Solwr kan finnes på [Solwr - Solwr](#).

5 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT

- (44) En oversikt over partenes omsetning og driftsresultat for 2024 fremgår av **Tabell 1** nedenfor.

Tabell 1: Partenes omsetning og driftsresultat for 2024

Selskap	Omsetning (MNOK)	Driftsresultat (MNOK)
NorgesGruppen (konsern)	117 777	5 795

⁴ Det vises til kapittel 7.2 for en detaljert beskrivelse av relasjonen mellom ASKO og Giørtz tilknyttet distribusjon av varer til NorgesGruppen-tilknyttende butikker, herunder Bunnpris, samt til de frittstående butikkene.

HIG ⁵		
Magi	0	0
Giørtz	4 594	92

6 BESKRIVELSE AV DE RELEVANTE MARKEDENE

6.1 Innledning

- (45) ASKO og Giørtz har begge virksomhet innen fullsortimentsgrossistleveranser til dagligvarehandelen, servicekunder og til storhusholdningskunder. Mens ASKO er en fullsortimentsgrossist med nasjonal utstrekning, har Giørtz kun grossistleveranser til aktører regionalt på Sunnmøre og i Nordfjord. Ettersom ASKO ikke selv har geografisk tilstedeværelse i dette området, som følge av at Giørtz leverer til NorgesGruppens virksomheter på vegne av ASKO, er det begrenset geografisk overlapp mellom partene.
- (46) 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 Giørtz og ASKO har en integrert distribusjonsvirksomhet.
- (47) Som det utdypes i det følgende defineres det for denne meldingens formål følgende relevante produktmarkeder:
- Fullsortimentsgrossistleveranser for dagligvarer solgt gjennom dagligvarebutikker;
 - Fullsortimentsgrossistleveranser til storhusholdningskunder; og
 - Fullsortimentsgrossistleveranser til servicekunder.
- (48) Det vil også være en vertikal relasjon mellom partene, ettersom Giørtz kjøper rundt 99 prosent av varene sine fra ASKO / NorgesGruppen til videre distribusjon til sine kunder. I tillegg er det en vertikal relasjon mellom Solwrs virksomhet og ASKOs virksomhet.

6.2 Fullsortimentsleveranser avgrenset mot spesialgrossistleveranser

- (49) Fullsortimentsgrossistleveranser utgjør etter partenes syn et separat produktmarked fra spesialgrossistleveranser. Dette er i tråd med Konkurransetilsynet praksis, hvor man tidligere har lagt til grunn at det foreligger et eget marked for fullsortimentsgrossistleveranser som skiller seg fra spesialgrossistleveranser.⁶ Det er i den forbindelse lagt vekt på at fullsortimentsgrossistene fungerer som hovedgrossist, og at de leverer et langt videre spekter av produkter sammenlignet med spesialgrossistene.
- (50) 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 transport fra leverandøren til grossistens lager, og deretter 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.

⁵ Ekskludert omsetningen i Giørtz.

⁶ Se Konkurransetilsynets vedtak A2014-1 – NorgesGruppen Partner AS / Konsum Gruppen AS.

6.3 Fullsortimentsgrossistleveranser til storhusholdning, servicehandel og dagligvarehandel utgjør separate markeder

- (51) Fullsortimentsgrossistvirksomhet til storhusholdning i Norge omfatter levering av matvarer og enkelte forbruksvarer til storhusholdninger som kantiner, restauranter, hoteller og skipstrafikk, mens virksomheten til servicekunder omfatter levering av varer til kiosker og bensinstasjoner. Etter partenes vurdering utgjør fullsortimentsgrossistleveranser til henholdsvis storhusholdning og servicekunder separate produktmarkeder fra fullsortimentsgrossistleveranser til dagligvarehandelen.
- (52) Konkurransetilsynet har også tidligere lagt til grunn at grossistleveranser til storhusholdning utgjør et separat produktmarked fra grossistleveranser til dagligvarehandelen, samt at det foreligger et separat marked også for levering til servicekunder.⁷ Dette fordi kundene innenfor servicehandelen, storhusholdning og dagligvarehandelen har ulike behov.
- (53) Grossistleveransene til dagligvarehandelen er avhengig av større, og til dels forskjellige vareutvalg, hyppigere leveranser og større volum, sammenlignet med storhusholdningen og servicekunder. Leveransene til dagligvarehandelen består i stor grad av ubrutte paller for hvert produkt. Dette til forskjell fra storhusholdning og servicekunder hvor distribusjonen er karakterisert av mindre volum, og det vil være mer arbeidskrevende å sette sammen den enkelte leveranse, og videre transportere dette ut til de enkelte kundene. Vareutvalg og forpakkingsstørrelser skiller seg imidlertid mellom storhusholdningskunder og servicekunder, da de samme varene som benyttes som innsatsfaktorer i storhusholdningen, leveres ferdigpakket i forbrukerforpakning for salg i servicehandelen. Kundene innenfor storhusholdningsmarkedet etterspør til dels ulike produkter som følge av at produktene skal brukes som innsatsfaktorer, blant annet til matproduksjon i kantiner og storkjøkken.
- (54) 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 og servicekunder er mer fragmentert gjennom tilstedeværelsen av flere større lokale og regionale grossister.
- (55) Videre er ble lagt til grunn av Konkurransetilsynet i vedtak V2015-24 (Coop/Ica) at det relevante produktmarkedet i saken måtte 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.
- (56) For denne meldingens formål legges det derfor til grunn at det foreligger egne relevante produktmarkeder for fullsortimentsgrossistleveranser til storhusholdningskunder, fullsortimentsgrossistleveranser til servicekunder, og fullsortimentsgrossistleveranser til dagligvarehandelen solgt gjennom dagligvarebutikker.

6.4 Den geografiske utstrekningen for grossistmarkedene.

- (57) Etter partenes oppfatning har markedet for fullsortimentsgrossistleveranser til dagligvarehandelen en nasjonal og en regional dimensjon. Dette har ved flere anledninger

⁷ Se Konkurransetilsynets vedtak V2004-21 – Joh-System AS / Engrospartner AS og vedtak A2014-1 KGN / NorgesGruppen.

blitt akseptert av Konkurransetilsynet.⁸ Det vises også til at de tre store nasjonale kjedene NorgesGruppen, Coop og Rema 1000 alle eier sine egne fullsortimentsgrossister, samtidig som aktørene har regional tilstedeværelse.

- (58) Etter partenes oppfatning har også markedet for fullsortimentsgrossistleveranser til storhusholdning en nasjonal og en regional dimensjon. 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.
- (59) Videre er markedet for fullsortimentsgrossistleveranser til servicemarked antakelig nasjonalt. Konkurransetilsynet har tidligere funnet at en stor andel av kundene i servicehandelsmarkedet er landsdekkende aktører, hvor kjedene stort sett fremforhandler innkjøpspriser sentralt med grossister og leverandører, for deretter å inngå sentrale leveranseavtaler som sikrer distribusjon til kjedens utsalgssteder i ulike deler av landet.⁹ Fullsortimentsgrossistene som leverer til servicehandelen har tilpasset seg kjedenes behov og tilbyr landsdekkende distribusjon.
- (60) Med utgangspunkt i Giørtz sitt nedslagsfelt i dagligvaremarkedet, servicemarkedet og storhusholdningsmarkedet, holdes det åpent om markedene i denne saken kan avgrenses regionalt til henholdsvis Sunnmøre og Nordfjord, og/eller nasjonalt. Det anses ikke for denne meldingens formål 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.

6.5 Markedet for ERP-systemer til logistikkbedrifter

- (61) Melder er ikke kjent med at det foreligger vedtak fra Konkurransetilsynet knyttet til ERP-programvare. Europakommisjonen har i sin tidligere avgjørelsespraksis lagt til grunn lagt til grunn at det overordnede IT-markedet kan deles inn i (i) IT-programvare, og (ii) IT-tjenester,
- (62) Når det gjelder IT-programvare, har EU-kommisjonen vurdert en segmentering basert på (i) programvarens funksjonalitet; (ii) brukerne; (iii) den spesifikke sektoren programvaren brukes i, og (iv) kundestørrelse, men har latt den endelige avgrensningen stå åpen.¹⁰
- (63) Når det gjelder programvare beregnet for bedrifter har EU-kommisjonen kategorisert programvare i (i) infrastrukturprogramvare og (ii) applikasjonsprogramvare, hvor sistnevnte har blitt ytterligere segmentert i (i) personlige produktivitetsapplikasjoner; og (ii) programvare for bedriftsapplikasjoner ("EAS"). Innenfor EAS har EU-kommisjonen vurdert en snevrere segmentering i (i) ERP; (ii) styring av kunderelasjoner ("CRM"); (iii) styring av leverandørrelasjoner ("SRM") leverandørstyring ("SRM"); (iv) styring av forsyningskjeden ("SCM"); (v) styring av produkt livssyklusstyring ("PLM"); og (vi) programvare for

⁸ Se meldinger til Konkurransetilsynet i sak 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.

⁹ Se Konkurransetilsynets vedtak V2004-21 – Joh-System AS / Engrospartner AS.

¹⁰ COMP/M.6237 – CSG / iSOFT Group; COMP/M.7458 – IBM / INF business of Deutsche Lufthansa; COMP/M.8223 – Micro Focus / HPE software business; COMP/M.5128 – Nordic Capital / TietoEnator.

forretningsanalyse ("BA").¹¹

- (64) Melder er ikke kjent med at Kommisjonen har sett konkret på ERP-løsninger for logistikkelskaper. Etter melderens syn er det imidlertid ikke nødvendig å ta endelig stilling til markedsavgrensningen på dette punktet, da transaksjonen ikke vil begrense konkurransen selv innenfor det snevrest mulige markedet som er lagerstyringstjenester til detaljister/grossister.
- (65) Etter melderens syn er markedet for ERP-løsninger videre enn nasjonalt. Men ettersom foretakssammenslutningen ikke vil begrense konkurransen uavhengig av markedsavgrensning legges det for denne meldingens formål til grunn at markedet er nasjonalt.
- (66) I et nasjonalt marked for ERP-løsninger for logistikkelskaper vil partene klart nok ha markedsandeler som er godt under 30 prosent både oppstrøms og nedstrøms. Foruten dagligvarekunder, vil grossister innen alle bransjer være potensielle kunder av selskaper som Solwr. Agentur- og engroshandel omsatte for 1 443 mrd kr i 2024 (SSB)¹², hvor ASKOs omsetning utgjorde om lag 100 milliarder kroner. Solwr på sin side, har en begrenset kundekrets i dag, hvor kunder som Rema, H.I.Giørtz Sønner AS, K Ekrheim AS, Mestergruppen og Eureca utgjør de viktigste kundene.
- (67) Ettersom partene ikke har markedsandeler som overstiger 30 prosent i verken oppstrøms eller nedstrømsmarkedet, vil ikke markedet for ERP-løsninger omtales nærmere i denne meldingen.

6.6 Markedet for automatiserte lagerløsninger

- (68) Kommisjonen har i sin praksis lagt til grunn at det eksisterer et eget marked for lagerutstyr ("warehouse equipment").¹³ Etter melderens syn er det naturlig å anse automatiseringsløsninger for lager som et eget separat marked, da slike løsninger ikke er substituerbare med annet generelt lagerutstyr. En slik tilnærming harmoniserer også Kommisjonens tilnærming i sak M.10078 Cargotec – Konecranes hvor Kommisjonen definerte et marked for salg av automatiserte stablekraner.
- (69) Da transaksjonen ikke vil begrense konkurransen uavhengig av markedsavgrensning er det ikke nødvendig å ta endelig stilling til markedsavgrensningen. I tråd med nevnte praksis fra Kommisjonen legges det til grunn at markedet minst er EU/EØS i utstrekning. I et slik marked er det klart at både Solwr og ASKO er ubetydelige markedsaktører og at partene derfor ikke vil ha markedsandeler som overstiger 30 prosent verken i oppstrøms- eller nedstrømsmarkedet.
- (70) Ettersom partene markedsandel ikke overstiger 30 prosent verken i oppstrøms- eller nedstrømsmarkedet, vil ikke markedet for automatiserte lagerløsninger omtales nærmere i denne meldingen.

¹¹ COMP/M.10709 – Partners Group / Forterro; COMP/M.10060 – Francisco Partners / Marlin Equity Partners / Conan Holdco; COMP/M.8274 – Cinven / Permira / Allegro / Ceneo

¹² [Handel – Tall og Trender fra NHO Service og Handel](#) [Handel – Tall og Trender](#)

¹³ COMP/M.1950 Toyota Automatic Loom Works – BT Industries, se også COMP/M.2844 Linde – Komatsu Forklift og COMP/M.4478 Kohlberg Kravis Roberts & Co. – Goldman Sachs Group – Kion Group – Linde.

7 HORIZONTALT OVERLAPPENDE MARKEDER

7.1 Innledning

- (71) ASKO og Giørtz har begge virksomhet innen fullsortimentsgrossistleveranser til dagligvarehandelen, servicehandelen og til storhusholdning. Giørtz sine leveranser er avgrenset til Sunnmøre og Nordfjord. ASKO har også levering i regionen men leverer kun til de nordlige områdene gjennom sitt lager i Molde (dvs. Nordmøre og Romsdal) og til de sørlige områdene fra sitt lager i Arna (Hordaland og Sogn og Fjordane). Ettersom områdene hvor ASKO og Giørtz opererer grenser mot hverandre, foreligger det derfor et potensielt overlapp mellom partenes virksomheter i deler av regionen (dvs. i områder hvor begge parter effektivt kan levere). For å illustrere hvor partene har sin kjernevirksomhet fremlegges et kart med oversikt over hvilke butikker partene leverer til. Butikker Giørtz leverer til er markert i blått. Partenes respektive lagre er markert med rødbrune store punkter.

Figur 1: Kart over butikker partene leverer til

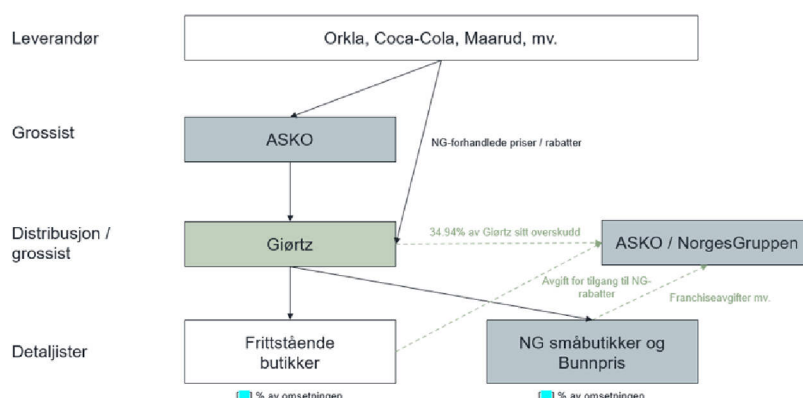
- (72) Før det redegjøres nærmere for hvordan foretakssammenslutningen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i noe horisontalt overlappende marked, gis det først en kort redegjørelse for relasjonen mellom ASKO og Giørtz per i dag. Dette er sentralt for å forstå hvorfor foretakssammenslutningen sannsynligvis vil medføre svært begrensede (om noen) virkninger på konkurransen i de relevante markedene.

7.2 Beskrivelse av relasjonen mellom ASKO og Giørtz

- (73) ASKO eier 34,94 prosent av Giørtz før foretakssammenslutningen, slik at litt over en tredjedel av Giørtz sitt overskudd allerede tilfaller ASKO. Det vil ikke bli noen endringer i eierandelene som følge av foretakssammenslutningen, kun en endring i kontrollen i Giørtz gjennom bestemmelser om selskapets styresammensetning i partenes aksjonæravtale. Dette innebærer at foretakssammenslutningen ikke medfører at en større andel av overskuddet i Giørtz vil tilfalle ASKO, slik at ASKOs insentiver til å konkurrere med Giørtz ikke påvirkes av foretakssammenslutningen.

- (74) Den vertikale relasjonen mellom partene innebærer allerede i dag at ASKO har en margin på Giørtz sine aktiviteter. Dette vertikale forholdet mellom ASKO og Giørtz, samt pengestrømmer fra Giørtz sin aktivitet til NorgesGruppen, er nærmere illustrert i **Figur 1**.

Figur 1: Forholdet mellom Giørtz og NorgesGruppen for distribusjon til NG-tilknyttede butikker og frittstående butikker



- (75) Giørtz er allerede i dag tett integrert med NorgesGruppen og ASKO. Over [redacted] prosent av Giørtz sin omsetning kommer fra grossist- og distribusjonstjenester som utføres på oppdrag for ASKO/NorgesGruppen til butikker i Møre-området under NorgesGruppen-konseptene MENY, KIWI, SPAR, Joker og Nærbutikken, i tillegg til Bunnpris,¹⁴ såkalte "NorgesGruppen-tilknyttede butikker".¹⁵ Disse butikkene er forpliktet til å kjøpe sine varer fra NorgesGruppen/ASKO, og for leveranser til NorgesGruppen-tilknyttede butikker får Giørtz tilgang til ASKO's innkjøpspriser.¹⁶ Prisene som butikkene betaler til Giørtz er altså avtalt med ASKO, og vil være de samme grossistprisene som butikkene ville ha fått dersom butikkene hadde kjøpt direkte fra ASKO. Forøvrig får NorgesGruppen en inntjening på disse butikkene på lik linje som for butikker der ASKO selv står for leveransene. Det vil si gjennom en andel av NorgesGruppen-butikkens overskudd som blir betalt tilbake gjennom blant annet franchise-avgifter, i tillegg til en liten margin på ASKO sin virksomhet, samt en andel av utbyttet.
- (76) ASKO benytter Giørtz som samarbeidspartner for distribusjon til NorgesGruppen-tilknyttede butikker i Møre og Romsdal ettersom dette gir bedre lønnsomhet for ASKO sammenlignet med å gjøre det selv. Giørtz bidrar både til å avlaste kapasitet ved ASKO's regionslager i Molde, i tillegg til at Giørtz har en gunstig beliggenhet med tanke på å levere til disse butikkene i spesielt de sørlige deler av Møre og Romsdal.
- (77) Hva gjelder Giørtz sin grossisttjeneste overfor *frittstående butikker* (som kun står for [redacted] prosent av Giørtz sin omsetning) gjøres dette av Giørtz i egen regi. NorgesGruppen får imidlertid også her en margin av Giørtz sin virksomhet gjennom sitt eierskap i selskapet, slik at ASKO har begrensede incentiver til å konkurrere med Giørtz. Det finnes videre ingen frittstående butikker i områdene hvor begge parter i prinsippet kan levere, hvilket innebærer at det for alle praktiske formål ikke er konkurranse mellom partene om å selge til slike

¹⁴ ASKO har siden 2017 levert til Bunnpris-butikker.

¹⁵ Dette omfatter også butikkene som eies av HIG-konsernet, da samtlige av disse er tilknyttet NorgesGruppens kjedekonsept (primært SPAR).

¹⁶ Det vil si rabattene som NorgesGruppen har forhandlet med sine leverandører.

butikker.¹⁷

7.3 Konkurransanalyse

7.3.1 Horisontale virkninger i dagligvaremarkedet

7.3.1.1 Innledning

- (78) Den aller vesentligste delen av Giørtz sin virksomhet er som samarbeidspartner til ASKO, og relaterer seg til grossist- og distribusjonstjenester overfor 110 butikker tilknyttet NorgesGruppen i Møre og Romsdal [REDACTED] prosent av Giørtz sin dagligvareomsetning). Foretakssammenslutningen vil ikke påvirke konkurransen om leveranser til butikker tilknyttet NorgesGruppen. Disse leveransene er betjent av NorgesGruppen gjennom ASKO fullt ut både før og etter foretakssammenslutningen.
- (79) Der det rent hypotetisk kunne oppstått en konkurranseskade er kun i relasjon til Giørtz sin virksomhet overfor frittstående dagligvarebutikker,¹⁸ som er begrenset til om lag [REDACTED] prosent av Giørtz sin totale omsetning. ASKO kunne hypotetisk ha levert grossisttjenester til disse kundene. På grunn av den eksisterende relasjonen mellom ASKO og Giørtz (hvor enhver form for hypotetisk konkurranse mellom Giørtz og ASKO er internalisert), mangler imidlertid ASKO allerede insentiver til å konkurrere hardt om disse kundene. Giørtz har heller ikke realistiske muligheter til å konkurrere om distribusjon overfor kjedeuavhengige kunder som ønsker distribusjon til sine butikker utover et større geografisk område enn Sunnmøre og Nordfjord, grunnet transportkostnader fra lager og fordi distribusjonsnettverket til Giørtz er bygget opp rundt leveranser til NorgesGruppen-butikker i området Giørtz leverer på vegne av ASKO.
- (80) Fravær av insentiver og muligheter til å konkurrere om frittstående butikker underbygges også av at partene ikke har noen overlappende aktivitet overfor frittstående butikker. ASKO har ingen frittstående butikker som kunder i områder der Giørtz er aktiv. I den grad ASKO leverer til frittstående butikker i områder der Giørtz også er aktiv, så er dette salg til butikker som tilhører ulike kjeder som allerede har avtaler med ASKO nasjonalt.¹⁹ Disse butikkene er med andre ord kunder som Giørtz ikke har mulighet til å konkurrere om, ettersom Giørtz ikke har infrastruktur til å tilby grossisttjenester utenfor Møre og Romsdal (inkludert Nordfjord).

7.3.1.2 Rema 1000 og Coop vil fremdeles være tilstede i markedet.

- (81) Melder anslår at ASKO har en markedsandel i Romsdalen og på Nordmøre på om lag [REDACTED] prosent, mens Giørtz har en markedsandel på om lag [REDACTED] prosent på Sunnmøre, inkl. Nordfjord. Markedsestimatene²⁰ baserer seg på NorgesGruppens og Bunnpris markedsandeler på detaljistleddet og NorgesGruppen vurderer at dette også gir et rimelig presist estimat for markedsandeler for grossistleveranser. Både Rema og Coop vil være aktive i markedet etter gjennomføring av transaksjonen, hvilket innebærer at det vil være konkurranse om leveranser til kjedeuavhengige butikker også etter gjennomføringen av transaksjonen. Kjedeuavhengige butikker utgjør uansett en helt marginal del av partenes virksomhet i områdene som berøres av denne transaksjonen.

¹⁷ Det eneste utsalgsstedet som ligger mellom partenes virksomheter er Sandøy Handelslag. Partene kjenner ikke til denne virksomheten, men ser fra internett at det selges noe dagligvarer og at utsalgsstedet er åpent et part dager i uken.

¹⁸ Frittstående butikker er butikker uten kjedetilknypning.

¹⁹ Slik som for eksempel Bunnpris.

²⁰ Basert på Nielsen tall for 2024.

7.3.1.3 Foretakssammenslutningen påvirker ikke konkurransen om frittstående butikker i dagligvarehandelen

- (82) Som nevnt vil det ikke være snakk om noen konkurranse mellom partene tilknyttet grossist- og distribusjonstjenester overfor butikker tilknyttet NorgesGruppen i Møre og Romsdal, ettersom grossistleveranser til disse butikkene er kontrollert av, eller har leveranseavtaler med, NorgesGruppen fullt ut både før og etter foretakssammenslutningen.
- (83) Foretakssammenslutningen vil heller ikke hindre effektiv konkurranse om grossistleveranser for de frittstående butikkene i Møre og Romsdal. Som redegjort for over, er det flere eksisterende relasjoner mellom ASKO/NorgesGruppen og Giørtz. Både samlet og hver for seg innebærer disse relasjonene at ASKO allerede i dag ikke har incentiver til å konkurrere mot Giørtz om å tilby grossist- og distribusjonstjenester til frittstående butikker.
- (84) Endelig er den hypotetiske konkurranseflaten mellom partene begrenset til områdene som grenser mellom kjerneområdet til hver av partene. Grunnet transportkostnader, og de ruter partene kjører i dag, vil ikke partene effektivt kunne konkurrere mot hverandre utenom et svært begrenset område. I disse områdene finnes det ikke kjedeuavhengige butikker, hvilket medfører at det uansett ikke er noen konkurranse som kan begrenses mellom partene.

7.3.1.4 Frittstående butikker utgjør et marginalt segment for Giørtz

- (85) Giørtz sine kunder blant frittstående butikker er både få i antall og små i volum. I 2024 hadde Giørtz omsetning fra 1 frittstående butikker. I 2020 var antallet 2. 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.

7.3.1.5 Konklusjon

- (86) Ettersom det er imidlertid ikke er noen faktisk eller reell potensiell konkurranse mellom Giørtz og ASKO / NorgesGruppen om de frittstående butikkene i regionen som Giørtz opererer i, foreligger det ingen konkurranse som kan bli begrenset som følge av foretakssammenslutningen.

7.3.2 *Horisontale virkninger i storhusholdningsmarkedet og servicemarkedet*

- (87) Tilsvarende som for grossistleveranser til dagligvarekunder er det en svært begrenset potensiell geografisk overlapp mellom partene i markedet for grossistleveranser til storhusholdningsmarkedet og til servicemarkedet. Grunnet ASKOs eierpost i Giørtz har imidlertid ASKO begrensede incentiver til å konkurrere med Giørtz og disse incentivene endres heller ikke som følge av foretakssammenslutningen (ASKOs eierpost forblir den samme).
- (88) Uavhengig av den potensielle konkurransen mellom partene, vil det uansett være et sterkt konkurransepress fra grossister med nasjonal tilstedeværelse, slik som Colly, DLVRY, Reitan og Servicegrossistene, samt fra regionale grossister.
- (89) Melder anslår at ASKO har en markedsandel på om lag 10 prosent i Romsdalen og på Nordmøre, mens Giørtz har en markedsandel på 10 prosent på Sunnmøre og i Nordfjord. Da partene i utgangspunktet ikke har overlappende geografisk nedslagsfelt, og partene også etter gjennomføringen av transaksjonen vil møte et betydelig konkurransepress fra konkurrerende grossister av ASKO, er det klart at transaksjonen ikke vil begrense konkurransen i markedet for grossistleveranser til storhusholdningskunder.

8 ETABLERINGSHINDRINGER I HORISONTALT BERØRTE MARKEDER

- (90) Da etableringshindringene i de horisontalt berørte markedene er de samme, redegjøres det samlet for disse. De viktigste etableringshindringene for etablering av ny grossistvirksomhet til dagligvare/storhusholdning/servicehandel er at slik virksomhet er kapitalintensiv, med etablering av lager og innkjøp av lastebiler. Det er videre viktig å kjenne markedet og kundene godt, og det kan være tidkrevende å opparbeide seg tilstrekkelig kunnskap.
- (91) Viktigst er nok at virksomheten er kapitalintensiv. Samtidig er det viktig å kunne kjenne markedet og kundene godt og det kan være tidkrevende å opparbeide seg tilstrekkelig kunnskap.

9 VERTIKALT OVERLAPPENDE MARKED

9.1 Levering av dagligvarer mv. til grossister

- (92) Giørtz kjøper som nevnt dagligvarer fra ASKO til bruk for egen distribusjon til dagligvarekunder, servicekunder og til storhusholdningskunder, og slik sett er det en vertikal relasjon mellom partene både relatert til dagligvaremarkedet, servicemarkedet og storhusholdningsmarkedet. Det er imidlertid partenes syn at foretakssammenslutningen ikke vil ha utestengende virkninger på noe vertikalt forbundet marked, hverken for storhusholdning, servicehandel eller dagligvare.
- (93) Det vises til at Giørtz er utsatt for hard konkurranse i sitt marked med et større antall aktører som kan levere grossist- og distribusjonstjenester til både storhusholdningskunder, servicekunder og dagligvarekunder i Møre og Romsdal. Sett hen til at Giørtz nesten utelukkende leverer grossist- og distribusjonstjenester i samarbeid med ASKO/NorgesGruppen, samt det store antallet konkurrenter av Giørtz, vil foretakssammenslutningen heller ikke svekke tilbudet av grossist- og distribusjonstjenester for andre kunder eller leverandører som etterspør den type tjenester.

10 VIKTIGSTE KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER

- (94) ASKO og Giørtz sine fem viktigste konkurrenter, leverandører og kunder innenfor de relevante markedene er inntatt i tabellene nedenfor.

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

Kategori	ASKO	Giørtz
Konkurrent		
Leverandør		
Kunder		

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

Kategori	ASKO	Giørtz
Konkurrent		
Leverandør		
Kunder		

Tabell 4: Liste over partenes fem viktigste konkurrenter, leverandører og kunder innen servicehandel

Kategori	ASKO	Giørtz
Konkurrent		
Leverandør		
Kunder		

Tabell 5: Liste over NorgesGruppens fem viktigste konkurrenter, leverandører og kunder i dagligvaremarkedet

Kategori	ASKO
Konkurrent	

Leverandør		
Kunder		

11 EFFEKTIVITETSGEVINSTER

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

- (96) Foretakssammenslutningen fører til at

[Redacted text block]

- (97)

[Redacted text block]

12 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

- (98) Årsberetning og årsregnskap for 2024 for HIG er inntatt ovenfor som **Bilag 3** ovenfor, mens tilsvarende for ASKO,²¹ Magi og Giørtz følger vedlagt som:

Bilag 4: Årsberetning og årsregnskap for ASKO Norge AS

Bilag 5: Årsregnskap for Magi AS²²

²¹ Årsregnskap og årsberetning for NorgesGruppen er tilgjengelig på konsernets nettside

(<https://www.norgesgruppen.no/finans/finans-hjem/rapporter/#0>).

²² Ettersom Magi følger reglene i regnskapsloven for små foretak utsteder ikke selskapet årsberetning, jf. regnskapsloven § 2-1.

Bilag 6: Årsberetning og årsregnskap for H I Giørtz Sønner AS

13 FORRETNINGSCHEMMEIGHETER

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

Bilag 7: Begrunnelse for forslag til offentlig versjon

Bilag 8: Forslag til offentlig versjon av konkurransemeldingen

Oslo, 8. november 2025

WIKBORG REIN ADVOKATFIRMA AS

Preben Milde Thorbjørnsen