
Melding av foretakssammenslutning

Brødrene A. & O. Johansen A/S'

ervert av enekontroll over

Elektroimportøren AS

3. juli 2026

OFFENTLIG VERSJON

1 KONTAKTINFORMASJON

1.1 Foretaket som erverver kontroll

Navn: Brødrene A. & O. Johansen A/S
Org.nr.: CVR-58210617
Kontaktperson: Per Toelstang
Telefonnummer: +45 533 601 63
E-post: pto@ao.dk
Adresse: Rørvang 3, 2620 Albertslund, Danmark

1.2 Representant

Navn: Wikborg Rein Advokatfirma AS
Kontaktperson: Elin Gildberg Opheim / Preben Milde Thorbjørnsen
Adresse: Postboks 1513 Vika, 0117 Oslo
Telefonnummer: +47 481 39 096 / +47 416 49 340
E-post: ego@wr.no / pmt@wr.no

1.3 Målselskap

Navn: Elektroimportøren AS
Org.nr.: 913 250 524
Adresse: Nedre Kalbakkvei 88B, 1081 Oslo, Norge

2 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

(1) Foretakssammenslutningen gjelder Brødrene A. & O. Johansen A/S ("**A&O**") sitt erverv av enekontroll over Elektroimportøren AS ("**Elektroimportøren**").

(2) A&O inngikk den 3. juli 2026 en avtale med Elektroimportøren om tilbud om erverv av samtlige aksjer i selskapet. Ettersom Elektroimportøren er notert på Euronext Growth Oslo vil transaksjonen struktureres i to ledd. Først fremsatte A&O samme dato et tilbud om kjøp av aksjer fra samtlige eksisterende aksjeeiere i Elektroimportøren. Av disse har 46,65 prosent allerede gitt forhåndsaksept til A&O.

(samlet "**Transaksjonen**").

(3) Tilbudsdokumentet fremsatt for aksjeeiere i Elektroimportøren er inntatt som:

Bilag 1: Tilbudsdokument datert 3. juli 2026

(4) Gjennom ervervet av samtlige (eller majoriteten) av aksjene vil A&O på varig grunnlag erverve enekontroll over Elektroimportøren, jf. konkurranseloven § 17.

(5) Den strategiske og økonomiske begrunnelsen for Transaksjonen er

- (6) Foretakssammenslutningen er ikke meldepliktig til andre konkurransemyndigheter enn Konkurransetilsynet. Transaksjonen planlegges gjennomført når godkjenning fra Konkurransetilsynet foreligger.

3 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE

3.1 Foretak som erverver kontroll – Brødrene A. & O. Johansen A/S

- (7) A&O er et dansk selskap som er børsnotert på Nasdaq Copenhagen. Selskapet har sitt hovedkontor i Albertslund (Danmark) og hadde 1 070 ansatte i 2025.¹
- (8) Selskapet kontrolleres i dag av Niels Axel Johansen og Lili Johansen (67 %) gjennom selskapet A&O Johansen A/S (via Avenir Invest ApS). Disse kontrollerer ingen andre selskaper enn A&O.
- (9) A&O er en grossistkjede som distribuerer tekniske installasjonsmaterialer innen VVS, elektro og verktøy. Sortimentet er strukturert innen fem produktkategorier: (i) VVS-produkter (såkalt HVAC), herunder produkter innen vann, varme, ventilasjon, sanitær, avløp og kjøling; (ii) elektriske produkter, herunder kabler og ledninger, stikkontakter og brytere, armaturer, lyskilder, tavler og automasjonsutstyr; (iii) verktøy og tilbehør, herunder håndverktøy, elektroverktøy, arbeidsklær og sikkerhetsutstyr; (iv) VA og gass (vann- og avløpsprodukter samt gasstekniske produkter); og (v) øvrige installasjonsmaterialer.
- (10) Selskapet betjener primært B2B-segmentet (profesjonelle kunder), men har også et voksende B2C-segment rettet mot forbrukere. I Danmark og Sverige skjer salget gjennom 63 fysiske butikker og nettbutikker, mens salget i Norge utelukkende skjer gjennom A&Os fem nettbutikker.
- (11) A&O kontrollerer per i dag selskapene (i) Designkupp AS ("**Designkupp**"), (ii) AO Sverige AB, (iii) VVSochBad Sverige AB, og (iv) AO Workwear AS.² Av disse selskapene er det kun Designkupp som har virksomhet i Norge.³ Dette selskapet selger tekniske installasjonsmaterialer til norske kunder gjennom nettbutikkene angitt nedenfor.
- www.vvskupp.no – som tilbyr et bredt utvalg VVS-produkter primært til bad og kjøkken til forbrukere. Dette inkluderer også noen elektroprodukter, slik som kabler og ledninger, stikkontakter, lampeuttak, mv.
 - www.billigvvs.no – som tilbyr et bredt utvalg VVS-produkter primært til bad, kjøkken og vaskerom til forbrukere. Dette inkluderer også noen elektroprodukter, slik som kabler og ledninger, stikkontakter, ladestasjoner, lampeuttak, mv.
 - www.lysoglamper.no – som tilbyr ulike typer lamper og belysning, slik som vegg-, tak-, gulv- og bordlamper, lampeskjermer og LED-pærer, til forbrukere. Det tilbys også i begrenset grad tilhørende elektroprodukter, som ledninger og brytere.

¹ Hvorav åtte var lokalisert i Norge.

² For ordens skyld opplyses det om at A&O også har ervervet samtlige aksjer i selskapene JMV Cables A/S og JMV Cables AB, som er en dansk kabelgrossist som importerer og videreselger et sortiment innen kabler til profesjonelle kunder i Danmark. Denne transaksjonen er betinget av godkjenning fra danske konkurransemyndigheter, og er for tiden under behandling av Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, se <https://kfst.dk/nyheder/kfst/nyheder/offentliggoerelser/2026/20260609-markedshoering-broedrene-ao-oensker-at-overtage-jmv-cables>.

³ Designkupp (org.nr. 988 698 571) ble ervervet av A&O i 2024 og fusjonert med A&Os datterselskaper Billig VVS AS og Lampeguur AS i 2025.

- (12) I tillegg selger A&O arbeidsklær i Norge gjennom nettbutikkene www.billige-arbeidsklaer.no og www.pro-dress.no.
- (13) A&O er ikke medlem av bransjeorganisasjoner i Norge.
- (14) Ytterligere informasjon om A&O kan finnes på <https://ao.dk/om-ao/fakta-om-ao>.

3.2 Målselskapet – Elektroimportøren AS

- (15) Elektroimportøren er et norsk selskap som er børsnotert på Euronext Growth Oslo. Selskapet er ikke kontrollert av noen enkeltaktør, og den største eieren er i dag WQZ Investment Group LTD (18 %). Elektroimportøren har sitt hovedkontor i Oslo og hadde 575 ansatte i 2025.
- (16) Elektroimportøren tilbyr et bredt utvalg elektroprodukter til profesjonelle kunder og forbrukere, herunder produkter innen elektromateriell, smarthus, ventilasjon, elbilladere, belysning, varme, verktøy, kabler, energi, mv. Selskapet selger elektroprodukter i Norge gjennom sine 32 varehus og via sin nettbutikk.⁴
- (17) Virksomheten i Elektroimportøren utøves primært gjennom det heleide selskapet Elektroimportøren Norge AS. I tillegg kontrollerer selskapet de heleide datterselskapene (i) Elektroimportøren Holding AS, (ii) Namron AS ("**Namron**"), (iii) Spoton AS ("**Spton**"), (iv) Elbutik Scandinavia AB, og (v) Enelco AB. Utover Elektroimportøren, har følgende selskaper virksomhet i Norge:
 - **Namron** – som utvikler og produserer produkter eksklusivt for Elektroimportøren, herunder elektroprodukter innen belysning, varme, kabler, smarthusløsninger og annet elektromateriell. Namron ivaretar også grossistfunksjonene for Elektroimportøren.
 - **Spton** – som er en digital plattform som tilbyr kundene bestilling av produkter og tjenester, inkludert montering, fra sertifiserte elektrikere til en fast pris. Spton utfører ikke elektroinstallasjonen selv, men kobler kundene med installatørene, samt tilbyr en digital bestillingsløsning med forutsigbare kostnader og garantert fagmessig utførelse.
- (18) Elektroimportøren er medlem av bransjeorganisasjonen Elektroforeningen (EFO) i Norge.
- (19) Ytterligere informasjon om Elektroimportøren kan finnes på <https://www.elektroimportoren.no/om-oss/om/Document.html>.

⁴ Selskapet har i tillegg to fysiske butikker i Sverige, og er i forhandling om åpningen av ytterligere fire butikker i Norge og Sverige.

4 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT I NORGE

(20) En oversikt over partenes omsetning og driftsresultat for 2025 i Norge fremgår nedenfor.

Tabell 1: Partenes omsetning og driftsresultat for 2025

Selskap	Omsetning (MNOK)	Driftsresultat (MNOK)
A&O (konsern)		N/A ⁵
Designkupp		
Elektroimportøren		

5 HORISONTALT OVERLAPPENDE MARKEDER

5.1 Innledning

- (21) Elektroimportøren tilbyr elektroprodukter til profesjonelle kunder og forbrukere i Norge gjennom sine fysiske butikker og en nettbutikk. Dette omfatter en rekke ulike produkttyper og -kategorier. Selskapet tilbyr tusenvis av unike varelinjer, herunder kabler, brytere, klimaregulering, sensorer, solcelleprodukter, stikkontakter, verktøy, mv.
- (22) A&O tilbyr primært VVS-produkter (herunder produkter innen vann, varme, ventilasjon, sanitær, avløp og kjøling) til forbrukere i Norge gjennom sine nettbutikker. Selskapet tilbyr også et visst utvalg av elektroprodukter sammen med VVS-produktene, samt produkter for belysning. I tillegg selger A&O arbeidsklær. Partene har dermed helt ulike forretningsmodeller og produktbredde, og kan ikke anses for å være direkte (eller nære) konkurrenter.
- (23) Det foreligger likevel et potensielt overlapp mellom partene innen salg av enkelte byggevarer.

5.2 Markedsavgrensning

5.2.1 Det relevante produktmarkedet

- (24) Partene er ikke kjent med at Konkurransetilsynet har tatt endelig stilling til markedsavgrensningen for salg av installasjonsprodukter.
- (25) EU-kommisjonen har vurdert at det, innenfor en overordnet kategori for byggevarer, foreligger et eget marked for salg av installasjonsprodukter.⁶ Dette markedet har blitt vurdert som adskilt fra markedene for henholdsvis (i) VVS og (ii) verktøy og utstyr.⁷ Kommisjonen har også vurdert en ytterligere segmentering av markedet for installasjonsprodukter basert på produktkategorier, nærmere bestemt egne markeder for salg av henholdsvis (i) elektroprodukter og (ii) varme-, klima- og ventilasjonsprodukter (HVAC), uten å konkludere.⁸ Tilsvarende har Kommisjonen vurdert om markedet for verktøy og utstyr må segmenteres ytterligere etter produktkategorier, herunder et marked for arbeidsklær og personlig

⁵ A&O beregner ikke driftsresultat i Norge konkret.

⁶ Se eksempelvis sakene M.10164, CVC / STARK Group, avsnitt 12, M.7910, Kesko / Onninen, avsnitt 21, og M.9644, Nordstjernen / Momentum Group, avsnitt 13 til 21.

⁷ Se eksempelvis sakene M.10164, CVC / STARK Group, avsnitt 19, 23 og 24, M.9644, Nordstjernen / Momentum Group, avsnitt 13 til 21, og M.7785, Triton / Imtech Nordic, avsnitt 13. Dette er også i tråd med praksis fra Konkurransetilsynet knyttet til VVS-produkter, se vedtak 2004-32, Ahlsell Holding AB / AS Bergens Rørhandel / AS Stavanger Rørhandel, side 3.

⁸ Se eksempelvis sakene M.10164, CVC / STARK Group, avsnitt 13, 17 og 20 til 23, og M.7457, CVC / Paroc, avsnitt 23 til 25.

verneutstyr.⁹

- (26) Videre har Kommisjonen også vurdert en segmentering basert på kundegrupper, herunder (i) grossistsalg til detaljhandel, (ii) detaljsalg til profesjonelle kunder, og (iii) detaljsalg til forbrukere, uten å konkludere.¹⁰ Kommisjonen har dessuten vurdert hvorvidt markedet må segmenteres ytterligere basert på forhandlertype, da enkelte utsalgssteder kan anses som spesialistforhandlere mens andre tilbyr en bred "one-stop-shop" for alle typer installasjonsprodukter.¹¹ Den endelige konklusjonen har imidlertid også her blitt holdt åpen.
- (27) Etter partenes oppfatning opererer partene i ulike produktmarkeder, da A&O primært er en tilbyder av VVS-produkter i Norge, mens Elektroimportøren tilbyr et fullsortiment av elektroprodukter. Selv om A&O selger en begrenset andel elektroprodukter, mener partene at disse produktene inngår i samme marked som A&Os salg av VVS-produkter, da disse vil selges til kunder som oppsøker A&O som en VVS-forhandler. Partene retter seg dermed mot ulike kundegrupper. Det samme gjør seg gjeldende for Elektroimportørens begrensede salg av VVS-produkter (som varmekabler), hvilket retter seg mot kunder som oppsøker Elektroimportøren som en elektroforhandler. Det foreligger følgelig ikke et overlapp mellom partene innen salg av installasjonsprodukter eller VVS-produkter.¹²
- (28) Ettersom Transaksjonen uavhengig av markedsavgrensningen ikke vil hindre effektiv konkurranse i betydelig grad, er det uansett ikke nødvendig å ta endelig stilling til markedsdefinisjonen på dette punktet. Da A&O også har noe separat salg av belysning gjennom nettbutikken LysogLamper, vil partene for ordens skyld likevel fremlegge informasjon knyttet til et hypotetisk overlappende marked for salg av elektroprodukter.¹³ Siden A&O ikke har salg av slike produkter rettet mot profesjonelle kunder, vil markedet for denne meldingens formål avgrenses til salg av elektroprodukter til forbrukere.¹⁴
- (29) Videre tilslutter partene seg Kommisjonens vurdering at salg av arbeidsklær utgjør et eget marked adskilt fra blant annet verktøy, da verktøy og arbeidsklær ikke vil være substitutter fra konsumentenes perspektiv. Gitt at Elektroimportøren kun tilbyr verktøy, mens A&O kun tilbyr arbeidsklær i Norge, foreligger det ikke overlapp mellom partene innen salg av verktøy og utstyr.

5.2.2 *Det relevante geografiske markedet*

- (30) Kommisjonen har i en rekke avgjørelser vurdert at markedene for salg av byggevarer er nasjonale eller lokale, uten å trekke en endelig konklusjon.¹⁵ Konkurransetilsynet har i avgjørelsen fra 2004 lagt til grunn at markedet for VVS-produkter er av lokal utstrekning, på

⁹ Se eksempelvis sak M.9644, Nordstjernan / Momentum Group, avsnitt 13 til 21.

¹⁰ Se eksempelvis sakene M.4050, Goldman Sachs / Cinven / Ahlsell, avsnitt 8 til 13, M.10164, CVC / STARK Group, avsnitt 13 og 20, og M.7910, Kesko / Onninen, avsnitt 17 og 21.

¹¹ Se eksempelvis sak M.10164, CVC / STARK Group, avsnitt 11.

¹² For ordens skyld nevnes det at EU-kommisjonen i tillegg har vurdert at det foreligger et eget (nasjonalt) oppstrømsmarked for innkjøp av installasjonsprodukter fra produsenter, samt at dette markedet må segmenteres etter produktkategori, se eksempelvis sak M.8469, Sonepar Italia / Sacchi, avsnitt 14 til 16. A&O forestår primært innkjøp for konsernet fra Danmark, og hadde i 2025 derfor kun et helt ubetydelig innkjøp av elektroprodukter i Norge (om lag NOK [REDACTED]). Dette innkjøpet var ikke direkte fra produsenter, men fra [REDACTED] A&O er derfor ikke aktiv i et oppstrømsmarked for innkjøp av elektroprodukter i Norge, og det foreligger derfor ingen overlapp mellom partene i et slik potensielt marked.

¹³ Det bemerkes for ordens skyld at dersom markedet avgrenses ytterligere etter forhandlertype vil det ikke foreligge overlapp mellom partene, da Elektroimportøren tilbyr en "one-stop-shop" innen elektroprodukter, mens A&O kun tilbyr enkelte elektroprodukter.

¹⁴ Selv om også profesjonelle kunder kan handle på A&Os norske nettbutikker, har ikke A&O virksomhet knyttet til salg til slike kunder spesifikt. Disse kundene vil kjøpe VVS- og elektroprodukter på samme vilkår som forbrukere.

¹⁵ Se eksempelvis sak M.10164, CVC / STARK Group, avsnitt 25 til 32.

grunnlag av viktigheten av nærhet til kundene, men åpnet samtidig for at markedet hadde visse regionale og nasjonale aspekter.¹⁶

- (31) En lokal (eller regional) markedsavgrensning er ikke relevant for denne meldingens formål. Både Kommisjonens og Konkurransetilsynets praksis knyttet til lokale markeder, relaterer seg utelukkende til grossister med fysiske utsalgssteder, hvor kundens geografiske nærhet til utsalgsstedet er avgjørende for valget av forhandler.¹⁷ A&O har imidlertid ingen fysiske butikker i Norge (kun et lager i Sarpsborg) og driver utelukkende salg gjennom sine norske nettbutikker. Selskapets kundebase er følgelig landsdekkende og selskapets konkurransemessige tilstedeværelse er ikke begrenset til et lokalt marked.
- (32) Partene legger derfor til grunn at det relevante markedet, for denne meldingens formål, er nasjonalt i utstrekning.

5.3 Konkurranseanalyse – markedet for salg av elektroprodukter til forbrukere i Norge

- (33) Som redegjort for ovenfor er det partenes oppfatning at A&O og Elektroimportøren ikke har overlappende virksomhet i et marked for salg av elektroprodukter. For ordens skyld har partene likevel i det følgende fremlagt informasjon om et hypotetisk overlappende marked innen salg av elektroprodukter til forbrukere i Norge.
- (34) Etter Elektroimportørens beste estimat ble det solgt elektroprodukter til forbrukere for om lag MNOK [REDACTED] i Norge i 2025.¹⁸ Elektroimportørens salg av slike produkter til forbrukere utgjorde om lag MNOK [REDACTED] i 2025, mens A&Os salg til slike kunder var på om lag MNOK [REDACTED] i 2025. Elektroimportørens markedsandel var dermed på om lag [REDACTED] prosent, mens A&Os markedsandel var helt ubetydelig (under [REDACTED] prosent). Dette i seg selv viser at partene ikke vil oppnå noen form for markedsrett etter Transaksjonen.
- (35) Markedet for salg av elektroprodukter til forbrukere i Norge er videre preget av sterk konkurranse mellom en rekke forskjellige aktører av ulik størrelse, som Clas Ohlson, Elkjøp, Power, Biltema og Maxbo, samt flere aktører som kun selger produkter over nett, som Elhandel.no, Eldirekte.no og Stikkontakten.no. En oversikt over de største aktørene innen salg av elektroprodukter, herunder deres estimerte markedsandel, er inntatt nedenfor.

Tabell 2: Oversikt over utvalgte aktører i det relevante markedet

Selskap	Estimert markedsandel
Clas Ohlson	[REDACTED]
Elkjøp	[REDACTED]
Jula	[REDACTED]
Biltema	[REDACTED]
Megaflis	[REDACTED]
Power	[REDACTED]
Online aktører	[REDACTED]
Andre	[REDACTED]

¹⁶ Se vedtak 2004-32, Ahlsell Holding AB / AS Bergens Rørhandel / AS Stavanger Rørhandel, side 5.

¹⁷ Se eksempelvis sak M.10164, CVC / STARK Group, avsnitt 25 til 32.

¹⁸ Dette estimatet bygger på offentlig tilgjengelig informasjon om omsetningen til et utvalg aktører aktive i dette markedet, sammenholdt med Elektroimportørens antakelser av hvor stor andel av dette som er relatert til salg av elektroprodukter.

- (36) Samtlige av disse aktørene vil fortsette å utøve et betydelig konkurransepress på partene etter Transaksjonen. Transaksjonen vil ikke medføre at Elektroimportørens markedsandel endres i nevneverdig grad, slik at konkurrentbildet i markedet i vesentlig grad vil forbli uendret.
- (37) I tillegg er etablerings- og ekspansjonshindringene i markedet lave. Fremveksten av nettbaserte forhandlere (slik som Elhandel.no) gjør at en ny aktør kan etablere seg uten nevneverdige kostnader. Fysiske lokaler, lager og hentesteder kan leies rimelig i tilknytning til byer og knutepunkt, samt at distribusjonstjenester kan kjøpes fra eksisterende fraktselskaper. Det er i tillegg relativt enkelt å inngå innkjøpsavtaler med elektrogrossister eller direkte med produsenter av elektroprodukter. Ettersom produktene i markedet også i relativt stor grad er standardiserte, kan kundene enkelt substituere mellom ulike leverandører (hvilket de også gjør ved å handle med ulike forhandlere parallelt). Trussel om nyetablering vil derfor også fortsette å disiplinere partene etter Transaksjonen.
- (38) Endelig er det klart at partene ikke kan anses som nære konkurrenter. A&O selger primært VVS-produkter over nett, mens Elektroimportøren er en elektrogrossist med et betydelig produktsortiment som selges i varehus over store deler av Norge. Partene har derfor helt forskjellige forretningsmodeller og produktbredde.
- (39) Foretakssammenslutningen vil derfor ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i et marked for salg av tekniske installasjonsprodukter til forbrukere i Norge, jf. konkurranseloven § 16, første ledd.

5.4 Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

- (40) A&O og Elektroimportøren sine fem viktigste konkurrenter og leverandører i det relevante markedet er inntatt nedenfor.¹⁹

Tabell 3: Liste over partenes viktigste konkurrenter og leverandører innen salg av elektroprodukter til forbrukere i Norge

Kategori	A&O	Elektroimportøren
Konkurrent		
Leverandør		

¹⁹ Det bemerkes for ordens skyld at partenes kunder i markedet for salg av tekniske installasjonsprodukter til forbruker består av en rekke privatpersoner som hver står for en liten andel av totalkjøpet. Av den grunn har ikke partene identifisert noen konkrete enkeltkunder som er spesielt viktige i dette markedet.

6 INGEN VERTIKALT OVERLAPPENDE ELLER BERØRTE MARKEDER

- (41) Elektroimportøren er gjennom datterselskapet Namron også potensielt aktiv i et oppstrømsmarked for utvikling og produksjon av elektroprodukter. Selskapet selger imidlertid varene sine eksklusivt til Elektroimportøren og tilbyr ikke produktene til tredjeparter i markedet. Det foreligger således per i dag ingen vertikal overlapp mellom Namrons produksjon av elektroprodukter og A&O sitt salg av slike produkter i nedstrømsmarkedet.
- (42) Det foreligger i ytterste fall et potensielt begrenset vertikalt overlapp. Da markedsandelene til Namron og A&O under enhver omstendighet er betydelig lavere enn 30 prosent, gir dette uansett ikke opphav til vertikalt overlappende (eller berørte) markeder, jf. konkurranseloven § 18a, første ledd, bokstav f).
- (43) Tilsvarende inngår ikke Spotons plattformsalg av installerte elektroprodukter til forbrukere i samme verdikjede som A&Os virksomhet. Det foreligger derfor heller ingen vertikale overlapp mellom A&O og virksomheten som utøves av Spoton.²⁰

7 EFFEKTIVITETSGEVINSTER

- (44) [REDACTED] Foretakssammenslutningen vil uansett ikke ha negative virkninger på konkurransen som eventuelle effektivitetsgevinster skal måles opp mot.

8 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

- (45) Årsberetning og årsregnskap for 2025 for A&O og Elektroimportøren, samt årsregnskap for 2024 for Designkupp,²¹ følger vedlagt som:

Bilag 2: Årsberetning og årsregnskap for Brødrene A. & O. Johansen A/S

Bilag 3: Årsregnskap for Designkupp AS

Bilag 4: Årsberetning og årsregnskap for Elektroimportøren AS

9 FORRETNINGSHEMMELIGHETER

- (46) 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

²⁰ Se eksempelvis EU-kommisjonens retningslinjer for ikke-horisontale fusjoner, avsnitt 4.

²¹ Ettersom Designkupp følger reglene i regnskapsloven for små foretak utsteder ikke selskapet årsberetning, jf. regnskapsloven § 2-1.

Oslo, 3. juli 2026

WIKBORG REIN ADVOKATFIRMA AS

Elin Gildberg Opheim