

Oslo 9.2.2024

Rolf Olsen Engros A/S  
Økern Torgvei 3  
0580 Oslo  
E-mail: post@rolsenengros.no

Nærings- og fiskeridepartementet  
Postboks 8090 Dep  
0032 Oslo

## Hørings svar:

### Forslag om forbud mot konkurranseskadelige forskjeller i innkjøpspriser

Jeg vil benytte denne anledningen til å uttrykke Rolf Olsen Engros sin mening som enkeltstående grossist i om forslaget som ble lagt fram av Regjeringen 15.12.2023.

Rolf Olsen Engros AS ble stiftet i 1927 av Rolf Olsen. Min far Mehmet Ali Aslan kjøpte opp firmaet av barnebarnet til Rolf Olsen i år 2000. I dag driver jeg, Benjamin Aslan, sammen med mine søsken, firmaet videre ved hjelp av vår far. Utviklingen av varetilgangen de siste årene har ført til svekkelse i varestrømmen til oss. Det har blitt vanskeligere å få tilgang på varer til konkurransedyktige priser. Fremtiden vår ser dyster ut dersom situasjonen ikke endrer seg.

Vi har jevnlig kontakt med flere deler av markedet innenfor storhusholdning og dagligvarebransjen. Ved gjentatte anledninger har vi mottatt forespørsler om en rekke varer som selges på kjedenes butikker og hos ASKO fra selvstendige dagligvarebutikker og storhusholdningskunder. Rolf Olsen har forsøkt å komme i kontakt med flere leverandører av kolonialvarer som selges i kjedebutikker og gjennom ASKO. Da har vi opplevd urimelige tilbud på innkjøpspriser som gjør det umulig for oss å konkurrere. Dette er varer som ASKO kan tilby til en gunstigere pris enn leverandøren til ASKO er villig til.

Et tilfeldig valgt eksempel på dette er et tilbud vi fikk fra leverandøren [REDACTED]

[REDACTED] i oktober 2023:

Prisen vi ble tilbudt av leverandøren var [REDACTED] pr spann ved uttak av fulle paller.

Prisen fra ASKO uten rabatter var [REDACTED] pr spann.

Det er vanskelig å forstå hvorfor det skal koste [REDACTED] mer pr. spann når vi selv henter en hel pall fra leverandørens lager. Spannet vi kjøper fra ASKO skal tross alt først fraktes fra leverandørens lager til ASKOs lager på Vestby. Deretter skal pallen eller pallene [REDACTED] plasseres i en hylle på

lageret før det ene spannet blir plukket på lageret og sendt fraktfritt sammen med andre varer til Økern.

Slik prisdiskriminering bidrar til dårligere konkurranse i markedet. Dersom vi får tilgang til flere produkter til priser på linje med de store aktørene, vil dette bidra til sunn konkurranse i markedet. Dette vil resultere i en prisnedgang på alle produkter.

Vi har ikke påslag i nærheten av samme grad som de store kjedene har grunnet vår effektive og rimelige drift. Det samme gjelder naturligvis alle andre selvstendige aktører.

Med vennlig hilsen

Benjamin Aslan