

**MELDING OM FORETAKSSAMMENSLUTNING**

Norsk Gjenvinning AS – Avfall Sør Bedrift AS

**Norsk Gjenvinning AS'**

**erverv av**

**Avfall Sør Bedrift AS**

i medhold av konkurranse-loven §§ 18 og 18a,  
jf. forskrift av 11. desember 2013 nr. 1455.

Advokatfirmaet Wiersholm AS  
Postboks 1400 Vika  
0115 Oslo

28. januar 2014



## Innhold

1.	INNLEDNING .....	4
2.	KONFIDENSIALITET OG OVERSIKT OVER VEDLEGG.....	4
3.	MELDER.....	5
3.1	Melder .....	5
3.2	Kontaktperson/representant.....	5
4.	ØVRIGE INVOLVERTE FORETAK .....	5
5.	BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN .....	5
5.1	Beskrivelse av foretakssammenslutningen og hvordan den kom i stand .....	5
5.2	Beskrivelse av faktiske og juridiske forhold som er av betydning for muligheten til å utøve avgjørende og varig innflytelse (kontroll) over foretakets virksomhet.....	5
6.	BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN	6
6.1	Beskrivelse av de involverte foretakenes juridiske og organisatoriske struktur, og deres virksomhetsområder.....	6
6.1.1	Kjøper .....	6
6.1.2	Målselskap – Avfall Sør Bedrift AS .....	7
6.2	Oversikt over eierinteresser de involverte foretakene har utenfor konsernet, men innenfor de virksomhetsområder som berøres av foretakssammenslutningen.....	7
6.3	Hver av de involverte foretakenes omsetning og driftsresultat i Norge siste regnskapsår .....	8
6.4	Bransjeorganisasjoner de involverte foretakene eventuelt er medlem av .....	8
7.	MARKEDER SOM BERØRES AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN .....	8
7.1	Innledning.....	8
7.2	Beskrivelse av sektoren .....	8
7.2.1	Innledning.....	8
7.2.2	Nærmere om verdikjeden for innsamling og behandling av næringsavfall.....	9
7.2.3	Kontraktene .....	11
7.3	Avgrensning av relevante markeder .....	12
7.3.1	Relevante produktmarkeder .....	12
7.3.2	Relevant geografisk marked .....	15
7.4	Oversikt over tilgrensende produktmarkeder .....	15
8.	MARKEDSSTRUKTUREN I DE BERØRTE MARKEDENE.....	15
8.1	Aktørenes samlede omsetning .....	15
8.2	De involverte foretakenes årlige omsetning og antatte markedsandeler .....	16
8.2.1	Innsamling av næringsavfall.....	16
8.2.2	Nedstrøms håndtering av avfall.....	17
8.3	De vanligste salgskanalene i de berørte markedene.....	18
8.4	De viktigste samarbeidsavtalene som er inngått i de berørte markedene.....	18

8.5	Etterspørselsstrukturen i de berørte markedene .....	19
8.5.1	Hvilken utviklingsfase befinner markedet seg i (er det under oppstart, ekspansjon, fullt utviklet eller i tilbakegang)? .....	19
8.5.2	Hva påvirker etterspørernes valg av produkt/leverandør i de berørte markedene, f.eks. merkevarelojalitet og produktdifferensiering.....	19
8.5.3	I hvilken grad skifter etterspørerne leverandør/merke .....	19
8.5.4	Kunder eller kundegruppers forhandlingsstyrke.....	19
8.5.5	I hvilken utstrekning benyttes eneforhandleravtaler og andre langsiktige leveringsavtaler? .....	20
8.6	Betydningen av forskning og utvikling for produktutviklingen i de berørte markedene.....	20
8.7	Hvilke virkninger foretakssammenslutningen antas å ha for markedsstrukturen i de berørte markedene .....	20
9.	INFORMASJON OM KONKURRENTER I DE BERØRTE MARKEDENE .....	21
9.1	Beskrivelse av partenes viktigste konkurrenter .....	21
9.1.1	Innsamling av næringsavfall.....	21
9.1.2	Nedstrøms håndtering av avfall.....	23
9.2	Markedsandeler – konkurrenter .....	24
9.2.1	Innledning.....	24
9.2.2	Innsamling av næringsavfall.....	24
9.2.3	Nedstrøms håndtering av avfall.....	25
9.3	Foretakssammenslutningens virkninger for konkurrentene .....	25
10.	INFORMASJON OM KUNDER I DE BERØRTE MARKEDENE.....	25
10.1	Innsamling av næringsavfall.....	25
10.2	Nedstrøms håndtering av avfall.....	27
10.3	Foretakssammenslutningens virkning for kundene.....	29
11.	INFORMASJON OM LEVERANDØRER I DE BERØRTE MARKEDER.....	29
11.1	Oversikt over partenes viktigste leverandører .....	29
11.2	Foretakssammenslutningens virkninger for leverandørene.....	31
12.	ETABLERING OG EKSPANSJON I DE BERØRTE MARKEDENE.....	31
13.	VERTIKALT FORBUNDNE MARKEDER HVOR PARTENE HAR EN MARKEDSANDEL SOM OVERSTIGER 30 % PÅ ETT AV MARKEDENE .....	31
14.	EFFEKTIVITETSGEVINSTER .....	31
15.	OPPLYSNINGER OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN ER UNDERLAGT TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER .....	32
16.	SENESTE VERSJON AV AVTALEN OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN MED BILAG32	
17.	DE INVOLVERTE FORETAKENES SISTE ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP .....	32

## 1. INNLEDNING

Foretakssammenslutningen gjelder Norsk Gjenvinning AS' erverv av 100 % av aksjene i Avfall Sør Bedrift AS.

Foretakssammenslutningen ble meldt til Konkurransetilsynet ved alminnelig melding av 13. desember 2013. I brev av 30. desember 2013 ble Norsk Gjenvinning AS pålagt å inngi fullstendig melding. Konkurransetilsynet har oppfordret til at meldingen oppfyller kravene i ny konkurranseloven § 18a og Norsk Gjenvinning AS har valgt å etterkomme denne oppfordringen. Meldingen inngis således i tråd med konkurranseloven (krrl.) §§ 18 og 18a, jf. forskrift av av 11. desember 2013 nr. 1455.

## 2. KONFIDENSIALITET OG OVERSIKT OVER VEDLEGG

Meldingen inneholder forretningshemmeligheter som det er av konkurransemessig betydning å hemmeligholde. Slik informasjon bes unntatt offentlighet og er merket med dobbel understrekning i teksten. Vedlegg som er merket "Konfidensielt Vedlegg ..." bes unntatt offentlighet i sin helhet.

For ordens skyld er inntatt en fullstendig oversikt over vedlegg til meldingen:

Vedlegg	Beskrivelse	Konfidensielt overfor tredjeparter	Konfidensielt <i>inter partes</i>
Konfidensielt Vedlegg 1	Beskrivelse av Altor-fondene	X	X
Vedlegg 2	Beskrivelse av Altor-fondenes porteføljeselskaper		
Vedlegg 3	Organisasjonskart Norsk Gjenvinning		
Konfidensielt Vedlegg 4	Omsetning Altor-fondene	X	X
Konfidensielt Vedlegg 5	Eksempler langsiktige leveringsavtaler - Norsk Gjenvinning	X	X
Konfidensielt Vedlegg 6	Eksempler langsiktige leveringsavtaler - ASB	X	X
Vedlegg 7	Oversikt over mottaksanlegg Agder/Rogaland		
Vedlegg 8	Aksjekjøpsavtale vedrørende kjøp av samtlige aksjer i Avfall Sør Bedrift AS	X	
Vedlegg 9	Årsregnskap 2012 POS Holding AS (kons.)		
Vedlegg 10	Årsregnskap 2012 Avfall Sør Bedrift AS		

**Tabell 1:** Oversikt vedlegg

### **3. MELDER**

#### **3.1 Melder**

Navn: Norsk Gjenvinning AS  
Org.nr.: 937 270 062  
Adresse: Postboks 567 Skøyen, 0214 Oslo  
Tlf.: 22 12 96 00  
Faks: 22 12 96 01  
E-post: post@norskgjenvinning.no

#### **3.2 Kontaktperson/representant**

Navn: Advokatfirmaet Wiersholm AS v/advokat Catherine Sandvig  
Adresse: Postboks 1400 Vika, 0115 Oslo  
Tlf.: 210 210 00  
Faks: 210 210 01  
E-post: [csa@wiersholm.no](mailto:csa@wiersholm.no)

### **4. ØVRIGE INVOLVERTE FORETAK**

Navn: Avfall Sør Bedrift AS  
Organisasjonsnummer: 889 107 502

### **5. BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN**

#### **5.1 Beskrivelse av foretakssammenslutningen og hvordan den kom i stand**

Foretakssammenslutningen gjelder Norsk Gjenvinning AS' erverv av 100 % av aksjene i Avfall Sør Bedrift AS. Transaksjonen er planlagt gjennomført snarlig etter Konkurransetilsynets godkjenning av foretakssammenslutningen.

Ervervet er hovedsakelig begrunnet ut fra de betydelige effektivitetsgevinster som kan oppnås i sammenslåingen med Norsk Gjenvinning.

Avfall Sør Bedrift AS er før transaksjonen eid av Avfall Sør AS, et selskap eid av kommunene Kristiansand, Songdalen, Søgne og Vennesla.

Parallelt med denne transaksjonen inngikk Norsk Gjenvinning AS en avtale med Avfall Sør AS som gir Avfall Sør AS en salgsoptjon av sin aksjepost på 14,3 % av aksjene i Retura Sør AS (org.nr. 984 560 907), jf. tidligere korrespondanse med tilsynet. Øvrige aksjonærer i Retura Sør har imidlertid valgt å utøve sin forkjøpsrett til denne aksjeposten.

#### **5.2 Beskrivelse av faktiske og juridiske forhold som er av betydning for muligheten til å utøve avgjørende og varig innflytelse (kontroll) over foretakets virksomhet**

Som nevnt er Avfall Sør Bedrift AS forutfor transaksjonen eid av Avfall Sør AS. Etter transaksjonen vil Norsk Gjenvinning AS eie 100 % av aksjene i Avfall Sør Bedrift AS og utøve enekontroll over foretaket.

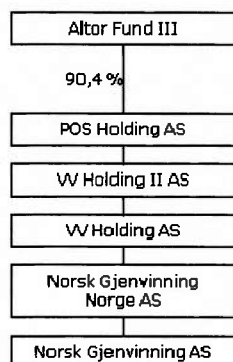
## 6. BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN

### 6.1 Beskrivelse av de involverte foretakenes juridiske og organisatoriske struktur, og deres virksomhetsområder

#### 6.1.1 Kjøper

##### 6.1.1.1 Innledning

Kjøper, Norsk Gjenvinning AS, er kontrollert av Altor Fund III:



POS Holding AS, VV Holding II AS og VV Holding AS er rene holdingselskaper. Ingen av de øvrige aksjonærene i POS Holding AS har stemmerettigheter utover det som tilsvarer eierandelen. Altor Fund III har således enekontroll over POS Holding AS.

##### 6.1.1.2 Altor

Altor Fund III har, før transaksjonen, (indirekte) enekontroll over Norsk Gjenvinning AS.

Altor-fondene består av tre private equity fond og deres porteføljeselskaper. De tre Altor fondene er (i) Altor 2003 Fund, med en kommitert kapital på MEUR 650, (ii) Altor Fund II, med en kommitert kapital på MEUR 1 150, og (iii) Altor Fund III, med en kommitert kapital på MEUR 2 000.

Mer informasjon om Altor-fondene er vedlagt som

#### **Konfidensielt Vedlegg 1:** Beskrivelse av Altorfondene

Altorfondenes porteføljeselskaper er aktive i ulike industrier. Utover Norsk Gjenvinning-gruppen, som er beskrevet ytterligere nedenfor, er det ingen av porteføljeselskapene som har overlappende aktivitet med målselskapet. En beskrivelse av Altorfondenes porteføljeselskaper er vedlagt som

#### **Vedlegg 2:** Beskrivelse av Altor-fondenes porteføljeselskaper

##### 6.1.1.3 Norsk Gjenvinning AS

Norsk Gjenvinning AS er eid 100 % av Norsk Gjenvinning Norge AS (konsernet omtales heretter samlet som "Norsk Gjenvinning"). Gruppens hovedkontor ligger på Lysaker. For en oversikt over Norsk Gjenvinning-konsernet vises til

#### **Vedlegg 3:** Organisasjonskart Norsk Gjenvinning

Norsk Gjenvinning er et landsdekkende konsern for tjenester innenfor rådgivning, entreprenørvirksomhet, industrielle tjenester, avfallstransport og avfallsbehandling.

Norsk Gjenvinnings virksomhet kan deles inn i følgende virksomhetsområder:

- Innsamling av husholdningsavfall; som består av innsamling av avfall fra private husholdninger;
- Innsamling av næringsavfall, som består av innsamling av avfall fra private og offentlige virksomheter, herunder blant annet blandet avfall, resirkulerbart papir, metaller, plast og trevirke, samt omlasting/grovsortering av næringsavfall og farlig avfall;
- Behandling av næringsavfall, hvor avfall, papir, metaller, plast og farlig avfall sorteres i ulike fraksjoner samt komprimeres og transporteres til materialgjenvinning, forbrenningsanlegg eller deponier.
- Industritjenester, som omfatter et mangfold av tjenester, herunder innsamling av farlig avfall, industriell rengjøring (for eksempel innvendig vask av tanker på industrianlegg, supplybåter etc.) og ad hoc-tjenester som skadebegrensende tiltak og opprydning ved ulykker; og
- Andre tjenester, som omfatter planlegging og utføring av rivningsprosjekter (herunder asbestsanering og PCB-sanering), tjenester til offshoreindustrien, makuleringstjenester, trading av avfall og, i svært begrenset omfang, drift av deponier.

Norsk Gjenvinning tilbyr sine tjenester som en totalleverandør i Agderfylkene og er aktiv i både oppstrøms- og nedstrømsmarkedet. I oppstrømsmarkedet benytter Norsk Gjenvinning i hovedsak innleide transporttjenester, men har også noen egne biler. I nedstrømsmarkedet opererer Norsk Gjenvinning to anlegg, Mjåvannsvegen 68 i Kristiansand (leid av NEG) og Industritoppen 14 i Arendal (leid av Agder Returpapir). Mjåvannsvegen 68 har betydelig ledig kapasitet.

For mer informasjon om Norsk Gjenvinning, se [www.norskgjenvinning.no](http://www.norskgjenvinning.no).

#### **6.1.2 Målselskap – Avfall Sør Bedrift AS**

Avfall Sør Bedrift AS ("ASB") tilbyr tjenester innenfor mottak, innsamling og behandling av næringsavfall innenfor privat og offentlig næringsvirksomhet i Kristiansand, Songdalen, Søgne og Vennesla kommuner.

ASB har i dag to mottaksanlegg; ett øst for Kristiansand (Sørlandsparken) og et vest for Kristiansand (Mjåvann industriområde i Songdalen kommune). I tillegg har ASB tilgang til Avfall Sør AS' anlegg på Støleheia. ASB driver også innsamling av avfall gjennom beholder- og containerløsninger.

ASB har en bilpark på en skapbil, en komprimatorbil og to mindre varebiler. Det meste av innsamlingen er outsourcet til transportselskap. Selskapet har 18 fast ansatte og 5 innleide.

ASB eier før transaksjonen 50 % av aksjene i Miljøpartner Sør AS. Disse aksjene selges imidlertid til Libir (Lillesand og Birkenes Interkommunale Renovasjonsselskap Libir Iks) forutfor transaksjonen og overtas således ikke av Norsk Gjenvinning.

#### **6.2 Oversikt over eierinteresser de involverte foretakene har utenfor konsernet, men innenfor de virksomhetsområder som berøres av foretakssammenslutningen**

Norsk Gjenvinning har en 30 % eierandel i Retura Norge AS. Østlandet Gjenvinning (50% eid av Norsk Gjenvinning) har en 5,01% eierandel i Retura Norge AS. Østlandet Gjenvinning har videre 66 % eierandel i Retura Glåma AS, som har 1 % eierandel i Retura Norge. Retura-samarbeidet er nærmere beskrevet nedenfor.

Verken Norsk Gjenvinning eller Altor-fondene har for øvrig virksomhet utenfor konsernet, men innenfor de virksomhetsområder som berøres av foretakssammenslutningen.

### **6.3 Hver av de involverte foretakenes omsetning og driftsresultat i Norge siste regnskapsår**

Da Altor-fondenes omsetning er å anse konfidensiell overfor både melder og målselskap, angis denne i konfidensielt vedlegg.

#### **Konfidensielt vedlegg 4: Omsetningsinformasjon Altor-fondene**

ASB hadde i 2012 en omsetning i Norge på MNOK 56,3 millioner og et driftsunderskudd på NOK 81 000.

### **6.4 Bransjeorganisasjoner de involverte foretakene eventuelt er medlem av**

Norsk Gjenvinning er medlem av Norsk Industri, NHO, Norsk Returmetallforening (NR), Avfall Norge og Norsk Forening for farlig avfall (NFFA).

ASB var medlem i Avfall Norge ut 2013. ASB er fortsatt medlem i Avfallsforum Sør.

## **7. MARKEDER SOM BERØRES AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN**

### **7.1 Innledning**

Både Norsk Gjenvinning og ASB tilbyr tjenester knyttet til avfallshåndtering. Partene har overlappende virksomhet innenfor innsamling og behandling av næringsavfall.

I pkt. 7.2 nedenfor gis en generell beskrivelse av avfallshåndteringssektoren. I pkt. 7.3 avgrenses de relevante markedene for hhv. innsamling av næringsavfall (oppstrømsmarkedet) og nedstrøms håndtering av avfall. I pkt. 7.4 gis en oversikt over partenes virksomhet i tilgrensende markeder.

### **7.2 Beskrivelse av sektoren**

#### **7.2.1 Innledning**

Avfallshåndtering knytter seg til innsamling og etterfølgende behandling av avfall og består av mange ulike aktiviteter fra selve innsamlingen til drift av forbrenningsanlegg, gjenvinningsanlegg og deponier.<sup>1</sup>

Som det fremgår nedenfor anser melder det riktig å avgrense separate markeder for hhv. innsamling og behandling av avfall. Innenfor innsamling av avfall sondres det mellom husholdningsavfall og næringsavfall.<sup>2</sup> Innsamling av husholdningsavfall er basert på store anbudskontrakter med et begrenset antall kunder (kommuner). Videre er varigheten på de kommunale kontraktene normalt lengre enn kontrakter for innsamling av næringsavfall, typisk 5-7 år sammenliknet med 1-2 år for næringsavfall.

Håndtering av husholdningsavfall er et kommunalt ansvar og omfatter henting av avfall (restavfall, papir etc.) hos private husholdninger og lokale returpunkter, den etterfølgende behandlingen av innsamlet avfall, innsamling av farlig avfall på hentepunkter på bensinstasjoner etc., samt drift av miljøstasjoner.

Innsamlingen av om lag 70 % av husholdningsavfallet er konkurranseutsatt, og både private og kommunale aktører konkurrerer om disse kontraktene. Det er imidlertid her tale om en ren logistikkoperasjon (transporttjeneste), hvor kommunene beholder

<sup>1</sup> 1. juli 2009 ble det innført forbud mot deponering av nedbrytbart avfall i Norge. Forbudet innebærer i hovedsak at det ikke er lov å deponere avfall som vil gjennomgå en forråtnelsesprosess og dermed slippe ut metangass. Selv om det er gitt tidsbegrensede dispensasjoner, har bruken av deponier gradvis blitt redusert.

<sup>2</sup> Med næringsavfall menes avfall fra offentlige og private virksomheter og institusjoner, jf. forurensningsloven § 27.



ierskapet til avfallet gjennom verdikjeden og er ansvarlige for den videre håndteringen. ASB er ikke aktive innenfor innsamling av husholdningsavfall. Dette markedet omtales derfor ikke nærmere her.

Mens kommunene kan velge om de vil konkurransesutsette innsamlingen av husholdningsavfallet, er all innsamling av næringsavfall konkurransesutt, enten avfallet kommer fra private eller offentlige virksomheter. Både Norsk Gjenvinning og ASB er aktive innenfor dette markedet.

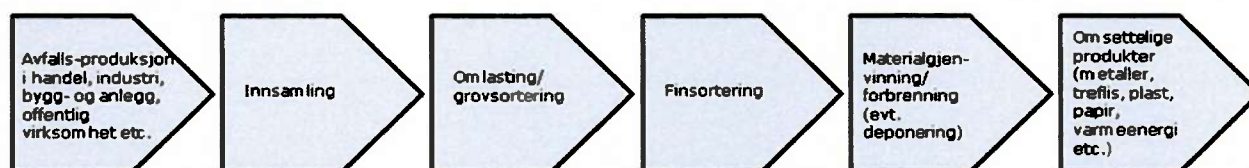
Dette markedet er særpreget ved at det er uklare overganger mellom ulike ledd i verdikjeden, samt at konkurrenter tilbyr ulike tjenestetilbud. På denne bakgrunn mener vi at det mest oversiktlige overblikk over berørte markeder gis ved først å foreta en gjennomgang av den fysiske verdikjeden, før vi går inn på ulike kontrakter som benyttes.

For ordens skyld presiseres at avfallshåndtererne både konkurrerer om innkjøp fra næringskunder (oppstrøms) og om leveranser til avtagere av egne produkter (nedstrøms).

### 7.2.2 Nærmere om verdikjeden for innsamling og behandling av næringsavfall

Næringsavfall består av flere hundre ulike typer avfall ("fraksjoner"), hvor blandet avfall, papir/papp, metall, trevirke, plast, masser som sand, stein, grus), organisk avfall (matavfall) og glass, i tillegg til ulike typer farlig avfall, utgjør de største volumene.

Et eksempel på hvordan verdikjeden for innsamling og behandling av næringsavfall kan se ut er inntatt i Figur 1:



Figur 1: Eksempel på verdikjede næringsavfall

#### 7.2.2.1 Innsamling

Selve innsamlingen av avfallet er en ren logistikkoperasjon. De fleste kundene ønsker å inngå avtale med totalleverandører av avfallstjenester som kan hente mest mulig av kundens avfall. De aller fleste innsamlere av næringsavfall håndterer sågar også de fleste fraksjoner, enten alene eller gjennom samarbeidsavtaler med andre aktører. Dette gjelder alt fra små, lokale aktører til de store, nasjonale aktørene. En del nisjeleverandører har valgt å fokusere på fraksjoner som stål og metaller, farlig avfall og EE-avfall, men dette er avfall som også totalleverandørene kan samle inn.<sup>3</sup> Aktører som fokuserer på enkelte fraksjoner, som for eksempel metallaktører, samler også inn øvrig avfall, og tilbyr totalleverandøravtaler.

Som Figur 1 viser, vil innsamlet næringsavfall ofte bli transportert til et omlastings-/grovsorteringspunkt for videre transport til et anlegg for finsortering og materialgjenvinning eller forbrenning, evt. deponering. Det er imidlertid ingen klare grenser mellom de ulike trinnene av verdikjeden og det er heller ikke slik at avfallet må innom alle ledd.

#### 7.2.2.2 Omlasting og grovsortering

##### a. Eget omlastingspunkt

<sup>3</sup> For innsamling av visse typer farlig avfall kreves konsesjon, jf. nedenfor.

Omlasting (og evt. grovsortering) av avfallet kan for de fleste fraksjoner skje på meget enkle lokasjoner (ofte ikke mer enn en omlastingsrampe) for videre transport til gjenvinnings- eller forbrenningsanlegg. En omlastingsrampe/grovsorteringspunkt er svært lite plasskrevende og koster ikke mye å etablere. Det som kreves er et område som er tilstrekkelig stort til å sette opp en eller to krok-containerer. En krok-container har en grunnflate på ca 2,5 m x 6 meter. Det er en fordel med høydeforskjell, dvs en rampe som lasten tippes utfor slik at avfallet tømmes rett opp i krok-containeren. Alternativt, hvis det ikke er høydeforskjell, kan det benyttes en liten gravemaskin med en enkel klo. Ved bruk av gravemaskin blir avfallet samtidig presset litt sammen. Omlastingen tar fra ca 20 min til en time. Krok-container(ne) trekkes så opp på bilen bak. På denne måten blir den videre transporten svært transportøkonomisk, og det er regningsvarende å frakte avfallet over lange avstander.

Det finnes flere eksempler på rene innsamlere som leverer til konkurrentenes anlegg. De fleste innsamlere av næringsavfall opererer imidlertid egne omlastings-/grovsorteringsanlegg, og omlasting/grovsortering er en integrert del av innsamlingsvirksomheten. I den utstrekning det foregår sortering eller lagring kreves konsesjon, jf forurensningslovens § 29, som krever tillatelse etter reglene i kap 3 for opplag eller behandling av avfall som *kan* medføre forurensning eller virke skjemmende. Hvorvidt det konkrete tilfellet faller inn under reglene i kap 3, er det opp til fylkesmannen å vurdere. Videre er det fortsatt enkelt å etablere nye omlastingsramper og grovsorteringspunkter, til og med i en tettbebygde kommuner, fordi dette som nevnt kun krever et svært begrenset område (omtrent på størrelse med plassen som benyttes til containere og komprimatorer på mange kjøpesentere).

#### b. Direkte til bearbeiding ved sluttanlegg

Alternativt kan avfallet (uten omlasting/grovsortering) kjøres direkte til anlegg som også håndterer den videre behandlingen av avfallet. Ved bruk av komprimatorbil er det regningsvarende å kjøre store avstander til anlegget. Eksempelvis går ofte rive- og gravemasser med betong, tegl, stein osv direkte til deponi. Matavfall går ofte til direkte til biogassanlegg. Restavfall innsamlet i komprimatorbiler går ofte rett til forbrenningsanlegg. Også smittefarlig avfall, asbest, PCB-ruter, glass, aske, slam og andre typer farlig avfall samt stål og metall går ofte direkte til behandling uten omlasting/grovsortering.

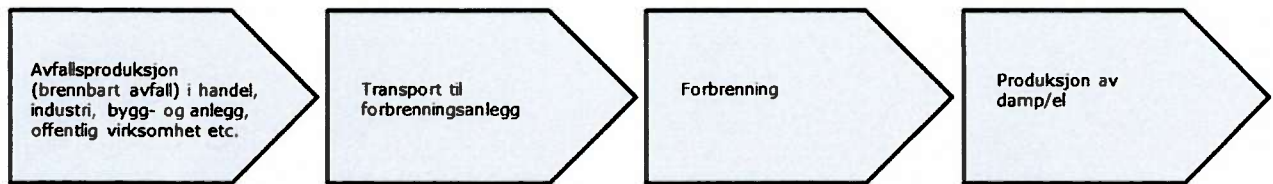
#### 7.2.2.3 Behov for forbehandling

Graden av forbehandling vil variere. Enkelte avfallsbesittere velger selv å sortere avfallet. Ved å sortere selv, reduseres kundens kostnader: Avfallet gis en verdi, (eks. papir) i stedet for at kunden må betale for å bli kvitt avfallet. Dessuten tilfredsstilles kundens miljømål innenfor kildesortering og derigjennom styrkes kundens miljøimage og miljøprofil. Ved materialgjenvinning vil det være nødvendig ytterligere å finsortere de ulike fraksjonene. Ved energigjenvinning vil type forbrenningsanlegg definere grad av forbehandling (for eksempel krever mass-burn anlegg nærmest ingen sortering).

#### 7.2.2.4 Integrasjon kan gjøre enkelte ledd overflødige

Det er en trend at forbrenningsanlegg samler inn avfall direkte fra avfallsbesitterne uten å gå veien om sortering. Potensialet for slik direkte kontakt øker med graden av forsoring hos avfallsbesitteren, jf. over.

Et eksempel på hvordan verdikjeden kan se ut i et slikt tilfelle er fremstilt i Figur 2:



Figur 2: Eksempel på verdikjede næringsavfall

### 7.2.2.5 Handel med avfallsfraksjoner

I tillegg til de industrielle aktørene, finnes det også tradere som opptrer på ulike trinn av verdikjeden. Både Rekom og Geminor tilbyr komplett verdikjede fra innsamler med transport, kverning/pressing og sluttbehandling. Rekom tilbyr tjenester sammen med Kuhne-Nagel som er en stor internasjonal transportør og en entreprenør som presser avfall. Geminor kjøper presse-, balle- og kvernetjenester fra sitt eget tilknyttede selskap Gemidan. Gjennom oppkjøp av Avfallshandel er også Norsk Gjenvinning aktiv innenfor trading.

Traderne kan for eksempel kjøpe avfall fra rene innsamlere og transportere direkte til Sverige. Lenger ned i verdikjeden kjøper de ferdigsortert avfall og også materialgjenvunnet råvare (papir, plast, treflis, pellets etc.), og selger dette i markedet.

### 7.2.2.6 Substituerbare sluttbehandlingsformer

For mange fraksjoner vil materialgjenvinning og forbrenning være substituerbare behandlingsformer. I Norge er materialgjenvinning mer utbredt enn i resten av Europa, hvor energigjenvinning (dvs. produksjon av varmeenergi fra avfall) er mer vanlig.

Valget mellom materialgjenvinning og forbrenning er primært et spørsmål om pris. Materialgjenvunnet råvare har en positiv pris i markedet, mens avfall til forbrenning har en negativ pris (dvs. at forbrenningsanlegget tar betalt for forbrenningstjenesten). Spørsmålet for kunden og for avfallsinnsamlerne blir dermed om det lønner seg å finsortere. For eksempel vil overkapasitet på forbrenningsanlegg og reduksjon i prisnivået som følge av konkurranse fra Sverige, føre til at en del avfall som kunne vært materialgjenvunnet, i stedet går til forbrenning.

De nevnte økonomiske realiteter innebærer at kundene i stedet for å benytte Norsk Gjenvinnings fullskalaanlegg kan sende avfallet til omlasting for deretter å forbrennes (mao ikke sorteres) i massburnovner. Kundes valg baserer seg hele tiden på en prisvurdering. Jo lavere pris på f.eks. papir og høye transportkostnader, jo mer relevant blir det å forbrenne.

Sluttproduktene av avfallsbehandlingen, enten i form av materialgjenvunnet råvare eller varmeenergi, selges deretter til en rekke slutt kunder.

### 7.2.3 Kontraktene

Kontrakter om levering av avfallstjenester inngås ofte etter aktive henvendelser fra tilbyderne. Større kunder skaffer seg i økende grad leverandører gjennom mer omfattende og strukturerte prosesser. Kontrakter om henting av næringsavfall har ofte kort varighet, gjerne 1-2 år.

For kunder lokalisert i flere deler av landet (butikkjeder etc.) vil kunden i noen tilfeller ønske å ha én samlet avtale for hele eller deler av landet hvor kunden er aktiv. For å møte denne etterspørselen benytter tilbyderne seg gjerne av samarbeids- eller underleverandøravtaler for å dekke geografisk tilstedeværelse. Et eksempel på slike samarbeid er Retura Norge AS. Aktører som ikke deltar i denne typen samarbeid inngår rutinemessig avtaler om underleveranser etter behov.

Landsdekkende avtaler inngås dersom dette er økonomisk lønnsomt for kunden. Dersom kunden ikke oppnår prisfordeler eller bedre service med å samle sin tonnasje i en nasjonal avtale, eller det av andre årsaker ikke er ønskelig å inngå en nasjonal avtale – for eksempel pga lokale preferanser eller lavere priser lokalt - vil kunden enkelt og uten særlige kostnader dele sin forespørsel i mindre bolker. For eksempel har verken [redacted] eller [redacted] inngått avtaler som gjelder hele landet. De fleste kundene supplerer nasjonale/regionale avtaler med lokale kjøp av avfallstjenester.

Mange av de nasjonale avtalene er dessuten rammeavtaler, som for eksempel hos [redacted] og [redacted], hvor det enkelte prosjekt ikke er bundet til å benytte seg av den sentralt inngåtte avtalen. Som følge av denne markedsdynamikken utgjør det faktiske volumet under de nasjonale avtalene en stadig skiftende andel av det totale volumet næringsavfall.

Etter at en aktør har inngått en nasjonal/regional avtale med en kunde, fortsetter derfor ofte konkurransen om leveransene. Vinneren må fortsatt konkurrere mot lokale/regionale aktører for å få innsamlingspunktene til å benytte vinneren og ikke en lokal eller regional aktør som butikkeier/forhandler har en relasjon til.

En stadig større andel av detaljomsetningen skjer på kjøpesentre. Mange av butikkene inne på senteret vil kunne tilhøre kjeder som har inngått sentrale avtaler om avfallshåndteringen. Situasjonen vil imidlertid ofte være den at selve senteret har avtale om avfallshåndtering med en annen aktør, og at butikkene på senteret i stedet må følge denne avtalen.

### **7.3 Avgrensing av relevante markeder**

#### **7.3.1 Relevante produktmarkeder**

##### **7.3.1.1 Innledning**

Avfallshåndtering knytter seg til innsamling og etterfølgende håndtering og består som beskrevet over av et stort antall ulike aktiviteter. Disse aktivitetene spenner fra innsamling av avfall til driften av forbrenningsanlegg, materialgjenvinningsanlegg og deponier.<sup>4</sup>

Partene anser at innsamling av husholdningsavfall og innsamling av næringsavfall utgjør to separate markeder. Med "næringsavfall" menes avfall fra offentlige og private virksomheter og institusjoner, jf. forurensningsloven § 27. Innsamling av husholdningsavfall er en ren logistikkoperasjon, hvor kommunene beholder eierskapet til avfallet gjennom verdikjeden og er ansvarlige for den videre håndteringen. Videre, innsamling av husholdningsavfall er basert på anbudskonkurranser med et begrenset antall kunder (kommunene) relativt sett til innsamling av næringsavfall. Endelig er kontraktene med kommunene normalt av lengre varighet enn kontrakter om innsamling av næringsavfall (5-7 år mot 1-2 år). Som nevnt over er ASB ikke aktive innenfor innsamling av husholdningsavfall.

Innenfor innsamling av næringsavfall anser partene det som nevnt relevant å sondre mellom innsamling og grovsortering på den ene siden (oppstrømsmarkedet) og finsortering/materialgjenvinning/energigjenvinning på den andre siden (nedstrømsmarkedet), se avsnitt 7.3.1.2 og 7.3.1.3 nedenfor.

##### **7.3.1.2 Markedet for innsamling av næringsavfall (oppstrømsmarkedet)**

Næringsavfall består av flere hundre ulike typer avfall ("fraksjoner"), hvor blandet avfall, papir/papp, metall, BA-avfall (bygg og anleggsavfall som sand, stein, grus – dvs.

<sup>4</sup> Et deponiforbud ble innført i 1. juli 2009. Selv om det er gitt tidsbegrensede dispensasjoner, har bruken av deponier gradvis blitt redusert.

masser) trevirke, plast, organisk avfall og glass, i tillegg til ulike typer farlig avfall, utgjør de største volumene.

På etterspørselssiden ønsker som nevnt de fleste kundene totalleverandører av avfallshåndteringstjenester som kan håndtere alle, eller de fleste, fraksjoner. For noen kunder vil arten og omfanget av virksomheten gjøre det lønnsomt å inngå flere avtaler med spesialiserte aktører og graden av grovsortering hos kunden kan derfor variere. Spesialiserte leverandører finnes i all vesentlig grad innenfor stål og metaller, farlig avfall og EE-avfall. Hvorvidt en kunde ser seg tjent med å benytte en spesialisert aktør er i hovedsak basert på en ren kommersiell vurdering hos kunden, og spesialiserte aktører er for disse kundene konkurrenter til totalleverandørene. Hovedtyngden av markedet hentes imidlertid av totalleverandører.

Så å si *alle* som leverer avfallsløsninger til norske avfallsbesittere tilbyr totalleveranser. Dette gjelder både små lokale tilbydere, store lokale tilbydere, regionale tilbydere så vel som de nasjonale aktørene. Etter partenes oppfatning er det en forutsetning å ha et slikt tilbud for å kunne operere i oppstrømsmarkedet. Kanskje med unntak av farlig avfall har alle et tilbud om løsning for restavfall, returpapir, stål og metaller, matavfall, plast, treverk. Som regel skjer dette gjennom samarbeid med andre aktører.

Norsk Gjenvinning og ASB, som andre tilbydere, håndterer i all hovedsak de samme typene av næringsavfall, herunder alle de viktigste fraksjonene nevnt over.

Da aktørenes lønnsomhet avhenger av å sikre tilstrekkelig store volumer, er det generelt både skala- og breddefordeler knyttet til å kunne håndtere de fleste typer fraksjoner. Oppstrøms krever de ulike fraksjonene i stor utstrekning det samme tekniske utstyret (kjøretøy, sorteringsmaskiner etc.) og kompetanse.

Selskaper som i dag bare samler inn noen av de nevnte fraksjoner, vil uten betydelige kostnader og på relativt kort tid kunne tilby innsamling av andre typer fraksjoner. Dette er utelukkende en kommersiell beslutning. Det er også mulig å inngå avtaler med underleverandører for å kunne tilby kundene et totaltilbud av tjenester.

I tillegg er det som nevnt over også slik at enkelte nedstrøms sluttbrukere (for eksempel forbrenningsanlegg) samler inn blandet avfall til forbrenning direkte fra oppstrømskundene (avfallsbesitterne) uten å gå veien om selskaper som Norsk Gjenvinning og ASB. Som eksempel nevnes Returkraft, som har kapasitet til å motta den samlede mengden husholdningsavfall/restavfall næring fra Agderfylkene. Komprimatorbiler kan levere direkte ved Returkrafts forbrenningsanlegg, uten at avfallet går via andre mottaksanlegg.<sup>5</sup> Andre eksempler er Hafslund og Eidsiva, som også konkurrerer med gjenvinningsaktørene om å hente restavfall fra omlastingspunktene til kommunene.

Både totalleverandører og mer spesialiserte tilbydere av avfallshåndteringstjenester, samt nedstrøms sluttbrukere er dermed konkurrenter til partene.

På denne bakgrunn anser partene ikke de ulike fraksjonene avfall å utgjøre separate produktmarkeder.

Næringsavfall blir normalt transportert til et omlastings-/grovsorteringspunkt for grovsortering og omlasting før avfallet transporteres videre. De fleste innsamlere av næringsavfall opererer sine egne anlegg. Det finnes en rekke eksempler på at rene transportører har gått over til å drifte egne omlastings/sorteringspunkter, for eksempel Magnus Narum, GS Containerservice (har konsesjon, omlaster ikke i dag), Stenersen Transport i Rjukan, Bø Renovasjon og Containerservice, Sunde Transport Gvarv, Vafoss Maskin i Kragerø (ikke tillatelse).

---

<sup>5</sup> For blandet næringsavfall på container vil det normalt være behov for en grovsortering på mottaksanlegg.

Det finnes også flere eksempler på innsamlere som har skaffet seg konsesjon til å kunne utføre omlasting selv, dersom prisene på levering til mer fullskala mottaksanlegg skulle øke; herunder VKR, Hallingdal Renovasjon og ØRAS.

Partene anser dermed driften av slike omlastings-/grovsorteringspunkter som en integrert del av markedet for innsamling av næringsavfall.

Partene er kjent med at Kommisjonen i sin praksis har avgrenset separate markeder for hhv. innsamling av ikke-farlig næringsavfall (*non-hazardous I&C waste*) og farlig næringsavfall (*hazardous I&C waste*).<sup>6</sup> Innsamling av farlig avfall (i forurensningsloven § 27 definert som "spesialavfall") foretas for stykkgoods i all hovedsak av de samme aktørene som for øvrig næringsavfall og under de samme kundeavtalene, mens det for bulk foretas av spesialselskap. Partene er derfor ikke umiddelbart enige i at innsamling av spesialavfall utgjør et eget produktmarked. Da innsamling av spesialavfall krever egne tillatelser vil imidlertid partene også inngi markedsinformasjon for et mulig separat marked for innsamling av spesialavfall fra næring. Mellomlagring/omlastning av avfallet (uten ytterligere finsortering/bearbeiding/destruksjon) anses som en integrert del av dette markedet.

Norsk Gjenvinning samler inn spesialavfall i hele Sør-Norge. For bulk fraksjoner har Norsk Gjenvinning seks hovedanlegg, for stykkgoods spesialavfall en rekke omlastingsanlegg. Norsk Gjenvinnings anlegg i Kristiansand er en liten omlaster. Det er kun én person ansatt for spesialavfall i Kristiansand og han forestår samtidig innsamlingen.

ASB tilbyr innhenting hos kunde og mottak på sine anlegg. På Støleheia og Sørlandsparken utføres tjenesten av Avfall Sør Husholdning, som fakturerer ASB for utført arbeid. Innhenting hos kunde utføres av ASB. Eksempler på hva som hentes inn er maling, lakk, lim, spillolje, oljefilter og spraybokser. ASB har ingen fast bemanning til mottak av spesialavfall, men de som er på jobb i avfallsmottaket tar imot spesialavfall når det kommer. ASB har tillatelse til mottak og mellomlagring av inntil 200 tonn farlig avfall på Mjåvann.

### **7.3.1.3** Markedet for nedstrøms håndtering av avfall

I nedstrømsmarkedet for den videre behandlingen av avfallet, er det som nevnt over ingen klare grenser mellom de ulike trinnene av verdikjeden. For eksempel vil graden av forbehandling (finsortering/kverning) før forbrenning variere mellom de ulike forbrenningsanleggene. I noen tilfeller trengs det nærmest ingen sortering. Andre anlegg kan kreve finsortering og kverning, men finhetsgraden kan variere.

Videre vil ulike typer håndtering av avfall kunne være substituerbare. I Norge er materialgjenvinning mer utbredt enn i resten av Europa, hvor energigjenvinning (produksjon av varmeenergi fra avfall) er mer utbredt. I Norge vil derfor materialgjenvinning og forbrenning være substitutter for en stor andel av avfallet. Hvorvidt avfall materialgjenvinnes eller forbrennes avgjøres i stor grad av prisnivået. For eksempel vil overkapasitet og reduksjon i prisen til forbrenningsanlegg som følge av konkurranse fra Sverige kunne føre til at avfall som kunne vært resirkulert, i stedet går til forbrenning.

Melder anser det derfor riktig å avgrense ett samlet marked for nedstrøms håndtering av husholdnings- og næringsavfall.

ASB har ikke nedstrømsvirksomhet innenfor spesialavfall, slik at i et potensielt snevare marked for nedstrøms håndtering av spesialavfall vil det ikke være overlapp mellom partenes virksomhet.

---

<sup>6</sup> Se for eksempel Case No. COMP/M.4318 Veolia/Cleanaway.

### **7.3.2 Relevant geografisk marked**

#### **7.3.2.1 Innsamling av næringsavfall**

Partene anser markedet for innsamling av næringsavfall for nasjonalt. Det samme vil gjelde innenfor et potensielt snevrere marked for spesialavfall fra næring. Kjøretøy er i sin natur mobile aktiva og de store avfallsinnsamlerne kan by på kontrakter nærmest uavhengig av sted. Dersom de mangler dekning et sted, inngås underavtale med en lokal innsamler. Grovsortering og omlasting av avfallet gir svært økonomisk transport og innebærer at avfall kjøres over lange avstander. Deponiforbudet har videre ført til at avfall transporteres over lengre avstander enn tidligere.

Som allerede nevnt, transporteres avfallet til et omlastings-/grovsorteringsanlegg, for derfra å bli transportert over lange avstander. Dette gjelder alle typer fraksjoner. Som eksempel nevnes at matavfall som samles inn i Oslo og Buskerud transporteres til Lillehammer. Papir som samles inn i Oslo transporteres til Sverige, osv.

Som følge av substitusjon mellom nærliggende anlegg, vil ledig kapasitet i tilgrensende områder begrense eventuelle forsøk på å øke prisene.

Videre utgjør anlegg i ulike områder en kjede av substituerbare anlegg. Anlegg i Buskerud vil for eksempel være substitutter for avfall samlet inn i nord (Oslo/Akershus) og sør (Vestfold/Telemark), mens anlegg i Vestfold vil være substitutter for avfall innsamlet i Buskerud, Telemark og Aust-/Vest-Agder. Anleggene i Agder-fylkene vil på sin side være substitutter til avfall fra både Vestfold/Telemark og Rogaland/Hordaland etc. Som følge av denne kjedesubstitusjonen kan prisforskjellen mellom ulike anlegg ikke utgjøre mer enn inkrementelle transportkostnader. Omlastingen til større kjøretøy øker dessuten kretsen av potensielle nedstrøms kunder til det grovsorterte avfallet til ikke bare å omfatte norske, men også internasjonale kunder slik at innsamleren kan oppnå best mulig pris.

#### **7.3.2.2 Nedstrøms håndtering av avfall**

Partene anser nedstrømsmarkedet som minst nasjonalt i geografisk utstrekning. Kjøretøy er, som allerede nevnt, i sin natur mobile aktiva. Som allerede nevnt, transporteres avfallet til et omlastings-/grovsorteringsanlegg. Omlasting til større kjøretøy øker kretsen av potensielle nedstrømskunder til det grovsorterte avfallet til ikke bare å omfatte norske, men også internasjonale kunder slik at nedslagsområdet blir større og man har flere behandlingsanlegg som kan tilby konkurransedyktige løsninger.

### **7.4 Oversikt over tilgrensende produktmarkeder**

Norsk Gjenvinning er aktiv også innenfor innsamling av husholdningsavfall. Videre er Norsk Gjenvinning aktiv innenfor ulike tjenester som industrirenngjøring, asbestsanering i forbindelse med riving m.v. Dette er områder der ASB ikke har virksomhet og heller ikke vertikale relasjoner med Norsk Gjenvinning og markedene omtales derfor ikke nærmere.

## **8. MARKEDSSTRUKTUREN I DE BERØRTE MARKEDENE**

I henhold til krfl. § 18a bokstav e) skal meldingen redegjøre for markedsstrukturen i berørte markeder.

### **8.1 Aktørenes samlede omsetning**

Som nevnt over, består næringsavfall av flere hundre fraksjoner. Noen av disse har positiv verdi, mens andre har negativ verdi. Det kan videre være slik at noen har negativ verdi inn til mottaks-/behandlingsanlegg og positiv verdi ut. Varekostnad for innsamlere kan på denne måten være inntekter for mottaksanlegg og motsatt. Videre er det

fraksjoner som har tilnærmet null i verdi, men store volumer. Som følge av dette er det tilnærmet umulig å beregne markedsandeler basert på omsetning (verdi).

Partene anser det derfor hensiktsmessig å beregne markedsandeler basert på volum.

Partene oppgir imidlertid sine beste anslag over samlet omsetning i markedet, i tråd med kravene til meldingen. Ifølge SSB utgjorde samlet omsetning i avfallsmarkedet NOK 21,9 mrd. kr. i 2011, hvorav om lag 11,1 mrd kr knytter seg til oppstrømsvirksomhet og om lag 10,8 mrd kr. til nedstrømsvirksomhet.

Norsk Gjenvinning har beregnet at omsetning fra avfallsfraksjoner i Agderfylkene utgjør ca 3,4 % av Norsk Gjenvinnings nasjonale omsetning fra avfallsfraksjoner. I denne beregningen er andre inntekter som innsamling av husholdningsrenovasjon, transporttjenester, industrirengjøring m.v. tatt ut av omsetningstallene for å gjøre de sammenlignbare med avfallsvolum. Agderfylkene utgjør 5,7 % av innbyggertallet i Norge og antatt tilsvarende av det nasjonale næringsavfallsvolumet. Dette indikerer at Norsk Gjenvinning har ca 40 % lavere markedsandel i Agderfylkene enn nasjonalt.

I forbindelse med behandling av alminnelig melding etterspurte Konkurransetilsynet markedsinformasjon for hhv. Agderfylkene og Vest-Agder/Rogaland. Det presiseres at partene anser markedet nasjonalt, og i hvertfall minst regionalt i geografisk omfang. Partene har imidlertid, på bakgrunn av KT's forespørsel, også inkludert markedsinformasjon for de etterspurte fylker.<sup>7</sup> Det understrekes imidlertid at anslag over totalvolumer blir mer usikre jo snevrere geografiske områder som legges til grunn.

	Innsamling av næringsavfall Volum (1000 tonn) <sup>1</sup>	Innsamling av spesialavfall fra næring Volum (1000 tonn) <sup>2</sup>	Nedstrøms håndtering av avfall Volum (1000 tonn) <sup>1</sup>
<b>Norge</b>	<b>7 705</b>	<b>896</b>	<b>9 890</b>
Aust-Agder	170	2,6	221
Vest-Agder	257	9,2	345
Rogaland	699	-	885

<sup>1</sup> Kilde: SSB, 2011-tall (SSB har ikke publisert nyere tall). SSB allokerte husholdningsavfall per fylke, mens næringsavfall er allokert per fylke av Norsk Gjenvinning, basert på innbyggertall.

<sup>2</sup> Kilde: [www.deklarasjon.no](http://www.deklarasjon.no), 2013-tall.

**Tabell 2:** Estimerte totalvolumer

## 8.2 De involverte foretakenes årlige omsetning og antatte markedsandeler

Som omtalt over anser ikke partene det hensiktsmessig å beregne markedsandeler basert på omsetning. Basert på tilsynets informasjonsforespørsel i forbindelse med behandling av alminnelig melding, oppgis informasjon om partenes volumer både på nasjonal basis og for de etterspurte fylker. Det understrekes imidlertid at partene mener at markedet er nasjonalt, og under enhver omstendighet minst regionalt. Fylkesvis avgrensning av markedet er *ikke* i samsvar med partenes oppfatning.

### 8.2.1 Innsamling av næringsavfall

	Estimert totalvolum (1000 tonn) <sup>1</sup>	Norsk Gjenvinning <sup>2</sup>		ASB <sup>2</sup>		Samlet Markeds- andel
		Volum (1000 tonn)	Markeds- andel	Volum (1000 tonn)	Markeds- andel	
Norge	7 705					
Aust-Agder	170					
Vest-Agder	257					
Rogaland	699					

<sup>1</sup> Kilde: SSB, 2011-tall (SSB har ikke publisert nyere tall). SSB allokerte husholdningsavfall per fylke, mens næringsavfall er allokert per fylke av Norsk Gjenvinning, basert på innbyggertall.

<sup>7</sup> Etter avtale med Konkurransetilsynet har partene inkludert allerede inngitt informasjon for Rogaland, mens supplerende informasjon gis kun for Agderfylkene.



<sup>2</sup> For partene er det lagt til grunn 2013-volumer. Tallene avviker fra informasjon gitt i alminnelig melding. Dette skyldes at tabellen her er basert på mer oppdatert informasjon.

<sup>3</sup> Som tidligere beskrevet overfor Konkurransetilsynet har ikke Norsk Gjenvinning oversikt over volum innenfor hvert av Agderfylkene. For ASB kommer tilnærmet alt volum fra Vest-Agder.

**Tabell 3:** Partenes estimerte markedsandeler – innsamling av næringsavfall

Konkurransetilsynet har etterspurt en redegjørelse for hvordan partenes volumer er beregnet.

Både Norsk Gjenvinnings og ASBs volum er basert på kundestatistikk over fakturert volum i 2013. Norsk Gjenvinning benytter i hovedsak egen innsamling, mens ASB benytter underleverandører (outsourcing). Det er imidlertid ASB som har kundekontakten og fakturerer kunden.

ASBs volumer er fordelt som følger:

**Innsamling næringsavfall**

Innsamlet ved egne biler

Innsamling ved Veøy

Innsamlet ved Reno Norden

Levert av kunder direkte på mottak

**Sum volum oppstrøms<sup>8</sup>**

**Tabell 4:** Oversikt over ASBs volumer (i 1000 tonn) innenfor innsamling av næringsavfall

Som nevnt, vil partene også angi markedsinformasjon i et mulig snevrere marked for innsamling av spesialavfall fra næring<sup>9</sup>:

	Estimert totalvolum (1000 tonn) <sup>1</sup>	Norsk Gjenvinning <sup>2</sup>		ASB <sup>2</sup>		Samlet
		Volum (1000 tonn)	Markedsandel	Volum (1000 tonn)	Markedsandel	Markedsandel
Norge	896					
Aust-Agder	2,6					
Vest-Agder	9,2					
Rogaland	-					

<sup>1</sup> Kilde: [www.deklarasjon.no](http://www.deklarasjon.no), 2013-tall.

<sup>2</sup> For partene er det lagt til grunn 2013-volumer.

<sup>3</sup> Som tidligere beskrevet overfor Konkurransetilsynet har ikke Norsk Gjenvinning oversikt over volum innenfor hvert av Agderfylkene. For ASB kommer tilnærmet alt volum fra Vest-Agder.

**Tabell 5:** Partenes estimerte markedsandeler – innsamling av spesialavfall fra næring

**8.2.2 Nedstrøms håndtering av avfall**

	Estimert totalvolum (1000 tonn) <sup>1</sup>	Norsk Gjenvinning <sup>2</sup>		ASB <sup>2</sup>		Samlet
		Volum (1000 tonn)	Markedsandel	Volum (1000 tonn)	Markedsandel	Markedsandel
Norge	9 890					
Aust-Agder	221					
Vest-Agder	345					
Rogaland	885					

<sup>1</sup> Kilde: SSB, 2011-tall.<sup>10</sup> SSB allokere husholdningsavfall per fylke, mens næringsavfall er allokert per fylke av Norsk Gjenvinning, basert på innbyggertall.

<sup>2</sup> For partene er det lagt til grunn 2013-volumer. Tallene avviker fra informasjon gitt i alminnelig melding. Dette skyldes at tabellen her er basert på mer oppdatert informasjon.

<sup>3</sup> Som tidligere beskrevet overfor Konkurransetilsynet har ikke Norsk Gjenvinning oversikt over volum innenfor hvert av Agderfylkene. For ASB kommer tilnærmet alt volum fra Vest-Agder.

**Tabell 6:** Partenes estimerte markedsandeler – nedstrøms håndtering av avfall

<sup>8</sup> ASB mottar på sine mottak avfall samlet inn av konkurrerende innsamlere (primært Retura Sør) og papp, papir og plast samlet inn hos husholdningene av søsterselskapet Avfall Sør Husholdning AS. Disse volumene er ikke medtatt her, men er med i ASBs nedstrømsvolum.

<sup>9</sup> Som følge av de begrensede volumene spesialavfall fra næring, vil partenes markedsandeler i et potensielt eget marked for ikke-farlig næringsavfall være tilsvarende som i et samlet marked for næringsavfall.

<sup>10</sup> SSB har ikke publisert nyere informasjon enn 2011-tall.

Konkurransetilsynet har etterspurt en redegjørelse for hvordan partenes volumer er beregnet.

Norsk Gjenvinnings volum er basert på kundestatistikk for 2013 over fakturert volum nedstrøms (ut av anlegg).

ASBs volumer er basert på veiing av mottatte volum på de tre mottaksanleggene i 2013:

<b>Nedstrøms</b>	
Mottak Mjåvann	
Mottak Sørlandsparken	
Mottak Støleheia	
Sum mottak	
Omlastet og levert NG (medregnet i NGs volumer)	
<b>Sum volum nedstrøms</b>	

**Tabell 7:** Oversikt over ASBs volumer (i 1000 tonn) innenfor nedstrøms håndtering av avfall<sup>11</sup>

### 8.3 De vanligste salgskanalene i de berørte markedene

Partenes omsetning i de berørte markedene kommer fra besittere av næringsavfall og fra kunder i nedstrømsmarkedet.

Avfallsbesitterne etterspør tjenestene direkte fra avfallsinnsamlere eller direkte fra en nedstrømsaktør, som for eksempel et forbrenningsanlegg. I noen grad benyttes også tradere.

Også i nedstrømsmarkedet er det primært direkte salg, i tillegg til noe bruk av tradere.

### 8.4 De viktigste samarbeidsavtalene som er inngått i de berørte markedene

Hele sektoren er preget av utstrakt grad av underavtaler for å dekke geografiske områder der man selv ikke er tilstede, eller for å dekke ulike tjenester man selv ikke utfører.

Norsk Gjenvinning benytter eksempelvis ulike underleverandører for behandling av avfall, og enkelte av disse er helt sentrale for Norsk Gjenvinnings leveringskjede. Av de viktigste energigjenvinningsanleggene for avfall nevnes Hafslund sine anlegg BioEl i Fredrikstad, Haraldrud Varmesentral i Oslo, Borregaard i Sarpsborg, Norcem sine anlegg i Brevik og Kjøpsvik, Returkraft i Kristiansand, EGE Klemetsrud i Oslo og SYSAV AB i Malmö, EON i Norrköping, Tekniska Verken i Linköping. Deponier med faste avtaler er bl.a. Bjorstaddalen, Mandal og Lindum. I tillegg benytter Norsk Gjenvinning underleverandører for sanering av EE-avfall, herunder Østbø AS og Revac AS. Norsk Gjenvinning har også avtale med en rekke andre spesialanlegg innenfor biologisk behandling og fysisk-kjemisk behandling av for eksempel farlig avfall som sikrer miljømessig behandling av avfallet. Mange av disse avtalene er langsiktige.

ASB har ingen underleverandører for behandling av avfall, kun kunder, mens Veøy og Reno Norden er viktige underleverandører innenfor innsamling.

Som tidligere opplyst har Norsk Gjenvinning 30 % eierandel i Retura Norge AS og Østlandet Gjenvinning (50% eid av Norsk Gjenvinning) har 5,01 % eierandel i Retura Norge AS. Østlandet Gjenvinning har videre 66 % eierandel i Retura Glåma AS, som har 1 % eierandel i Retura Norge, jf. over. Øvrige eiere i Retura Norge er i hovedsak kommuner og kommunale/interkommunale selskaper. Franzefoss er Returas viktigste samarbeidspartner blant de private aktører og dekker det sentrale østlandsområdet for Retura. Retura Sør har franchise for Agderfylkene.

<sup>11</sup> En betydelig del av det volum som inngår i ASBs oppstrømsvolum er levert av kunder direkte til andres mottak, primært Avfall Sør Husholdning (samlet 21 300 tonn). Det er tatt med under oppstrømsvolum, da det er ASB som har kundeansvaret og fakturerer kunden. Dette er hovedsaken til at ASBs nedstrømsvolum er betydelig lavere enn oppstrømsvolumet, til tross for at de mottar avfall fra Retura Sør og Avfall Sør Husholdning direkte på mottak (samlet 12.600 tonn).

Ingen av aksjonærene har kontroll i Retura Norge, verken alene eller i felleskap. I forbindelse med Retura-samarbeidet er det kun inngått tre typer avtaler; [redacted] franchiseavtale og avtale om [redacted]. Ingen av disse avtalene eller andre forhold gir en eller flere aksjonærer kontroll i Retura Norge AS. For en mer detaljert redegjørelse for kontrollforholdene i Retura Norge AS vises til fullstendig melding av 16. april 2011 vedrørende VV Holding AS' erverv av Veidekke Gjenvinning AS.

Verken Norsk Gjenvinning eller ASB har franchiseavtaler med Retura Norge AS. Østlandet Gjenvinning (50% eid av Norsk Gjenvinning) har franchiseavtale for hovedtyngden av Hedmark og Oppland.

Det er opprettet et administrativt ledd mellom Retura Norge og franchisetakerne, ved at landet er delt i seks regioner, der regionsansvarlig er den med størst kapasitet og kompetanse. Regionsansvarlig har ansvaret for at det fins dekning i hele regionen. Der det ikke er en franchisetaker vil regionsansvarlig inngå underleverandøravtaler. For tiden er det få steder hvor det ikke er dekning, slik at det ikke er nødvendig med mange underleverandører nå. For en mer detaljert beskrivelse av samarbeidet i Retura Norge AS vises til fullstendig melding vedrørende VV Holding AS' erverv av Veidekke Gjenvinning AS.

Østlandet Gjenvinnings omsetning under franchiseavtaler med Retura utgjorde om lag NOK [redacted] i 2012.

## **8.5 Etterspørselsstrukturen i de berørte markedene**

### **8.5.1** Hvilken utviklingsfase befinner markedet seg i (er det under oppstart, ekspansjon, fullt utviklet eller i tilbakegang)?

Partene anser at markedet fortsatt er umodent og under stadig utvikling i form av profesjonalisering, økt miljøfokus og det forventes økt fokus på materialgjenvinning.

Videre er kontraktene i oppstrømsmarkedet preget av liten grad av faktisk oppfyllelse av kontrakten. Som nevnt over fortsetter en vedvarende konkurranse med lokale aktører selv om en avfallshåndterer har inngått en såkalt "bindende" avtale med en kunde.

### **8.5.2** Hva påvirker etterspørernes valg av produkt/leverandør i de berørte markedene, f.eks. merkevarelojalitet og produktdifferensiering.

Etterspørernes valg påvirkes av priser, og oppstrøms også tilbyders mulighet til å hente innenfor foretrukne tidsvinduer (dette gjelder for eksempel dagligvarebutikker, som normalt bare har én rampe som må utnyttes effektivt til vareleveranser mm) og ikke minst leveringsdyktighet (for eksempel innenfor bygg- og anleggsbransjen). Flere kunder legger også vekt på tilbyders miljøprofil og miljøhåndtering samt tilbyders evne til å rapportere miljødata, for eksempel Ikea, OSL, COOP, Ringnes, Skanska og Brødrene Dahl (inngår i det franske industrikonsernet Saint-Gobain).

### **8.5.3** I hvilken grad skifter etterspørerne leverandør/merke

Kontraktene med avfallsbesitterne er normalt av kort varighet, ett til to år. Fornyelse av kontrakt forutsetter at tilbyder har levert tjenester av høy kvalitet med hensyn til punktlig, regelmessig henting av avfall.

### **8.5.4** Kunder eller kundegruppers forhandlingsstyrke

Oppstrømsmarkedet er et tilbyderdrevet marked. Kundene har flere alternativer, og kan enkelt spille leverandørene opp mot hverandre for å oppnå bedre vilkår. Videre er det enkelt for en kunde å bytte leverandør, og skiftekostnadene vil normalt være ubetydelige. Kundene har derfor en merkbar forhandlingsstyrke.

Tilsvarende gjelder i nedstrømsmarkedet, der kundene har flere gode alternativer til partene både før og etter foretakssammenslutningen.

#### **8.5.5** I hvilken utstrekning benyttes eneforhandleravtaler og andre langsiktige leveringsavtaler?

Det er ikke vanlig med eneforhandleravtaler. Avfallsbesitterne benytter ofte flere avfallsinnsamlere.

En oversikt over langsiktige leveringsavtaler er gitt i Konfidensielt Vedlegg 5 og Konfidensielt Vedlegg 6.

**Konfidensielt Vedlegg 5:** Norsk Gjenvinning - Eksempler langsiktige leveringsavtaler

**Konfidensielt Vedlegg 6:** ASB - Eksempler langsiktige leveringsavtaler

#### **8.6** Betydningen av forskning og utvikling for produktutviklingen i de berørte markedene

Forsknings- og utviklingsarbeid har inntil nå hatt liten betydning i bransjen i Norge da denne er lite teknologisk utviklet. Dersom myndighetene og/eller aktørene imidlertid ønsker å materialgjenvinne i større grad enn nå, eller utvikle ulike lønnsomme energiformer av avfall (f.eks. biogass), kreves et betydelig større forsknings- og utviklingsarbeid enn det som er foretatt hittil. Enkelte andre land er her kommet betydelig lenger enn Norge (f.eks. Frankrike).

Forskning og utvikling har i Norge mest betydning i tilknytning til anlegg som driver prosessering.

En forutsetning for økt forskning og utvikling er nettopp at det etableres større og industrielle miljøer.

#### **8.7** Hvilke virkninger foretakssammenslutningen antas å ha for markedsstrukturen i de berørte markedene

På innsamling er det typisk 1-6 aktører som konkurrerer om de enkelte kundene. Det er normalt flere aktører i befolkningsrike områder og færre i distriktene. Innsamlingsaktørene kan, som nevnt over, ha egne mottaksanlegg eller bruke andre anlegg, enten private eller interkommunale anlegg.

Norsk Gjenvinning og ASB vil etter foretakssammenslutningen ikke lenger konkurrere om tjenester i oppstrømsmarkedet. Partenes samlede markedsandeler vil imidlertid være svært moderate, under █%. I et mulig eget marked for innsamling av spesialavfall fra næring, vil partenes samlede markedsandel være under █%.

Partene vil også ha en svært moderat samlet markedsandel nedstrøms, under █%.

Konkurransetilsynet har spesifikt etterspurt informasjon om konkurransesituasjonen i Agderfylkene og Vest-Agder/Rogaland. Da ASB ikke har virksomhet i Rogaland, vil redegjørelsen fokusere på Agder.

I Agderfylkene er det et høyt antall mottaksanlegg, jf. nærmere om dette nedenfor, og mange interkommunale selskaper representert. Det er derfor stor konkurranse mellom mottaksanleggene, også relativt til resten av Norge. Dette reflekteres også i prisnivået. Det er primært transportkostnader som regulerer relative priser mellom anleggene. I tillegg til 8-9 interkommunale selskaper som tilbyr innsamling, mottak og/eller behandling av alle eller noen av næringsavfallsfraksjonene er det i Agderfylkene 5 transportselskaper som selger innsamlings- og/eller mottaks- og behandlingstjenester innenfor næringsavfall. Som følge av at Maren, Avfall Sør og Agder Renovasjon selger

sine eierandeler i Retura Sør og ASB sin eierandel i Miljøpartner Sør AS, forventes konkurransen å øke ytterligere.

Partene mener, som nevnt, at både oppstrøms- og nedstrømsmarkedet er nasjonalt (nedstrømsmarkedet trolig enda større). Dersom Konkurransetilsynet skulle avgrense et snevrere oppstrømsmarked, vil partene understreke at markedet er minst regionalt.

Også i nokså snevre regionale markeder (for eksempel Agderfylkene), vil partene ha svært moderate markedsandeler (under ■■■ % i både oppstrøms- og nedstrømsmarkedet). I et mulig eget marked for innsamling av spesialavfall fra næring, vil partenes samlede markedsandel heller ikke overstige ■■■% om en ser på Agderfylkene for seg.

Partene understreker at man i avfallsmarkedet ikke kan tale om lokale markeder, men selv med eventuelle lokale markeder vil transaksjonen ikke påvirke konkurransesituasjonen. Som utdypet nedenfor, er det svært lave etableringshindringer for mottaksanlegg.

Partene vil således verken ha mulighet eller incentiver til å utøve markedsrett som følge av foretakssammenslutningen. Samtidig vil foretakssammenslutningen lede til betydelige synergier og reduserte kostnader, samt mer effektiv logistikk som vil legge grunnlag for miljøgevinster. Foretakssammenslutningen vil derfor ikke lede til begrensning av konkurransen i strid med konkurranselovens formål, men vil tvert om bidra til å styrke konkurransen og lede til miljømessige gevinster.

## **9. INFORMASJON OM KONKURRENTER I DE BERØRTE MARKEDENE**

I henhold til konkurranseloven § 18a bokstav d og e skal meldingen angi partenes fem viktigste konkurrenter og, for berørte markeder, gi en beskrivelse av disse.

Basert på Konkurransetilsynets spørsmål i forkant av inngivelse av meldingen, vil melder angi den etterspurte informasjonen både i et nasjonalt marked og på et mer regionalt nivå. Melder vil innledningsvis peke på at konkurransen, særlig i Agderfylkene, er svært fragmentert med mange små aktører.

### **9.1 Beskrivelse av partenes viktigste konkurrenter**

#### **9.1.1 Innsamling av næringsavfall**

I Norge er partenes fem viktigste konkurrenter i oppstrømsmarkedet Ragn-Sells AB, Franzefoss Gjenvinning AS, Stena Recycling AS, Metallco og SAR:

Ragn-Sells AB ("Ragn-Sells") er et internasjonalt konsern med virksomhet i seks land og en samlet omsetning på ca 5 mrd kroner. I tillegg til Norge har selskapet virksomhet i Sverige, Danmark, Estland, Latvia og Polen.

Ragn-Sells er en landsdekkende totalleverandør av tjenester knyttet til innsamling, transport og gjenvinning av avfall. I tillegg til innsamling av næringsavfall, tilbyr selskapet også renovasjonstjenester for kommunene, samt mer spesialiserte tjenester i form av vraking av biler, EE-avfall samt vann- og avløpshåndtering.

På oppstrømsiden tar Ragn-Sells imot alle typer restprodukter og avfall fra industri og næringsliv. Nedstrømsvirksomheten består av sortering/emballering av papp, papir og plast, samt egne produksjonsenheter som bearbeider blandet produksjonsavfall.

Mer informasjon finnes på [www.ragnsells.no](http://www.ragnsells.no).

Franzefoss Gjenvinning AS ("Franzefoss") er totalleverandør av avfallshåndteringstjenester i Norge. De viktigste virksomhetsområdene er håndtering av

næringsavfall, byggavfall, farlig avfall, behandling av oljeboringsavfall, tankrengjøring, jern, metaller, rådgivning og opplæring.

Franzefoss Gjenvinning har mottaks- og sorteringsanlegg 11 steder i Norge (Eide - Bergen, Hareid, Lade - Trondheim, Bærum (2), Haraldrud, Haugesund, Stavanger, Knarrevik - Bergen, Oppdal og Husøya). På anleggene sorteres, behandles og bearbeides avfall fra landbasert industri og bygg og anlegg, privat og offentlig sektor og offshorevirksomheten i Nordsjøen. Selskapet har om lag 300 ansatte og hovedkontoret er lokalisert i Bærum.

Mer informasjon finnes på [www.franzefoss.no](http://www.franzefoss.no).

Stena Recycling AS ("Stena") er et heleid datterselskap av Stena Metal AB (Sverige). Konsernet har virksomhet i over 15 land og håndterer nesten 6,5 millioner tonn avfall, herunder jern&metall, farlig avfall, papp og papir, EE-avfall og restavfall med en samlet omsetning på ca 25 mrd kroner.

Stena har ca 250 ansatte. Hovedkontoret for den norske virksomheten ligger i Frogner (Akershus) og selskapet har mottaks- og sorteringsanlegg 16 steder i Norge (Frogner og Alnabru - Oslo, Skien (2), Bergen, Gjøvik, Haugesund, Kristiansand S, Kristiansund N (2), Moss, Stavanger, Stord, Tønsberg, Trondheim og Hommelvik). I samarbeid med partnere tilbyr Stena innsamling, bearbeiding og gjenvinning av alle typer avfall fra ulike bransjer og sektorer i hele landet.

Mer informasjon finnes på [www.stenametall.com](http://www.stenametall.com).

Metallco er et gjenvinningskonsern som tar i mot alle typer jern, metaller og kabler fra både private og bedrifter med en omsetning på 1,1 mrd kroner. Metallene bearbeides slik at de blir til rene råvarer som igjen kan brukes som råvarer i industrien. Metallco har 8 bilmottaksanlegg og 2 fragmenteringsanlegg. Metallco har også 4 selskaper som har spesialisert seg på EE-avfall, samt et aluminiumsverk på Toten. Metallco er representert gjennom hel- og deleide selskap på 16 steder over hele Norge.

Mer informasjon finnes på [www.metallco.no](http://www.metallco.no).

SAR AS ("SAR") ble etablert i 1987 og tilbyr sine kunder komplett avfallsstyring med hovedvekt på farlig avfall og boreavfall. SAR er representert fra Stavanger i syd til Hammerfest i Nord. SAR er eid av Stirling Square Capital Partners.

Mer informasjon finnes på [www.sargruppen.no](http://www.sargruppen.no).

Ser en på Agderfylkene spesielt er partenes viktigste oppstrømskonkurrenter Stena, Peter Løvaas Transport, Midstøl Transport, Retura Sør og MBT Vigeland Transport.

Stena opererer et mottaksanlegg i Kristiansand med vekt på mottak og gjenvinning av metall og EE-avfall. Anlegget har imidlertid konsesjon også for mottak av restavfall/blandet avfall, men tar ikke i mot dette i dag. For en generell beskrivelse av Stena, se over.

Peter Løvaas Transport samler inn næringsavfall og er lokalisert i Kristiansand. Mer informasjon finnes på [www.peter-lovaas.no](http://www.peter-lovaas.no).

Midstøl Transport holder til på Stoa Industriområde i Arendal og opererer her et behandlingsanlegg for næringsavfall, inklusiv farlig avfall. Selskapet har pt 48 ansatte.

Mer informasjon finnes på [www.midstoel.no](http://www.midstoel.no).

Retura Sør er franchisetaker for Retura Norge på Sørlandet. Selskapet betjener i hovedsak kunder i Aust- og Vest-Agder.

Mer informasjon finnes på [www.retura.no](http://www.retura.no).

MBT Vigeland Transport samler inn næringsavfall, i hovedsak i Agderfylkene. Selskapet har base i Mandal og har konsesjon for mottak av næringsavfall.

Mer informasjon finnes på [www.mbt.no](http://www.mbt.no).

I et hypotetisk marked bestående kun spesialavfall fra næring har partene en samlet markedsandel på under █%, uavhengig av om en ser på Norge under ett eller Agderfylkene spesielt.

I et nasjonalt marked for innsamling av spesialavfall fra næring er partenes viktigste konkurrenter SAR, Ragn-Sells, Franzefoss, Renor og Retura.

Ser en på Agderfylkene spesielt er partenes viktigste konkurrenter innenfor spesialavfall fra næring Agder Renovasjon, Avfall Sør Husholdning, LIBIR IKS, Retura Sør og Risør og Tvedestrandsregionens avfallsselskap.

### **9.1.2 Nedstrøms håndtering av avfall**

I Norge er partenes fem viktigste konkurrenter i nedstrømsmarkedet Ragn-Sells, Franzefoss, Rekom AS, Geminor AS og Stena.

For en beskrivelse av av Ragn-Sells, Franzefoss og Stena vises til avsnitt 9.1.1 over.

Geminor AS ("Geminor") er et av de største tradingselskapene i Norden innenfor avfallssektoren. Geminor samarbeider med ca 25 anlegg for energigjenvinning rundt omkring i Europa.

Mer informasjon finnes på [www.geminor.no](http://www.geminor.no).

Rekom AS ("Rekom") er Norges største uavhengige avfallsmegler og -trader. Kundene er private selskaper og interkommunale og kommunale aktører. Selskapet formidler flere hundre tusen tonn avfall årlig.

Mer informasjon finnes på [www.rekom.no](http://www.rekom.no).

Ser en på Agderfylkene spesielt er partenes viktigste nedstrømskonkurrenter Returkraft, Stena, Geminor, Maren Miljøservice AS og Rekom.<sup>12</sup>

Konkurransetilsynet har etterspurt en oversikt over mottaksanlegg i Agderfylkene og Rogaland. Dette vedlegges som

#### **Vedlegg 7: Oversikt mottaksanlegg Agder/Rogaland**

For en beskrivelse av Stena, Geminor og Rekom vises til beskrivelsene over og i avsnitt 9.1.1.

Returkraft drifter energigjenvinningsanlegg på Langemyr (Kristiansand). Anlegget tar imot om lag 130 000 tonn restavfall fra hele Agderregionen. Energien i avfallet gjenvinnes i form av elektrisk kraft og fjernvarme.

Mer informasjon finnes på [www.returkraft.no](http://www.returkraft.no).

Maren Miljøservice AS opererer mottaksanlegg i Mandal (Brennevinsmyra), samt drifter gjenvinningsstasjoner på Vigeland, Heddeland og Bladalen.

Mer informasjon finnes på [www.maren.no](http://www.maren.no).

---

<sup>12</sup> Da ASB ikke har virksomhet i Rogaland, antas det ikke nødvendig å gi en nærmere beskrivelse av konkurransesituasjonen i Rogaland.

## 9.2 Markedsandeler – konkurrenter

### 9.2.1 Innledning

Det finnes lite offentlig tilgjengelig statistikk og partenes anslag over totalvolumene blir mer usikre jo snevrere geografiske områder som legges til grunn. I tillegg har partene begrenset kjennskap til konkurrentenes volumer. Informasjonen nedenfor bygger således på partenes beste anslag. Partene angir markedsandeler for de fem viktigste konkurrentene, men vil understreke at også mindre aktører utøver et reelt konkurransepress og er viktige i markedsdynamikken. Dette skyldes bl.a. at grensene mellom ulike markedssegmenter (både produktmessig og geografisk) er flytende og at mer nisjepregede aktører nokså enkelt kan utvide sin virksomhet til andre områder.

### 9.2.2 Innsamling av næringsavfall

Tabellen nedenfor angir partenes beste anslag over deres viktigste konkurrenter innenfor innsamling av næringsavfall:

Norge - Innsamling av næringsavfall	<5%	5-15%	15-25%	25-50%	>50%
Ragn-Sells					
Franzefoss					
Stena					
Metallico					
SAR					

Tabell 8: Partenes viktigste konkurrenter i oppstrømsmarkedet

Som nevnt vil partene også angi informasjon om sine viktigste konkurrenter i et hypotetisk marked bestående av Agderfylkene:

Agderfylkene - Innsamling av næringsavfall	<5%	5-15%	15-25%	25-50%	>50%
Stena					
Peter Løvaas Transport					
Midstøl Transport					
Retura Sør					
MBT Vigeland Transport					

Tabell 9: Partenes viktigste konkurrenter i oppstrømsmarkedet – Agderfylkene

Tabellen nedenfor angir partenes beste anslag over sine viktigste konkurrenter innenfor et potensielt eget marked for innsamling av spesialavfall fra næring:

Norge - Innsamling av spesialavfall fra næring	<5%	5-15%	15-25%	25-50%	>50%
SAR					
Ragn-Sells					
Franzefoss					
Renor					
Retura					

Tabell 10: Partenes viktigste konkurrenter innenfor innsamling av spesialavfall fra næring

Agderfylkene - Innsamling av spesialavfall fra næring	<5%	5-15%	15-25%	25-50%	>50%
Agder Renovasjon					
Avfall Sør Husholdning					
LIBIR IKS					
Retura Sør					



Risør Tvedestrandsregionens avfallsselskap	og					
--	----	--	--	--	--	--

**Tabell 11:** Partenes viktigste konkurrenter innenfor innsamling av spesialavfall fra næring - Agderfylkene

### 9.2.3 Nedstrøms håndtering av avfall

Tabellen nedenfor angir partenes beste anslag over deres viktigste konkurrenter innenfor nedstrøms behandling av avfall:

Norge - Nedstrøms håndtering av avfall	<5%	5-15%	15-25%	25-50%	>50%
Ragn-Sells					
Franzefoss					
Rekom					
Geminor					
Stena					

**Tabell 12:** Partenes viktigste konkurrenter i nedstrømsmarkedet

Som nevnt vil partene også angi informasjon om sine viktigste konkurrenter i et hypotetisk marked bestående av Agderfylkene:

Agderfylkene - Nedstrøms håndtering av avfall	<5%	5-15%	15-25%	25-50%	>50%
Returkraft					
Stena					
Geminor					
Maren					
Rekom					

**Tabell 13:** Partenes viktigste konkurrenter i nedstrømsmarkedet - Agderfylkene

### 9.3 Foretakssammenslutningens virkninger for konkurrentene

Partene antar at foretakssammenslutningen vil lede til en mer effektiv aktør, og at foretakssammenslutningen, om noe, vil lede til styrket konkurranse. Som nevnt over vil partenes samlet markedsandel fortsatt være under █ % , uavhengig av markedsavgrensning, og partene vil således heller ikke etter transaksjonen ha mulighet eller incentiver til å utnytte markedsrett. Foretakssammenslutningen har også medført at Miljøpartner Sør AS blir uavhengig av ASB og at kundesamarbeidet med og det indirekte eierskapet til Retura Sør opphører, noe som vil bidra til økt konkurranse.

## 10. INFORMASJON OM KUNDER I DE BERØRTE MARKEDENE

### 10.1 Innsamling av næringsavfall

Partenes oppstrømskunder er avfallsprodusentene, som omfatter private og offentlige virksomheter av ulik størrelse. Kundebasen er relativt fragmentert og kontraktene har normalt kort varighet, ofte bare ett år. Tabellene nedenfor angir partenes viktigste kunder innenfor innsamling av næringsavfall.

Oppstrømskunder - Norsk Gjenvinning <sup>13</sup>	Andel av totalt volum

<sup>13</sup> Listen avviker fra kundelisten angitt i alminnelig melding. Dette skyldes at tabell 11 er basert på noe mer oppdatert informasjon.



**Tabell 14:** Norsk Gjenvinnings viktigste oppstrømskunder

Oppstrømskunder – ASB	Andel av totalt volum
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]

**Tabell 15:** ASBs viktigste oppstrømskunder

Som følge av tilsynets tidligere informasjonsforespørsler, oppgis også partenes viktigste oppstrømskunder i Agderfylkene, samt kontaktinformasjon til disse.<sup>14</sup>

Oppstrømskunder Agder - Norsk Gjenvinning	Andel av totalt volum (Agder)	Kontaktinformasjon
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]

**Tabell 16:** Norsk Gjenvinnings viktigste oppstrømskunder i Agderfylkene m/kontaktinformasjon

Oppstrømskunder – ASB	Andel av totalt volum	Kontaktinformasjon
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]

<sup>14</sup> ASB har som nevnt kun virksomhet i Agderfylkene.




**Tabell 17:** ASBs viktigste oppstrømskunder i Agderfylkene m/kontaktinformasjon

Innenfor et mulig eget marked for innsamling av spesialavfall fra næring, vil partenes viktigste oppstrømskunder være:

Oppstrømskunder spesialavfall fra næring - Norsk Gjenvinning	Andel av totalt volum

**Tabell 18:** Norsk Gjenvinnings viktigste oppstrømskunder innenfor innsamling av spesialavfall fra næring

Oppstrømskunder spesialavfall fra næring - ASB	Andel av totalt volum

**Tabell 19:** ASBs viktigste oppstrømskunder innenfor innsamling av spesialavfall fra næring

For ordens skyld gjør vi oppmerksom på at Retura Sør har sagt opp alle avtaler med ASB etter at Norsk Gjenvinnings planlagte oppkjøp ble kjent, samt at Global Castings nedlegger sin virksomhet våren 2014. ASB mister således sine to største kunder og betydelig markedsandel i 2014.

Ser en på Agderfylkene spesielt, vil Norsk Gjenvinnings viktigste kunder innenfor innsamling av spesialavfall fra næring være:

Oppstrømskunder spesialavfall fra næring - Agder - Norsk Gjenvinning	Andel av totalt volum

**Tabell 20:** Norsk Gjenvinnings viktigste oppstrømskunder innenfor innsamling av spesialavfall fra næring - Agderfylkene

## 10.2 Nedstrøms håndtering av avfall

Nedstrømskundene for det grovsorterte avfallet er materialgjenvinningsanlegg, forbrenningsanlegg etc. I og med at Norsk Gjenvinning er en integrert innsamler og nedstrømsaktør (dette gjelder i noen grad også ASB), vil innsamlet avfall i varierende grad behandles internt før videre omsetning.

Nedstrømskunder - Norsk Gjenvinning <sup>16</sup>	Andel av totalt volum
---	-----------------------

<sup>16</sup> Listen avviker fra kundelisten angitt i alminnelig melding. Dette skyldes at tabell 21 er basert på noe mer oppdatert informasjon.


**Tabell 21:** Norsk Gjenvinnings viktigste nedstrømskunder

Nedstrømskunder - ASB	Andel av totalt volum

**Tabell 22:** ASBs viktigste nedstrømskunder

Som følge av tilsynets tidligere informasjonsforespørsler, oppgis også partenes viktigste nedstrømskunder i Agderfylkene, samt kontaktinformasjon til disse.<sup>17</sup>

Nedstrømskunder Agder - Norsk Gjenvinning	Andel av totalt volum (Agder)	Kontaktinformasjon

**Tabell 23:** Norsk Gjenvinnings viktigste nedstrømskunder i Agderfylkene

Nedstrømskunder - ASB	Andel av totalt volum	Kontaktinformasjon

<sup>17</sup> ASB har som nevnt kun virksomhet i Agderfylkene.

--

**Tabell 24:** ASBs viktigste nedstrømskunder i Agderfylkene

Innenfor et mulig eget marked for spesialavfall fra næring, vil partenes viktigste nedstrømskunder være:

Nedstrømskunder – spesialavfall fra næring – Norsk Gjenvinning	Andel av totalt volum

**Tabell 25:** Norsk Gjenvinnings viktigste nedstrømskunder – spesialavfall fra næring

Nedstrømskunder – spesialavfall fra næring – ASB	Andel av totalt volum

**Tabell 26:** ASBs nedstrømskunder – spesialavfall fra næring

Ser en på Agderfylkene spesielt, vil Norsk Gjenvinnings viktigste kunder innenfor innsamling av spesialavfall fra næring være:

Nedstrømskunder – spesialavfall fra næring - Agder – Norsk Gjenvinning	Andel av totalt volum

**Tabell 27:** Norsk Gjenvinnings viktigste nedstrømskunder – spesialavfall fra næring - Agder

### 10.3 Foretakssammenslutningens virkning for kundene

Forutsetningen for å sortere lønnsomt industrielt er stor tonnasje, med langsiktig trygghet om fortsatt tilgang på denne tonnassen. På landsbasis vil transaksjonen, gitt ASBs marginale markedsandel, neppe ha merkbar innvirkning for kundene. I Agderfylkene vil et kombinert Norsk Gjenvinning og ASB legge grunnlag til god utnyttelse av Norsk Gjenvinnings store anlegg og ASBs effektive logistikk-løsninger, der kundene og øvrige vil profitere på positive miljøeffekter, samtidig som det gir grunnlag for bedre priser til kundene både oppstrøms og nedstrøms.

## 11. INFORMASJON OM LEVERANDØRER I DE BERØRTE MARKEDER

### 11.1 Oversikt over partenes viktigste leverandører

Tabellene nedenfor angir Norsk Gjenvinnings og ASBs viktigste leverandører.

Leverandører - Norsk Gjenvinning <sup>18</sup>	Andel av totalt innkjøp

**Tabell 28:** Norsk Gjenvinnings viktigste leverandører

Leverandører - ASB <sup>19</sup>	Andel av totalt innkjøp

**Tabell 29:** ASBs viktigste leverandører

I et hypotetisk marked bestående av Agderfylkene vil Norsk Gjenvinnings viktigste leverandører være:

Leverandører - Norsk Gjenvinning <sup>20</sup>	Andel av totalt innkjøp

**Tabell 30:** Norsk Gjenvinnings viktigste leverandører - Agderfylkene

For fullstendighetens skyld opplyses om at ASBs avtale med Mjøvannsveien 23 AS utløper 1. juli 2014.

Innenfor et mulig eget marked for innsamling av farlig avfall fra næring vil partenes viktigste leverandører være:

Leverandører spesialavfall - Norsk Gjenvinning	Andel av totalt innkjøp

**Tabell 31:** Norsk Gjenvinnings viktigste leverandører - spesialavfall fra næring

Leverandører spesialavfall - Agder - Norsk Gjenvinning	Andel av totalt innkjøp

**Tabell 32:** Norsk Gjenvinnings viktigste leverandører - spesialavfall fra næring - Agderfylkene

Leverandører spesialavfall - ASB	Andel av totalt innkjøp

<sup>18</sup> Listen avviker fra leverandørlisten angitt i alminnelig melding. Dette skyldes at tabell 28 er basert på noe mer oppdatert informasjon.

<sup>19</sup> Listen avviker fra leverandørlisten angitt i alminnelig melding. Dette skyldes at tabell 29 er basert på noe mer oppdatert informasjon.

<sup>20</sup> Listen avviker fra leverandørlisten angitt i alminnelig melding. Dette skyldes at tabell 30 er basert på noe mer oppdatert informasjon.

**Tabell 33:** ASBs leverandører – spesialavfall fra næring

### **11.2 Foretakssammenslutningens virkninger for leverandørene**

Foretakssammenslutningen vil ikke ha konkurransebegrensede virkninger for noen av partenes leverandører. Hver av leverandørene har en rekke alternative avsetningsmuligheter for sine produkter og tjenester til andre kunder både før og etter foretakssammenslutningen.

### **12. ETABLERING OG EKSPANSJON I DE BERØRTE MARKEDENE**

Etter partenes oppfatning er det ikke nødvendig å foreta en grundig drøftelse av etableringsmuligheter og -barrierer i denne saken, ettersom Norsk Gjenvinning verken får mulighet eller incentiver til å utnytte markedsrett etter ervervet.

Generelt vil melder imidlertid peke på at det i avfallssektoren er svært lave etableringshindringer. Selve innsamlingen av avfallet krever egnede kjøretøy, men dette fungerer ikke som noen etableringshindring. Dersom prisnivået øker eller det blir færre innsamlere i et område, vil aktører i andre områder eller lokale transportselskap gå inn i markedet.

For å kunne motta og grovsortere avfallet er det nødvendig med tilgang til et omlastings-/grovsorteringsanlegg. Det finnes betydelig ledig kapasitet på eksisterende anlegg. Partene har ikke kjennskap til detaljert pålitelig informasjon om anleggskapasitet landet rundt.

Det er heller ikke store etableringshindringer knyttet til å etablere nye mottaksanlegg, det er her tilstrekkelig med et gammelt industrianlegg og konsesjon fra Fylkesmannen. Dette er generelt sett ikke problematisk, og heller ikke i Agderfylkene spesielt. Det er også et alternativ å benytte omlasting, enten permanent eller i en overgangsperiode, hvilket er lite plasskrevende og enkelt å få til. Dette vil særlig være aktuelt for aktører med mottaksanlegg et stykke unna det markedet de ønsker å etablere seg i.

I tillegg vil mottaksanlegg for mer spesialiserte fraksjoner relativt enkelt kunne utvide sin virksomhet til også å ta i mot blandet avfall. Ved en slik utvidelse er en stor del av de faste kostnadene dekket og kostnaden ved å utvide anlegget er relativt beskjeden.

Endelig er det også, som nevnt over, en utbredt bruk av underleveranseavtaler i bransjen, noe som medfører at også aktører som kun er etablert innenfor enkelte områder eller fraksjoner, enkelt kan tilby totalløsninger for sine kunder.

Som følge av ovenstående, vil for eksempel operatører innenfor andre segmenter av avfallsmarkedet (for eksempel forbrenningsanlegg, operatører av deponier, tilbydere av spesialiserte avfallstjenester etc.) kunne etablere seg i markedet for innsamling og behandling av avfall uten å pådra seg betydelige investeringskostnader.

De gode etableringsmulighetene reflekteres ved at det er mange aktuelle og potensielle konkurrenter til partene. Konkurransetrykket kommer både fra nasjonale aktører og mer regionale/lokale aktører.

### **13. VERTIKALT FORBUNDNE MARKEDER HVOR PARTENE HAR EN MARKEDSANDEL SOM OVERSTIGER 30 % PÅ ETT AV MARKEDENE**

Ingen.

### **14. EFFEKTIVITETSGEVINSTER**

Det er betydelige samordningsgevinster mellom selskapene, da begge har mottaks- og sorteringsanlegg lokalisert på Mjåvann. Etter sammenslåingen vil det være behov kun for

Norsk Gjenvinnings anlegg, som har ledig kapasitet. ASBs underleverandør av transporttjenester vil kunne betjene også Norsk Gjenvinnings kunder på sine nåværende ruter, noe som vil være både kostnadsreduserende og gi miljøgevinster.

**15. OPPLYSNINGER OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN ER UNDERLAGT TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER**

Transaksjonen er ikke underlagt tilsyn fra andre konkurransemyndigheter.

**16. SENESTE VERSJON AV AVTALEN OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN MED BILAG**

Aksjekjøpsavtale om kjøp av samtlige aksjer i Avfall Sør Bedrift AS vedlegges som

**Vedlegg 8:** Aksjekjøpsavtale Avfall Sør Bedrift AS

**17. DE INVOLVERTE FORETAKENES SISTE ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP**

For årsregnskap for Altor Fund III GP Limited vises til Konfidensielt Vedlegg 4 til alminnelig melding av 13.12.2013.

Årsberetning og årsregnskap for 2012 for POS Holding AS (kons.) er vedlagt som

**Vedlegg 9:** Årsregnskap 2012 POS Holding AS (kons.)

Årsberegning og årsregnskap for 2012 for Avfall Sør Bedrift AS er vedlagt som

**Vedlegg 10:** Årsregnskap 2012 Avfall Sør Bedrift AS

Med vennlig hilsen

For Advokatfirmaet Wiersholm AS



Catherine Sandvig