

Melding unntatt offentlighet – konkurranseloven § 18b

Oslo, 28.03.2015  
Ansvarlig partner:  
Marit Elisabeth Bolstad

## MELDING OM FORETAKSSAMMENSLUTNING TIL KONKURRANSETILSYNET

**Kjøper:** ST1 NORDIC OY

**Selger:** SHELL EXPLORATION AND PRODUCTION HOLDINGS B.V

**Foretak:** SMART FUEL AS

1. SAMMENDRAG - JURISDIKSJON .....	5
1.1. Sammendrag.....	5
1.2. Jurisdiksjon - avtalestruktur .....	5
1.3. Unntatt offentlighet .....	6
2. PARTER – KONTAKTINFORMASJON .....	7
2.1. Hovedavtalen .....	7
2.1.1. Kjøper .....	7
2.1.2. Selger.....	7
2.1.3. Målselskap .....	7
2.2. Avtale om bruk av varemerke og andre forretningskjennetegn .....	8
2.2.1. Lisensutsteder .....	8
2.2.2. Lisenstaker.....	8
2.2.3. Garantist.....	8
2.3. Avtaler om bruk av Shell betalingskort.....	8
2.3.1. Kortutsteder.....	8
2.3.2. Rettighetshaver .....	8
2.4. Avtale om kjøp av aksjer i Norwegian Aviation Fuelling Service .....	9
2.4.1. Selger:.....	9
2.4.2. Kjøper: .....	9
3. BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN .....	10
3.1. Bakgrunn.....	10
3.2. Kjøpers forretningsplan .....	10
3.3. Shells bakgrunn for salg .....	11
3.4. Behandling i Kjøpers styrende organer.....	11
3.5. Behandling i Selgers styrende organer .....	11
3.6. Ny organisering - varemerkestrategi.....	12
3.7. Tidsplan.....	12
4. BESKRIVELSE AV ST1 OG SHELL OG FORETAK I SAMME KONSERN .....	13
4.1. St1.....	13
4.1.1. Oversikt konsern .....	13
4.1.2. Regnskapstall St1 Nordic OY .....	13
4.1.3. St1 Group Oy .....	14
4.1.4. St1 Nordic OY .....	14
4.1.5. St1 Norge AS .....	14
4.2. AS Norske Shell/ Shell Exploration and Production Holdings BV.....	14
4.3. Smart Fuel AS .....	14
4.3.1. Etablering av Selskapet.....	14
4.3.2. Selskapets virksomhet per d.d.....	15
4.3.3. Medlemsskap i bransjeorganisasjoner.....	16
4.3.4. Depoter .....	16

4.3.5.	Eierskap i andre selskaper .....	16
4.3.6.	Eierskap til fast eiendom .....	17
4.3.7.	Drift av dagens stasjoner.....	17
4.3.8.	Merkenavn - bruk av varemerket Shell .....	18
4.4.	Fordeling mellom bedrifts- og forbrukermarkedet - rabatter .....	18
4.4.1.	St1 Norge AS .....	18
4.4.2.	Smart Fuel AS.....	18
4.5.	Prisfastsettelse .....	19
5.	VURDERING AV MARKEDER OG KONKURRANSE.....	20
5.1.	Verdikjeden for drivstoff.....	20
5.1.1.	Leting .....	20
5.1.2.	Produksjon .....	20
5.1.3.	Transport.....	20
5.1.4.	Råvarehandel.....	21
5.1.5.	Foredling .....	21
5.1.6.	Leveransemarkedet.....	21
5.2.	Berørte markeder .....	21
5.3.	Det relevante produktmarkedet .....	21
5.4.	Det relevante geografiske markedet .....	23
5.4.1.	Lokale, regionale og nasjonale avgrensninger.....	23
5.4.2.	Lokale markeder.....	24
5.5.	Konkurrenter og markedsandeler .....	24
5.6.	Statoil/Hydro og Conoco Phillips 2008 - EU Kommisjonens vurdering.....	30
5.6.1.	Avgjørelse COMP/M.4919- StatoilHydro/ConocoPhillips .....	30
5.6.2.	Likheter og ulikheter StatoilHydro/ConocoPhillips - St1/Shell .....	31
5.7.	Største leverandører i de berørte markedene .....	32
5.7.1.	St1 Norge AS .....	32
5.7.2.	Smart Fuels leverandører.....	33
5.7.3.	Utvexling av drivstoff.....	33
5.8.	Største kunder.....	33
5.9.	Konkurransen i lokale markeder .....	33
5.9.1.	Konkurransetilsynets evaluering av Shell /YX -saken .....	33
5.9.2.	Ikke reduksjon til to eller én aktør som følge av Foretakssammenslutning.....	34
5.9.3.	Fire til tre aktører innenfor 18 km.....	35
5.9.4.	Tre til to aktører innenfor 10 km.....	36
5.9.5.	Fire til tre aktører innenfor 10 km.....	37
5.9.6.	Diversjonsrateanalyser .....	40
5.10.	Etableringsmuligheter og kjøpermakt i de berørte markedene .....	43
5.11.	Vertikalt forbundne markeder.....	44

5.12.	Innovasjon i drivstoffmarkedet - biodrivstoff .....	44
5.13.	Effekt av strukturendringer i det svenske markedet.....	45
6.	EFFEKTIVITETSGEVINSTER .....	46
6.1.	Implementering av Kjøpers forretningsmodell.....	46
6.2.	Gjennomførte effektiviseringstiltak i Sverige .....	47
6.3.	Effektiviseringsgevinster i Norge - Oppsummering .....	47
7.	TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER OG NORSKE TILSYNSMYNDIGHETER	48

## 1. SAMMENDRAG - JURISDIKSJON

### 1.1. Sammendrag

Transaksjonen innebærer at St1 Nordic Oy overtar alle aksjene i selskapet Smart Fuel AS, heretter kalt "Foretakssammenslutningen".

St1 Nordic Oy er morselskap til St1 Norge AS (heretter "St1 Norge"), som eier og driver 39 ubetjente bensinstasjoner. St1 Norges stasjoner er lokalisert på Østlandsområdet, samt én i Arendal.

Smart Fuel AS ble etablert ved fisjon av AS Norske Shell i april 2014. Smart Fuel AS (heretter "Smart Fuel" eller "Selskapet") fikk ved fusjonen overført Shells nedstrømsvirksomhet. Fisjonen omfattet også flydrivstoff-virksomheten. Denne delen vil bli utfisjonert fra Selskapet før gjennomføring av Foretakssammenslutningen.

St1 Norges virksomhet er avgrenset til drivstoffsalg gjennom bensinstasjoner på Østlandet. Dette danner rammen for den overlappende virksomheten mellom St1 Norge og Smart Fuel. I de lokalmarkedene St1 Norge er etablert, vil Foretakssammenslutningen etter melder vurdering ikke vesentlig begrense konkurransen.

Det vil etter Foretakssammenslutningen være fire aktører igjen på de aller fleste steder der St1 Norge har bensinstasjoner. Kun to steder vil Foretakssammenslutningen medføre at man går fra fire til tre aktører innenfor 18 km kjørelengde. Innenfor 10 km kjørelengde går man ett sted fra tre til to aktører.

St1-konsernets forretningsmodell innebærer at de er en mer effektiv aktør enn Selskapet. Forretningsmodellen er gjennomført i Sverige og Finland etter at St1 overtok Shell-stasjonene der.

Foretakssammenslutningen medfører ervervsspesifikke, samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster. Økt effektivitet danner grunnlag for sterkere konkurransekraft. St1 Norge har per i dag kun ubetjente stasjoner i Norge. Kjøper har en lavere kostnadsbase enn Selskapet. Bensinstasjonene til Selskapet og St1 Norge kan samlet sett driftes mer effektivt, og de samlede kostnadene vil reduseres. Gjennom overtakelsen av Selskapets bensinstasjoner og depoter vil konkurransen bli styrket i en lang rekke lokale markeder i Norge.

Selskapets ubetjente stasjoner (Shell Express) vil inngå i St1s landsomfattende nettverk og danne grunnlag for ytterligere ekspansjon av ubetjente stasjoner. Også dette vil styrke konkurransen i markedet.

Det er med bakgrunn i dette ikke grunnlag for inngrep fra Konkurransetilsynet.

### 1.2. Jurisdiksjon - avtalestruktur

Etter partenes oppfatning har ikke Foretakssammenslutningen europeisk dimensjon og Konkurransetilsynet har godkjennelseskompetanse.

Samtidig med inngåelse av herværende avtale, heretter betegnet som Hovedavtalen, ble det inngått avtale om opprettelse av et fullfunksjons felleskontrollert foretak (joint venture) ved at St1 Group Oy overtar 50 % av Shells flydrivstoff-virksomhet i Norge. Hovedavtalen og avtalen om flydrivstoff-virksomheten er knyttet sammen ved at de i henhold til avtalenes ordlyd skal gjennomføres samme dag. Se nærmere under pkt 2.4.

Partenes forpliktelser før gjennomføring av Hovedavtalen (closing-bestemmelsene) fremgår av avtalen.

I samråd med Konkurransetilsynet har spørsmålet om jurisdiksjon likevel blitt forelagt Europakommisjonen. Kommisjonen bekreftet den 27.03.2015 at de deler partenes syn.

### **1.3. Unntatt offentlighet**

Meldingen inneholder i betydelig omfang forretningshemmeligheter. Disse opplysningene er markert med gult i meldingen. Vedlegg som bes unntatt offentlighet er også merket.

Forretningshemmelighetene omfatter informasjon om partenes strategi, interne analyser, styringsinformasjon og annen intern informasjon. Dette er informasjon som er utformet for internt bruk og som bl.a. utgjør grunnlaget for hvorfor Shell ønsker og selge og hvorfor St1 er av den oppfatning at de har mulighet for å drive lønnsom virksomhet i Norge, herunder eksemplifisert ved hvilke styringsgrep som er foretatt i Sverige. Slik informasjon beskriver kjernen av hvordan partene har og vil organisere virksomheten.

Informasjon om prisstrategier, detaljer om strukturering av vilkårene i forhandlernettsverk ol. er også forretningshemmeligheter. De overordnede strategiene er kjent, men ikke detaljene i avtalene med de ulike forhandlernettsverkene og hvordan partene priser drivstoffet fra dag til dag. Gjøres disse allment kjent, vil det innebære at konkurrentene kan tilpasse vilkårene med sine avtaleparter på en slik måte at konkurransen mellom kjedeeierne og i de lokale markedene svekkes.

Kopi av avtalen og referanser til kommersielle vilkår i aksjekjøpsavtalen inntatt som Bilag 1 til meldingen, bes også unntatt offentlighet. Dette omfatter også detaljer i closingbestemmelsene. Avtalene viser i betydelig grad en avveining av partenes interesser, og med tanke på at dette salget utgjør ett av flere elementer i arbeidet med gjennomføre Shell-konsernets samlede strategi for salg av nedstrømsvirksomheten, vil dette konkret kunne skade Shells forhandlingsposisjon ved salg av virksomheten i andre land.

Meldingen inneholder også opplysninger om innholdet i avtaler med tredjemenn hvor det ligger forutsetninger om taushetsplikt. Offentliggjøring av slike avtaler vil ikke bare kunne skade de herværende parter, men også kontraktsmotpartene ved at deres forhandlingsposisjon svekkes ift. deres avtaler med andre.

Årsregnskaper for 2014 for Smart Fuel er avlagt og vedlagt, men er p.t. ikke innsendt Regnskapsregisteret. Vi ber om at dette unntas offentlighet frem til slik innsending er foretatt.

Ovennevnte opplysninger merket i utkast til offentlig melding, bes unntatt offentlighet iht krrl § 18b, jfr forvl § 13(2). Vesentlige deler av de vedlagte interne dokumentene og strategiske vurderinger er også hemmeligholdt mellom partene.

## 2. PARTER – KONTAKTINFORMASJON

### 2.1. Hovedavtalen

Avtalen består av aksjesalgssavtale med vedlegg. I enkelte vedlegg er partene andre juridiske enheter enn i hovedavtalen, se nedenfor. Kontaktperson og representant er identiske, uavhengig av part.

For hovedavtalen er partene som følger:

#### 2.1.1. *Kjøper*

Navn: ST1 NORDIC OY  
Org nr. Finland: 2082259-7  
Adresse: Purotie 1, 00380, Helsinki, Finland  
Postadresse: PL 100, 00381 Helsinki, Finland  
Telefonnummer: + 358 10 557 11  
Telefaksnummer: +358 9 803 0004

I det følgende også omtalt som «Kjøper».

Kontaktperson og representant:

Adresse: Advokatfirmaet NORDIA DA v/advokat Marit Elisabeth Bolstad  
PB 1807 Vika, 0123 Oslo  
Telefonnummer: +47 2310 3000  
Mobiltelefon: +47 932 64 528  
Telefaksnummer: +47 2310 3001  
E-postadresse: [meb@nordialaw.com](mailto:meb@nordialaw.com)

#### 2.1.2. *Selger*

Navn: SHELL EXPLORATION AND PRODUCTION HOLDINGS B.V  
Org. nr. Nederland: 271 48 292  
Adresse: Carel Van Bylandtlaan 30, 2596 HR The Hague, Netherlands

I det følgende også omtalt som «Selger».

Kontaktperson og representant:

Adresse: Arntzen de Besche advokatfirma v/ advokat Stein Ove Solberg  
Postboks 2374 Solli, 0204 Oslo  
Telefonnummer: +47 2389 4000  
Mobiltelefon: +47 982 94589  
Telefaksnummer: +47 2389 4001  
E-postadresse: [sos@adeb.no](mailto:sos@adeb.no)

#### 2.1.3. *Målselskap*

Navn: Smart Fuel AS  
Org nr: 913 285 670  
Adresse: Bygg 6, Drammensveien 134, 0277 OSLO  
Postadresse: PB 1154 Sentrum, 0170 Oslo

I det følgende også omtalt som «Selskapet».

Kontaktperson og representant:

Arntzen de Besche advokatfirma v/ advokat Stein Ove Solberg  
Adresse: Postboks 2374 Solli, 0204 Oslo  
Telefonnummer: +47 2389 4000  
Mobiltelefon: +47 982 94589  
Telefaksnummer: +47 2389 4001  
E-postadresse: [sos@adeb.no](mailto:sos@adeb.no)

## **2.2. Avtale om bruk av varemerke og andre forretningskjennetegn**

Inntatt i Schedule 10 som Annex E til hovedavtalen

### *2.2.1. Lisensutsteder*

Navn: Shell Brands International AG  
Org nr (Sveits): CH-170.3.026.771-6  
Adresse: Baarermatte  
CH 6340 Baar  
Switzerland

### *2.2.2. Lisenstaker*

Navn: Smart Fuel AS

### *2.2.3. Garantist*

Navn: St1 Nordic Oy

## **2.3. Avtaler om bruk av Shell betalingskort**

Inntatt i Schedule 10 som Annex C og D til hovedavtalen

### *2.3.1. Kortutsteder*

Navn: euroShell Cards B.V.  
Org nr (Nederland) 24266398  
Adresse: Weena 70  
Rotterdam 3012 CM  
The Netherlands

### *2.3.2. Rettighetshaver*

Navn: Smart Fuel AS



## **2.4. Avtale om kjøp av aksjer i Norwegian Aviation Fuelling Service**

Inntatt i Schedule 10, Annex A i hovedavtalen

### **2.4.1. Selger:**

Navn: Shell Exploration and Production Holdings BV

### **2.4.2. Kjøper:**

Navn: St1 Group Oy

Org nr (Finland): 2567301-7

Adresse: PL 100

00381 Helsinki

Finland

### **3. BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN**

#### **3.1. Bakgrunn**

Overtakelsen utgjøres ved at St1 Nordic Oy overtar alle aksjene i selskapet Smart Fuel AS. Smart Fuel AS ble etablert våren 2014 med den hensikt å overføre nedstrømsvirksomheten i AS Norske Shell, herunder all virksomhet knyttet til bensinstasjoner og depoter.

Overførselen ble gjort i samsvar med "Demerger plan" av 07.05.2014 med regnskapsmessig virkning fra 01.07.2014.

Bakgrunnen for overførselen var planlagt salg av denne delen av Shells virksomhet i Norge.

Overtakelsen kom i stand gjennom forhandlinger mellom de finske selskapene St1 Nordic Oy og St1 Group Oy som Kjøper og det nederlandske selskapet Shell Exploration and Production Holdings B.V som selger.

Forhandlingene har pågått over en lang periode frem til enighet ble oppnådd 18. desember 2014.

Før gjennomføring av foretakssammenslutningen vil den delen av virksomheten som er knyttet til flydrivstoff utfisjonerer fra Selskapet og overføres til et nyopprettet selskap kalt Norwegian Aviation Fuelling Service. 50 % av aksjene i Norwegian Aviation Fuelling Service overdras til St1 Group Oy, se partsforholdet beskrevet i pkt 2.4 og nærmere om overdragelsen i pkt 4.3.2.

#### **Bilag 1. SPA av 18. desember 2014 m/vedlegg**

#### **3.2. Kjøpers forretningsplan**

Kjøpet av Selskapet er foretatt i den hensikt å utvide Kjøpers virksomhet til å omfatte hele Norge. Kjøper vil implementere sin effektive forretningsmodell i Norge på samme måte som det er gjort i Sverige og Finland.

Per i dag har Kjøper gjennom sitt datterselskap St1 Norge kun ubemannede bensinstasjoner på Østlandsområdet, samt én stasjon i Arendal.

Kjøper vil re-brande Selskapets ubetjente Shell Express-stasjoner og implementere den forretningsmodellen som i dag ligger til grunn for eksisterende St1-stasjoner. Dette vil gi grunnlag for videre ekspansjon. For øvrige stasjoner foreligger det ikke konkrete planer for endringer.

Ved å gjøre St1-nettverket landsomfattende, vil Kjøper ha mulighet for å markedsføre St1-stasjonene på landsbasis, og det vil styrke varemerket og konkurranseevnen.

Kjøper vil etter gjennomføring av oppkjøpet ha en landsomfattende virksomhet bestående av stasjoner som konkurrerer i to i segmenter – det ubetjente segmentet (under varemerket St1) og i fullservicesegmentet med betjente stasjoner (under varemerket Shell).

Innføring av Kjøpers forretningsmodell innebærer reduksjon av faste kostnader ved at Kjøper har en annen og mer effektiv organisasjonsmodell enn Selger. Samtidig vil en forsterkning av Kjøpers innkjøpsposisjon i det nordiske markedet gi lavere innkjøpskostnader. Se forøvrig pkt 6

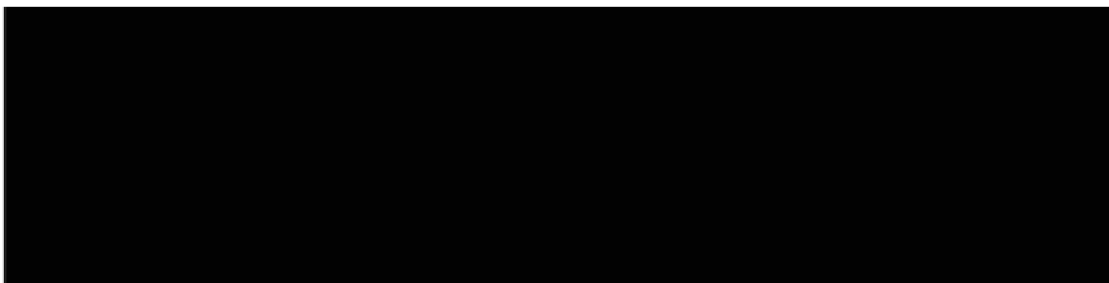
Reduserte kostnader vil gi grunnlag for økt konkurransekraft både i fullservice- og ubetjent-segmentet.

### 3.3. Shells bakgrunn for salg

Shell-konsernets strategi er å rasjonalisere nedstrømsvirksomheten for å øke egenkapitalavkastningen og frigjøre kapital til andre investeringer. Salg av Selskapet er et vesentlig element i denne strategien, hvor blant annet nylige salg av nedstrømsvirksomheten i Italia (til Kuwait Petroleum) og Australia (til Vitol), inngår.

### 3.4. Behandling i Kjøpers styrende organer

I styremøte den 12.11.2014 ble kjøpet behandlet i styret til St1 Nordic Oy. Fra protokollen hitsettes (i oversettelse):



I styremøte 12.12.2014 ble styret orientert om fremdrift i forhandlingene. Det ble gitt fullmakt til å signere hvis det ble oppnådd tilfredsstillende avtale.

Det er p.t. ikke avholdt flere styremøter.

Protokollene er vedlagt St1 Norges svar på Konkurransetilsynets brev av 4. januar 2015.

### 3.5. Behandling i Selgers styrende organer

Første ledd i avviklingen av Shells engasjement i nedstrømsvirksomheten var avhending av Shells andel av raffineriet på Mongstad. Denne transaksjonen ble fullført 31.12.2013.

På det tidspunktet hadde Shell startet forberedelsene for salg av den øvrige delen av nedstrømsvirksomheten, og dette ble offentliggjort 12.01.2014.

Forslag om å starte forhandlinger med aktuelle kjøpere ble godkjent av leder for nedstrømsvirksomheten i [redacted]. Gjennom en prosess med konkurranse fra flere kjøpere, ble St1-konsernet identifisert som den beste kjøperen.



Styreprotokollene er vedlagt svar på Konkurransetilsynets brev til Selskapet av 04.02. 2015.

### **3.6. Ny organisering - varemerkestrategi**

Virksomheten i selskapene Smart Fuel og St1 Norge vil bli koordinert for å kunne ta ut effektivitetsgevinstene i sammenslåingen.

Virksomheten vil bli organisert i én enhet, hvor varemerkene St1 og Shell vil bli videreført i hhv. ubetjent og fullsortiments-segmentene. Varemerkestrategien for både Shell og St1 vil bli videreutviklet.

Kjøpers forretningsmodell vil innføres for hele virksomheten, og vil gi effekt for virksomheten i begge segmentene.

Prispolitikk og daglig prissetting for de to segmentene vil være knyttet til segmentenes forretningsmodell og varemerkestrategi. St1s nåværende prisstrategi vil bli implementert i de ubemannede stasjonene som inngår i transaksjonen.

Ved å operere i to segmenter i hele landet, vil Kjøper forsterke konkurransen i det ubetjente segmentet, også ut over Oslo-regionen.

Transaksjonen vil muliggjøre en effektiv utnyttelse av depotene ved at begge segmentene nyttiggjør seg en landsdekkende distribusjonsstruktur.

Kjøper vil implementere sin egen transportstruktur og vil kunne nyttiggjøre seg de administrative systemer som ligger til grunn for driften i Sverige og Finland, og som også benyttes i St1 Norge per i dag. Oversikt over transportkostnadene for hhv. St1 Norge og Smart Fuel er vedlagt selskapenes svarbrev på Konkurransetilsynets brev av 04.02.2015. For effektiviseringsgevinster, se pkt 6.2.

Kart over St1-stasjoner, før og etter re-branding av Shell Express, er vedlagt i pkt 6.1.

### **3.7. Tidsplan**

Avtalene mellom Kjøper og Selger er ferdigforhandlet. Gjennomføring av avtalen er avhengig av godkjenning fra Konkurransetilsynet samt godkjenning fra Europakommisjonen av en parallell avtale vedrørende flydrivstoff.

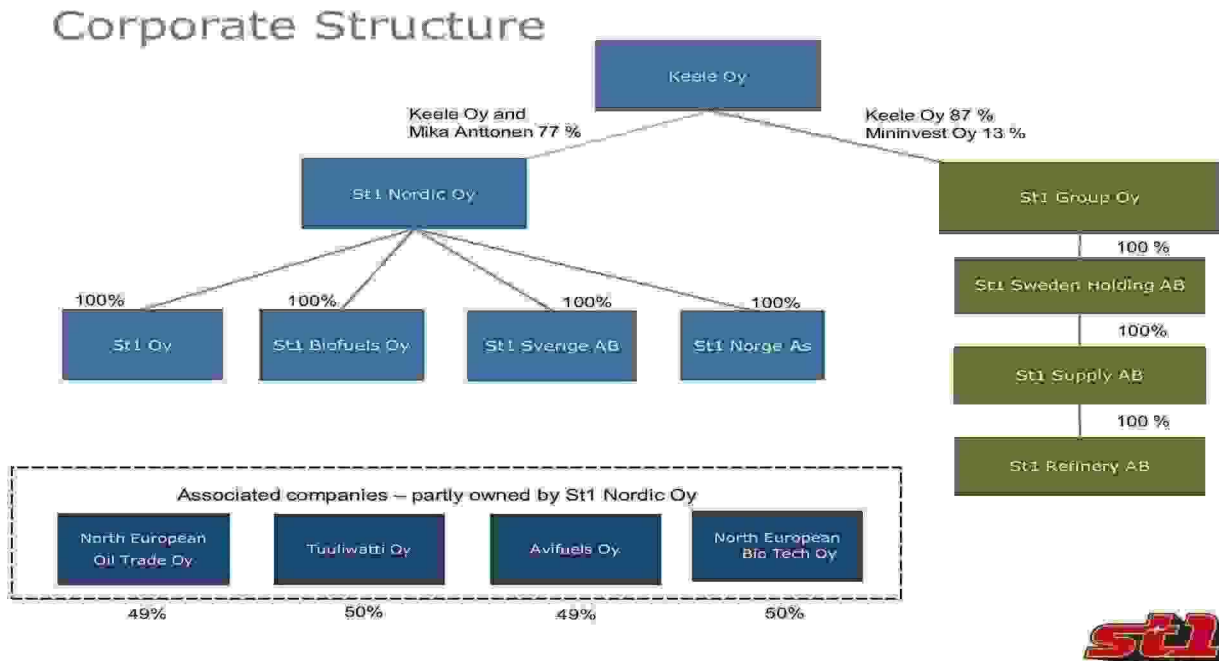
Fra godkjenning til faktisk gjennomføring antar Kjøper at det tar inntil 10-12 uker.

## 4. BESKRIVELSE AV ST1 OG SHELL OG FORETAK I SAMME KONSERN

### 4.1. St1

#### 4.1.1. Oversikt konsern

Konsernet er organisert i to hovedgrupper, med Keele Oy som konsernspiss.



St1 Nordics hovedeier er Keele Oy med 65,5 %. Keele Oy eier også 87 % av søsterkonsernet St1 Group Oy. Se forøvrig Bilag 5.

Keele Oy er eid Mika Anttonen (98,13 %) og medlemmer av hans familie (1,87 %).

#### 4.1.2. Regnskapstall St1 Nordic Oy

St1 Nordic Oy Consolidated		2011	2012	2013	2013 Pro forma (*)
Turnover, M€	1503,0	1 635,5	1 677,6	2 498,9	
Finland	56 %	55 %	50 %	67 %	
Sweden	32 %	35 %	41 %	27 %	
Norway	11 %	11 %	9 %	6 %	
Poland	1 %	-	x	-	
Operating profit, M€	26,8	29,6	32,9	44,4	
Profit before taxes, M€	22,4	28,5	32,8	42,7	
Net profit, M€	17,6	21,6	25,8	33,2	
Equity, M€	81,5	100,7	122,7	122,7	
Balance Sheet Total, M€	304,1	334,7	491,7	491,7	
Personnel	180	175	193	193	

(\*) Pro forma includes St1 Energy Oy

Kilde: <http://www.st1.eu/company-information#facts-and-figures>

#### 4.1.3. *St1 Group Oy*

St1 Group er som det fremkommer av pkt. 4.1.1, søsterselskapet til St1 Nordic Oy. Selskapet St1 Refinery AB eier og driver oljeraffineri beliggende utenfor Göteborg. Drivstoffet selges til selskaper i konsernet og i det åpne markedet av St1 Supply AB

St1 Group Oy er kjøper av 50 % av aksjene i selskapet Norwegian Aviation Fuelling Service

#### 4.1.4. *St1 Nordic OY*

Aktiviteten som nå ligger i St1 Nordic Oy ble startet i 1995. Selskapet er i dag morselskap til St1 Norge, St1 Sverige og St1 Oy som driver forhandlerkjeden i hhv Norge, Sverige og Finland. De er også morselskap til St1 Biofuels Oy som står for utvikling av biodrivstoffteknologi.

**Bilag 2.** Årsregnskap - konsolidert konsern 2013

**Bilag 3.** Firmaattest St1 Nordic Oy

**Bilag 4.** Oversettelse av firmaattest St1 Nordic Oy

**Bilag 5.** Aksjeeierbok St1 Nordic Oy

#### 4.1.5. *St1 Norge AS*

St1 Nordic Oy kjøpte den 01.06.2009 aksjene i Statoil Automat Norge AS av Statoil Norge AS. Selskapet endret senere navn til St1 Norge AS.

St1 Norge AS driver p.t. 39 ubetjente stasjoner på Østlandsområdet, samt én i Arendal. Selskapet driftes i hovedsak fra Sverige. I Norge er det p.t. én ansatt.

**Bilag 6.** Årsregnskap 2013 St1 Norge AS

**Bilag 7.** Firmaattest St1 Norge AS

## 4.2. **AS Norske Shell/ Shell Exploration and Production Holdings BV**

Etter utfisjneringen av nedstrømsvirksomheten er Smart Fuel og AS Norske Shell søsterselskaper. Begge er eid av det nederlandske selskapet Shell Exploration and Production Holdings BV.

Regnskapstallene for nedstrømsvirksomheten fremkommer i 2013 for årsregnskap avlagt av AS Norske Shell. I regnskapet fremkommer tallene for nedstrøms- og oppstrømsaktivitetene i hver sin kolonne.

**Bilag 8.** Årsregnskap AS Norske Shell 2013

## 4.3. **Smart Fuel AS**

### 4.3.1. *Etablering av Selskapet*

Generalforsamlingen i AS Norske Shell besluttet i mai 2014 å skille ut forretningsområdet knyttet til nedstrømsvirksomheten. Planen ble formalisert i "*Demerger plan*" av 07.05.2014.

Virksomhetsområdet ble utfisjonert til det selskapet som p.t. heter Smart Fuel, dvs. målselskapet for herværende transaksjon.

Det utfisjonerte forretningsområdet omfattet iht. planens pkt 1.1:

- "Supply and distribution"
  - Kjøp, lagring og handling av hydrokarbonlager og oljeprodukter
  - To militære drivstoffdepoter
- "Aviation"
- "Retail" bestående av ca 415 bensinstasjoner, inkludert både privatmarked og næringsmarked, Shells eget betalingskort og andel av lojalitetskortet "Trumf"
- "Commercial fuels/Marine" bestående både av forhandlere som selger under Shells og eget varemerke, store industrielle og kunder og transportbedrifter
- Salg av bitumen

Transaksjonen innebar at 2,65 % av AS Norske Shells balanse ble overført Selskapet. Selskapet ble stiftet 12.02.2014 som et hylleselskap hos Amtzen de Besche Advokatfirma DA. Den 27.05.2014 endret selskapet navn til Norske Shell Downstream AS og formål. Selskapet endret på nytt navn den 30.05.2014 – da til dagens navn Smart Fuel AS.

#### **Bilag 9. Demerger plan av 07.05.2014**

##### *4.3.2. Selskapets virksomhet per d.d.*

Selskapets virksomhet består i dag av det utskilte forretningsområdet beskrevet i pkt 4.3.1.

I henhold til separat avtale skal Selskapet skille ut flydrivstoff-virksomheten til eget selskap kalt Norwegian Aviation Fuelling Service. Dette selskapet skal eies med like deler av Selger og St1 Group Oy, og vil være et fullfunksjons fellesforetak. Utskillelsen vil bli foretatt i form av en fisjon og vil bli gjennomført før Selskapet overtas av Kjøper. Fisjonen antas å tre i kraft i juni 2015.

For flydrivstoff-transaksjonen leveres det inn egen melding til Europakommisjonen, se ovenfor i pkt 1.2.

I forbindelse med fisjonen ble det satt opp en åpningsbalanse, basert på verdifastsettelsen av det utfisjonerte virksomhetsområdet, inntatt i Demerger plan, se Bilag 9.

Av årsregnskapet for 2013 fremkommer det at salgsinntektene<sup>1</sup> totalt for nedstrømsvirksomheten var MNOK 23 246.

Av dette var [REDACTED] millioner knyttet til flydrivstoff-virksomheten.

Ifølge Smart Fuels årsregnskapet for 2014 var omsetningen MNOK 6 212 Samlet for året 2014 var totalomsetningen for hhv flydrivstoff og bensinstasjonsmarkedet MNOK [REDACTED]

Av dette var MNOK [REDACTED] knyttet til bensinstasjonsmarkedet.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Før fradrag for avgifter og tillegg for andre driftsinntekter og gevinster. Omsetningen var etter dette er oppgitt til totalt MNOK 18 050 for nedstrømsvirksomheten

<sup>2</sup> Frem tom juni lå både bensinstasjonsvirksomheten og flydrivstoffvirksomheten i AS Norske Shell, men fra 01.07. 2014 ble hele nedstrømsvirksomheten lagt ut i Smart Fuel AS.

Omsetning ex avgifter NOK	Jan-Jun	Jul-Des	2014
Smart Fuel			
Aviation			
Smart Fuel ex Aviation			

Årsresultatet for 2014 i Smart Fuel var negativt med MNOK 180. Driften før finans og skatt, ga et negativt resultat på MNOK 248..

## Bilag 10. Årsregnskap Smart Fuel AS 2014

### 4.3.3. Medlemsskap i bransjeorganisasjoner

AS Norske Shell/Smart Fuel er medlem av Norsk Petroleumsinstitutt.

### 4.3.4. Depoter

Eierskap til Smart Fuels depoter fremkommer av oversikt over overdragelse av eiendeler og fast eiendom, se nedenfor og Smart Fuels svar på Konkurransetilsynets brev av 04.02.2015.

Oljeselskapene har investert i depoter, hvorav noen eies i fellesskap mellom flere selskaper.

Å etablere egne depoter som dekker hele landet er kostnadskrevende, se pkt 5.10. Uten tilgang til lokale depoter vil transportkostnadene for drivstoffleveranser bli vesentlig høyere. De fire største drivstoffkjedene har ikke egne depoter alle steder, og er avhengige av tilgang til de andre aktørenes og felles depoter for å kunne levere drivstoff over hele landet.

Oversikt over hel- og deleide depoter, samt trekkavtaler fremkommer av vedlegg. Detaljer fremkommer i Selskapets svar på brev fra Kredittilsynet av 04.02.2015.

## Bilag 11. Oversikt Selskapets depoter og trekkavtaler

## Bilag 12. Kart over depoter

### 4.3.5. Eierskap i andre selskaper

Selskapet har p.t. eierinteresser i følgende selskaper:

- Flytanking AS 50,00 %
- Gardermoen Fuelling Services AS 26,67 %
- Oslo Lufthavn Tankanlegg AS 26,67 %
- Trumf Finans DA 30,50 %
- Marienlyst Garasjer AS 10,69 %
- Systerne Drift DA 25,00 %

Flytanking AS, Gardermoen Fuelling Services AS og Oslo Lufthavn Tankanlegg AS vil bli utfisjonert i flydrivstoff-selskapet, og vil derved ikke være en del av Selskapet ved overtakelsen.

Trumf Finans DA eies sammen med Norgesgruppen Forbrukerservice AS. Selskapets virksomhet er knyttet til lojalitetsprogrammet Trumf.



### **Bilag 13. Firmaattest Trumf Finans DA**

Marienlyst Garasjer AS er eier av garasjeanlegg på Marienlyst i Oslo. Eierskapet har etter vår vurdering ikke konsekvenser for den konkurranserettslige vurderingen.

### **Bilag 14. Firmaattest Marienlyst Garasjer AS**

Sisterne Drift DA er eid sammen med Statoil Fuel & Retail AS, Uno-X AS og Esso AS. Selskapets formål er drift av lager for petroleumsprodukter, kalt "Ekeberg Oljelager".

### **Bilag 15. Firmaattest Sisterne Drift DA**

### **Bilag 16. Selskapsavtale Sisterne Drift AS**

#### *4.3.6. Eierskap til fast eiendom*

Selskapet har overtatt eier- og leieposisjonene fra AS Norske Shell hva gjelder alle bensinstasjoner og depotanlegg brukt for drivstofflager.

Depotanleggene er som følger:

- Sjelnan Tankanlegg Tromsø, 50 %  
(bortsett fra bitumen delen som eies 100 %)
- Gangås Harstad, 50 %  
(bortsett fra lasteanlegg og VRU hvor selskapet eier 33,33 %)

Sjelnan Tankanlegg i Tromsø er eid sammen med Statoil Fuel and Retail. Gangås i Harstad er eid sammen med Statoil Fuel and Retail og Esso.

### **Bilag 17. Oversikt over Selskapets stasjoner**

#### *4.3.7. Drift av dagens stasjoner*

Transaksjonen omfatter 414 Shell-stasjoner som i dag ligger under Selskapet.

Disse er fordelt som følger:

- Fullservice-segmentet består av tre driftsformer
  - [redacted] stasjoner eiet og drevet av selvstendige forhandlere (merket som Dealer Owned/DO-sites). Disse kjøper drivstoff og drivstoffrelaterte produkter av Selskapet [redacted]
  - [redacted] stasjoner eid og drevet av Reitan Servicehandel AS gjennom en tidsbegrenset forhandleravtale med Selskapet under profilen Shell/7-Eleven.
  - [redacted] stasjoner eid/leid av Selskapet, driftet av forhandlere og franchisetakere [redacted]
- Ubetjente stasjoner
  - ShellExpress [redacted]
  - Commercial Road Transport – truck-stasjoner (CRT) (hvorav noen er overlappende med fullservice-stasjoner)

[REDACTED]

[REDACTED]

**Bilag 18.** Standard avtale

**Bilag 19.** Generelle vilkår

[REDACTED]

4.3.8. *Merkenavn - bruk av varemerket Shell*

Varemerket Shell vil bli videreført.

[REDACTED]

Avtalen omfatter også bruk av "euroShell Card". Avtalene er vedlagt SPA i Bilag 1.

**4.4. Fordeling mellom bedrifts- og forbrukermarkedet - rabatter**

4.4.1. *St1 Norge AS*

St1 Norge skiller ikke mellom privat- og bedriftskunder.

Ingen kundegrupper får rabatter. St1s betalingskort er en ren kredittavtale, og gir ikke grunnlag for rabatt. Alle kunder får samme tilbud, dvs. den oppgitte pumpeprisen.

Av St1 Norges omsetning, er [REDACTED] % knyttet til eget betalingskort.

4.4.2. *Smart Fuel AS*

Fordelingen mellom bedrifts- og forbrukermarkedet er som følger:

	Diesel	Gasoline	Total
Private volume	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
- % TRUMF volumes of private volume	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
- % Ikano Mastercard of Private volumes	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Fleet			
CRT			
SUM	100,0 %	100,0 %	100 %

Gjennomsnittlige rabatter nasjonal del (bare norske kunder), fremkommer av vedlegg. Dette utgjør ca [redacted] % av alle B2B-transaksjoner i Norge.

**Bilag 20.** Rabatt -oversikt Smart Fuel AS CRT og fleet rabatter per drivstoff og kontrakt type i 2012-2014

#### 4.5. Prisfastsettelse

Selskapet fastsetter prisen på alle Shell-stasjoner, bortsett fra de [redacted] stasjonene som er eid av selvstendige forhandlere (DO). Sistnevnte utgjør ca [redacted] % av Selskapets samlede volumet av drivstoff, ikke inkludert salg til St1 Norge.

St1 Norge har beskrevet sin prisingsstrategi på [www.st1.no/drivstoffpriser](http://www.st1.no/drivstoffpriser)

Prissettingen til St1 Norge i de ulike lokale markedene tar hensyn til pumpeprisen på omliggende stasjoner.

Kjøpers prissetting er strukturert for å være konkurransedyktige i de lokale markedene [redacted]

Se forøvrig svar på Konkurransetilsynets brev av 04.02.2015

## 5. VURDERING AV MARKEDER OG KONKURRANSE

### 5.1. Verdikjeden for drivstoff

Kjøpers virksomhet i Norge er kun knyttet til omsetning av drivstoff gjennom St1 Norges bensinstasjoner.

St1-konsernet har ett oljeraffineri i Sverige, men har ellers ingen interesser i verdikjeden for drivstoff ut over salg av drivstoff.

Aktører i verdikjeden for drivstoff



#### 5.1.1. Leting

Det er nærmere 200 internasjonale aktører som opererer på dette området.

Ingen selskaper i St1-konsernet opererer i dette markedet. Markedet er en del av oppstrømsvirksomheten i Shell-konsernet.

#### 5.1.2. Produksjon

Markedet for produksjon på oljefeltene har tydelige likhetstrekk med markedet for leting. I mange tilfeller er det de samme Exploration and Production selskapene som innehar begge roller.

Ingen selskaper i St1-konsernet opererer i dette markedet. Markedet er en del av oppstrømsvirksomheten i Shell-konsernet.

#### 5.1.3. Transport

Transport av råvarer og ferdigprodukter er for mange av de store oljeselskapene en integrert del av forretningsmodellen. I tillegg finnes det en rekke shipping- og oljeserviceselskaper som tilbyr tjenester innen transport av råvarer og ferdigprodukter.

Ingen selskaper i St1-konsernet opererer i dette markedet.

#### 5.1.4. Råvarehandel

Råvarehandel er hos mange av de store oljeselskapene en integrert del av forretningsmodellen, hvor de både kjøper og selger råvarer.

Råvarehandelen er i tillegg et finansielt marked, hvor mange aktører kjøper og selger kontrakter på råvarer.

St1-konsernets virksomhet i Norge innebærer at de er en ren kjøper i dette markedet.

#### 5.1.5. Foredling

I Norge har vi i dag to oljeraffinerier. Det ene ligger på Mongstad i Hordaland, og eies nå 100 % av Statoil Fuel & Retail. Shell eide frem til 2014 21 % av dette raffineriet. Det andre raffineriet ligger på Slagentangen i Vestfold, og eies av ExxonMobil (Esso).

Shells nærmeste raffineri ligger i Danmark (Frederica).

[REDACTED]

Kjøpers søsterkonsern har et raffineri utenfor Göteborg som produserer [REDACTED] mill tonn per år. Raffineriet leverer i dag drivstoff til [REDACTED], samt noe til [REDACTED].

#### 5.1.6. Leveransemarkedet

I leveransemarkedet er de aktørene som har depoter som leverer til bensinstasjoner i Norge. Statoil Fuel & Retail, Esso, Shell, Uno-X og Bunker Oil har slike depoter langs hele norskekysten. Depotene fylles opp fra tankbåter som henter produkter fra raffinerier i Norge og i utlandet.

Drivstoffet til St1 Norges stasjoner leveres fra [REDACTED]. Leveranseavtalene er inntatt i St1 Norges svar på Konkurransetilsynets brev av 04.02.2015.

Best har avtale med Statoil Fuel & Retail om leveranse av drivstoff til stasjonene. [REDACTED]

## 5.2. Berørte markeder

Foretakssammenslutningen medfører overføring av Selskapets norske aktiviteter i retail-markedet (bensinstasjonene), marine-markedet, salg av bitumen, salg til store industrielle kunder og transportmarkedet og lagring/handling.

Av disse er det i Norge kun i markedet for salg av drivstoff hvor St1-konsernet har eksisterende aktivitet, og da bare innen salg av bensin og avgiftsbelagt diesel, dvs ikke fullservicestasjoner og CRT-stasjoner.

Konkurransen i de øvrige markedene vil ikke bli berørt, og omtales derfor ikke ytterligere.

Det relevante markedet avgrenses langs to dimensjoner; produktmessig og geografisk, se nedenfor.

## 5.3. Det relevante produktmarkedet

Det overlappende produktmarkedet i denne saken avgrenses til markedet for drivstoff solgt fra bensinstasjoner.

Drivstoffmarkedet i Norge består grovt sett av bilbensin og diesel.

Produktmarkedet bestemmes av hvilke produkter som er innbyrdes substituerbare, i den forstand at de dekker samme behov med tanke på produktenes egenskaper, pris og anvendelsesformål. Bilbensin og diesel er ikke substituerbare fra et etterspørselsperspektiv, men produktene er tilgjengelig på distribusjonsnivå fra det samme salgsstedet, og er dermed substituerbare fra et tilbudssideperspektiv.

Bensin og diesel er ikke substituerbare fra etterspørselssiden, og det kan derfor argumenteres for at de utgjør egne relevante produktmarkeder. Siden de aller fleste bensinstasjoner tilbyr både bensin og diesel, kan likevel de forskjellige drivstofftypene behandles samlet. Vi vurderer derfor disse to produktene som del av det samme relevante markedet. Dette er i tråd med Konkurransetilsynets og Europakommisjonens tidligere vurderinger.

Det totale volumet for bilbensin har gått ned fra 1 725 millioner liter i 2009 til 1 307 millioner liter i 2013. Det totale dieselvolumet har økt fra 3 057 millioner liter til 3 717 millioner liter i samme periode. I 2013 utgjorde avgiftsfri diesel rundt en femtedel av det totale dieselvolumet.

### Salg av petroleumsprodukter (mill. liter), hele landet, endelige tall 2009-2013

	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Bilbensin</b>	1 725 424	1 628 771	1 489 193	1 394 801	1 307 255
<b>Autodisiel totalt</b>	3 057 086	3 347 860	3 462 307	3 595 430	3 717 416
Autodisiel avgiftspliktig	2 338 659	2 523 793	2 621 627	2 729 695	2 796 794
Autodisiel avgiftsfri	718 427	824 067	840 680	865 735	920 622

Kilde: Statistisk sentralbyrå, <https://www.ssb.no/energi-og-industri/statistikker/petroleumsalg/aar/2014-03-31>

Redusert drivstofforbruk hos nye biler har kompensert for økt antall biler. Markedet for drivstoff har derfor holdt seg stabilt de siste årene.

Med unntak av en midlertidig oppgang på 1980-tallet, har antallet bensinstasjoner gått ned siden 1969<sup>3</sup>.

Graden av konkurranse bestemmes ikke av geografisk nærhet alene, men også av i hvilken grad de produkter bensinstasjonskjedene selger oppfattes som alternativer. Dersom kjedene i liten grad oppfattes som konkurrenter er det heller ingen sterk konkurranse mellom partene som potensielt kan forsvinne som en følge av oppkjøpet.

Bensinstasjonene til de to partene er differensierte ved at St1-stasjonene er ubemannede og selger kun drivstoff, mens Selskapet har 414 Shell-stasjoner, hvorav er ■■■■■ fullservice stasjoner, ■■■■■ ubemannede spesialtilpassede HGV-stasjoner (Heavy Goods Vehicles) og ■■■■■ ubemannede Shell Express-stasjoner.

Type butikk, servicetilbud, åpningstider etc. for alle Shell-stasjonene er tidligere oversendt Konkurransetilsynet i egen sending.

St1 Norge og Selskapet har kun drivstoffsalg som overlappende produkter. For kunder som er ute etter andre produkter enn drivstoff, vil derfor kjøp på en St1-stasjon ikke være et

<sup>3</sup>Se [www.np.no](http://www.np.no)

alternativ til de fleste Shell-stasjonene. Det er andre bensinstasjonskjeder enn St1 som har et produktutvalg som ligger nærmere Smart Fuel, dvs. Statoil, Uno-X (YX), Esso og Best.

#### **5.4. Det relevante geografiske markedet**

##### *5.4.1. Lokale, regionale og nasjonale avgrensninger*

Europakommisjonen har blant annet i StatoilHydro/ConocoPhillips-saken uttrykt at det relevante geografiske markedet er nasjonalt<sup>4</sup>. Vurderingen er basert på at det finnes overlappende markedsområder og at prisstrategier, lojalitetsprogrammer, produkter ol er felles for hele landet. I tillegg legges det til grunn at markedsandelen er relativt likt fordelt mellom aktørene - uavhengig av område. I avgjørelsen åpnes det likevel opp for at konkurransen skjer på lokalt nivå.

I herværende transaksjon har kjøper kun aktivitet i en avgrenset region. St1 har ikke grunnlag for å analysere sin innflytelse eller grunn til å anta at deres tilstedeværelse påvirker konkurransen på landsbasis, i det den reelle priskonkurransen i hovedsak skjer lokalt.

Efter vår vurdering kan varemerke, rabattprogrammer og annen markedsaktivitet ha en viss innvirkning på den nasjonale og regionale konkurransen, men med utgangspunkt i at prisfastsettelsen (før rabatter) for begge kjedene<sup>5</sup> fastsettes basert på lokale konkurrenters pris, vil det være denne lokale priskonkurransen som også setter rammen for konkurransen i det relevante geografiske markedet.

Konkurransetilsynet vurderte i Shell-YX saken at markedet for drivstoff var lokalt, til tross for at de viktigste kjedene er landsdekkende og at veiledende priser fastsettes på nasjonalt nivå.<sup>[2]</sup> Bakgrunnen for dette var funn som viste at prisene på drivstoff mellom de ulike kjedene hadde høyere korrelasjon lokalt enn hva prisene fra samme kjede hadde mellom ulike områder. Tilsynets vurdering var at selv om man legger til grunn at det geografiske markedet er lokalt, er dette ikke til hinder for at de lokale markedene i mer eller mindre grad overlapper hverandre, og at vi dermed kan se en «kjedereaksjon» i hvordan prissettingen skjer. De tydelige forskjellene i pris i samme kjede i ulike områder, er imidlertid en sterk indikasjon på at markedet er lokalt, og det underbygger Kjøpers vurdering av at det er de lokale markedene som er gjenstand for konkurransemessig vurdering.

I den grad Foretakssammenslutningen vil påvirke konkurransen ut over de lokale markedene St1 i dag opererer i, vil det være i form av økt konkurranse fra ubemannede stasjoner som etter sammenslåingen vil endres fra ShellExpress til St1 også andre steder i landet.

Ubetjentsegmentet, som både etter Kjøpers vurdering og analyser foretatt av konkurransemyndighetene er kostnadseffektive og prisreduserende i markedet, vil derfor styrkes.

Ut i fra Konkurransetilsynets tidligere praksis, vil vi ta utgangspunkt i at det er lokale markeder som danner utgangspunktet for de vurderinger Konkurransetilsynet foretar. Vi vil vise at transaksjonen, selv under en snevrere geografisk markedsavgrensning enn det markedet som lagt til grunn i tidligere saker, ikke medfører konkurranseproblemer.

---

<sup>4</sup> Vedtak COMP/M.4919-STATOILHYDRO/CONOCOPHILLIPS 21.10.2008 kap. 5.3

<sup>[2]</sup> Vedtak V2008 – 3 - AS Norske Shell – spesifiserte eiendeler fra YX Energi Norge AS - konkurranseloven § 16 – inngrep mot foretakssammenslutning

#### 5.4.2. Lokale markeder

Vurderingen av hvor stor geografisk utstrekning det lokale markedet har, gjøres teoretisk ved å se på hvilken mulighet en hypotetisk monopolist har til å øke prisene med 5 til 10 % uten at prisøkningen blir ulønnsom ved at tilstrekkelig mange kunder drar til andre områder. Tilsynet la i ovennevnte sak utgangspunkt i en privatbilists kostnad ved å fylle drivstoff i et annet område, dersom prisen lokalt økte med 5 %. Tilsynet konkluderte med at dersom det var lengre enn 18 km til det nærmeste alternative stasjon, ville kunden forbli i det lokale markedet, selv ved 5 % høyere pris. På dette grunnlag konkluderte tilsynet med at det geografiske markedet hadde en utstrekning på 18 km i hver kjøreretning.

Konkurransetilsynet understreket samtidig at andre kostnader, som tidskostnader, slitasje og lignende ikke var inkludert i denne analysen, og skrev at dette isolert sett taler for at det lokale markedet er noe mindre enn 18 km hver vei. På den annen side, skrev tilsynet, vil en bilist som er på reise en lengre strekning, også kunne velge mellom stasjoner som ligger lengre fra hverandre enn 18 km uten ekstra kostnad. Dette tilsier ifølge tilsynet at det lokale markedet kan være videre enn 18 km.

Konkurransetilsynet har senere, i rapporten «Drivstoffmarkedet i Norge», inkludert stasjoner innenfor 10 minutters kjøretid fra hver stasjon i markedet.

I avgrensningen av det relevante markedet i denne saken, tar vi utgangspunkt i de vurderingene tilsynet har gjort i Shell/YX-saken som beskrevet over, og i rapporten «Drivstoffmarkedet i Norge».

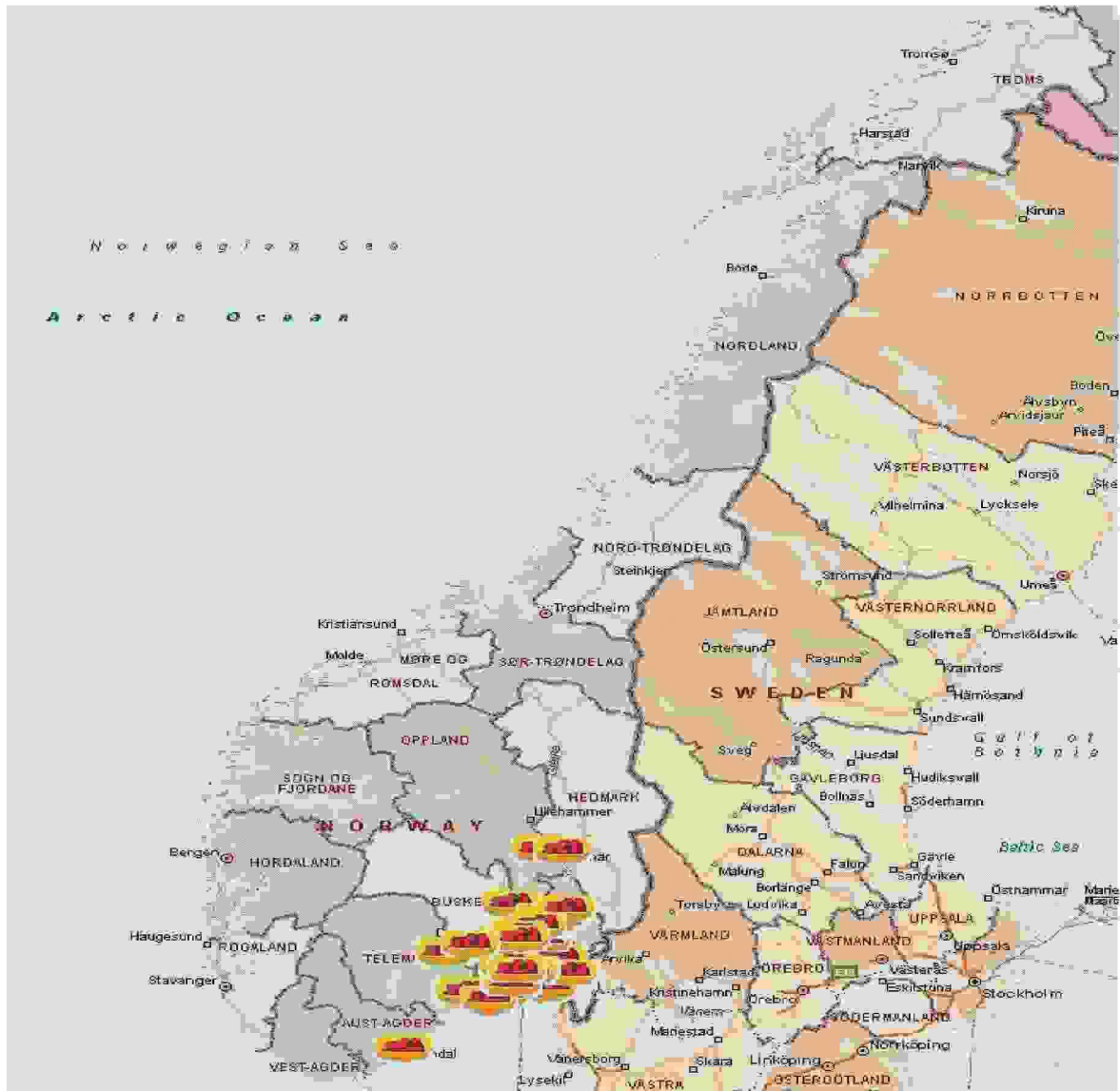
#### 5.5. Konkurrenter og markedsandeler

St1 Norge tilbyr drivstoff til sluttbrukerleddet i Østlandsområdet (samt Arendal). Det tilbys ikke tilleggstjenester. I kartet nedenfor er St1-stasjonene i Norge tegnet inn.

St1 Norges omsetning i Norge i perioden 2012 til 2014 per stasjon er vedlagt St1 Norges svar på Konkurransetilsynets brev av 04.02.2015.



## St1-stasjoner i Norge



Kilde: Google maps, koordinater hentet fra St1s hjemmesider

Smart Fuel tilbyr drivstoff til sluttbrukerleddet, i hele landet. Selskapets omsetning av bensin og diesel i Norge i perioden 2012 til 2014 fremkommer av tabellen nedenfor.

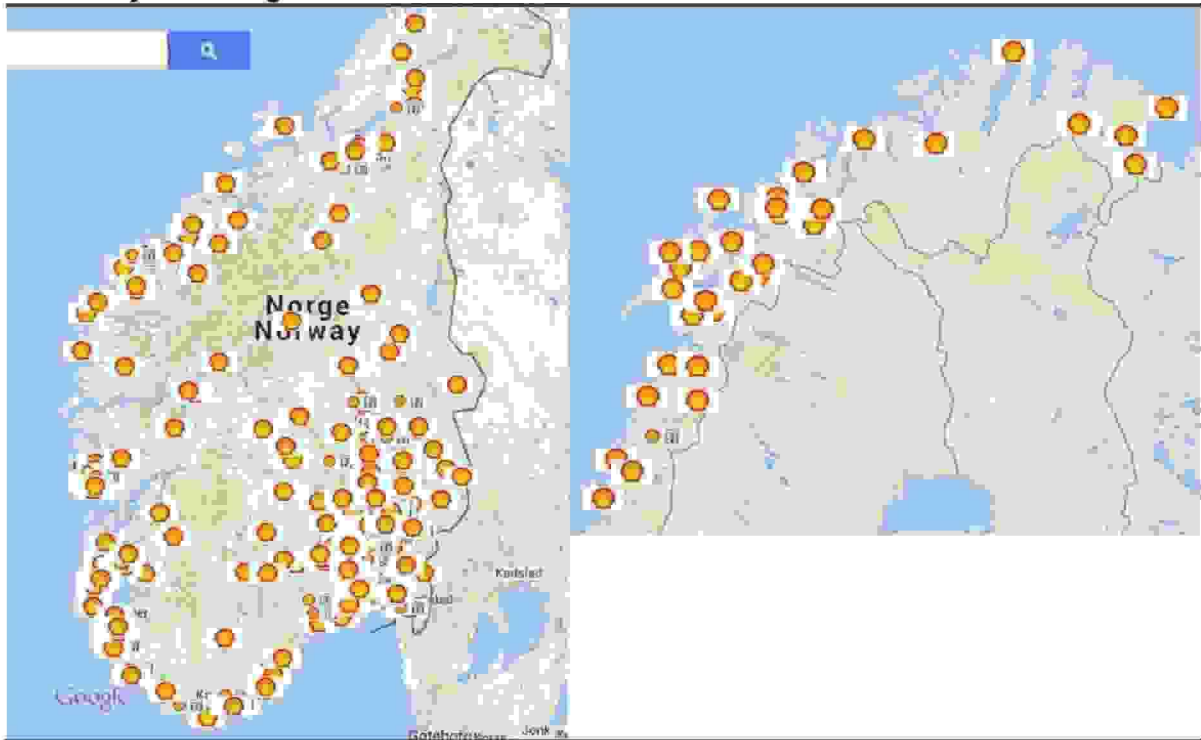
### Smart Fuels omsetning av bensin og diesel, 2012-2014

2012	2013	2014
Salgsvolum i millioner liter		
Bruttosalg i millioner kroner		
Nettosalg (ex mva og avgifter) i millioner kroner		

Kilde: Shell

I kartet nedenfor er Shell-stasjonene i Norge tegnet inn.

## Shell-stasjoner i Norge



Kilde: Google maps, koordinater hentet fra Shells hjemmesider

Selskapets bensinstasjoner skiller seg fra St1s ved at de fleste av Smart Fuels bensinstasjoner er fullservice stasjoner som i tillegg til drivstoff tilbyr varmmat, kioskvarer, rekvisita og har andre servicetilbud.

Smart Fuel opererer også i andre segmenter hvor St1 Norge ikke er til stede, herunder:

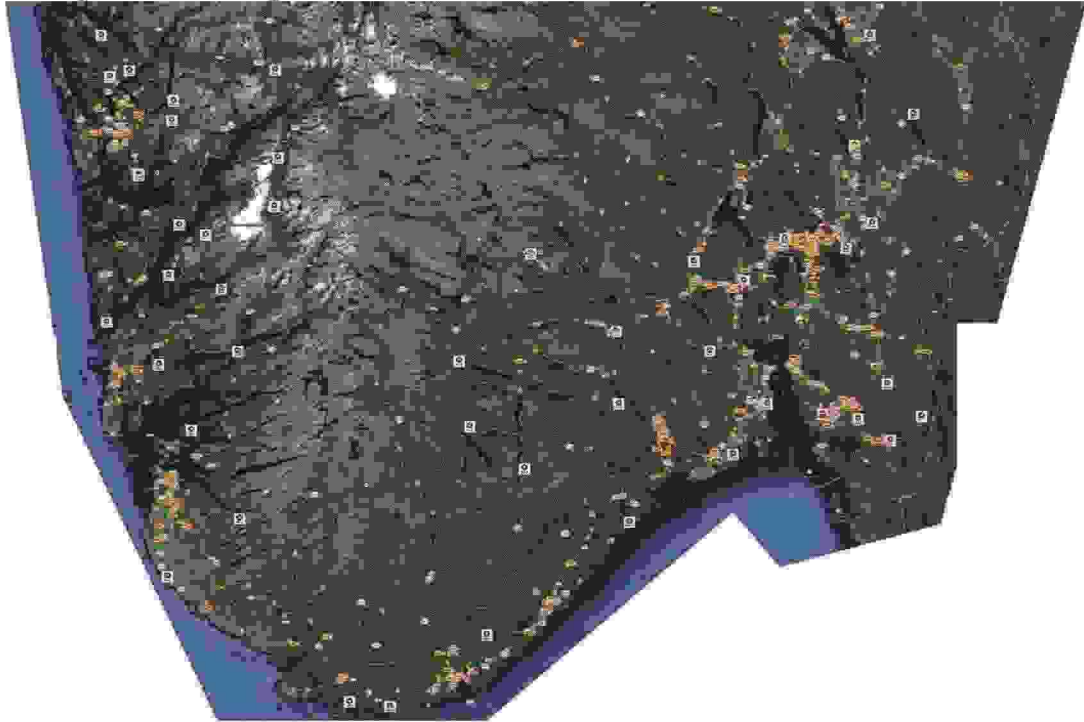
- Ulike varianter av boligvarme
- Oljeprodukter til marin og industri
- Oljeprodukter til landbruk
- Bitumen
- Produkter til fly (skilles ut)

Konkurrentene i drivstoffmarkedet er alle leverandører av drivstoff fra bensinstasjoner.

I kartet nedenfor er alle bensinstasjonene i Sør-Norge tegnet inn, bortsett fra Bunker Oil og Olje- og energisenteret. Noen av bensinstasjonene ligger så tett at ikke alle er synlige i kartet.

Bunker Oil er etablert i Norge med til sammen 46 bensinstasjoner. Olje- og energisenteret har over 30 drivstoffautomater og bensinstasjoner. Bunker Oil er stort sett etablert langs kysten fra Bergen og nordover, mens Olje- og energisenterets geografiske nedslagsfelt er Trøndelagsfylkene, Møre og Romsdal, Oslo, Akershus, Østfold, Vestfold, Buskerud og Telemark. På grunn av tekniske begrensninger fremkommer ikke Bunker Oils og Olje- og energisenterets stasjoner av kartet.

## Bensinstasjoner i Sør-Norge



### Bilag 21. Kart over bensinstasjoner i Sør-Norge

#### Bensinstasjoner i Sør-Norge

St1 Norges fem viktigste konkurrenter varierer i de forskjellige lokale markedene, men på landsbasis er det:

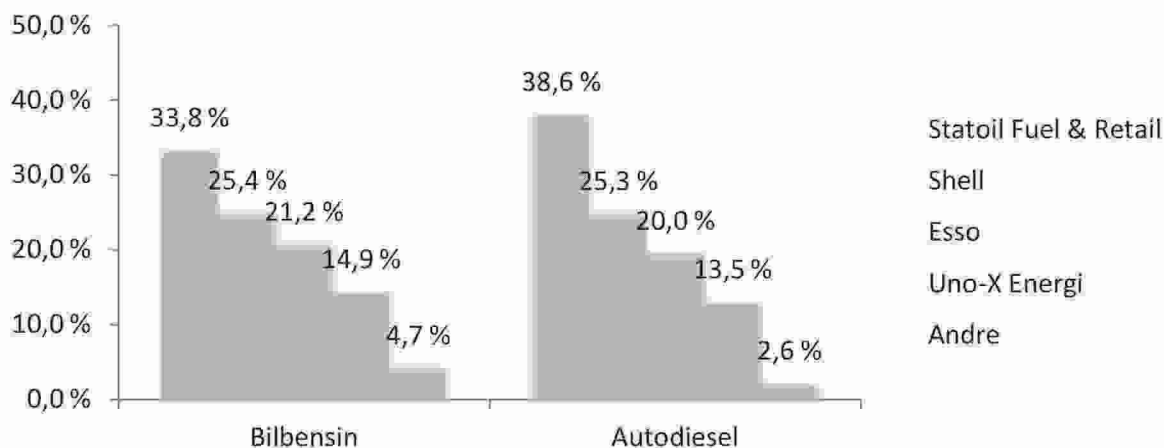
- Statoil Fuel & Retail
- Shell
- Uno-x
- Esso
- Best

Også Selskapets fem viktigste konkurrenter varierer i de forskjellige lokale markedene, men på landsbasis er det

- Statoil Fuel & Retail
- Uno-x
- Esso
- Best
- St1

De nasjonale markedsandelene til konkurrentene i drivstoffmarkedet de siste årene fremkommer i tabellene nedenfor. St1 inngår sammen med Best og Bunker Oil i gruppen «Andre».

## Markedsandeler, salg av bensin og autodiesel i Norge, 2012



Kilde: Norsk Petroleumsinstitutt

### Bilbensin:

År	Esso	Uno-X Energi	Shell	Statoil Fuel & Retail	Andre	Sum
2008	21,0	17,6	26,0	30,7	4,8	100,0
2009	21,6	13,2	27,4	32,8	5,0	100,0
2010	21,1	13,0	27,3	34,1	4,4	100,0
2011	21,0	13,8	26,4	34,1	4,7	99,9
2012	21,2	14,9	25,4	33,8	4,7	100,0
Jan 2013- Aug. 2013	21,1	15,3	25,4	32,7	5,4	100,0

Kilde: Norsk Petroleumsinstitutt

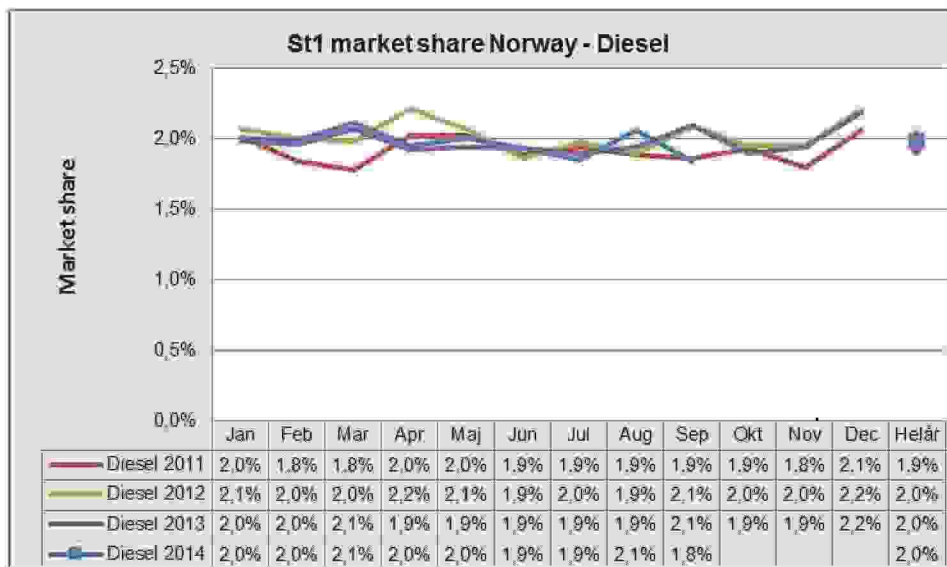
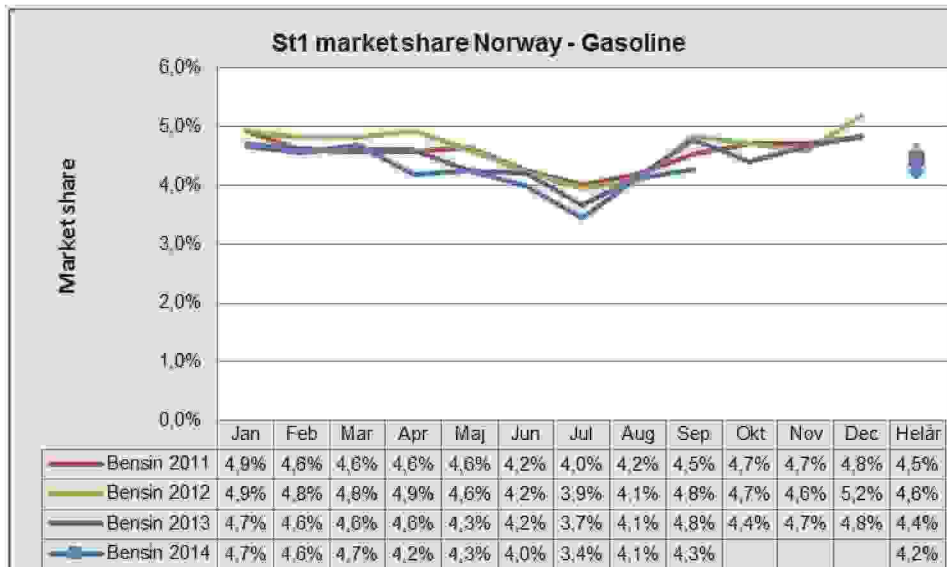
Markedsandelene er ifølge Norsk Petroleumsinstitutt beregnet på bakgrunn av salgstallene som selskapene rapporterer til Statistisk Sentralbyrå

### Autodiesel:

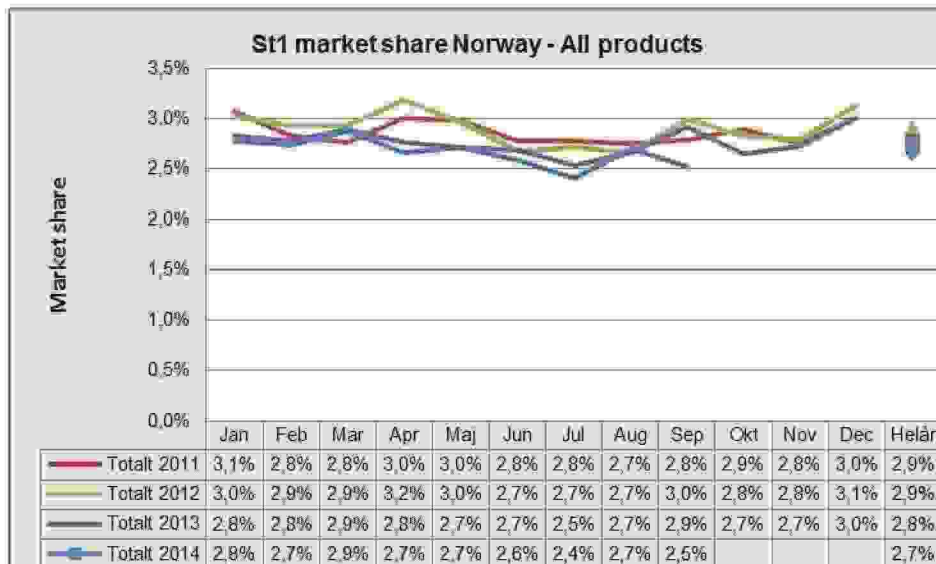
År	Esso	Uno-X Energi	Shell	Statoil Fuel & Retail	Andre	Sum
2008	21,7	15,6	27,2	33,6	1,9	100,0
2009	21,9	12,1	28,2	35,5	2,3	100,0
2010	20,8	13,8	26,9	37,0	1,5	100,0
2011	20,1	12,8	25,8	38,3	2,9	99,9
2012	20,0	13,5	25,3	38,6	2,6	100,0
Jan. 2013- Aug. 2013	19,3	13,9	25,1	39,0	2,8	100,0

Kilde: Norsk Petroleumsinstitutt

St1 hadde i 2013 en markedsandel på hhv 4,4 % for bensin, og 2,0 % for diesel, totalt 2,8 %. For 2014 er tallene hhv. 4,3 % for bensin, 2 % for diesel og 2,7 % totalt.<sup>6</sup>



<sup>6</sup> Ref. SSB



St1s stasjoner er lokalisert på Østlandsområdet, samt én i Arendal.

Selskapet, inkl DO-stasjonene, og St1 har samlet ca 28 % av det samlede norske markedet for bensin og diesel .

I tillegg til St1, selger Selskapet i dag til [REDACTED] Dette volumet inngår også i Selskapets rapporterte markedsandel.

[REDACTED]

[REDACTED]

## 5.6. Statoil/Hydro og Conoco Phillips 2008 - EU Kommisjonens vurdering

### 5.6.1. Avgjørelse COMP/M.4919- StatoilHydro/ConocoPhillips

I foretakssammenslutningen mellom StatoilHydro og ConocoPhillips i 2008 var Europakommisjonen bekymret for at StatoilHydros oppkjøp både i Norge og Sverige ville forsterke StatoilHydros posisjon som den største aktøren. Kommisjonen var også bekymret for at Jet som var en effektiv lavprisaktør skulle forsvinne fra markedet.

Som avhjelpende tiltak solgte StatoilHydro alle de 40 Jet-stasjonene i Norge og 158 automatstasjoner i Sverige under merkenavnene «Jet», «Hydro» og «Uno-X»;

I Danmark konkluderte Kommisjonen med at oppkjøpet ikke ville være problematisk. For det første vektla Kommisjonen i sin begrunnelse at markedskonsentrasjonen var lavere i

<sup>7</sup> Forskrift om anvendelse av konkurranseloven § 10 tredje ledd på grupper av vertikale avtaler og samordnet opptreden (FOR 2010-06-21 nr. 898), <https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2010-06-21-898>

Danmark enn i Norge og Sverige, og at Jet der møtte konkurranse fra mange øvrige automatstasjoner. I Danmark var det seks aktører og ingen aktør hadde en markedsandel over 25 %. Det andre poenget i begrunnelsen var at en sammenslåing mellom Jet Danmark og StatoilHydro ville gi en markedsandel til partene på 20-30 %, som var på nivå med markedsandelene til de konkurrerende kjedene OK og Shell som hver for seg hadde markedsandeler i størrelsesordenen 20-30 %.

#### 5.6.2. *Likheter og ulikheter StatoilHydro/ConocoPhillips - St1/Shell*

Foretakssammenslutning mellom St1 og Shell i Norge har det til felles med Kommisjonens avgjørelse i StatoilHydro-saken at det også i herværende skal vurderes konsekvensen av sammenslåing av en liten og en stor aktør.

Rent faktisk er det også slik at de stasjonene St1 i dag driver i Norge i hovedsak ble ervervet som en konsekvens av Kommisjonens pålegg om å selge ut Jet-stasjonene i 2009. Stasjonenes beliggenhet ol, er derved identiske for 38 av de nåværende 39 St1-stasjonene i Norge.

Markedsvurderingen som lå til grunn for Kommisjonens vurdering var basert på bruk av analysemetoder som i dag suppleres av diversjonsrateundersøkelser. Analyse av herværende transaksjon gir derved et bredere grunnlag for vurderingene. I herværende sak er det gjennomført diversjonsrateundersøkelser som gir grunnlag for å analysere lokale markeder og hvem de reelle konkurrentene i markedet er. I StatoilHydro-saken ble markedet bl.a. analysert ved at markedsundersøkelsene ble foretatt som telefonintervjuer. Intervjuobjektene ble spurt om preferanser og kjøperadferd, herunder også spørsmål om hva de trodde ville skje etter oppkjøp av Jet, mens det her er gjort en spisset diversjonsrateundersøkelse. Undersøkelsene avviker også ved at i herværende sak er det de ulike stasjonenes kunder som er forespurt i kjøpsøyeblikket.

Herværende sak ligner mer på StatoilHydro-saken i Danmark enn StatoilHydro-saken i Norge og Sverige. I StatoilHydro-saken var det aktøren med størst markedsandel både i Sverige og Norge som ønsket å kjøpe opp en konkurrent. Oppkjøpet ville dermed bidra til å forsterke posisjonen til StatoilHydro som den største aktøren i markedet. I vår sak er det en sammenslåing mellom den nest største aktøren i markedet (Shell) og en liten konkurrent (St1). Etter sammenslåingen vil Shell og St1 få en markedsandel som er godt under 30 %, mao betydelig lavere enn Statoil Fuel & Retail's nåværende markedsandel, oppgitt til hhv 33,8 % og 38,6 % for hhv bensin og diesel, se ovenfor, og StatoilHydros daværende markedsandel for bensin og diesel

Sammenslåingen kan isteden bidra til å øke konkurransen i drivstoffmarkedet ved at Statoil Fuel & Retail får en sterkere utfordrer.

Konkurransen fra øvrige automatstasjoner har økt i Norge siden 2008, siden antall automatstasjoner har gått fra 315 i 2008 til 357 i 2013. Herværende transaksjon vil styrke markedssegmentet for ubetjente stasjoner.

I tillegg er oppkjøpet strukturelt forskjellig fra StatoilHydro sitt oppkjøp av Jet. I Jet-saken var det den største aktøren i markedet som gjennom oppkjøpet ønsket å erverve kontrollen over en sterk konkurrent og prisutfordrer på Østlandet. I denne saken er det St1 som prisutfordrer som erverver kontroll over en stor landsdekkende kjede. St1 er en svært effektiv aktør med bl.a. lave transportkostnader. I StatoilHydro-saken var det lite sannsynlig at effektivitet som Jet kunne fremvise, vill bli videreført i nytt, sammenslått selskap. I herværende transaksjon er implementeringen av effektiviseringstiltakene fra det lille selskapet inn i det store, sammenslåtte selskapet, et hovedelement i rasjonale bak transaksjonen. En sammenslåing med Smart Fuels virksomhet gir grunnlag for å hente ut effektiviseringsgevinster i virksomheten Smart Fuel nå opererer. Med Shell som eier har

ikke Smart Fuel evnet å selv ta ut tilsvarende effektivitetsgevinster. Se forøvrig kapittel 6 om effektivitetsgevinster.

En annen forskjell er at i herværende sak har ikke St1 depoter som forsyner det norske markedet.

I StatoilHydro-saken hadde begge aktørene depoter som forsynte det norske markedet, ved at Jets depot i Strømstad i betydelig grad forsynte Jet Norge. Tilgang til depoter ble beskrevet som et betydelig etableringshinder, og Kommisjonen påla Statoil å selge depotet i Strømstad hvis kjøper ønsket å kjøpe det. I herværende sak er St1 i dag kjøper av drivstoff, levert fra målselskapets depot. De siste årene har St1 gjennom ordinære kommersielle avtaler fått tilgang til drivstoff gjennom Shells depot, og har ikke opplevd tilgang til depoter som et betydelig etableringshinder.

Ved at St1 ikke har egne depoter i Norge, men får alle sine leveranser fra Smart Fuel vil herværende transaksjon ikke innebære ytterligere konsentrasjon i leveransemarkedet.

Aktørenes tilnærming i herværende sak avviker også fra StatoilHydro-saken ved at St1 ikke har interesse i oppstrømsmarkedet, ut over raffinerier. Dette innebærer at St1 ikke har interesse av å opprettholde petroleums-basert drivstoffsalg ut over det faktiske salget gjennom stasjonskjeden, men har insentiv til å satse på utvikling av biodrivstoff som delvis eller full erstatning for petroleumsbasert drivstoff.

## 5.7. Største leverandører i de berørte markedene

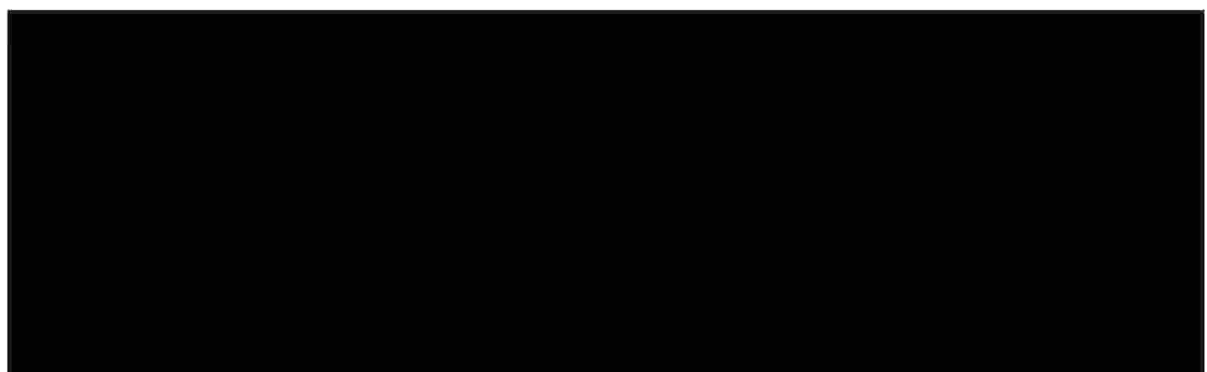
### 5.7.1. St1 Norge AS

St1 Norge får i dag alt sitt drivstoff fra Selskapet gjennom egne leveranseavtaler. Leveranseavtalene er vedlagt St1 Norges svar på Konkurransetilsynets brev av 04.02.2015.

St1 Norges største leverandører er som følger:

Leverandør	Leveranse	Beløp
[Redacted content]		

En rekke tjenester av betydning for drift av stasjonene i Norge leveres gjennom konserninterne avtaler. Andre selskaper i St1-konsernet er derfor blant de største leverandørene.





### 5.7.2. *Smart Fuels leverandører*

Smart Fuels fem største leverandører fremkommer av vedlagte bilag:

#### **Bilag 22.** Leverandører Smart Fuel

### 5.7.3. *Utvexling av drivstoff*

## 5.8. Største kunder

Selskapets største kunder er spesifisert i vedlegg.

#### **Bilag 23.** Kundeoversikt Selskapet

## 5.9. Konkurransen i lokale markeder

### 5.9.1. *Konkurransetilsynets evaluering av Shell /YX -saken*

I Shell/YX-saken grep Konkurransetilsynet inn i de to lokale markedene hvor foretakssammenslutningen ville medført at man gikk fra tre til to (Egersund) og to til en (Fåvang) bensinstasjonskjeder. Shell fikk ikke tillatelse til å overta YX-stasjonene på disse to stedene, men tilsynet tillot overtakelse av YX-stasjoner på alle de stedene der det etter transaksjonen ble tre eller flere aktører igjen innenfor 18 km radius.

Konkurransetilsynet har senere evaluert beslutningen om å tillate foretakssammenslutningen i alle lokale markeder hvor det etter transaksjonen ble tre eller flere aktører igjen og kommet til at det var en riktig beslutning.<sup>8</sup>

**“An ex-post evaluation of a merger decision in the fuel retail market.**

- *Purpose: In 2008, the NCA approved a merger in the road fuels sector involving the transfer of about 90 filling stations from Uno-X to Shell. Except for two stations, the NCA concluded that the merger would not lead to a substantial lessening of competition (SLC). The purpose of this project is to evaluate the decision taken by the NCA. A SLC occurs when a merger has a significant effect on rivalry in the affected market(s) over time, leading to a reduction in the competitive pressure and thereby to increased prices and/or decreased quality and variety. As no information on quality or variety is available, the focus of the analysis has been on the price effect of the merger. In other words, the analysis aimed at evaluating whether the merger led to higher prices in the affected markets (filling stations directly involved in the merger and filling stations located close to them).*
- [...]
- *Results: Somewhat surprisingly, we find that the merger led to lower prices. For the petrol stations object of the merger, we find an average price decrease of about 0,05 NOK. For the other petrol stations located within markets defined by the merged stations, we find the following effects: Shell: - 0,004 NOK, Statoil: -0,009 NOK \*\*\* Esso: -0,034 NOK \*\*\* and YX: -0,036 NOK \*\*\*. A possible explanation for these results is that Shell generally has lower prices than YX; moreover, Shell is adopting a strategy of national pricing to some extent. This explanation is consistent with the findings of another part of the project (Subproject 3: An evaluation of local and regional price differences in the Norwegian fuel retail market). Here we find that, after controlling for market concentration, time trends and station-specific effects, Shell has an average price between 0.03 and 0.06 NOK lower than YX per litre.*
- *Conclusion: The evaluation shows that the NCA took the appropriate decision in this case.”*

5.9.2. *Ikke reduksjon til to eller én aktør som følge av Foretakssammenslutning*

Vi har gjennomgått nærværet av konkurrenter i de lokale markedene der St1 er representert.

Undersøkelsene i vår sak viser ingen steder hvor Foretakssammenslutningen medfører at man går fra tre til to eller to til én aktører, slik som i Shell/YX-saken.

På de aller fleste steder vil det være fire eller flere aktører, også etter Foretakssammenslutningen. Det er kun to områder; Kløfta og Holmestrand, hvor Foretakssammenslutningen medfører at man går fra fire til tre aktører. Nedenfor er disse to lokale markedene beskrevet nærmere.

Basert på innplotting av alle St1- og Shell-stasjonene, og deres konkurrenter, i et kart, er det plukket ut St1-stasjoner som har minst én Shell-stasjon innenfor analyseradiusen på 18 km.

<sup>8</sup> OECD Policy Roundtables – Competition in Road Fuel 2013, side 188-189  
<http://www.oecd.org/competition/CompetitionInRoadFuel.pdf>

Det er registrert hvor mange av konkurrentene som også er representert innenfor en kjøreavstand på 18 km fra St1-stasjonen.

Dersom det er to stasjoner som ligger på hver sin side av en motorvei, vil disse være i samme marked hvis kjøreavstanden mellom dem er under 18 km. Forbrukernes planlagte reiserute er ikke hensyntatt, men stasjoner som man må kjøre omveier for å besøke, er inntatt.

I tillegg til å studere St1-stasjonene som har Shell som en av sine nærmeste konkurrenter basert på avstand, ser vi også på de tilfeller hvor én Shell-stasjon har St1 som en av sine nærmeste konkurrenter basert på avstand. Vi har undersøkt hvilke konkurrenter som er representert innenfor en 18 km radius også rundt disse.

### 5.9.3. Fire til tre aktører innenfor 18 km

St1 på Kløfta har tre Shell stasjoner som er nærmeste i avstand, deretter er det ca 8 km til Esso og Statoil på Jessheim. Etter Foretakssammenslutningen vil det dermed være St1, Esso og Statoil som er representert innenfor en kjøreavstand på 18 km. Uno-X er representert i Vormsund, som ligger 20,1 km unna.

#### St1 Kløfta



Kilde: Koordinater hentet fra bensinstasjonenes hjemmesider

St1 Holmestrand ligger i umiddelbar nærhet til Uno-X Holmestrand, og i overkant av 1 km fra nærmeste Shell-stasjon.

Nærmeste Statoil er på Nykirke som ligger ca 8 km unna sørover, og gjør at det er fire av kjedene som er representert innenfor både 18 km og 10 km.

Etter Foretakssammenslutningen vil det være St1, Uno-X og Statoil som er representert innenfor en kjøreavstand på 18 km fra St1 Holmestrand. Esso Horten og Esso Borre ligger henholdsvis 18,4 og 19,4 km unna, og er de nærmeste Esso-stasjonene.

## St1 Holmestrand



Kilde: Koordinater hentet fra bensinstasjonenes hjemmesider

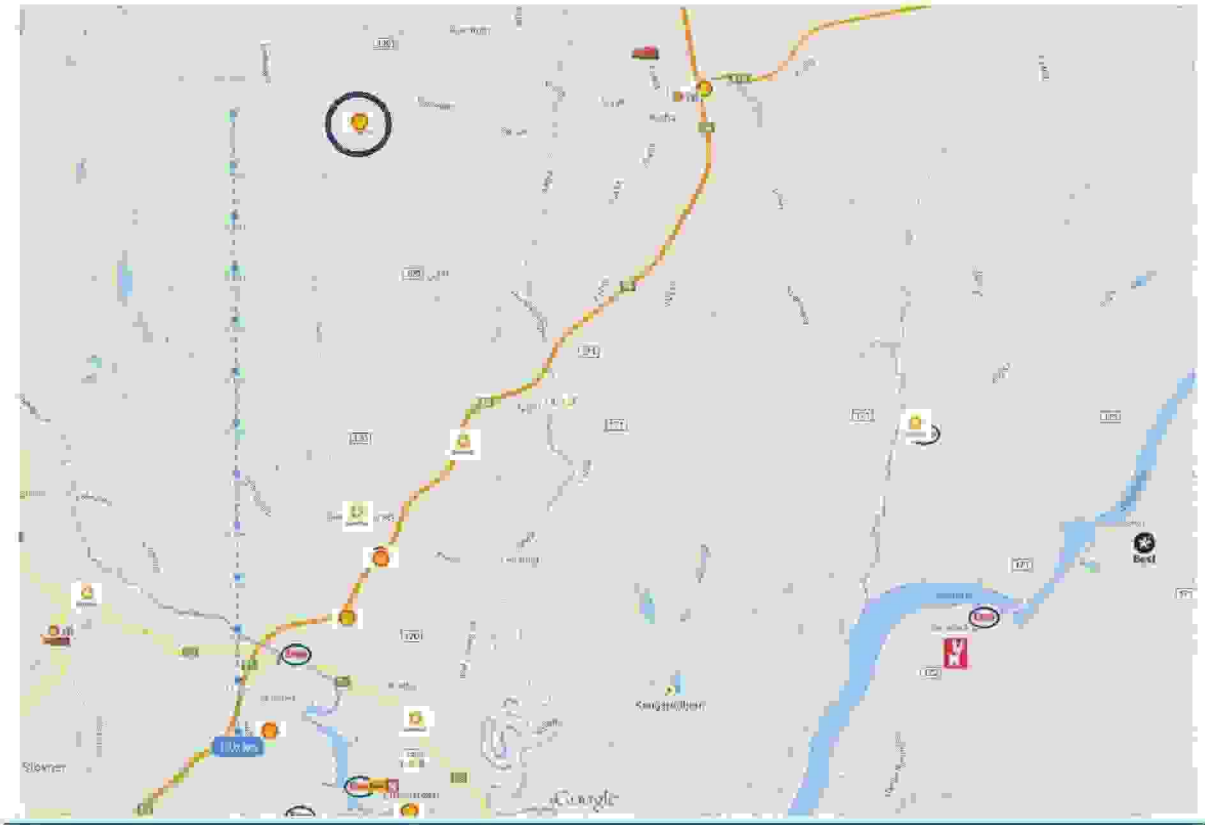
### 5.9.4. Tre til to aktører innenfor 10 km

I Shell-YX saken åpnet tilsynet som nevnt for at en avgrensning av det geografiske markedet på 18 km i noen tilfeller kunne være et for vidt definert marked. Også i rapporten «Drivstoffmarkedet i Norge» er en snevrere avgrensning enn 18 km benyttet. Der er denne grensen erstattet med beregnet 10 minutter kjøretid fra hver stasjon. Med en gjennomsnittsfart på 60 km/t tilsvarer 10 minutter kjøretid en avstand på 10 km.

Vi har på denne bakgrunn studert et tenkt tilfelle hvor forbrukeren kun er villig til å kjøre 10 km hver vei for å handle drivstoff til en lavere pris. Rasjonalet bak en tilnærming hvor vi reduserer avstanden, er kostnadene forbundet med kjøreavstanden utover kostnader til drivstoff, som tidskostnad, slitasje osv.

En analyse med 10 km radius gir ett tilfelle der Foretakssammenslutningen medfører at man går fra tre til to bensinstasjonskjeder. Dette gjelder Gjerdrum.

## Shell Gjerdrum

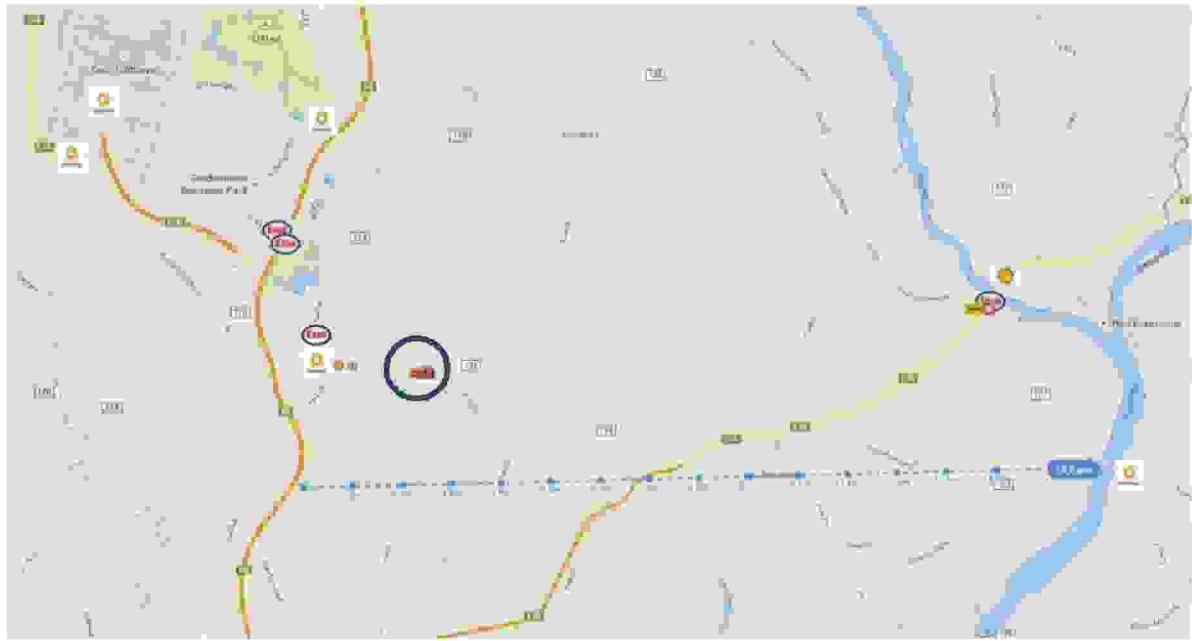


Shell Gjerdrum ligger for seg selv med St1 Kløfta og tre andre Shell-stasjoner på Kløfta som nærmeste alternative stasjoner. Til disse er det en kjøreavstand på mellom 7 og 8 km. Statoil service Skedsmokorset ligger med en kjøreavstand på ca 8 km sørover. Etter Foretakssammenslutningen vil det dermed være St1 og Statoil som er representert innenfor en kjøreavstand på 10 km fra Shell Gjerdrum. Esso på Kjeller og Uno-X på Lillestrøm ligger henholdsvis 14 og 15 km unna.

### 5.9.5. Fire til tre aktører innenfor 10 km

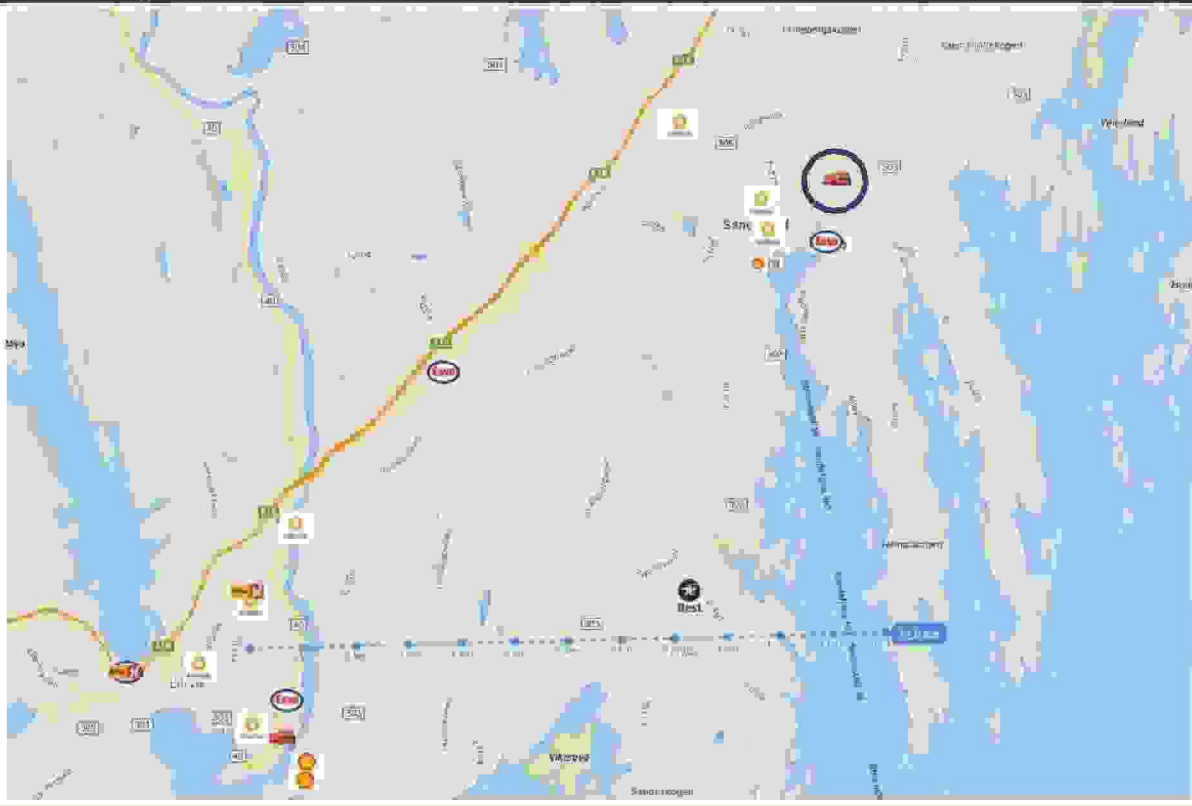
Med en radius på 10 km er det ytterligere fire tilfeller hvor Foretakssammenslutningen vil medføre at man går fra fire til tre bensinstasjonskjeder. Dette er på Jessheim, i Sandefjord, på Slemmestad og i Vestby.

### St1 Jessheim



St1 Jessheim ligger mindre enn 3 km i kjørevstand fra Esso, Shell og Statoil på Jessheim. Etter Foretakssammenslutningen vil det dermed være St1, Esso og Statoil som er representert innenfor en kjørevstand på 10 km fra St1 Jessheim. For å komme til nærmeste stasjon under YX-paraplyen, må man kjøre 15 km, til Uno-X på Vormsund.

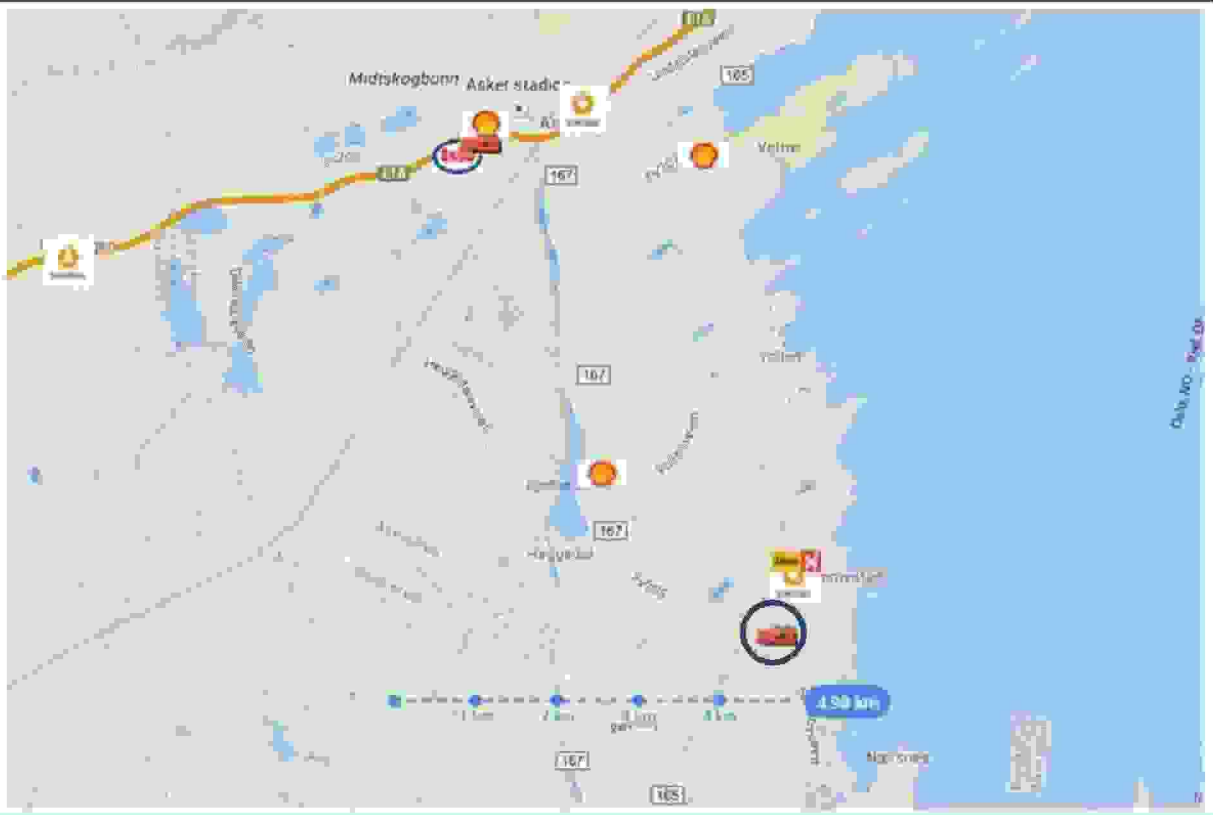
### St1 Sandefjord



I Sandefjord er St1, Shell, Esso og Statoil representert innenfor en radius på 3,5 km fra St 1 Sandefjord. Etter Foretakssammenslutningen vil det dermed være St1, Esso og Statoil som

er representert innenfor en kjørevstand på 10 km fra St1 Sandefjord. Nærmeste Uno-X er Uno-X Hovland i Larvik, som er 17 km unna.

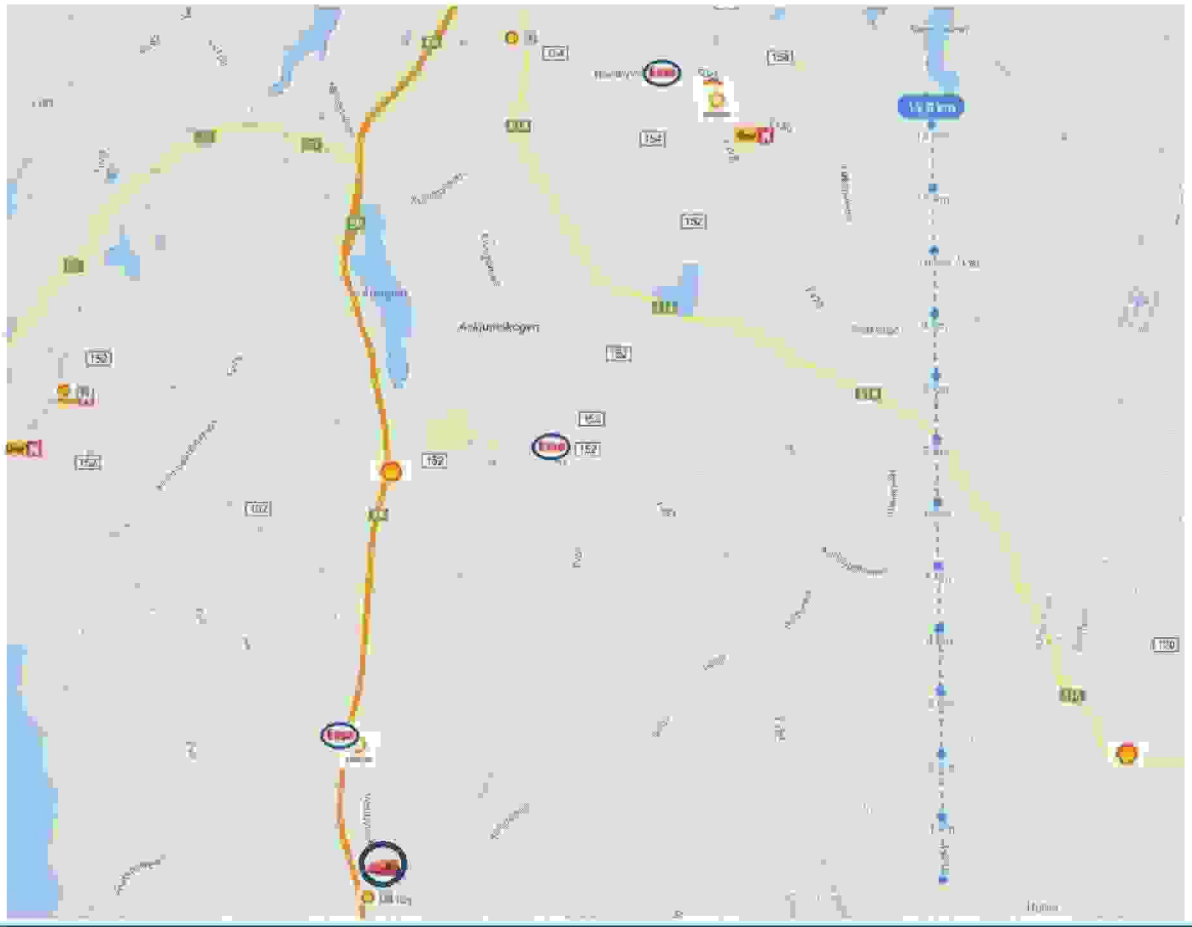
### St1 Slemmestad



St1 på Slemmestad har sine nærmeste konkurrenter Statoil og Uno-X Slemmestad under 1 km unna. Shell er representert innenfor 5 km.

Det er 12 km til nærmeste Esso, som er Esso Asker. Etter Foretakssammenslutningen vil det dermed bare være St1, Uno-X og Statoil som er representert innenfor en kjørevstand på 10 km fra St1 Slemmestad, i

## St1 Vestby



St1 på Vestby ligger i umiddelbar nærhet til Shell/7-eleven Vestby. Statoil og Esso ligger ca 2 km nord langs E6. Nærmeste Uno-X ligger i Ski, 17 km unna. Etter Foretakssammenslutningen vil det dermed være St1, Esso og Statoil som er representert innenfor en kjøreavstand på 10 km fra St1 Vestby.

### 5.9.6. *Diversjonsrateanalyser*

For å undersøke konkurranseeffekten mellom Shell og St1 i de lokale markedene, gjennomføres diversjonsrateundersøkelser.<sup>9</sup> Denne typen analyser brukes først og fremst i tilfeller der aktørene selger differensierte produkter til konsumenter, slik tilfellet er i denne saken. St1 selger kun drivstoff, mens på de fleste Shell-stasjonene selges en større produktpakke.

Diversjonsrater måler hvor stor andel av de kundene som forlater et utsalgssted som går til konkurrerende utsalgssteder. Diversjon gir dermed uttrykk for graden av konkurranse mellom utsalgsstedene før oppkjøpet – den konkurransen som eventuelt går tapt. Diversjonsrater gir et bedre mål på graden av konkurranse enn markedsandeler i markeder med differensierte produkter, og gir også mulighet til å måle konkurransen direkte mellom ulike aktører.

Det er gjennomført pilotundersøkelser i Hønefoss og i Gjerdrum. Hønefoss ble valgt fordi Shell og St1 der ligger svært tett på hverandre. Gjerdrum ble valgt fordi Foretakssammenslutningen her resulterer i at man går fra tre til to bensinstasjonskjeder

<sup>9</sup> Se avsnitt 29, Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the council regulation on the control of concentrations between undertakings, Office Journal of the European Union C31/5, 5. februar 2004.



innenfor 10 km radius. Resultatene fra disse undersøkelsene inngår i det oversendte datamaterialet, men omtales ikke videre her.

I dialog med Konkurransetilsynet ble det etter pilotundersøkelsene gjort enkelte endringer i spørsmålsstillingen, økt antall respondenter til 200 på hver bensinstasjon og bestemt at revidert spørreundersøkelse skulle gjennomføres på følgende steder:

- Kløfta
  - St1 Kløfta, Trondheimsvegen - Kløfta 144, 2040 Kløfta
  - Shell 7-Eleven Kløfta, Kongsvingervegen 27, 2040 Kløfta
- Asker
  - St1 Asker, Gml. Borgen Vei 1, 1383 Asker
  - Shell Asker, Solbråveien 1, 1383 Asker
- Gjelleråsen
  - Shell /7-eleven Gjelleråsen, Carl Bergersensvei 1, 1481 Hagan
  - St1 Hagan, Trondheimsvn. 742, 1481 Hagan
- Fredrikstad
  - St1 Fredrikstad, Mosseveien 39c, 1610 Fredrikstad
  - Shell /7-eleven Christianslund, Veumveien 34, 1613 Fredrikstad
- Vestby
  - St1 Vestby, Vestbyveien 35, 1540 Vestby
  - Shell /7-eleven Vestby, Kirkeveien 10, 1540 Vestby
- Høvik
  - Shell /7-Eleven Høvik, Drammensveien 444, 1363 Høvik
  - St1 Høvik, Markalleen 118, 1363 Høvik
- Slemmestad
  - St1 Rortunet, Odalsveien 64, 3470 Slemmestad
  - Shell Vettre, Langenga 1, 1392 Vettre

Holmestrand ble også identifisert som et aktuelt marked å undersøke. En brokollaps på E18 i Vestfold har imidlertid medført en midlertidig, stor endring i markedet, ved at trafikken på E18 omdirigeres via Holmestrand. Markedsendringen gir unormale konkurranseforhold. Etter vår vurdering vil en undersøkelse her ikke gi relevant informasjon, og det er derfor ikke foretatt diversjonsrateundersøkelser i Holmestrand.

Resultatene av diversjonsrateundersøkelsene er vist i tabellen nedenfor.

**Tabell Diversjonsrater**

Bilag	Diversjon fra → til	Diversjonsrater ekskludert DO-stasjoner, «vet ikke»-gruppen vektet	Andel «Vet ikke» (som er vektet inn i diversjonsratene)
Asker	Shell Asker → St1		
	St1 Asker → Shell		
Kløfta	Shell 7-Eleven Kløfta → St1		
	St1 Kløfta → Shell		
Høvik	Shell 7-Eleven Høvik → St1		
	St1 Høvik → Shell		
Fredrikstad	Shell 7-Eleven Christianslund → St1		
	St1 Fredrikstad → Shell		

Slemmestad	Shell Vettre → St1
	St1 Slemmestad → Shell
Gjelleråsen	Shell 7-Eleven Gjelleråsen → St1
	St1 Gjelleråsen → Shell
Vestby	Shell 7-Eleven Vestby → St1
	St1 Vestby → Shell

Kilde: Oslo Economics

I tabellen har vi vist diversjonen fra den spesifikke Shell-stasjonen på hvert sted til alle St1-stasjoner.

«Vet-ikke»-gruppen er trukket ut, og de oppgitte diversjonsratene er vektet opp tilsvarende. Alle resultater, inkludert spørreskjemaer, instruksjoner og hjelpemidler som ble benyttet under intervjuene er vedlagt.

#### Bilag 24. Resultater/data diversjonsrateundersøkelse

Høyest diversjonsrater både fra Shell til St1 og fra St1 til Shell finner vi på Gjelleråsen. Gjelleråsen skiller seg ut ved at St1 Gjelleråsen og Shell 7-Eleven Gjelleråsen ligger med kort avstand til hverandre (500 meter avstand) på hver sin side av riksvei 4. Samtidig er det ingen andre bensinstasjoner i umiddelbar nærhet, med unntak av en Statoil Truck stasjon. Nordover langs riksvei 4 er det 6 km til nærmeste bensinstasjon som er YX Kjul. Sørøstover er det 5 km til nærmeste stasjon som er Shell Rommen.

Vi har også vist diversjonen fra St1 på hvert sted til alle Shell-stasjoner,

Omsetningen gjennom disse stasjonene er av Smart Fuel ikke rapportert særskilt, men etter kjøpers vurdering bør omsetning gjennom disse stasjonene i denne sammenheng sidestilles med omsetning gjennom andre selvstendige selskaper

som for eksempel Olje- og energisenteret. Samlet utgjør salgsvolumet en betydelig del av både den totale omsetningen for Smart Fuel og i de berørte lokale markedene. Diversjonsrateundersøkelsene viser også at på enkelte steder vil en betydelig andel av kundene gå til disse stasjonene fra den utvalgte Shell-stasjonen som er undersøkt

Det er gjennomført diversjonsrateundersøkelser på stasjoner Smart Fuel driver i medhold av avtale med Reitan-gruppen der det er disse som er identifisert som den aktuelle konkurrenten i det lokale markedet som i samråd med Konkurransetilsynet er undersøkt.

I møtet med Konkurransetilsynet 4. mars 2015 ble størrelsen på og variasjonen i «vet ikke»-gruppen tatt opp. «Vet ikke»-gruppen er summen av den gruppen som har svart «vet ikke» på spørsmålet:

*«Tenk tilbake til det tidspunktet du bestemte deg for å oppsøke en bensinstasjon. Dersom bensinstasjonen du nå befinner deg på var permanent stengt, hvilken annen spesifikk bensinstasjon ville du valgt (merke og lokasjon)?»*

og den gruppen som etter å ha svart en annen stasjon av tilsvarende merke som respondenten befinner seg på, har svart «vet ikke» på spørsmålet:

*«Tenk tilbake til det tidspunktet du bestemte deg for å oppsøke en bensinstasjon. Dersom alle [Shell/St1]-stasjoner var permanent stengt, hvilken annen spesifikk bensinstasjon ville du valgt (merke og lokasjon)?»*

«Vet-ikke»-gruppen var opprinnelig spesielt stor på Shell 7-eleven Høvik. På denne stasjonen viste det seg at én intervjuer som stod for 80 av intervjuene ikke hadde fulgt instruksjonene og hadde en overrepresentasjon av «vet-ikke» i sine svar. Disse 80 intervjuene er derfor annullert og erstattet med nye 80 intervjuer på denne stasjonen. Vedkommende intervjuer har kun gjennomført intervjuer på Shell 7-eleven Høvik.

Ut over dette ene tilfellet har vi ikke funnet noe systematikk i størrelsen på «vet-ikke»-gruppen blant de andre intervjuerne. Forklaringen på at «vet-ikke»-gruppene er til dels store og varierer mellom de ulike stasjonene, er derfor etter vår vurdering at respondentene faktisk ikke vet hvilken annen stasjon de ville valgt.

## **5.10. Etableringsmuligheter og kjøpermakt i de berørte markedene**

Etablering av en ny bensinstasjonskjede forutsetter leveranseavtaler for drivstoff eller egen infrastruktur.

Det største etableringshindret etter St1s vurdering er kapitalbehovet ved etablering av depoter, i det tilfellet at en aktør ikke får tilgang gjennom andre aktørers depoter. Som redegjort for ovenfor, har ikke St1 hatt nevneverdige problemer med å få tilgang til drivstoff fra 2010 og frem til i dag. I det tilfellet at en aktør ikke får tilgang til drivstoff, vil bygging av depoter likevel kun være et finansielt, ikke et regulatorisk hinder. Kostnadene medfører at antall drivstoffutsalg og dekningsbidragene derfra må være store nok til å dekke disse investeringene. På grunn av konkurransen i markedene, er dekningsbidraget per solgte liter svært lavt, og aktørene er derfor avhengige av å selge et høyt kvantum. Behovet for et høyt volum for å dekke kapitalkostnadene ved investeringene, er etter St1s vurdering den største utfordringen ved oppstart av både kjeder og enkeltstasjoner.

Tilgang til egnede lokaler, personale og å inngå avtaler med andre leverandører anses ikke å utgjøre etableringshindringer av betydning. I enkeltområder kan tilgang til egnede områder for etablering av drivstoffsalg være en begrensning, men det finnes en rekke nedlagte stasjoner hvor det på nytt kan etableres bensinstasjoner.

Enkeltstasjoner kan etableres basert på et lokalt kundegrunnlag. Muligheten for å etablere en kjede krever etablering av tilstrekkelig antall stasjoner til å betjene de kundene som fyller drivstoff basert på lojalitetsprogrammer og kjennskap til varemerker.

For eksisterende aktører i Norge, eller for aktører i utlandet som ønsker å etablere seg i Norge, anses etableringshindringene for nye stasjoner å være begrensede, forutsett at de har tilgang til leveranser fra depoter i Norge.

Å etablere en ny stasjon i et lokalt marked for Statoil, YX, Esso, Best eller Bunker Oil, dersom Kjøper skulle utøve markedsmakt, anses relativt enkelt, forutsatt at man finner tilgjengelig areal.

Eksempel på etablering i de lokale markeder, er Bunker Oil, som etablerte et nettverk av bensinstasjoner med utgangspunkt i depoter som selskapet allerede eide. Disse var fra før brukt i marine-markedet. Bunker Oil har også potensial for ytterligere ekspansjon.

Etter vår vurdering er derfor etableringshindringene begrenset til finansielle hindre, og praksis har vist at det er mulig for mindre aktører å etablere seg i markedet. Dette styrker konklusjonen om at det ikke er grunnlag for inngrep i denne saken.

Kundemassen i de berørte markeder består av privatpersoner og foretak som benytter kjøretøy til ulik veitransport. Kundene er derfor små og mange, og hver enkelt kunde har liten kjøpermakt.

### 5.11. Vertikalt forbundne markeder

I henhold til Statistisk Sentralbyrå<sup>10</sup> er Selskapet og St1 Norges samlede andel i leveransemarkedet ca 26 %.

De fire største aktørene; Statoil, Shell, Esso og Uno-X er alle vertikalt integrerte, som innebærer at de både har depot for mellomlagring av drivstoff og bensinstasjoner<sup>11</sup>. St1 Norge er ikke vertikalt integrert i Norge, og får p.t. som de andre store kundene til Selskapet levert drivstoff fra Selskapet.

### 5.12. Innovasjon i drivstoffmarkedet - biodrivstoff

Utvikling og distribusjon av biodrivstoff er en vesentlig del av strategien for St1-konsernet.

St1-konsernets interesse i verdikjeden er p.t. knyttet til salg til sluttbruker, samt raffinering av ■■■ mill tonn olje per år. Selskapet har derfor et annet incentiv for å utvikle biodrivstoff enn Shell-konsernet og de andre aktørene som har større deler av inntjeningen basert på aktiviteter høyere opp i verdikjeden. Dette fremkommer blant annet ved at det ved utfisjoneringen av Smart Fuel fra AS Norske Shell, ble hele nedstrømsaktiviteten (inkludert flydrivstoff) verdsatt til ■■■% av AS Norske Shells balanse.

St1 har startet bygging av et raffineri for biodrivstoff i tilknytning til oljeraffineriet i Göteborg, og anlegget skal etter planen stå ferdig i løpet av 2015. Anlegget skal levere 5 millioner liter per år. Erfaringer fra dette raffineriet vil danne grunnlag for tilsvarende etableringer i Norden.

Biodrivstoffet i St1-konsernets raffineri i Sverige utvinnes fra matavfall, og baseres mao. på råvarer utenfor den del av verdikjeden som er egnet til mat. Sluttproduktet skal gå som delvis og full erstatning for petroleumsbasert drivstoff.

Kjøper anser anvendelse av teknologien for produksjon av biodrivstoff, kombinert med muligheten for distribusjon og salg som herværende Foretakssammenslutningen innebærer, å være et konkurransefortrinn i fremtiden.

<sup>10</sup> Per desember 2012

### **5.13. Effekt av strukturendringer i det svenske markedet**

Strukturendringer i det svenske drivstoffmarkedet de senere år, har innebåret en konsentrasjon av aktørene. Dette har ikke hatt negativ effekt for konkurransen. Ifølge en rapport fra 2014, bestilt av de svenske konkurransemyndighetene, er det ikke en systematisk sammenheng mellom økte bruttomarginer og økt markedskonsentrasjon.<sup>12</sup>

Ifølge rapporten er årsaken til prisøkningen på bensin økt råvarekost, en effekt som forsterkes av påslag av mva.

---

<sup>12</sup> Uppdragsforskningsrapport for Konkurrenserket 2014:1: "Analys av konkurrenseffekter av företagsförvärv på detaljhandelsmarknaden för drivmedel i Sverige", dateret april 2014

## 6. EFFEKTIVITETSGEVINSTER

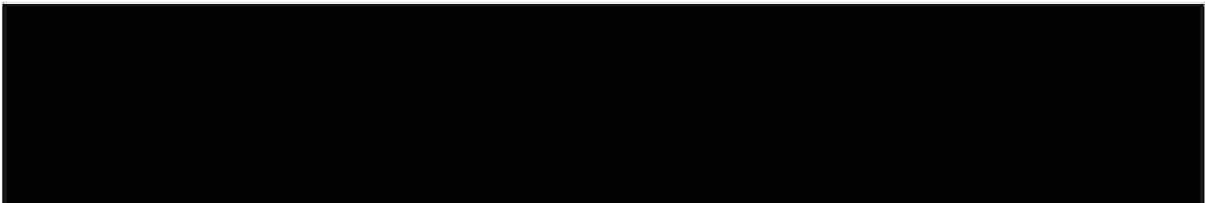
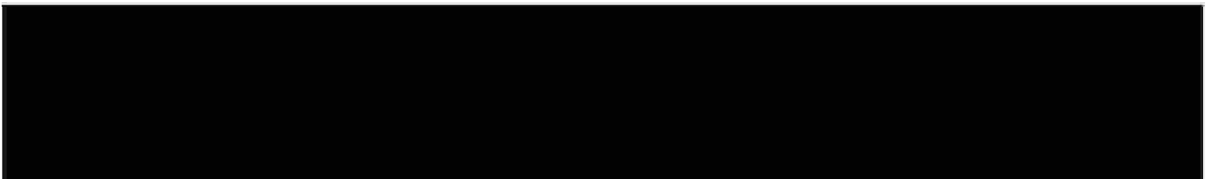
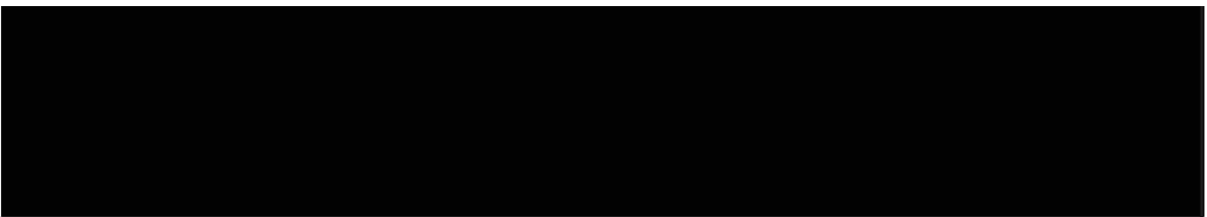
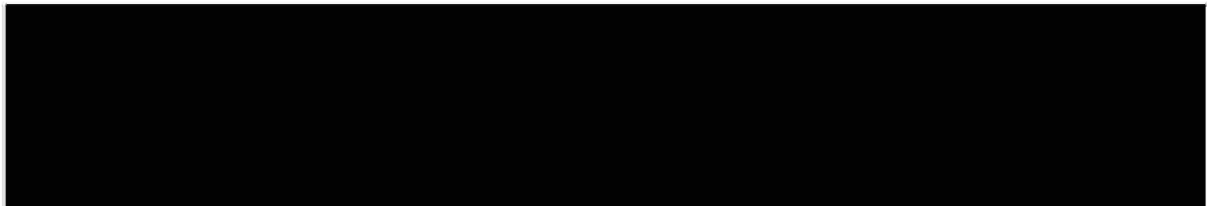
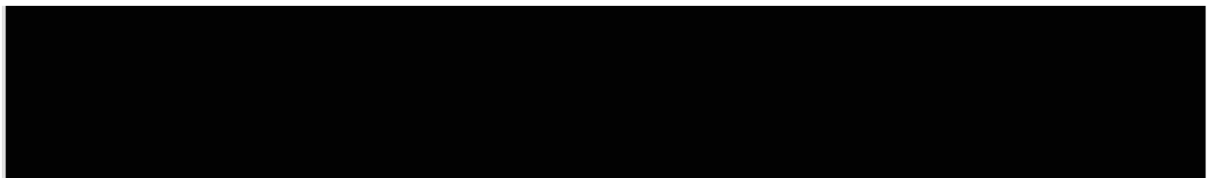
### 6.1. Implementering av Kjøpers forretningsmodell

Virksomheten i St1 Norge og Smart Fuel vil bli samlet i én virksomhet.

Konkurransen i segmentet for fullservicestasjoner påvirkes ikke direkte av transaksjonen, men konkurransen mellom kjedene vil øke ved at St1 gis mulighet for å presse prisene nedover i flere markeder.

Innføringen av Kjøpers forretningsmodell er nødvendig for å oppnå effektivitetsgevinstene.

Shells forretningsmodell er basert på en verdensomspennende virksomhet, og har mindre fleksibilitet enn St1s modell, som er basert på Nordiske forhold.



Synergieffektene oppnås gjennom ovennevnte endring i den overordnede forretningsmodellen, og ved en rekke endringer i driften av selskapene. Endringene av

driften i det enkelte selskapet vil bli utviklet etter overtakelse av den lokale ledelsen i den norske virksomheten.

## 6.2. Gjennomførte effektiviseringstiltak

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

## 6.3. Effektiviseringsgevinster i Norge - Oppsummering

[Redacted] **Gevinsten oppnås ved at det for svært mange enkeltposter er mulig å redusere kostnadene ved å basere seg på lokale forhold og lovgivning.**

**Dagens drift i Norge sammenlignet med Smart Fuels tilsvarende virksomhet og kostnader viser for de tallgrunnlag vi har kunnet hente ut, mulighet for å innhente betydelige effektivitetsgevinster.**

[Redacted]

**Bilag 25.** [Redacted] mellom St1 Norge og Smart Fuel i Norge

## **7. TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER OG NORSKE TILSYNSMYNDIGHETER**

Det innleveres separat melding til Europakommisjonen vedrørende joint venture for flydrivstoff; se pkt 1.2

Ved gjennomføring av Foretakssammenslutningen vil det bli inngitt melding til Datatilsynet ifm endret struktur for behandling av personopplysninger.

Shells samtykke fra Direktoratet for sivil beredskap iht. forskrift om håndtering av farlig stoff, er overført til Selskapet per 7. juli 2014. Foretakssammenslutningen endrer ikke partsforholdet.