

KONFIDENSIELT

FRIVILLIG MELDING TIL KONKURRANSETILSYNET
I HENHOLD TIL KONKURRANSELOVEN § 18 SJETTE LEDD

Av foretakssammenslutningen mellom

AT SKOG SA

(heretter også omtalt som «AT Skog»)

og

NEG SKOG AS

(heretter også omtalt som «NEG Skog»)

Oslo, 24. november 2015

Ansvarlig advokat: Stein Ove Solberg

INNHold

1	SAMMENDRAG.....	4
2	DE INVOLVERTE PARTER - KONTAKTINFORMASJON.....	4
2.1	AT Skog SA.....	4
2.2	NEG Skog AS.....	4
2.3	Kontaktperson og representant.....	5
3	BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN.....	5
3.1	Beskrivelse av foretakssammenslutningen og hvordan den kom i stand.....	5
3.1.1	<i>Avtaleinngåelsen</i>	5
3.1.2	<i>Tidsplan for gjennomføringen</i>	5
3.2	Strategisk og økonomisk begrunnelse for foretakssammenslutningen.....	5
3.2.1	<i>Generelt bakteppe</i>	5
3.2.2	<i>Nærmere om NEG's strategi</i>	6
3.2.3	<i>Nærmere om AT Skogs strategi</i>	6
4	FORETAKENES STRUKTUR OG VIRKSOMHETSOMRÅDER.....	6
4.1	Generelt.....	6
4.2	AT Skog.....	7
4.2.1	<i>Juridisk og organisatorisk struktur</i>	7
4.2.1.1	Beskrivelse av datterselskaper.....	7
4.2.1.1.1	Heleide datterselskaper.....	7
4.2.1.1.2	Deleide datterselskaper.....	8
4.2.2	<i>Virksomhetsområder</i>	8
4.2.3	<i>AT Skogs viktigste samarbeidsavtaler i de berørte markedene</i>	8
4.2.4	<i>Omsetning og driftsresultat</i>	9
4.2.5	<i>Bransjeorganisasjoner</i>	9
4.3	NEG Skog.....	9
4.3.1	<i>Juridisk og organisatorisk struktur</i>	9
4.3.2	<i>Virksomhetsområder</i>	10
4.3.3	<i>NEG Skogs viktigste samarbeidsavtaler i de berørte markedene</i>	10
4.3.4	<i>Omsetning og driftsresultat</i>	10
4.3.5	<i>Bransjeorganisasjoner</i>	10
5	BERØRTE MARKEDER, MARKEDSAKTØRER, PRODUKTUTVIKLING OG ETABLERINGSMULIGHETER.....	10
5.1	Innledning – Om norsk skognæring.....	10
5.2	Generelt om virkesomsetning i Norge.....	14
5.3	Relevante produktmarkeder.....	17
5.3.1	<i>Salg av skurtømmer og massevirke</i>	17
5.3.2	<i>Innkjøp av virke</i>	19
5.4	Geografisk marked.....	20
5.4.1	<i>Generelt</i>	20
5.4.2	<i>Nærmere om det geografiske markedet for massevirke</i>	23
5.4.3	<i>Nærmere om det geografiske markedet for skurtømmer</i>	25
5.4.4	<i>Det geografiske markedet for Innkjøp av tømmer</i>	27
5.5	Informasjon om markedet for salg av massevirke.....	27
5.5.1	<i>Oversikt</i>	27

5.5.2	<i>Konkurrenter</i>	28
5.5.3	<i>Kunder</i>	29
5.6	Informasjon om markedet for salg av skurtømmer	30
5.6.1	<i>Oversikt</i>	30
5.6.2	<i>Konkurrenter</i>	30
5.6.3	<i>Kunder</i>	31
5.6.4	<i>Leverandører</i>	32
5.7	Generelt om markedene	32
5.7.1	<i>Salgskanaler</i>	32
5.7.2	<i>Etterspørselsstruktur</i>	33
5.7.3	<i>Etableringsmuligheter</i>	33
5.7.4	<i>FoU – Betydning for produktutviklingen</i>	33
5.7.5	<i>Produksjonskapasitet</i>	34
6	EFFEKTIVITETSGEVINSTER	35
7	VIRKNINGER AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN	36
7.1	<i>Oversikt</i>	36
7.2	<i>Innkjøpsmarkedet</i>	36
7.3	<i>Salgsmarkedet</i>	37
8	MELDEPLIKT - ØVRIGE MYNDIGHETER	37
9	OFFENTLIGHET	38

1 SAMMENDRAG

Denne frivillige meldingen redegjør for AT Skog sitt erverv av samtlige aksjer i NEG Skog. AT Skog og NEG Skog vil i det følgende bli omtalt som «Partene».

Partene har overlappende virksomhet i markedet for innkjøp av virke (tilførselsmarkedet) og i markedene for salg av hhv. massevirke og skurtømmer. Foretakssammenslutningen vil imidlertid ikke føre til eller forsterke en vesentlig konkurransebegrensning i strid med konkurranselovens formål i noen av disse markedene, hovedsakelig av følgende grunner:

- I de områdene hvor partene har overlappende *innkjøpsvirksomhet* vil det være flere andre kjøpere av virke, så skogeiere også i disse områdene vil fortsatt ha flere alternative kjøpere av sitt tømmer. I tillegg vil foretakssammenslutningen generere betydelige effektivitetsgevinster i tilførselsmarkedene.
- *Salgsmarkedene* er internasjonale og preget av store aktører på innkjøpssiden. Markedenes geografiske utstrekning er større enn Norge, og i slike internasjonale markeder er partene små, med en samlet markedsandel på under fem prosent. Selv om man skulle anse Norge som det relevante geografiske markedet, vil partenes samlede markedsandel tilsi at lovens inngrepsvilkår uansett ikke vil være oppfylt. I et tenkt norsk marked vil AT Skogs andel i salgsmarkedene forbli tilnærmet uendret, og det vil være en rekke konkurrenter som vil medvirke til at partene heller ikke sammen kan utøve noen form for markedsrett. I tillegg til den relativt sett lave markedsandelen, og eksistensen av mange sterke konkurrenter, bidrar den sterke kjøpermakten til å hindre utøvelse av eventuell markedsrett. Endelig vil foretakssammenslutningen også i salgsmarkedene generere effektivitetsgevinster som uansett vil overstige et tenkt samfunnsøkonomisk tap.

2 DE INVOLVERTE PARTER - KONTAKTINFORMASJON

2.1 AT Skog SA

Navn:	AT Skog SA
Organisasjonsnummer:	989 086 642
Adresse:	Ole Cudrios gate 25, 3717 Skien
Telefonnummer:	35 58 82 00
Telefaksnummer:	35 58 82 01

2.2 NEG Skog AS

Navn:	NEG Skog AS
Organisasjonsnummer:	991 247 335
Adresse:	Mjåvannsvegen 118, 4628 Kristiansand S
Telefonnummer:	38081180
Telefaksnummer:	N/A

2.3 Kontaktperson og representant

For begge parter gjelder følgende kontaktinformasjon:

Kontaktperson og representant: Arntzen de Besche Advokatfirma AS
v/advokat Stein Ove Solberg/
advokatfullmektig Fredrik Alver

Adresse: Postboks 2374 Solli, 0204 Oslo

Telefonnummer: 2389 4000 / 9829 4589 / 9829 4640

Telefaksnummer: 2389 4001

E-postadresse: sos@adeb.no / fal@adeb.no

3 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

3.1 Beskrivelse av foretakssammenslutningen og hvordan den kom i stand

3.1.1 Avtaleinngåelsen

- (1) Partene signerte 13. november 2015 en aksjekjøpsavtale for overdragelse av alle aksjene i NEG Skog AS.

Vedlegg 1: Aksjekjøpsavtale av 13. november 2015 mellom NEG AS som selger og AT Skog Invest AS som kjøper vedrørende aksjene i NEG Skog AS.

3.1.2 Tidsplan for gjennomføringen

- (2) Foretakssammenslutningen vil bli gjennomført [REDACTED]

3.2 Strategisk og økonomisk begrunnelse for foretakssammenslutningen

3.2.1 Generelt bakteppe

- (3) De senere årene har det vært vekst i avirkningen i Norge. En svak norsk krone har vært en viktig drivkraft i markedet, i tillegg til økt tømmerforbruk hos industrien i våre naboland.
- (4) Eksport av tømmer er kompetansekrevene i forhold til salgs- og logistikkoppgaver for foretakene. Eksport krever nettverk og internasjonal kompetanse samt rasjonelle løsninger på havner og terminaler. I tillegg bindes kapital i form av store varelagre i verdikjeden, noe som er med på å redusere verdiskapingen i næringen. Kostnadsnivået på skogsdrift i Norge ligger vesentlig over andre land i samme region, for eksempel Sverige og Finland. Som en følge av den sterke økningen i andel eksportert virke, foreligger det behov for effektiviseringstiltak i verdikjeden for å kunne opprettholde konkurransekraften i markedet.
- (5) En annen vesentlig drivkraft bak den økte eksporten, er den betydelige nedleggelsen av kapasitet i norsk treforedlingsindustri, som forsterkes ytterligere av at det er økt grad av hogst. Med nedleggelse av Norske Skog Union og Follum og Södra Cell Tofte samt konkursen i Peterson Paper i Moss har det falt bort etterspørsel tilsvarende ca. 4 millioner fm³. Dette har skapt endringer i etterspørselen nasjonalt, og dermed vært en pådriver for en hurtig økning i andel eksportert virke. Norge har i løpet av få år gått fra å være en netto importør av ca. 2-2,5 mill. fm³ til å bli en netto eksportør av ca. 2-2,5 mill. fm³ tømmer og flis årlig.

- (6) Norge er i dag helt avhengig av eksport av massevirke for å opprettholde næringen. Uten eksport vil det ikke være mulig å drive lønnsom avvirking ettersom skogen i hovedsak er basert på 50 % sagtømmer og 50 % massevirke, med variasjoner mellom regioner.
- (7) På denne bakgrunn er man avhengig av å effektivisere og styrke de norske foretakene i skognæringen, for å møte konkurransen i det europeiske markedet.

3.2.2 Nærmere om NEG's strategi

(8)

(9)

(10)

3.2.3 Nærmere om AT Skogs strategi

- (11) AT Skog ser overtagelsen av NEG Skog som strategisk viktig for å styrke selskapets posisjon i verdikjeden. Sammenslåingen er videre et viktig bidrag til en helt nødvendig struktur- og rasjonalisering av virksomheten i det norske skogbruket.

(12)

(13)

4 FORETAKENES STRUKTUR OG VIRKSOMHETSOMRÅDER

4.1 Generelt

- (14) AT Skog er ett av totalt seks regionale norske skogeierandelslag, som er samvirkeforetak eid av skogeierne. De seks regionale skogeierandelslagene er selvstendige foretak hva gjelder virksomhet, men samarbeider gjennom Norges Skogeierforbund om næringspolitiske spørsmål.
- (15) I tillegg til de seks skogeierandelslagene er det flere andre aktører på markedet, f.eks. Nortømmer.
- (16) AT Skog og NEG Skog gjør sine innkjøp av virke på regionalt nivå i Norge. Salg av massevirke og skurtømmer har tradisjonelt skjedd nasjonalt, men i de senere årene har eksporten av virke økt vesentlig. Partenes virksomhetsområder rent geografisk er således i en fase der man kan se en stadig dreining mot blant annet svenske og tyske markeder. [REDACTED] av partenes årlige avvirking går nå til eksport ut av Norge.

4.2 AT Skog

4.2.1 Juridisk og organisatorisk struktur

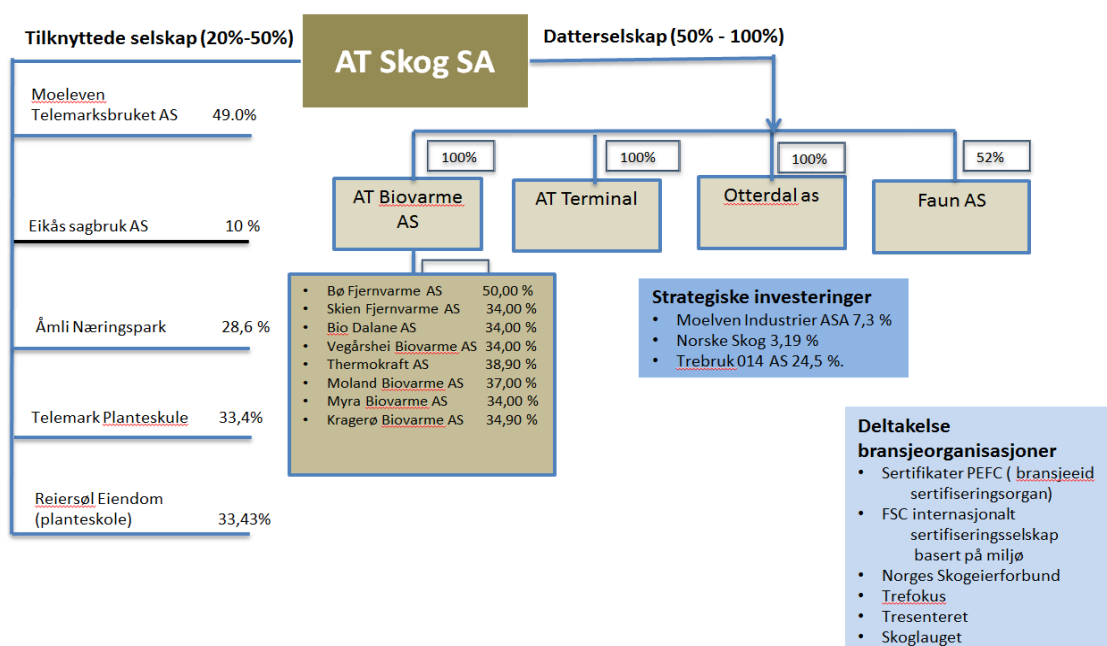
- (17) AT Skog er et skogsamvirke eid av ca. 7 500 andelseiere i Vest-Agder, Aust-Agder og Telemark, og består av totalt 54 skogeierlag. AT Skog har 42 årsverk ansatt, og har sitt hovedkontor i Skien.
- (18) I 2014 var det 1799 skogeiere som leverte tømmer gjennom AT skog. Gjennomsnittslleveringen per leverandør var 467 m³.
- (19) For ytterligere informasjon om samvirkeorganisasjonen i AT Skog, og hvordan denne fungerer, vises til den generelle beskrivelsen i punkt 5.2 nedenfor samt til vedlagte vedtekter for AT Skog.

Vedlegg 2: Vedtekter for AT Skog SA

- (20) I dag har AT Skog industriengasjementer i blant annet Moelven Industrier ASA og Trebruk 014 AS.

Figur 1: Selskapsstruktur AT Skog SA

Selskapsstruktur pr. 1.10.2014



4.2.1.1 Beskrivelse av datterselskaper

4.2.1.1.1 Heleide datterselskaper

- (21) AT Biovarme AS driver virksomhet innen etablering av varmesentraler basert på bioenergi i samarbeid med energiselskap, lokal skogeiere og andre aktører. Selskapet er involvert i flere FoU-prosjekter for utvikling innen bioenergi.
- (22) AT Terminal AS drifter AT Skogs terminal og kaianlegg på Herre i Bamble kommune.
- (23) Otterdal AS forvalter finansielle plasseringer på vegne av AT Skog.

4.2.1.2 Deleide datterselskaper

(24) I tillegg til sine heleide datterselskaper har AT Skog delt eierskap over Faun Naturforvaltning AS med en eierandel på 52 %. Faun Naturforvaltning driver naturbasert næringsutvikling og utmarksforvaltning innen natur, fiske og vassdrag.

4.2.2 Virksomhetsområder

(25) AT Skog driver en rekke former for skogsdrift, herunder hovedvirksomheten med kjøp og salg av sagtømmer og massevirke. I tillegg til skogsdrift og skogkulturarbeid har foretaket et næringspolitisk engasjement og driver med fjernvarme, skogplanlegging og utmarksforvaltning gjennom sine tilsluttede selskaper.

(26) AT Skog utfører driftsoppgaver på oppdrag fra skogeierne, herunder hogst, tynning, planting og markberedning, men kun som en integrert del av den øvrige virksomheten. AT Skog tilbyr i tillegg også tjenester innen skogbruksplanlegging.

(27) I tillegg til disse virksomhetsområdene kommer den virksomheten som utføres gjennom selskapets datterselskaper som beskrevet ovenfor.

4.2.3 AT Skogs viktigste samarbeidsavtaler i de berørte markedene

(28) De fleste avtalene AT Skog har til norsk industri er [REDACTED] De formelle leveringsavtalene på volum er med svært få unntak inngått for [REDACTED]

(29) [REDACTED]

(30) AT Skog har også en [REDACTED]

(31) Leveringsavtaler med Fjernvarmeanlegg har normalt en løpetid på [REDACTED] At Skog har [REDACTED] avtaler med Skien fjernvarme, Bø fjernvarme og Kragerø biovarme.

(32) AT Skog benytter seg av følgende tog-terminaler¹:

- Bø Stasjon [REDACTED]
- Lunde stasjon [REDACTED]

(33) AT Skog skiper fra følgende havner:

- Herre i Bamble (eid av AT Skog) ca. [REDACTED]
- Eydehavn i Arendal (eid av AT skog) ca. [REDACTED]
- Arendal havn (offentlig Arendal kommune) ca. [REDACTED] (dekkslaster på flisbåter)

1

[REDACTED]

- Mandal havn (offentlig Mandal kommune) ca. [REDACTED]
- Egersund havn (offentlig Egersund kommune) ca. [REDACTED] ved aktivitet i Dalane i Rogaland

4.2.4 Omsetning og driftsresultat

(34) AT Skogs totale omsetning og resultat fremkommer i følgende tabell:

Tabell 1: Omsetning og driftsresultat AT Skog 2014

2014	NOK
Omsetning	536 051 000
Driftsresultat	-686 000
Resultat før skatt	-5 346 000

Kilde: Interne regnskaper

(35) For øvrig vises det til årsregnskapet, som er inntatt i selskapets årsmelding:

Vedlegg 3: Årsmelding, inkludert årsberetning og årsregnskap AT Skog SA

4.2.5 Bransjeorganisasjoner

(36) De viktigste bransjeorganisasjonene AT Skog er medlem av er:

- Sertifikater PEFC (bransjeeid sertifiseringsorgan)
- FSC internasjonalt sertifiseringselskap basert på miljøhensyn
- Norges Skogeierforbund
- Trefokus
- Tresenteret
- Skoglauget (bransjeeid interesseforening for å sikre tilgang på kompetanse)

4.3 NEG Skog

4.3.1 Juridisk og organisatorisk struktur

(37) NEG Skog er en uavhengig, privat aktør i skog- og tømmermarkedet som i dag eies 100 prosent av NEG AS med Agder Energi AS som øverste morselskap. NEG Skog opptrer som et mellomledd mellom skogeiere og forbrukere av skog- og virkeprodukter.

(38) NEG Skog ble opprettet i 2007 og har sitt hovedkontor i Kristiansand. Tyngdepunktet for selskapets virksomhet er konsentrert om Agderfylkene.

(39) Det er per i dag 3 faste ansatte i NEG Skog AS, i tillegg til et varierende antall sesongansatte.

(40) NEG Skog har ingen hel- eller deleide datterselskaper eller andre eierinteresser.

4.3.2 Virksomhetsområder

- (41) NEG Skog tilbyr alle de tradisjonelle skogbrukstjenestene, herunder tynning, hogst/slutt-avvirkning, kjøp og salg av virke, ryddeoppdrag og planting.

4.3.3 NEG Skogs viktigste samarbeidsavtaler i de berørte markedene

- (42) NEG Skog leverer på langsiktig basis til sitt søsterselskap Norsk Biobrensel AS. Det foreligger ingen formelle samarbeidsavtaler der NEG Skog er part, verken innen distribusjon produksjon eller annet. Avtaler med kunder fornyes fra år til år eller sesong til sesong.

4.3.4 Omsetning og driftsresultat

- (43) NEG Skogs totale omsetning og resultat for 2014 fremkommer i følgende tabell:

Tabell 2: Omsetning og driftsresultat NEG Skog 2014

2014	NOK
Omsetning	95 235 000
Driftsresultat	Minus 1 186 000
Resultat før skatt	Minus 1 627 000

Kilde: Interne regnskaper

- (44) For øvrig vises det til selskapets årsberetning:

Vedlegg 4: Årsberetning og årsregnskap for NEG Skog AS.

4.3.5 Bransjeorganisasjoner

- (45) NEG Skog er ikke medlem av noen bransjeorganisasjoner.

5 BERØRTE MARKEDER, MARKEDSAKTØRER, PRODUKTUTVIKLING OG ETABLERINGSMULIGHETER

5.1 Innledning – Om norsk skognæring

- (46) Skognæringens virkesmarkeder er på mange måter ulike andre typer råvaremarkeder, der man på den ene side har selgende parter og på den annen side kjøpere de råvarer som er til salgs på markedet.
- (47) I skognæringen har man i lang tid hatt en blanding av selgende og kjøpende parter og i en rekke tilfeller vil partene være vertikalt integrerte, og således være virksomme i flere deler av markedet.

(48) Verdikjeden i skogen kan vises gjennom flytskjemaet i følgende figur:

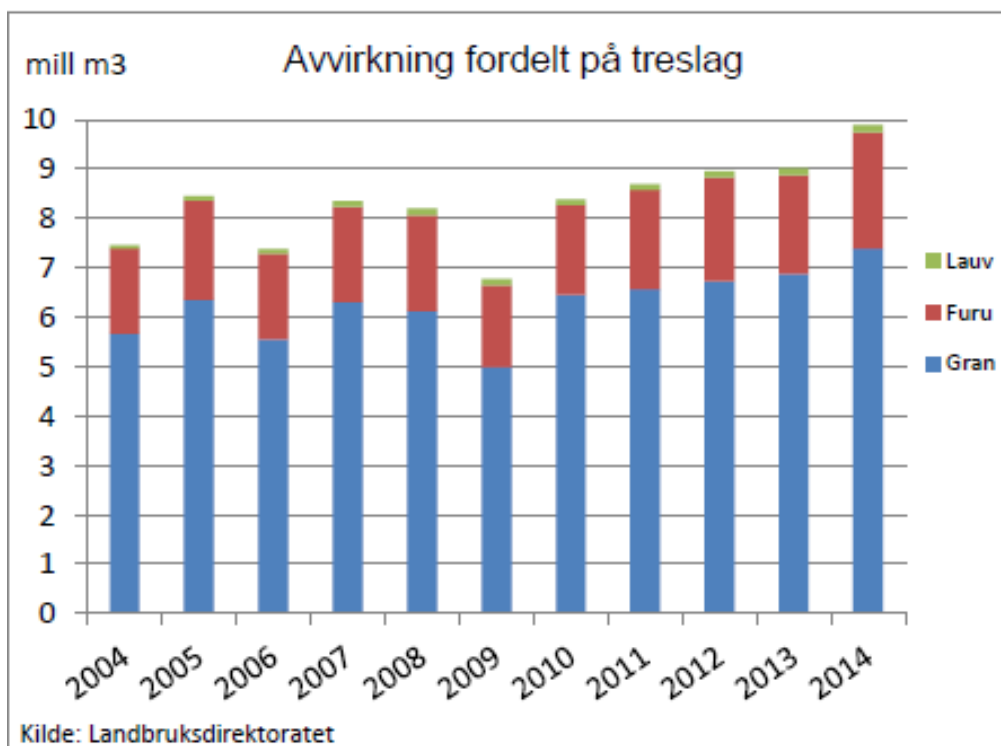
Figur 2: Verdikjeden i skogen – Fra stubbe til industri



- (49) Kjøpsprosessen foregår ved at virkeselger (skogeier) kontakter eller blir kontaktet av tømmerkjøper for et tilbud på sitt tømmerparti. I 2014 var det 140 tømmerkjøpere registrert i VSOP-registeret (Skog-Data). De fleste er små aktører som lever ved siden av samvirkene og Nortømmer, SB Skog og NEG Skog. Det er viktig å bemerke at andelseiere i skogeier-samvirkene ikke har leveringsplikt, men at de fritt kan velge blant alle kjøperne i markedet.
- (50) Når virkeselger har valgt aktør, skrives en virkekontrakt mellom selger og kjøper om avvirking. Kontrakten regulerer bl.a. avvirkingstidspunkt, priser for de ulike tømmerkvaliteter og -sortiment og driftspris for avvirking. I all hovedsak overtar tømmerkjøper etter kontraktsignering alle aktiviteter inkl. miljøsjekk av eiendommen.
- (51) Avvirkningsplanleggingen skjer ved at tømmerkjøper merker av teigen(e) som skal avvirkes samt gjør merking ute i hogstfelt. Deretter oversendes nødvendig informasjon til hogstmaskin herunder miljøsjekk og kappe-instruks (aptingersfil). Denne varierer med type skog og hvilken industrikjøper som skal motta tømmeret. Av et tømmerparti kan det være 4-5 industrikjøpere som mottar tømmer.
- (52) Entreprenør av hogsttjenester starter produksjon av tømmer på avtalt teig. Det sendes ukentlige produksjonsfiler til tømmerkjøper med produksjonsstatistikk. Disse benyttes bl.a. til fakturering.

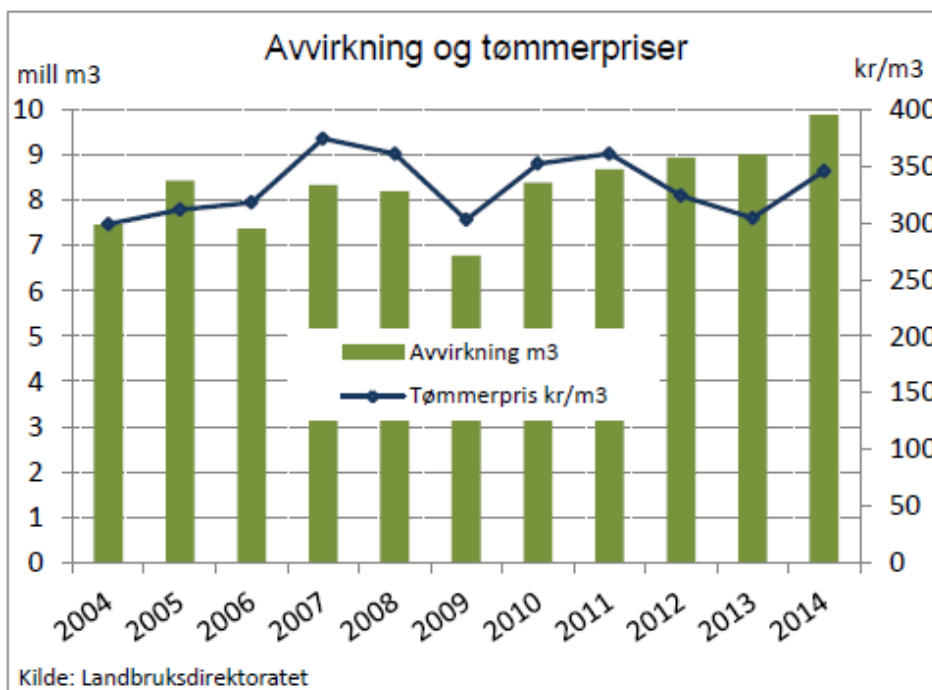
- (53) Prosessen i avvirkning er to-delt. Hogstmaskinen utfører hogst mens lassbærer transporterer tømmeret til velta (bilvei).
- (54) Det er rundt 300 hogstentreprenører i Norge, de fleste små bedrifter med 1-5 ansatte.
- (55) Etterhvert som tømmerkjøper mottar data på at tømmeret er fremkjørt til velta (bilvei), sendes tømmerbilene for å hente tømmeret og frakte dette til industrien. Transportør registrerer tømmeresortiment, volum, hentested, reisevei (lengde og veiklasse) og mottaker for fakturering.
- (56) Når tømmerbilen ankommer industritomt blir tømmeret målt manuelt eller automatisk. I all hovedsak gjøres dette av Norsk Virkesmåling. Innmålingsdata registreres av Skog-Data (VSOP). Disse benyttes til fakturering av industri og til oppgjør med skogeier.
- (57) Et grunnleggende særtrekk ved tømmer er den lange produksjonstiden fra spiren plantes, til det økonomisk mest gunstige tidspunkt for avvirkning. Dette kan i de nordiske land ta hele 70 til 100 år for fullvokst tømmer. I prinsippet vil kvaliteten og dermed verdien på skogen, inntil en viss grense, øke med alderen. Normalt er det derfor mulig for den enkelte skogeier å "lagre" tømmeret på rot, uten at verdien settes på spill.
- (58) Den årlige avvirkningen av tømmer i Norge var i 2014 på 9,9 millioner m³. Den årlige skogstilveksten er anslått til rundt 25 millioner m³. Tømmeret som avvirket, består hovedsakelig av gran og furu. Løvvirke, i hovedsak bjørk, utgjør en minimal andel av samlet avvirkning.

Figur 3: Avvirkning fordelt på treslag



- (59) Skogeierens motivasjon og beslutning om avvirkning styres i stor grad av tømmerprisene. Markedets forventninger til avsetning og prisutviklingen påvirker også avvirkningen. Sammenhengen mellom avvirkning og priser kan ses i figur 4 nedenfor.

Figur 4: Avvirkning og tømmerpriser



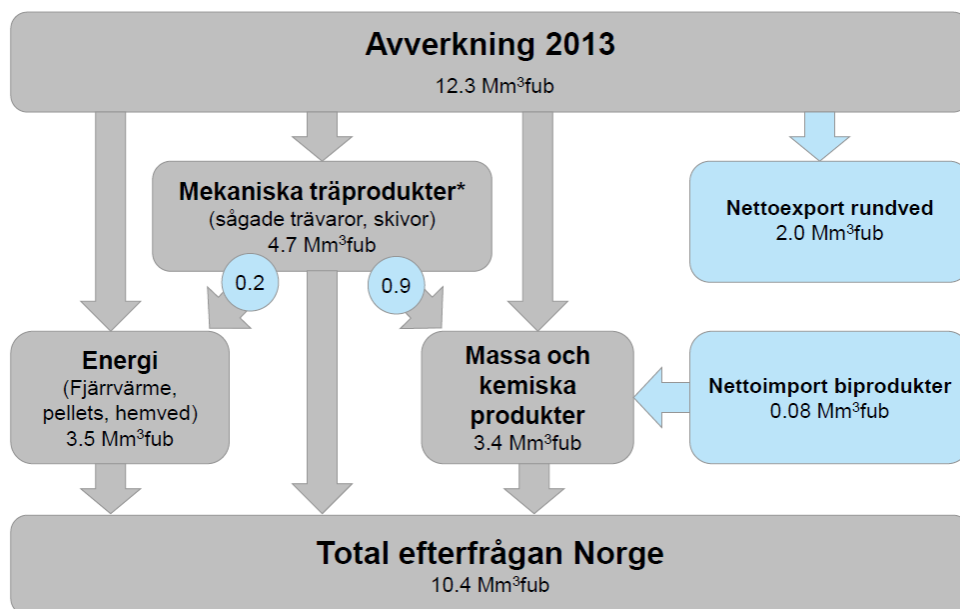
- (60) Rundvirke kan betegnes som et halvfabrikat i produksjonen av trebaserte varer som tremasse, papir, papp og trelast. Rundvirke kjøpes fra skogeierne av skogeierandelslagene, for eksempel AT Skog, og av andre aktører i markedet, for eksempel NEG Skog. I hovedsak deles dette tømmeret inn i sortimentene; skurtømmer, massevirke, biovirke, pallevirke og ved.
- (61) Den delen av virket som er av best kvalitet og av tilstrekkelig størrelse, selges hovedsakelig som skurtømmer til sagbruks- og trevareindustrien, mens resten for det meste selges som massevirke til treforedlings-/celluloseindustrien. En mindre andel av virket selges som ved eller annet energivirke, ofte levert direkte til forbruker.
- (62) For skurtømmer/pallevirke er det mange kvaliteter og differensiert betalingsvillighet hos sagbrukene. I hovedsak er kvalitetene basert på stokkens dimensjoner (lengde og tykkelse på trestammen). I tillegg er kvist og ferskhet kvalitetsparametere. For massevirke er kvaliteten i hovedsak ferskhet. For biovirke er det størrelse og energiinnholdet (tørrhet) i flisa som utgjør kvaliteten.
- (63) Kompleksiteten i tømmerproduktene kan vises gjennom innmålingsspesifikasjoner for de ulike sortimentene. Vedlagt ligger eksempler på innmålingsspesifikasjoner både til massevirkeindustrien, sagbruksindustrien og til kunder både i Norge, Sverige og Tyskland.

Vedlegg 5: Eksempler på innmålingsspesifikasjoner fra NEG Skog med ulike kunder.

- (64) Mengden av skurtømmer som kan hentes fra et gitt skogområde varierer betydelig, avhengig av skogtype og kvalitet. Foruten variasjonen i kvalitet har den relative prisforskjellen mellom massevirke og skurtømmer også betydning for hvilken kategori tømmeret selges i.
- (65) Ved produksjon av skurtømmer produseres sagflis som biprodukt. Sagflis brukes sammen med massevirke til produksjon av papir og tremasse.

- (66) Foretak som handler tømmer (rundvirke) av en skogeier vil av naturlige årsaker nesten alltid kjøpe både massevirke og skurtømmer, ettersom en skogteig vil bestå av begge disse sortimentene. Foretak lenger ned i verdikjeden vil som regel kun handle med ett av de to sortimentene, ettersom man i langt større grad blir spesialisert i nedstrømsvirksomheten. En papirfabrikk vil for eksempel ikke trenge skurtømmer, mens et sagbruk ikke vil kunne nyttiggjøre seg av massevirke.
- (67) Partenes hovedvirksomhet er som tidligere beskrevet omsetning av virke. De volumene som omsettes av rundvirke består i all hovedsak av skurtømmer og massevirke, og sluttkundene vil hovedsakelig være treforedlingsbedrifter og sagbruk innen den skogsindustrielle verdikjeden.
- (68) Det foreligger et skille mellom det man kan kalle innkjøpsmarkeder og salgsmarkeder. Partene er aktive i begge typer av markeder.
- (69) Følgende figur gir en skjematisk fremstilling av tømmerflyt og virkeforbruk i Norge:

Figur 5: Tømmerflyt og virkeforbruk i Norge i 2013



* Viss andel av de biprodukter som genereras i sågverk går vidare till skivindustrin eller används till energiändamål internt och stannar därav i segmentet mekaniska träprodukter.

- (70) Det foreligger tidligere praksis fra konkurransemyndighetene vedrørende markedsavgrænsningen i skognæringen. Dette vil danne utgangspunktet for de vurderinger som gjøres av markedets rekkevidde per i dag, likevel slik at markedsf forholdene kan være endret fra tidspunktet for disse avgjørelsene, og at man dermed ser et avvikende marked slik det fremstår i dag. Særlig vil dette gjelde den geografiske markedsavgrænsningen.

5.2 Generelt om virkesomsetning i Norge

- (71) Skogeierandelslagene i Norge utgjør hoveddelen av foretakene som driver med virkesomsetning, dvs. kjøp av tømmer fra skogeierne, og salg av skurtømmer og massevirke.
- (72) Det er totalt seks regionale norske skogeierandelslag, som er samvirkeforetak eid av skogeierne. De seks regionale skogeierandelslagene er selvstendige foretak hva gjelder virkesomsetning, men samarbeider gjennom Norges Skogeierforbund om blant annet næringspolitiske spørsmål.

(73) Figur 6 nedenfor gir en geografisk oversikt over skogeierandelslagene i Norge.

Figur 6: Geografisk oversikt over skogeierandelslag



1. + 2. Glommen Skog SA (Tidligere Havass Skog SA og Glommen Skog SA)
3. Mjøsen Skog SA
4. Viken Skog SA
5. AT Skog SA
6. + 7. Vestskog SA (tidligere Vestskog SA og Sogn og Fjordane Skogeigarlag)
8. Allskog SA

(74) Skogeier har full frihet vedrørende andelseierskap og levering av tømmer. Skogeier kan være medlem i ett samvirke og levere til en annen aktør, han/hun kan levere til et samvirke uten å være andelseier og han/hun kan være andelseier i flere samvirker. Det mest vanlige er likevel at skogeier er andelseier i det samvirke som opererer i det området der hans/hennes eiendom ligger.

(75) Samvirkemodellen er en konsekvens av at skogeierne og deres eiendommer er veldig små og fragmenterte, samtidig som industrien er betydelig sentralisert og konsolidert. For å ha forhandlingsmakt, rasjonalitet og effektivitet i verdikjeden samt for å oppnå best mulig lønnsomhet har skogeierne organisert seg i samvirker. De seks samvirkene er fordelt geografisk etter de gamle tømmerstrømmene (elvene hvor tømmerfløtingen fant sted). Antall eiere i et samvirke er videre en konsekvens av geografi. For eksempel er det flere skogeiere og skogeieendommer i Viken-geografi enn i Vestskog-geografi.

- (76) Norges Skogeierforbund er den sentrale paraplyorganisasjon som knytter skogeierandelslagene sammen. Totalt 38 000 skogeiere er medlemmer i ca. 300 lokale skogeierlag som er tilknyttet skogeierandelslagene.
- (77) Salg av tømmer utgjør hovedinntekten fra skogen for de fleste andelseierne. De syv andelslagene kjøper andelseiernes tømmer som de selger videre, hovedsakelig til sagbruk og treforedlingsindustri. De regionale skogeierandelslagene utfører også driftsoppgaver på oppdrag fra skogeierne, herunder hogst, tynning, planting og markberedning. Flere av andelslagene tilbyr i tillegg også tjenester innen skogbruksplanlegging.
- (78) Av en total tømmerinnmåling i Norge i 2014 på 9,9 mill. m³, ble 7,1 mill. m³ omsatt gjennom de samvirkebaserte andelslagene. Dette utgjør cirka 72 prosent.
- (79) De øvrige cirka 28 prosent av markedet omsettes av aktører utenfor skogsamvirkene.
- (80) Tabellen nedenfor gir en oversikt over selgere av virke i Norge i 2014 med volum over 500 000 m³ og mer enn 5 prosent volumandel.

Tabell 3: Oversikt over selgere av virke i Norge (2014) med volum over 500 000 m³ og mer enn 5 % volumandel:

Navn	Samvirke	Andre aktører	Volum	Volumandel totalmarkedet for virke i Norge ²
Viken Skog ³	X		1 737 887 m ³	17,6 %
Glommen Skog (SA + AS) ⁴	X	X	1 672 200 m ³	16,9 %
Nortømmer		X (eies av Norskog)	1 351 973 m ³	13,7 %
Allskog	X		1 201 954 m ³	12,1 %
Mjøsen Skog	X		1 012 021 m ³	10,2 %
AT Skog	X		809 351 m ³	8,2 %
SB Skog AS		X (eies nå av Viken Skog)	851 616 m ³	8,6 %

Kilde: Partene

- (81) Den tømmerkjøpende industrien kan deles inn i følgende hovedgrupper:

² Alle markedsandeler i meldingen baseres på innmålingsstatistikk (volum) fra Skog-Data (VSOP). Denne publiseres av Landbruksdirektoratet.

³ Viken Skog har eierskap over SB Skog AS

⁴ Tallene for Glommen Skog SA inkluderer ikke volum fra Havass Skog SA

- Sagbruk
- Tremasse og celluloseindustri
- Trefiber- og sponplateindustri
- Annen treforbrukende industri⁵

Tabell 4: Antall bedrifter og selskaper i forskjellige grupper med tømmerkjøpende industri (Kilde: Treindustrien og Norsk Industri)

	Antall 2013	
	Produksjonsenheter	Selskap
Sagbruk	27	11
Tremasse og celluloseindustri	7	5
Trefiber- og sponplateindustri	4	2

- (82) Det har skjedd en omfattende strukturrasjonalisering innen tømmerforbrukende industri, hvor man i løpet av 50-60 år har gått fra mer enn 3000 sagbruk i Norge til 27. Denne utviklingen er ikke særnorsk, og har vært nødvendig for å opprettholde lønnsomhet og produktivitet. Man ser altså at kundene i markedet blir færre og større, noe som indikerer at de også har en langt høyere grad av kjøpermakt.
- (83) Tabell 5 nedenfor viser fordeling av norsk rundvirke på kjøpergruppe. Som det fremgår er salget av norsk virke til eksport mer enn åtte ganger så høyt i 2013 som i 2000.

Tabell 5: Norsk virke fordelt på kjøpergruppe, med andel eksport. (Kilde SSB)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Sagbruk og treverksindustri	4 127 857	4 557 041	4 035 319	4 001 521	3 847 847	3 947 488
Tremasse- og celluloseindustri	2 728 141	2 797 558	2 907 134	2 995 607	2 908 619	2 558 120
Trefiber- og sponplateindustri	44 751	136 366	142 737	203 990	114 267	89 190
Utenlandske kjøpere	183 952	462 891	550 348	641 588	1 188 483	1 552 153
Andre norske kjøpere	393 088	336 103	686 892	663 588	728 193	742 543
Sum	7 477 789	8 289 959	8 322 430	8 506 294	8 787 409	8 889 494
Prosentandel eksport	2,45 %	5,58 %	6,61 %	7,54 %	13,52 %	17,46 %

5.3 Relevante produktmarkeder

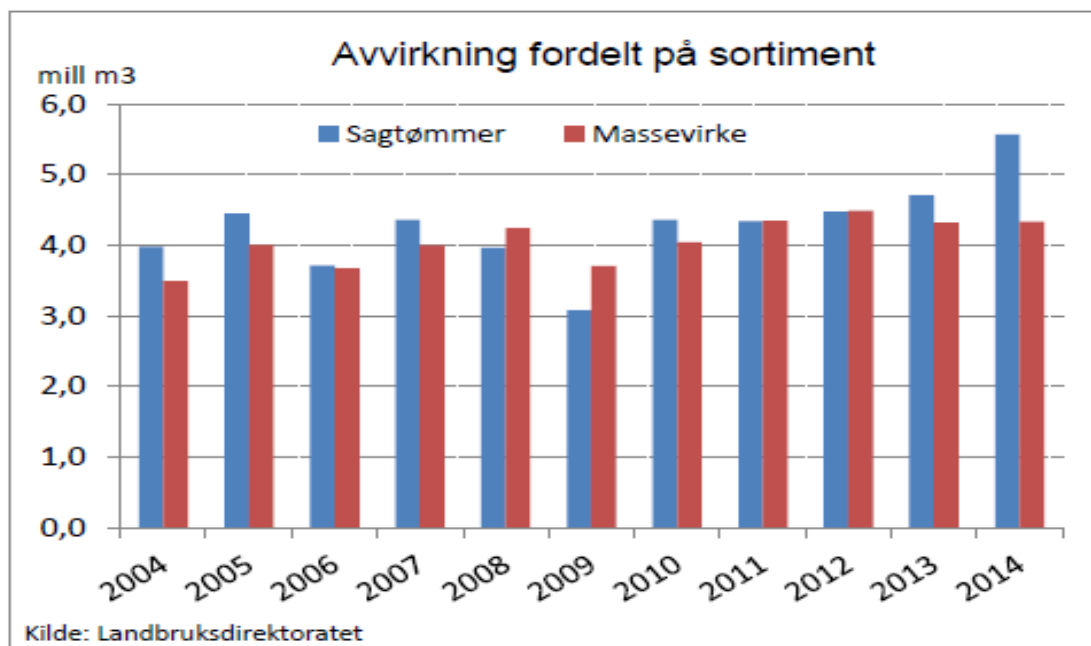
5.3.1 Salg av skurtømmer og massevirke

- (84) Den generelle trenden er at andelen av sagtømmer og massevirke er noenlunde likt fordelt. For de fleste årene er andelen sagtømmer noe høyere enn massevirke, men i 2008 og 2009

⁵ Dette er en sammensatt gruppe og omfatter virksomheter som impregneringsverk, energiverk, pelletsprodusenter mv.

ble det omsatt mer massevirke enn sagtømmer. I 2014 var fordelingen 5,57 mill. m³ sagtømmer og 4,33 mill. m³ massevirke.

Figur 7: Avvirkning fordelt på sortiment:



(85) EFTAs overvåkningsorgan (ESA) avgrenset de relevante markedene i sitt vedtak mot Norges Skogeierforbund i 1997 («ESA-vedtaket»)⁶

(86) I ESA-vedtaket avgrenses de relevante produktmarkedene til henholdsvis skurtømmer og massevirke. Dette begrunnes særlig med ulike anvendelser, ulike priser og ulik prisutvikling:

«Det er en klar forskjell i kvalitet mellom massevirke og skurtømmer, både med hensyn til fysiske egenskaper og med hensyn til pris. De to varene har ulike bruksområder. Videre er konkurransevilkårene i handelen med de to varene vesentlig forskjellige, på grunn av ulikheter blant annet når det gjelder konsentrasjon på kjøpersiden, importnivå og samordning av priser. Selv om det kan finnes visse sammenfallende trekk, avhengig av relative priser og kjøperens kvalitetskrav på et gitt tidspunkt, kan skurtømmer og massevirke derfor anses å tilhøre to forskjellige markeder. Det faktum at de viktigste markedsdeltakerne i virkeshandelen, også NSF, skiller mellom et skurtømmermarked og et massevirkemarked, støtter også opp om denne konklusjonen.»⁷

(87) Slik partene ser markedet i dag, kan det diskuteres hvorvidt denne beskrivelsen nå er dekkende. Sagbrukene videreselger i dag ca. 40 % av sitt virkesinnkjøp i form av flis til treforedlingsindustrien. Prisen på cellulose og papir påvirker derfor også omsetningen til sagbrukene. I tillegg er det nyere produkter som pallevirke/sams som ligger i grenseland

⁶ Vedtak nr. 120/97/COL 97/EØS/43/01 av 24. april 1997 i sak COM 020.0099 – NSF, se EØS-tillegget til EF-Tidende nr. 43 sidene 1 – 20.

⁷ ESAs vedtak para. 53

mellom de to sortimentene, og har i praksis ført til en vesentlig økning av innkjøpet fra sagbruksindustrien på bekostning av massevirke.

- (88) Partene mener likevel det er hensiktsmessig å ta utgangspunkt i markedsdata separat for markedene for henholdsvis skurtømmer og massevirke, slik at disse utgjør distinkte produktmarkeder. Dette bygger blant annet på forskjellene i kvalitet og prisstruktur, og at det vanskelig kan sies å foreligge etterspørselssubstitusjon mellom produktene.
- (89) AT Skog og NEG Skog er begge aktive i både produktmarkedet for salg av skurtømmer og produktmarkedet for salg av massevirke. Siden de to partene også er til stede i de samme geografiske markeder, jf. nedenfor, foreligger det således en horisontal overlapp mellom Partenes aktiviteter på begge disse markedene.

5.3.2 Innkjøp av virke

- (90) Partene er også aktive i innkjøpsmarkedene for virke. Man kunne tenke seg at det på bakgrunn av distinksjonen i salgsmarkedene også må skilles mellom massevirke og skurtømmer i innkjøpsmarkedene.
- (91) Basert på forhold som forskjeller i pris, kvalitet, produktenes formål samt konkurranseparametere kan det være nærliggende å mene at en slik distinksjon også må gjøres i innkjøpsmarkedene. Det er likevel praksis som indikerer at innkjøp av tømmer generelt (rundvirke) utgjør det relevante produktmarked i innkjøpsmarkedene.⁸
- (92) I Sak COMP/M.2234 *Metsäliitto/Vapo/JV*⁹ holdes også markedsavgrensningen til syvende og sist åpen, men Kommisjonen uttaler at

“although the wood procurement market can in principle be divided into round wood and pulp wood on the basis of the end use, regardless of the area where wood is being cut, there are usually both round wood and pulpwood and also several different wood types in the same area. Therefore, it would be justified to consider wood procurement as one product market.”

- (93) Til dette kommer at alle virkeskjøpere vil handle både massevirke og skurtømmer, og at det vanskelig lar seg praktisk skille mellom hva man har kjøpt av det ene eller det andre. Begge produktene er en integrert del av råvaren (treet). Normalt kjøpes skurtømmer og massevirke inn som adskilte produkter men under samme kontrakt, som er avgrenset til et geografisk driftsområde. Normalt forestår den aktøren som kjøper tømmeret av skogeier også selve hogsten. Ved hogsten prosesseres hvert enkelt tre til tømmerstokker av både skurtømmer og massevirke, avhengig av kvalitet og dimensjon. Det er således innkjøperen av virket som foretar selve delingen av tømmeret til henholdsvis skurtømmer og massevirke.
- (94) Partene anfører således at innkjøp av tømmer utgjør ett relevant produktmarked, som omfatter både innkjøp av skurtømmer og massevirke. I tillegg til innkjøp av virke omfatter dette markedet tjenester som tilbys av markedsaktørene til skogeier i forbindelse med tømmeromsetningen, herunder avvirkning, tynning og planting.

⁸ I Kommisjonsavgjørelsen COMP/M.2473 Finnforest/Moelven Industrier para. 10-12 gis det indikasjoner på at innkjøpsmarkedet er et eget relevant marked, men det tas ikke endelig stilling til markedsavgrensningen, inkludert hvorvidt man må dele det opp i et eget marked for innkjøp av massevirke og et eget marked for innkjøp av skurtømmer.

⁹ Se avgjørelsens para. 16-18.

- (95) Både AT Skog og NEG skog er aktive på dette markedet. Det foreligger således en horisontal overlapp mellom partenes aktiviteter. Partenes viktigste leverandører i markedet fremkommer i vedlegg 16 og 17 til meldingen, og virkningene i markedet redegjøres for i konkurranseanalysen i punkt 7.2 og 7.3.

5.4 Geografisk marked

5.4.1 Generelt

- (96) Virkesmarkedet er inne i en sterk endring, hvor virkeseksportens betydning har økt markant på kort tid. En stadig større andel av norskprodusert virke eksporteres til utlandet, særlig til Sverige. For ti år siden (i 2005) var Norge en netto importør av virke: En import på cirka 2,2-2,3 mill. m³ og en eksport på cirka 0,4 mill. m³ ga en *netto import* på cirka 1,8-1,9 mill. m³. Nå er bildet snudd på hodet: En import på cirka 0,6 mill. m³ og en eksport på cirka 3,1 mill. m³, gir en *netto eksport* på cirka 2,5 mill. m³. I dag er det altså slik at i overkant av 30 prosent av alt norskprodusert virke selges til utlandet.
- (97) Graden av eksportert virke vil være helt sentralt for å avgjøre den geografiske markedsavgrænsningen, da denne som et utgangspunkt vil baseres på etterspørselssubstitusjonen og tilbudssubstitusjonen i markedet. Dersom SSNIP-testen benyttes ved å se på etterspørselssubstitusjonen vil man oppleve at f.eks. en tysk eller svensk kunde av virke vil anse norske selgere som et mulig substitutt. Tilsvarende vil de norske aktørene i markedet, dersom de ikke oppnår tilstrekkelig gode priser i Norge, ha en mulighet for tilbudssubstitusjon ved å heller selge større kvanta til internasjonale kunder.
- (98) Ettersom avgrænsningen av det geografiske markedet vil ha en vesentlig innvirkning på partenes markedsandeler i det relevante markedet, vil avgrænsningen også få en helt sentral rolle i selve konkurranseanalysen.
- (99) Figur 8 nedenfor viser forbruk av rundtømmer i Norge fordelt på egen produksjon, samt import og eksport. For perioden i figuren (2003-2012) lå totalt konsum i underkant av 10 millioner m³. Eksporten er økende, mens importen er fallende.

Figur 8: Innenlands forbruk av industrielt virke i Norge fordelt på produksjon, import og eksport. (Kilde: Eurostat)



- (100) Eksportandelen er nå så omfattende at den blir helt avgjørende for den nasjonale virkesbalansen. Eksporten fordeler seg som i tabell 6 nedenfor på ulike sortiment og transportform:

Tabell 6: Fordeling av eksportvolum på sortiment og transportform (Kilde: SSB handelsstatistikk)

Hoved-sortiment	Totalt volum	Eksport tog/bil	Eksport båt	Innenlands foredling
Sagtømmer	4 500 000 m ³	400 000 m ³	400 000 m ³	3 700 000 m ³
Massevirke	4 500 000 m ³	1 700 000 m ³	600 000 m ³	2 200 000 m ³
Totalt	9 000 000 m ³	2 100 000 m ³	1 000 000 m ³	5 900 000 m ³

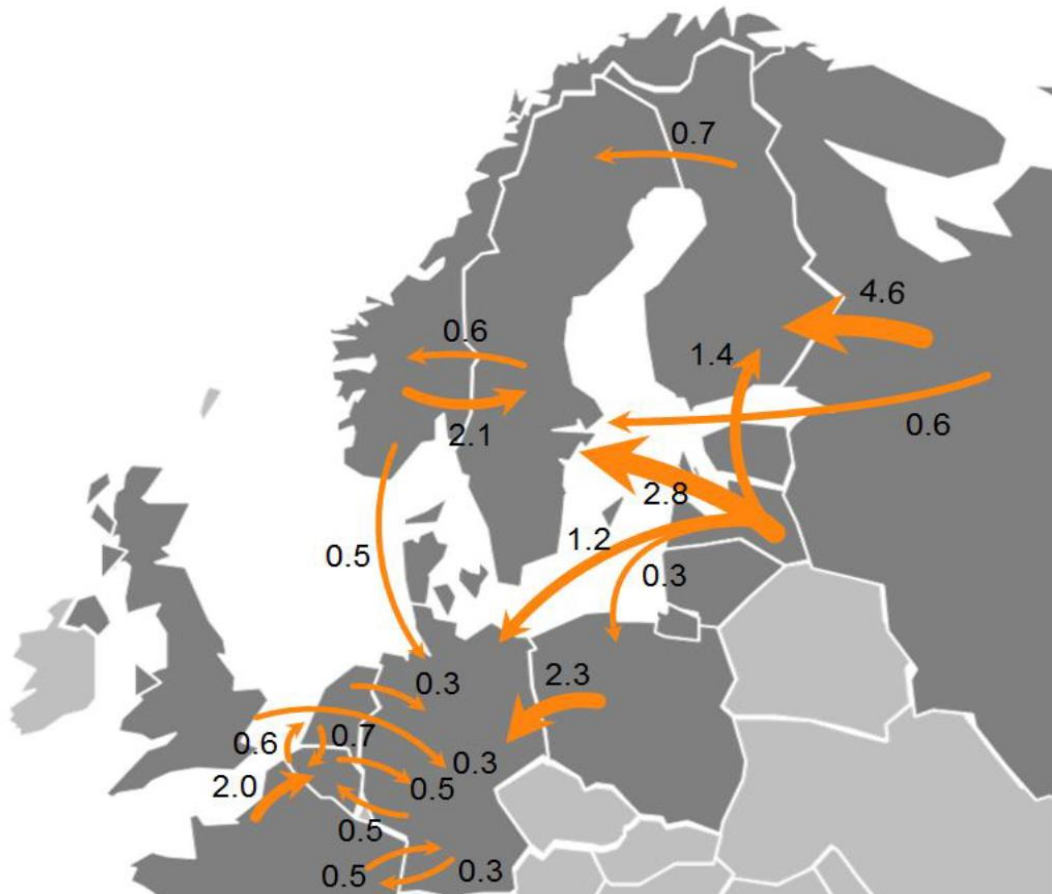
- (101) Norsk tømmereksport var i 2013 over tre ganger så stor som i 2006. Norge er en relativt liten aktør i det europeiske virkesmarkedet, og fra deler av landet vil det være mulig å øke virkeseksporten ytterligere så fremt det er etterspørsel. Av figur 9 nedenfor ser man at eksporten i perioden har økt med ca 225 prosent:

Figur 9: Norsk virkeseksport 2006-2013



- (102) Figur 10 under viser alle handelsstrømmer i Nord-Europa med mer en 0,3 millioner m³ per år importert/eksportert. Som man kan se er det betydelige handelsstrømmer på tvers av landegrensene, og det viser en betydelig eksport fra Norge til Sverige og Tyskland.

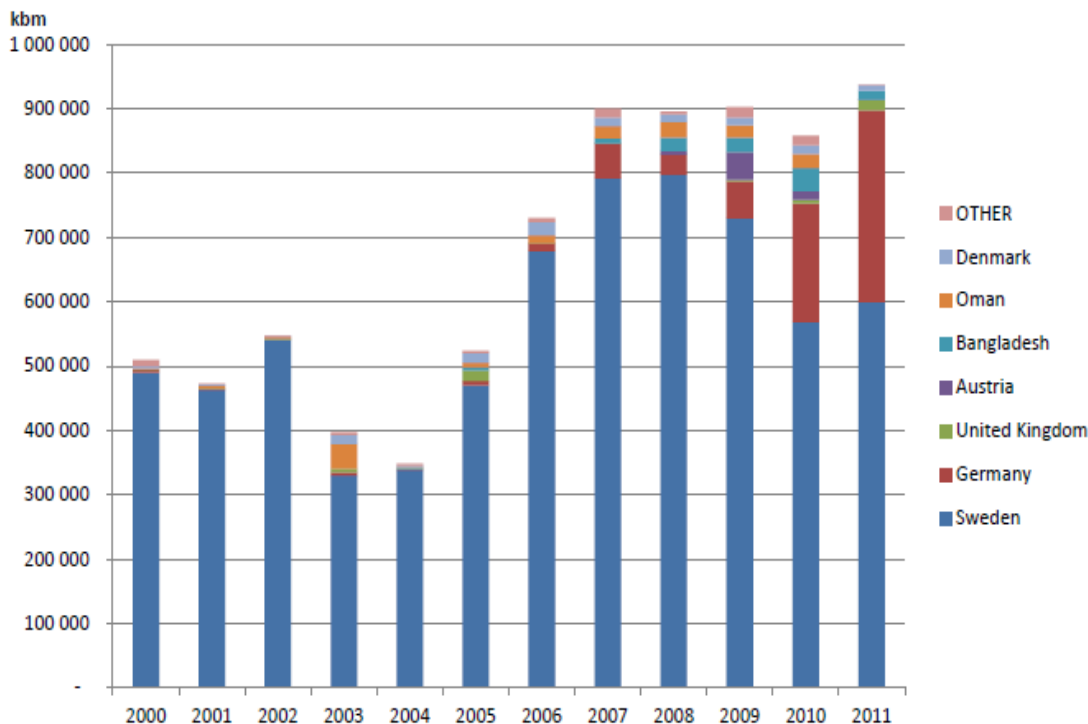
Figur 10: Handel med massevirke og skurtømmer i Nord-Europa (handelsflyt med over 0,3 millioner m³ per år) i 2013 (Kilde Eurostat)



- (103) Disse handelsstrømmene er nødvendige for å balansere tilførsel og etterspørsel av rundvirke i Østersjøområdet. De tre største importørene er Tyskland, Sverige og Finland. Disse tre landene har alle en betydelig kapasitet i sin skogindustri, noe som muliggjør og gjør det nødvendig med en høy grad av import.
- (104) Russland, de baltiske stater, Storbritannia og Danmark fungerer langt på vei utelukkende som eksportører av virke. Dette er et resultat av at den eksisterende industrien i disse landene ikke har behov for alt virke som produseres.
- (105) Trenden med økende eksport fra Norge er ventet å vedvare, blant annet fordi revitaliseringen av en rekke jernbaneanlegg har gitt gode muligheter for eksport ved hjelp av jernbane enten direkte til Sverige eller til kai for videre transport med båt til f.eks. Tyskland. Samtidig vil det være svært kapitalkrevende å gjenoppbygge den kapasiteten innen treforedling som de

senere årene er lagt ned.¹⁰ Følgende figur viser utviklingen i eksport av tømmer fra Norge fordelt på destinasjonsland mellom 2000 og 2011:

Figur 11: Tømmervolum eksportert fra Norge fordelt på destinasjonsland med volum over 10 000 m³. (Kilde Faostat)



- (106) Relevante eksportmarkeder defineres hovedsakelig av transportmiddel, og er en av forklaringene for hvorfor Sverige og Tyskland er de stater Norge eksporterer mest til. Noe eksport skjer med lastebil i grensetraktene, men hovedsakelig benyttes jernbane. Båt har økende volum, særlig til destinasjoner med noe større avstand, som for eksempel Tyskland, ettersom kilometerkostnadene er lave når tømmeret først er kommet på båten.
- (107) En ny utvikling i markedet er eksporten av tømmer til Kina som har steget betydelig i 2014 og 2015 fra et nærmest symbolsk nivå tidligere. Dette viser at utviklingen innen eksport er dynamisk, og at det stadig blir nye eksportmarkeder for norsk tømmer.

5.4.2 Nærmere om det geografiske markedet for massevirke

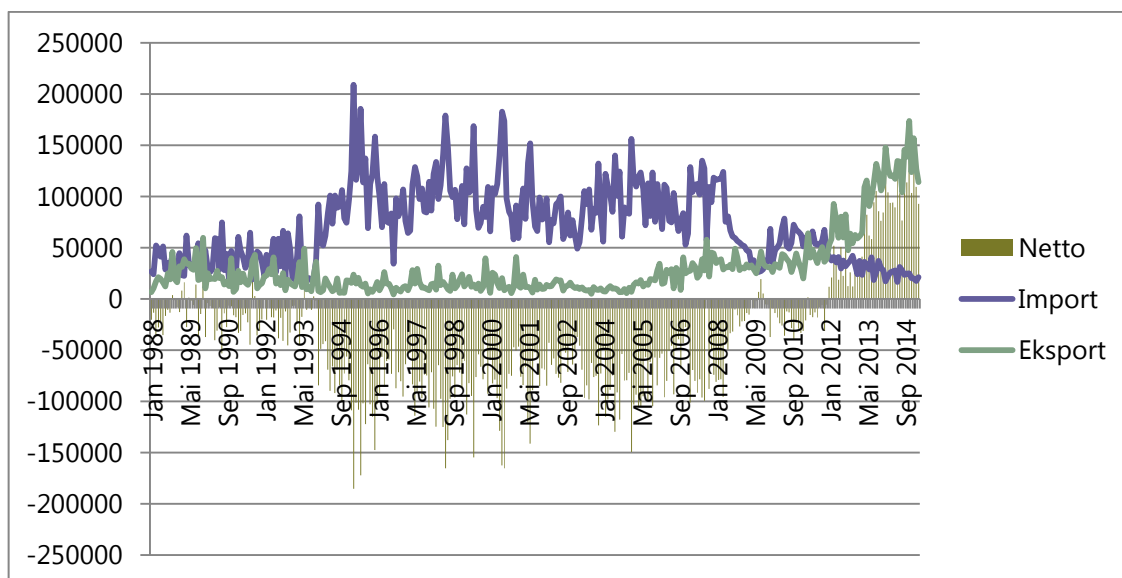
- (108) I ESA-vedtaket faller ESA ned på at markedet for massevirke trolig er nasjonalt, selv om ESA for dette markedet allerede i 1997 var åpen for et noe videre marked, for eksempel bestående av Norge og «visse områder i Sverige som grenser til Norge». Dette ble begrunnet hovedsakelig med at det for massevirke var en høyere andel grenseoverskridende handel. I 1996/97 utgjorde importen rundt 30 prosent av den samlede forsyning av massevirke i Norge.
- (109) Det er fortsatt en relativt sett høyere andel grensekryssende handel med massevirke enn med skurtømmer. Handelsstrømmen er imidlertid snudd fra netto import til netto eksport.

¹⁰

De fabrikkene som er lagt ned er nå under omdisponering til andre formål.

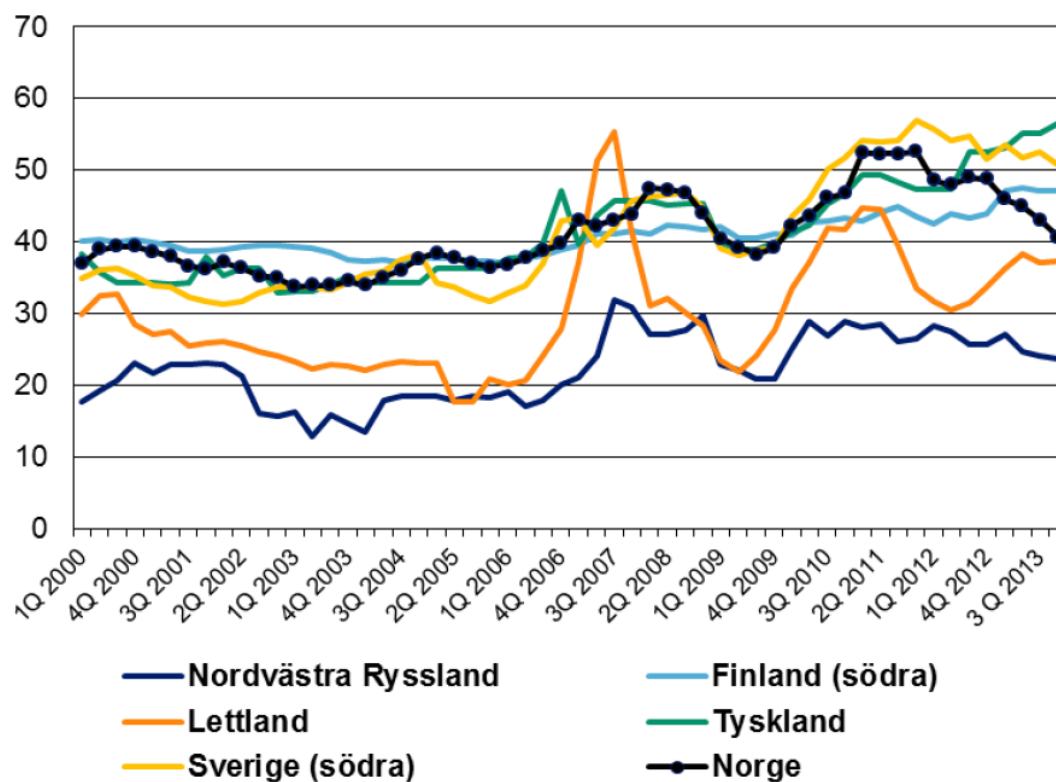
- (110) Siden 1997 da ESAs vedtak ble gjort, er eksporten fra Norge økt betraktelig i tillegg til at det er skjedd en vesentlig endring i de totale handelsstrømmene for tømmer i Europa.

Figur 12: Eksport og import av rundtømmer (kilde: SSB)



- (111) Det er ujevne og svingende priser på massevirke i Nord-Europa. Figur 13 nedenfor viser prisutviklingen på massevirke i utvalgte land i regionen.

Figur 13: Prisutvikling på massevirke 2000-2013

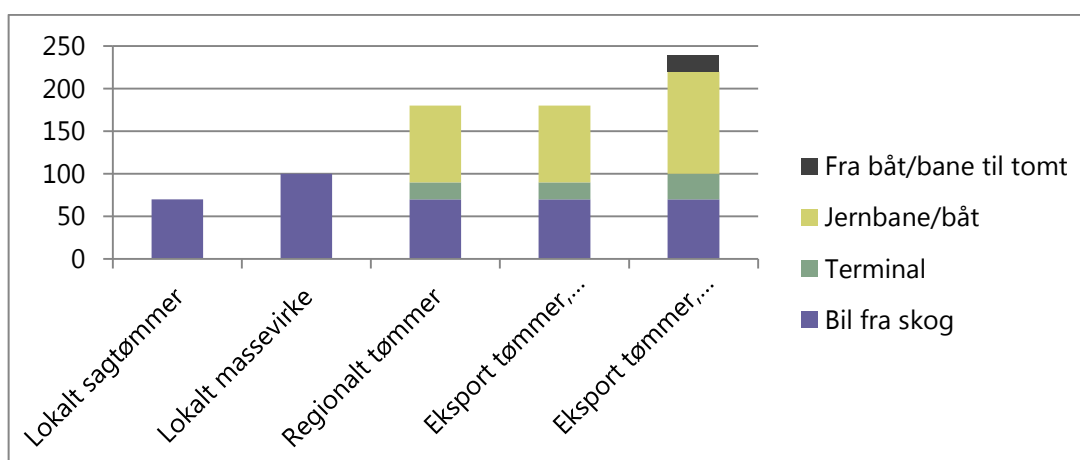


- (112) Prisforandringer samt valutaendringer medfører at industrien kan optimalisere sine innkjøp i de ulike regionene. Et eksempel på dette er mange aktører i den svenske masseindustrien som de siste to årene har økt sin import fra Norge der den nasjonale etterspørselen har gått ned som en følge av store nedleggelse i norsk masseindustri (Norske Skog Follum, Peterson Paper Moss, Norske Skog Union og Södra Cell Tofte).
- (113) Man ser at den relative utviklingen i pris i de ulike landene til en stor grad følger hverandre i markedet, og at det er stor grad av substitusjonsmuligheter mellom produktene i de ulike landene i regionen. Spesielt ser man en lik utvikling på prisenivået i Norge, Sverige, Tyskland og Finland, noe som tyder på at disse alle inngår i det samme geografiske markedet.
- (114) På bakgrunn av det ovenstående, og sett i sammenheng med endringene i distribusjonen av tømmer siden 1997 og de vesentlige forandringene som er skjedd i markedsstrukturen for handelsstrømmer, mener partene det foreligger gode argumenter for at det geografiske markedet nå også omfatter hele eller deler av Nord-Europa, definert til å gjelde i alle fall Norge, Sverige, Danmark, Finland, Tyskland, Latvia, Litauen og Estland.

5.4.3 Nærmere om det geografiske markedet for skurtømmer

- (115) I ESA-vedtaket legges det til grunn at markedet for skurtømmer er nasjonalt (norsk), men ikke større enn Norge. Dette siste begrunnes hovedsakelig med høye transportkostnader. I følge ESA utgjorde transportkostnadene i 1997 gjennomsnittlig om lag 25 prosent av sluttbrukerens totale kostnader. ESA la også vekt på at det da var lite handel med skurtømmer mellom Norge og utlandet. I 1994 ble det importert cirka 0,5 mill. og eksportert cirka 0,1 mill. m³ skurtømmer.
- (116) Ved distribusjon av tømmer er de faktiske transportkostnadene av større betydning enn selve avstanden tømmeret fraktes. Dette illustreres gjennom de estimerte gjennomsnittskostnadene som fremkommer i Figur 14 nedenfor. Dette viser at salg mellom regionene i Norge har minst like høy transportkostnad som salg til Sverige og Tyskland. Faste volumer på eksport basert på veldrevne terminaler og faste togavganger halverer kostnadene sammenlignet med enkeltsalg i spotmarkedene.

Figur 14: Estimerte gjennomsnittskostnader for transport og logistikk kr. per m³ ved ulike leveringseksempler



- (117) Det følger av figur 15 nedenfor at handelsstrømmene er noe mer dempet hva gjelder skurtømmer enn massevirke, likevel slik at det er en vesentlig grad av eksport fra Norge til Sverige og Tyskland.

Figur 15: Handel med skurtømmer i utvalgte land i 2013. (Viser kun handelsstrømmer som overstiger 0,3 millioner m³)



- (118) På bakgrunn av endringene i distribusjonen av tømmer siden 1997 og de vesentlige forandringene som er skjedd i markedsstruktur og handelsstrømmer, mener partene det foreligger gode argumenter for at det geografiske markedet også for skurtømmer nå er større enn Norge, og at dette markedet også omfatter i alle fall Sverige og kanskje også Tyskland:

- Prisutviklingen er lik i alle deler av landet, bortsett fra Finnmark og Troms. Kundene av norsk tømmer er i all hovedsak store industriforetak som har ressurser, logistikk og stordriftsfordeler i transport til å orientere seg i et stort marked.
- Norsk tømmer konkurrerer ikke bare med tømmer i store deler av Norge, men også med utenlandsk tømmer, særlig svensk tømmer. Dette underbygges av handelsstrømmene. Et stort volum norsk tømmer selges til andre land, og Norge importerer betydelige tømmer volum fra andre land.

- (119) Disse forholdene indikerer etter vårt syn klart at markedene for tømmer er større enn lokale/regionale. Samme konklusjon kommer Oslo Economics til i sin rapport om vurdering av det relevante geografiske markedet for tømmer:

Vedlegg 6: Rapport fra Oslo Economics: Vurdering av det relevante geografiske markedet for tømmer.

- (120) Den svært raske klareringen fra Konkurransetilsynet av foretakssammenslutningen mellom Glommen Skog SA og Havass Skog SA synes også å indikere at tilsynet er enig i at markedets geografiske utstrekning er større enn lokalt/regionalt.

5.4.4 Det geografiske markedet for Innkjøp av tømmer

- (121) For aktørene i markedet for innkjøp av tømmer er det fri konkurranse, både for skogeierandelslagene og andre aktører. Det er også konkurranse mellom enkelte skogeierandelslag som har valgt å tilby kjøp av tømmer utenfor egen medlemsregion. Skogeierne kan derfor fritt levere til det foretak de måtte ønske.
- (122) Det foreligger naturlige begrensninger for hvilke geografiske områder en skogeier naturlig kan tenkes å levere i. Dels beror dette på logistikk og distribusjon, og dels beror dette på kostnader, ettersom transport over store distanser vil være en urimelig kostnad å bære.
- (123) Markedene for innkjøp av tømmer vil følgelig være lokale/regionale, basert på lokal/regional prisdannelse som følge av lokalisering av industrikunder og tilhørende transportkostnader. Partene har ikke gjort noe forsøk på å avgrense nærmere det/de relevante geografiske markedene for denne foretakssammenslutningen, da transaksjonen uavhengig av slik avgrensning uansett ikke vil føre til noen konkurransemessige problemer i innkjøps-markedene.
- (124) Den så vidt store forskjellen mellom den geografiske markedsavgrensningen for innkjøpsmarkedene (lokal/regional) og salgsmarkedene (Skandinavia/Nord-Europa) skyldes flere momenter. Det beror på hvor kunden befinner seg og eierstruktur i markedet, noe som har innvirkning på transportkostnader og omsatte volumer.
- (125) Industrikundene i Norge og ellers i Europa er hovedsakelig store og internasjonale aktører som kjøper store volumer av skurtømmer eller massevirke. Dette gjør at transportkostnadene blir lavere, og at man lettere kan frakte produktene over større avstander. Industrikundene opererer også typisk på internasjonale salgsmarkeder hvor prisene på produktene settes internasjonalt.
- (126) Ingen enkeltskogeier i Norge er stor nok til å fungere som en motpol mot industrien. Dvs. at ingen skogeiere i Norge har et tilstrekkelig volum på sitt salg til at man kan selge på et nasjonalt eller internasjonalt nivå, uten at dette vil være kommersielt og strategisk uklokt. Fordi det er så mange og små skogeiere i Norge, blir disse tvunget til å selge lokalt, og dermed vil det geografiske markedet bli naturlig begrenset. For salg av massevirke og skurtømmer til industrien vil derimot etterspørselen i Skandinavia og Nord-Europa være på et tilstrekkelig volum til at aktører i Norge anser det formålstjenlig å selge til disse markedene.

5.5 Informasjon om markedet for salg av massevirke

5.5.1 Oversikt

- (127) Partenes omsetning og kvanta for salg av massevirke i henholdsvis Nord-Europa, Skandinavia og Norge fremkommer i tabellene 7-8 nedenfor.

Tabell 7: AT Skogs omsetning og kvanta for salg av massevirke 2014

Massevirke AT Skog	Volum (m3)	Salgsverdi NOK
Nord-Europa	██████████	██████████

Skandinavia		
Norge		

Kilde: Interne regnskaper

Tabell 8: NEG Skogs omsetning og kvanta for salg av massevirke i 2014

Massevirke NEG Skog	Volum (m3)	Salgsverdi
Nord-Europa		
Skandinavia		
Norge		

Kilde: Interne regnskaper

(128) Partenes estimerte markedsandeler i markedet for salg av massevirke fremkommer i tabell 9.

Tabell 9: Partenes estimerte markedsandeler i markedet for salg av massevirke:

Massevirke, markedsandeler i volum	NEG Skog	AT Skog
Nord-Europa		
Skandinavia		
Norge		

5.5.2 Konkurrenter

(129) Som nevnt ovenfor er partene av den formening at det geografiske markedet for salg av skurtømmer og massevirke er større enn Norge. For ordens skyld, og for å lette Konkurransetilsynets saksbehandling av foretakssammenslutningen, oppgis likevel partenes største konkurrenter for de alternative geografiske markedene Nordvest-Europa, Skandinavia og Norge. Norge vil uansett være det snevreste mulige geografiske markedet.

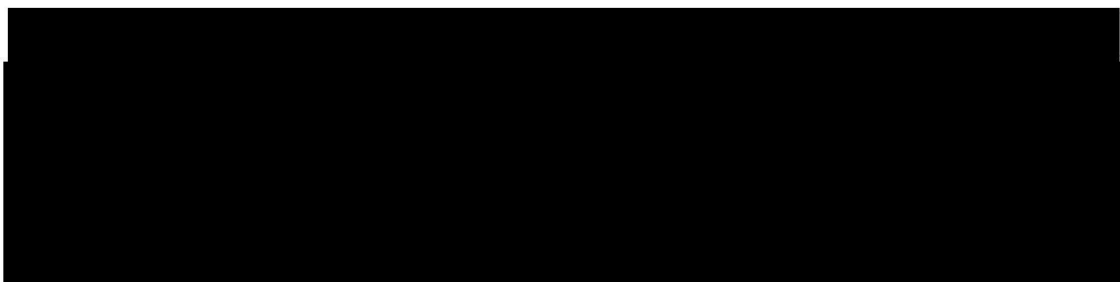
(130) I Sverige og Finland har treforedlingsindustrien og sagbrukene ofte egne virkesinnkjøpere som ivaretar innkjøp av virke rett fra skogeierne. Det finnes også individuelle tømmerinnkjøpere og tømmermeglere i tillegg til skogeiersamvirker som Södra og Mellanskog. Industrien er imidlertid de dominerende virkeskjøperne i Sverige. Flere av de store industrielle aktørene i Sverige og Finland er eid av skogeiere (samvirkeforetak).

(131) Når industrien selv kjøper tømmer, vil de også bli en stor selger av de sortimentene de ikke selv foredler i geografisk nærhet av der tømmeret blir avvirket. På dette grunnlaget er industrien de største selgerene av sagtømmer og massevirke i Skandinavia og Nord Europa.

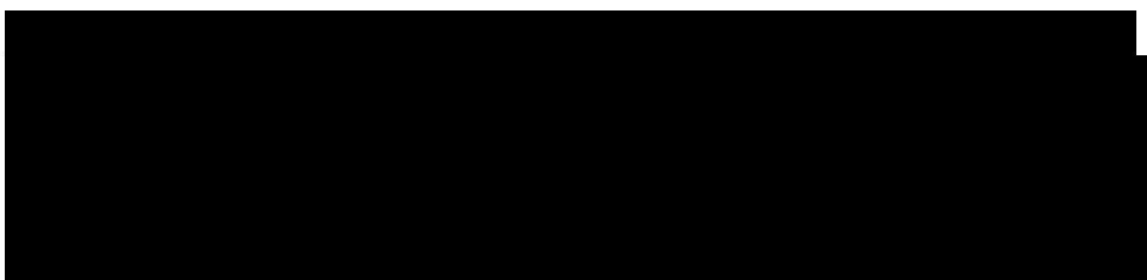
(132) En følge av dette markedsbildet er at mange aktører i Skandinavia og Europa både vil være blant partenes største kunder, og samtidig være blant partenes største konkurrenter.

(133) I tabell 10-12 nedenfor fremkommer partenes største konkurrenter innen salg av massevirke:

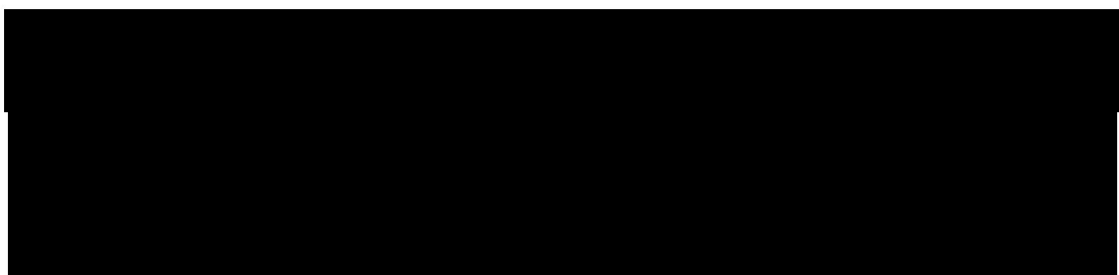
Tabell 10: Partenes største konkurrenter for salg av massevirke i Nordvest-Europa:



Tabell 11: Partenes største konkurrenter for salg av massevirke i Skandinavia:



Tabell 12: Partenes største konkurrenter for salg av massevirke i Norge:



(134) Kontaktopplysninger for partenes konkurrenter fremkommer i vedlegg 7 til meldingen.

Vedlegg 7: Partenes konkurrenter i markedet for salg av massevirke

5.5.3 *Kunder*

(135) Massevirke er tømmer som ikke egner seg til skurtømmer, men som kan brukes til produksjon av papirmasse (cellulose) og annen treforedling. De største norske kjøperne av massevirke er Norske Skogindustrier og Borregaard. Kjøperne av massevirke vil også kjøpe celluloseflis (grovflis) fra tremekaniske bedrifter. En ganske stor del av skurtømmeret endres således indirekte opp som råstoff til treforedling.

(136) Informasjon om partenes viktigste kunder i markedet for salg av massevirke fremkommer i vedlegg 8 og 9.

Vedlegg 8: AT Skogs viktigste kunder i markedet for salg av massevirke

Vedlegg 9: NEG Skogs viktigste kunder i markedet for salg av massevirke

5.6 Informasjon om markedet for salg av skurtømmer

5.6.1 Oversikt

(137) Partenes omsetning og kvanta for salg av skurtømmer i henholdsvis Nord-Europa, Skandinavia og Norge fremkommer i tabellene 13-14 nedenfor.

Tabell 13: AT Skogs omsetning og kvanta for salg av skurtømmer i 2014

Skurtømmer AT Skog	Volum (m3)	Salgsverdi NOK
Nord-Europa		
Skandinavia		
Norge		

Kilde: Interne regnskaper

Tabell 14: NEG Skogs omsetning og kvanta for salg av skurtømmer i 2014

Skurtømmer NEG Skog	Volum (m3)	Salgsverdi NOK
Nord-Europa		
Skandinavia		
Norge		

Kilde: Interne regnskaper

(138) Partenes estimerte markedsandeler i markedet for salg av skurtømmer fremkommer i tabell 15.

Tabell 15: Partenes estimerte markedsandeler i markedet for salg av skurtømmer:

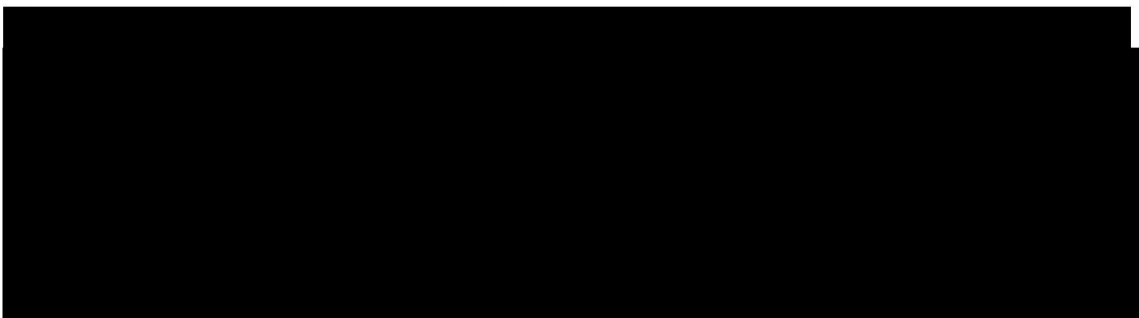
Skurtømmer, markedsandeler i volum	NEG Skog	AT Skog
Nord-Europa		
Skandinavia		
Norge		

5.6.2 Konkurrenter

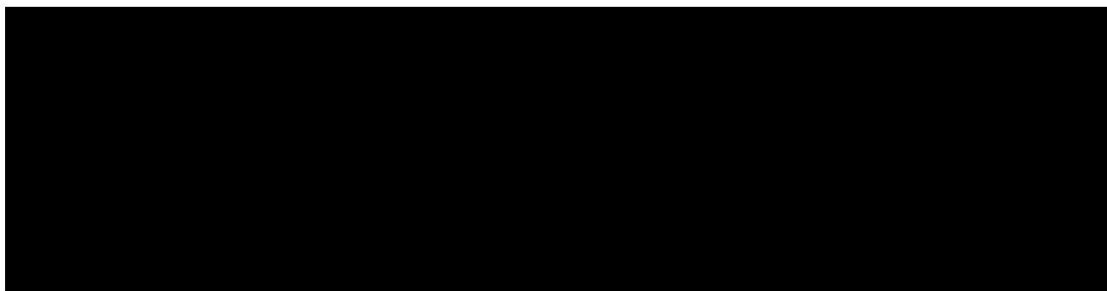
(139) Markedet for salg av skurtømmer er langt mer nyansert enn markedet for salg av massevirke, med langt flere og mindre aktører. Likevel har det også her foregått enkelte konsolideringer, og det er to aktører som har vesentlig større innflytelse i denne sektoren enn andre, nemlig Moelven og Bergene Holm. Bransjen er i stor grad drevet av entreprenører, og kapitalbehovet er ikke like stort som i masseindustrien.

(140) I tabell 16-18 nedenfor fremkommer partenes største konkurrenter innen salg av skurtømmer:

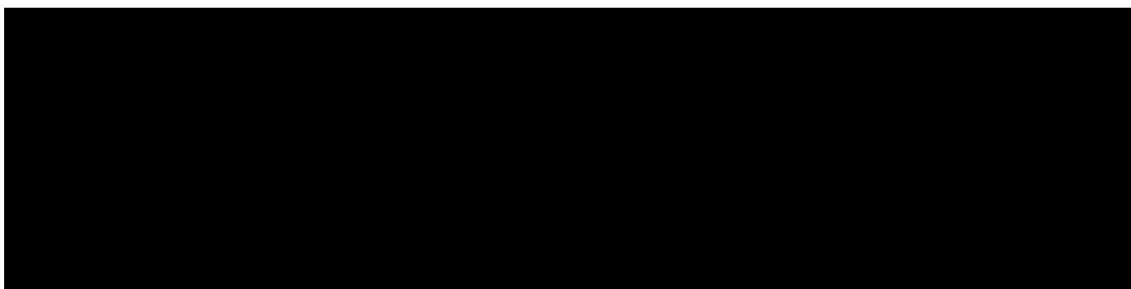
Tabell 16: Partenes største konkurrenter for salg av skurtømmer i Nordvest-Europa:



Tabell 17: Partenes største konkurrenter for salg av skurtømmer i Skandinavia:



Tabell 18: Partenes største konkurrenter for salg av skurtømmer i Norge:



- (141) Kontaktopplysninger for partenes konkurrenter fremkommer i vedlegg 10 til meldingen.

Vedlegg 10: Partenes konkurrenter i markedet for salg av skurtømmer

5.6.3 *Kunder*

- (142) De største norske kjøperne av skurtømmer er Moelven og Bergene Holm.

- (143) Informasjon om partenes viktigste kunder i markedet for salg av skurtømmer fremkommer i vedlegg 11 og 12.

Vedlegg 11: AT Skogs viktigste kunder i markedet for salg av skurtømmer, inkludert kontaktopplysninger.

Vedlegg 12: NEG Skogs viktigste kunder i markedet for salg av skurtømmer, inkludert kontaktopplysninger.

- (144) Dokumenter som viser oversikt over kunder i markedet og deres geografiske beliggenhet fremkommer i følgende vedlegg:

Vedlegg 13: Leveringsmønster tømmer AT Skog

Vedlegg 14: Kart over leveringssteder tømmer fra AT Skog

Vedlegg 15: Leveringsmønster tømmer NEG Skog

5.6.4 *Leverandører*

- (145) AT Skogs største leverandører samt kontaktopplysninger om disse er inntatt som vedlegg til meldingen:

Vedlegg 16: AT Skogs største leverandører med kontaktopplysninger

- (146) NEG Skogs største leverandører samt kontaktopplysninger om disse er inntatt i følgende vedlegg:

Vedlegg 17: NEG Skogs største leverandører med kontaktopplysninger

5.7 **Generelt om markedene**

5.7.1 *Salgskanaler*

- (147) Innenlands i Norge er hovedregelen direkte salg fra partene (og deres konkurrenter) til forbrukende industri. Dette gjelder både sagtømmer og massevirke. Det er likevel enkelte unntak, [REDACTED]

- (148) Eksportomsetning foregår både direkte fra partene og deres konkurrenter og via agent eller tredjepart. AT Skog har hatt direkte salg til [REDACTED]

[REDACTED] Øvrig salg fra partene til utenlandske kunder har gått via tredjepart. Ved salg til omsetningsaktører, som for eksempel [REDACTED], er ikke partene alltid kjent med eller kan påvirke hvem som er sluttkunden.

- (149) Salg av skurtømmer er for NEG Skogs del fordelt ca. [REDACTED] mellom eksport og norske sagbruk. Begge kanaler er viktige for å få best mulig logistikk og kunne veksle mellom markedene der hvor prisen er best.

- (150) En stor del [REDACTED] av NEG Skogs salg av massevirke har foregått internt i konsernet til Norsk Biobrensel og NEG Flis til bruk i produksjon av primært smelteverksflis.

- (151) Kontrakter i salgsmarkedene (med industrien) inngås etter forhandlinger om vilkårene for kjøpet. Det gis kundespesifikke tilbud basert på ønsket volum etc.

- (152) Ved salg til industrien tar man gjerne utgangspunkt i kundens standardkontrakter, men man forhandler likevel om de kommersielle betingelsene for salget. Priser avtales vanligvis på årsbasis, mens volumer avtales på en månedlig basis som så reforhandles. For en typisk kontrakt med en industrikunde i henholdsvis Norge og internasjonalt vises til følgende vedlegg:

Vedlegg 18: Eksempel på kontrakt mellom NEG Skog og industrikunde i Norge

Vedlegg 19: Eksempel på kontrakt mellom AT Skog og industrikunde i Norge

Vedlegg 20: Eksempel på kontrakt mellom NEG Skog og industrikunde internasjonalt

Vedlegg 21: Eksempel på kontrakt mellom AT Skog og industrikunde internasjonalt

5.7.2 *Etterspørselsstruktur*

- (153) Norsk skognæring er konkurranseutsatt og lever med direkte påvirkning fra utviklingen i et globalt marked for skogprodukter som er i kraftig endring.
- (154) Etterspørselen etter trelast synes å være relativt stabil knyttet til byggeaktivitet og svinger med dette, mens etterspørselen etter klassiske treforedlingsprodukter som avis- og trykkipapir er klart synkende. Dette har en direkte påvirkning på omsetningsleddene oppstrøms for skurtømmer og massevirke.
- (155) Utviklingen påvirker skognæringen totalt sett i Norge, både med hensyn til volum og lønnsomhet innenfor de klassiske segmentene og med hensyn til behov for innovasjon og tilpasning for å utnytte de muligheter som finnes for videre utvikling.
- (156) Norsk treforedlingsindustri sterke fokusering på avis- og trykkipapir har ført til at Norge er spesielt hardt rammet av markedsutviklingen, da markedene har svake framtidsutsikter. Dette gjør også at virkesomsetningen i Norge er spesielt avhengig av utviklingen og etterspørselen internasjonalt.
- (157) Etterspørselsvekst etter skogprodukter i Europa vil opprettholdes så lenge økonomisk vekst i verdenssamfunnet opprettholdes. Etterspørsel etter trevirke til bioenergi vil være en ekstra driver for dette og vil på lenger sikt kunne bidra til å øke prisene på trevirke og skogprodukter.

5.7.3 *Etableringsmuligheter*

- (158) Det vil være relativt kapitalkrevende for nye aktører å etablere seg i verdikjeden for virke i konkurranse med partene. Nyetablering krever enkelte kostnader til etablering av systemer innen virksomhetsstyring, integrerte IT-systemer med tredjeparter (kunder, entreprenører, transportører) samt systemer og rutiner innen miljø- og kvalitetssikring. Skogloven, EUs tømmerdirektiv samt kundekrav setter krav til sporbarhet og miljøsertifisering.
- (159) Det er likevel utvikling de siste 10 årene som viser at etablering og utvikling i markedet ikke er umulig, noe som vises for eksempel gjennom utviklingen til SB Skog og NEG Skog. Dersom konkurransen på det norske markedet ikke vil være bærekraftig vil det heller ikke være noe som hindrer at industrien selv skal kunne drive direkteinnkjøp slik som er tilfellet i blant annet Sverige og Finland. Et eksempel på at det allerede har begynt i Norge er Stangeskovene, en skogeier, sagbruk og direkte innkjøper i Østfold.
- (160) Selv om det foreligger enkelte begrensninger i mulighetene til etablering, og det dermed for øyeblikket er få potensielle konkurrenter i markedet, vil analysen nedenfor i punkt 7 redegjøre nærmere for det totale bildet, og hvorfor enkelte etableringshindringer ikke vil være avgjørende for foretakssammenslutningens virkninger for konkurransen.

5.7.4 *FoU – Betydning for produktutviklingen*

(161) Partene deltar for tiden [REDACTED]

(162) [REDACTED]

(163)

(164)

(165) Generelt har FoU-aktiviteter størst betydning innen markedene for massevirke, hvor det skjer en kontinuerlig produktforbedring. For enkelte kunder, som for eksempel Borregaard Industrier, har FoU svært stor betydning. Innen andre markeder for massevirke, som for tradisjonell produksjon av trykkholdige produkter, består FoU i stor grad i produktforbedring og mer effektivt produksjon.

(166) Det pågår stor aktivitet innen FoU i markedene for massevirke for å skape nye, lønnsomme produkter, men dette

5.7.5 Produksjonskapasitet

(167) Den teoretiske begrensingen for produksjon i markedene ligger i hvor mye tilgjengelig hogstmoden skog det er i de arealene partene opererer.¹³ I Norge hogges det cirka 70 prosent av tilgjengelig hogstmoden skog, mens andelen i Sverige er cirka 90 prosent.

Tabell 19: Samlet produksjonskapasitet og partenes andel av denne

	Samlet produksjonskapasitet (mill fkbm ub)	Andel benyttet av NEG Skog (%)	Andel benyttet av AT Skog (%)
Skurtømmer Nord-Europa	120,5		
Massevirke Nord-Europa	113,1		
Skurtømmer Skandinavia	37,1		
Massevirke Skandinavia	39,1		
Skurtømmer Norge	4,2		
Massevirke Norge	2,9		

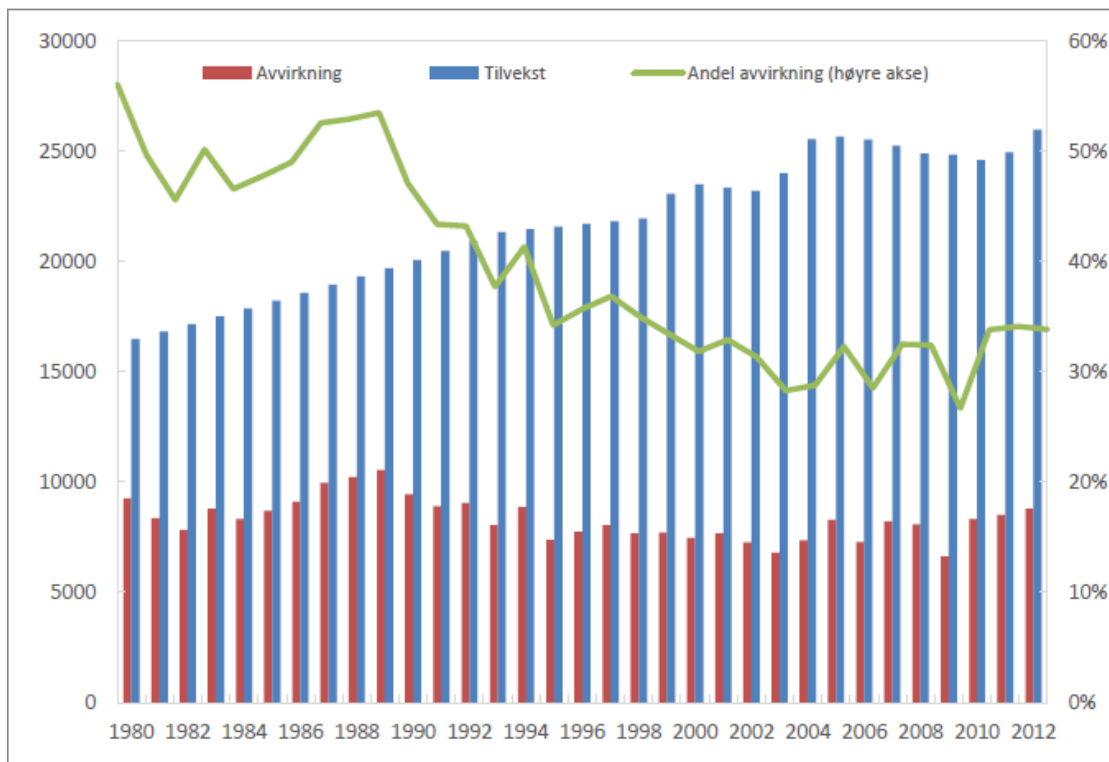
Kilde: Partene

(168) Mens tilveksten i norske skoger har steget, har avvirkningen ligget relativt stabilt de siste 80 årene. Som et resultat av dette har avvirkningens andel av den årlige tilveksten vært synkende. I 2011 ble det f.eks. avvirket ca. 35 % av den årlige tilveksten. Til sammenligning lå andelen i 1980 på omlag 55 %.

¹³

I praksis ligger begrensningen hovedsakelig på at mange områder er økonomisk lite attraktive. I tillegg er potensiell skoginntekt blitt svært marginal for mange skogeiere, dvs. at motivasjonen for å hogge er lavere enn før. I Norge (og mange andre land) er tilgjengelig mengde hogstmoden skog således vesentlig høyere enn årlig avvirkning.

Figur 16: Årlig avvirkning utenom ved til salg, årlig tilvekst og avvirkning som andel av tilvekst (Kilde: SSB)

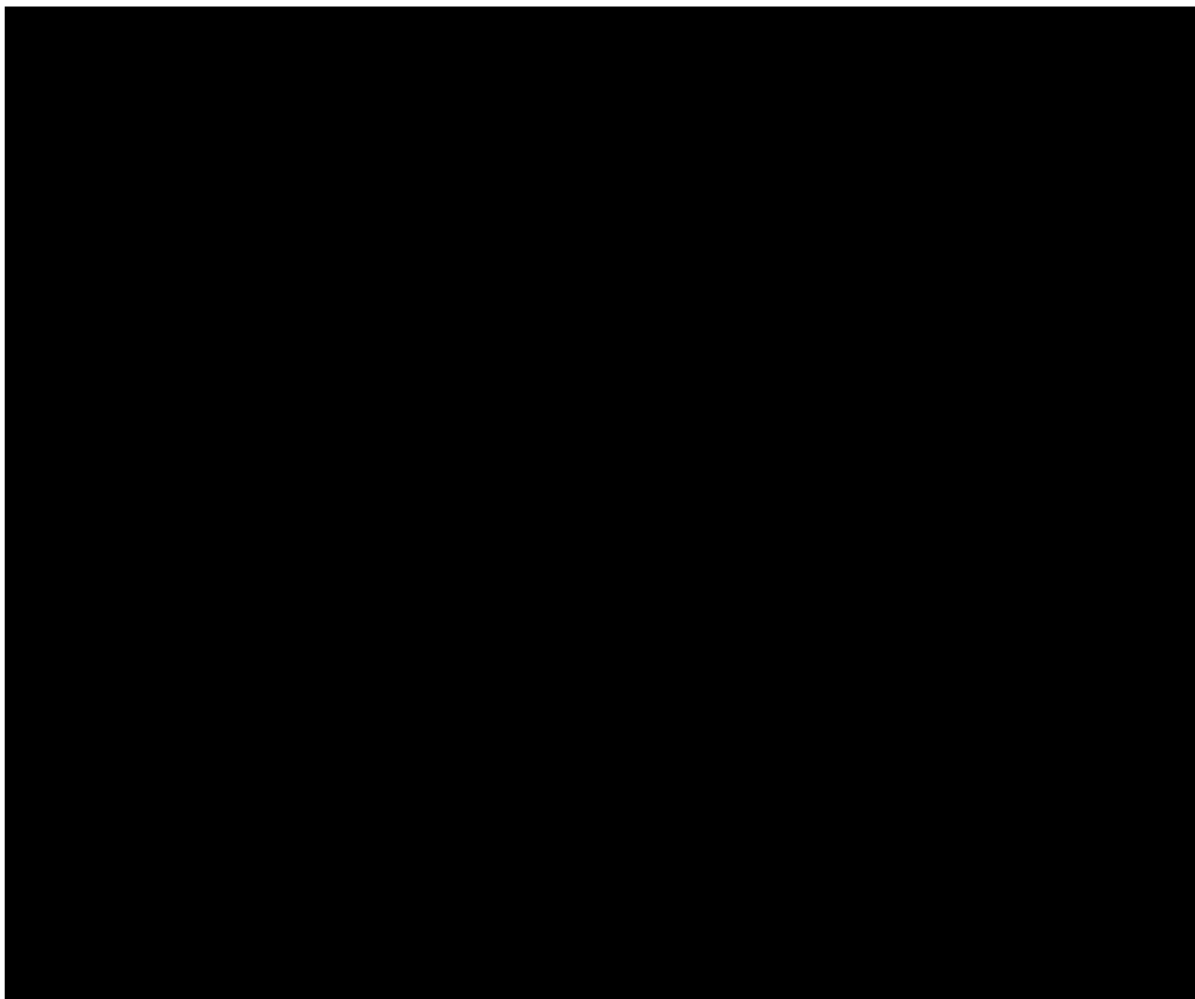


- (169) Mye av skogen har nå nådd den mest produktive fasen, og årlig tilvekstrate har begynt å avta. Det skyldes skogens alderssammensetning. I tillegg har investeringer i etablering av skog over en lengre periode vært lavere enn tidligere.
- (170) Norske skogeieres manglende avvirkning av tømmersett i forhold til tilveksten indikerer at avvirkningen ikke begrenses av ressursmangel, men heller av markedsmessige forhold. Den relative stabiliteten i avvirkningen (sammenlignet med økningen i tilveksten) indikerer at avvirkningen i stor grad har fulgt etterspørselen fra norsk treindustri og at industriens produksjonskapasitet samlet har vært relativt stabil. Det er særlig sagbruksindustrien som har vært stabil. Treforedling har historisk hatt større kapasitet og råstoff-forbruk enn innenlands avvirkning skulle tilsi. Dette har da blitt løst gjennom import, tilsvarende ca. 30 prosent av forbruket.

6 EFFEKTIVITETSGEVINSTER

- (171) Partene anser foretakssammenslutningen for å generere en rekke effektivitetsgevinster, herunder de gevinster som står beskrevet i tabell 20 nedenfor:

Tabell 20: Effektivitetsgevinster ved AT Skogs oppkjøp av NEG Skog



7 VIRKNINGER AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

7.1 Oversikt

(172) Partene har overlappende virksomhet i følgende markeder:

- Det lokale/regionale markedet for innkjøp av rundvirke, se nærmere punkt 7.2 nedenfor;
- Markedet for salg av massevirke og markedet for salg av skurtømmer, se punkt 7.3 nedenfor.

(173) Etter partenes vurdering vil ikke foretakssammenslutningen føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med konkurranselovens formål.

7.2 Innkjøpsmarkedet

(174) Som nevnt ovenfor, kjøper partene tømmer i mange av de samme lokale/regionale markeder. AT Skog kjøper tømmer hovedsakelig i Agderfylkene og Telemark, mens NEG Skog står sterkest i Agder og Nordland.

(175) I 2014 ble konkurransen i innkjøpsmarkedet forsterket gjennom at samvirkene begynte å kjøpe tømmer i hverandres geografier. Dette medfører at skogeier i dag, også etter foretakssammenslutningen, har flere aktuelle kjøpere å velge mellom enn før 2014.

- (176) Den samlede andelen av innkjøp som oppnås i områdene med overlappende virksomhet vil uansett være vesentlig lavere enn tilsvarende andeler som andre skogeierandelslag, som for eksempel Mjøsen og Allskog, har i sine respektive regioner.
- (177) Det vil på denne bakgrunn ikke være noen vesentlig begrensning av konkurransen i innkjøpmarkedene. I tillegg foreligger det til dels store effektivitetsgevinster i tilførselsmarkedene som vil hentes ut av foretakssammenslutningen, jf. punkt 6 ovenfor.

7.3 Salgsmarkedet

- (178) De samme aktørene som er aktive i markedet for salg av skurtømmer er også aktive i markedet for salg av massevirke. Det vil si at det ikke er noen forskjeller av betydning i konkurransebildet i de to markedene, og det vil heller ikke være noen avgjørende forskjeller i analysen av virkningene foretakssammenslutningen vil ha i markedene. Av hensiktsmessighetsårsaker gjøres derfor virkningsanalysen for begge markedene samlet, selv om partene anerkjenner at det er to distinkte avgrensede produktmarkeder rent teknisk.
- (179) Partene har i punkt 5.4 ovenfor anført at, og begrunnet hvorfor, de to salgsmarkedene har en større geografisk utstrekning enn Norge, dvs. i alle fall Skandinavia og for massevirke trolig Nordvest-Europa. I disse markedene vil partenes samlede markedsandel uansett være godt under fem prosent, og foretakssammenslutningen vil åpenbart ikke begrense konkurransen i salgsmarkedene.
- (180) Selv om man skulle anse Norge som det relevante geografiske marked, vil partenes samlede markedsandel tilsi at foretakssammenslutningen uansett ikke vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med konkurranselovens formål. I et tenkt norsk marked vil AT Skogs andel i salgsmarkedene ligge tilnærmet uendret også etter oppkjøpet av NEG Skog, og det vil være en rekke konkurrenter som vil medvirke til at partene heller ikke sammen kan utøve noen form for markedsrett.
- (181) At markedets geografiske utstrekning må være større enn lokalt/regionalt støttes av rapporten fra Oslo Economics. Det fremstår også som om Konkurransetilsynet har akseptert en videre geografisk avgrensning, sett i lys av den særdeles korte saksbehandlingstiden for tilsynets behandling av foretakssammenslutningen mellom Glommen Skog SA og Havass Skog SA.
- (182) I tillegg til den relativt sett lave markedsandelen, og eksistensen av mange sterke konkurrenter, bidrar den sterke kjøpermakten til å hindre utøvelse av eventuell markedsrett. I markedet for skurtømmer besitter store kjøpere som Moelven, Bergene Holm og Sødra en betydelig innkjøpsrett, mens det i markedet for massevirke er aktører som Stora Enso, Borregaard og Norske Skog som har tilsvarende kjøperrett.
- (183) Endelig mener partene at de effektivitetsgevinstene som er beskrevet i punkt 6 ovenfor uansett vil overstige et tenkt samfunnsøkonomisk tap som følge av foretakssammenslutningen.

8 MELDEPLIKT - ØVRIGE MYNDIGHETER

- (184) Foretakssammenslutningen er ikke underlagt tilsyn fra andre konkurransemyndigheter.

9 OFFENTLIGHET

(185) Offentlig versjon av meldingen følger vedlagt, sammen med begrunnelse for opplysninger som ønskes unntatt offentlighet i samsvar med konkurranseloven § 18 b.

Vedlegg 22: Forslag til offentlig versjon, inkludert begrunnelse for opplysninger som unntas offentlighet.

---000---

VEDLEGG

Vedlegg 1:	Aksjekjøpsavtale av 13. november 2015 mellom NEG AS som selger og AT Skog Invest AS som kjøper vedrørende aksjene i NEG Skog AS.	5
Vedlegg 2:	Vedtekter for AT Skog SA	7
Vedlegg 3:	Årsmelding, inkludert årsberetning og årsregnskap AT Skog SA.....	9
Vedlegg 4:	Årsberetning og årsregnskap for NEG Skog AS.....	10
Vedlegg 5:	Eksempler på innmålingsspesifikasjoner fra NEG Skog med ulike kunder.....	13
Vedlegg 6:	Rapport fra Oslo Economics: Vurdering av det relevante geografiske markedet for tømmer.	26
Vedlegg 7:	Partenes konkurrenter i markedet for salg av massevirke.....	29
Vedlegg 8:	AT Skogs viktigste kunder i markedet for salg av massevirke	29
Vedlegg 9:	NEG Skogs viktigste kunder i markedet for salg av massevirke.....	29
Vedlegg 10:	Partenes konkurrenter i markedet for salg av skurtømmer	31
Vedlegg 11:	AT Skogs viktigste kunder i markedet for salg av skurtømmer, inkludert kontaktopplysninger.	31
Vedlegg 12:	NEG Skogs viktigste kunder i markedet for salg av skurtømmer, inkludert kontaktopplysninger.	31
Vedlegg 13:	Leveringsmønster tømmer AT Skog	32
Vedlegg 14:	Kart over leveringssteder tømmer fra AT Skog	32
Vedlegg 15:	Leveringsmønster tømmer NEG Skog.....	32
Vedlegg 16:	AT Skogs største leverandører med kontaktopplysninger	32
Vedlegg 17:	NEG Skogs største leverandører med kontaktopplysninger.....	32
Vedlegg 18:	Eksempel på kontrakt mellom NEG Skog og industrikunde i Norge	32
Vedlegg 19:	Eksempel på kontrakt mellom AT Skog og industrikunde i Norge.....	33
Vedlegg 20:	Eksempel på kontrakt mellom NEG Skog og industrikunde internasjonalt	33
Vedlegg 21:	Eksempel på kontrakt mellom AT Skog og industrikunde internasjonalt	33
Vedlegg 22:	Forslag til offentlig versjon, inkludert begrunnelse for opplysninger som unntas offentlighet.....	38