
Melding om foretakssammenslutning

EIMSKIP NORWAY AS
ERVERV AV KONTROLL OVER
NOR LINES AS

11. november 2016

OFFENTLIG VERSJON

INNHold

1	KONTAKTINFORMASJON.....	3
1.1	Foretak som overtar kontroll	3
1.2	Representant	3
1.3	Målselskap.....	3
2	BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN	3
2.1	Foretakssammenslutningens art	3
2.2	Bakgrunn for Transaksjonen	4
2.3	Sammendrag.....	4
3	INVOLVERTE FORETAK	6
3.1	Eimskip.....	6
3.2	Nor Lines.....	9
3.3	Omsetning og driftsresultat i Norge i 2015	13
3.4	Bransjeforeninger	13
4	GENERELT OM GODSTRANSPORTMARKEDET.....	14
4.1	Etterspørselssiden – vareeierne i næringslivet	14
4.2	Tilbudssiden – stort spekter av transportmuligheter	14
4.3	Definisjon av sentrale uttrykk	15
5	RELEVANTE MARKEDER	17
5.1	Introduksjon – partenes overlappende virksomhet.....	17
5.2	Praksis fra konkurransemyndighetene.....	17
5.3	Relevante produktmarkeder	18
5.4	Relevante geografiske markeder	25
6	KONKURRANSEANALYSE	27
6.1	Godstransport langs norskekysten og til/fra Nord-Vest-Kontinentet	27
6.2	Freight forwarding i Norge.....	44
6.3	Vertikale aspekter.....	47
7	EFFEKTIVITETSGEVINSTER	49
7.1	Innledning.....	49
7.2	49
7.3	50
7.4	50
8	ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP	51
9	OFFENTLIGHET	51

1 KONTAKTINFORMASJON

1.1 Foretak som overtar kontroll

Navn: Eimskip Norway AS
Org. nummer: 937 019 661
Adresse: Postboks 13, 8401 Sortland
Kontaktperson: Lara Konradsdottir
Tlf: + 47 97 99 15 51
E-post: LAK@eimskip.no

1.2 Representant

Navn: Wikborg, Rein & Co. Advokatfirma DA
Ansvarlig partner: Dag Erik Rasmussen
Kontaktperson: Eivind Stage
Adresse: Postboks 1513 Vika, 0117 Oslo
Tlf: +47 55 21 52 15 / 41 49 98 80
E-post: est@wr.no

1.3 Målselskap

Navn: Nor Lines AS
Org. nummer: 981 099 516
Adresse: Børehaugen 1, 4006 Stavanger

2 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

2.1 Foretakssammenslutningens art

Det er inngått avtale ("Transaksjonsavtalen") om kjøp og salg av 100 prosent av aksjene i Nor Lines AS ("Nor Lines") mellom Eimskip Norway AS ("Eimskip Norway") som kjøper og Det Stavangerske Dampskibsselskab AS ("DSD") som selger ("Transaksjonen"). Gjennomføring av Transaksjonen forutsetter og er betinget av gjennomføring av en separat avtale om salg av visse aktiva ("Carve-Out") mellom Nor Lines som selger og det DSD-eide selskapet DSD Cargo AS som kjøper.

De eiendeler og virksomhet som selges ut av Nor Lines i forkant av gjennomføringen dreier seg om:



Resultatet av gjennomføring av Transaksjonen vil være at Eimskip Norway overtar enekontroll over virksomheten i Nor Lines (med unntak av virksomheten som skilles ut og beholdes av DSD-konsernet gjennom Carve-Out).

Endelig versjon av Transaksjonsavtalen med vedlegg følger som:

Vedlegg 1: Share Purchase Agreement datert 1. november 2016

Gjennomføringen av Transaksjonen er betinget av Konkurransetilsynets godkjenning. Transaksjonen er ikke underlagt kontroll av konkurransemyndigheter i andre jurisdiksjoner.

2.2 Bakgrunn for Transaksjonen

Både kjøper og målselskap driver godstransport i Norge, og mellom Norge og utlandet.

Eimskip er et islandsk transportkonsern som driver virksomhet innen internasjonal skipsfart, logistikkjenester og verdikjedeadministrasjon. Eimskip har i mange år drevet sjøtransport i Norge med vekt på import og eksport. Eimskip har særlig fokus på frakt av kjøle-/frysegods slik som sjømat, og har mindre aktivitet innen tørrgods. Eimskip ønsker [REDACTED]

Nor Lines er et norsk transportselskap med hovedvekt på innenlands godstransport. Nor Lines transporterer hovedsakelig ulike typer tørrgods, og har kun begrenset virksomhet innen kjøle-/frysegods. Selskapet opererer et transportnettverk på sjø, vei og bane, og har i tillegg virksomhet innen spedisjon/viderebefraktning og terminaltjenester. Etter flere krevende år med ledig kapasitet og negative resultater ser Nor Lines behov [REDACTED]

Transaksjonen vil imøtekomme begge partenes strategiske behov. Partene tilbyr i stor grad komplementære transporttjenester, og partenes virksomhet vil dermed først og fremst utfylle hverandre. For Eimskip vil overtagelsen av Nor Lines' virksomhet [REDACTED] Transaksjonen vil gi grunnlag for [REDACTED] Nor Lines har de siste årene ikke hatt lønnsom drift [REDACTED]. For Nor Lines er det [REDACTED] Sammenslåingen med Eimskip er dermed en god mulighet til å ivareta verdiene som ligger i virksomheten.

2.3 Sammendrag

I markedet for godstransport konkurrerer transportører om å frakte kundenes gods mellom to lokasjoner. For kundene er det underordnet om frakten utføres på sjø, vei eller bane, og det relevante markedet omfatter alle disse transportformene. På den aktuelle strekningen langs norskekysten og til/fra Nord-Vest-Kontinentet er det flere transportformer – og en rekke aktører – som konkurrerer om

kundene. Utviklingen går i retning av at stadig mer av godstransporten – særlig stykkgoods og partigods – skjer på vei til fortrensel for transport på sjø.

Partene har en viss overlappende virksomhet innen transport av stykkgoods og partigods langs norskekysten og til/fra Nord-Vest-Kontinentet. Markedsandeler er vanskelig å angi nøyaktig på grunn av manglende offentlig datagrunnlag for volumet i godstransportmarkedet. Partene har begrenset andel av totalmarkedet i Norge.

Partene konkurrerer i liten grad om de samme kundene da de i hovedsak driver komplementær godstransportvirksomhet. Eimskips virksomhet i Norge har vekt på frakt av kjøle-/frysevarer med skip, hvor mesteparten av frakten er eksport og import. Nor Lines har vekt på innenlandstransport av tørgods på vei og med skip. Videre har Eimskip i hovedsak større kunder, mens Nor Lines har et stort antall mindre kunder.

Foruten andre sjøtransportører, møter partene særlig sterk konkurranse fra veitransport, som er en mer fleksibel og tidseffektiv transportform. Konkurranse fra veitransport skjer til dels i kombinasjon med transport på bane, og/eller i kombinasjon med sjøtransport (intermodale transportløsninger).

I tillegg kommer at det eksisterer et stort antall speditører, som fungerer som en form for mellomledd mellom transportørene og kundene. Speditørene (eller "freight forwardere") kjøper inn transporttjenester og videreselger til kundene. Dette gjør at mindre transportører samlet kan utgjøre effektive alternativer til partenes sjøtransport. Videre åpner det for økt konkurranse fra intermodale løsninger, som innebærer at speditørene kombinerer ulike transportformer og skreddersyr transportløsninger for å møte kundenes totale transportbehov.

Eimskips viktigste konkurrenter er sjøtransportører av kjøle-/frysegods som [REDACTED], mens Nor Lines' først og fremst møter konkurrenter innen tørgods – der de viktigste aktørene er [REDACTED]

For etablerte aktører til sjøs er det ikke særskilte hindringer ved ekspansjon inn i Eimskips og Nor Lines' kjerneområder i det relevante markedet. Det er også lave eller ingen etableringshindringer både i vei- og sjøtransporten.

Det er kjøpermakt av betydning i godstransportmarkedet, fordi flertallet av kundene representerer store volum og er profesjonelle kjøpere. Gjennom organisering av mindre kunder gjennom mellomleddet bestående av store logistikselskaper, utsettes transportørene for ytterligere kjøpermakt.

Transaksjonen vil ikke hindre effektiv konkurranse i markedet. I tillegg vil kombinasjonen av partenes komplementære virksomheter muliggjøre restrukturering og optimalisering av tilbudet, hvilket vil legge grunnlag for synergier, bredere tjenestespekter og et bedre tilbud til kundene.

3 INVOLVERTE FORETAK

3.1 Eimskip

3.1.1 Selskapsstruktur

Eimskip Norway AS eies indirekte 100 prosent av Eimskipafélag Íslands hf. ("Eimskip"), som er morselskap i et islandsk transportkonsern. Eimskip er notert på Nasdaq OMX Nordic (ticker EIM). Eimskip driver virksomhet innen internasjonal skipsfart, logistikkjenester og verdikjedeadministrasjon. Eimskip tilbyr sine kunder løsninger innen godstransport både på land og til sjøs, med særlig fokus på håndtering og lagring av alle typer temperaturkontrollert gods (kjølt og fryst), slik som fisk.

Eimskip har for tiden 57 kontorer i 19 land, og samarbeider med 69 agenter i 48 land, som i samlet utgjør et nettverk av 48 land. Selskapet sysselsetter til sammen om lag 1.600 personer, og opererer 20 fartøy som seiler på fem ulike ruter i Nord-Atlanteren.

Eimskip har ni datterselskaper, som alle er fullt eid av Eimskip, med unntak av Harbour Grace CS Inc. (Canada), som eies med 51 prosent. Eimskip Norway AS eies av datterselskapet Eimskip Holding B.V. Til sammen eier Eimskips datterselskaper igjen til sammen 39 selskaper hvorav de fleste er 100 prosent eid. En oversikt over selskapene i konsernet følger som:

Vedlegg 2: Liste of Eimskips selskaper

3.1.2 Virksomhetsområder

Eimskip driver i all hovedsak internasjonal virksomhet. I det følgende gis en oversikt over hele konsernets virksomhet, med særskilt omtale av virksomheten i Norge. Eimskip hadde en samlet omsetning i 2015 på ca. MEUR 500, hvorav ca. 9 prosent (ca. MEUR 45) stammet fra salg i Norge.

Forretningsmodellen går ut på å tilby et transportnettverk som dekker transport over hele verden for kundene. Eimskips forretningssegmenter er linjefart, som utgjorde ca. 72 prosent av omsetningen i 2015, og spedisjon (også kalt "viderebefraktning" eller "freight forwarding"), som sto for ca. 28 prosent. Selv om det kan skilles mellom transporttjenester hvor Eimskip utfører transporten (slik som med linjefart) og tjenester der Eimskip kjøper inn og videreselger transporttjenesten (freight forwarding) er det i praksis ikke et like tydelig skille overfor kundene, som etterspør frakt av gods fra et sted til et annet.

Som nevnt opererer Eimskip 20 fartøy i Nord-Atlanteren. Tretten benyttes innen linjefart på fem ulike ruter, et benyttes til bulktransport, tre er kjøleskip som benyttes til trampfart¹, og tre er ferger som trafikkerer ruter på Island. Tretten av de 20 fartøyene er eid av Eimskip, mens syv er innleid.

¹ Trampfart innebærer at skipene ikke har faste anløp, men går direkte mellom havner hvor gods skal fraktes fra og til.

I tilknytning til virksomheten innen linjefart tilbys også nærskipsfart i Europa og Nord-Amerika, transatlantiske tjenester og bulktransport. Videre har Eimskip også virksomheten innen terminaltjenester, kjøle- og fryselager, veitransport², lufttransport og agenttjenester.

Gjennom Eimskips fryseskip og frysecontainere tilbys frakt av kjølt og fryst sjomat og andre forgjengelige produkter. Kjøl og frys er det klart viktigste forretningsområdet for Eimskip. For den norske virksomheten var ca. ■ prosent av fraktvolumet kjøle-/frysegods, og resterende volum tørrgods.

I det følgende gis en nærmere beskrivelse av de ulike virksomhetsområdene.

3.1.2.1 Linjefart

Eimskips ruter innen linjefart opereres av ni containerskip og fire fryseskip, som betjener fem ruter. Samlet utgjør de ulike linjene et transportnettverk som muliggjør effektiv transport mellom et stort antall steder:

Blue Line tilbyr ukentlige avganger med containerskip fra Island til Færøyene, Nederland, Tyskland og Danmark, og tilbake igjen til Færøyene og Island. Ruten går ikke innom Norge. Fartøyene som betjener ruten er Godafoss og Dettifoss.

Yellow Line tilbyr ukentlige avganger med containerskip fra Island til Færøyene, England og Nederland, og tilbake igjen til England og Island. Ruten går ikke innom Norge. Fartøyene som betjener ruten er Bakkafoss og Lagarfoss.

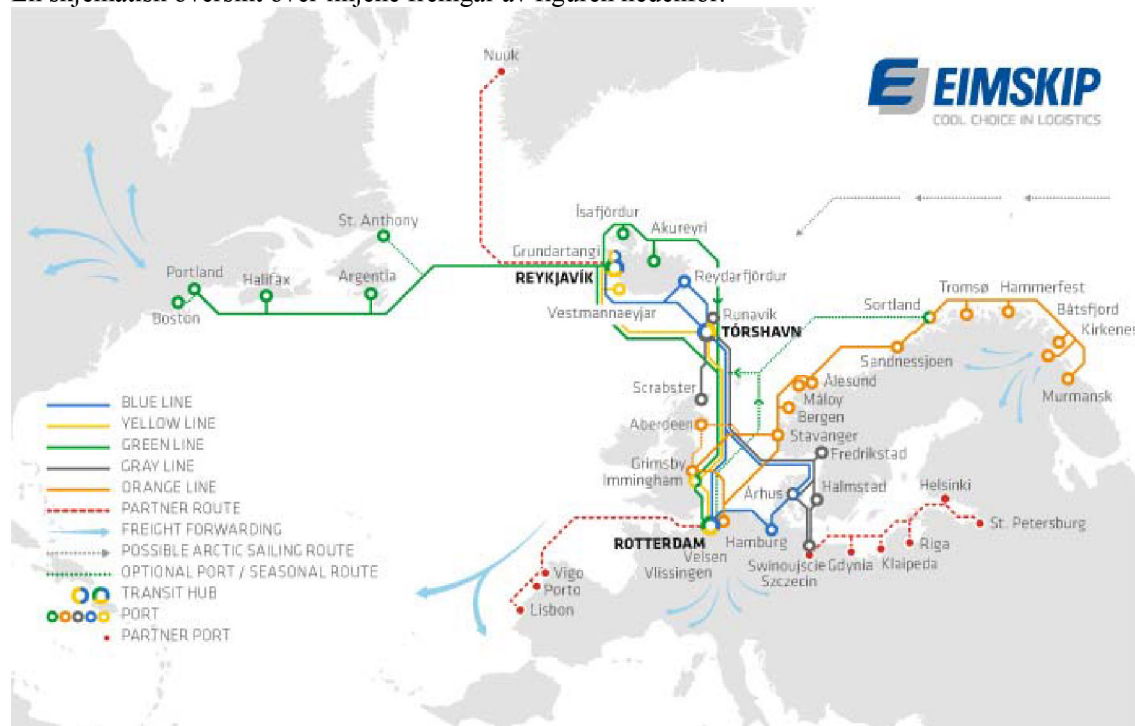
Green Line tilbyr direkte transport med containerskip fra østkysten av USA, Nova Scotia og Newfoundland og Labrador til Island, Nederland og Nord-Norge (sesongbasert anløp på Sortland), og tilbake igjen over Atlanteren via Island, der ruten anløper flere havner rundt kysten. Fartøyene som betjener ruten er Brúarfoss, Skógafoss og Reykjafoss.

Gray Line tilbyr ukentlige avganger med mindre containerskip mellom Færøyene, Skottland, Danmark, Polen, Norge (anløp kun Fredrikstad hver andre uke) og Sverige, og tilbake igjen til Færøyene. Ruten alternerer mellom å anløpe Norge og Polen, slik at ruten kun tilbyr transport fra Norge til Sverige, Færøyene og Island, og transport til Norge fra Færøyene, Skottland og Danmark, men ikke mellom Polen og Norge. Fartøyene som betjener ruten er Blikur og Lómur.

Orange Line tilbyr ukentlige avganger med fryseskip fra Murmansk i Russland, langs norskekysten og videre til Nederland, England, Skottland, og tilbake til Norge. Selv om ruten er satt opp med faste stopp ved utvalgte havner i Norge, avviker skipene fra ruten alt etter hvor kundene skal ha hentet gods. De viktigste kundene for Orange Line er norske eksportører av fisk. Kunden må ha en minimum last på ca. 30 tonn/15 000 kroner for at Eimskip skal ta oppdraget. Fartøyene som betjener ruten er Holmfoss, Polfoss, Svartfoss og Vidfoss.

² Eimskip utfører ikke veitransport i Norge selv, men tilbyr dette som en freight forwarding-tjeneste.

En skjematisk oversikt over linjene fremgår av figuren nedenfor.



3.1.2.2 Annen sjøtransport

Til sammen syv fartøy opererer andre sjøtransporttjenester i Nord-Atlanteren. Tre av disse, Langfoss, Stigfoss og Nordvåg, er fryseskip, som går i trampfart mellom havner i Nord-Atlanteren. Eimskip har også et bulkskip, Laxfoss, som går i trampfart i dette området. I tillegg har Eimskip tre ferger som går mellom ulike havner på Island.

De tre fryseskipene som går i trampfart i Nord-Atlanteren har også anløp i Norge, og opereres av Eimskip Norway. Disse skipene fokuserer på frakt av større enkeltlaste, og styres dit etterspørselen til enhver tid er. Skipene opererer dermed "fritt" innenfor Nord-Atlanteren. Til en viss grad benyttes også disse skipene til transport på samme strekning som Orange Line, men uavhengig av denne ruten. I likhet med andre konkurrerende rederier er det særlig i høysesongen for eksport av fisk fra Norge at skip i trampfart settes inn på denne strekningen (langs norskekysten og til/fra Nord-Vest-Kontinentet).

3.1.2.3 Tilknyttede tjenester

Som ledd i tilbudet innen sjøtransport, spesielt linjefart, driver også Eimskip med ulike former for havnevirksomhet. Eimskip opererer seks containerterminaler i fire land, hvorav en er i Norge (Sortland). Eimskip har også flere kjøle-/fryseterminaler i seks land, hvorav to er i Norge (Sortland og Kirkenes). Eimskip har også 24 varehus for tørrgods i åtte land, hvorav ett er i Norge (Sortland). I

noen land utfører Eimskip også utkjøring (veittransport) i tilknytning til havnevirksomheten (på Island, Færøyene, i Danmark, Nederland og USA, men ikke i Norge).

Oppsummert består havnevirksomheten i Norge av følgende:

- Sortland: containerterminal, kjøle-/fryseterminal og lager for tørrgods
- Kirkenes: kjøle-/fryseterminal og lager for tørrgods
- Eimskip fokuserer på frysevarer i begge havner, og lager for tørrgods utgjør ikke noe substitutt til tørrgodsterminaler.

Eimskip har videre et samarbeid med terminaliere i Tromsø og Ålesund, og markedsfører kjøle-/fryseterminaler i disse havnene.

3.1.2.4 Freight forwarding (Spedisjon/viderebefraktning)

Eimskip tilbyr også spedisjonstjenester (viderebefraktning, eller "freight forwarding"). Dette er transportløsninger som også omfatter videresalg av andre transportørers tjenester. Tilbudet innen freight forwarding utgjør en forlengelse/utvidelse av transportnettverket som Eimskip selv opererer. Gjennom sitt nettverk av samarbeidspartnere over hele verden kan Eimskip tilby/formidle transportløsninger som dekker ethvert behov kundene måtte ha. Eimskip har 57 kontorer og 69 agenter i 48 land.

Eimskip fokuserer på å tilby freight forwarding-tjenester innen kjøle/fryse-segmentet, slik som sjømat, særlig til Kina og Europa. I Norge tilbyr Eimskip til en viss grad også freight forwarding, som i hovedsak utføres med innkjøpte tjenester innen veitransport.

3.2 Nor Lines

3.2.1 Selskapsstruktur

Nor Lines er et norsk transportselskap, heleid av DSD. Virksomheten består hovedsakelig i å tilby et rutegående godstransportsystem på vei, bane og sjø, først og fremst innenlands i Norge.

Nor Lines' hovedkontor ligger i Stavanger, og selskapet har 14 avdelingskontorer langs norskekysten. Nor Lines har ca. 200 ansatte, og en flåte på syv skip, hvorav tre er eiet av selskapet og fire er innleid. Nor Lines omsatte for ca. 1.059 millioner kroner i 2015, hvorav ca. ■ prosent stammet fra norske kunder. Selskapet hadde i 2015 et negativt driftsresultat på ca. 76 millioner kroner. Selskapet har drevet med underskudd siden 2009.

Nor Lines har følgende datterselskaper:

- Baltic Line AS (100 prosent), som ikke medfølger Transaksjonen
- Nor Lines Rederi AS (100 prosent), som ikke medfølger Transaksjonen
- Skipafilaget Nor Lines (100 prosent), som ikke medfølger Transaksjonen
- Nor Lines Kirkenes AS (66,46 prosent)

I tillegg Nor Lines eier Nor Lines 50 prosent av Nordvaag Carrier AS.

3.2.2 Virksomhetsområder

Gjennom sitt integrerte nettverk av transporttjenester, tilbyr selskapet et samlet rutegående godstransportsystem på vei, bane og sjø. Mesteparten av transporttjenestene gjelder innenlands transport i Norge, men selskapet har også noe virksomhet innen utenlands transport. Selskapets terminaler i inn- og utland utfører alle typer innhenting og distribusjon, og dekker viktige destinasjoner med faste linjebiler. Nor Lines operer også skip i faste ruter mellom havner langs hele kysten av Norge og med tilknytning til Mellom-Europa og Baltikum. Selskapet tilbyr også internasjonale spedisjonstjenester i alle verdensdeler. Nor Lines' virksomhet hovedsakelig rettet mot det norske innenlands transportmarkedet.

Nor Lines' innenlandstransport utføres i hovedsak med innleide lastebiler, samt innleie av jernbanetransport. Transportsystemet knytter blant annet sammen 14 tørrgodsterminaler i Norge.

I tillegg leier og opererer Nor Lines den ledige fraktkapasiteten til Hurtigruten. Avtalen varer så lenge Hurtigruten har avtale med staten, hvilket vil si til utgangen av 2019 med mulighet for ett års opsjon. Fraktkapasiteten på Hurtigruten inngår som en del av Nor Lines' tilbud av innenlands transporttjenester og brukes hovedsakelig som et alternativ til å benytte egen veitransport.

Nor Lines har videre en flåte bestående av syv godsskip som opererer tre ulike ruter. Tre av fartøyene er eid av selskapet, mens resten er innleid på langtidskontrakter. Selskapet har 14 avdelingskontor langs norskekysten som betjener skipenes virksomhet. Nor Lines' hovedvirksomhet er innen transport av alminnelig gods, men frakter også, kjøle- og fryselast, RoRo³ og sideportlast.

Nor Lines tilbyr også spedisjon/viderebefraktning til utlandet, samt tilknyttede tjenester som tollklarering. Selskapet er også representert gjennom samarbeidspartnere i 30 norske og 10 europeiske havner, i tillegg til et nettverk av partnere for distribusjon og spedisjon/viderebefraktning.

Alle tjenesteområdene (sjø, bane, vei, spedisjon, terminaler) tilbys som en samlet løsning/tjeneste til kundene. Nor Lines har først og fremst tørrgodskunder, kun ca. ■ prosent av omsetningen til målvirksomheten var knyttet til frakt av kjøle- og frysegods i 2015. Den største godstypen er dagligvare/non-food/forbrukervarer, som representerer ca. ■ prosent av omsetningen. For øvrig knytter omsetningen seg til byggevarer (ca. ■ prosent), speditører (ca. ■ prosent), industri (ca. ■ prosent) og annet tørrgods (ca. ■ prosent).

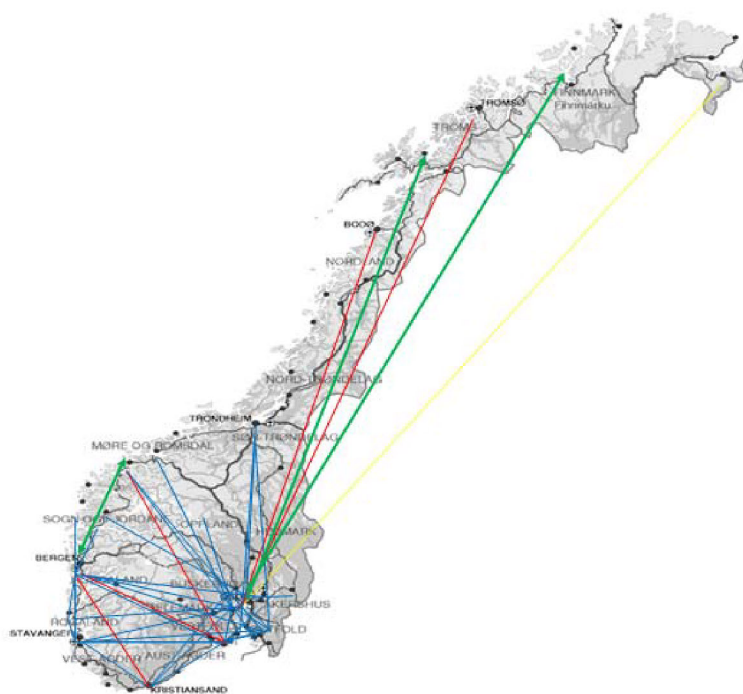
3.2.2.1 Innenlandstransport

Hoveddelen av Nor Lines' virksomhet knytter seg til innenlands godstransport på vei og med jernbane (sistnevnte som innkjøpte transporttjenester som videreformidles til kundene, "freight forwarding"). Av Nor Lines' omsetning på 1.059 millioner kroner, utgjorde landtransport og terminaltjenester om lag ■ prosent i 2015.

³ Roll on Roll off

Innenlandstransport utgjør en del av Nor Lines' terminalstruktur, og er et landsomfattende nettverk direktelinjer mellom byer i Norge. Med over 50 aktive linjetrafikker i tillegg til fremføring av gods med Hurtigrutens 34 daglige anløp mellom Bergen og Kirkenes, dekker Nor Lines hele Norge. Selskapet opererer en stor flåte av innleide lasterbiler og annet utstyr for fremføring av forskjellig gods på bil og bane.

Figuren nedenfor viser Nor Lines' innenlandslinjer på vei. Blå farge indikerer daglige avganger, rød indikerer to til tre ganger i uken, og gul indikerer ukentlig avgang. Grønn farge indikerer linjer som er til vurdering.



3.2.2.2 Linjefart på sjø

Nor Lines opererer tre ulike seilingsruter langs norskekysten og til/fra det europeiske kontinentet:

Continent Line tilbyr en to-ukers syklisk tjeneste fra Eemshaven i Nederland, via Cuxhaven i Tyskland, til Fredrikstad og langs norskekysten til Hammerfest og tilbake. Ruten betjenes av de to multipurpose-skipene MS Kvitbjørn og MS Kvitnos. Begge skip har frysekapasitet og håndterer et bredt spekter av lastetyper; paller, containere, prosjektlaster, tørrvarer og frysevarer.

Poland Line tilbyr en tre-ukers syklisk tjeneste fra Świnoujście i Polen, via Hundested i Danmark, til Fredrikstad og langs norskekysten til Kirkenes og tilbake. Ruten betjenes av de tre multipurpose-

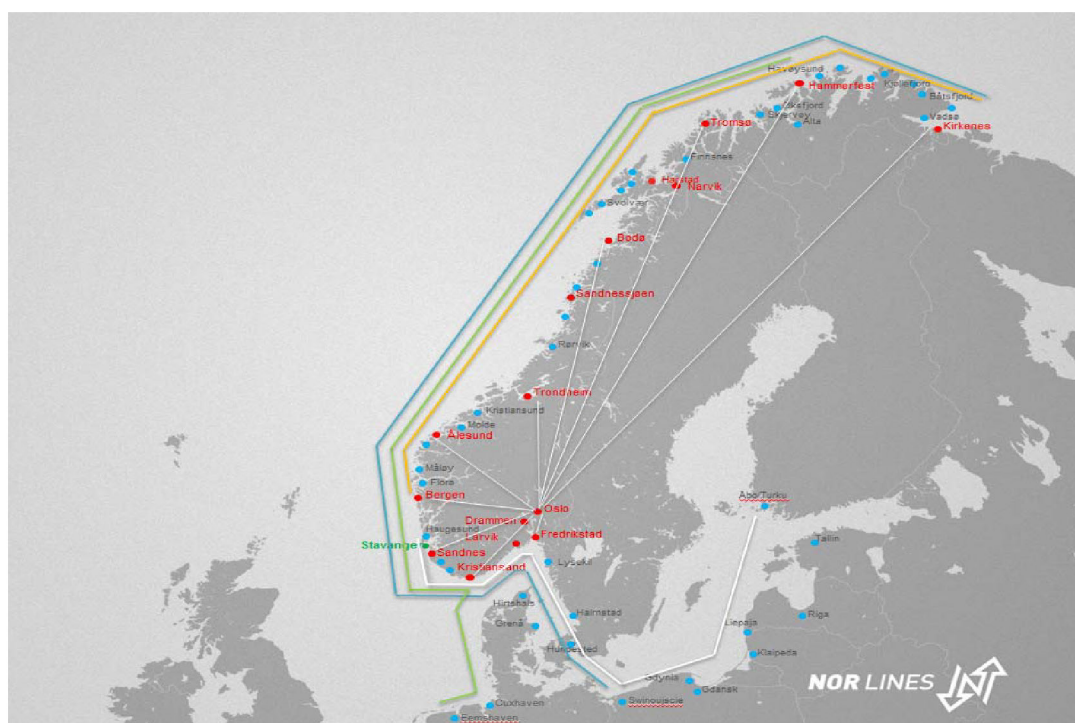
skipene MS Nordkinn, MS Silver Lake og MS Silver River. Skipene har frysekapasitet og håndterer et bredt spekter av lastetyper; paller, containere, prosjektlaster, tørrvarer og frysevarer.

Baltic Line tilbyr en to-ukers syklisk tjeneste fra Turku i Finland, via Świnoujście i Polen og tre danske byer, videre til Oslo og langs norskekysten til Haugesund og tilbake. Ruten betjenes av de to multipurpose-skipene MS Link Star og MS Mini Star, som har lastemulighet for RoRo og sidedørslast i tillegg til en del containerkapasitet.

Virksomheten knyttet til Baltic Line inngår som nevnt ikke i Transaksjonen, og vil beholdes av DSD.

Nor Lines' opererer også den ledige godskapasiteten på **Hurtigruten**, og tilbyr innenriks godstransport mellom havnene Hurtigruten anløper. Hurtigruten har daglige avganger fra en rekke havner langs norskekysten mellom Bergen og Kirkenes, og benyttes i hovedsak til mindre forsendelser. Transport med Hurtigruten utgjør en integrert del av Nor Lines' tilbud for innenrikstransport.

En skjematisk oversikt over linjene fremgår av figuren nedenfor.



3.2.2.3 Tilknyttede tjenester

Som ledd i tilbudet innen land- og sjøbasert transport driver Nor Lines også terminalvirksomhet. Nor Lines' terminaler er i stor grad gjennomstrømmingsterminaler, utgjør infrastruktur for å sluse og

håndtere varestrømmer i transportnettverket. Terminalene er lokalisert på strategiske steder i innlandet og i havner.

Nor Lines har kun terminaler for tørrgods. Terminalene benyttes først og fremst som en integrert del av transportvirksomheten, men tilbys i noen utstrekning også som separate tjenester til tredjeparter, først og fremst vareeiere.

3.2.2.4 Freight forwarding

Nor Lines tilbyr også spedisjonstjenester ("freight forwarding"), som en forlengelse/utvidelse av transportnettverket som Nor Lines selv opererer. Nor Lines har samarbeidspartnere i 30 norske og 10 europeiske havner, i tillegg til et nettverk av partnere for distribusjon og spedisjon/viderebefraktning. Gjennom nettverket av samarbeidspartnere tilbyr Nor Lines transportløsninger som dekker ethvert transportbehov kundene måtte ha.

3.3 Omsetning og driftsresultat i Norge i 2015

	Selskap	Omsetning i Norge (MNOK)	Driftsresultat i Norge
Melder	Eimskip		
Målselskap	Nor Lines ⁴		N/A

3.4 Bransjeforeninger

Eimskip er medlem av NHO Logistikk og Transport, Logistikk og Transportindustriens Landsforening, Norsk-Russisk Handelskammer, Sortland Næringsforening, Tromsø Næringsforening, AmCham Norway (FRK), Maritimt Forum og Kystrederiene.

Norlines er medlem av Norges Rederiforbund, NHO Logistikk og Transport, Maritimt Forum og Logistikkforeningen.

⁴ Oppgitt omsetning omfatter hele Nor Lines, ikke kun virksomheten som skal overtas av Eimskip. Nor Lines har ikke regnskapsmessig grunnlag for å oppgi driftsresultat i Norge. For hele virksomheten (inkludert utenlandsk omsetning) hadde Nor Lines en omsetning på ca. MNOK 1 020, og et driftsresultat på ca. MNOK minus 76.

4 GENERELT OM GODSTRANSPORTMARKEDET

Godstransportmarkedet kan karakteriseres som fragmentert. Før vi går nærmere inn på markedsavgrensningen i kapittel 5, anser vi det derfor som hensiktsmessig å gi en enkel oversikt over godstransportmarkedet, samt å definere sentrale uttrykk som benyttes.

Godstransportens grunnleggende funksjon er transport av varer mot betaling. Hovedtransportformene for gods i Norge er sjøtransport, veitransport, banetransport og lufttransport. Lufttransport av gods er ikke relevant for denne saken og behandles derfor ikke videre her.

Eimskip og Nor Lines er vertikalt integrerte transporttilbydere som tilbyr transporttjenester, tilknyttede infrastrukturtenester (terminaltjenester) og speditørtjenester. Alle disse tjenestene inngår som ledd i transporttjenesten kundene etterspør, nemlig å få transportert varene fra ett sted til et annet.

4.1 Etterspørselssiden – vareeierne i næringslivet

Etterspørselssiden i godstransportmarkedet består av vareeiere med et transportbehov. De viktigste vareeierne er næringsvirksomheter innen primærnæringer, industri og handel. Vareeierne har et transportbehov som går fra dør-til-dør og er ofte avhengig av en kombinasjon av flere transportmidler for få dette til. Hvorvidt varene fraktes på vei, bane, sjø eller en kombinasjon av disse er av underordnet betydning for kundene, så lenge transporten tilfredsstiller krav til fremføringstid, pris, regularitet (transportmidlet går som planlagt), punktlighet (transportmidlet kommer frem til avtalt tid) og krav til dør-til-dør-leveranser.

4.2 Tilbudssiden – stort spekter av transportmuligheter

Tilbudssiden består av en verdikjede fra infrastruktureiere (terminaler, havner, veier og jernbane), transportører som disponerer transportmidler som skip, biler eller tog, og logistikkelskaper som bistår vareeiere i å organisere transporten, ofte som en del av større transportnettverk. Det er utbredt med vertikale relasjoner, slik at den enkelte transportør er tilknyttet ett logistikkelskap. Noen ganger er det vertikal integrasjon mellom transportører og logistikkelskapene, slik at logistikkelskapene har egne transportmidler og terminaler.

Mens det på jernbanen er få transportører i Norge, er det til sjøs og på veien svært mange tilbydere. Det er også mange logistikkelskaper og terminaleiere.

Det er logistikkelskapene som vanligvis møter vareeierne. Logistikkelskapene kan både være lokale, nasjonale og internasjonale. De samarbeider med transportører og andre logistikkelskaper for å kunne tilby kundene sine et nettverk av transportløsninger, vanligvis dør-til-dør-løsninger der ulike transportmidler kombineres. Nettverkets størrelse avhenger både av geografisk dekning og hvor mange forskjellig transportprodukter logistikkelskapet disponerer. Samtidig er det også utbredt at logistikkelskaper er vertikalt integrerte og selv utfører hele eller deler av transporten. For eksempel har logistikkelskapet Bring egen veitransport og kjøper inn sjøtransporttjenester fra sjøtransportører og Eimskip kjøper inn veitransporttjenester fra veitransportører når Eimskip tilbyr dør-til-dør

transport. Slik sett vil logistikkselskaper og transportører i stor utstrekning både være kunder av hverandre, men også opptre som konkurrenter om oppdrag for vareierene.

Det at vareeierne står ovenfor konkurrerende logistikkselskaper som tilbyr sine nettverk innebærer at vareeierne praktisk talt alltid har alternative tilbydere og at logistikkselskapene evner på legge press å transportører og terminaler gjennom å være profesjonelle innkjøpere med god oversikt over alternative transportløsninger.

4.3 Definisjon av sentrale uttrykk

I godstransportmarkedet er det en del bransjespesifikke ord og uttrykk. Vi vil her definert noen sentrale uttrykk:

4.3.1 *Typer tilbydere*

- Transportør: Aktør som disponerer et eget eid eller innleid transportmiddel, f.eks. skip, bil eller tog.
- Speditør/logistikkbedrift/viderebefrakter/freight forwarder: Aktør som organiserer og videreselger transporttjenester i et transportnettverk. Aktørene tilbyr dør-til-dør tjenester gjennom å sy sammen transporttilbudet fra en eller flere transportører.
- Terminal: Sted der varer/forsendelser blir lastet om fra et transportmiddel til et annet. Omlastingen kan skje enten innenfor samme transportform (fra et skip til et annet) eller mellom ulike transportformer (fra bil til skip). I noen tilfeller fungerer også terminalene som lager i påvente av viderebefraktning.
- Kombinerte transporter/intermodale transporter: Godsforsendelser som benytter ulike transportformer for å komme dør-til-dør. F.eks. vei-bane-vei-løsninger og vei-sjø-vei-løsninger.

4.3.2 *Typer gods*

- Bulkgoods: Gods som blir transporteres i store volum uten å noen form for pakking eller emballering, f.eks. olje, kull, pukk og grus. Det benyttes normalt egne transportmidler spesialisert på bulktransport.
- Lastebærer: Container, løstralle, semitrailer, vekselsflak, palle og lignende som brukes til å laste gods om bord på transportmidler. Lastebærerne er ofte utformet for å flyttes mellom ulike transportmidler, f.eks. mellom vei og sjø.
- Roro, lolo, sideport: Ulike måter å laste/losse lastebærere på godsskip. Roro-skip (roll-on/roll-off) transporter gods som rulles om bord (f.eks. biler, semitrailere osv), lolo-skip (lift-on/lift-off) transporterer gods som løftes om bord (f.eks. containere), sideport-skip har en port i skipssiden der lasten kjøres om bord med gaffeltruck eller lignende.
- Stykkgoods og partigods: Varer som fraktes enkeltvis i pakker eller i flerkolli. Stykkgoods er sendinger under 2,5 tonn og partigods er sendinger over 2,5 tonn.

- Samlastet gods: Ulike stykkgoods- og partigodsforsendelser som er lastet i samme lastebærer.
- Tørrgods: Tørt gods som normalt ikke krever temperaturregulering.
- Termo-/reefer-gods: Gods som krever kjøling eller frysing i hele transportkjeden.

4.3.3 *Typer transport*

- Nærskipsfart/nærsjøfart/short sea: Sjøtransport på kortere strekninger, f.eks. langs norskekysten eller mellom steder i Nord-Europa ved kryssing av Nordsjøen eller i Østersjøen.
- Deep sea/oversjøisk sjøfart: Sjøtransport mellom kontinenter, f.eks. fra Asia til Europa.
- Nasjonal/innenriks og internasjonal/grensekryssende transport: Avhengig av om forsendelsene sendes innenriks eller krysser grenser kan adgangen til å drive godstransport reguleres ulikt etter loven.
- Kabotasje: Utenlandske aktører som driver innenriks transport i andre land (i vår sak i Norge).

4.3.4 *Kostnader ved transport*

- Generalisert transportkostnad: Summen av alle ulemper en vareeier har ved transport, det vil si kostnad i kroner, tidskostnad og andre ulemper.
- Pris: Monetære utlegg til transportører, logistikkselskap og terminalbehandling for transporten
- Ledetid/fremføringstid: Tiden det tar fra varen kommer dør-til-dør.
- Punktlighet: At transportmidlet kommer frem etter planlagt rute.
- Regularitet: At transportmidlet kjører planlagt rute. Regularitet som begrep er mest vanlig i jernbanetransport, der togene med ujevne mellomrom blir innstilt.

5 RELEVANTE MARKEDER

5.1 Introduksjon – partenes overlappende virksomhet

Avgrensningen av det relevante produktmarkedet gjøres med utgangspunkt i produktene som partene tilbyr i markedet. Begge partene tilbyr tjenester innen godstransport innenriks og utenriks, speditørtjenester (organisering av transport) og terminaltjenester. Nor Lines tilbyr i tillegg innenlands transport på vei og jernbane, som utføres av tredjepartstransportører, og som kjøpes inn og tilbys kundene som en speditørtjeneste.

Partene har overlappende virksomhet ved at begge tilbyr følgende tjenester:

- Godstransport langs norskekysten og til/fra Nord-Vest-Kontinentet.
- Freight forwarding (Speditørtjenester/viderebefraktning)

Partenes overlappende virksomhet på godstransport omfatter først og fremst Eimskips Orange Line og Nor Lines' Continent Line og delvis Poland Line. Eimskips Green Line som i sesong (ca. oktober-mars) går fra Sortland via Island over Atlanteren hver 5. uke, og på tilbaketuren via Nederland, overlapper imidlertid også med Continent Line for transport av containere fra Nederland til Norge (anløper kun Sortland), hvor Eimskip frakter [REDACTED]

Som nevnt i punkt 3.1.2.1 ovenfor har Eimskip en containerlinje (Gray Line), som blant tilbyr godstransport fra Norge (anløp kun Fredrikstad annenhver uke) til Sverige (Halmstad) og videre til Færøyene. På tilbaketuren går ruten fra Danmark (Aarhus) til Fredrikstad og videre til Færøyene. Ruten har også anløp i Polen (annenhver uke, når den ikke anløper Fredrikstad), men alternerer mellom å anløpe Norge og Polen, slik at ruten kun tilbyr transport fra Norge til Sverige, Færøyene og Island, og transport til Norge fra Færøyene, Skottland og Danmark, men ikke mellom Polen og Norge. Dette gjør at Gray Line ikke konkurrerer om de samme kundene som Nor Lines' Poland Line, som går langs norskekysten til Sandnes, og derfra direkte til Polen, og på tilbaketuren fra Polen via Danmark til Fredrikstad (og videre langs norskekysten). Det er tilsynelatende en overlapp på ruten fra Danmark til Fredrikstad. [REDACTED] ordi partene frakter gods til og fra ulike destinasjoner har ikke partene overlappende virksomhet på frakt av gods til og fra Oslofjorden.

Partene er videre begge tilbydere av terminaltjenester, men innen ulike produktmarkeder. Eimskip tilbyr kun terminaltjenester for kjølt/fryst gods, mens Nor Lines kun tilbyr terminaltjenester for tørrgods. Dermed er det ikke overlappende virksomhet innen terminaltjenester.

5.2 Praksis fra konkurransemyndighetene

Etter det vi kjenner til foreligger det ikke relevant praksis fra Konkurransetilsynet for godstransportmarkedet. Det er heller ikke publisert analyser eller rapporter hvor tilsynet vurderer markedsavgrensningen innen godstransport.

EU-Kommisjonen har ved en rekke anledninger behandlet saker vedrørende godstransport.⁵ Vi bemerker at for transportkorridoren som berøres av denne transaksjonen vil praksisen fra Kommisjonen i begrenset grad ha overføringsverdi til konkurranseforholdene på transportkorridorene hvor partene har overlappende virksomhet. I Norge foregår transport langs kysten parallelt med transport langs vei og bane, hvilket gjør at det ikke kan skilles mellom sjø-, vei- og jernbanetransport.⁶

5.3 Relevante produktmarkeder

5.3.1 Godstransport

Godstransport er transport av varer fra et punkt til et annet. Kundens behov vil vanligvis være transport dør-til-dør, f.eks. fra fabrikk til grossistlager, og fra grossistlager til detaljhandel.

Partene har som nevnt over overlappende virksomhet innen transporttjenester langs norskekysten og til/fra Nord-Vest-Kontinentet.

5.3.2 Transport av bulk og ikke-bulk utgjør forskjellige produktmarkeder

Det er naturlig å skille ut bulktransport fra det relevante produktmarkedet i denne saken. Bulkvarer er masser som transporteres uten lastebærere i store kvantum på transportmidler som er spesialtilpasset formålet, f.eks. lastebiler eller bulkskip. Eimskip Gruppen har ett bulkskip, Laxfoss, men Nor Lines tilbyr ikke frakt av bulk. Det er følgelig ingen overlappende virksomhet innen transport av bulkods.

Fra et etterspørselsperspektiv er det liten grad av substitusjon mellom bulktransport og ikke-bulktransport. Bulkvarer er som nevnt masser som transporteres uten lastebærere i store og som i liten grad er egnet for transport som ikke-bulk (eksempelvis i container, paller mv). Det vil riktignok være en viss grad av substitusjon for små volumer, som kan transporteres i containere, i lastebil, eller på tog. Fra et tilbudsperspektiv er det også begrenset grad av substitusjon ettersom bulklast transporteres i spesialiserte bulkskip. Slike bulkskip er ikke egnet for å frakte ikke-bulk. Det er videre forskjellige aktører som er operative i de to markedssegmentene. Relevant i denne sammenheng er at vei og bane er sterke konkurrenter til aktører som frakter ikke-bulk, mens bulkvarer i liten grad transporteres med bil eller tog.

På denne bakgrunn tar vi utgangspunkt i at transport av bulk og ikke-bulk inngår i ulike produktmarkeder. For denne transaksjonen tar vi videre utgangspunkt i transport av ikke-bulk, som er den typen gods partene frakter.

⁵ Se blant annet M.2905 *Deutsche Bahn/Stinnes*, M.5096 *RCA/MAV CARGO*, M.3829 *Maersk/Ponl* og M.7238 *CSAV/HGV/Kühne Maritime/Hapag-Lloyd AG*, M.3863 *TUI/CP Ships*.

⁶ I sakene Kommisjonen har behandlet har det vært tale om interkontinental/deep sea containertransport og da utgjør landtransport naturlig nok ikke et substitutt til sjøtransport.

5.3.3 Transport av ikke-bulk

Innenfor ikke-bulk finnes det et spekter av ulike transportalternativer og typer varer som transporteres. Dette gjelder f.eks. transport i ulike lastebærere, transport av ulike kjølevarer, frysevarer, tørrvarer, industrigods, farlig gods osv. Både partenes og konkurrentenes skip som går til og fra Europa og langs norskekysten er i stor utstrekning såkalte multipurpose-skip og sidedoor/reefer-skip, som har mulighet til å frakte de fleste lastebærere, herunder også containere⁷. Fra et tilbudssubstitusjonsperspektiv er det videre full substitusjon mellom kjølt/fryst og annet gods, da skipene som går langs norskekysten i det vesentligste er rigget for å kunne ta kjøle-/frysegods, og således har frysekapasitet og tar i tillegg termocontainere.

Det er partenes syn at det er grunnlag å behandle godstransport av ikke-bulk med ulike lastebærere i samme produktmarked.

Tilbudssiden i godstransportmarkedet består av både aktører som seiler i mer eller mindre på forhånd fastsatte ruter hvor anløpssted og -tidspunkt er klarlagt på forhånd (linjefart) og aktører som ikke har en fastlagt ruteplan og seiler mer på oppdragsbasis (trampfart eller spotaktører). Grensen mellom aktører som opererer med ruter og aktører på oppdragsbasis uten fast rute er flytende og det er etter partenes syn ikke grunnlag for å skille mellom de to i godstransportmarkedet i Norge.⁸ Grunnet svært mange havner i Norge og store kostnader med å anløpe den enkelte havn, er det i dag ikke grunnlag for å anløpe havner med mindre volumet som skal hentes er stort nok til å gjøre anløp lønnsomt.⁹

For transportkundene er det av underordnet betydning om transportøren går i en fast rute med faste anløpstidspunkter og anløpssteder så lenge transportøren har kapasitet til å hente godset når kunden etterspør tjenesten. Aktørene innen sjøtransport operer da også i stor grad uten faste ruter og konkurrerer om de samme kundene og volumene som partene. Spotaktørene søker, på samme måte som Nor Lines som går i fast rute, å fylle opp skipene for optimal kapasitetsutnyttelse. Når en spotaktør først anløper en havn vil denne aktøren også ta med seg mindre volumer som i seg selv ikke vil begrunne et anløp. Med tanke på antall skip som opererer i nærskipfarten i Norge (om lag 1000) vil kundene alltid ha valgmuligheten mellom både skip i rute og spotaktører.

Skillet mellom linjefart og trampfart er følgelig ikke relevant for hvordan sjøtransporten langs norskekysten fungerer i praksis. Det er partenes syn at linjefart og mer oppdragsbasert virksomhet inngår i samme produktmarked.

⁷ Kun en begrenset andel av godset langs norskekysten er containerisert, selv om trenden er at stadig mer gods fraktes i container.

⁸ Nor Lines er den eneste aktøren i Norge som tradisjonelt har fulgt en klar rutestruktur hvor man anløper samtlige kaier som er oppført på ruten med Continent Line og Poland Line. Fra 1. januar 2017 endrer imidlertid Nor Lines rutene slik at færre av anløpene blir faste, grunnet lite lastegrunnlag og lav lønnsomhet.

⁹ Eksempelvis anløper Eimskip først en havn dersom [REDACTED]

5.3.4 Konkurransen mellom sjø- og landtransport

Konkurransesfalten mellom ulike transportformer som vei, bane og sjø vil variere ut i fra distanse godset skal transporteres. Helt overordnet kan det pekes på at sjøtransport er mer konkurransedyktig på pris ved lengre avstander og større volum. Sjøtransporten har imidlertid lengre fremføringstid enn landtransporten og er mindre fleksibel.

Sjøtransport har relativt høye faste kostnader, og lave variable kostnader. De faste kostnadene er knyttet til anløp og terminalbehandling i havn, samt størrelsen på skipene. Fremføringskostnaden per km mellom havner er lavere enn for veitransporten, når godset først er kommet om bord på skipene.

Tilsvarende gjelder for jernbanetransport, der det også er faste kostnader knyttet til terminalbehandling og togenes størrelse. Dette gjør sjøtransport og banetransport relativt mer konkurransedyktig når godstransporten er over et visst volum og over en viss distanse. Jernbanetransport har normalt kortere fremføringstid enn sjøtransport.

Veitransport kjennetegnes av relativt lave faste kostnader, samt stor fleksibilitet med hensyn til henting og levering. Sammenlignet med sjøtransport har veitransport kortere ledetid på mange relasjoner. Flexibiliteten til veitransport som alternativ gjør også at veitransportører kan hente/levere hyppigere enn sjøtransportører.

Veitransporten har tatt markedsandeler fra sjøtransporten på mellomlange og lange distanser de siste årene, og det er særlig på veitransport på grensekryssende transporter hvor det har vært en betydelig vekst.¹⁰ Dette skyldes primært at åpningen av EØS-markedene har gjort at transportører fra Øst-Europa med lavere kostnader har kommet i markedet. Disse har adgang til å operere innenriks i Norge (såkalt kabotasje) på midlertidig basis, og de kan operere på ubegrenset basis på grensekryssende transporter.

Sjøtransport er i det alt vesentlige avhengig av veitransport i hver ende av transportstrekningen for å kunne frakte gods fra dør-til-dør. Dette innebærer et behov for å kunne overføre gods mellom transportformene. Denne lastingen og lossingen innebærer visse overføringskostnader. Overføringskostnadene utgjør en større andel av de totale kostnadene jo kortere totaldistansen er. Sjøtransport blir dermed mer konkurransedyktig jo lenger transportetappen er.¹¹

For relativt store andeler av godset som transporteres på skip både langs norskekysten og til og fra Nederland er transport på vei et konkurransedyktig alternativ.¹² Høy grad av substituerbarhet for mye av godset gjør at prisene i sjøtransporten i stor grad bestemmes av prisene på vei. Dette viser at det eksisterer en relevant konkurranseflate mellom sjøtransport og veitransport i korridorene.¹³

¹⁰ Transportøkonomisk Institutt, *Potensiale og virkemidler for overføring av gods fra veg- til transport*, side 2. Rapporten finnes her: <https://www.toi.no/getfile.php?mmfileid=41079>.

¹¹ OE, side 65.

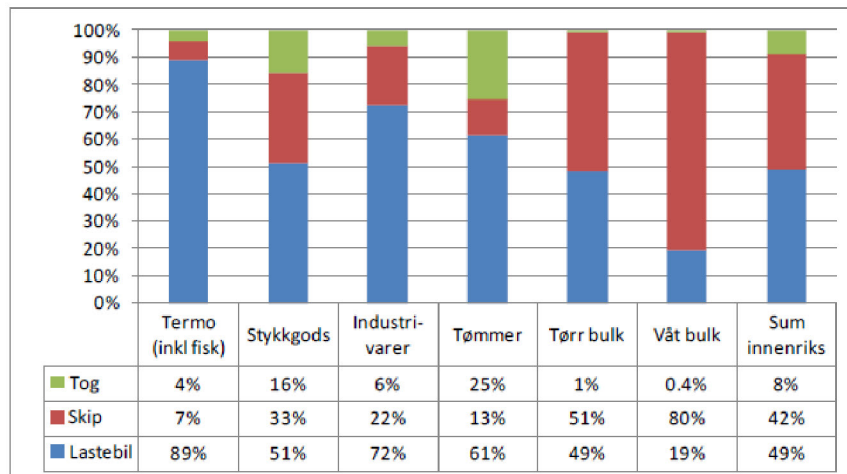
¹² Eksklusive bulkvarer. Bulkvarer er lite egnet for veitransport og transporteres i stor utstrekning på skip.

¹³ OE, side 58.

Sammensetningen av varestrømmene og transportavstand er dermed avgjørende for hvor nært substitutt landtransport er til sjøtransport.

Sjøtransport langs norskekysten og til/fra Kontinentet har utfordringer i forhold til veitransporten. Viktige deler av vareeierne, som dagligvarehandel og grossistvirksomhet, har i økende grad lagt opp til grossistlagre i Oslo-området slik at transporten mellom Vestlandet og Nord-Norge går via Østlandet. Transporten mellom landsdelene er i stor grad konsumvarer som ofte går med vei/jernbane via Østlandet. Internt i landsdelene er avstandene kortere, noe som gjør veitransport mer konkurransedyktig.

Figuren under viser godstransportens sammensetning for ulike typer varer innenriks i Norge. For denne Transaksjonen er det transport av termogods (inkl. fisk) og stykk gods som er mest interessant. Merk at statistikken er fra 2008, og at andelen veitransport antas å ha økt til fortregningsselskapet sjøtransport.



Kilde: Transportøkonomisk Institutt. Transportmiddelfordeling for ulike varegrupper og i sum for innenrikstransport i andel av transportarbeidet (tonnkm), 2008.

Figuren over viser at alle transportmidlene spiller en rolle i fremføringen av termovarer og stykk gods. Veitransport er imidlertid klart den viktigste transportformen denne typen produkter. Sjøtransporten har en relativt svakere posisjon for termo, noe som sannsynligvis skyldes at termovarer ofte har større krav til kort ledetid enn for eksempel stykk gods.

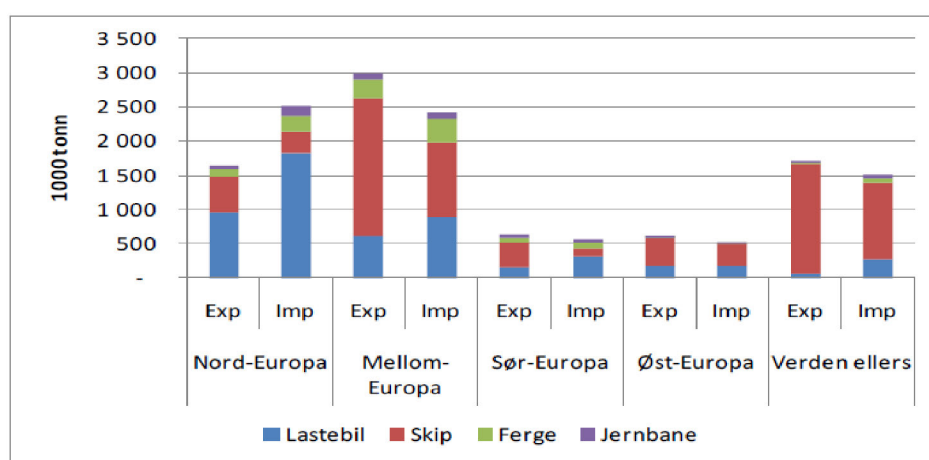
I denne korridoren konkurrerer tilbyderne av transport på vei og sjø om store volumer ikke-bulk-gods. Fra norskekysten (fastlandet) er eksport viktig, med fisk som den fremste varen fra fastlandet, men også industrivarer har betydning.¹⁴ Til Norge går det mest konsumvarer.

¹⁴ SSB, Fastlandseksport etter produksjonsfylke, varegrupper etter SITC

Ikke-bulk som tidligere har gått med linjefart fra Kontinentet til Norge transporteres i økende grad på vei, noe som henger sammen med at veitransporten har hatt en gunstig utvikling i kostnader. Ett eksempel er gods fra Ruhr-området som ligger vest i Tyskland. Der det tidligere var mer vanlig å sende godset til havner i Nederland som ligger ca. 200 km unna Ruhr, tilbyr logistikkbedriftene nå direkteruter med bil til Norge.

Veitransport er i dag det dominerende transportmiddelet for import og eksport til og fra Nord-Europa, mens sjøtransport har høyest andel av transportene til og fra de øvrige destinasjonene¹⁵.

Figuren under viser transportmiddelfordelingen utenriks for stykkgoods. Merk at datagrunnlaget er fra 2009. Med ferje menes her bilferjer som f.eks. Color Line og Fjordline.



Figur 5.15. Årlige godsmengder i 1000 tonn, transportmiddelfordeling og utenriks handelsregion for nasjonal import og eksport. Stykkgoods. 2009.

Kilde: Transportøkonomisk institutt

Figuren over viser at både sjøtransport og landtransport spiller en rolle i transport av stykkgoods til og fra Nord- og Mellom-Europa. Det er videre grunn til å understreke at skipstransportens markedsandel har falt siden 2009.¹⁶

Illustrerende for konkurranseflaten mellom sjøtransport og veitransport er godstrafikken fra Rotterdam via Oslo-området til hele Norge. Som en tommelfingerregel antas det at skip er konkurransedyktig med bil på strekninger over 700-800 km.¹⁷ Rotterdam i Nederland er, i motsetning til Hamburg i Tyskland, langt nok fra Oslo til at sjøtransport er konkurransedyktig. Store mengder stykkgoods fra

¹⁵ Transportøkonomisk Institutt, *Konkurranseflater i godstransport*, side 26. Rapporten finnes her: <https://www.toi.no/getfile.php?mmfileid=16228>

¹⁶ Transportøkonomisk Institutt, *Potensiale og virkemidler for overføring av gods fra veg- til transport*.

¹⁷ Transportøkonomisk Institutt, *Potensiale og virkemidler for overføring av gods fra veg- til transport*, side 54

Sentral- og Sør-Europa ankommer sentrallagre i Osloområdet med skip, og sendes videre til andre destinasjoner i Norge med bil eller tog.¹⁸



Kilde: Oslo Economics rapport 2015-9. Den røde sirkelen viser områder der forsendelser av containerisert gods til og fra Norge i hovedsak skjer med båt, mens den blå sirkelen viser områder som betjenes av bil. - Konkurransen mellom de to transportformene skjer i hovedsak i det området som dekkes av begge sirklene.

Omlegging til større sentrallagre i østlandsområdet har medført at en økende andel av importerte forbruksvarer fra Nord- og Mellom-Europa til Vestlandet går på vei over Svinesund. Enkelte varer sendes om ferdiglastet partigods fra avsenderlandet og sendes direkte til mottaker på Vestlandet. Sjøtransporten i korridoren domineres av eksport av petroleumsprodukter. Også tørrbulk utgjør en vesentlig del. Det er relativt lite stykk gods som fraktes sjøveien.¹⁹

Etter dette legges det til grunn at veitransport og kombinerte vei-/banetilbud utgjør konkurransedyktige alternativ for varene partene frakter i de berørte korridorer. Landtransport inngår i samme marked som sjøtransport for godstransport i korridorene langs norskekysten og mellom norskekysten og Nord-Vest-Kontinentet.

¹⁸ OE, side 43

¹⁹ OE, side 45

5.3.5 *Freight forwarding (organisering av logistikk/speditørtjenester/viderebefraktning)*

Partene er, i likhet med hva Kommisjonen har lagt til grunn i tidligere saker, av den oppfatning at organisering av logistikk og selve transporten er vertikalt forbundne markeder. Mens logistikkbedriftene etterspor transport på lik linje med vareeierne, så tilbyr logistikkbedriftene sine tjenester (dør-til-dør transport) i et annet marked enn hva transportørene gjør.²⁰ Grensen mellom logistikkbedrifter og transportører er imidlertid glidende.

Logistikkbedrifter tilbyr en "bundle" av transportrelaterte tjenester til sine kunder. I hvilken grad logistikkbedrifter kjøper inn transporttjenester fra tredjeaktører, varierer fra logistikkbedrift til logistikkbedrift. Tilbudssiden i markedet består av aktører med ulik grad av vertikal integrasjon. Det finnes logistikkbedrifter som eier transportmidler selv, for eksempel samlastere som har egne lastebiler. Videre finnes det transportører som opptrer som logistikkbedrifter og tilbyr dør-til-dør-transport.²¹ Eimskips virksomhet er i så måte illustrerende. Eimskip selger i stor utstrekning dør-til-dør transport til vareeiere og for slike kunder konkurrerer Eimskip direkte med logistikkbedriftene. For oppfyllelsen av slike kontrakter, blir Eimskip selv en innkjøper av transporttjenester, da Eimskip ikke har egen veitransport i Norge. Slik sett vil logistikkbedriftene ofte være kunder av transportørene, samtidig som de konkurrerer direkte med transportørene om de samme fraktkundene.

På denne bakgrunn legges det til grunn at organisering av logistikk utgjør et eget marked, omtalt i det følgende som freight forwarding. For transportoppdrag for vareeierne vil det samtidig i stor utstrekning være en direkte konkurranse mellom transportører og logistikkbedrifter, se kapittel 6.

5.3.6 *Terminaltjenester*

En godsterminal er et sted der vare blir lastet om fra et transportmiddel til et annet. Omlastingen kan skje enten på samme transportform (fra et skip til et annet) eller mellom ulike transportformer (fra bil til skip). I noen tilfeller fungerer også terminalene som lager i påvente av viderebefraktning.

Kommisjonen har i tidligere saker ikke tatt endelig stilling til avgrensningen av produktmarkeder innen terminaltjenester.²² I tidligere saker har Kommisjonen lagt til grunn at håndtering av containere må anses atskilt fra terminaltjenester for andre typer gods (bulk, partigods mv.)²³ Partene er ikke kjent med Kommisjonen tidligere har tatt stilling til hvorvidt terminaltjenester for andre typer enn containere må segmenteres ytterligere.

Som tidligere nevnt er partene vertikalt integrerte transportører, og deres terminaltjenester inngår i det vesentlige som en innsatsfaktor i produksjonen av transporttjenester. I noen utstrekning tilbys også ledig terminalkapasitet til kunder som en separat tjeneste, hvilket kan utgjøre et eget produktmarked. I all hovedsak er kundene i dette markedet vareeiere. For Eimskip er det kun helt unntaksvis at kunden er en transportør, mens Nor Lines i noen utstrekning også selger terminaltjenester til andre transportører.

²⁰ OE, side 30

²¹ OE, side 30-31.

²² Sak M.5480 – *Deutsche Bahn/PCC Logistics*, avsnitt 34

²³ Sak M.5066 – *Eurogate/APMM*, avsnitt 12

I tråd med Kommisjonens tidligere praksis legger partene også til grunn at terminaltjenester for håndtering av containere utgjør et eget marked, da håndtering av containere krever egen infrastruktur. Partene er videre av den oppfatning at terminaltjenester for stykkgoods og partigods i de fleste henseender utgjør et separat marked, da håndtering av slikt gods krever allroundkraner som muliggjør lastning, bæring og lossing av en mengde ulike varer. I tillegg kreves det lagerlokaler som beskytter mot vær og vind, og en stor åpen plass der spesial gods kan oppbevares.²⁴

På samme måte kan markedet for terminaltjenester for stykkgoods og partigods deles videre inn etter om terminalen håndterer temperaturregulert gods. Fra et etterspørselsperspektiv er det ikke substitusjon mellom terminaltjenester for kjøle-/frysegods og terminaltjenester for tørrgods. Det er heller ikke tilbudssubstitusjon mellom de to typene, da kjøle-/fryseterminaler ikke kan benyttes for tørrvarer, og vice versa.

5.3.7 Oppsummering godstransport

For denne saken tar vi utgangspunkt i at det relevante markedet som partenes overlappende sjøtransport foregår i kan defineres som godstransport av ikke-bulk i korridoren langs norskekysten og til/fra Nord-Vest-Kontinentet. I dette markedet inngår transport på sjø, vei og bane.

Videre kan det avgrenses separate produktmarkeder for freight forwarding og terminaltjenester.

5.4 Relevante geografiske markeder

5.4.1 Godstransport langs norskekysten og til/fra Nord-Vest-Kontinentet

Det relevante geografiske markedet omfatter det området hvor etterspørerne av varer og/eller tjenester i det relevante produktmarkedet foretar sine innkjøp. Det geografiske markedet bestemmes i dette tilfelle med utgangspunkt i transportkorridorens geografiske utstrekning. Spørsmålet er om alle godstransporttilbydere i korridoren vil være substitutter for vareeierne/kundene. Transport i andre korridorer vil normalt ikke være i samme geografiske marked.

I henhold til Kommisjonens praksis beror avgrensningen av det geografiske markedet for sjøtransport på hvilket omland ("hinterland") som betjenes av de ulike anløpsstedene.²⁵ Etter det partene kjenner til har Kommisjonen ikke tidligere tatt stilling til den geografiske utstrekningen av markedet for frakt til og fra Nord-Europeiske havner. Kommisjonen antydte imidlertid i *Maersk/Ponl* at frakt til og fra Europa i korridoren Hamburg – Le Havre var det videste geografiske avgrensningen som var mulig i den konkrete saken. Kommisjonen tok ikke stilling til hvorvidt markedene var snevrere.

Partene har overlappende virksomhet på godstransport mellom Norge og Nederland (Eimskips Orange Line og Nor Lines' Continent Line). Selv om partene anløper ulike havner i Nederland er det grunn til å anta at disse inngår i samme geografiske marked. I tråd med Kommisjonens praksis er partene av den oppfatning at frakt til og fra Nord-Vest og Nord-Øst Europa utgjør forskjellige geografiske markeder. Havnene i Nederland betjener et større omland enn Nederland, herunder Benelux-landene

²⁴ OE, side 101.

²⁵ Sak M.3829 – *Maersk/Ponl*, avsnitt 18

og deler av Frankrike og Tyskland, slik at Cuxhaven i Tyskland, hvor Nor Lines' Continent Line anløper på vei til og fra Nederland også er omfattet.

Når det gjelder markedets geografiske utstrekning i Norge er det partenes syn at alle transportrelasjonene underveis inngår i samme relevante geografiske marked. Dette er også i tråd med Kommisjonens praksis hvor det legges til grunn at det er rutens endepunkter som danner utgangspunktet for det relevante geografiske markedet. Det kan i denne sammenheng pekes på at aktørene som opererer linjer langs norskekysten i stor utstrekning anløper de havner hvor de har/får oppdrag. I tillegg vil konkurranse fra vei og intermodale løsninger, (kombinerte vei-/baneløsninger og vei-/sjøløsninger) være et konkurransedyktig alternativ for hver enkelt forsendelse. Det vises også til at en stor del av fraktgods som ankommer Oslo, blir sendt videre med bil og/eller tog i Norge. Endelig opererer alle de større aktørene transportnettverk som dekker minst hele Norge.

Etter dette legges det til grunn at transport i korridoren langs norskekysten og til/fra Nord-Vest-Kontinentet utgjør det relevante geografiske markedet for den overlappende godstransportvirksomheten i denne saken.

5.4.2 *Freight forwarding*

Kommisjonen har i tidligere saker antydnet at markedet for freight forwarding har en nasjonal og internasjonal dimensjon, blant annet fordi kundene i stor grad anser freight forwarding som en nasjonal tjeneste og etterspør tjenesten blant nasjonale aktører. Så vidt partene er kjent med, har imidlertid ikke Kommisjonen tatt endelig stilling til markedsavgrensningen i freight forwarding-markedet.

I sin natur er freight forwarding en tjeneste som er lite stedsavhengig, ettersom tjenesten i hovedsak består i å kjøpe inn transporttjenester og videreselge dem til transportkunder. Både innkjøp og formidling gjøres uten fysiske møter, og det kreves ikke lokal tilstedeværelse. Da konkurransen ikke begrenses i et nasjonalt marked, som etter partenes syn representerer den snevrest tenkelige avgrensningen, legges det for denne meldingens del til grunn at markedet for freight forwarding er nasjonalt i utstrekning.

5.4.3 *Terminaltjenester*

I de tilfellene terminaltjenester tilbys som en egen tjeneste blir spørsmålet hvor stort geografisk område kundene etterspør slike tjenester. For denne saken er det ikke nødvendig å ta stilling til den geografiske avgrensningen av markedet, ettersom partene tilbyr ulike terminaltjenester, som ikke er i konkurranse med hverandre – Eimskip har kjøle-/fryseterminaler, mens Nor Lines har terminaler for tørrgods. Følgelig har partene uansett ingen overlappende virksomhet innen terminaltjenester.

For det tilfellet at Konkurransetilsynet skulle anse ulike terminaler i samme markedet kan det nevnes at Kirkenes er den eneste havnen der begge har terminaltjenester. Nor Lines har en tørrgodsterminal, mens Eimskip har en kjøle-/fryseterminal. Som nevnt i punkt 3.1.2.3 har Eimskip også et mindre lager som kan ta tørrgods, men dette anses ikke å være i konkurranse med Nor Lines' tørrgodsterminal i Kirkenes.

6 KONKURRANSEANALYSE

Formålet med konkurranseanalysen er å vurdere hvilken betydning konkurransen mellom partene har for konkurransen i det relevante markedet. Dette gjøres ved å se på hvem som er tilstede i markedet, aktørenes markedsandeler, om tilbudet av produkter er differensiert og hvem som i praksis er partenes nærmeste konkurrenter. Vi vil også behandle etablerings-/ekspansjonsmuligheter og kjøpermakt.

6.1 Godstransport langs norskekysten og til/fra Nord-Vest-Kontinentet

6.1.1 Oversikt over et utvalg konkurrenter

Tilbudssiden for godstransportmarkedet langs norskekysten er differensiert og kundene (vareeierne) kan velge mellom et stort spekter av transportmåter, transportører og freight forwardere. I det følgende gis en nærmere beskrivelse av de viktigste konkurrentene som partene konkurrerer med.

For det første møter partene konkurranse fra en rekke sjøtransportører:

- Sea Cargo er en av de ledende linjefartoperatørene på frakt mellom Midt-/Sør-Norge og Nord-Vest-Kontinentet. I henhold til informasjon på selskapets hjemmesider frakter Sea Cargo også gods til Nord-Norge. Selskapet har 9 skip som går i Linjefart som går langs norskekysten til og fra Nord-Europa og Storbritannia.²⁶ Skipene har en samlet lastekapasitet på 55 170 dødvekttonn og tilbyr en lastekapasitet på 2,2 millioner tonn i både sørgående og nordgående retning hvert år.²⁷
- Samskip/ECL er et globalt logistikkelskap som tilbyr transport på vei, sjø, bane og fly. Gjennom oppkjøpet av Euro Container Line i 2016 tilbyr Samskip linjefart langs norskekysten fra Kyrkseeterøra til 13 andre havner i Norge og til/fra Hamburg/Rotterdam tre til fire ganger i uken, avhengig av sesongvariasjoner.²⁸ Samskip har 15 egeneide skip med en samlet lastekapasitet på om lag 111 000 dødvekttonn og kan frakte både fryst/kjølt- og tørrlast. Selskapet eier også 50 prosent av joint-venturet Silversea sammen med Silver-Invest.
- Silversea er et joint-venture som eies 50/50 mellom Samskip og Silver-Invest. Selskapet har totalt 16 skip med en samlet kapasitet på 54 048 dødvekttonn og håndterer hovedsakelig fryselasst. Skipene går ikke i fast rutene og opererer med base i Nordsjøen og i Baltikum. I fiskesesongen er det partenes oppfatning at Silversea går i mer eller mindre regulære linjer opp og ned norskekysten og til/fra Kontinentet. Silversea har videre skip som kan laste fangst direkte fra tråler i åpent hav og gjør dette i stor utstrekning ved Bjørnøya/Svalbard.
- Scan Shipping er en norsk linjefartaktør som opererer to ruter langs norskekysten og til/fra Nord-Vest-Kontinentet, fra Alta i Nord til Eemshaven og Rotterdam i sør.²⁹ Selskapet har også

²⁶ <http://www.sea-cargo.no/>

²⁷ <http://www.sea-cargo.no/about-us/history/>

²⁸ <http://www.shortseashipping.no/News/3729/Samskip-styrker-sin-posisjon-i-Norge>

²⁹ <http://www.scanshipping.no/linerservices.php>

ruter som går til Polen/Baltikum. Scan Shipping har totalt 7 skip med en samlet lastekapasitet 19 700 dødvekttonn og håndterer både fryst/kjølt- og tørrlast.

- Green Sea er et internasjonalt transportkonsern med base i Nederland. Rederiet har totalt 36 skip som opererer på spotbasis over hele verden. Skipene har en lastekapasitet på mellom 3000 og 5000 dødvekttonn. Eimskip har ikke oversikt over hvor mange som opererer i Norge, men opplever Greensea som en viktig konkurrent og da særlig innenfor frakt av kjølt/fryst fisk, som er Eimskips hovedvirksomhet. Green Sea har spesialisert seg på å kunne ta imot fisk direkte fra fiskebåter, noe som medfører økt konkurransekraft ettersom direkte mottak av last medfører reduserte håndterings- og omlastningskostnader. Eimskip opplever konkurransen fra Green Sea som tiltakende.
- NorthSea Container Line (NCL) er et rederi med base i Haugesund som seiler i fast rute mellom Rotterdam i Sør og Glomfjord i Nord. Som følge av avtalen med Kuehne+Nagel, omtalt i punkt 6.1.5 nedenfor, vil NCL nå seile til Stokmarknes og potensielt helt til Tromsø. Selskapet har totalt 6 fartøy med en samlet kapasitet på 49 217 dødvekttonn. Fartøyene kan frakte både fryst/kjølt- og tørrlast.
- Eidshaug Rederi AS er et norsk rederi som hovedsakelig opererer som linjefartaktør innenriks i Norge. Rederiet har to skip som går i linje i nordgående og sørgående retning fra Tromsø til Fiskå én gang i uken. Selskapets to skip har en samlet lastekapasitet 3 150 dødvekttonn og håndterer både kjølt/fryst og tørrlast. Selskapet anløper også Hammerfest etter avtale.
- Egil Ulvan Rederi AS er en norsk linjefartaktør som går i linjer hver 14 dag mellom Stavanger/Moss og Tromsø med to skip med en samlet lastekapasitet på 5 057 dødvekttonn. I tillegg har rederiet 3 skip som leverer fôr til fiskerinæringen. Selskapet håndterer både kjølt/fryst og tørrlast. Rederiet anløper også Hammerfest etter avtale.
- Sjøvarg AS er et norsk rederi som går i linjefart fra Ålesund til Alta/Tana med M/S Vargøy. Skipet har en lastekapasitet på 950 tonn dødvekttonn.
- NSK Shipping er et norsk rederi som går i rute mellom Tromsø og Stavanger med MS Nyksund. Skipet har en lasteevne på 1 184 tonn. I tillegg frakter selskapet fiskefôr for Bimoar i Trøndelag/Nord Norge med MS Høydal.
- Cobit AS er et norsk spedisjonsselskap som tilbyr transport og logistikk løsninger innenfor frakt av temperaturregulert- og tørrgods med bil og sjø. Virksomheten omfatter innenriks og utenrikstransport. Cobit benytter bl.a. Eidshaug Rederi, Sjøvarg og Ulvan Rederi som underleverandører på linjer som går i linjefart mellom Finnmark og Vest-Norge på ukeshvis, samt en fryselinje som går mellom Tyskland og langs norskekysten.³⁰

³⁰ http://cobit.as/norsk/produkter_2/sjotransport/

- JP. Strøm Shipping³¹ tilbyr ukentlig sjøtransport fra Rogaland og Vest-Norge til Trondheim og ukentlige transporter fra Trondheim til Tromsø og Vest-Finnmark. JP. Strøm Shipping benytter Ulvan, Eidshaug, NSK Shipping og Sjøvarg som underleverandører.
- Maersk er verdens største rederi og opererer to containerlinjer som går mellom Hamburg/Bremerhaven og Oslo og mellom Bremerhaven og Ålesund. Partene har ikke kjennskap til Maersks samlede lastekapasitet eller volum på disse rutene. Maersk håndterer både kjølt/fryst og tørrlast. Maersk samarbeider med Bring for transport til og fra Vestlandet, hvor godset overføres til Maersk Containerskip.
- Unifeeder er den klart største containeroperatøren i Norge med skip fra Nederland og Tyskland til Oslofjorden. Selskapet tilbyr fullintegrerte transportløsninger fra Europa til hele Norge, hvor containerskip ankommer Oslofjordområdet og godset blir fraktet videre med selskapets veitransport.
- Cargow er en nederlandsk linjefartaktør som tilbyr linjefart som tilbyr containertransport, fryse- og kjølelast og prosjektlast på ukentlige ruter mellom Mosjøen og Rotterdam og mellom Kristiansand og Rotterdam. Selskapet har en flåte på 5 skip med en samlet lastekapasitet på 44 162 dødvekttonn.³²
- Også fergeaktører er aktive i godstransportmarkedet gjennom at store volumer gods ankommer Oslofjordområdet og Bergen med ferger og blir transportert videre på vei til resten av Norge. Både Color Line og Fjord Line operer ferger mellom Hirtshals og Sørlandet/Telemark/Vestfold. Fjord Line har en daglig rute som går helt opp til Bergen.
- I tillegg finnes det en rekke andre rederier som er operative innen linjefart og spot, som for eksempel DFDS Logistics og Scan Baltic Services.

Det store antallet sjøtransportører, til dels med større kapasitet enn partene, viser at Transaksjonen ikke vil begrense konkurransen, selv om en kun tar i betraktning konkurransen på sjø. Som redegjort i kapittel 5 disiplineres begge parter av ulike aktører som tilbyr transport med vei og bane. Gjennom tilretteleggingen som freight forwardere gjør vil vareeierens transportbehov møtes gjennom ulike kombinasjoner av alternativ transport med på sjø, vei og bane (intermodale transportløsninger):

- Bring er blant de største logistikkaktørene i Norge og Norden. Selskapet er totalleverandør av transporttjenester og transporterer gods over hele verden og benytter fly, bil, båt eller tog.³³ Bring frakter alt fra post til stykkgoods (container) og konvensjonell last.³⁴ På sjøtransport knytter Bring til seg underleverandører. Så vidt partene er kjent med benytter Bring blant annet Maersk, som henter containere i Ålesund og Oslo for sjøtransport mellom Norge og Kontinentet. Bring har ifølge seg selv markedets beste partigodstjenester for import og eksport av forsendelses på over 2,5 tonn til og fra Europa. Partigods hentes, framføres og leveres som

³¹ <http://www.jps.no/>

³² <http://cargow.com/schedule>

³³ <http://www.bring.no/>

³⁴ Brings transportguide 2013 for internasjonale transporter. Rapporten ligger tilgjengelig på bring.no

hovedregel med Brings egne linjebiler og selskapet har daglige avganger til og fra Nederland med stykkgoods.³⁵ Bring henter og leverer gods over hele landet og kjører godset til Europa.

- PostNord er et skandinavisk transportselskap som hovedsakelig opererer i Skandinavia, men leverer også effektivt til resten av verden.³⁶
- DB Schenker er den største aktøren innen europeisk landtransport og blant de ledende aktørene innen global sjø- og flyfrakt, Selskapet har om lag 1150 ansatte ved 30 terminaler/kontorer i Norge. I tillegg kommer ca. 1300 sjåførere hos innleide transportselskaper. I Norge er selskapet blant de ledende aktørene på stykkgoods og partigods og dekker så vel transport innenriks som utenriks.³⁷
- Kuehne + Nagel er et internasjonalt transportkonsern og er det største selskapet i verden på sjøbasert freight forwarding. Selskapet er også den tredje største veitransportøren i Europa. Kuehne + Nagel er til stede i Norge på 15 lokasjoner over hele landet og har 470 ansatte.³⁸ Partene møter særlig konkurranse fra Kuhne + Nagel i form av intermodale transportløsninger.
- CargoNet er Norges største transportør av gods på jernbane, og tilbyr transport i Norge og til og fra Sverige. Selskapet tilbyr kombitransport (faste transporter mellom de store byene i Sør-Norge og til og fra Nord-Norge) og systemtransport (særskilte tog for industrikunder eksempelvis innen malm, tømmer og flydrivstoff).³⁹ CargoNets ruter for kombinerte transporter fremgår av kartet under.

³⁵ Brings transportguide 2013, side 16.

³⁶ <http://www.postnord.no/nb/om-postnord/Sider/markedet.aspx>

³⁷ http://www.dbschenker.no/log-no-no/omdbschenker/om_schenker_i_norge/New_content_item.html

³⁸ <http://www.kn-portal.com/index.php?id=600>

³⁹ http://www.cargonet.no/om_cargonet/virksomheten/



Kilde: CargoNets hjemmeside

- Det er et svært høyt antall lastebilselskaper som opererer i Norge. Norges Lastebileier-Forbund alene har 4000 medlemmer med til sammen 15 000 lastebiler. I tillegg kommer aktører utenfor forbundet og utenlandske aktører. Utenlandske aktører fra EU/EØS-området kan drive transport til og fra Norge, samt innenlands transport i Norge innenfor reglene av tillatt kabotasje. De utenlandske aktørene har gjennomgående lavere kostnader enn norske selskaper, først og fremst på grunn av lavere lønnsatser.
- Et eksempel på en betydelig utenlandsk veitransportør er det litauiske selskapet Girteka,⁴⁰ som tilbyr tørrlast og termotransport til og fra Norge og innenriks gjennom datterselskapet Thermomax.⁴¹ Se kart fra Girtekas hjemmeside under.

⁴⁰ <http://www.girteka.eu/en/cross-country-transportation/logistics-inside-europe>

⁴¹ <http://www.tmax.no/no/services>



Kilde: Girtekas hjemmeside

- Thermo Transit er et dansk transportselskap, som har spesialisert seg på fisketransport på vei og transporterer store mengder kjøle- og frysevarer mellom skandinavia og Europa med sin flåte på 400 kjølebiler. Selskapet er også en stor transportør av konvensjonelt gods med flere ukentlige avganger fra hele Norge.⁴²
- I tillegg kommer at mange aktører er aktive innen landtransport og freight forwarding.

Gjennomgangen ovenfor av alle konkurrentene partene møter viser at de er utsatt for betydelig konkurranse.

6.1.2 Markedsandeler

Det finnes lite treffsikre data og statistikk om totalmarkedet for godstransport i Norge. Gjennom arbeidet med Nasjonal Transportplan⁴³ har de statlige transportetatene gjennomført et omfattende godsanalyseprosjekt. Her er det blant annet arbeidet med å fremskaffe informasjon om

⁴² <http://www.thermo-transit.no/forside-.aspx>

⁴³ Se dokumentasjon på <http://www.ntp.dep.no/dokumentliste?listekey=797485>

godstransportmarkedenes sammensetning og utvikling.⁴⁴ Selv om det har vært brukt omfattende offentlige ressurser på oppgaven, har det vist seg krevende å fremskaffe gode data. Årsaken er for det første at det er vanskelig å hente opplysninger fra utenlandske transportaktører, disse opererer både innenriks og utenriks i stor skala. For det andre har ulike transportslag tradisjonelt hatt ulike måter å registrere transportmengder og godstyper på, slik at det er vanskelig å sammenligne på tvers. For det tredje består transportmarkedene av svært mange aktører, som gjør det krevende å samle data. For det fjerde gjør hard konkurranse i markedet at aktørene nødig deler forretnings sensitiv informasjon med andre.

Disse forholdene har gjort det vanskelig å fremskaffe treffsikre data om markedsandeler for vår sak. Tallmaterialet som er offentlig tilgjengelig, og som partene har tilgang til, er lite egnet til å estimere et totalmarked for frakt av ikke-bulk og partenes markedsandeler i et slikt marked, da rapportene og statistikken er utformet og innhentet med et annet formål enn å skulle utføre konkurranseanalyser av godstransportmarkedet. Så vidt partene er kjent med finnes det ikke data som angir totalmarkedet for volumet som fraktes langs norskekysten og til/og fra Nord-Vest-Kontinentet.

Vi har blant annet funnet følgende statistikker som gir et overordnet bilde av transport av ikke-bulk begrenset til sjøtransport:

- Transportøkonomisk Institutt: Transportytelser for godsskip i norske farvann 2010-2015.⁴⁵
- SSB: Godstransport på kysten, 1-4 kvartal 2015.⁴⁶
- SSB: Innenlandske transportytelser 2014.⁴⁷
- Eurostat: Gross weight seaborne goods handled in all ports, (1997-2014)⁴⁸

Basert på tilgjengelig statistikk kan følgende estimater over partenes markedsandeler skisseres:

⁴⁴ Se TØI-rapport 1369/2014

⁴⁵ <https://www.toi.no/getfile.php?mmfileid=43364>

⁴⁶ <https://www.ssb.no/transport-og-reiseliv/statistikker/havn/kvartal?fane=arkiv#content>

⁴⁷ <https://www.ssb.no/transport-og-reiseliv/statistikker/transpinn>

⁴⁸ [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Gross_weight_of_seaborne_goods_handled_in_all_ports,_1997-2014_\(in_million_tonnes\).png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Gross_weight_of_seaborne_goods_handled_in_all_ports,_1997-2014_(in_million_tonnes).png)

Tabell 3: Totalvolum ikke-bulk lastet/losset i norske havner

Aktør	Omsetning (Volum)	Andel
Eimskip ⁴⁹		
NorLines ⁵⁰		
Totalt	23,34 millioner tonn ⁵²	100 prosent

Totalomsetningen i tabellen omfatter all innenriks- og utenrikstransport til og fra norske havner i 2015, og omfatter dermed også import/eksport fra andre land enn i den berørte transportkorridoren, samt at transport til/fra kontinentalsokkelen inngår i tallene.⁵³ Totalmarkedet er følgelig noe overestimert. Tallene i tabellen gir dermed ikke et presist uttrykk for partenes markedsandeler i det relevante markedet. Tabellen illustrerer imidlertid at partene kun står for en begrenset andel av godstransporten innen ikke-bulk til sjøs.

Det er imidlertid grunn til å understreke at tabellen kun omfatter sjøtransport, mens og vei- og banetransport er ikke inkludert. De betydelige mengdene gods som fraktes blant annet på vei indikerer at partenes markedsandeler i det relevante markedet uansett er svært lave.

Ettersom det ikke er mulig å angi presise markedsandeler for det relevante markedet slik det må avgrenses, vil vi i det følgende gi ytterligere opplysninger om hvordan konkurransen i markedet fungerer.

6.1.3 Partene er aktive i ulike segmenter av markedet og konkurrerer om ulike kunder

I markedet for transport av ikke-bulk-gods, finnes det et spekter av differensierte produkter basert på ulike transportformer, lastebærere og produkter som fraktes. De ulike transportproduktene retter seg til dels mot ulike typer varer og ulike varestrømmer.

Noen transportører har rendyrket tilbudet rettet mot et segment, f.eks. rene containerskip og noen typer lastebiler. Andre transportører har transportmidler som kan dekke mange ulike segmenter. Partenes og konkurrentenes skip som går til og fra Europa og langs norskekysten er vanligvis såkalte

⁴⁹ Omfatter all omsetning på Orange Line og relevant omsetning på Green Line og spotvirksomhet

⁵⁰ Omfatter all omsetning på Continent Line, Poland Line og Hurtigruten

⁵¹ Nor Lines har ikke intern rapportering av faktisk fraktet vekt, men opererer med fraktberegningsvekt. Fraktberegningsvekten er den høyeste vekten av volumvekt og faktisk vekt, og benyttes for å beregne pris. Tallene i tabellen over er Nor Lines beste estimat for hvor mye gods som ble lastet og losset i norske havner i antall tonn faktisk vekt i 2015.

⁵² SSB's statistikkbank for godstransport på kysten (alle havner lastet/losset innenriks/utenriks, ikke-bulk, 2015).

⁵³ I 2007 utgjorde transport av ikke-bulk til og fra kontinentalsokkelen 1,96 millioner tonn. Kilde: SSB's statistikkbank for godstransport på kysten (Godsmengde og lasteenhet, etter lastehavn, lossehavn og lastetype). Partene er ikke kjent med at tilsvarende tall for 2015 er offentlig tilgjengelig.

konkurrentene er aktører [REDACTED]

Vi gjør oppmerksom på at [REDACTED]

Begge parter vil også disiplineres av ulike aktører som tilbyr transport med sjø, vei og bane. Gjennom den tilretteleggingen som freight forwardere representerer vil også transportbehovene kunne møtes gjennom ulike kombinasjoner av transport med på sjø, vei og bane (intermodale transportløsninger).

6.1.4 Tilbudet til Hurtigruten

Den godstransporten som utføres av Hurtigruten benyttes i dag av Nor Lines som en kompletterende transportform til de linjefartene som går parallelt med Hurtigruten (Continent Line og Poland Line). Det er et vurderingsspørsmål om tilbudet til Hurtigruten inngår i Nor Lines *transportvirksomhet*, eller om den bare viderefremmes av Nor Lines' *logistikkvirksomhet*. På grunn av lav konkurransenærhet mellom Hurtigruten og Eimskip har spørsmålet imidlertid liten betydning for saken.

Hurtigruten konkurrerer først og fremst med veitransport. For frakt av større volumer vil som regel Hurtigruten være mindre egnet. Dette skyldes til dels at kapasiteten som utgangspunkt er mer begrenset enn på skipene som opererer linjefartene. Videre følger Hurtigruten er stram ruteplan med kort tid i havn for hvert anløp. Dermed blir det ofte ikke tilstrekkelig tid til lasting/lossing av større fraktvolumer (partigods).

[REDACTED]

Det er verdt å merke seg at Hurtigrutens rute mellom Bergen og Kirkenes er omfattet av en avtale om statlig kjøp med Samferdselsdepartementet.⁵⁷ Staten kjøper godstransport kun på strekningene Tromsø-Kirkenes, men siden det er en gjennomgående rute innebærer statens kjøp at Hurtigruten har godskapasitet på hele ruten. Det er ikke gitt at Hurtigruten får avtalen i neste kontraktsperiode, eller at Nor Lines eller Eimskip får viderefremme godskapasiteten på det statlige kjøpet. Staten har også mulighet til å regulere fraktprisene i avtalen, men dette gjøres ikke fordi godstransporten i det statlige kjøpet er utsatt for konkurranse fra kommersielle aktører, og fraktkundene er profesjonelle.

⁵⁷ Anbudsdokumenter finnes her: <https://kgv.doffin.no/ctm/Supplier/Documents/Folder/16059>

6.1.5 Etablering- og ekspansjonsmuligheter

Innen veitransport er etableringshindringene lave. Variable kostnader utgjør det det vesentlige av kostnadene forbundet med veitransport, hvilket gjør det enkelt å skalere virksomheten etter markedsposisjon. Markedsstrukturen er svært fragmentert, noe som viser at det er enkelt å etablere virksomhet innen veitransport. For etablering av linjetransport på vei kreves på samme måte som innen sjøtransport et visst kundegrunnlag. Imidlertid er det det ikke noe fast skille mellom veitransport på ad hoc-basis og linjer, slik at aktører alltid vil ha mulighet til å øke virksomheten fra ett trinn på etableringsstigen til det neste. Tilgang til terminaler utgjør ingen hindring, da det generelt er et stort utvalg av lokale lagerfasiliteter/terminaler med ledig kapasitet.

Innen banetransport vurderes etableringshindringene å være høye, med henvisning til at CargoNet er praktisk talt enerådende på kombinerte transporter i Norge. Alle logistikksekselskapene har imidlertid tilgang på CargoNets kapasitet, slik at tilbudet likevel kan brukes som alternativ til Partenes virksomhet.

For etablering av sjøtransportvirksomhet er først og fremst kapital et etableringshinder, ettersom investering i skip er relativt kapitalintensivt sammenlignet med for eksempel etablering innen veitransport. Kostnadsstrukturen gir også visse stordriftsfordeler, som igjen kan utgjøre et etableringshinder. Imidlertid er det ingen særskilte krav til skipenes størrelse, slik at dette utgangspunktet må modifiseres ettersom det er mulig å starte opp sjøtransportvirksomhet med mindre fartøy.

For allerede etablerte linjeaktører til sjøs vil ekspansjon ikke være forbundet med særskilte etableringshindringer, og disse har gode muligheter til å respondere. Ekspansjon kan typisk skje ved at eksisterende linje forlenges, eller at en oppretter en linje som korresponderer med allerede eksisterende rutenettverk. Flere store kunder av Nor Lines og Eimskip er freight forwardere og disse har store nok volum til å tilrettelegge for ekspansjon for andre sjøtransportører. Disse aktørene knytter til seg rederier som de benytter på fast basis og utgjør en stor del av kundegrunnlaget (Bring/Maersk, FrigoCare/Samskip, SG Logistics, Cobit mv). Partene opplever også økt konkurranse fra containerlinjene og forventer at containerfrakt vil få økt utbredelse. Her kan det nevnes at

[REDACTED] Dette illustrerer hvordan alternative transportmåter til [REDACTED] tilbud utgjør effektive alternativer, og at logistikksekselskapene bidrar til økt konkurranse om kundene.

Videre kan ekspansjon skje ved at en innretter eksisterende transporttilbud mot nye kundesegmenter, slik som fra tørrgods til kjøle-/frysegods. Slik markedet fungerer, benyttes i hovedsak kontrakter som kan sies opp på kort varsel. Videre er det ingen reelle volumforpliktelser for kundene, slik at kundene "fritt" kan bytte transportør.

Aktører som driver med trampfart vil også kunne konkurrere om de samme kundene som partene. Disse aktørene har også det fortrinn at de ikke er bundet av mer eller mindre fastsatte ruter, og har dermed en fleksibilitet til å konkurrere om transportoppdrag. Et eksempel på at slike aktører ikke bare utgjør potensiell konkurranse, men faktisk konkurrerer med partene er SilverSea og Green Sea, som har en stor flåte med kjøle-/fryseskip som er særlig aktive i konkurransen om transportoppdrag knyttet til eksporten av fisk fra Norge. Videre utgjør muligheten for intermodal transport alternativer til partenes overlappende linjefart, slik som for eksempel den omtalte transportløsningen til Maersk/Bring.

Det foregår også nyetablering i sjøtransporten, hvilket viser også at det er en dynamikk i markedet. Som eksempler kan det vises til Viasea Shipping⁵⁹ og OPDR/MacAndrews⁶⁰ som nylig etablerte containerlinjer mellom Rotterdam og Oslofjorden. Viasea Shipping er et nyopprettet norsk nærskipfartsrederi som har blitt opprettet av en stor norsk speditør. Transport fra kontinentet til Oslofjordområdet, i kombinasjon med viderebefraktning på vei og bane gir grunnlag for økt konkurranse i markedet. Slike intermodale løsninger er blitt mer og mer vanlig i markedet og partene opplever konkurransen fra denne type transportløsninger som tiltakende.

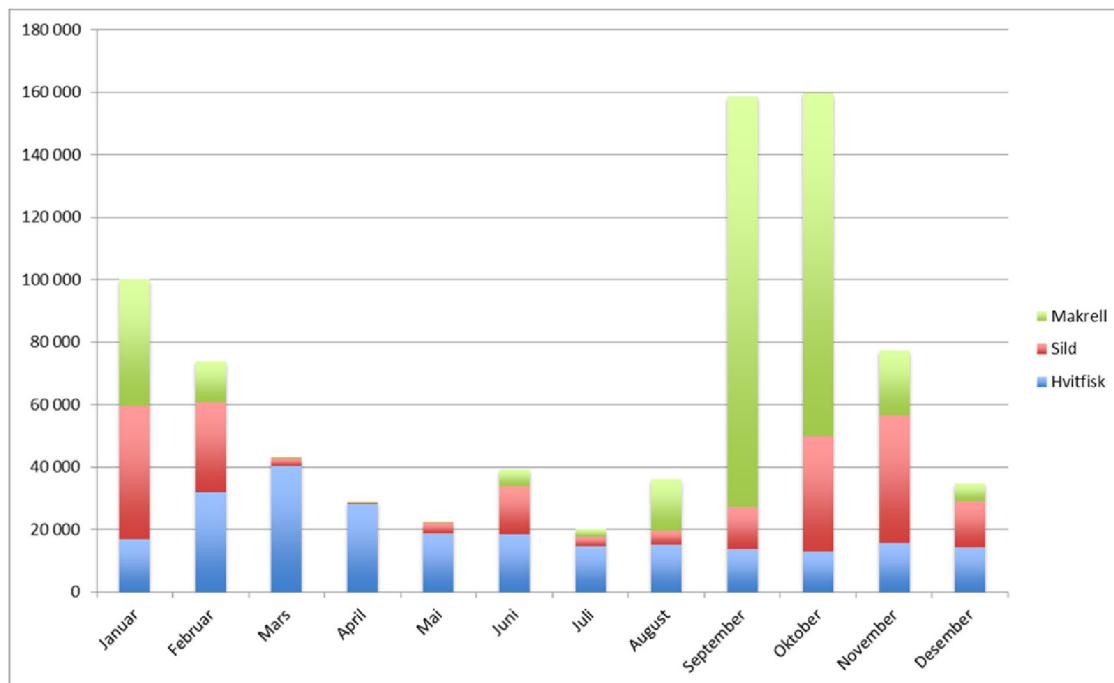
6.1.6 Eksempel – dynamikk i segmentet for transport av fisk fra norskekysten

Transport av fisk er sterkt sesongpreget med variasjoner gjennom året på de forskjellige fiskeslagene. For kategoriene hvitfisk og pelagisk, der frysetransport spiller en viktig rolle, er hovedsesongene en fem måneders periode fra september til og med februar.

Figuren under viser hvordan fangstvolumet av fisk svinger i løpet året, basert på normal fangst- og eksportmønster.

⁵⁹ <http://www.shortseashipping.no/News/3807/Nytt-og-norsk-shortsea-rederi>

⁶⁰ <http://www.shortseashipping.no/News/3782/Nytt-tilbud-til-Oslofjorden-fra-Europa>



Kilde: Nor Lines har utarbeidet figuren på grunnlag av data fra Fiskeridirektoratet, Toll- og avgiftsdirektoratet og SSB

De store sesongsvingningene krever at transportaktørene i markedet er tett på industrien og at transportleverandører kan være fleksible i forhold til kundenes rask skiftende behov.

I sesongene posisjonerer aktørene termocontainere og kjøle-/fryseskip. Både termocontainere og kjøle-/fryseskipene kommer fra andre globale markeder for å betjene kundene i sesongen. Før sesongstart på høsten posisjonerer det ca. 3000-5000 tomme containere (80-140.000 tonnns kapasitet) i det aktuelle området. De største aktørene er Maersk, APL, CMA/CGM, Evergreen, MOL, Hapag Lloyd, COSO, Hyundai, MSC og Kuhne+Nagel.

Videre posisjonerer trampederier kjøle-/fryseskip i sesongen for å ta ut 4-12.000 tonn pr uke for kundene. De største aktørene for trampskip i størrelsen opp til 5000 tonn lastevolum per skip er: Green Sea, Silver Sea og Norfos Shipping. Dersom volumene skulle bli enda større enn i dag vil det tiltrekke seg trampederier med enda større skip. De største aktørene i dette segmentet med mer enn 5000 tonn lastevolum per skip er: Seatrade, Cool Carriers og Star Reefers.

Eksemplet illustrer godt hvor fleksibelt tilbudet i transportmarkedet er med tanke på å møte vareeierens transportbehov.

6.1.7 Kjøpermakt

Kundene som kjøper inn transporttjenester fra transportørene er differensierte både med tanke på størrelse og hvilke produkter som skal transporteres. Det er tale om alt fra store internasjonale

logistikkbedrifter som Bring, Schenker og Kuehne + Nagel, til store industrikunder som Norsk Hydro og Pelagia, samt mindre industrikunder.

Det er to forhold som har innvirkning på kjøpermakten i godstransportmarkedet: For det første representerer mange av kundene store volum for den enkelte transportør, slik at hver kunde har økonomiske betydning. For det andre er de aller fleste kundene profesjonelle innkjøpere som gjennom lang erfaring med markedet har spesialkompetanse på transportørens virksomhet, slik at det er krevende å forhandle seg til bedre vilkår enn underliggende kostnader tilsier.

En rekke av partenes kunder er freight forwardere og store fiskeribedrifter som frakter store mengder gods langs kysten hvert år. I løpet av de senere årene har det vært flere konsolideringer blant fiskeribedriftene, noe som har resultert i at kundene er blitt større, for eksempel etableringen av Pelagia og Lerøys oppkjøp av Havfisk/Norway Seafoods. Store kunder er attraktive kunder og vil fritt kunde velge mellom spotaktører, andre linjefartaktører, samt også kunne hjelpe frem nyetableringer i markedet. Som eksempel kan fremheves Eimskips største kunde, ██████, som stod for ██████ prosent av Eimskips omsetning innen spotvirksomheten i 2014. Over en periode i 2014 og 2015 leide ██████ ett av Eimskip sine skip (Langfoss) på time charter. ██████ styrte da hvor skipet skulle gå, og Eimskip booket ledig kapasitet på kommisjonsbasis. Dette viser hvordan større kunder også kan integrere vertikalt, noe som indikerer sterk kjøpermakt.

Mindre industrikunder vil isolert sett ikke være like viktige kunder, og følgelig ha mindre forhandlingsmakt enn de store. Samtidig har også de minste kundene alternativer til partene, eksempelvis andre linjefartaktører og veitransport og har dermed andre alternativer til partenes tilbud. Det kan i denne sammenheng vises til at freight forwardere spiller en rolle for godstransportmarkedet som kan sammenliknes med innkjøpsorganisasjoner. Ved at disse aktørene "representerer" flere mindre kunder vil de ha forhandlingsmakt overfor transportørene, herunder partene.

Det er derfor kjøpermakt av betydning i godstransportmarkedet.

6.1.8 Samarbeidsavtaler

6.1.8.1 Eimskip

Eimskip har ingen samarbeidsavtaler av særskilt viktighet for virksomheten. For fullstendighets skyld nevnes noen samarbeidsavtaler som alle er vertikale:

- Som nevnt i punkt 3.1 har Eimskip løpende samarbeid med en rekke agenter som formidler Eimskips tjenester.
- Videre har Eimskip et samarbeid med terminaleiere i Tromsø og Ålesund, og markedsfører kjøle-/fryseterminaler i disse havnene.
- Eimskip selger også kapasitet på enkelte andre rederiers skip på kommisjonsbasis. Dette innebærer at Eimskip får en viss prosent av den sjøfrakten de selger på disse skipene. Omsetningen fra kommisjonssalg er begrenset, og anses å foregå i markedet for freight forwarding (transporten produseres av tredjepart, Eimskip opptrer som mellomledd).

- Ett av Eimskips skip som til dels går i trampfart på norskekysten, Nordvåg, er innleid på time charter. De øvrige skipene eies av Eimskip.

6.1.8.2 *Nor Lines*

I det følgende omtales de viktigste samarbeidsavtalene for Nor Lines.

- Nor Lines har en space charter-avtale med Hurtigruten, som løper så lenge Hurtigruten har en avtale med den norske stat (til 2019 med opsjon på ett år). Avtalen går ut på at Hurtigruteskipenes godskapasitet stilles til Nor Lines' disposisjon. Nor Lines markedsfører og selger fraktkapasiteten til egne kunder og betaler for kapasiteten uavhengig av eget videresalg.
- Skipene Silver Lake og Silver River som trafikkerer Poland Line er innleid på time charter fra Silver Liner. Avtalene [REDACTED]
- Nor Lines har en avtale med [REDACTED]
- Nor Lines har flere avtaler med [REDACTED]
- Nor Lines har løpende samarbeid med en rekke agenter som formidler Nor Lines' tjenester i inn- og utland.
- Nor Lines har løpende samarbeid med en rekke transportører som formidler transport- og distribusjonstjenester i Norge.

6.1.9 *Konkurrenter, kunder og leverandører*

I tabellene nedenfor følger partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i godstransportmarkedet for frakt av ikke-bulk langs norskekysten og til/fra Nord-Vest-kontinentet.

Tabell 4: Eimskips 5 viktigste konkurrenter innen godstransport

Eimskip	Konkurrent

Tabell 5: Nor Lines 5 viktigste konkurrenter innen godstransport

Nor Lines	Konkurrent

Tabell 6: Eimskips 5 viktigste kunder innen godstransport

Eimskip	Kunde

Tabell 7: Nor Lines 5 viktigste kunder innen godstransport

Nor Lines	Kunde

Tabell 8: Eimskips 5 viktigste leverandører innen godstransport

Eimskip	Leverandør

Tabell 9: Nor Lines 5 viktigste leverandører innen godstransport

Nor Lines	Leverandør

6.1.10 Oppsummering

- Tilbudssiden for godstransportmarkedet langs norskekysten og til/fra Nord-Vest-Kontinentet er differensiert og kundene kan velge mellom et stort spekter av transportmåter, transportører og freight forwardere. Den norske nærskipfarten opererer i et sterkt konkurranseutsatt marked og konkurrerer med nasjonale og internasjonale nærskipfartsrederier, så vel som landtransporten, banetransport og logistikkbedrifter, herunder ulike kombinasjoner av transportformer (intermodale transportløsninger).
- Markedsandeler er vanskelig å angi nøyaktig pga. av manglende offentlig datagrunnlag av volumet i godstransportmarkedet. Partene har begrenset andel av totalmarkedet i Norge.
- Godstransportmarkedet består av differensierte produkter med hensyn til type varer, type lastebærer, avtaletyper og regelmessighet i transportene. Eimskips har hovedfokus på transport av kjøle- og frysevarer fra Norge, mens Nor Lines har hovedfokus på transport av tørrvarer innenriks. Partene er således aktive i ulike segmenter i markedet.
- Eimskips nærmeste konkurrenter er sjøtransportører av kjøle-/frysegods som [redacted] mens Nor Lines' først og fremst møter konkurrenter innen tørrgods – fra aktører som [redacted] Tilbudet til Hurtigruten, som videreformidles av Nor Lines, konkurrerer i stor grad om andre kunder enn Eimskips tilbud.

- For etablerte aktører til sjøs er det ikke særskilte hindringer ved ekspansjon inn i Eimskips og Nor Lines' kjerneområder i det relevante markedet. Det er også lave eller ingen etableringshindringer både i vei- og sjøtransporten. Eksemplet på transport av fisk viser at transportørene er svært raske på å reagere på hendelser i markedet slik som svingninger i etterspørselen.
- Det er kjøpermakt av betydning i godstransportmarkedet, fordi flertallet av kundene representerer store volum og er profesjonelle kjøpere. Gjennom organisering av mindre kunder gjennom mellomledet bestående av store logistikselskaper, utsettes transportørene for ytterligere kjøpermakt.

Til sammen gjør dette at partene er mindre aktører i markedet, og har ikke en markedsposisjon som tilsier markedsrett. Transaksjonen vil følgelig ikke hindre konkurransen i godstransportmarkedet.

6.2 Freight forwarding i Norge

6.2.1 Markedsstruktur og markedsandeler

Også for dette markedet finnes det etter det partene er kjent med ikke tilgjengelige markedstall som er egnet til å estimere et totalmarked og partenes markedsandeler i et slikt marked.

Som allerede beskrevet i den overordnede beskrivelsen av Eimskips virksomhet har Eimskip en [redacted] innen freight forwarding innad i Norge. Eimskip er et selskap som fokuserer på internasjonal sjøtransport og internasjonale forwarding-tjenester. Eimskip er i hovedsak kun aktiv innen forwarding av fryste-kjølte varer og frakter i liten grad tørrlast.⁶¹

Nor Lines tilbyr også freight forwarding tjenester i Norge i form av fullintegreerte transportløsninger ("dør-til-dør") hvor Nor Lines benytter egne skip og biler til transporten. Innenlandstransporten utgjør en integrert del av Nor Lines' terminalstruktur, og er et landsomfattende nettverk direktelinjer mellom byer i Norge. Nor Lines opererer totalt 450 biler i Norge i dag.

Innen spedisjonstjenester i Norge er det hard konkurranse og store virksomheter som konkurrerer direkte med partene, og da især Nor Lines ettersom Eimskip i svært liten grad er aktiv som speditør internt i Norge. Som tidligere fremhevet opererer både rederier og veitransportører som freight forwardere, så vel som speditører som kjøper inn transporttjenestene fra transportørene.

Av konkurrenter i det norske freight forwarding markedet kan blant annet nevnes:

- Bring/Maersk
- Kühne + Nagel
- Tyrholm & Farstad
- FrigoCare/Samskip
- SG Logisticst

⁶¹ <http://eimskip.is/no/Logistics/Reefer-Forwarding.html>

- Norsk Land & Sjøtransport AS
- Cobit
- MSC
- Hapag
- Sea-Cargo
- NCL
- ECL
- Samskip
- Scan-Shipping
- Gesi Shipping
- Post Nird
- Schenker
- DHL

I tillegg til ovennevnte aktører finnes det flere store og små freight forwarding-selskaper.

Med tanke på Eimskips svært begrensede aktivitet innen freight forwarding i Norge og antallet konkurrenter i markedet er det usannsynlig at foretakssammenslutningen vil føre til en konkurransebegrensning innen markedet for freight forwarding-tjenester i Norge.

Videre vil partene peke på at det er lave etableringshindringer i dette markedet. Den viktigste etableringsbarrieren er logistikkompetanse, hvilket det er en rekke aktører som besitter. Transportører som ikke allerede driver med freight forwarding har i tillegg også en kundebase og administrativt apparat til enkelt å også kunne tilby freight forwarding.

6.2.2 Konkurrenter, kunder og leverandører

I tabellene nedenfor har vi tatt med partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører markedet for freight forwarding i Norge.

Tabell 10: Eimskips 5 viktigste konkurrenter innen freight forwarding

Eimskip	Konkurrent

Tabell 11: Nor Lines 5 viktigste konkurrenter innen freight forwarding

Nor Lines	Konkurrent

Tabell 12: Eimskips 5 viktigste kunder innen freight forwarding

Eimskip	Kunde

Tabell 13: Nor Lines 5 viktigste kunder innen freight forwarding

Nor Lines	Kunde

Tabell 14: Eimskips 5 viktigste leverandører innen freight forwarding

Eimskip	Leverandør

Tabell 15: Nor Lines 5 viktigste leverandører innen freight forwarding

Nor Lines	Leverandør
5	N/A

6.3 Vertikale aspekter

6.3.1 Godstransport og freight forwarding

Begge parter er aktive innen både godstransport og freight forwarding. Som det fremgår i meldingen for øvrig er partene mindre aktører, og har ikke en markedsposisjon som tilsier markedsrett i noen av markedene. Følgelig vil det heller ikke være grunnlag for at Transaksjonen gir opphav til vertikale effekter i relasjonen mellom disse to markedene.

Foruten selv å tilby freight forwarding-tjenester, tilbyr begge partene også i dag sine godstransporttjenester til andre (konkurrerende) freight forwardere. Blant annet som følge av at partene i stor utstrekning har komplementær virksomhet innen både godstransportmarkedet og freight forwarding-markedet, vil ikke Transaksjonen endre partenes insentiver til å tilby godstransporttjenester til andre freight forwardere. Partenes transportvirksomhet er videre utsatt fra konkurranse fra en rekke andre tilbydere, og partenes freight forwarding-kunder har dermed uansett flere alternativer til å kjøpe godstransporttjenester fra partene.

Dette gjelder også for den vertikale relasjonen spesifikt mellom Eimskips sjøtransport og Nor Lines' veitransport i øvrige deler av Norge. Nor Lines omsatte i 2015 for ca. [redacted] millioner kroner innen landtransport og -terminaler. For veitransport er det som tidligere nevnt flere langt større aktører enn Nor Lines som har veitransport som dekker hele Norge. Til sammenligning hadde Bring en omsetning på 13,4 milliarder kroner i 2015, PostNord 3,9 milliarder, Schenker: 3,8 milliarder og DSV Road: 1,4 milliarder kroner.

For partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører, samt etableringsmuligheter vises det til punkt 6.1 og 6.2.

6.3.2 Godstransport og terminaltjenester

Som nevnt benytter partene terminalkapasiteten hovedsakelig til produksjon av egne transporttjenester. I noen grad selges også terminaltjenester som separate tjenester, først og fremst til vareeiere (transportkunder, fiskerredier), men også til andre transportører.

Eimskip selger i dag kun kjøle-/fryseterminaltjenester unntaksvis til andre transportører. Årsaken til dette er at andre transportører innen kjøle-/frysegods normalt har egen tilgang til terminalvirksomhet som dekker behovet – enten som eies av transportøren, eller som kjøpes av selvstendige kjøle-/fryseterminaler. Nor Lines har begrenset virksomhet innen transport av kjøle- og frysegods, og Transaksjonen vil dermed uansett ikke endre ved Eimskips insentiver til å selge slike terminaltjenester til konkurrerende transportører.

Nor Lines selger i dag tørrgodsterminaltjenester til andre transportører. Årsaken til dette er at Nor Lines har ledig kapasitet, og ser på det å tilby transportører terminaltjenester som en mulighet for dekning av kostnadene med terminalene. Normalt vil de som etterspør tørrgodsterminaler også ha andre lokale alternativer. Eimskip har begrenset virksomhet innen transport av tørrgods, og

Transaksjonen vil dermed uansett ikke endre ved Nor Lines' insentiver til å selge slike terminaltjenester til konkurrerende transportører.

I tabellene nedenfor har vi tatt med partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i terminalmarkedet. For Eimskip gjelder listene kjøle-/fryseterminaler, og for Nor Lines gjelder listene tørrgodsterminaler. Selv om det geografiske markedet for terminaltjenester kan være lokalt i utstrekning, anser vi det som mest hensiktsmessig å oppgi listene for den samlede virksomheten (på nasjonalt nivå), ettersom eventuelle vertikale effekter kun vil ha betydning dersom de oppstår i videre utstrekning enn for enkelthavner.

Tabell 16: Eimskips 3 viktigste konkurrenter innen kjøle-/fryseterminaler

Eimskip	Konkurrent

Tabell 17: Nor Lines 3 viktigste konkurrenter innen tørrgodsterminaler

Nor Lines	Konkurrent

Tabell 18: Eimskips 3 viktigste kunder innen kjøle-/fryseterminaler

Eimskip	Kunde

Tabell 19: Nor Lines 3 viktigste kunder innen tørrgodsterminaler

Nor Lines	Kunde

Tabell 20: Eimskips 3 viktigste leverandører innen kjøle-/fryseterminaler

Eimskip	Leverandør

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

8 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

Årsberetning og årsregnskap for Eimskip for 2015 er vedlagt som:

Vedlegg 3: Årsrapport for 2015 for Eimskip

Årsberetning og årsregnskap for Nor Lines for 2015 er vedlagt som:

Vedlegg 4: Årsrapport for 2015 for Nor Lines

9 OFFENTLIGHET

Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter. Begrunnet forslag til offentlig versjon ligger vedlagt som vedlegg

Vedlegg 5: Begrunnelse for forslag til offentlig versjon

Vedlegg 6: Forslag til offentlig versjon av konkurransemelding

Oslo, 11. november 2016
WIKBORG, REIN & CO. Advokatfirma DA

Eivind Stage