

Mottaker
Offentlighet
Klikk her for å skrive inn tekst.

Deres ref.: Vår ref.: 2015/0430-161 Saksbehandler: Hanne Dahl Amundsen Dato: 19.04.2016
Saksansvarlig: Magnus Gabrielsen

Vedtak V2016-3 - offentlig versjon - AT Skog SA - NEG Skog AS - konkurranseloven § 16 jf. § 20 – inngrep mot foretakssammenslutning

- (1) Konkurransetilsynet viser til varsel om inngrep mot foretakssammenslutningen 3. mars 2016 ("varselet"), og AT Skog SA ("AT Skog"/"melder") sine merknader til varselet 29. mars 2016 ("tilsvaret"). Videre vises det til øvrig skriftlig korrespondanse og annen kontakt i saken.
- (2) Konkurransetilsynet har kommet til at foretakssammenslutningen mellom AT Skog og NEG Skog AS ("NEG Skog") vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene og i markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene.
- (3) Tilsynet har på denne bakgrunn besluttet å gripe inn mot foretakssammenslutningen med hjemmel i konkurranseloven¹ § 16 jf. § 20 fjerde ledd.

1 Innledning

1.1 Sakens bakgrunn

- (4) Saken gjelder foretakssammenslutning mellom AT Skog og NEG Skog, også omtalt som "partene".
- (5) I henhold til aksjekjøpsavtale inngått 13. november 2015 mellom AT Skog Invest AS² ("AT Skog Invest") og NEG AS³ ("NEG") skal AT Skog erverve samtlige aksjer i NEG Skog.

1.2 AT Skogs hovedanførsler til varselet

- (6) I det følgende gis en kort redegjørelse for AT Skogs hovedanførsler til Konkurransetilsynets varsel om inngrep. Anførslene vil bli behandlet løpende i vedtaket. NEG Skog har ikke inngitt tilsvaret til Konkurransetilsynets varsel.
- (7) AT Skog anfører i tilsvaret at Konkurransetilsynets tilnærming bærer preg av en forhåndskonklusjon.
- (8) AT Skog anfører videre at Konkurransetilsynet avgrensner de relevante geografiske markedene for snevert, og stiller en rekke spørsmål om hvorvidt markedsavgrensning og metode

¹ Lov 5. mars 2004 nr. 12 om konkurranse mellom foretak og kontroll med foretakssammenslutninger.

² AT Skog eier samtlige aksjer i AT Skog Invest AS.

³ NEG er et holdingselskap som blant annet eier samtlige aksjer i NEG Skog.

samsvarer med tidligere/tilsvarende saker. Det vises blant annet til at Konkurransetilsynet ikke har hensyntatt partenes kunder utenfor Agderfylkene.

- (9) AT Skog viser til at *""[k]ortreist" tømmer er mest lønnsomt"*, og anfører at lønnsom transportavstand også påvirkes av andre forhold i virksomheten enn avstand fra skog til industri, som blant annet sagbrukenes salg av biprodukter.
- (10) Det anføres at prisdannelsen er nasjonal og internasjonal, og at AT Skog ikke kan påvirke prisen til den enkelte kunde. Videre anfører AT Skog at Konkurransetilsynet i for stor grad fokuserer på fysiske leveranser fremfor å vurdere selve prisdannelsen.
- (11) Etter AT Skogs vurdering er etableringshindringene lave i markedet for salg av tømmer, og det er ikke vanskelig å etablere seg som tømmeromsetter.
- (12) AT Skog anfører videre at Konkurransetilsynets oppsummering av kjøpermakt bærer preg av å være farget av kundene til AT Skog, og at AT Skogs virkelighet står i sterk kontrast til tilsynets konklusjon.
- (13) AT Skog stiller videre spørsmål rundt de samfunnsøkonomiske aspektene av oppkjøpet, herunder om hvordan Konkurransetilsynet kan knytte prisdannelsen i forbrukermarkedet til dette ervervet.
- (14) Det vises til at AT Skog er et samvirke, og det uttales blant annet at AT Skog ikke har som mål å gå med overskudd. AT Skog stiller en rekke spørsmål vedrørende hvordan Konkurransetilsynet har hensyntatt betydningen av at AT Skog er et samvirke.
- (15) AT Skog trekker frem at det aktuelle oppkjøpet kun er én av flere strukturendringer i skogmarkedet i Norge, og anfører at en strukturrasjonalisering er tvingende nødvendig for å sikre konkurransedyktighet i hele den norske verdikjeden.
- (16) Videre viser AT Skog til Skog22-rapporten,⁴ og uttaler blant annet at den gir næringsutøver et klart ansvar for å utvikle en effektiv verdikjede som kan sikre økt lønnsomhet og konkurransekraft i et internasjonalt marked. AT Skog stiller spørsmål om hvordan Konkurransetilsynet har vurdert Skog22-rapporten i det aktuelle saken, samt om hvilket handlingsrom skognæringen har som følge av rapporten og tilsynets tolkning og praktisering av regelverket.
- (17) Endelig uttaler AT Skog at skogeiersamvirket i alle år har hatt betydelig samfunnsengasjement og ansvar i forbindelse med å etablere og sikre norsk treforbrukende industri, og at skogeierne aldri har hatt til hensikt å motarbeide lokal treforbrukende industri, snarere tvert om.
- (18) AT Skog har i tillegg vedlagt et notat fra Oslo Economics ("tilsvarets vedlegg") som en del av sitt tilsvare. Oslo Economics har fire hovedinnsigelser til varselet.
- (19) Den første innsigelsen omhandler beskrivelsen av forholdet mellom skogeiere og tømmeromsettere, herunder at mulighetene for direktesalg fra skogeier til industrikunder ikke er drøftet. Dette forholdet har ifølge Oslo Economics betydning for mulighetene til å utøve markedsrett.
- (20) Den andre innsigelsen er at Konkurransetilsynet ikke har drøftet mulighetene for prisdiskriminering, og at mulighetene for prisdiskriminering har betydning for den geografiske markedsavgrensningen og mulighetene til å utøve markedsrett.
- (21) Den tredje innsigelsen er at mulighetene for prisovervelting nedstrøms er begrenset, og at antakelsen om videreføring av en prisøkning i liten grad er forankret i teoretisk kunnskap. Mulighetene for prisovervelting har ifølge Oslo Economics betydning for mulighetene til utøvelse av markedsrett, samt for hvilket geografisk marked som bør legges til grunn for vurderingen av foretakssammenslutningens virkninger.
- (22) Endelig trekkes det frem at det gir liten intuitiv mening å benytte kundens plassering fremfor selgers i en analyse av dekningsområder, og at det mangler en drøftelse av og motivasjon for denne fremgangsmåten.

⁴ Rapporten finnes på Regjeringens nettside,

https://www.regjeringen.no/contentassets/711e4ed8c10b4f38a699c7e6fdae5f43/skog_22_rapport_260115.pdf.

1.3 Konkurransetilsynets saksbehandling

- (23) Konkurransetilsynet har i anledning saken innhentet omfattende informasjon fra en rekke aktører i markedet, herunder partene, deres kunder og konkurrenter samt tredjeparter.
- (24) Partene har utover meldingen besvart flere pålegg fra Konkurransetilsynet om å gi opplysninger. Det har vært avholdt møte med AT Skog 15. januar 2016 og møte med NEG Skog 26. januar 2016. Det er også gjennomført telefonmøter med AT Skog 9. desember 2015, 19. januar 2016, 25. januar 2016, 8. februar 2016, 11. februar 2016, 19. februar 2016 og 1. april 2016. Tilsynet har gjennomført telefonmøte med NEG Skog 1. april 2016. Videre har det vært avholdt et telefonmøte med partenes daværende rådgivere 7. januar 2016 og et videomøte med begge partene 11. mars 2016. I tillegg har det vært løpende kontakt med partene.
- (25) Konkurransetilsynet har også gjennomført telefonmøter med Huntonit AS ("Huntonit") 10. og 11. desember 2015 og 18. og 22. februar 2016, Eikås Sagbruk A/S ("Eikås") 10. og 11. desember 2015 og 22. februar 2016, Bergene Holm AS ("Bergene Holm") 10., 11. og 17. desember 2015 og 24. februar 2016, Skurtømmerkjøperforeningen Sør 10. desember 2015 og 22. februar 2016, ANS Byglandsfjord Sag ("Byglandsfjord") 10. desember 2015 og 23. februar 2016, Byggmakker Handel AS 14. desember 2015, Nortømmer AS ("Nortømmer") 5. januar 2016, Viken Skog SA ("Viken Skog") 1. februar 2016, Glommen Skog SA ("Glommen Skog") 12. februar 2016, Norsk Biobrensel AS ("Norsk Biobrensel") 18. februar 2016, Vestskog SA ("Vestskog") 18. februar 2016 og 31. mars 2016, Vafos Pulp AS ("Vafos Pulp") 19. februar 2016, Maskinentreprenørenes Forbund ("MEF") 19. februar 2016, Skog-Data AS ("Skog-Data") 1. april 2016, PEFC Norge 1. april 2016 og Stora Enso Skog AS ("Stora Enso") 5. april 2016.
- (26) Konkurransetilsynet har ved vurderingen av herværende sak også benyttet markedsinformasjon innhentet under behandlingen av sak 2015/177 (Viken Skog SA/AT Skog SA – Viken AT Markets AS) og sak 2015/178 (Viken Skog SA – SB Skog AS). Dette er gjort etter samtykke fra partene og de øvrige aktørene som denne informasjonen er innhentet fra.

1.4 Fristberegning

- (27) Konkurransetilsynet mottok melding om foretakssammenslutningen 24. november 2015 ("meldingen"). Varsel om at inngrep kan bli aktuelt ble rettidig oversendt 30. desember 2015, jf. konkurranseloven § 20 annet ledd første punktum. I henhold til konkurranseloven § 20 fjerde ledd første punktum, må Konkurransetilsynet senest innen 70 virkedager etter at meldingen ble mottatt, legge frem begrunnet forslag til forbudsvedtak. Begrunnet forslag til forbudsvedtak ble rettidig oversendt 3. mars 2016.
- (28) Etter konkurranseloven § 20 fjerde ledd fjerde punktum må Konkurransetilsynet fatte forbudsvedtak senest 15 virkedager etter at tilsynet har mottatt partenes uttalelse. Tilsynet mottok tilsvaret fra partene 29. mars 2016. Vedtaket er således truffet rettidig.

2 Partene i saken

2.1 AT Skog

- (29) AT Skog er et skogsamvirke eid av om lag 7 300 andelseiere i Vest-Agder, Aust-Agder og Telemark.⁵ AT Skog har sitt hovedkontor i Skien og hadde 42 årsverk i 2014.⁶
- (30) AT Skog opererer innen skogdrift og hovedvirksomheten er kjøp og salg av tømmer. I tillegg tilbyr AT Skog ulike driftsoppgaver for skogeierne, slik som hogst, tynning, planting og markberedning. Disse tjenestene utføres som en integrert del av den øvrige virksomheten.⁷
- (31) Gjennom sine datterselskaper og tilknyttede selskaper er AT Skog i tillegg aktive innen blant annet fjernvarme, skogplanlegging, utmarksforvaltning og sagbruk.⁸ Foretaket har også

⁵ Nettsiden til AT Skog, <http://www.atskog.no/om-oss-2/>.

⁶ Meldingen kapittel 4.2.1.

⁷ Meldingen kapittel 4.2.2.

⁸ Meldingen kapittel 4.2.2.

langsiktige samarbeidsavtaler med aktører i industrien, herunder [REDACTED].⁹

- (32) AT Skog Invest er et heleid datterselskap av AT Skog. AT Skog Invest har ingen ansatte og leier ledelse og administrative funksjoner av AT Skog. Selskapet ble opprettet i 1997 og forvalter industrielle og finansielle plasseringer for AT Skog.¹⁰
- (33) I 2014 hadde AT Skog en omsetning på om lag 536 millioner kroner,¹¹ og stod for [REDACTED] prosent av den totale avvirkingen i Norge.¹²

2.2 NEG Skog

- (34) NEG Skog ble opprettet i 2007 og er et privat foretak. NEG Skog er heleid av NEG, som i tillegg til NEG Skog eier Norsk Energigjenvinning AS, NEG Flis AS, Norsk Biobrensel, Norbio AB og Norbio Energi AS. NEG har Agder Energi AS som øverste morselskap. Hovedformålet med opprettelsen av NEG Skog var å forsyne søsterselskapet Norsk Biobrensel med tømmer til produksjon av flis.
- (35) NEG Skog har hovedkontor i Kristiansand og har tre fast ansatte i tillegg til et varierende antall sesongansatte.¹³ Foretaket opererer innen skogdrift med hovedvirksomhet innenfor kjøp og salg av tømmer. NEG Skog tilbyr også driftsoppgaver som tynning, hogst, ryddeoppdrag og planting.¹⁴
- (36) I 2014 hadde NEG Skog en omsetning på om lag 95 millioner kroner,¹⁵ og stod for [REDACTED] prosent av den totale avvirkingen i Norge.¹⁶

3 Rettslige utgangspunkter

3.1 Konkurransetilsynets kompetanse

- (37) Etter konkurranseloven § 18 første ledd skal partene i en fusjon etter konkurranseloven § 17 første ledd bokstav a, eller den eller de som samlet eller hver for seg varig overtar kontroll etter § 17 første ledd bokstav b, informere Konkurransetilsynet om foretakssammenslutningen ved en melding.
- (38) Plikten til å melde en foretakssammenslutning etter konkurranseloven § 18 første ledd gjelder likevel ikke dersom de involverte foretakene har en samlet årlig omsetning i Norge under en milliard kroner, eller dersom bare ett av de involverte foretakene har en årlig omsetning i Norge over 100 millioner kroner, jf. konkurranseloven § 18 andre ledd.
- (39) Hverken partenes felles omsetning eller NEG Skogs omsetning oppfyller kravene til meldeplikt. Foretakssammenslutningen er derfor unntatt fra meldeplikten.
- (40) Foretakssammenslutninger som er unntatt fra meldeplikten etter konkurranseloven § 18 andre ledd kan meldes frivillig til Konkurransetilsynet for å avklare om det er aktuelt med inngrep, jf. konkurranseloven § 18 sjette ledd. Frivillig melding etter konkurranseloven § 18 sjette ledd utløser tidsfrister for konkurransemyndighetenes saksbehandling og gir tilsynet kompetanse til å behandle den meldte foretakssammenslutningen.¹⁷

⁹ Meldingen kapittel 4.2.3.

¹⁰ Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/selskap/at-skog-invest-as/skien/eiendomsforvaltning-og-utvikling/Z0IB0U5C/> og årsberetning for 2015 for AT Skog, <https://wpstatic.idium.no/www.atskog.no/2015/12/AT-Skog-2015.pdf>.

¹¹ Meldingen kapittel 4.2.4.

¹² Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data AS 8. februar 2016. Se appendikset kapittel 7.2 for en komplett oversikt.

¹³ Meldingen kapittel 4.3.1.

¹⁴ Meldingen kapittel 4.3.2.

¹⁵ Meldingen kapittel 4.3.4.

¹⁶ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data AS 8. februar 2016. Se appendikset kapittel 7.2 for en komplett oversikt.

¹⁷ Ot.prp.nr.6 (2003-2004) s. 232.

- (41) Konkurransetilsynet mottok frivillig melding om foretakssammenslutningen 24. november 2015. Tilsynet har derfor kompetanse til å behandle saken.

3.2 Vilkårene for inngrep

3.2.1 Generelt

- (42) Etter konkurranseloven § 16 første ledd skal Konkurransetilsynet forby en foretakssammenslutning, dersom tilsynet finner at den vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med lovens formål. Lovens formål er å fremme konkurranse for derigjennom å bidra til effektiv bruk av samfunnets ressurser, jf. konkurranseloven § 1 annet ledd.
- (43) Dersom Konkurransetilsynet finner at avhjelpende tiltak foreslått av melder vil avbøte de konkurransebegrensende virkningene som foretakssammenslutningen kan føre til, skal tilsynet i stedet fatte vedtak om inngrep hvor foretakssammenslutningen tillates på disse vilkår, jf. konkurranseloven § 16 annet ledd. Bestemmelsen innebærer en redusert utredningsplikt for tilsynet der vedtak fattes etter denne bestemmelsen.¹⁸

3.2.2 Foretakssammenslutning

- (44) For at Konkurransetilsynet skal kunne gripe inn mot ervervet, må det foreligge en foretakssammenslutning, jf. konkurranseloven § 17. Etter § 17 første ledd bokstav b foreligger det en foretakssammenslutning dersom ett eller flere foretak, direkte eller indirekte, helt eller delvis, varig overtar kontrollen over ett eller flere andre foretak.
- (45) AT Skog Invest har inngått avtale om kjøp av samtlige aksjer i NEG Skog. Avtalen innebærer at AT Skog på varig basis overtar kontrollen over virksomheten til NEG Skog. Det foreligger således en foretakssammenslutning i konkurranselovens forstand.

3.2.3 Konkurransbegrensningskriteriet

- (46) Konkurransetilsynet skal forby foretakssammenslutninger som vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med lovens formål. Spørsmålet om foretakssammenslutningen vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen, behandles i kapittel 6.

3.2.4 Effektivitetsgevinster

- (47) Dersom foretakssammenslutningen vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen, må det videre avklares om foretakssammenslutningen medfører effektivitetsgevinster som kan oppveie eventuelle negative virkninger av foretakssammenslutningen, jf. formålsbestemmelsen i konkurranseloven § 1. Mulige effektivitetsgevinster drøftes i kapittel 7.3.

4 Om markedet

4.1 Beskrivelse av verdikjeden

- (48) I Norge er det registrert om lag 130 000 skogeiendommer med produktivt skogareal på over 25 dekar. Enkelt personer eier om lag 78 prosent av det produktive skogarealet. Det resterende er eid av staten, private aksjeselskap, fylkeskommuner og kommuner. Strukturen i skogbruket i Norge er preget av at det er mange private skogeiere som selger tømmer. Hvilke eiendommer som har avvirkning varierer fra år til år.¹⁹
- (49) Verdikjeden, fra skogeier til industrikunde, består av en rekke ledd. Egnede trær hogges og klargjøres før de blir fraktet fra skogen til en oppsamlingsplass for tømmer ved en vei ("velteplass"). Ved avvirkning av et tømmeparti fra en skogseiendom vil det nødvendigvis avvirktes tømmer som har ulike dimensjoner og kvaliteter. Tømmeret kategoriseres derfor etter bruksområde, der sagtømmer er tømmer som kan brukes i trelastindustrien, mens massevirke

¹⁸ Prop. 75 L (2012-2013) Endringer i konkurranseloven, side 144.

¹⁹ Nettsiden til SSB, <http://www.ssb.no/jord-skog-jakt-og-fiskeri/statistikker/stskog>.

er tømmer som kun er brukbart i treforedlingsindustrien.²⁰ På velteplassen blir tømmeret sortert etter sortimenttype før det blir hentet av tømmerbiler som transporterer det direkte til industrikunder, havner eller togstasjoner.

- (50) Av en rekke ulike grunner, herunder blant annet sertifiseringskrav og stordriftsfordeler, foregår det aller meste av salget av tømmer fra skogeier til industrien gjennom tømmeromsettere.
- (51) Kjøpsprosessen begynner med at skogeier kontakter, eller blir kontaktet av, tømmeromsetter for å få tilbud på sitt tømmerparti. En kontrakt inngås mellom skogeier og den valgte tømmeromsetter. Kontrakten regulerer blant annet priser for det aktuelle tømmeret, driftspris for avvirkning og avvirkningstidspunkt. Før hogst gjennomføres, merker tømmeromsetter den skogen som skal hogges. Informasjonen blir gitt til en skogsentreprenør som tømmeromsetteren har inngått avtale med. Skogsentreprenøren står for felling av skogen, oppkappingen av trærne til tømmer, transport av dette tømmeret til velteplassen og lagring av tømmeret på velteplassen frem til det blir transportert.
- (52) Det er enten industrikunden eller tømmeromsetteren som organiserer den videre transporten av tømmeret til industrikunden, havner eller togstasjoner. Transporten utføres primært av uavhengige transportfirmaer.
- (53) Hos industrikunden blir tømmeret målt manuelt eller elektronisk i tråd med målereglementet fra Norsk Virkesmåling.²¹ Innmålingsdataene danner grunnlag for fakturering av industrikunden og betaling til skogeier. Først på dette tidspunktet overføres eierskapet av tømmeret fra skogeier til tømmeromsetter og videre til industrikunden.
- (54) Massevirke blir kjørt til kunder i treforedlingsindustrien ("massevirkekunder"). Massevirket flises så opp hos massevirkekundene og brukes deretter i produksjonen av blant annet papir, trefiberplater og biobrensel.²²
- (55) Sagtømmer blir kjørt til sagbruk, hvor sagtømmeret kappes til grove halvfabrikata som for eksempel bord, planker og bjelker i større dimensjoner ("skurlast"). I sageprosessen genererer sagbrukene to biprodukter: sagspon og celluloseflis.²³
- (56) Noe skurlast selges til sluttbruker via byggevareforretninger, mens resten av skurlasten videreforedles i et høvleri, hvor skurlasten blir til finere bord, trepanel, kledning o.l. ("trelast"). I høvleprosessen produseres biproduktet høvelflis.²⁴
- (57) Deler av trelasten videreforedles deretter på et overflatebehandlingsanlegg. Ulike anlegg utfører én eller flere typer behandlinger, for eksempel impregnering og beising.²⁵
- (58) Trelast, både ubehandlet og behandlet, selges til bedriftskunder og privatpersoner gjennom enten direktesalg fra sagbruk og høvlerier eller via byggevareforretninger, herunder både egneide²⁶ og kjedetilknyttede²⁷.
- (59) Det er vanlig at tømmeromsetterenes kunder er vertikalt integrert på flere ledd i verdikjeden.²⁸ Enkelte aktører er fullstendig vertikalt integrert, med sagbruk, høvleri,

²⁰ Trelastindustrien er en betegnelse på industrien som fremstiller trelast ("skurlast") av sagtømmer. Treforedlingsindustrien er industrien som foredler massevirke. Sagtømmer og massevirke kan deles inn i flere kvaliteter, jf. kapittel 5.2.2.

²¹ Norsk Virkesmåling er en måleforening eid av selgere og kjøpere av skogsvirke ifølge nettsiden til Norsk Virkesmåling, <http://www.m3n.no/>.

²² Nettsiden til Huntonit, <http://www.huntonit.no/>, nettsiden til Norsk Biobrensel, <http://www.norbio.no/> og nettsiden til Vafos Pulp, <http://www.vafos.no/no-1>.

²³ Referat fra telefonmøte med Huntonit 18. februar 2016, punkt 4.

²⁴ Nettsiden til Byglandsfjord, <http://bsag.no/produkter/>.

²⁵ Nettsiden til Eikås, <http://www.eikaas-sagbruk.no/> og referat fra telefonmøte med Byglandsfjord 23. februar 2016, punkt 1.

²⁶ Nettsiden til Eikås, <http://www.eikaas-sagbruk.no/> og nettsiden til Bergene Holm, <http://forhandler.bergeneholm.no/>.

²⁷ Nettsiden til Bergene Holm, <http://forhandler.bergeneholm.no/>.

²⁸ Nettsiden til Byglandsfjord, <http://bsag.no/produkter/>.

overflatebehandlingsanlegg og byggevareforretning.²⁹ Samtidig finnes det aktører som kun har virksomhet på ett av leddene i verdikjeden.³⁰

4.2 Markedsaktører

4.2.1 Tømmeromsettere

- (60) I Norge er det totalt seks regionale skogeierandelslag ("skogeierandelslagene") som er spredt over hele landet. Skogeierandelslagene er samvirkeforetak eid av skogeiere. Skogeierandelslagene er distriktsorganisasjoner under Norges Skogeierforbund, men opptrer som selvstendige foretak hva gjelder tømmeromsetning.
- (61) Ifølge melder er samvirkemodellen historisk sett en konsekvens av at skogeierne og deres eiendommer er små og fragmenterte, samtidig som industrien er betydelig sentralisert og konsolidert. Melder oppgir at for å oppnå forhandlingsmakt, rasjonalitet, effektivitet og best mulig lønnsomhet i verdikjeden har skogeierne organisert seg i skogeierandelslag. Skogeierandelslagene er lokalisert geografisk etter de gamle tømmerstrømmene (elvene hvor tømmerfløtingen fant sted).³¹
- (62) I et vedtak under artikkel 53 i EØS-avtalen som ESA fattet i 1997,³² fremgår det at medlemmene i skogeierandelslagene ikke kunne forpliktes til å selge alt sitt virke til skogeierandelslaget³³ i sitt respektive geografiske område. Dette åpnet markedet for andre aktører. På slutten av 90-tallet ble blant annet Nortømmer og SB Skog etablert, og i 2007 ble NEG Skog etablert. Disse, og andre private aktører, har siden vært til stede i ulike deler av landet. Innen tømmeromsetning, det vil si kjøp av tømmer fra skogeierne og salg av sagtømmer og massevirke til industrikunder, finnes derfor både tømmeromsettere organisert som skogeierandelslag og tømmeromsettere organisert som aksjeselskap ("private tømmeromsettere").

4.2.1.1 Skogeierandelslagene

- (63) Ifølge Norges Skogeierforbund er skogeierandelslagenes hovedoppgave å forhandle priser på og omsette tømmeret for skogeierne som er medlemmer.³⁴ Skogeierandelslagene omsetter også tømmer for skogeiere som ikke er medlemmer. Videre utfører skogeierandelslagene skogsdrift (hogst og tynning) og skogkultur (planting, markberedning, ungskogpleie) på oppdrag fra skogeierne. Flere av skogeierandelslagene tilbyr i tillegg også tjenester innen skogbruksplanlegging.
- (64) Skogeierandelslagene står for hoveddelen av omsetningen blant foretakene som driver med tømmeromsetning. Av den totale tømmerinnmåling i Norge i 2014 på 9,9 millioner kubikkmeter,³⁵ ble 7,1 millioner kubikkmeter omsatt gjennom skogeierandelslagene.³⁶ Dette utgjør om lag 72 prosent.

²⁹ Nettsiden til Eikås, <http://www.eikaas-sagbruk.no/>.

³⁰ Nettsiden til Marnar Bruk AS, <http://www.marnarbruk.no/om-marnar-bruk> og nettsiden til Bergene Holm avdeling Interiør, http://www.bergeneholm.no/no/Om_oss/Avdelinger/BH_Interior/.

³¹ Meldingen kapittel 5.2 avsnitt (75).

³² Vedtak nr. 120/97/COL 97/EØS/43/01 av 24. april 1997 i sak COM 020.0099 – NSF, se EØS-tillegget til EF-Tidende nr. 43 sidene 1-20.

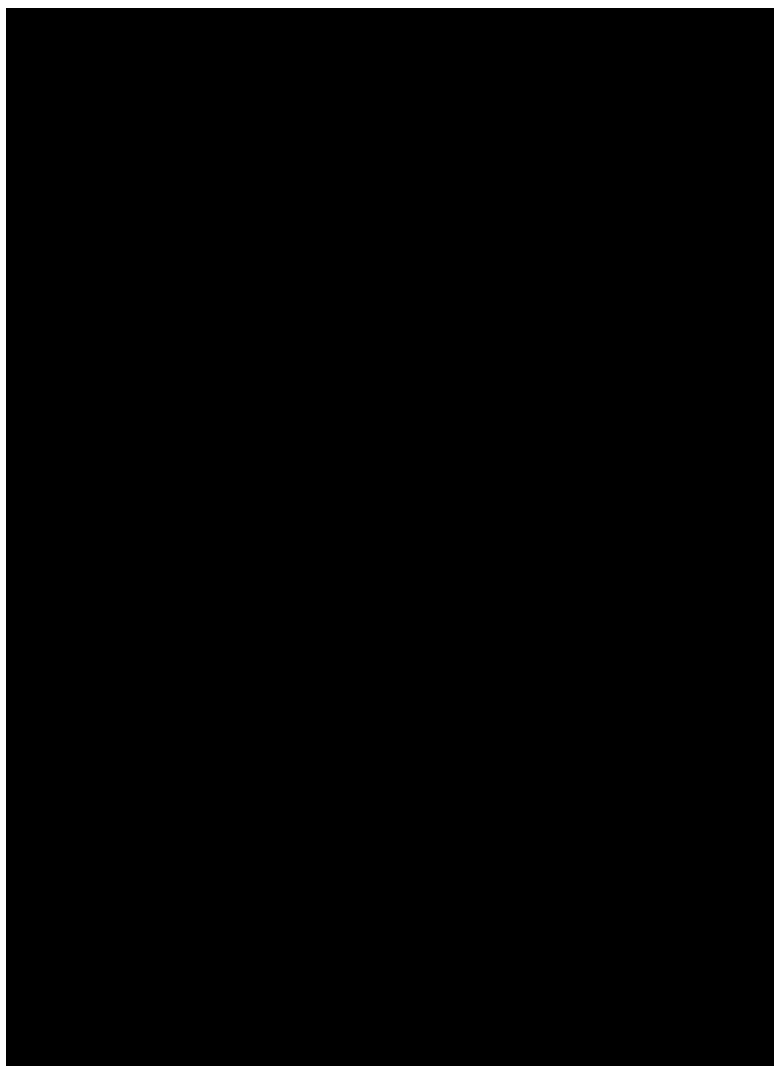
³³ I EØS-tillegget til EF-tidene nr. 43 omtales skogeierandelslag som skogeierforening.

³⁴ Nettsiden til Norges Skogeierforbund, <http://www.skogeier.no/tema.cfm?tema=Skogeierandelslag>.

³⁵ Ifølge Statistisk Sentralbyrå er dette tallet 9 772 000 kubikkmeter. Nettsiden til SSB, <https://www.ssb.no/jord-skog-jakt-og-fiskeri/statistikker/skogav/aar-endelige/2015-12-21>.

³⁶ Meldingen kapittel 5.2 avsnitt (78).

Figur 1 Oversikt over skogeierandelslagenes velteplasser i 2015.³⁷



(65) I tillegg til AT Skog, som er presentert i kapittel 2.1, finnes det i dag fem skogeierandelslag i Norge. Disse vil bli kort presentert i det følgende. Glommen Skog ble fusjonert med Havass Skog SA ("Havass Skog") i 2015.³⁸ Havass Skog er derfor ikke lenger en selvstendig aktør i markedet.

4.2.1.1.1 *Glommen Skog*

(66) Glommen Skog eies av 2 600 skogeiere i Hedmark, og har hovedkontor i Elverum. Selskapet har 50 ansatte.³⁹

(67) Glommen Skog AS er et datterselskap av Glommen Skog. Konkurransetilsynet behandler i dette varselet selskapene samlet. Der det er behov for å skille selskapene vil disse bli omtalt med sitt fulle selskapsnavn.

(68) På sine nettsider uttaler Glommen Skog at "*Glommen er totalleverandør av tjenester til skogbruket og kan hjelpe deg med alt fra tømmer salg til avvirkning og kulturarbeider, herunder rådgivning og næringspolitikk.*"⁴⁰

³⁷ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data AS 8. februar 2016. Velteplassene for Viken er fra 2014, jf. svar på pålegg om å gi opplysninger fra Viken Skog 10. juni 2015, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178.

³⁸ Konkurransetilsynets sak 2015/381.

³⁹ Nettsiden til Glommen Skog, <http://www.glommen-skog.no/om-glommen-skog/>.

⁴⁰ Nettsiden til Glommen Skog, <http://www.glommen-skog.no/om-glommen-skog/>.

- (69) Glommen Skog og Havass Skog hadde en samlet omsetning på 990 millioner kroner,⁴¹ og stod for ■ prosent av den totale avvirkningen i Norge i 2014.⁴²

4.2.1.1.2 Mjøsen Skog

- (70) Mjøsen Skog SA ("Mjøsen Skog") eies av 3 800 skogeiere i Akershus, Hedmark og Oppland og har hovedkontor i Lillehammer. Selskapet har 53 ansatte.⁴³
- (71) På sine nettsider uttaler Mjøsen Skog at "[h]ovedoppgaven til Mjøsen Skog er tømmeromsetning. I tillegg utfører vi en rekke skogtjenester og gir faglige råd til skogeierne. Vi er dessuten landets ledende bedrift innen skogtakst og digitale forvaltningsverktøy."⁴⁴
- (72) Mjøsen Skog hadde i 2014 en omsetning på 563 millioner kroner,⁴⁵ og stod for ■ prosent av den totale avvirkningen i Norge i 2014.⁴⁶

4.2.1.1.3 Viken Skog

- (73) Viken Skog eies av om lag 10 000 skogeiere i Akershus, Oslo, Buskerud, Oppland, Vestfold og Østfold, og har hovedkontor i Hønefoss.⁴⁷ Selskapet har om lag 80 ansatte.⁴⁸
- (74) På Viken Skogs nettsider opplyses det at selskapet "omsetter tømmer, og tilbyr skogeierne tjenester innenfor hele verdikjeden i skogbruket."⁴⁹
- (75) Viken Skog hadde i 2014 en omsetning på 1 040 millioner kroner,⁵⁰ og stod for ■ prosent av den totale avvirkningen i Norge i 2014.⁵¹
- (76) Konkurransetilsynet godkjente i 2015 Viken Skogs oppkjøp av den private tømmeromsetteren SB Skog AS ("SB Skog").⁵² SB Skog presenteres nedenfor i kapittel 4.2.1.2.2.

4.2.1.1.4 Vestskog

- (77) Vestskog eies av om lag 2 750 skogeiere i Rogaland, Hordaland og Sogn og Fjordane,⁵³ og har hovedkontor i Granvin i Hardanger. Selskapet har 28 ansatte.⁵⁴
- (78) På sine nettsider uttaler Vestskog at de "driv med tømmeromsetnad, skogbruksplanlegging, vegplanlegging og utmarksforvaltning."⁵⁵
- (79) Vestskog hadde i 2014 en omsetning på 139 millioner kroner,⁵⁶ og stod for ■ prosent av den totale avvirkningen i Norge i 2014.⁵⁷

4.2.1.1.5 Allskog

⁴¹ Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/selskap/glommen-skog-ba/magnor/skogbruk/Z0I3OL73/> og Pressemelding fra Havass Skog 22. juni 2015, <http://www.skogeier.no/userfiles/files/Pressemelding%2022-6-2015.pdf>.

⁴² Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data AS 8. februar 2016. Se appendikset kapittel 7.2 for en komplett oversikt.

⁴³ Nettsiden til Mjøsen Skog, <http://www.mjosen.no/om-oss/>.

⁴⁴ Nettsiden til Mjøsen Skog, <http://www.mjosen.no/om-oss/>.

⁴⁵ Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/selskap/mj%C3%B8sen-skog-sa/lillehammer/skogbruk/Z0I3OD59/>.

⁴⁶ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data AS 8. februar 2016. Se appendikset kapittel 7.2 for en komplett oversikt.

⁴⁷ Nettsiden til Viken Skog, <http://www.viken.skog.no/om-oss/>.

⁴⁸ Nettsiden til Viken Skog, <http://www.viken.skog.no/kontakt-oss/ansatte/>.

⁴⁹ Nettsiden til Viken Skog, <http://www.viken.skog.no/tjenester/>.

⁵⁰ Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/selskap/viken-skog-ba/kl%C3%B8fta/skogbruk/Z0HAC0TF/>.

⁵¹ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data AS 8. februar 2016. Se appendikset kapittel 7.2 for en komplett oversikt.

⁵² Konkurransetilsynets sak 2015/0178.

⁵³ Artikkel i nettmagasinet Skog.no 10. april 2015, http://magasinet.skog.no/artikkel.cfm?id_art=677.

⁵⁴ Nettsiden til Vestskog, <http://www.vestskog.no/index.jsp?fid=354&pid=6044&aid=3518>.

⁵⁵ Nettsiden til Vestskog, <http://www.vestskog.no/index.jsp?fid=354&pid=6044&aid=3518>.

⁵⁶ Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/selskap/vestskog-sa/granvin/skogbruk/Z0011PVG/>.

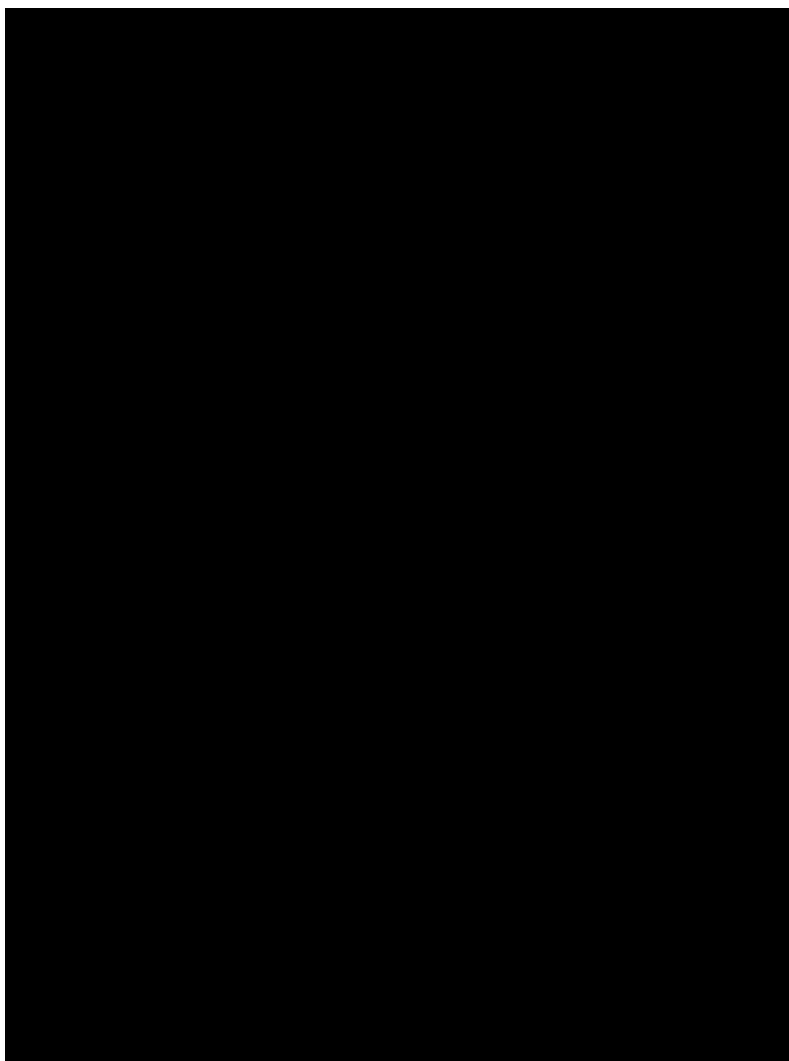
⁵⁷ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data AS 8. februar 2016. Se appendikset kapittel 7.2 for en komplett oversikt.

- (80) Allskog SA ("Allskog") eies av 7 500 skogeiere i Møre og Romsdal, Sør-Trøndelag, Nord-Trøndelag, Nordland og Troms, og har hovedkontor i Trondheim.⁵⁸ Selskapet har 131 ansatte.⁵⁹
- (81) På sine nettsider uttaler Allskog at selskapet "*er en robust organisasjon med høy kompetanse innen skog- og utmark og skogbruksplaner.*"⁶⁰
- (82) Allskog hadde i 2014 en omsetning på 743 millioner kroner,⁶¹ og stod for █ prosent av den totale avvirkningen i Norge i 2014.⁶²

4.2.1.2 Private tømmeromsettere

- (83) I tillegg til NEG Skog, som er presentert i kapittel 2.2, har SB Skog og Nortømmer etablert seg som private tømmeromsettere i Norge.⁶³

Figur 2 Oversikt over de private tømmeromsetternes velteplasser i 2015.⁶⁴



⁵⁸ Nettsiden til Allskog, <http://www.allskog.no/om-allskog>.

⁵⁹ Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/selskap/allskog-sa/trondheim/skogbruk/Z0I5CHWD/>.

⁶⁰ Nettsiden til Allskog, <http://www.allskog.no/om-allskog>.

⁶¹ Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/selskap/allskog-sa/trondheim/skogbruk/Z0I5CHWD/>.

⁶² Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data AS 8. februar 2016. Se appendikset kapittel 7.2 for en komplett oversikt.

⁶³ I tillegg finnes enkelte mindre tømmeromsettere, samt større skogeiere som selv omsetter skogen de eier. Disse aktørene er imidlertid ikke relevante for Konkurransetilsynets vurdering i denne saken ettersom det ikke er slike aktører til stede i Agderfylkene.

⁶⁴ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data AS 8. februar 2016.

4.2.1.2.1 Nortømmer

- (84) Nortømmer er et heleid datterselskap av skogeierorganisasjonen Norskog. Nortømmer har sitt hovedkontor i Elverum, samt distriktskontorer i forskjellige områder.⁶⁵ I 2014 hadde selskapet 26 ansatte.⁶⁶
- (85) På sine nettsider uttaler selskapet at Norskog "ble etablert av aktive skogeiere i 1950. I Norskog var det en egen tømmeravdeling hvor omsetningen av medlemmenes massevirke volum var hovedformålet. I mai 1998 ble Nortømmer AS etablert for å rendyrke tømmeromsetningen og med et klart mål om å øke konkurransen i tømmermarkedet."⁶⁷
- (86) I tillegg til tømmeromsetning utfører Nortømmer også driftsoppgaver som tynning, hogst/sluttavvirkning, planting og foryngelse og ungskogpleie.⁶⁸
- (87) Nortømmer hadde i 2014 en omsetning på 761 millioner kroner,⁶⁹ og stod for ■■■ prosent av den totale avvirkningen i Norge i 2014.⁷⁰

4.2.1.2.2 SB Skog

- (88) SB Skog har sitt hovedkontor i Elverum, i tillegg til ni regionale kontorer i Norge (Namsos, Steinkjer, Solør, Kongsvinger, Skarnes, Ås, Dokka, Tronstad og Kongsberg).⁷¹ Selskapet har 74 ansatte.⁷²
- (89) SB Skog avvirker, kjøper og selger om lag 750 000 kubikkmeter tømmer årlig.⁷³ SB Skog tilbyr i tillegg en rekke tilleggstjenester, som for eksempel skogfaglig og økonomisk rådgivning, konsulenttjenester innen sektoren, sluttavvirkning, tynning og planting samt veivedlikehold og veibygging.⁷⁴
- (90) SB Skog hadde i 2014 en omsetning på 533 millioner kroner,⁷⁵ og stod for ■■■ prosent av den totale avvirkningen i Norge i 2014.⁷⁶
- (91) SB Skog ble kjøpt opp av Viken Skog i 2015 og er derfor ikke lenger en uavhengig aktør på markedet.⁷⁷

4.2.2 Industrikunder

- (92) I trelast- og treforedlingsindustrien har det skjedd en omfattende strukturrasjonalisering, hvor antall sagbruk har blitt vesentlig redusert. Antallet massevirkekunder har også blitt redusert betydelig de siste årene.⁷⁸ Norge har i løpet av få år gått fra å være en netto importør av om lag to millioner fastkubikkmeter⁷⁹, til å bli en netto eksportør av om lag 2,5 millioner

⁶⁵ Nettsiden til Nortømmer, <http://www.nortommer.no/tema.cfm?id=131>.

⁶⁶ Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/selskap/nort%C3%B8mmer-as/elverum/skogbruk/Z0I3OLA4/>.

⁶⁷ Nettsiden til Nortømmer, <http://www.nortommer.no/tema.cfm?id=131>.

⁶⁸ Nettsiden til Nortømmer, <http://www.nortommer.no/tema.cfm?id=16&navn=T%C3%B8mmerhandel>.

⁶⁹ Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/selskap/nort%C3%B8mmer-as/elverum/skogbruk/Z0I3OLA4/>.

⁷⁰ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data AS 8. februar 2016. Se appendikset kapittel 7.2 for en komplett oversikt.

⁷¹ Nettsiden til SB Skog,

<http://www.sbskog.no/index.asp?startID=&topExpand=1000236&menuid=1001067&strUrl=//applications/system/publish/view/showobject.asp?infoobjectid=1004934&context=1>.

⁷² Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/selskap/sb-skog-elverum/elverum/skogbruk/Z0IPIKD1/>.

⁷³ Nettsiden til SB Skog,

<http://www.sbskog.no/index.asp?startID=&topExpand=1000231&menuid=1001023&strUrl=//applications/system/publish/view/showobject.asp?infoobjectid=1004797&context=2>.

⁷⁴ Nettsiden til SB Skog,

<http://www.sbskog.no/index.asp?startID=&topExpand=1000231&subExpand=&menuid=1001041&strUrl=//applications/system/publish/view/showobject.asp?infoobjectid=1004803&context=3>.

⁷⁵ Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/selskap/sb-skog-elverum/elverum/skogbruk/Z0IPIKD1/>.

⁷⁶ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data AS 8. februar 2016. Se appendikset kapittel 7.2 for en komplett oversikt.

⁷⁷ Konkurransetilsynets sak 2015/0178.

⁷⁸ Eksempelvis nedleggelsen av Norske Skog Union i 2005, Norske Skog Follum i 2012, Peterson Moss AS i 2012 og Södra Cell Tofte i 2013.

⁷⁹ Fastkubikkmeter er en kubikkmeter med fast masse, det vil si masse uten luft imellom.

fastkubikkmeter tømmer og flis årlig.⁸⁰ Den økte eksporten skyldes i stor grad den betydelige reduksjonen av massevirkekunder i Norge, noe som har redusert den innenlandske etterspørselen betraktelig.

- (93) I meldingen er det opplyst at det i Norge i 2013 var elleve selskaper med til sammen 27 sagbruk. Tilsvarende var det syv massevirkekunder som kontrollerte totalt elleve industrianlegg.⁸¹
- (94) En oversikt over partenes industrikunder i 2015 er vist i tabell 1 og tabell 2.

Tabell 1 Oversikt over AT Skogs industrikunder i 2015.⁸²

AT Skog					
Sagtømmer			Massevirke		
Kunde	Volum i m ³	Lokasjon	Kunde	Volum i m ³	Lokasjon
Bergene Holm			AT Skog massevirke		Eksport
- Nidarå		Aust-Agder			
- Larvik		Vestfold			
- Haslestad		Vestfold			
Moelven Virke AS			Moelven Virke AS		
- Telemarksbruket		Telemark	- Telemarksbruket		Telemark
- Numedalsbruket		Buskerud	- Lierstranda		Buskerud
			- Ukjent		
		Eksport	Huntonit AS		Vest-Agder
AT Skog sagtømmer		Eksport	Vafos Pulp As		Telemark
AT Skog palle		Eksport	AT Skog Bio		Eksport
Byglandsfjord		Aust-Agder			Eksport
Eikås		Vest-Agder			Eksport
AT Skog		Eksport			
Tinnoset Sag		Telemark			
Øvrige kunder					
Totalt					

Tabell 2 Oversikt over NEG Skogs industrikunder i 2015.⁸³

NEG Skog

⁸⁰ Meldingen kapittel 5.4.1.

⁸¹ Meldingen tabell 4, side 17.

⁸² Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data AS 8. februar 2016. Kundene som kjøpte under 2 000 kubikkmeter tømmer er samlet under "Øvrige kunder" i tabellen.

⁸³ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data AS 8. februar 2016. Kundene som kjøpte under 500 kubikkmeter tømmer er samlet under "Øvrige kunder" i tabellen for sagtømmer.

Sagtømmer			Massevirke		
Kunde	Volum i m ³	Lokasjon	Kunde	Volum i m ³	Lokasjon
		Eksport	NEG Skog kailager		Lager
Bergene Holm AS - Nidarå - Larvik - Haslestad		Aust-Agder Vestfold Vestfold	Norsk Biobrensel - Kristiansand - Fuske		Vest-Agder Nordland
Byglandsfjord		Aust-Agder	Huntonit AS		Vest-Agder
Eikås		Vest-Agder	NEG Småsalg		Ukjent
NEG Småsalg		Ukjent			Eksport
Øvrige kunder					
Totalt					

(95) I meldingen deles partenes kunder inn etter salg av sagtømmer og salg av massevirke. Partenes kunder vil bli presentert ut i fra en tilsvarende inndeling i det følgende. For Konkurransetilsynets markedsavgrensning i saken vises det imidlertid til kapittel 5.

4.2.2.1 Industrikunder for sagtømmer

(96) Partenes viktigste felles kunder innen salg av sagtømmer i Norge er Eikås, Byglandsfjord og Bergene Holm. Eikås og Byglandsfjord er en del av innkjøpssamarbeidet Skurtømmerkjøperforeningen Sør, som forhandler priser på vegne av sagbrukene Eikås, Byglandsfjord, Hamran Sagbruk, Nord-Audnedal Bruk AS og Almedals Sagbruk.

4.2.2.1.1 Eikås

(97) Eikås ligger i Eiken i Hægebostad kommune i Vest-Agder og har 48 ansatte.⁸⁴ Bruket foredlet om lag [redacted] kubikkmeter sagtømmer i 2015.⁸⁵ Eikås sager både furu og gran, samt høvler ved eget høvleri. I tillegg utfører Eikås impregnering og tørking. Bruket produserer konstruksjonsvirke, kledning, paneler, lekter, terrassebord, vannbrett og topprekker. I tillegg har Eikås egen byggevareforretning.⁸⁶

(98) Eikås hadde i 2014 en omsetning på 68 millioner kroner.⁸⁷

4.2.2.1.2 Byglandsfjord

(99) Byglandsfjord ligger i Byglandsfjord kommune i Aust-Agder og har 26 ansatte.⁸⁸ Bruket foredlet om lag [redacted] kubikkmeter sagtømmer i 2015.⁸⁹ Byglandsfjord sager både furu og gran.⁹⁰ Byglandsfjord høvler ved eget høvleri og utfører i tillegg impregnering og tørking.

⁸⁴ Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/selskap/eik%C3%A5s-sagbruk-as/eiken/trelast/PN4800248I2281/>.

⁸⁵ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data AS 8. februar 2016.

⁸⁶ Nettsiden til Eikås, <http://www.eikaas-sagbruk.no/>.

⁸⁷ Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/selskap/eik%C3%A5s-sagbruk-as/eiken/trelast/PN4800248I2281/>.

⁸⁸ Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/selskap/ans-byglandsfjord-sag/byglandsfjord/-/Z0I40QUX/>.

⁸⁹ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data AS 8. februar 2016.

⁹⁰ Referat fra telefonmøte med Byglandsfjord 23. februar 2016, punkt 1.

Byglandsfjord produserer bord, plank, kvistfri furu, pallebord, lekter/plank, kledning, trykkimpregnert trelast, bark, spon og flis.⁹¹

(100) Byglandsfjord hadde i 2014 en omsetning på 56,2 millioner kroner.⁹²

4.2.2.1.3 Bergene Holm

(101) Bergene Holm har hovedkontor i Larvik i Vestfold og har til sammen åtte avdelinger på Østlandet og Sørlandet.⁹³ Fem av avdelingene har sagbruk, herunder Nidarå (Vest-Agder), Larvik (Vestfold), Haslestad (Vestfold), Brandval (Hedmark) og Kirkenær (Hedmark). Selskapet har 475 ansatte.⁹⁴ Bergene Holm foredler årlig om lag 800 000 kubikkmeter sagtømmer.⁹⁵ Bergene Holm hadde i 2014 en omsetning på 1 169 millioner kroner.⁹⁶

(102) Bergene Holm kjøper sagtømmer av både gran og furu.⁹⁷ Bergene Holm har de siste årene kjøpt sagtømmer fra AT Skog og NEG Skog til avdelingene i Larvik og Nidarå.⁹⁸

(103) Bergene Holms avdeling i Larvik driver blant annet sagbruk, høvleri og overflatebehandlingsanlegg. Avdelingen foredlet om lag █████ kubikkmeter sagtømmer i 2014.⁹⁹ Ifølge avdelingens nettside produserer de blant annet "konstruksjonsvirke, rekker, lekter, underpanel, kledning, impregnert, precut og beisede materialer."¹⁰⁰ Bergene Holm Larvik hadde i 2014 en omsetning på 253 millioner kroner.¹⁰¹

(104) Bergene Holm Nidarå, i Åmli kommune i Aust-Agder, driver blant annet sagbruk, høvleri og beiseanlegg. Avdelingen foredlet i 2015 til sammen om lag █████ kubikkmeter sagtømmer av gran og furu. Ifølge nettsiden til Bergene Holm leverer avdelingen et "fullt produktsortiment av trelast".¹⁰² Bergene Holm Nidarå hadde i 2014 en omsetning på 307 millioner kroner.¹⁰³

4.2.2.2 Industrikunder for massevirke

(105) De største massevirkekundene i Agderfylkene er Huntonit og Norsk Biobrensel.

4.2.2.2.1 Huntonit

(106) Huntonit ligger i Vennesla kommune i Vest-Agder og har 210 ansatte.¹⁰⁴ Huntonit foredlet om lag █████ kubikkmeter massevirke i 2015, hvorav om lag █ prosent var furu.¹⁰⁵ Huntonit produserer veggplater og takplater.¹⁰⁶

(107) Huntonit hadde i 2014 en omsetning på 445 millioner kroner.¹⁰⁷

4.2.2.2.2 Norsk Biobrensel

⁹¹ Nettsiden til Byglandsfjord, http://bsag.no/om_oss_sertifikater_o_l/ og <http://bsag.no/produkter/>.

⁹² Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/selskap/ans-byglandsfjord-sag/byglandsfjord/-/Z0I40QUX/>.

⁹³ Nettsiden til Bergene Holm, http://www.bergeneholm.no/no/Om_oss/Avdelinger/.

⁹⁴ Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/selskap/bergene-holm-as/larvik/sagbruk-og-h%C3%B8vlerier/Z0I3ZEN9/>.

⁹⁵ Nettsiden til Bergene Holm, http://www.bergeneholm.no/no/Om_oss/Ny_Virkesforsyning_eget_bilde/Virkesforsyning/.

⁹⁶ Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/selskap/bergene-holm-as/larvik/sagbruk-og-h%C3%B8vlerier/Z0I3ZEN9/>.

⁹⁷ Referat fra telefonmøte med Bergene Holm AS 24. februar 2016, punkt 2.

⁹⁸ Data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

⁹⁹ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

¹⁰⁰ Nettsiden til Bergene Holm, http://www.bergeneholm.no/no/Om_oss/Avdelinger/BH_Larvik/#3.

¹⁰¹ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Bergene Holm 10. juni 2015, side 1, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178.

¹⁰² Nettsiden til Bergene Holm, http://www.bergeneholm.no/no/Om_oss/Avdelinger/BH_Nidara/#3.

¹⁰³ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Bergene Holm 10. juni 2015, side 1, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178.

¹⁰⁴ Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/selskap/huntonit-as/vennesla/sagbruk-og-h%C3%B8vlerier/Z0I40QR7/>.

¹⁰⁵ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

¹⁰⁶ Nettsiden til Huntonit, <http://www.huntonit.no/>.

¹⁰⁷ Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/selskap/huntonit-as/vennesla/sagbruk-og-h%C3%B8vlerier/Z0I40QR7/>.

- (108) Norsk Biobrensel er et datterselskap av NEG, jf. kapittel 2.2. Norsk Biobrensel har hovedkontor i Kristiansand kommune i Vest-Agder og har seks ansatte.¹⁰⁸ Foretaket produserer brenselbriketter, husdyrstrø, smelteverkflis, brenselstflis og bark.¹⁰⁹
- (109) Norsk Biobrensel har [redacted].¹¹⁰ Selskapet har redusert innkjøpet fra om lag [redacted] kubikkmeter i 2013 til om lag [redacted] kubikkmeter i 2015.¹¹¹ NEG har [redacted].¹¹²
- (110) Både AT Skog og NEG Skog har tidligere levert massevirke til Norsk Biobrensel. Som det fremgår av tabellene i kapittel 4.2.2, solgte imidlertid kun NEG Skog massevirke til Norsk Biobrensel i 2015.
- (111) Norsk Biobrensel hadde i 2014 en omsetning på 69,6 millioner kroner.¹¹³

5 Markedsavgrensning

5.1 Innledning

- (112) For å kunne vurdere foretakssammenslutningens konkurransemessige virkninger, må det tas stilling til hvilke markeder som berøres av ervervet. Generelt vil en kjøper ta beslutninger basert på egenskapene ved produktene og tjenestene, og tilbydernes lokalisering. Det avgrenses derfor et såkalt relevant marked, som deles inn i det relevante produktmarkedet og det relevante geografiske markedet. I avgrensningen henter Konkurransetilsynet veiledning fra EFTAs overvåkningsorgans kunngjøring om avgrensning av det relevante marked (heretter omtalt som "EFTAs kunngjøring").¹¹⁴
- (113) Hovedformålet med avgrensningen av et relevant marked er på en systematisk måte å identifisere begrensninger i den konkurransemessige handlefrihet som de berørte foretak står overfor, herunder å identifisere hvilke faktiske konkurrenter som er i stand til å begrense partenes markedsatferd og hindre dem i å opptre uavhengig av et effektivt konkurranstrykk.¹¹⁵
- (114) Det er ut fra denne synsvinkel at en markedsavgrensning gjør det mulig blant annet å beregne markedsandeler og markedskonsentrasjon.¹¹⁶ Konsentrasjonen i markedet er en indikator på hvordan konkurranseforholdene er, og således et utgangspunkt for analysen av foretakssammenslutningens virkninger på konkurransen. Markedsavgrensningen er således ikke et mål i seg selv, men et middel for å trekke opp rammene for den konkurranseanalysen som gjennomføres i kapittel 6.

5.2 Det relevante produktmarkedet

5.2.1 Innledning

- (115) Avgrensning av det relevante produktmarkedet foretas som hovedregel ut fra en vurdering av hvorvidt etterspørerne anser produktene som innbyrdes substituerbare.¹¹⁷ Med substituerbarhet menes at etterspørerne vurderer et sett produkter å dekke samme behov basert på produktenes egenskaper, priser og anvendelsesformål. Jo bedre substitutt et produkt er til produktet partene tilbyr, desto større er sannsynligheten for at dette produktet inngår i det relevante produktmarkedet.

¹⁰⁸ Nettsiden til Norsk Biobrensel, <http://www.norbio.no/kontakt>.

¹⁰⁹ Nettsiden til Norsk Biobrensel, <http://www.norbio.no/omoss>.

¹¹⁰ Referat fra møte med NEG Skog 26. januar 2016, punkt 3.

¹¹¹ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

¹¹² E-post fra NEG Skog 26. februar 2016.

¹¹³ Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/selskap/norsk-biobrensel-as/kristiansand/-/Z0140CJD/>.

¹¹⁴ Kunngjøring fra EFTAs overvåkningsorgan om avgrensning av det relevante marked innen konkurranseretten i Det europeiske økonomiske samarbeidsområde (EØS) – EFT L 200, 16. juli.1998, side 46 og EØS-tillegget til EF-tidende No 28, 16. juli 1998, side 3.

¹¹⁵ EFTAs kunngjøring, punkt 2.

¹¹⁶ EFTAs kunngjøring, punkt 2.

¹¹⁷ EFTAs kunngjøring, punkt 15.

- (116) I EFTAs kunngjøring fremheves en rekke momenter som er relevante ved vurderingen av om to produkter er substituerbare på etterspørselssiden. Særlig fremheves opplysninger om substitusjon i den senere tid, synspunkter fra kunder og konkurrenter, forbrukerpreferanser, hindringer for og omkostninger ved kanalisering av etterspørselen til substituerbare produkter, samt prisdifferensiering.¹¹⁸
- (117) Substitusjon på tilbudssiden kan også tas i betraktning ved markedsavgrensningen dersom den har de samme umiddelbare og direkte virkninger som etterspørselssubstitusjon. Dette forutsetter at leverandørene som svar på små og varige endringer i relative priser, kan omstille produksjonen til de produktene det gjelder og tilby dem på kort sikt uten at det medfører betydelige kostnader eller vesentlig risiko. Slike umiddelbare og direkte virkninger tilsvarer virkningene av etterspørselssubstitusjon.¹¹⁹

5.2.2 Konkurransetilsynets vurdering av det relevante produktmarked

- (118) Ved avgrensningen av det relevante produktmarked tar Konkurransetilsynet utgangspunkt i partenes virksomhet. Partene har overlappende virksomhet blant annet innen salg av sagtømmer og massevirke til henholdsvis sagbruk og massevirkekunder.¹²⁰

5.2.2.1 Vurdering av om salg av sagtømmer og massevirke er i samme marked

- (119) Partene anfører i meldingen at salg av henholdsvis sagtømmer og massevirke er to forskjellige produktmarkeder, og baserer dette på forskjeller i kvalitet og pris, samt at det ikke foreligger etterspørselssubstitusjon mellom produktene.¹²¹
- (120) Etter Konkurransetilsynets oppfatning produserer sagbruk og massevirkekunder ulike typer produkter som krever tømmer av ulik kvalitet som innsatsfaktor.
- (121) Sagbruk produserer skurlast som deretter kan videreforedles til blant annet planker, bord, lister og kledning i et høvleri, jf. avsnitt (55) og (56). Sagtømmer skal, ifølge Norsk Virkesmåling, "kunne bakes og skjæres uten nevneverdige problemer."¹²² Norsk Virkesmåling deler sagtømmer inn i kvalitetene spesial, prima, sekunda og emba, ut fra gitte krav til blant annet antall kvist, kroker og lignende på sagtømmeret.¹²³ Tømmer som ikke tilfredsstillers kvalitetskravene til sagtømmer klassifiseres hovedsakelig som massevirke.¹²⁴
- (122) Massevirke brukes som innsatsfaktor til å produsere blant annet papir, trefiberplater, biobrensel og kjemiske produkter.¹²⁵ Produktene massevirkekundene produserer tilsier at form, kvalitet og størrelse på tømmeret er av mindre betydning enn for sagbrukene. Egenskapene ved sagtømmer utelukker derfor ikke i seg selv at sagtømmer kan være et substitutt til massevirke. Massevirke kan imidlertid ikke benyttes i sagbrukenes produksjon og er etter tilsynets oppfatning derfor ikke et substitutt til sagtømmer.
- (123) Figur 3 viser vektet gjennomsnittspris per kubikkmeter sagtømmer og massevirke i Norge i perioden 2005 til 2015.

¹¹⁸ EFTAs kunngjøring, punkt 37 flg.

¹¹⁹ EFTAs kunngjøring, punkt 20 flg.

¹²⁰ I tillegg til sagtømmer og massevirke har også partene overlappende virksomhet innen sortgruppene vrak, bioenergi og sams, jf. bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Disse øvrige sortgruppene står imidlertid for en meget beskjeden andel av partenes totale salg.

¹²¹ Meldingen kapittel 5.3.1.

¹²² Norsk Virkesmålings målereglement sagtømmer,

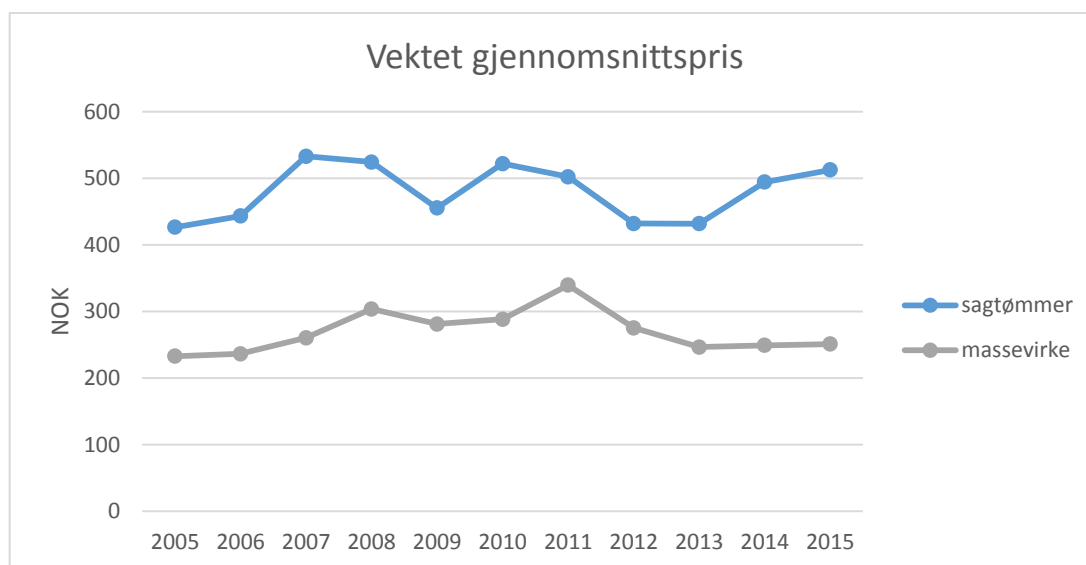
<http://www.m3n.no/B1%20M%C3%A5lereglement%20sagt%C3%B8mmer.pdf>, side 2.

¹²³ Norsk Virkesmålings målereglement sagtømmer,

<http://www.m3n.no/B1%20M%C3%A5lereglement%20sagt%C3%B8mmer.pdf>.

¹²⁴ Merk at Tyskland opererer med mindre strenge kvalitetskrav på sagtømmer, noe som medfører at deler av det som norske sagbruk vil kalle massevirke kan selges til tyske sagbruk som sagtømmer. Dette tømmeret kalles *pallevirke*, jf. referat fra telefonmøte med AT Skog 25. januar 2016, punkt 2.

¹²⁵ Nettsiden til Huntonit, <http://www.huntonit.no/>, nettsiden til Norsk Biobrensel, <http://www.norbio.no/>, nettsiden til Vafos Pulp, <http://www.vafos.no/no-1> og nettsiden til Norsk Industri, <https://www.norskindustri.no/Bransjer/Treforedling/Produkt-og-marked/>.

Figur 3 Oversikt over prisutviklingen på sagtømmer og massevirke per kubikkmeter.¹²⁶

- (124) Som det fremkommer av figur 3 var prisen for sagtømmer om lag det dobbelte av prisen for massevirke i 2015, og prisforskjellen har vært betydelig de siste ti årene. Den betydelige prisforskjellen mellom sagtømmer og massevirke medfører at sagtømmer etter Konkurransetilsynets oppfatning ikke er et substitutt for massevirke for massevirkekundene.
- (125) På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til grunn at sagtømmer og massevirke ikke inngår i samme produktmarked.

5.2.2.2 Vurdering av ytterligere inndeling av ulike tresorter og kvaliteter

- (126) Sagbrukene benytter hovedsakelig sagtømmer av tresortene furu og gran i sin produksjon.¹²⁷ Det fremkommer av datamaterialet Konkurransetilsynet har innhentet fra Skog-Data at det ble solgt om lag ■ millioner kubikkmeter sagtømmer av furu, ■ millioner kubikkmeter sagtømmer av gran, samt marginale ■ kubikkmeter sagtømmer av lauv i 2015 i Norge.¹²⁸
- (127) Sagbrukene bestiller bestemte andeler av de ulike tresortene,¹²⁹ avhengig av etterspørselen nedstrøms.¹³⁰ De ulike tresortene gir produktene som sagbrukene produserer ulike egenskaper, og kan dermed i noen grad ha forskjellige bruksområder.¹³¹ Eksempelvis benyttes hovedsakelig furu til produksjon av trykkimpregnerte materialer.¹³²
- (128) Videre benytter sagbrukene ulike kvaliteter av sagtømmer avhengig av hva som leveres fra de ulike velteplassene, og andelen av de ulike kvalitetene varierer dermed over tid.¹³³ Eikås opplyser at prisen for høykvalitets sagtømmer av furu er høyere enn tilsvarende kvalitet for sagtømmer av gran.¹³⁴

¹²⁶ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Prisene er vektet ut fra volum.

¹²⁷ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

¹²⁸ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Viken Skog sitt salg av sagtømmer inngår ikke i disse tallene. Av årsrapporten til Viken Skog fremgår det at deres salg av sagtømmer av gran var om lag 0,9 millioner kubikkmeter og sagtømmer av furu om lag 0,3 millioner kubikkmeter. <http://www.viken.skog.no/assets/files/aarsrapporter/vikensskog-arsmelding2015-a4-web.pdf>.

¹²⁹ Referat fra telefonmøte med Skurtømmerkjøperforeningen Sør 22. februar 2016, punkt 5.

¹³⁰ Referat fra telefonmøte med Eikås 22. februar 2016, punkt 4.

¹³¹ Referat fra telefonmøte med Eikås 22. februar 2016, punkt 4.

¹³² Norsk Treteknisk Institutt, <http://www.trefokus.no/resources/filer/fokus-pa-tre/21-Trykkimpregnering.pdf>, side 2.

¹³³ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. De aktuelle kvalitetene er eksempelvis spesial, prima, sekunda og emba som nevnt i avsnitt (121).

¹³⁴ Referat fra telefonmøte med Eikås 22. februar 2016, punkt 4.

firkantete planker og bord, der en freser bort deler av det runde sagtømmeret. Celluloseflis har mer intakte fibre enn sagspon, og blir som regel brukt til produksjon av cellulose, papir og kartong.¹⁴⁴ Høvelflis genereres av den videre bearbeidingen fra skurlast til trelast i høvleriet og er tørrere enn sagspon og celluloseflis. Høvelflis benyttes blant annet til produksjon av trepellets, briketter og sponplater samt til husdyrhold.¹⁴⁵

- (137) Som det fremgår av det ovennevnte, har de ulike typene flis ulike egenskaper. I hvilken grad massevirke og de ulike typene flis er innbyrdes substituerbare varierer mellom de ulike kundene. Dette tilsier at det må gjøres en konkret vurdering av den enkelte massevirkekundes substitusjonsmuligheter.
- (138) Huntonit uttaler at "*[h]øyt innhold av treoljer fra flis hogd av tømmer gir positive kvalitetseffekter på Huntonit sine produkte[r] i form av gode freseegenskaper. Årsak er trolig høyere kjernevedandel i tømmer samt at fordampning ikke oppstår når tømmerflisa går raskt inn i prosessen.*"¹⁴⁶
- (139) Huntonit opplyser at de kan benytte noe sagspon, [REDACTED].¹⁴⁷ Huntonit oppgir videre at de ikke kan benytte høvelflis i sin produksjon da denne er for tørr.¹⁴⁸
- (140) Norsk Biobrensel opplyser at om lag [REDACTED] prosent av volumet som benyttes i deres produksjon, er biprodukter fra sagbruk, hovedsakelig høvelflis. [REDACTED]. Ifølge Norsk Biobrensel varierer andelen sagspon i produktene ut fra av kundens etterspørsel.¹⁴⁹
- (141) Av øvrige kunder av partene oppgir Vafos Pulp at de ikke bruker flis i sin produksjon i dag, og har uttalt at [REDACTED].¹⁵⁰
- (142) Ovennevnte tilsier at hvorvidt flis er et substitutt til massevirke varierer med massevirkekundens produksjon. For noen av kundene synes det etter Konkurransetilsynets oppfatning klart at de enkelte varianter av flis ikke er et substitutt til massevirke.
- (143) Konkurransetilsynet kan ikke utelukke at de ulike typene flis kan inngå i markedet for salg av massevirke. Konkurransetilsynet finner det imidlertid ikke nødvendig å ta endelig stilling til dette, ettersom det ikke har betydning for tilsynets konklusjoner i saken. Eventuelle forskjeller i konkurranseforhold for de ulike kundene vil behandles i konkurranseanalysen i kapittel 6.

5.2.2.4 Konklusjon

- (144) På bakgrunn av ovennevnte legger Konkurransetilsynet til grunn at det foreligger egne relevante produktmarkeder for salg av henholdsvis sagtømmer og massevirke. Tilsynet utelukker ikke at markedene kan være snevrere, men da det ikke har betydning for tilsynets konklusjoner i saken tas det ikke endelig stilling til dette.

5.3 Det relevante geografiske markedet

5.3.1 Innledning

- (145) Et relevant geografisk marked er et område hvor virksomheten ved salg av eller etterspørsel etter produkter og tjenester møter tilstrekkelig ensartede konkurransevilkår, og som kan holdes atskilt fra tilgrensede områder, særlig fordi konkurransevilkårene der er merkbart forskjellige.¹⁵¹

¹⁴⁴ Nettsiden til Bergene Holm,

http://www.bergeneholm.no/no/Produkter/Bark_Sagflis_Kutterflis/Andre_biprodukter/Celluloseflis/.

¹⁴⁵ Nettsiden til Bergene Holm,

http://www.bergeneholm.no/no/Produkter/Bark_Sagflis_Kutterflis/Andre_biprodukter/Kutterflis/.

¹⁴⁶ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Huntonit 15. januar 2016 spørsmål 5.

¹⁴⁷ Referat fra telefonmøte med Huntonit 18. februar 2016 punkt 4.

¹⁴⁸ Referat fra telefonmøte med Huntonit 18. februar 2016 punkt 4.

¹⁴⁹ Referat fra telefonmøte med Norsk Biobrensel 18. februar 2016 punkt 2.

¹⁵⁰ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Vafos Pulp 19. januar 2016 spørsmål 2.

¹⁵¹ EFTAs kunngjøring kapittel 8.

- (146) Det relevante geografiske markedet avgrenses med utgangspunkt i etterspørernes substitusjonsmuligheter. Normalt er transportkostnadene den faktoren som har størst betydning for et markeds geografiske utstrekning.
- (147) Konkurransetilsynet vil i det videre fokusere på partenes felles kunder der partene samlet står for en høy andel av leveransene. En analyse av kunder som partene ikke har overlappende salg til og til kunder hvor omsetningen fra partene er begrenset, vil ikke påvirke tilsynets vurderinger i denne saken og vil ikke bli behandlet i det følgende.

5.3.2 Konkurransetilsynets vurdering av det relevante geografiske markedet

5.3.2.1 Salg av sagtømmer

5.3.2.1.1 Vurdering av transportkostnader og transportavstander

- (148) I markedet for salg av sagtømmer leverer partene til flere kunder og har overlappende leveranser til blant annet Bergene Holm Nidarå, Eikås og Byglandsfjord. Bergene Holm Nidarå, Eikås og Byglandsfjord vil i det følgende bli omtalt samlet som sagbrukene i Agderfylkene.
- (149) Sagtømmer kan transporteres med enten bil, båt eller tog. Ved båttransport og togtransport må tømmeret først hentes på velteplass av tømmerbil. Deretter kjøres tømmeret til havn eller tømmerterminal, losses av tømmerbil og lastes på båt eller tog. Med mindre kunden som skal motta tømmeret er lokalisert på havnen eller har jernbanespor inn til industritomten, må tømmeret på nytt lastes på tømmerbil ved ankomst før det kjøres til kunden.
- (150) Det er ikke godt tilrettelagt for transport av tømmer med tog i Agderfylkene.¹⁵² Bergene Holm opplyser at de forsøker å få jernbanespor inn til avdeling Nidarå. Videre uttaler Bergene Holm at transportkostnadene normalt er for store til at sagtømmer kan fraktes med jernbane, men at mulig fremtidig bruk av jernbanen kan være at Bergene Holm frakter ut biproduktene flis og sagspon.¹⁵³ Flere tømmeromsettere anslår at kostnadene ved å transportere tømmer fra velteplass til kunde ved bruk av tømmerbil og båt vil ligge på om lag 200 kroner per kubikkmeter.¹⁵⁴ I et internt dokument fremlagt for styret i AT Skog fremgår det at merkostnaden knyttet til eksport med båt er om lag [redacted] sammenlignet med kostnadene knyttet til kun biltransport.¹⁵⁵ Dette samsvarer med estimerte gjennomsnittskostnader for transport og logistikk ved bruk av tømmerbil, båt og jernbane i figur 14 i meldingen.¹⁵⁶
- (151) Bergene Holm uttaler at prisene på sagtømmer i andre land er omtrent på samme nivå som i Norge og at "[redacted]"¹⁵⁷ Bergene Holm uttaler videre at markedet for sagtømmer, på grunn av de høye transportkostnadene, er regionalt og at de med forventet lønnsomhet ikke kan "hente tømmer fra fjerntliggende regioner, ei heller fra andre land som krever båt eller tog."¹⁵⁸
- (152) Eikås uttaler at alle muligheter vil bli vurdert med tanke på import dersom pris og/eller kvalitet endrer seg hos nåværende leverandører. Eikås uttaler videre at det mest utfordrende ved import av sagtømmer er deres beliggenhet og den store transportavstanden til enten havn eller jernbane.¹⁵⁹

¹⁵² I en rapport utarbeidet av Landbruksdirektoratet (2010), *Økt virkestransport på jernbane* fremkommer det av figur 3 at det er én tømmerterminal i Aust-Agder.

¹⁵³ Referat fra telefonmøte med Bergene Holm 24. februar 2016, punkt 4.

¹⁵⁴ [redacted]

¹⁵⁵ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 24. juni 2015, internt dokument 37, side 8, innhentet i forbindelse med sak 2015/0177.

¹⁵⁶ Meldingen side 25.

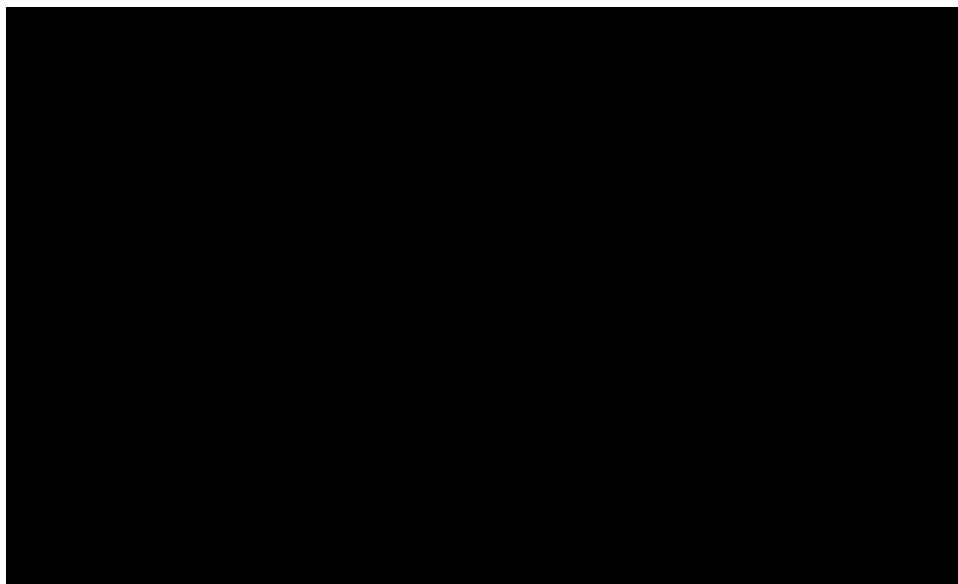
¹⁵⁷ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Bergene Holm 8. januar 2016, spørsmål 8.

¹⁵⁸ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Bergene Holm 3. juli 2015, side 1, innhentet i forbindelse med sak 2015/0177.

¹⁵⁹ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Eikås 5. januar 2016, side 1.

- (153) På bakgrunn av det ovennevnte er det Konkurransetilsynets oppfatning at import ikke er et alternativ for AT Skogs og NEG Skogs kunder i markedet for sagtømmer, og at transporten av sagtømmer til partenes kunder i Agderfylkene i hovedsak skjer med biltransport.
- (154) Transportkostnadene er relativt høye i markedet for salg av sagtømmer og stod for mellom ■ og ■ prosent av de totale sagtømmerkostnadene for sagbrukene i Agderfylkene i 2015.¹⁶⁰ I gjennomsnitt var ■ til ■ prosent av de totale transportkostnadene til sagbrukene i Agderfylkene variable.¹⁶¹ I figur 4 har Konkurransetilsynet samlet transportkostnadene for alle innkjøpene gjort av sagbrukene i Agderfylkene.

Figur 4 Transportkostnad per kilometer per kubikkmeter.¹⁶²



- (155) Som det fremgår av figur 4, øker transportkostnaden per kubikkmeter lineært med transportavstanden. Kostnadskurven begynner på om lag ■ kroner og stigningen på kostnadskurven er om lag ■ kroner per kubikkmeter per kilometer. Dette samsvarer med informasjon fra aktører i markedet vedrørende faste kostnader knyttet til lasting og lossing, samt de variable transportkostnadene.¹⁶³ For Bergene Holm Nidarå, Eikås og Byglandsfjord var vektet gjennomsnittlig transportkostnad henholdsvis ■, ■ og ■ kroner per kubikkmeter i 2015.¹⁶⁴ For å redusere totalkostnadene vil kunder og tømmeromsettere derfor ønske å minimere transportavstandene.
- (156) De lengste transportavstandene for leveranse av sagtømmer til Bergene Holm Nidarå, Eikås og Byglandsfjord var henholdsvis ■, ■ og ■ kilometer i 2015.¹⁶⁵ Leveranser med transportavstander på over 100 kilometer beskrives som unntakstilfeller av flere av sagbrukene.¹⁶⁶

¹⁶⁰ Appendikset tabell 1.

¹⁶¹ Appendikset tabell 2.

¹⁶² Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Det er beregnet et gjennomsnitt av hver av kjøringene for kundene for de kilometerne det er flere treff.

¹⁶³ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Bergene Holm 25. januar 2016, svar på pålegg om å gi opplysninger fra Eikås 21. januar 2016, svar på pålegg om å gi opplysninger fra Byglandsfjord 21. januar 2016, svar på pålegg om å gi opplysninger fra NEG 19. januar 2016 og svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 18. januar 2016.

¹⁶⁴ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

¹⁶⁵ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Tilsvarende for 2014 var ■ for henholdsvis Bergene Holm Nidarå, Eikås og Byglandsfjord.

¹⁶⁶ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Eikås 5. januar, side 1 og svar på pålegg om å gi opplysninger fra Bergene Holm 8. januar 2016, spørsmål 15.

- (157) Bergene Holm opplyser at "gjennomsnittlig transportavstand på ca ■ km er økonomisk forsvarlig"¹⁶⁷ og at en "transportavstand på over ■ km gir ikke lønnsom produksjon."¹⁶⁸ Også Eikås opplyser at lønnsom transportavstand med tømmerbil er om lag ■ kilometer i gjennomsnitt,¹⁶⁹ og at de har en normal grense på ■ kilometer.¹⁷⁰ AT Skog opplyser at sagtømmer lønnsomt kan transporteres om lag ■ kilometer.¹⁷¹
- (158) På bakgrunn av det ovennevnte legger Konkurransetilsynet til grunn at markedet for salg av sagtømmer til partenes felles kunder i Agderfylkene har en lokal utstrekning.

5.3.2.1.2 Avgrensning med utgangspunkt i kunder/kundegrupper

- (159) I tilfeller der tilbyderne kan prisdiskriminere basert på kundenes beliggenhet, kan markedet avgrenses med utgangspunkt i den enkelte kunde eller kundegruppens beliggenhet. Mulighet for prisdiskriminering gjør at en leverandør kan selge produktet til ulike vilkår gitt den enkelte kunde. Prisdiskriminering mellom ulike kunder eller kundegrupper kan være mulig dersom tilbyderne kan identifisere kunder med ulik forhandlingsstyrke, og arbitrasjehandel¹⁷² mellom kundene er vanskelig.¹⁷³ AT Skog, ved Oslo Economics, anfører at arbitrasjemuligheter gjør det umulig for tømmeromsetterne å kreve høyere priser fra kunder i Agderfylkene og at det er få hindringer for videresalg.¹⁷⁴ AT Skog, ved Oslo Economics, anfører også at det gir "liten intuitiv mening" å benytte kundens fremfor selgers plassering i en dekningsområdeanalyse.¹⁷⁵
- (160) Arbitrasje kan hindre tømmeromsetterne å prisdiskriminere dersom mulighetene for arbitrasje er så store at tømmeromsetterne anser det som ulønnsomt å øke prisene til én kunde eller kundegruppe. Arbitrasje kan vanskeliggjøres av både naturlige hindringer og hindringer leverandøren skaper. Blant annet kan høye transportkostnader begrense arbitrasjemulighetene.¹⁷⁶ Videre vil en tømmeromsetter ha insentiver til å hindre arbitrasje dersom tømmeromsetteren kan oppdage slikt videresalg.
- (161) Konkurransetilsynets analyser av bearbejdede data fra Skog-Data viser at videresalg mellom kunder ikke er vanlig.¹⁷⁷ Dette kan indikere at det av ulike grunner er begrensede muligheter for videresalg.
- (162) Transportkostnadene i markedet for salg av sagtømmer er relativt høye, jf. avsnitt (154). Dersom arbitrasje foregår ved at videresalg skjer etter at sagtømmeret er levert til tomt eller havn vil den ekstra transportavstanden, inkludert lasting og lossing på tømmerbilen, begrense mulighetene for videresalg. Arbitrasje fremstår derfor som usannsynlig med mindre videresalget skjer direkte fra velteplass. Et slikt videresalg krever at kundene selv arrangerer tømmerbiltransporten.
- (163) En del av sagtømmeret som AT Skog og NEG Skog eksporterer er av lavere kvalitet enn det de norske sagbrukene etterspør, jf. avsnitt (308). Videre arrangerer AT Skog og NEG Skog tilnærmet all transport fra velteplass til havn ved eksport. Etter Konkurransetilsynets oppfatning begrenser dette muligheten for videresalg.

¹⁶⁷ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Bergene Holm 10. juni 2015, spørsmål 13, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178.

¹⁶⁸ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Bergene Holm 10. juni 2015, spørsmål 13, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178.

¹⁶⁹ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Eikås 1. juli 2015, spørsmål 4, innhentet i forbindelse med sak 2015/0177.

¹⁷⁰ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Eikås 5. januar 2016, side 1.

¹⁷¹ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 12. juni 2015, spørsmål 16, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178.

¹⁷² Arbitrasjehandel er handel som forekommer mellom kunder som kan kjøpe produktet til ulik pris. På denne måten kan prisforskjeller utlignes og prisdiskriminering vil ikke være mulig.

¹⁷³ Se punkt 5.2.27-5.2.30 i OFTs *Merger Assessment Guidelines* av september 2010 og punkt 4.2.2 i USAs *Horizontal Merger Guidelines* av august 2010.

¹⁷⁴ Tilsvarets vedlegg side 4.

¹⁷⁵ Tilsvarets vedlegg side 6.

¹⁷⁶ Motta, M (2004). *Competition Policy Theory and Practice*. New York, side 492.

¹⁷⁷ Bearbejding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. I 2015 ble det registrert videresalg av om lag ■ kubikkmeter sagtømmer i Agderfylkene i Skog-Data.

- (164) Som det fremgår av avsnitt (160), vil en tømmeromsetter ha incentiver til å hindre arbitrasje. Tømmeromsetterne har mulighet til å overvåke hvorvidt arbitrasje i stor skala skjer. Tømmeromsetterne har jevnlig kontakter med sine kunder og store endringer i kundenes etterspørsel ville gitt indikasjoner på arbitrasje. Videre vil arbitrasje føre til at kunder seg imellom ville hatt mye kontakt, hvilket øker risikoen for at tømmeromsetteren kan oppdage arbitrasje.
- (165) Etter Konkurransetilsynets vurdering vil tømmeromsettere ha gode muligheter for å hindre arbitrasje. Tømmeromsetterne forhandler med sagbrukene om pris og volum,¹⁷⁸ og vil kunne stille vilkår i forhandlingene som vanskeliggjør videresalg av tømmer direkte fra velteplasser. Dette indikerer at det vil være muligheter for tømmeromsettere til å prisdiskriminere mellom ulike kunder.
- (166) Basert på det ovennevnte legger Konkurransetilsynets til grunn at AT Skog og NEG Skog har mulighet til å prisdiskriminere mellom ulike sagbruk. Etter tilsynets oppfatning er det i denne saken derfor hensiktsmessig å definere markedet med utgangspunkt i kundenes beliggenhet.

5.3.2.1.3 Vurdering av sagbrukenes geografiske kjøpsmønster og handelsstrømmer

- (167) Aktuelt geografisk kjøpsmønster gir nyttig informasjon om det geografiske markedets mulige størrelse.¹⁷⁹ Sagbrukene og massevirkekundene får tømmeret levert fra et stort antall ulike velteplasser. Det er derfor Konkurransetilsynets oppfatning at avstanden fra kundene til velteplassene de kjøper sagtømmer eller massevirke fra er et hensiktsmessig utgangspunkt for den geografiske markedsavgrensningen. I denne forbindelse har tilsynet definert et dekningsområde rundt hver kunde som det området hvor 80 prosent av kundenes volum kommer fra.¹⁸⁰
- (168) For å vurdere utstrekningen av markedet vil Konkurransetilsynet ta utgangspunkt i det enkelte sagbruks aktuelle geografiske kjøpsmønster. Basert på informasjon fra Skog-Data har tilsynet analysert handelsstrømmene til de enkelte sagbrukene. Tilsynets analyser viser at 95 prosent av sagtømmeret leveres fra velteplasser lokalisert innen ■, ■ og ■ kilometer for henholdsvis Bergene Holm Nidarå, Eikås og Byglandsfjord.¹⁸¹ Videre leveres 80 prosent av sagtømmervolumene fra velteplasser lokalisert innen henholdsvis ■, ■ og ■ kilometer.¹⁸²
- (169) Konkurransetilsynet har i tillegg undersøkt transportavstanden med utgangspunkt i velteplassene AT Skog og NEG Skog leverte sagtømmer fra i 2015. Denne analysen viser at 80 prosent av volumene til AT Skog og NEG Skog ble transportert med tømmerbil innen en transportavstand på henholdsvis ■ og ■ kilometer.¹⁸³
- (170) Dersom sagbrukene opplever en prisøkning på sagtømmeret de kjøper i dag, vil det kunne være lønnsomt å heller kjøpe sagtømmer fra tømmeromsettere lokalisert lenger unna. Konkurransetilsynet har undersøkt hvor mye lenger transportavstand sagbrukene kan akseptere for sagtømmer dersom de opplever en prisøkning på fem til ti prosent der de i dag henter sitt tømmer.

¹⁷⁸ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Bergene Holm 8. januar 2016, spørsmål 11 flg., referat etter telefonmøte med Eikås 22. februar 2016, punkt 6. Skurtømmerkjøperforeningen Sør forhandler på vegne av Eikås og Byglandsfjord, se også kapittel 6.2.2.4.3.

¹⁷⁹ EFTAs kunngjøring, punkt 48.

¹⁸⁰ Kommisjonen har også lagt til grunn en slik 80 prosents tilnærming ved behandling av fusjoner, jf. COMP M.7567 – Ball/Rexam, side 48 samt Competition Commission (nå CMA) sin avgjørelse i blant annet *Stericycle, Inc / Ecowaste Southwest Limited* mars 2012. Videre har også Konkurransetilsynet i flere tidligere saker lagt til grunn at en aktørs dekningsområde omfatter de kundene som står for minst 80 prosent av omsetningen, jf. f.eks., V2015-31 Aleris Helse AS – Teres Medical Group AS, V2015-24 Coop Norge Handel AS – ICA, V2014-9 Norsk Gjenvinning AS – Avfall Sør Bedrift AS, avsnitt 224 og V2012-18 Plantasjen Norge AS – Oddernes Gartneri AS, avsnitt 107.

¹⁸¹ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

¹⁸² Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Se også appendiks kapittel 3.2. Konkurransetilsynet har videre funnet at dekningsområdene i 2014 samsvarer i stor grad med dekningsområdene i 2015.

¹⁸³ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

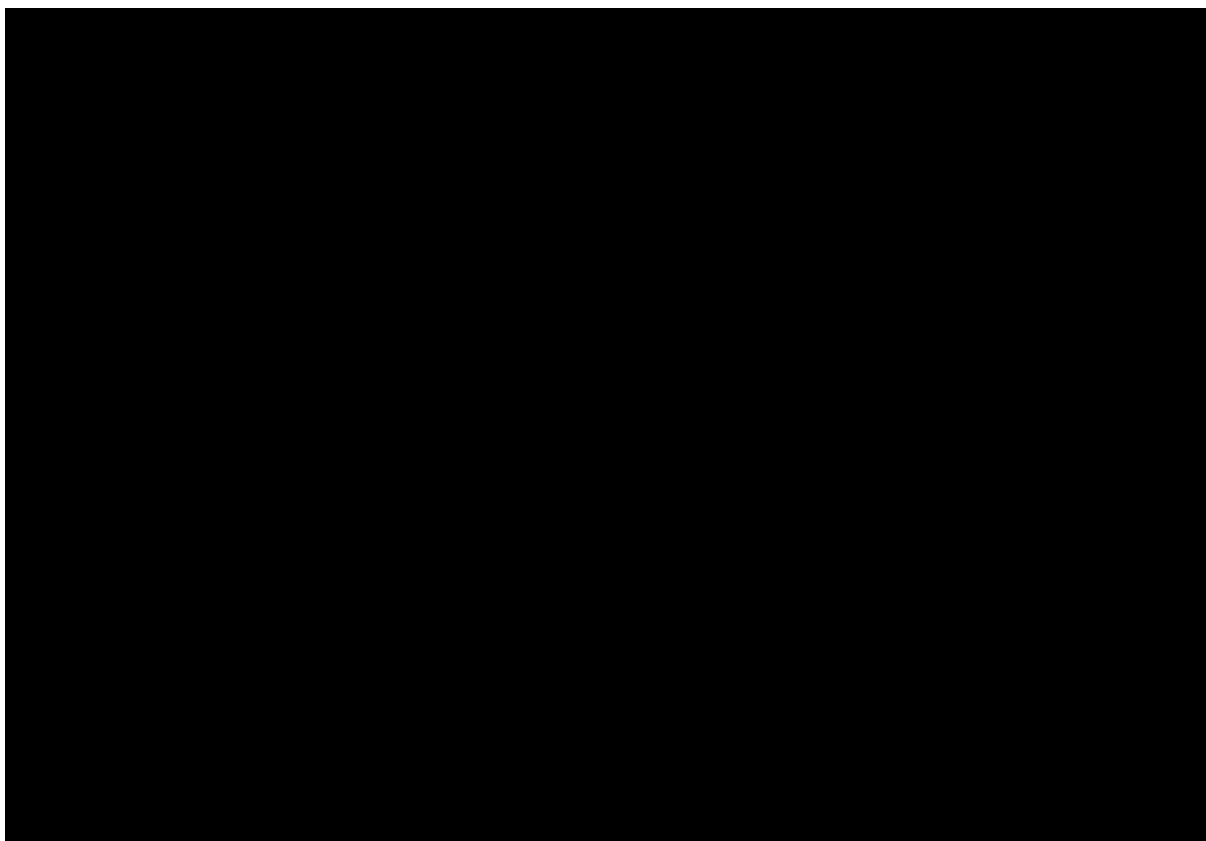
Tabell 3 Økte gjennomsnittlige transportavstander ved prisøkning på 5-10 prosent.¹⁸⁴

	Vektet gj.snitts virkespris	Gj. snittlig transportavstand	Økt gj. snittlig transportavstand ved 5 % prisøkning	Økt gj. snittlig transportavstand ved 10 % prisøkning
Bergene Holm Nidarå				
Eikås				
Byglandsfjord				

- (171) Tabell 3 viser vektet gjennomsnittlig virkespris og gjennomsnittlig transportavstand for de tre sagbrukenes innkjøp i 2015. De to kolonnene til høyre viser hvor langt sagbrukene kan transportere sagtømmer dersom den vektete gjennomsnittsprisen øker med fem og ti prosent. Som det fremgår av tabellen, kan det ved en prisøkning på fem prosent være lønnsomt å transportere sagtømmer inntil ■, ■ og ■ kilometer for henholdsvis Bergene Holm Nidarå, Eikås og Byglandsfjord. Disse avstandene samsvarer godt med de områdene sagbrukene henter 80 prosent av sitt volum fra, jf. avsnitt (168).
- (172) Basert på det ovennevnte vil dekningsområdene, som representerer det området hvor 80 prosent av kundenes volum kommer fra, etter Konkurransetilsynets vurdering gi et godt bilde av de aktuelle konkurransevilkårene for hvert av sagbrukene. Dekningsområdet reflekterer ikke nødvendigvis fullt ut kundenes betalingsvilje ved kjøp av tømmer som ligger lengre unna, for eksempel dersom en hypotetisk monopolist øker prisene med fem til ti prosent. Dette vil bli hensyntatt i konkurranseanalysen, jf. kapittel 6.2.2.2.2.
- (173) Figur 5 viser dekningsområdene til Bergene Holm Nidarå, Eikås og Byglandsfjord avgrenset med henholdsvis rød, blå og grønn linje.

¹⁸⁴ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

Figur 5 Dekningsområdet til Bergene Holm Nidarå, Eikås og Byglandsfjord.¹⁸⁵



- (174) Figuren viser at Eikås og Byglandsfjord henter mesteparten av sitt sagtømmer fra Agderfylkene og at Bergene Holm Nidarå henter mesteparten av sitt sagtømmer fra Agderfylkene og Telemark.

5.3.2.1.4 Melders anførsler

- (175) Melder anfører i meldingen at den geografiske utstrekningen for salg av sagtømmer er større enn lokale/regionale markeder. Det vises videre i meldingen til ESAs vedtak fra 1997 der det ble konkludert med at den geografiske utstrekning av sagtømmer er nasjonalt. Partene anfører at endringene i distribusjonen av tømmer siden 1997 og endringer i markedsstruktur og handelsstrømmer gjør at det også kan argumenteres for at markedet omfatter "Sverige og kanskje også Tyskland."¹⁸⁶
- (176) Til dette bemerker Konkurransetilsynet at ESAs vedtak er en avgjørelse knyttet til en anmodning fra Norges Skogeierforbund om unntak fra EØS-avtalens artikkel 53 og gjaldt en ordning for omsetningen av tømmer i Norge som ble koordinert på nasjonalt nivå. Ved vurderingen av det relevante geografiske markedet la ESA til grunn det området hvor den avtalen som saken gjaldt, hadde anvendelse. ESAs sak gjaldt således ikke en foretakssammenslutning mellom tømmeromsettere hvor partene hadde overlappende virksomhet i en del av Norge.
- (177) ESAs vedtak inneholder videre ikke en vurdering av om markedet for sagtømmer er snevrere enn nasjonalt. Vedtaket har derfor liten relevans for avgrensningen av de relevante geografiske markedene i denne saken og kan ikke tillegges vekt i denne sammenheng.¹⁸⁷
- (178) AT Skog anfører i tilsvaret at Konkurransetilsynets avgrensning av lokale markeder er "oppsiktsvekkende og ikke i samsvar med det som faktisk skjer."¹⁸⁸ I meldingen er det vist til at

¹⁸⁵ Figuren viser isokron som er basert på transportavstandene for 80 prosent av sagbrukenes volumer i 2015. Isokronene viser således ikke lokaliseringen til de faktiske velteplassene sagbrukene har hentet sitt sagtømmer fra.

¹⁸⁶ Meldingen kapittel 5.4.3.

¹⁸⁷ Vedtak nr. 120/97/COL 97/EØS/43/01 av 24. april 1997 i sak COM 020.0099 – NSF, se EØS-tillegget til EF-Tidende nr. 43 sidene 1-20.

- sagtømmer som eksporteres fra Norge i særlig grad går til Sverige og Tyskland.¹⁸⁹ AT Skog underbygger dette videre i tilsvaret, blant annet med at AT Skog og NEG Skog leverte henholdsvis om lag ■ og ■ prosent av deres tømmeromsetning utenfor Agderfylkene.¹⁹⁰
- (179) AT Skog anfører videre at det at kundene kjøper virke lokalt ikke er "ensbetydende med at markedet er lokalt. Tvert imot illustrerer dette at markedet er større enn lokalt. Hadde AT Skog og NEG Skog økt sine priser over markedspris, ville disse kundene gått utenfor regionene/landet for å kjøpe inn virke til konkurransedyktige priser."¹⁹¹
- (180) I avgrensningen av det relevante geografiske marked tar Konkurransetilsynet utgangspunkt i kundenes substitusjonsmuligheter, jf. avsnitt (146). Det relevante vurderingstema er derfor hvorvidt kundene kan kjøpe sagtømmer fra andre tømmeromsettere i andre områder.¹⁹² Tilsynet har funnet at import ikke er et alternativ for sagbrukene og at transporten av tømmer skjer med biltransport, jf. avsnitt (153). Videre er transportkostnadene relativt høye og tilsynet legger til grunn at markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene har en lokal utstrekning. Videre fremgår det av avsnitt (258) at tilsynet uansett finner at det er begrenset konkurransepress fra andre tømmeromsettere selv dersom transportavstanden fra det enkelte sagbruk økes til 150 kilometer rundt hvert sagbruk.
- (181) I meldingen vises det videre til en rapport som er utarbeidet av Oslo Economics i forbindelse med Konkurransetilsynets sak 2015/0178.¹⁹³ I rapporten vises det til at "[p]risutviklingen i ulike geografiske områder kan belyse størrelsen på det relevante geografiske markedet. Hvis prisen på det samme produktet utvikler seg likt i to ulike geografiske områder indikerer det at områdene er en del av samme relevante marked."¹⁹⁴ Anførselen fastholdes i tilsvaret.
- (182) Konkurransetilsynet bemerker til dette at relativt lik prisutvikling kan være en indirekte indikasjon på at to produkter er i samme marked, men at en slik samvariasjon i prisene ikke vil gi direkte informasjon om hvilke områder som er i samme marked da denne samvariasjonen kan være forårsaket av andre faktorer.¹⁹⁵ Videre viser dataene i rapporten som det vises til i meldingen at det til dels er store forskjeller i prisnivå. Tilsynet har for øvrig vist ovenfor at markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene må avgrenses lokalt, og finner derfor at anførselen til partene uansett ikke kan tas til følge.
- (183) Videre anfører AT Skog at de ikke kan påvirke prisen til den enkelte kunde og at prisdannelsen er nasjonal og internasjonal. AT Skog anfører videre at Konkurransetilsynet i for stor grad fokuserer på fysiske leveranser av sagtømmer fremfor å se på selve prisdannelsen. Endelig anfører AT Skog at lønnsomheten til sagbrukene er avhengig av blant annet biproduktene til sagbrukene og at lønnsomheten til sagbrukene vil påvirke hvor langt det er lønnsomt å transportere tømmeret. AT Skog stiller videre spørsmål om tilsynet har vurdert dette i avgrensningen av det relevante geografiske marked.
- (184) Konkurransetilsynet har funnet at tømmeromsetterne har mulighet til å prisdiskriminere mellom ulike kunder, jf. avsnitt (166). Tilsynet har derfor tatt utgangspunkt i hver enkelt kunde ved markedsavgrensningen og har videre analysert den enkelte kundes handelsstrømmer, jf. avsnitt (168).

¹⁸⁸ Tilsvaret side 1.

¹⁸⁹ Meldingen kapittel 5.4.3.

¹⁹⁰ Tilsvaret side 1 og 2.

¹⁹¹ Tilsvaret side 2.

¹⁹² Tilsvarende legges også til grunn av Kommisjonen i COMP/M.5153 *Arsenal/DSP*, avsnitt 50, hvor det fremgår i at partenes salg utenfor EØS "cannot be used as evidence for markets that are wider than the EEA, as the issue is not whether benzoic acid can be exported outside the EEA, but rather whether benzoic acid that is produced outside of EEA can be imported into the EEA and thus whether the non-EEA competitors can pose a competitive constraint on the EEA producers".

¹⁹³ Meldingen kapittel 5.4.3.

¹⁹⁴ Vedlegg 6 til meldingen, side 7.

¹⁹⁵ Sak COMP/M.7155 *SSAB/Rautaruukki*, avsnitt 95, hvor det fremkommer at det på generelt grunnlag vil "evidence on price correlation [...] only provide indirect evidence of market definition, given that it is not directly informative about the outcome of the demand substitution test as set out in paragraphs 15 to 18 of the Notice on Market Definition".

- (185) Biprodukter vil etter Konkurransetilsynets oppfatning være en del av produksjonskostnadene til en produsent. Tilsynets analyse av handelsstrømmene tar for seg transportkostnader og hvordan disse kan hindre handel mellom ulike områder, da man tar hensyn til kundenes beliggenhet, produksjonskostnader og relativt prisnivå.¹⁹⁶ I tillegg har AT Skog og kunder oppgitt lønnsomme transportavstander som samsvarer med tilsynets analyser, jf. avsnitt (157).

5.3.2.1.5 Konklusjon

- (186) Konkurransetilsynet legger etter dette til grunn at markedet for salg av sagtømmer til kunder som er berørt av foretakssammenslutningen i foreliggende sak, har en lokal utstrekning. Videre er det tilsynets vurdering at det er hensiktsmessig å vurdere konkurranseforholdene med utgangspunkt i kundenes dekningsområder. Tilsynet vil likevel vurdere konkurranse fra aktører utenfor dekningsområdene i kapittel 6.2.2.2.2.
- (187) Kundene som er lokalisert i Agderfylkene står overfor forholdsvis like konkurranseforhold i sine respektive dekningsområder som i stor grad overlapper, jf. figur 5. Konkurransetilsynet vil derfor i det følgende behandle disse samlet og omtale det som markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene. Forskjeller i konkurranseforhold for de ulike kundene vil behandles i konkurranseanalysen.

5.3.2.2 Salg av massevirke

5.3.2.2.1 Vurdering av transportkostnader og transportavstand

- (188) I markedet for salg av massevirke leverer partene til flere kunder og har overlappende leveranser til blant annet Huntonit og Norsk Biobrensel.¹⁹⁷ Huntonit og Norsk Biobrensel vil i det følgende bli omtalt som massevirkekundene i Agderfylkene.
- (189) I likhet med sagtømmer kan også massevirke transporteres på enten bil, båt eller tog, jf. avsnitt (149). Kostnadene knyttet til transport av sagtømmer og massevirke er om lag de samme. Videre vil massevirket ved transport på tog eller båt, i likhet med sagtømmeret, lastes på tømmerbil på velteplass og deretter fraktes til havn eller tømmerterminal. Etter transport med tog eller båt vil tømmeret igjen lastes over på tømmerbil før det transporteres til industritomt.
- (190) Huntonit opplyser at de tidligere fraktet store mengder tømmer direkte inn på deres tomt med tog. For noen år siden ble sidesporet som gikk inn til Huntonit fjernet. Huntonit nevner i tillegg at bruk av jernbane krever omlastning til tømmerbil noe som fordyrer togtransport.¹⁹⁸ Som det fremgår av avsnitt (150), anslås kostnaden ved transport med bil fra velteplass til havn og videre båttransport til å være om lag 200 kroner per kubikkmeter. Verken Huntonit eller Norsk Biobrensel er etablert på havn eller har jernbanespor inn til tomt. Dette kan indikere at båt og tog ikke er alternativ for massevirkekundene i Agderfylkene.
- (191) Huntonit benytter i dag kun lokalt tømmer fra Agderfylkene og noe fra Telemark og Rogaland.¹⁹⁹ Huntonit har [redacted].²⁰⁰ Norsk Biobrensel har [redacted].²⁰¹
- (192) På bakgrunn av det ovenstående er det Konkurransetilsynets oppfatning at import ikke er et alternativ for partenes kunder i Agderfylkene, og at transporten av massevirke i hovedsak skjer med biltransport.

¹⁹⁶ EFTAs kunngjøring punkt 31.

¹⁹⁷ Som det fremgår av avsnitt (109), [redacted], dette gjorde at Norsk Biobrensel i hadde 2015 et lavere volum enn normalt. Videre fremkommer det at Norsk Biobrensel anser [redacted].

¹⁹⁸ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Huntonit 6. juli 2015, spørsmål 4, innhentet i forbindelse med sak 2015/0177.

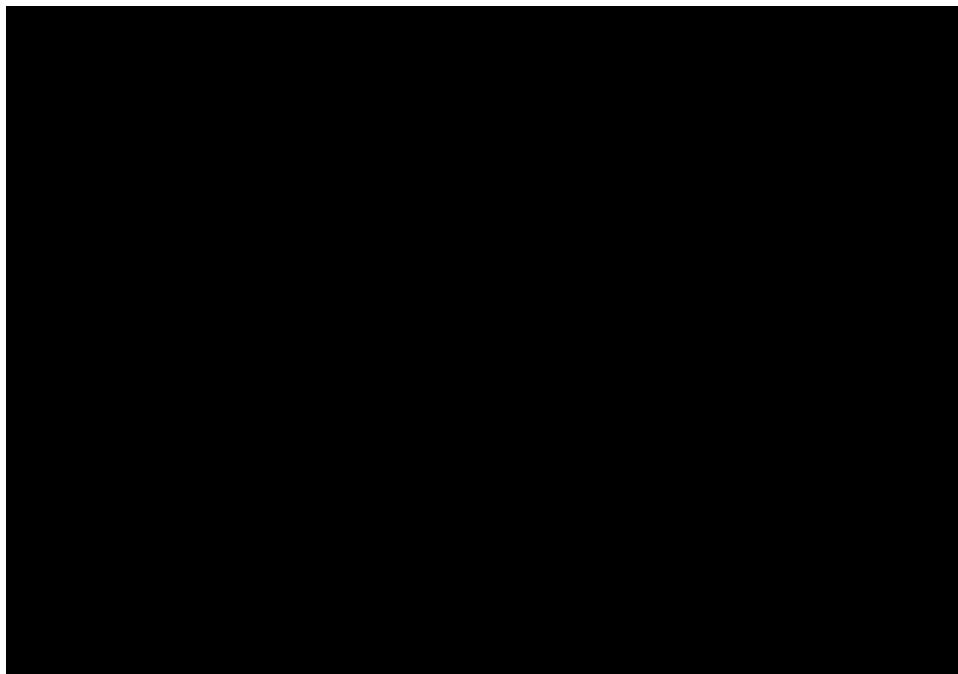
¹⁹⁹ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Huntonit 6. juli 2015, spørsmål 5, innhentet i forbindelse med sak 2015/0177.

²⁰⁰ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Huntonit 15. januar 2016, spørsmål 15.

²⁰¹ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Norsk Biobrensel 17. februar 2016, vedlegg "Kopi av Innkjøp fra Norsk Biobrensel.xlsx".

- (193) Transportkostnadene er relativt høye i markedet for salg av massevirke og stod for █ og █ prosent av de totale massevirkekostnadene til henholdsvis Norsk Biobrensel og Huntonit i 2015.²⁰² I gjennomsnitt var om lag █ prosent av totale transportkostnader til massevirkekundene i Agderfylkene variable.²⁰³ I figur 6 har Konkurransetilsynet samlet transportkostnadene for alle innkjøpene gjort av massevirkekundene i Agderfylkene.

Figur 6 Transportkostnad per kilometer per kubikkmeter.²⁰⁴



- (194) Som det fremgår av figur 6, øker transportavstanden per kubikkmeter lineært med transportavstanden. Kostnadskurven begynner på om lag █ kroner og stigningen på kostnadskurven er om lag █ kroner per kubikkmeter per kilometer. Dette samsvarer med informasjon fra aktører i markedet vedrørende faste kostnader knyttet til lastning og lossing, samt de variable transportkostnadene.²⁰⁵ For Huntonit og Norsk Biobrensel var vektet gjennomsnittlig transportkostnad i 2015 henholdsvis █ og █ kroner.²⁰⁶ For å redusere totalkostnadene vil kunder og tømmeromsettere derfor ønske å minimere transportavstandene.
- (195) Den maksimale transportavstanden for leveranse av massevirke til Huntonit og Norsk Biobrensel var henholdsvis █ og █ kilometer i 2015.²⁰⁷ AT Skog beskriver i et internt notat

²⁰² Appendikset tabell 1. Som tidligere beskrevet er volumene til Norsk Biobrensel for 2015 lavere enn det som er normalt. Konkurransetilsynet har derfor også sjekket data for 2014. Disse dataene bekrefter et tilsvarende resultat som for 2015.

²⁰³ Appendikset tabell 2. Som tidligere beskrevet er volumene til Norsk Biobrensel for 2015 lavere enn det som er normalt. Konkurransetilsynet har derfor også sjekket data for 2014. Disse dataene bekrefter et tilsvarende resultat som for 2015.

²⁰⁴ Som tidligere beskrevet er volumene til Norsk Biobrensel for 2015 lavere enn det som er normalt. Konkurransetilsynet har derfor også sjekket data for 2014. Disse dataene bekrefter et tilsvarende resultat som for 2015.

²⁰⁵ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 18. januar 2016, vedlegg "Transportavtale Mustvedt AS 0714 Signert.pdf" og svar på pålegg om å gi opplysninger fra NEG Skog 19. januar 2016.

²⁰⁶ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Som det fremgår av fotnote 197, er 2015 et år med mindre volum enn vanlig for Norsk Biobrensel. Analyser av data for 2015 vil dermed ikke gi et tilstrekkelig representativt bilde av konkurranseforholdene rundt Norsk Biobrensel. Konkurransetilsynet har derfor også sjekket data for 2014. Disse dataene bekrefter et tilsvarende resultat som for 2015.

²⁰⁷ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Konkurransetilsynet har også sjekket data for Norsk Biobrensel i 2014. Disse dataene bekrefter et tilsvarende resultat som for 2015.

at de i perioder " [redacted] " [redacted]²⁰⁸

- (196) AT Skog opplyser at massevirke kan transporteres lønnsomt om lag [redacted] kilometer.²⁰⁹ Huntonit anslår imidlertid at det vil være lønnsomt å frakte massevirke om lag [redacted] kilometer med tømmerbil.²¹⁰
- (197) På bakgrunn av det ovennevnte legger Konkurransetilsynet til grunn at markedet for salg av massevirke til partenes felles kunder i Agderfylkene har en lokal utstrekning.

5.3.2.2.2 Avgrensning med utgangspunkt i kunder/kundegrupper

- (198) Som det fremgår av avsnitt (159), kan man avgrense det relevante geografiske marked med utgangspunkt i den enkelte kunde eller kundegruppe dersom prisdiskriminering er mulig. Prisdiskriminering er mulig dersom en tilbyder kan identifisere kunder med ulik forhandlingsstyrke og dersom arbitrasje er vanskelig.
- (199) Konkurransetilsynets analyser av bearbejdede data fra Skog-Data viser at videresalg i markedet for salg av massevirke ikke er vanlig.²¹¹ Dette kan indikere at det av ulike grunner er begrensede muligheter for videresalg.
- (200) Som i markedet for salg av sagtømmer er også transportkostnadene i markedet for salg av massevirke relativt høye, jf. avsnitt (193). Arbitrasjehandel som skjer etter at massevirket er levert til tomt eller havn, vil derfor være mindre sannsynlig da det vil påløpe ekstra transportkostnader sammenlignet med å transportere direkte fra velteplass til den som kjøper massevirket. Arbitrasje fremstår derfor som usannsynlig med mindre videresalget skjer direkte fra velteplass. Et slikt videresalg krever at kundene selv arrangerer tømmerbiltransporten.
- (201) Huntonit og Norsk Biobrensel får i all hovedsak levert massevirket direkte til industritomt.²¹² Videre arrangerer AT Skog og NEG Skog i all hovedsak transport av massevirke som går til eksport. Disse aktørene har derfor begrenset mulighet til å videreselge massevirket de har kjøpt fra tømmeromsetterne.
- (202) I likhet med markedet for salg av sagtømmer, vil tømmeromsetterne også i markedet for salg av massevirke både ha insentiver til å hindre arbitrasje, muligheter til å oppdage arbitrasje, samt muligheter til å hindre eventuell arbitrasje, eksempelvis gjennom forhandlinger med kunden, jf. avsnitt (164) og (165).
- (203) Tømmeromsetterne og massevirkekundene forhandler om pris og volum. Huntonit betaler [redacted] for massevirke, det vil si [redacted].²¹³ Forhandlinger med kunder indikerer derfor at det er mulig for AT Skog å prisdiskriminere mellom ulike kunder.
- (204) Basert på det ovennevnte legger Konkurransetilsynets til grunn at AT Skog og NEG Skog har mulighet til å prisdiskriminere mellom de ulike kundene. Etter tilsynets oppfatning er det i denne saken derfor hensiktsmessig å definere markedet med utgangspunkt i kundenes beliggenhet.

5.3.2.2.3 Vurdering av kundenes geografiske kjøpsmønster og handelsstrømmer

²⁰⁸ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 24.juni 2015, internt dokument 37, innhentet i forbindelse med sak 2015/0177.

²⁰⁹ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 12. juni 2015, spørsmål 25, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178.

²¹⁰ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Huntonit 6. juli 2015, spørsmål 4, innhentet i forbindelse med sak 2015/0177.

²¹¹ Bearbejding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. I 2015 ble det registrert videresalg av om lag [redacted] kubikkmeter massevirke i Agderfylkene i Skog-Data.

²¹² Bearbejding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

²¹³ Referat fra telefonmøte med Huntonit 22. februar 2016, punkt 1.

- (205) Som det fremgår av avsnitt (167), gir aktuelt geografisk kjøpsmønster nyttig informasjon om størrelsen på det geografiske markedet. Videre er det hensiktsmessig å definere et dekningsområde rundt hver kunde hvor 80 prosent av kundenes volum kommer fra.
- (206) Basert på informasjon fra Skog-Data har Konkurransetilsynet analysert handelsstrømmene til de enkelte kundene. Tilsynets analyser viser at 95 prosent av massevirket leveres fra velteplasser lokalisert innen ■ og ■ kilometer for henholdsvis Huntonit og Norsk Biobrensel.²¹⁴ Videre leveres 80 prosent av massevirket fra velteplasser lokalisert innen henholdsvis ■ og ■ kilometer.²¹⁵
- (207) Konkurransetilsynet har i tillegg undersøkt transportavstanden med utgangspunkt i velteplassene AT Skog og NEG Skog leverte massevirke fra i 2015. Denne analysen viser at 80 prosent av volumene for AT Skog og NEG Skog ble transportert med tømmerbil innen en transportavstand på henholdsvis ■ og ■ kilometer.²¹⁶
- (208) Dersom Huntonit og Norsk Biobrensel opplever en prisøkning på massevirket de kjøper i dag, vil det kunne være lønnsomt heller å kjøpe massevirke fra tømmeromsettere lenger unna. Konkurransetilsynet har undersøkt hvor mye lenger transportavstand massevirkekundene kan akseptere for massevirke dersom de opplever en prisøkning på fem til ti prosent der de i dag henter sitt tømmer.

Tabell 4 Økte gjennomsnittlige transportavstander ved prisøkning på 5-10 prosent.²¹⁷

	Vektet gj.snitts virkespris	Gj. snittlig transportavstand	Økt gj. snittlig transportavstand ved 5 % prisøkning	Økt gj. snittlig transportavstand ved 10 % prisøkning
Huntonit				
Norsk Biobrensel				

- (209) Tabell 4 viser vektet gjennomsnittlig virkespris og gjennomsnittlig transportavstand for de to kundenes innkjøp i 2015. De to kolonnene til høyre viser hvor langt kundene kan transportere massevirke dersom den vektete gjennomsnittsprisen øker med fem og ti prosent. Som det fremgår av tabellen, kan det ved en prisøkning på ti prosent være lønnsomt å transportere massevirke inntil ■ og ■ kilometer for henholdsvis Huntonit og Norsk Biobrensel. Disse avstandene samsvarer godt med de områdene som massevirkekundene henter 80 prosent av sitt volum fra, jf. avsnitt (206).
- (210) Basert på det ovennevnte vil dekningsområdene, som representerer det området hvor 80 prosent av kundenes volum kommer fra, etter Konkurransetilsynets vurdering gi et godt bilde av de aktuelle konkurransevilkårene for hver av kundene. Dekningsområdet reflekterer imidlertid ikke nødvendigvis fullt ut kundenes betalingsvilje ved kjøp av tømmer som ligger lengre unna, for eksempel dersom en hypotetisk monopolist øker prisene med fem til ti prosent. Dette vil bli hensyntatt i konkurranseanalysen, jf. kapittel 6.3.2.2.2.
- (211) Figur 7 viser dekningsområdene til Huntonit og Norsk Biobrensel avgrenset med henholdsvis lilla og blå linje.

²¹⁴ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

Konkurransetilsynet har for Norsk Biobrensel også sjekket data for 2014. Disse dataene bekrefter til sels tilsvarende resultat.

²¹⁵ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

²¹⁶ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

²¹⁷ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

Konkurransetilsynet har for Norsk Biobrensel også sjekket data for 2014. Disse dataene bekrefter et tilsvarende resultat som for 2015.

legger til grunn at salg av massevirke har en lokal utstrekning. Videre fremgår det av avsnitt (451) at tilsynet uansett har funnet at det er begrenset konkurransepress fra andre tømmeromsettere, selv dersom transportavstanden fra den enkelte kunde økes til 240 kilometer rundt massevirkekundene.

- (215) Som det fremgår av avsnitt (182), vil en relativ lik prisutvikling i ulike områder ikke gi direkte informasjon om hvilke områder som er i samme marked da denne samvariasjonen kan være forårsaket av andre faktorer.
- (216) AT Skog anfører i tilsvaret at det at kundene kjøper virke lokalt ikke er "ensbetydende med at markedet er lokalt. Tvert i mot illustrerer dette at markedet er større enn lokalt. Hadde AT Skog og NEG Skog økt sine priser over markedspris, ville disse kundene gått utenfor regionene/landet for å kjøpe inn virke til konkurransedyktige priser."²²³ Videre anfører AT Skog at Konkurransetilsynet i for stor grad fokuserer på fysiske leveranser av sagtømmer fremfor å se på selve prisdannelsen.
- (217) Konkurransetilsynet har i avgrensningen av det relevante marked funnet at tømmeromsetterne har mulighet til å prisdiskriminere mellom ulike kunder basert på deres beliggenhet, jf. avsnitt (204). Tilsynet har derfor tatt utgangspunkt i hver enkelt kunde ved markedsavgrensningen og har videre analysert den enkelte kundes handelsstrømmer, jf. avsnitt (206).

5.3.2.2.5 Konklusjon

- (218) Konkurransetilsynet legger etter dette til grunn at markedet for salg av massevirke til kunder som er berørt av foretakssammenslutningen i foreliggende sak, har en lokal utstrekning. Videre er det tilsynets vurdering at det er hensiktsmessig å vurdere konkurranseforholdene med utgangspunkt i kundenes dekningsområder. Tilsynet vil likevel vurdere konkurranse fra aktører utenfor dekningsområdene i kapittel 6.3.2.2.2.
- (219) Kundene som er lokalisert i Agderfylkene, står overfor forholdsvis like konkurranseforhold i sine respektive dekningsområder som i stor grad overlapper, jf. figur 7. Konkurransetilsynet vil derfor i det følgende behandle disse samlet og omtale det som markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene. Forskjeller i konkurranseforhold for de ulike kundene vil behandles i konkurranseanalysen.

5.4 Konklusjon

- (220) Konkurransetilsynet har identifisert to relevante produktmarkeder for omsetning av tømmer: Et salgsmarked for sagtømmer og et salgsmarked for massevirke.
- (221) Den geografiske utstrekningen av disse markedene er lokale. Dekningsområdene for sagtømmer er på ■, ■ og ■ kilometer for henholdsvis Bergene Holm Nidarå, Eikås og Byglandsfjord. Dekningsområdene for massevirke er på ■ og ■ kilometer for henholdsvis Huntonit og Norsk Biobrensel.
- (222) Konkurransetilsynet har videre vurdert at det er forholdsvis like konkurranseforhold for kunder i salgsmarkedene for henholdsvis sagtømmer og massevirke. Disse vil derfor bli behandlet samlet og omtales som markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene og markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene.

6 Konkurransbegrensende virkninger

6.1 Rettslige utgangspunkter

- (223) Konkurransetilsynet skal forby foretakssammenslutninger som "vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med lovens formål", jf. konkurranseloven § 16 første ledd, jf. § 1.
- (224) Dersom konkurransen er vesentlig begrenset allerede før foretakssammenslutningen, er det tilstrekkelig at foretakssammenslutningen vil forsterke den vesentlige konkurransebegrensningen. Det følger av forarbeidene til konkurranseloven at det i tilfeller

²²³ Tilsvaret side 2.

hvor konkurransen allerede før foretakssammenslutningen er vesentlig begrenset, ikke stilles noen minimumskrav til hvor mye ervervet må forsterke denne begrensningen.²²⁴

- (225) Ved en vesentlig begrenset konkurranse vil de involverte foretak kunne utøve markedsrett. Med markedsrett menes vanligvis en bedrifts evne til å kunne gjennomføre en varig og ikke ubetydelig prisøkning, uten at omsatt kvantum synker så mye at det blir ulønnsomt. En aktør med markedsrett kan i større eller mindre grad opptre uavhengig av sine konkurrenter, kunder og leverandører.
- (226) Markedsrett kan komme til uttrykk gjennom høyere priser, eventuelt i kombinasjon med høyere kostnader, men kan også gi utslag i dårligere service, kvalitet og produktutvalg, og begrenset produktutvikling.²²⁵
- (227) Utøvelse av markedsrett innebærer en sløsing i samfunnsøkonomisk forstand, idet markedstilpasningen gir en samlet ressursbruk som er mindre effektiv enn den ville ha vært med virksom konkurranse. Markedsrett kan utøves ensidig eller kollektivt.
- (228) Markedsandeler brukes til å beregne konsentrasjonen i de markedene der dette er hensiktsmessig. Konkurransetilsynet legger til grunn at høy markedskonsentrasjon normalt vil være en nødvendig, men ikke tilstrekkelig, betingelse for å fastslå at konkurransen er begrenset. Beskrivelsen av konsentrasjonen i markedet er derfor et utgangspunkt for en nærmere analyse av de konkurransemessige virkningene av foretakssammenslutningen.
- (229) Markedsandeler, eller andre mål på konsentrasjonen i markedet, vil ikke nødvendigvis reflektere konkurranseintensiteten mellom aktørene. Årsaken er at markedsandeler kan over- eller underestimere hvor nære konkurrenter aktørene i markedet er. I vurderingen av foretakssammenslutningens konkurransemessige virkninger, vil derfor Konkurransetilsynet også legge vekt på hvor nære konkurrenter partene er.
- (230) I tillegg til markedskonsentrasjon og konkurransenærhet vil ledig kapasitet, etableringshindringer, potensiell konkurranse og kjøperrett kunne påvirke graden av konkurranseintensitet i et marked der aktørene er differensierte, og dermed aktørenes markedsrett.

6.2 Markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene

6.2.1 Innledning

- (231) Før foretakssammenslutningen har partene overlappende virksomhet innen markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene, herunder til sagbrukene Byglandsfjord, Eikås og Bergene Holm Nidarå.²²⁶ Disse sagbrukene kjøper sagtømmer fra områder som samlet dekker store deler av Agderfylkene, samt deler av Telemark.²²⁷
- (232) Konkurransetilsynet vil i det følgende redegjøre for konkurransesituasjonen i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene før og etter foretakssammenslutningen.

6.2.2 Konkurransesituasjonen før foretakssammenslutningen

6.2.2.1 Markedsandeler og konsentrasjon

- (233) Den samlede omsetningen i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene var på om lag ■■■ millioner kroner i 2015, hvorav AT Skog og NEG Skog stod for henholdsvis ■■■ og ■■■ millioner kroner.²²⁸
- (234) Partenes kunder i Agderfylkene, Eikås, Byglandsfjord og Bergene Holm Nidarå, kjøper sagtømmer fra et område som omfatter Agderfylkene og Telemark.

²²⁴ Ot.prp. nr. 6 (2003-2004), side 229.

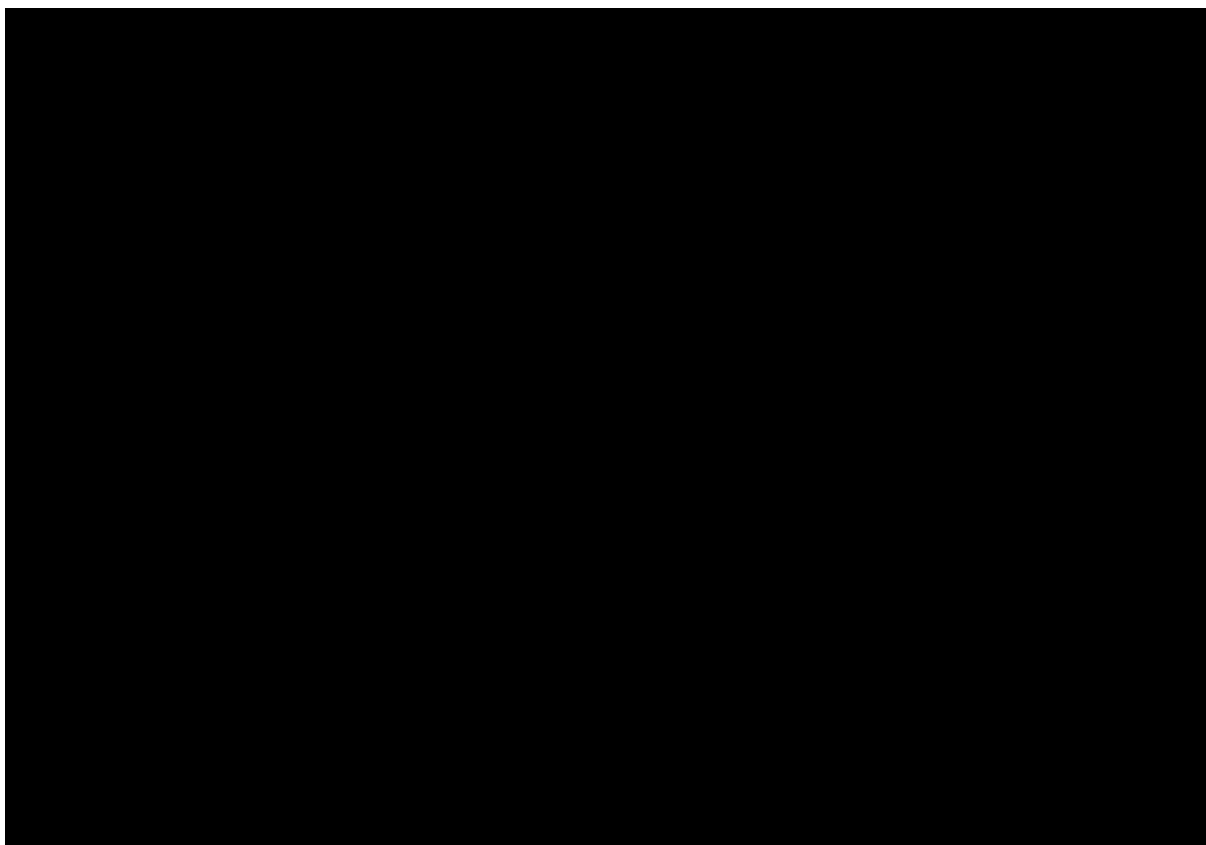
²²⁵ Kommisjonens retningslinjer for vurdering av horisontale foretakssammenslutninger (2004/C 31/03), avsnitt 8.

²²⁶ Det er også enkelte øvrige mindre kunder i Agderfylkene, jf. avsnitt (147), men da disse ikke har betydning for konklusjonen i saken vil de ikke bli beskrevet nærmere i det følgende.

²²⁷ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

²²⁸ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Se appendikset tabell 14 for tallgrunnlaget.

Figur 8 Oversikt over tømmeromsetternes velteplasser i 2015.²²⁹

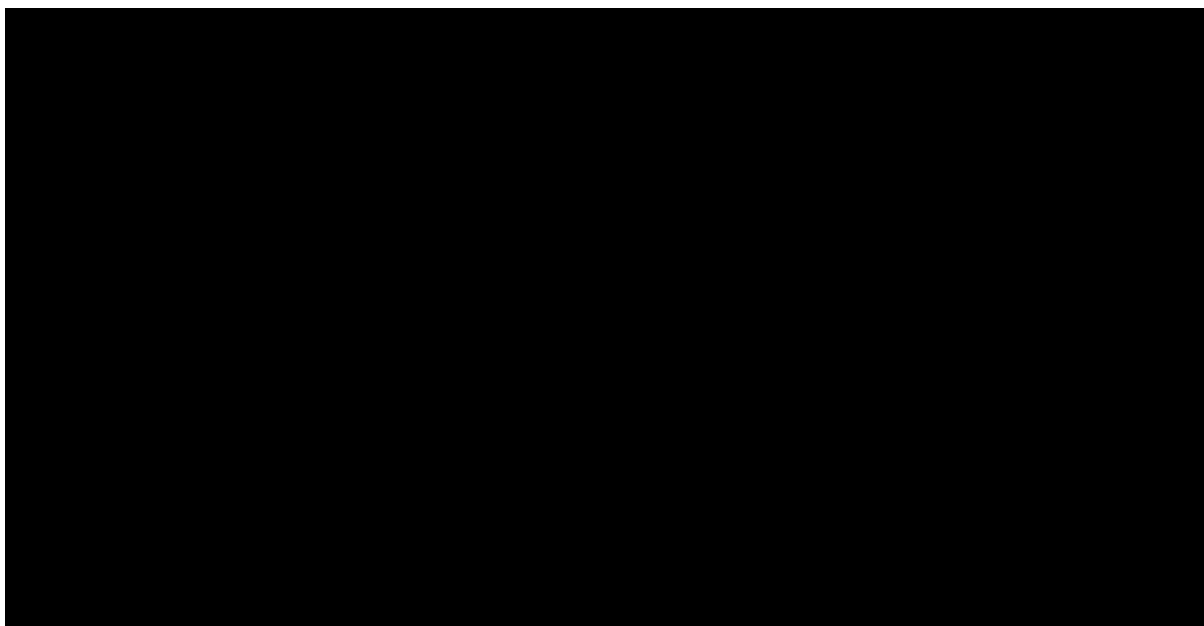


- (235) Som det fremgår av kartet, var det seks tømmeromsettere til stede i Agderfylkene og Telemark i 2015. AT Skog hadde flest velteplasser som var spredt over alle de tre fylkene. NEG Skog hadde også en stort antall velteplasser i 2015, men kun i Agderfylkene. De fire øvrige tømmeromsetterne; Nortømmer, Glommen Skog, Viken Skog og SB Skog, er primært til stede øst i Telemark.²³⁰
- (236) En nærmere oversikt over tømmeromsetternes avvirkning av sagtømmer i de tre fylkene hvor kundene i Agderfylkene får levert tømmer fra, fremgår av figur 9.

²²⁹ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data AS 8. februar 2016. Velteplassene for Viken Skog er fra 2014, jf. svar på pålegg om å gi opplysninger fra Viken Skog 10. juni 2015, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178.

²³⁰ For figurer som viser velteplasser for år 2013 og 2014 henvises det til figur 1 og 2 i appendikset.

Figur 9 Oversikt over tømmeromsetternes avvirkning av sagtømmer i kubikkmeter i Telemark, Vest-Agder og Aust-Agder i 2013 til 2015.²³¹



- (237) Som det fremgår av figur 9, har den totale avvirkningen av sagtømmer økt i alle de tre fylkene de siste tre årene, med unntak av en marginal reduksjon i 2014 i Vest-Agder. Totalt har avvirkningen av sagtømmer i de tre fylkene i perioden 2013-2015 økt med ■ prosent fra ■ kubikkmeter til ■ kubikkmeter.²³² Avvirkningen i Telemark har stått for over halvparten (■ prosent) av denne veksten, tilsvarende ■ kubikkmeter.²³³ AT Skog har i samme tidsperiode økt sin avvirkning med ■ kubikkmeter samlet i de tre fylkene.²³⁴
- (238) AT Skog har de tre siste årene stått for den største andelen av avvirkning av sagtømmer, både totalt og i hvert av de tre fylkene. NEG Skog har kun avvirket sagtømmer i Agderfylkene, med størst andel i Vest-Agder.
- (239) Målt i totalt salg av sagtømmer fra de tre fylkene var andelene til AT Skog og NEG Skog henholdsvis ■ og ■ prosent i 2015.²³⁵ Nortømmer, Glommen Skog og SB Skog stod for henholdsvis ■, ■ og ■ prosent av avvirkningen av sagtømmer i disse fylkene.²³⁶ Den vesentligste delen av avvirkningen til Nortømmer, Glommen Skog og SB Skog i disse tre fylkene har vært i Telemark.
- (240) Av det totale volumet av sagtømmer som er avvirket i Agderfylkene og Telemark i 2015, ble om lag ■ prosent solgt til kundene i Agderfylkene.²³⁷ Dersom en kun tar utgangspunkt i

²³¹ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Se appendikset tabell 7 for tallgrunnlaget til figuren. Datamaterialet fra Skog-Data inneholder ikke en komplett oversikt over Viken Skog sine velteplasser, slik at figuren ikke nødvendigvis gir et helt korrekt bilde av tilstedeværelsen til Viken Skog. Ut fra figur 8 synes imidlertid eventuelle avvik å være minimale i dette tilfellet.

²³² Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Se appendikset tabell 7 for tallgrunnlaget. En del av økningen i avvirkningen av sagtømmer skyldes økt eksport av pallevirke, som reduserer volumet av det som klassifiseres som massevirke til fordel for sagtømmer, jf. referat fra møte med NEG Skog 26.01.2016, punkt 5 og svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 24. juni 2015, internt dokument 18, innhentet i forbindelse med sak 2015/0177, side 10.

²³³ Se appendikset tabell 7 for tallgrunnlaget.

²³⁴ Se appendikset tabell 7 for tallgrunnlaget.

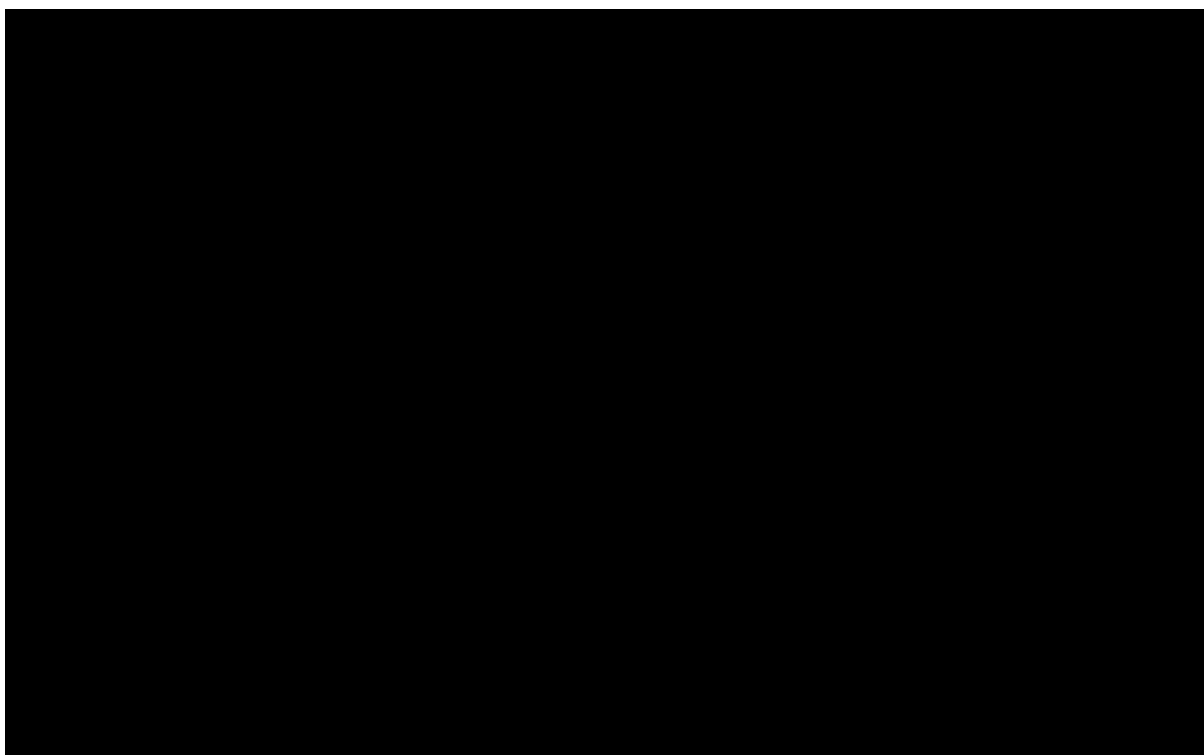
²³⁵ Se appendikset tabell 7 for tallgrunnlaget.

²³⁶ Se appendikset tabell 7 for tallgrunnlaget.

²³⁷ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Av det totale salget fra Agderfylkene og Telemark ble ■ prosent eksportert, ■ prosent ble solgt til ■ og ■ prosent ble solgt til ■ i 2015. De resterende ■ prosentene ble solgt til øvrige kunder. Se appendikset tabell 13 for tallgrunnlaget.

Agderfylkene, er tilsvarende tall ■ prosent.²³⁸ En oversikt over tømmeromsetternes solgte sagtømmervolumer til Eikås, Byglandsfjord og Bergene Holm Nidarå fremgår av figur 10.

Figur 10 Oversikt over tømmeromsetternes solgte sagtømmervolum i kubikkmeter til kunder i Agderfylkene i perioden 2013 til 2015.²³⁹



- (241) Det fremgår av figur 10 at det kun er AT Skog og NEG Skog som har solgt sagtømmer til Byglandsfjord og Eikås de siste tre årene, med unntak av et ubetydelig kvantum fra Nortømmer til Byglandsfjord i 2013. AT Skog er klart største leverandør til Bergene Holm Nidarå. Deretter følger NEG Skog, Nortømmer og SB Skog, der sistnevnte har marginale leveranser.
- (242) Andelene til tømmeromsetterne målt i omsatt volum til de tre sagbrukene i 2015 fremgår av tabell 5. Videre fremgår tømmeromsetternes markedsandel i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene i nederste rad.

Tabell 5 Tømmeromsetternes andeler og volum til kunder i Agderfylkene, samt markedsandel og volum i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene i 2015, oppgitt i prosent.²⁴⁰

	AT Skog		NEG Skog		Nortømmer		SB Skog		Totalt
	Andel	Volum	Andel	Volum	Andel	Volum	Andel	Volum	Volum
Bergene Holm avd. Nidarå									

²³⁸ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Av det totale salget fra Agderfylkene ble ■ prosent eksportert, ■ prosent ble solgt til ■ og de resterende ■ prosentene ble solgt til øvrige kunder. Se appendikset tabell 13 for tallgrunlaget.

²³⁹ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Se appendikset tabell 8 for tallgrunlaget.

²⁴⁰ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Merk at salg til mindre sagbruk som Hamran Sagbruk, Nord-Audnedal Bruk AS og Almedal Sagbruk ikke er tatt med. Disse kjøpte imidlertid inn et samlet volum på kun ■ kubikkmeter i 2015. Salget til Nord-Audnedal Bruk AS og Hamran Sagbruk er ikke registrert med verdi på handelsleddet i dataene til Skog-Data.

Byglandsfjord	
Eikås	
Markedsandel og sum volum	

- (243) Som det fremgår av tabell 5, har AT Skog høy markedsandel, NEG Skog har en moderat markedsandel, mens de øvrige aktørene har svært lave markedsandeler i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene.
- (244) Basert på det ovennevnte legger Konkurransetilsynet til grunn at markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene er konsentrert før foretakssammenslutningen.

6.2.2.2 Konkurransenærhet

- (245) Konkurransetilsynet vil i det følgende vurdere konkurranseparametrene i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene, og hvorvidt tilbyderne er differensierte. Videre vil tilsynet vurdere konkurransenærhet mellom partene, samt konkurransenærhet til andre tømmeromsettere. Endelig vil tilsynet vurdere hvorvidt det foreligger kapasitetsbegrensninger som fører til at partene ikke har mulighet til å øke leveransene ut over dagens nivå. Slike kapasitetsbegrensninger vil kunne begrense konkurransepresset partene utøver på hverandre før foretakssammenslutningen.

6.2.2.2.1 Konkurransparametre i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene

- (246) Transportkostnadene er relativt høye i markedet for salg av sagtømmer og avstanden fra velteplassen til sagbruket har derfor stor betydning for totalprisen på sagtømmeret, jf. avsnitt (154) og (155). NEG Skog opplyser at deres oppfatning er at sagbrukene, av lønnsomhetshensyn, primært ønsker å hente sagtømmer innenfor definerte områder rundt sagbrukene.²⁴¹ Tømmeromsettere med velteplasser nær kunden vil dermed ha konkurransefortrinn sammenlignet med tømmeromsettere med velteplasser lenger unna kunden. Etter Konkurransetilsynets vurdering er derfor geografisk beliggenhet en svært viktig konkurranseparameter i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene.
- (247) Andre konkurranseparametere i markedet er service og kvalitet. Eksempelvis uttaler Byglandsfjord at "[d]et er viktig med punktlighet på leveransen i forbindelse med produksjons planlegging og effektivitet for bedriften og punktlighet over for våre kunder."²⁴² Videre har AT Skog opplyst at sagbrukene stiller strenge krav til AT Skog på leveransesikkerhet.²⁴³ Dette tilsier at sikre, jevne og punktlig leveranser er viktig for sagbrukene slik at de kan opprettholde produksjonen. Videre fremgår det av kapittel 5.2.2.2 at det er kvalitetsforskjeller på sagtømmeret. Variasjoner mellom tømmeromsetterne langs disse konkurranseparametrene kan sees på som differensiering på service og kvalitet. Konkurransetilsynet har imidlertid ikke mottatt informasjon som tilsier at de ulike tømmeromsetterne skiller seg vesentlig fra hverandre på service og kvalitet på leveranser av sagtømmer.
- (248) På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til grunn at geografisk beliggenhet er den viktigste konkurranseparameteren i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene, og at det i hovedsak er denne parameteren som differensierer tømmeromsetterne.

6.2.2.2.2 Tilbydernes lokalisering

- (249) Konkurransetilsynet vil i det følgende vurdere konkurransenærhet med utgangspunkt i tømmeromsetternes geografiske beliggenhet i forhold til kundene. En god indikasjon på geografisk beliggenhet er tømmeromsetternes velteplasser og mengden tømmer hentet fra disse velteplassene. Høy avvirkning nær kunden tilsier muligheter for å kunne levere betydelige volumer til konkurransedyktige priser.

²⁴¹ Referat fra møte med NEG Skog 26. januar 2016, punkt 4.

²⁴² Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Byglandsfjord 18. januar 2016, spørsmål 3.

²⁴³ Referat fra telefonmøte med AT Skog 25. januar 2016, punkt 1.

- (250) Det fremgår av figur 8 at AT Skog og NEG Skog har overlappende velteplasser i begge Agderfylkene. Videre fremgår det av samme figur at Nortømmer, Glommen Skog og SB Skog bare i begrenset grad har vært til stede i Agderfylkene. Viken Skog har i perioden 2013 til 2015 blant annet vært til stede sørvest i Vestfold og marginalt i Telemark. Som det fremgår av avsnitt (91) har imidlertid Viken Skog overtatt eierskapet i SB Skog som er marginalt til stede i Agderfylkene.
- (251) Tømmeromsetternes avvirkning av sagtømmer innenfor dekningsområdene til hvert sagbrukene, samt det samlede dekningsområdet for de tre sagbrukene, fremgår av tabell 6.

Tabell 6 Oversikt over tømmeromsetternes avvirkning av sagtømmer innenfor kundenes dekningsområder i 2015, samt samlet dekningsområde, oppgitt i kubikkmeter.²⁴⁴

Tømmeromsetter	Dekningsområde			
	Bergene Holm Nidarå	Eikås	Byglandsfjord	Samlet
AT Skog				
NEG Skog				
Nortømmer				
Glommen Skog				
SB Skog				
Totalt				

- (252) Som det fremgår av tabell 6, har AT Skog og NEG Skog klart størst avvirkning av sagtømmer innenfor hver av de enkelte kundenes dekningsområder, samt innenfor det totale dekningsområdet. Dette tilsier at partene er hverandres næreste konkurrenter om salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene.
- (253) Videre fremgår det av tabell 6 at de øvrige tømmeromsetterne, herunder Glommen Skog, Nortømmer og SB Skog, har hatt begrenset avvirkning innenfor kundenes dekningsområder, samt at Viken Skog og Vestskog ikke har avvirket noe innenfor dekningsområdene. Dette indikerer at partene ikke har noen andre nære konkurrenter om salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene.
- (254) Tømmeromsettere med betydelig avvirkning i områder rett utenfor dekningsområdene til kundene vil kunne utøve et konkurransepress på aktørene innenfor dekningsområdet. Konkurransetilsynet vil derfor videre vurdere tømmeromsetternes avvirkning av sagtømmer utenfor kundenes dekningsområder. De ulike tømmeromsetternes avvirkning innen gitte transportavstander fra kundene fremgår av tabell 7.

Tabell 7 Oversikt over tømmeromsetternes avvirkning av sagtømmer innenfor gitte transportavstander rundt kundene i Agderfylkene i 2015, oppgitt i kubikkmeter.²⁴⁵

	Bergene Holm Nidarå		Eikås			Byglandsfjord			Dekningsområdene samlet	
	120	150	90	120	150	90	120	150	120	150
Avstand i	120	150	90	120	150	90	120	150	120	150

²⁴⁴ Se appendikset kapittel 2.2 for nærmere forklaring av disse analysene.

²⁴⁵ Se appendikset kapittel 2.2 for nærmere forklaring av disse analysene. Intervallene som er valgt ut er 30 kilometersintervallene utover sagbrukenes dekningsområde. Dekningsområdet til Bergene Holm Nidarå, Byglandsfjord og Eikås er henholdsvis ■ km, ■ km og ■ km, jf. avsnitt (168).

km										
AT Skog										
NEG Skog										
Glommen Skog										
Nortømmer										
SB Skog										
Viken Skog										
Vestskog										
Totalt										

- (255) Som det fremgår av tabell 7, står AT Skog og NEG Skog for mesteparten av avvirkingen også når områdene rundt sagbrukene utvides vesentlig utover sagbrukenes dekningsområder. De øvrige tømmeromsetternes avvirking i de utvidede områdene rundt Eikås og Byglandsfjord er svært lave sammenliknet med partene.
- (256) For Bergene Holm Nidarå er bildet noe mer nyansert ettersom utvidelser av området omfatter velteplasser i Telemark og Vestfold. Det samlede volumet partenes konkurrenter avvirket i det utvidede området på 120 kilometer i 2015 var ■■■ kubikkmeter, som utgjør ■ prosent av innkjøpet til Bergene Holm Nidarå i 2015.²⁴⁶ Av partenes konkurrenter stod Nortømmer for den vesentligste andelen av det avvirkede volumet. Dette var lavere enn NEG Skogs avvirkede volum, og vesentlig lavere en AT Skogs avvirkede volum.
- (257) Innenfor et område på 150 kilometer rundt Bergene Holm Nidarå er avvirkingen av partenes felles konkurrenters høyere, og deres samlede avvirking i 2015 var ■■■ kubikkmeter, tilsvarende ■ prosent av Bergene Holm Nidarås innkjøp av sagtømmer i 2015.²⁴⁷ Bergene Holm Nidarå vil således kunne erstatte mesteparten av sitt innkjøpsvolum med sagtømmer fra andre aktører enn partene, dersom tømmeret hentes opptil 150 kilometer rundt sagbruket.
- (258) Sammenlignet med sagbrukenes gjennomsnittlige transportavstand, jf. tabell 3, vil imidlertid en økning til 150 kilometer medføre en merkostnad for Bergene Holm Nidarå, Eikås og Byglandsfjord på henholdsvis ■, ■ og ■ kroner per kubikkmeter. Dette tilsvarer en økning i den vektete gjennomsnittlige virkesprisen på sagtømmeret for de tre sagbrukene på henholdsvis ■■, ■■ og ■■ prosent.²⁴⁸ Dette er en betydelig prisøkning, noe som tilsier at aktører med sagtømmer i nærheten av sagbruket har et betydelig konkurransefortrinn.
- (259) Etter Konkurransetilsynets oppfatning tilsier derfor tømmeromsetternes geografiske beliggenhet at partene er hverandres næreste konkurrenter i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene. Videre tilsier tømmeromsetternes geografiske beliggenhet, grunnet høyere transportkostnader, at NEG Skog er en mindre nær konkurrent til AT Skog enn motsatt om salg til Bergene Holm Nidarå. Partenes konkurrenter vil imidlertid til sammenlikning påføre alle sagbrukene høyere transportkostnader og fremstår derfor som mindre nære konkurrenter til partene enn partene er til hverandre. Dette tilsier at partene ikke har andre nære konkurrenter.

6.2.2.2.3 Markedsaktørenes vurderinger

- (260) Konkurransetilsynet vil videre vurdere konkurransenærhet med utgangspunkt i markedsaktørenes vurderinger.

²⁴⁶ Beregninger basert på tall i tabell 5 og tabell 7.

²⁴⁷ Beregninger basert på tall i tabell 5 og tabell 7.

²⁴⁸ Appendikset tabell 16 og 17.

- (261) For det første kan sagbrukenes vurderinger av substitusjonsmuligheter og konkurranse mellom tømmeromsetterne gi en indikasjon på konkurransenærhet mellom partene og konkurransenærhet til andre tømmeromsettere.
- (262) Byglandsfjord og Eikås opplyser [REDACTED].²⁴⁹ Bergene Holm oppgir at for Bergene Holm Nidarå er det kun [REDACTED] som er alternative leverandører utover partene, og at "[d]isse andre aktørene benyttes i dag, men er ikke til stede i Agder-fylkene i noen særlig grad."²⁵⁰
- (263) Videre opplyser Bergene Holm at konkurransen med NEG Skog antagelig har påvirket og [REDACTED].²⁵¹ Eikås opplyser at konkurransen mellom partene har medført at det har blitt mer fokus på kostnader.²⁵² Byglandsfjord opplyser at konkurransen fra NEG Skog gir mer fokus på effektivitet og kostnadsbesparelser da "eksisterende leverandør" blir mer skjerpet.²⁵³ Disse uttalelsene tilsier at partene er nære konkurrenter.
- (264) Bergene Holm og Byglandsfjord opplyser at NEG Skogs etablering har medført [REDACTED].²⁵⁴ Både Bergene Holm og Byglandsfjord peker begge på [REDACTED].²⁵⁵ Bergene Holm uttaler videre at skogeierne "[REDACTED]" og "[REDACTED]".²⁵⁶ Eikås opplyser at NEG Skogs etablering førte til at de fikk levert nok tømmer.²⁵⁷
- (265) Bergene Holm uttaler imidlertid i telefonmøte med Konkurransetilsynet 24. februar 2016 at AT Skog sitt oppkjøp av NEG Skog ikke vil ha "så stor innvirkning", ettersom NEG Skog er en forholdsvis liten aktør i markedet.²⁵⁸ Bergene Holm opplyste i telefonmøte med Konkurransetilsynet at "[f]oretakssammenslutningen innebærer en minimal effekt for Bergene Holm. Dette da NEG [Skog] er lokalisert langt unna sagbruket på Nidarå/Åmli, samt at NEG [Skog] er for liten til at merkbare effekter vil kunne oppstå. Bergene Holm kjøper det aller meste til Nidarå-anlegget fra AT Skog." [REDACTED].²⁵⁹ Bergene Holms vurderinger i svaret 5. januar 2016 står således i noe motstrid til referatet fra telefonmøtet 24. februar 2016.
- (266) For det andre kan partenes egne vurderinger av hvem som er deres konkurrenter om salg av sagtømmer til kundene i Agderfylkene gi en indikasjon på hvor nære konkurrenter partene og andre aktører er om salg til disse kundene.
- (267) Partene har i meldingen oppgitt at deres største konkurrenter i et eventuelt nasjonalt marked for salg av sagtømmer er Viken Skog (inkludert SB Skog), Nortømmer, Glommen Skog, Allskog og Mjøsen Skog.²⁶⁰ I forbindelse med Konkurransetilsynets behandling av foretakssammenslutningen mellom Viken Skog og SB Skog sommeren 2015 ble AT Skog bedt om å oppgi hvilke aktører de anså som sine fem næreste konkurrenter innen kjøp og salg av tømmer.²⁶¹ I svarbrev 12. juni 2015 uttalte AT Skog at [REDACTED]. Videre uttalte AT Skog at [REDACTED].

²⁴⁹ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Eikås 5. januar 2016 og svar på pålegg om å gi opplysninger fra Byglandsfjord 18. januar 2016.

²⁵⁰ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Bergene Holm 8. januar 2016, spørsmål 6 b.

²⁵¹ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Bergene Holm 8. januar 2016, spørsmål 16 e.

²⁵² Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Eikås 5. januar 2016, side 1.

²⁵³ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Byglandsfjord 18. januar 2016, spørsmål 17.

²⁵⁴ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Bergene Holm 8. januar 2016, spørsmål 16 og svar på pålegg om å gi opplysninger fra Byglandsfjord 18. januar 2016, spørsmål 17.

²⁵⁵ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Bergene Holm 8. januar 2016, spørsmål 16 og svar på pålegg om å gi opplysninger fra Byglandsfjord 18. januar 2016, spørsmål 17 e.

²⁵⁶ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Bergene Holm 8. januar 2016, spørsmål 16.

²⁵⁷ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Eikås 5. januar 2016, side 2.

²⁵⁸ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Bergene Holm 8. januar 2016, spørsmål 18.

²⁵⁹ Referat fra telefonmøte med Bergene Holm 24. februar 2016.

²⁶⁰ Meldingen side 31.

²⁶¹ Konkurransetilsynets sak 2015/0178. Det ble ikke skilt mellom sagtømmer og massevirke.

[REDACTED]²⁶²

(268) I et internt dokument hvor AT Skog behandler et mulig kjøp av NEG Skog fremkommer det at AT Skog mener at [REDACTED] og at AT Skog vurderer det som [REDACTED]²⁶³.

(269) Etter Konkurransetilsynets vurdering tilsier derfor markedsaktørenes vurderinger at partene er hverandres næreste konkurrenter i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene. Videre tilsier disse vurderingene at NEG Skog er en mindre nær konkurrent til AT Skog enn omvendt om salg til Bergene Holm Nidarå grunnet høyere transportkostnader. Endelig tilsier markedsaktørenes vurderinger at partene ikke har andre nære konkurrenter om salg til disse kundene.

6.2.2.2.4 Muligheter for økte leveranser

(270) Partene utøver et mindre konkurransepress på hverandre dersom kapasitetsbegrensninger gjør at de i begrenset grad kan øke sine leveranser utover dagens nivå, jf. avsnitt (245).

(271) Etter Konkurransetilsynets oppfatning kan partene øke sine leveranser til kundene i Agderfylkene gjennom å enten øke avirkningen eller omfordele sagtømmer tiltenkt andre kunder.

(272) Økt avirkning krever hogstmoden skog, avtaler med skogeiere, entreprenør- og transportørkapasitet samt avsetning på massevirket.

(273) AT Skog uttaler at de "[REDACTED]"²⁶⁴ Hogstaktiviteten til NEG Skog har vært økende siden 2007. Dette tilsier at heller ikke NEG Skog begrenses av tilgangen til hogstmoden skog. At tilgang til skog ikke begrenser partenes kapasitet understøttes av at årlig vekst i produktivt skogsareal av furu og gran for Agderfylkene og Telemark var 3,1 millioner kubikkmeter.²⁶⁵ Avirkningen i 2014 var til sammenlikning kun 1,1 millioner kubikkmeter.²⁶⁶

(274) Som det fremgår av avsnitt (49), vil det ved avirkning av et tømmerparti fra en skogseiendom avvirkes tømmer som har ulike dimensjoner og kvaliteter, herunder sagtømmer og massevirke, og en tømmeromsetter som ønsker lønnsom avirkning bør derfor ha kundeavtaler som gir avsetning av begge deler. AT Skog opplyser at det er "*begrenset etterspørsel etter massevirke*" [REDACTED]²⁶⁷. NEG Skog opplyser at de [REDACTED]²⁶⁸. Avsetningsmuligheten for massevirke kan derfor begrense lønnsomheten av å øke avirkningen av sagtømmer.

(275) Videre opplyser partene i møter med Konkurransetilsynet at skogsentreprenører er en knapp ressurs.²⁶⁹ AT Skog uttaler også at "[REDACTED]"²⁷⁰ NEG Skog uttaler i møte med Konkurransetilsynet at kapasiteten til skogsentreprenører [REDACTED].

²⁶² Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 12. juni 2015, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178.

²⁶³ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 24. juni 2015, internt dokument 58, innhentet i forbindelse med sak 2015/0177.

²⁶⁴ Referat fra møte med AT Skog 15. januar 2016, punkt 2.

²⁶⁵ Nettsiden til SSB, tabell 06291,

<https://www.ssb.no/statistikbanken/SelectVarVal/Define.asp?MainTable=ProduktSkog6&KortNavnWeb=lst&PLanguage=0&checked=true>

²⁶⁶ Nettsiden til SSB, tabell 03795,

<https://www.ssb.no/statistikbanken/SelectVarVal/Define.asp?MainTable=SkogTreslag&KortNavnWeb=skogav&PLanguage=0&checked=true>

²⁶⁷ Referat fra møte med AT Skog 15. januar 2016, punkt 2.

²⁶⁸ Referat fra møte med NEG Skog 26. januar 2016, punkt 4, og e-post fra NEG Skog 12. februar 2016.

²⁶⁹ Referat fra telefonmøte med AT Skog 19. januar 2016, punkt 1 og referat fra møte med NEG 26. januar 2016, punkt 4.

²⁷⁰ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 12. juni 2015, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178.

- (276) Vedrørende transportører opplyser AT Skog at det ikke er " [redacted] AT Skog bygger lager ved bilvei gjennom vinterhalvåret som det tæres av utover sommerhalvåret."²⁷¹ AT Skog har tidligere oppgitt at " [redacted] i perioder av året [redacted] kan det tidvis være kapasitetsbegrensning".²⁷²
- (277) Ovennevnte tilsier at partene ikke har absolutte kapasitetsbegrensninger som forhindrer dem fra å øke avvirkingen av sagtømmer fra dagens nivå, selv om tilgang til entreprenører og transportører samt avtaler med kjøpere av massevirke kan medføre utfordringer for betydelige volumøkninger på kort sikt.
- (278) Videre kan leveransene økes til kunder i Agderfylkene ved å omfordele salg fra eksport. AT Skog og NEG Skog eksporterte henholdsvis [redacted] og [redacted] prosent av sagtømmeret de avvirket i Agder og Telemark 2015.²⁷³
- (279) Etter Konkurransetilsynets vurdering vil lønnsomheten av eksport versus lokalt salg variere med kvaliteten på sagtømmeret samt transportkostnader og risiko.
- (280) AT Skog uttaler i møte med Konkurransetilsynet at de avvirker [redacted]
[redacted]
[redacted].²⁷⁴ AT Skog uttaler videre at "[redacted]"²⁷⁵ AT Skog uttaler også at de "[redacted]"
[redacted], og at "[redacted]" AT Skog opplyser endelig at [redacted]
[redacted].²⁷⁶ AT Skog opplyser også at de [redacted]
[redacted].²⁷⁷
- (281) Konkurransetilsynets legger derfor til grunn at hver av partene også har mulighet til å øke leveransene av sagtømmer til kunder i Agderfylkene på bekostning av salg til eksport.
- (282) På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til grunn at partene kan øke leveransene til sagbrukene i Agderfylkene og at det ikke foreligger kapasitetsbegrensninger som i særlig grad begrenser konkurransepresset partene utøver på hverandre.

6.2.2.2.5 Oppsummering

- (283) Konkurransetilsynet legger til grunn at tømmeromsetterne er differensierte og at den viktigste konkurranseparameteren i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene er geografisk beliggenhet. Geografisk beliggenhet og markedsaktørenes vurderinger tilsier at partene er hverandres næreste konkurrenter. NEG Skog er imidlertid en mindre nær konkurrent til AT Skog enn omvendt om salg av sagtømmer til Bergene Holm Nidarå.
- (284) De samme momentene tilsier videre at konkurransepresset fra øvrige tømmeromsettere er begrenset grunnet høyere transportkostnader. Mulighetene for partenes konkurrenter til å ekspandere til områder nærmere kundene i Agderfylkene, og således redusere transportkostnadene, vil for øvrig behandles i kapittel 6.2.2.3.4.
- (285) Konkurransetilsynet legger endelig til grunn at det ikke foreligger kapasitetsbegrensninger som i særlig grad begrenser konkurransepresset partene utøver på hverandre.

6.2.2.3 Etableringshindringer og ekspansjon

6.2.2.3.1 Innledning

²⁷¹ Referat fra telefonmøte med AT Skog 19. januar 2016.

²⁷² Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 12. juni 2015, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178.

²⁷³ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Beregningene er gjort på bakgrunn av tall i tabell 7, 23 og 24 i appendikset.

²⁷⁴ Referat fra møte med AT Skog 15. januar 2016.

²⁷⁵ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 29. februar 2016, spørsmål 2.

²⁷⁶ Referat fra møte med AT Skog 25. januar 2016, punkt 2.

²⁷⁷ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 29. februar 2016, spørsmål 3.

- (286) Etableringshindringer er en samlebetegnelse på de forhold og betingelser som en bedrift står overfor når den vurderer å etablere seg i et marked. Etableringshindringer avgjør den potensielle konkurransen fra aktører som ikke er etablert i det relevante markedet. Offentlige reguleringer, irreversible investeringer, samt stordriftsfordeler, er eksempler på etableringshindringer.
- (287) For at trusselen om etablering skal legge begrensninger på markedsdeltakernes atferd, må etableringen være sannsynlig, effektiv og tidsnær. Høye etableringshindringer tilsier at etablerte aktører i mindre grad må ta hensyn til at nye aktører kan etablere seg i markedet ved for eksempel en prisøkning. I markeder hvor det er lave etableringshindringer, vil de etablerte aktørene være forsiktige med å øke prisene fordi dette kan tiltrekke seg nye konkurrenter.
- (288) Videre vil nyetablering fremstå som mer profitabelt i et marked i vekst fremfor et marked som er modent eller forventes å modne. Konkurransetilsynet vil også ta hensyn til at høy risiko og høye kostnader forbundet med nyetablering kan redusere sannsynligheten for etablering. I tillegg må etableringen være av et slikt omfang at utøvelse av markedsrett forhindres. Etablering i liten skala, for eksempel i en nisje av markedet, vil ikke nødvendigvis være tilstrekkelig til å disiplinere etablerte aktører.
- (289) En potensiell konkurrent er et foretak som ikke deltar i det relevante markedet for øyeblikket, men som er i stand til eller kan forventes å gjøre det i nær fremtid. Potensiell konkurranse forutsetter at tilbydere, som reaksjon på en liten og varig prisøkning, evner å omstille salget/produksjonen og markedsføre produktene/tjenestene i løpet av forholdsvis kort tid, uten at det medfører betydelige tilleggskostnader eller risiko.
- (290) I vurderingen av potensiell konkurranse ser Konkurransetilsynet særlig på hvilke etableringshindringer foretakene møter, om den forventede markedsutvikling tilsier at det er forretningsmessig gunstig å etablere seg eller endre produksjon, og om foretakene er i besittelse av produksjonsanlegg, anleggsutstyr eller annet som reduserer de nødvendige investeringer for inntreden i markedet.
- (291) Konkurransetilsynet vil i kapittel 6.2.2.3.2 vurdere etableringsmuligheter for nye aktører. I kapittel 6.2.2.3.3 vurderer tilsynet etableringsmuligheter for aktører i andre ledd av verdikjeden og i kapittel 6.2.2.3.4 vurderes mulighetene for ekspansjon til nye geografiske områder for tømmeromsettere som i liten eller ingen grad konkurrerer med partene i Telemark og Agderfylkene i dag.

6.2.2.3.2 Konkurransetilsynets vurdering av etableringsmuligheter for nye aktører

- (292) Hovedvirksomheten til en tømmeromsetter er kjøp og salg av tømmer fra skogeiere til den tømmerforbrukende industrien. Etablering av virksomhet i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene krever derfor avtaler med både skogeiere og kunder. Som det fremgår av avsnitt (51) og (52), benyttes tredjeparter til avvirkningen og transporten av tømmeret. En tømmeromsetter må derfor også ha avtaler med skogsentreprenører og transportører. I tillegg stilles det krav til miljøsertifisering og sporbarhet av tømmeret. Dette innebærer at en tømmeromsetter må investere i ulike datasystemer og sertifiseringer samt oppfølging av disse.
- (293) Partene anfører i meldingen at "*[d]et vil være relativt kapitalkrevende for nye aktører å etablere seg*". Dette begrunnes med at "*[s]kogloven, EUs tømmerdirektiv og krav fra kunder setter krav til sporbarhet og miljøsertifisering*". Dette medfører at en tømmeromsetter blant annet trenger "*systemer innen virksomhetsstyring, integrerte IT-systemer med tredjeparter (kunder, entreprenører, transportører) samt systemer og rutiner innen miljø- og kvalitetssikring*".²⁷⁸
- (294) I Norge er det to sertifiseringssystemer for skog, "*Programme for the Endorsement of Forest Certification*" ("PEFC") og "*Forest Stewardship Council*" ("FSC"). Kunder i Norge og utlandet stiller krav om at tømmeret de kjøper skal være sertifisert gjennom ett eller begge disse systemene.

²⁷⁸ Melding kapittel 5.7.3.

- (295) Tømmeromsetterne innehar et såkalt gruppesertifikat og betaler en årlig avgift for dette. Innehaveren av gruppesertifikatet har det overordnede ansvaret for at skogeiendommene forvaltes og driftes i henhold til kravene i sertifiseringssystemene. Konkret ansvar og plikter reguleres i avtalene tømmeromsetterne inngår med skogeiere og underleverandører, som for eksempel skogsentreprenører og transportører.²⁷⁹
- (296) Tømmeromsetterne har også ansvaret for å føre internkontroll for å sørge for at kravpunktene etterlevs. Tømmeromsetterne må derfor opprette interne kontrollrutiner for å følge opp blant annet skogeier, skogsentreprenører og transportører. Tømmeromsetterne må også årlig foreta en intern revisjon i tillegg til at det utføres en uavhengig revisjon av ekstern tredjepart.²⁸⁰
- (297) NEG Skog er sertifisert gjennom både PEFC og FSC og oppgir at de har en gjennomsnittlig årlig kostnad på om lag [redacted] kroner til ekstern revisjon og sertifiseringsavgift.²⁸¹
- (298) Flere aktører opplyser at miljøsertifiseringen vil være en hindring for å etablere seg som tømmeromsetter.²⁸² Byglandsfjord uttaler at man "[i] praksis vil [...] måtte følge opp at hver enkelt grunneier følger kravene som PEFC stiller".²⁸³
- (299) Datasystemer for virksomhetsstyring kan kjøpes fra Skog-Data. Skog-Data tilbyr flere hovedsystemer knyttet til de ulike prosessene i verdikjeden mellom skogeier og kunde, samt enkelte tilleggs-systemer. En tømmeromsetter som inngår avtaler med og avregner skogeiere, fakturerer kunder og dessuten genererer eller mottar faktura fra skogsentreprenører og transportører, har bruk for alle hovedsystemene.²⁸⁴
- (300) For å få tilgang til systemene fra Skog-Data inngår tømmeromsetterne løpende avtaler med tre måneders oppsigelse. For transportsystemene påløper det en ikke refunderbar lisens på om lag [redacted] kroner. Videre betaler tømmeromsetterne en månedlig fast kostnad for hvert av systemene og en månedlig fast kostnad per bruker. I tillegg betaler tømmeromsetterne månedlig en variabel pris for hvert av systemene per kubikkmeter tømmer.²⁸⁵ [redacted]
[redacted]²⁸⁶.
- (301) Konkurransetilsynet legger etter dette til grunn at etableringskostnadene knyttet til miljøsertifisering og tilgang til Skog-Datas systemer for virksomhetsstyring er relativt lave sammenlignet med tømmeromsetternes omsetning. Kostnaden for en tømmeromsetter er hovedsakelig forbundet med å etablere og administrere interne systemer for oppfølging, kontroll og etterlevelse av kravpunktene i sertifiseringssystemene. Basert på uttalelser fra blant annet Eikås og Byglandsfjord legger tilsynet til grunn at dette utgjør en etableringshindring for nye aktører.
- (302) For å få tilgang til tømmer må en tømmeromsetter etablere kontakt og inngå avtaler med skogeiere. Skogarealet i Agderfylkene og Telemark består av mange og små skogeiendommer. I Vest- og Aust-Agder ble det avvirket fra henholdsvis 524 og 546 eiendommer i 2014. Den

²⁷⁹ Referat fra telefonmøte med PEFC Norge 1. april 2016.

²⁸⁰ Referat fra telefonmøte med PEFC Norge 1. april 2016.

²⁸¹ NEG Skogs kostnader til PEFC og FSC og er henholdsvis om lag [redacted] og mellom [redacted] og [redacted] kroner, jf. referat fra telefonmøte med NEG Skog 1. april 2016 og svar på oppfølgende spørsmål 4. april 2016.

²⁸² Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Vestskog 16. juni 2015, spørsmål 28, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178, svar på pålegg om å gi opplysninger fra Huntonit 15. januar 2016, spørsmål 26, svar på pålegg om å gi opplysninger fra SB Skog 9. juni 2015, spørsmål 28, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178, referat fra telefonmøte med Viken Skog og SB Skog 1. februar 2016, punkt 3, referat fra telefonmøte med Eikås 22. februar 2016, punkt 5 og meldingen kapittel 5.7.3.

²⁸³ Referat fra telefonmøte med Byglandsfjord 23. februar 2016, punkt 2.

²⁸⁴ Referat fra telefonsamtale med Skog-Data 1. april 2016.

²⁸⁵ Skog-Data opererer med trappetrinnsrabatter for både de faste og variable prisene avhengig av tømmeromsetterens størrelse. Størrelsen måles i kubikkmeter tømmer og volumnivåene varierer noe mellom systemene. Tømmeromsettere som omsetter mindre enn 180 000 kubikkmeter i året betaler uansett de laveste faste kostnadene og lisensene, samt de høyeste variable kostnadene, jf. svar på pålegg om å gi informasjon fra Skog-Data 4. april 2016.

²⁸⁶ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 4. april 2016 og referat fra telefonmøte med Skog-Data 1. april 2016.

vektede gjennomsnittlige avvirkningen per eiendom var om lag henholdsvis 358 og 540 kubikkmeter. I Telemark ble det i 2014 avvirket fra 810 eiendommer med en vektet gjennomsnittlig avvirkning per eiendom på 1 747 kubikkmeter. Ser vi bort fra de ti eiendommene i Telemark som er over 20 000 dekar var den vektede gjennomsnittlige avvirkningen per eiendom i Telemark 763 kubikkmeter.²⁸⁷ For å etablere lønnsom drift med et tilstrekkelig tømmervolum tilsier dette at nye aktører må etablere kontakt og inngå avtaler med et høyt antall skogeiere.

- (303) Arbeidet med å etablere kontakt og inngå avtaler med skogeiere gjøres av en skogbruksleder. En skogbruksleder vurderer skogen og hvilket tømmer som kan og bør hentes ut med hensyn til kundestruktur og etterspørselsforhold for å gi skogeieren best mulig betalt.²⁸⁸ Nortømmer har uttalt at en skogbruksleder bør ha "*en grunnleggende skogbrukskompetanse, helst på minimum bachelornivå*". Videre at det er viktig med lokal tilstedeværelse at dette er "[REDACTED]".²⁸⁹ Dette tilsier at lokal tilstedeværelse er særlig viktig for en tømmeromsetter som ønsker å etablere seg i Agderfylkene.
- (304) NEG Skog opplyser at de i oppstartsfasen var avhengig av dyktige skogbruksledere som aktivt oppsøkte skogeiere.²⁹⁰ Glommen Skog opplyser at de i Vestfold i 2013 rekrutterte tidligere ansatte med innkjøpskompetanse og lokalkjennskap fra en nedlagt cellulose-fabrikk på Tofte. Videre fikk de avtaler med to entreprenører som hadde et etablert nettverk mot skogeierne i Grenlandsområdet og Vestfold. Glommen Skog fremhever at [REDACTED].²⁹¹
- (305) Utfordringen med å etablere kontakt og inngå avtaler med skogeiere kan forsterkes dersom skogeierne er lojale mot samvirkelaget der de er andelseier. Nortømmer opplyser at skogeierne i Agderfylkene og Telemark har vært særlig lojale til egen organisasjon.²⁹² Skurtømmerkjøperforeningen Sør uttaler at "*[e]n etablering som svar på en prisøkning ville ta for lang tid blant annet på grunn av lojaliteten til samvirkeforetaket AT Skog er sterk. Medlemmene i AT Skog vil forsøke å støtte opp under organisasjonen de er andelseier i.*"²⁹³ [REDACTED].²⁹⁴
- (306) Konkurransetilsynet legger etter dette til grunn at behovet for skogbruksledere med faglig kompetanse som kan etablere kontakt og inngå avtaler med en rekke skogeiere medfører at det vil være utfordrende og tidkrevende å oppnå tilstrekkelig volum til å kunne disiplinere etablerte aktører. Samlet utgjør dette en etableringshindring for nye aktører. Videre kan denne etableringshindringen være noe høyere i [REDACTED] der skogeierne synes mer lojale mot samvirket der de er andelseier.
- (307) I tillegg til avtaler med skogeiere må en tømmeromsetter ha avtaler med kunder for avsetning av tømmeret.²⁹⁵ Som det fremkommer av kapittel 5.3.2, setter transportkostnader begrensninger for hvor langt det er lønnsomt å transportere tømmeret med biltransport. Videre fremgår det av avsnitt (150) at det ikke er godt tilrettelagt for togtransport i Agderfylkene.

²⁸⁷ Appendikset tabell 20, tabell 21 og tabell 22. Tallgrunlaget fra SSB inkluderer både sagtømmer og massevirke.

²⁸⁸ Referat fra møte med NEG Skog 26. januar 2016, punkt 1 og 4.

²⁸⁹ Referat fra telefonmøte med Nortømmer 5. januar 2016, punkt 2.

²⁹⁰ Referat fra møte med NEG Skog 26. januar 2016, punkt 1.

²⁹¹ Referat fra telefonmøte med [REDACTED].

²⁹² Referat fra telefonmøte med Nortømmer 5. januar 2016, punkt 3.

²⁹³ Referat fra telefonmøte med Skurtømmerkjøperforeningen Sør 22. februar 2016, punkt 4.

²⁹⁴ [REDACTED].

²⁹⁵ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra SB Skog 9. juni 2015, spørsmål 29, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178, referat fra telefonmøte med Nortømmer 5. januar 2016, punkt 3 og referat fra telefonmøte med Glommen Skog 12. februar 2016, punkt 2.

- (308) Sagbrukene i Agderfylkene er lokalisert innenlands, og sagtømmer nær eksporthavnene blir i vesentlig større grad eksportert enn sagtømmer fra velteplasser lokalisert innenlands. NEG Skog opplyser også at "[REDACTED]".²⁹⁶ Videre er enkelte sortimenter ifølge AT Skog "[REDACTED]".²⁹⁷ "[REDACTED]".²⁹⁸ Dette tilsier at sagtømmer av lav kvalitet som er avvirket nær eksporthavnene kan være mer lønnsomt å eksportere enn å selge til lokale kunder.
- (309) Eksport med båt innebærer samtidig høyere risiko sammenlignet med lokalt salg. Tømmeromsetterne har kostnadene i norske kroner, men får betalingen i utenlandsk valuta. Dette medfører sårbarhet for valutakursendringer. I tillegg medfører ulike nasjonale målestandarder at oppgjørspriisen er mer uforutsigbar.²⁹⁹ Videre er eksportlogistikken mer komplisert ettersom den forutsetter mellomlagring på kai og koordinering med lasteskip. Dette øker risikoen for forsinkelser og at kvaliteten på tømmeret forringes før det når kunden.³⁰⁰
- (310) Da [REDACTED] ekspanderte til [REDACTED] gjorde de dette ved å [REDACTED].³⁰¹
- (311) NEG Skog har i telefonmøte med Konkurransetilsynet opplyst at sagbrukene ikke ønsket å kjøpe sagtømmer av NEG Skog i oppstarten. [REDACTED].³⁰²
- (312) Etter Konkurransetilsynets vurdering vil derfor nye aktører være avhengig av også å få avsetning til de lokale kundene, særlig av sagtømmer av høy kvalitet, for å etablere lønnsom drift i Agderfylkene eller Telemark.
- (313) Som det fremgår av avsnitt (49), avvirket det både sagtømmer og massevirke fra en skogseiendom. En tømmeromsetter må sørge for avsetning av begge typer tømmer og etableringshindringene i markedet for salg av sagtømmer blir derfor også påvirket av mulighetene for avsetning av massevirke. I Agderfylkene og Telemark er det få massevirkekunder. Avsetningsmuligheten for massevirke kan derfor påvirke lønnsomheten av å etablere seg.
- (314) Konkurransetilsynet legger etter dette til grunn at det kan være både utfordrende og tidkrevende å få avtaler med kunder for lønnsom avsetning av et tilstrekkelig volum av både sagtømmer og massevirke. Dette utgjør en etableringshindring for nye aktører.
- (315) En tømmeromsetter må også inngå avtaler med skogsentreprenører for avvirkning av skogen. Som det fremgår av avsnitt (275), er skogsentreprenører en knapp ressurs og NEG Skog har uttalt at [REDACTED]. Videre har NEG Skog uttalt at det er kvalitetsforskjeller mellom de ulike skogsentreprenørene "[REDACTED]".³⁰³ "[REDACTED]" og at det er mangel på dyktige entreprenører.
- (316) Et alternativ til å benytte skogsentreprenører kan være å stå for avvirkningen selv. Ifølge MEF vil dette medføre investeringer i en hogstmaskin og en lassbærer på totalt mellom syv og 8,5

²⁹⁶ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra NEG Skog 7. desember 2015, spørsmål 2.

²⁹⁷ Referat fra telefonmøte med AT Skog 25. januar 2016, punkt 2.

²⁹⁸ AT Skog eksporterte [REDACTED], jf. svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 29. februar 2015, vedlegg "Export 2015_pr_kunde_volum_pris".

²⁹⁹ Referat fra telefonmøte med Glommen Skog 12. februar 2016, punkt 3, samt referat fra møte med NEG Skog 26. januar 2016, punkt 5.

³⁰⁰ Referat fra telefonmøte med Glommen Skog 12. februar 2016, punkt 3.

³⁰¹ Referat fra telefonmøte med [REDACTED].

³⁰² Referat fra møte med NEG Skog 26. januar 2016, punkt 1.

³⁰³ Referat fra møte med NEG Skog 26. januar 2016, punkt 4.

- millioner kroner, samt ansettelse av maskinoperatører. MEF uttaler videre at en hogstmaskin bør avvirke om lag 25 000 kubikkmeter tømmer i året for at investeringen skal være lønnsom og at dette "tilsvarer omtrent et årsverk for en skogsoperatør."³⁰⁴
- (317) En tømmeromsetter må i tillegg inngå avtaler med transportører for transport av tømmeret til kunden. Som det fremgår av avsnitt (276), kan det tidvis være kapasitetsbegrensninger på transportører og AT Skog opplyser at de bygger tømmerlager ved bilvei gjennom vinterhalvåret som det tæres av utover sommerhalvåret.
- (318) Konkurransetilsynet legger etter dette til grunn at mangel på dyktige skogsentreprenører og kapasitetsbegrensninger hos transportører gjør det både tidkrevende å utfordrende å etablere lønnsom drift med tilstrekkelig volum. Dette utgjør en etableringshindring for nye aktører.
- (319) Det er mindre sannsynlig med etablering fra en ny aktør dersom eksisterende aktører i markedet har mulighet til å iverksette mottiltak for å beskytte sin markedsposisjon. Slike mottiltak kan i markedet for omsetning av tømmer for eksempel være ytterligere å begrense tilgangen til skogsentreprenører og transportører ved å tilby langsiktige kontrakter, eller gi målrettede prisøkninger til skogeiere den nye aktøren forsøker å overta.³⁰⁵
- (320) ████████ har uttalt at skogeierandelslagene vil forsøke å iverksette mottiltak mot nye tømmeromsettere som forsøker å etablere seg. Det opplyses at dette blant annet kan gjøres ved å hindre at de nye tømmeromsetterne får tilgang til skogsentreprenører og kunder, samt prise strategisk mot enkelte av skogeierne.³⁰⁶ MEF uttaler at skogsentreprenørene brukes taktisk og at "[d]e allerede etablerte tømmeromsetterne i området vil vanligvis forsøke å binde opp eksisterende kapasitet slik at det blir vanskeligere for nye å få innpass i et lokalt marked".³⁰⁷
- (321) Skogsentreprenører er i perioder en knapp ressurs. Det vil derfor være rasjonelt å sørge for tilstrekkelig tilgang av entreprenører gjennom å inngå avtaler. AT Skog har fremlagt en mal for avtale med skogsentreprenør og det fremkommer av oversendelsen at dette er "[avtaler] som anvendes av AT Skog".³⁰⁸ I avtalemalens punkt to fremgår det blant annet at "██████████". Videre at "██████████".³⁰⁹
- (322) Etter Konkurransetilsynets vurdering indikerer dette at kapasiteten til skogsentreprenører er eller kan bli bundet av avtaler med AT Skog. ██████████. Dette kan medføre at entreprenører med ledig kapasitet ikke er tilgjengelig for aktører som eventuelt ønsker å etablere seg og dermed forsterke denne etableringshindringen, jf. avsnitt (318).
- (323) Videre har NEG Skog opplyst at de selv utførte entreprenør- og transportarbeidet i oppstarten da det var vanskelig å knytte til seg entreprenører og transportører. NEG Skogs oppfatning var at "██████████".³¹⁰
- (324) Styret i AT Skog vedtok 16. juni 2015 en ██████████³¹¹ I den interne presentasjonen for styret fremkommer det på side tre at en av målsettingene for AT Skog med å ██████████

³⁰⁴ Referat fra telefonmøte med MEF 19. februar 2016. I telefonmøtet opplyser MEF at en hogstmaskin koster om lag fire til 4,5 millioner kroner og at en lassbærer koster om lag tre til fire millioner.

³⁰⁵ Lignende generelle eksempler er nevnt i Kommisjonens retningslinjer for vurdering av horisontale foretakssammenslutninger (2004/C 31/03), avsnitt 69.

³⁰⁶ ██████████

³⁰⁷ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra MEF 5. juli 2015, spørsmål 9, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178.

³⁰⁸ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 18. januar 2016.

³⁰⁹ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 18. januar 2016, vedlegg "██████████".

³¹⁰ Referat fra møte med NEG Skog 26. januar 2016, punkt 1.

³¹¹ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 3. desember 2015, protokoll fra styremøte i AT Skog 16. juni 2015, sak 30/15.

██████████³¹² AT Skog har med andre ord allerede ██████████
 som legger til rette for ██████████ dersom
 konkurransesituasjonen tilsier det, jf. avsnitt (319).

- (325) På bakgrunn av det ovennevnte legger Konkurransetilsynet til grunn at AT Skog har muligheter til å iverksette tiltak for å hindre at nye tømmeromsettere etablerer seg, blant annet ved å ██████████ og ██████████ ██████████.
- (326) Endelig fremstår markedet som modent. Flere aktører påpeker at det er lave marginer og dårlig lønnsomhet i markedet.³¹³ Nyetableringer trenger derfor stor "start- og risikokapital".³¹⁴ NEG Skog uttaler at ██████████
 .³¹⁵ I tillegg understreker AT Skog i sitt tilsvaer at " ██████████"
 "██████████".³¹⁶
- (327) Gjennomgangen over viser at det er mange etableringshindringer i markedet for salg av sagtømmer. En tømmeromsetter må etablere kontakt og inngå avtaler med et tilstrekkelig antall skogeiere, samt lokale kunder for avsetning av både sagtømmer og massevirke. Videre er det kapasitetsbegrensninger hos skogsentreprenører og transportører. Summen av etableringshindringene gjør det utfordrende for en ny aktør å oppnå tilstrekkelig volum til å kunne disiplinere etablerte aktører. Videre vil det være tidkrevende å etablere lønnsom drift. Som det fremgår av avsnitt (350), uttaler Glommen Skog at ekspansjon til nye områder tar flere år, mens Nortømmer anslår at det vil ta ██████████. Videre fremgår det av avsnitt (351) at det tok tre år før NEG Skog hadde positivt driftsresultat. Etter Konkurransetilsynets vurdering vil det ikke ta kortere tid for nye aktører å etablere seg og oppnå et volum som er tilstrekkelig til å disiplinere etablerte aktører.
- (328) Etter en samlet vurdering legger Konkurransetilsynet til grunn at det ikke er sannsynlig med en effektiv og tidsnær etablering av nye aktører i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene.

6.2.2.3.3 Konkurransetilsynets vurdering av etableringsmuligheter for aktører i andre ledd i verdikjeden

- (329) Etableringshindringene kan være lavere for aktører som allerede er etablert i andre ledd i verdikjeden. Blant annet vil kostnaden knyttet til systemer for virksomhetsstyring være noe lavere da både kunder og skogsentreprenører allerede har avtaler med Skog-Data om enkelte systemer, jf. avsnitt (299) og (300).
- (330) Kravene til miljøsertifisering er imidlertid like store for kunder og skogsentreprenører som for nye aktører, jf. avsnitt (294) til (298). Eikås opplyser at de for noen år siden kjøpte noe sagtømmer direkte fra skogeier, men sluttet med dette blant annet grunnet krav til miljøsertifisering.³¹⁷ MEF opplyser at særlig miljøsertifiseringen er en etableringshindring for skogsentreprenører.³¹⁸
- (331) Som det fremgår av avsnitt (302) til (305), er en tømmeromsetter avhengig av å få avtaler med en rekke skogeiere. I dette arbeidet kreves det en skogbruksleder med faglig kompetanse og lokalkjennskap. Kunder og entreprenører kan allerede ha lokalkjennskap og et etablert nettverk, jf. avsnitt (304). Etter Konkurransetilsynets oppfatning kan dette medføre at denne etableringshindringen er noe lavere for kunder og skogsentreprenører enn for nye aktører, men

³¹² Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 24. juni 2015, internt dokument 55, side 3, innhentet i forbindelse med sak 2015/0177.

³¹³ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra SB Skog 9. juni 2015, spørsmål 29, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178, svar på pålegg om å gi opplysninger fra Vestskog 16. juni 2015, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178, spørsmål 29, referat fra møte med NEG Skog 26. januar 2016, punkt 6.

³¹⁴ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra SB Skog 9. juni 2015, spørsmål 29, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178.

³¹⁵ Referat fra møte med NEG 26. januar 2016, punkt 6.

³¹⁶ Tilsvaret side 3.

³¹⁷ Referat fra telefonmøte med Eikås 22. februar 2016, punkt 5.

³¹⁸ Referat fra telefonmøte med MEF 19. februar 2016, punkt 2.

det vil likevel være utfordrende og tidkrevende å oppnå tilstrekkelig volum til å kunne disiplinere etablerte aktører.

- (332) Som det fremgår av kapittel 4.2.2.1, benytter sagbrukene i Agderfylkene sagtømmer av både furu og gran. De kan derfor benytte alt sagtømmeret selv og trenger trolig ikke å skaffe avtaler med andre sagbruk. Sagbrukene må likevel sørge for avsetning av massevirke og Bergene Holm har uttalt at dette er en utfordring.³¹⁹ Huntonit bruker hovedsakelig massevirke av furu, jf. avsnitt (106), og vil måtte sørge for avsetning av både sagtømmer og massevirke av gran. Skogsentreprenørene forbruker ikke tømmer selv og må sørge for avsetning av både sagtømmer og massevirke.
- (333) Etter Konkurransetilsynets oppfatning vil det være like krevende for skogsentreprenører å skaffe avsetning av både sagtømmer og massevirke som for en ny aktør. For kundene, som benytter deler av tømmeret i egen produksjon, vil denne etableringshindringen kunne være noe lavere enn for nye aktører. Det er imidlertid tilsynets oppfatning at sagbrukenes utfordring med avsetning av massevirke, samt Huntonits utfordring med avsetning av sagtømmer og massevirke av gran vil være tilsvarende som for en ny aktør, jf. avsnitt (307) til (314).
- (334) Som det fremgår av avsnitt (318), utgjør mangel på dyktige skogsentreprenører og kapasitetsbegrensninger hos transportører en etableringshindring for nye aktører. Med unntak av sagbrukene, som allerede står for store deler av transporten av sagtømmeret de kjøper, vil denne etableringshindringen gjøre seg gjeldende i like stor grad for kundene i Agderfylkene som for nye aktører. Skogsentreprenører må på samme måte som nye aktører inngå avtaler med transportører, men kan stå for hele eller deler av avvirkningen selv.
- (335) Som det fremgår av avsnitt (319), reduseres sannsynligheten for etablering dersom eksisterende aktører har mulighet til å iverksette tiltak for å beskytte sin markedsposisjon. I tillegg til tiltakene beskrevet i avsnittene (320) til (325), vil kundene også kunne risikere tiltak fra etablerte tømmeromsettere, for eksempel gjennom reduserte eller forsinkede leveranser.
- (336) Gjennomgangen over viser at enkelte av etableringshindringene kan være noe lavere for kunder og skogsentreprenører, men at øvrige etableringshindringer gjør seg gjeldende i like stor grad som for nye aktører. Etter Konkurransetilsynets oppfatning vil summen av etableringshindringene gjøre det utfordrende for kunder og skogsentreprenører å oppnå tilstrekkelig volum til å kunne disiplinere etablerte aktører. Videre vil det være tidkrevende å etablere lønnsom drift, jf. avsnitt (327).
- (337) Etter en samlet vurdering legger Konkurransetilsynet til grunn at det ikke er sannsynlig at kunder eller skogsentreprenører effektivt og tidsnært vil etablere seg som tømmeromsettere i Agderfylkene og Telemark.

6.2.2.3.4 Konkurransetilsynets vurdering av ekspansjonsmuligheter for tømmeromsettere

- (338) Konkurransetilsynet vil i det følgende vurdere mulighetene for ekspansjon til nye geografiske områder for tømmeromsettere som i liten eller ingen grad konkurrerer med partene i Telemark og Agderfylkene i dag.
- (339) Etablerte tømmeromsettere vil allerede ha gjort investeringer knyttet til systemer for virksomhetsstyring og miljøsertifisering, jf. avsnitt (293) til (298). Dette vil dermed ikke være en etableringshindring for disse aktørene.
- (340) For å etablere lønnsom drift må det etableres kontakt og inngås avtaler med et høyt antall skogeiere og særlig i Agderfylkene synes lokal tilstedeværelse viktig, jf. avsnitt (302) til (306). Tømmeromsettere kan derfor i liten grad benytte seg av skogbrukslederne i andre områder, men må ansette nye ved ekspansjon. Vestskog opplyser at en av hindringene ved å etablere seg i Agderfylkene er å ansette skogbruksledere.³²⁰ Nortømmer uttaler at "[redacted]"³²¹ Nortømmer har videre opplyst at de [redacted]

³¹⁹ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Bergene Holm 10. juni 2015, spørsmål 21, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178.

³²⁰ Referat fra telefonmøte med Vestskog 18. februar 2016, punkt 3.

³²¹ Referat fra telefonmøte med Nortømmer 5. januar 2016, punkt 2.

- ██████████ og at de anser Telemark og Agderfylkene som vanskelige områder å etablere seg, blant annet grunnet skogeierens lojalitet overfor AT Skog.³²²
- (341) Etter Konkurransetilsynets vurdering vil behovet for avtaler med en rekke skogeiere, skogeieres lojalitet overfor samvirket der de er medlemmer, og behovet for dyktige skogbruksledere utgjøre en like stor etableringshindring ved ekspansjon som for nye aktører.
- (342) For lønnsomt å ekspandere til et nytt område er en tømmeromsetter avhengig av også å få avtaler med lokale kunder for avsetning av både sagtømmer og massevirke, jf. avsnitt (312). Som det fremgår av avsnitt (310), var ██████████
██████████
██████████³²³ For
NEG Skog tok det ██████████, jf. avsnitt (311).
- (343) Nortømmer har imidlertid uttalt at de "*allerede [har] avtale med Bergene Holm, noe som gjør at det trolig ikke vil være problematisk å få tak i kjøpere av tømmeret.*"³²⁴ Byglandsfjord antar at foretakssammenslutningen mellom AT Skog og NEG Skog vil kunne muliggjøre en plass for en nyetablerer. Videre uttaler de at "██████████"³²⁵.
- (344) Uttalelsene fra Nortømmer og Byglandsfjord indikerer at lokal avsetning av sagtømmer ikke nødvendigvis utgjør en høy etableringshindring for en tømmeromsetter som ønsker å ekspandere til et nytt geografisk område. Erfaringene til ██████████ og NEG Skog indikerer imidlertid det motsatte.
- (345) I Agderfylkene og Telemark er det få massevirkekunder. Avsetningsmuligheten for massevirke kan derfor påvirke lønnsomheten av å etablere seg, jf. avsnitt (313).
- (346) Etter en samlet vurdering er det Konkurransetilsynets oppfatning at avtaler med kunder for avsetning av sagtømmer, og særlig avsetning av massevirke, utgjør en etableringshindring ved ekspansjon til nye geografiske områder.
- (347) Tømmeromsettere som ekspanderer til et nytt område, må også inngå avtaler med skogsentreprenører og transportører. Som det fremgår av avsnitt (318), utgjør mangelen på dyktige skogsentreprenører og kapasitetsbegrensninger hos transportører en etableringshindring. Vestskog opplyser at ██████████
██████████³²⁶ Viken Skog uttaler at de i teorien enkelt kan flytte entreprenører mellom ulike områder. Dette fører imidlertid til at skogsentreprenørene må pendle, noe Viken Skog opplyser entreprenørene ikke ønsker.³²⁷
- (348) Etter Konkurransetilsynets oppfatning vil en slik flytting av entreprenører kunne skape underkapasitet i området entreprenøren flyttes fra og i så tilfelle kun være en midlertidig løsning. Tilgang på tilstrekkelig kapasitet av skogsentreprenører og transportører utgjør etter tilsynets vurdering en tilnærmet like stor etableringshindring ved ekspansjon som for nye aktører.
- (349) Som det fremgår av avsnittene (319) til (325), kan AT Skog iverksette flere mottiltak for å beskytte sin markedsposisjon. En tømmeromsetter som ekspanderer til et nytt geografisk område vil på lik linje som nye aktører kunne bli utsatt for slike mottiltak fra AT Skog.
- (350) Gjennomgangen over viser at det er mange hindringer ved ekspansjon til nye geografiske områder. Summen av etableringshindringene gjør det utfordrende å oppnå tilstrekkelig volum

³²² Referat fra telefonmøte med Nortømmer 5. januar 2016, punkt 3.

³²³ Referat fra telefonmøte med ██████████, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178.

³²⁴ Referat fra telefonmøte med Nortømmer 5. januar 2016, punkt 3.

³²⁵ Referat fra telefonmøte med Byglandsfjord 23. februar 2016, punkt 2.

³²⁶ Referat fra telefonmøte med Vestskog 18. februar 2016, punkt 3.

³²⁷ Referat fra telefonmøte med Viken Skog og SB Skog 1. februar 2016, punkt 3.

til å kunne disiplinere etablerte aktører. Videre vil det være tidkrevende å etablere lønnsom drift. Dette underbygges av Glommen Skog som uttaler at "*en ekspansjon må ha en lang tidshorison og at utviklingen til å komme opp til et visst nivå ville tatt flere år.*"³²⁸ Nortømmer oppgir at det vil ta om lag [redacted] for dem å ekspandere til områder de ikke er til stede i dag.³²⁹

- (351) NEG Skog ble etablert for å forsyne søsterselskapet Norsk Biobrensel med rundtømmer til produksjon av flis, og ifølge NEG Skog var det stor etterspørsel etter massevirke da de ble etablert.³³⁰ Det fremgår imidlertid av avsnitt (323) og (311) at NEG Skog hadde problemer med å skaffe skogsentreprenører og transportører samt avsetning av sagtømmer de første årene. NEG Skog opplevde stor omsetningsvekst først i 2010 og hadde negative driftsresultater i perioden 2008-2010 på til sammen om lag to millioner kroner.³³¹ Det tok med andre ord tre år før NEG Skog hadde etablert lønnsom drift som tømmeromsetter.
- (352) Sannsynligheten for at tømmeromsettere ekspanderer til nye geografiske områder reduseres ytterligere av at flere av samvirkene synes å ha visse reservasjoner mot å gå inn i hverandres områder. [redacted]³³²
[redacted]³³³
- (353) Konkurransetilsynet [redacted]. Etter en samlet vurdering legger tilsynet til grunn at det ikke er sannsynlig at andre tømmeromsettere effektivt og tidsnært vil ekspandere til nye geografiske områder i Agderfylkene og Telemark.

6.2.2.3.5 Melders anførsler

- (354) Som det fremgår av avsnitt (11), anfører AT Skog at det er lave etableringshindringer og ikke vanskelig å etablere seg som tømmeromsetter. AT Skog understreker at tømmeromsetterne ikke selv eier "*egen skog, egne hogstmaskiner eller eget transportapparat*", men at det må inngås avtaler for "*alt dette [...] med de aktørene som finnes i markedet.*"³³⁴
- (355) AT Skog anfører at utgangspunktet for etablering er "*ansettelse av personer som er i stand til å inngå avtaler om kjøp av tømmer med skogeier*" og at "*[d]et man trenger er først og fremst tilgang på skog, entreprenørtjenester og transportapparat, i tillegg til kunder som faktisk vil kjøpe tømmer.*"³³⁵ AT Skog mener at etableringen av NEG Skog dokumenterer at etableringshindringene ikke er høye da de "*ble etablert raskt og uten store kostnader.*"³³⁶
- (356) For at trusselen om etablering skal legge begrensninger på markedsdeltakernes atferd, må etableringen være sannsynlig, effektiv og tidsnær, jf. avsnitt (287). Som det fremgår av Konkurransetilsynets gjennomgang av etableringshindringer og ekspansjon ovenfor, legger tilsynet til grunn at etablering blant annet krever en dyktig skogbruksleder, samt avtaler med skogeiere, skogsentreprenører, transportører og kunder. Summen av etableringshindringene gjør det utfordrende å oppnå tilstrekkelig volum til å kunne disiplinere etablerte aktører. Videre vil det være tidkrevende å etablere lønnsom drift, jf. avsnitt (327).
- (357) AT Skog og Konkurransetilsynet synes å være enige i hvilke systemer og avtaler som må være på plass for å etablere seg som tømmeromsetter. AT Skog anfører imidlertid at etablering kan gjøres "*raskt og uten store kostnader*", men har ikke dokumentert dette utover å vise til NEG Skogs etablering. Som det fremkommer av avsnitt (351), tok det flere år før NEG Skog hadde etablert lønnsom drift med tilstrekkelig tilgang på skogsentreprenører og transporterere, samt

³²⁸ Referat fra telefonmøte med Glommen Skog 12. februar 2016, punkt 2.

³²⁹ Referat fra telefonmøte med Nortømmer juli 2015, spørsmål 3, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178.

³³⁰ Referat fra møte med NEG Skog 26. januar 2016, punkt 1.

³³¹ Nettsiden til Proff, <http://www.proff.no/regnskap/neg-skog-as/kristiansand/skogbruk/PN4795060I1953/>

³³² [redacted]

³³³ [redacted]

³³⁴ Tilsvaret side 5.

³³⁵ Tilsvaret side 6.

³³⁶ Tilsvaret side 4.

lokal avsetning av sagtømmer. Etter tilsynets vurdering samsvarer ikke dette med AT Skogs anførsel om at NEG Skog "*ble etablert raskt og uten store kostnader.*"

- (358) Videre anfører AT Skog, ved Oslo Economics, at dersom skogeiere kan selge direkte til industrikunder vil det "*oppstå en begrensning for hvor mye tømmeromsetterne er i stand til å øke priser og begrense omsatt kvantum.*" Det påpekes at økte priser kan gjøre det lønnsomt for skogeiere å leie inn entreprenører på egenhånd og selge tømmeret direkte til industrikundene. Ifølge Oslo Economics kan industrikunden forestå det praktiske dersom det er for krevende for skogeiere å arrangere dette.³³⁷
- (359) Skogeiere som selv skal selge tømmer direkte til kunden, vil imidlertid stå overfor mange av de samme etableringshindringene som nye aktører, jf. kapittel 6.2.2.3.2. Uten leverandørkontrakt med en miljøsertifisert tømmeromsetter må skogeieren selv stå ansvarlig for miljøsertifisering og oppfølging av dette, jf. avsnitt (294) til (298). Videre må skogeieren inngå avtaler med skogsentreprenører og transportører, jf. avsnitt (315) til (318). Dersom utgangspunktet er at en skogeier tar kontakt med et sagbruk, må skogeieren i tillegg sørge for avsetning av massevirke, jf. avsnitt (312).
- (360) For at direktesalg fra skogeier skal ha en disiplinerende effekt på tømmeromsetterne må det forekomme i et tilstrekkelig stort omfang. I Agderfylkene og Telemark forutsetter dette direktesalg fra et relativt stort antall skogeiere, jf. avsnitt (302). Etter tilsynets oppfatning er det ikke sannsynlig, innen rimelig tid, med direktesalg fra et tilstrekkelig antall skogeiere.
- (361) Direktesalg kan likevel forekomme så fremt industrikunden forestår det praktiske. Dette innebærer i realiteten at industrikunden etablerer seg som tømmeromsetter. Som det fremgår av avsnitt (336), er det etter tilsynets vurdering ikke sannsynlig at kunder eller skogsentreprenører effektivt og tidsnært vil etablere seg som tømmeromsetter i Agderfylkene og Telemark.

6.2.2.3.6 Oppsummering

- (362) Konkurransetilsynet legger til grunn at det er høye etableringshindringer for både nye aktører og aktører i andre ledd i verdikjeden og anser ikke en etablering i Agderfylkene og Telemark som sannsynlig, effektiv og tidsnær, jf. avsnitt (328) og (336). Videre legger tilsynet til grunn at det ikke er sannsynlig at andre tømmeromsettere effektivt og tidsnært vil ekspandere til nye geografiske områder i Agderfylkene og Telemark, jf. avsnitt (353).

6.2.2.4 Kjøpermakt

6.2.2.4.1 Innledning

- (363) Kjøpermakt kan motvirke muligheten en eller flere aktører har til å utøve markedsrett. Med kjøpermakt menes at en kjøper, på grunn av sin posisjon i markedet og den kommersielle betydningen kjøperen har for leverandøren, kan motvirke at en leverandør øker prisene, senker kvaliteten på varen eller tjenesten, eller på annen måte leverer til dårligere betingelser for kjøperen.
- (364) Kjøpermakt får betydning når en kjøper innen rimelig tid har mulighet til å bytte til en annen leverandør, starte egen virksomhet eller har mulighet til å få potensielle leverandører til å etablere seg i markedet. Muligheten til å utøve kjøpermakt er blant annet avhengig av kundenes størrelse og markedsposisjon i forhold til leverandørene, og hvor avhengig leverandørene er av kundene som avsetningskanal.
- (365) Det følger av praksis fra Kommisjonen³³⁸ og Konkurransetilsynet³³⁹ at hvor en foretakssammenslutning ellers ville medføre en vesentlig begrensning av konkurransen mellom leverandører i et gitt marked, vil foretakssammenslutningen kunne klareres på grunnlag av kjøpermakten til kundene i dette markedet. Kjøpermakt av denne type vil kunne ta flere former, og analysen må etablere i hvert tilfelle hvordan kjøpermakten vil kunne virke

³³⁷ Tilsvarets vedlegg side 3.

³³⁸ Case IV/M.1225 Enso/Stora [1999] paragraf 91.

³³⁹ Konkurransetilsynets vedtak V2005-11 National-Oilwell/Varco punkt 4.3.2.

disiplinerende og at man derfor unngår begrensninger i konkurransen som kan oppstå uten kjøpermakten.

- (366) Sagbrukenes alternativer vil være begrenset til de tømmeromsetterne, i Norge eller utlandet, som kan tilby etterspurt volum sagtømmer i lønnsom transportavstand. Et annet alternativ for sagbrukene kan være å kjøpe tømmer direkte fra skogeiere, enten direkte eller gjennom å opprette et eget tømmeromsetningsforetak. Et siste alternativ kan være å forsøke å få nye tømmeromsettere til å etablere seg i området gjennom å støtte dem og/eller garantere innkjøp av tilstrekkelige volumer sagtømmer over tid.
- (367) Tømmeromsetternes alternative avsetningsmuligheter avhenger av nærheten til andre sagbruk og disse sagbrukenes etterspørsel. Videre vil eksport av sagtømmer til kunder i andre land kunne være en potensiell avsetningskanal.
- (368) Konkurransetilsynet vil i kapittel 6.2.2.4.2 vurdere kjøpermakt for Bergene Holm. Tilsynet vil videre i kapittel 6.2.2.4.3 vurdere kjøpermakt for Eikås og Byglandsfjord. Disse aktørenes kjøpermakt vurderes samlet ettersom disse selskapene har et innkjøpssamarbeid om sagtømmer gjennom Skurtømmerkjøperforeningen Sør, jf. avsnitt (96).

6.2.2.4.2 Konkurransetilsynets vurdering av Bergene Holms kjøpermakt

- (369) Bergene Holm har fem sagbruk på Sør- og Østlandet som kjøper sagtømmer fra tømmeromsettere, jf. avsnitt (101). Bergene Holm kjøper sagtømmer av ti norske og tre svenske tømmerleverandører, men antallet leverandører varierer mellom de enkelte sagbrukene grunnet transportavstander.³⁴⁰ AT Skog var Bergene Holms nest største leverandør i 2015 etter Viken Skog.³⁴¹ AT Skog sto for om lag ■■■ prosent av volumet.³⁴²
- (370) Tall fra Skog-Data viser at Bergene Holm Nidarå har hatt fem leverandører av sagtømmer de siste tre årene.³⁴³

Tabell 8 Innkjøpt volum sagtømmer for Bergene Holm Nidarå i 2013-2015.³⁴⁴

	2013		2014		2015	
	m ³	%	m ³	%	m ³	%
AT Skog	■■■	■■■	■■■	■■■	■■■	■■■
NEG Skog	■■■	■■■	■■■	■■■	■■■	■■■
Nortømmer	■■■	■■■	■■■	■■■	■■■	■■■
SB Skog	■■■	■■■	■■■	■■■	■■■	■■■
Glommen Skog	■■■	■■■	■■■	■■■	■■■	■■■
Totalt volum	■■■	■■■	■■■	■■■	■■■	■■■

- (371) Som det fremgår av tabell 8, har Bergene Holm Nidarå i perioden økt sitt innkjøpsvolum fra ■■■ kubikkmeter i 2013 til ■■■ kubikkmeter i 2015, noe som tilsvarer en økning på ■■■ prosent. ■■■ har i samme periode økt sin andel av innkjøpsvolumet til Bergene Holm Nidarå på bekostning av ■■■ som har hatt en lavere relativ vekst.

³⁴⁰ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Bergene Holm 10. juni 2015, spørsmål 3 og 17, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178.

³⁴¹ SB Skogs omsetning er da inkludert i Viken Skogs omsetning.

³⁴² Bearbeiding av data for perioden januar til og med oktober 2015 fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Bergene Holm 16. desember 2015.

³⁴³ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

³⁴⁴ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

- (372) Som det fremgår av kapittel 6.2.2.2.4, har partene mulighet til å øke leveransene av sagtømmer til kundene, herunder Bergene Holm Nidarå. NEG Skog vil imidlertid kunne påføre Bergene Holm høyere transportkostnader enn AT Skog. Dette indikerer derfor at Bergene Holm i begrenset grad kan true AT Skog med redusert salg til fordel for NEG Skog.
- (373) Utover partene avvirket Nortømmer, SB Skog og Glommen Skog i dekningsområdet til Bergene Holm Nidarå i 2015, jf. tabell 6 ovenfor. De avvirkede volumene var imidlertid lave sammenlignet med Bergene Holm Nidarås totale innkjøp i 2015, jf. tabell 8. Nortømmer, SB Skog og Glommen Skog har også velteplasser lokalisert i områdene utenfor dekningsområdet til Bergene Holm Nidarå, jf. tabell 7 ovenfor. Leveranser fra disse områdene innebærer imidlertid høyere transportkostnader. Dette tilsier at Bergene Holm har begrensede muligheter til å benytte disse tømmeromsetterne som et alternativ til leveranser fra partene.
- (374) Videre er det Konkurransetilsynets vurdering at import av sagtømmer ikke er et realistisk alternativ for sagbrukene, herunder Bergene Holm Nidarå, jf. avsnitt (153).
- (375) Bergene Holm uttaler at deres sterkeste forhandlingskort er at *"våre sagbruk ligger der skogen er og at vi har langsiktige interesser. Vi er dermed en viktig kunde for skogbruket. Våre sagbruk er også størrelsesmessig av viktig karakter."*³⁴⁵ En trussel om nedskalering av produksjon eller nedleggelse som følge av for høye innkjøpspriser kan bli hensyntatt dersom den oppfattes som reell og tømmeromsetteren ikke har gode alternative avsetningsmuligheter. Dette vil i så fall styrke Bergene Holm Nidarås kjøpermakt. Tømmeromsetterne, [REDACTED], er også opptatt av å sikre langsikt avsetning til nærliggende kunder, [REDACTED]. AT Skogs interne vurderinger viser [REDACTED], jf. avsnitt (383).
- (376) Et annet alternativ for Bergene Holm kunne tenkes å være selv å etablere seg som tømmeromsetter. En troverdig trussel om slik etablering kunne ha styrket Bergene Holms kjøpermakt. Etter Konkurransetilsynets vurdering er det imidlertid ikke sannsynlig at en kunde av partene effektivt og tidsnært vil etablere seg som tømmeromsetter i Agderfylkene og Telemark, jf. avsnitt (336). En trussel om slik etablering vil således ikke være troverdig.
- (377) Videre kunne et alternativ for Bergene Holm tenkes være å påvirke en tømmeromsetter som leverer et begrenset volum, eller som er etablert i et annet område, til å ekspandere inn i Bergene Holm Nidarås dekningsområde. Bergene Holm kan for eksempel tilby avtale om å kjøpe et stort volum, noe som kan lette en eventuell ekspansjon for en slik tømmeromsetter. En troverdig trussel om slik etablering kunne ha styrket Bergene Holms kjøpermakt. Etter Konkurransetilsynets vurdering er det imidlertid ikke sannsynlig at andre tømmeromsettere effektivt og tidsnært vil ekspandere til nye geografiske områder i Agderfylkene og Telemark, jf. avsnitt (353). En trussel om slik ekspansjon vil således ikke være troverdig.
- (378) Et siste alternativ for Bergene Holm kunne tenkes å være å redusere produksjonen på avdeling Nidarå til fordel for sine øvrige sagbruk, eksempelvis sagbruket i Larvik. En troverdig trussel om slik omfordeling kunne ha styrket Bergene Holms kjøpermakt. Bergene Holm oppgir [REDACTED], og at det ikke er lønnsomt å transportere trelast over [REDACTED]. Bergene Holm oppgir videre at Bergene Holm Nidarå leverer til [REDACTED].³⁴⁶ Sagbruket i Larvik ligger 130 kilometer fra Bergene Holm Nidarå. Dette tilsier at en omfordeling vil medføre økte transportkostnader.
- (379) En slik omfordeling av volumet krever imidlertid at sagbruket i Larvik har ledig kapasitet og at det er like effektivt. Bergene Holm har nylig investert 110 millioner kroner på å øke Bergene Holm Nidarås kapasitet fra 250 000 til 400 000 kubikkmeter.³⁴⁷ AT Skog vurderer også at disse tunge investeringene har gjort sagbruket til "[REDACTED]", samt at dette "[REDACTED]"³⁴⁸ Til sammenlikning

³⁴⁵ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Bergene Holm av 8. januar 2016, spørsmål 13.

³⁴⁶ Referat fra telefonmøte med Bergene Holm 24. februar 2016, punkt 1.

³⁴⁷ Bergene Holms nettsider,

<http://www.bergeneholm.no/filestore/Avdelinger/Nidar/NorskSkogbruk27.11.13.pdf>

³⁴⁸ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 24. juni 2015, internt dokument 037, side 10, innhentet i forbindelse med sak 2015/0177.

- fremgår det videre at AT Skog er [REDACTED].³⁴⁹ Samlet tilsier dette at mulighetene for lønnsomt å flytte en vesentlig del av produksjonen til Larvik er begrenset. En trussel om slik omfordeling vil derfor kun i noen grad styrke Bergene Holms kjøpermakt.
- (380) For AT Skog utgjorde volumene levert til Bergene Holm totalt [REDACTED] prosent av selskapets sagtømmersalg i 2015, hvorav leveransene til sagbrukene avdeling Nidarå, Larvik og Haslestad utgjorde henholdsvis [REDACTED], [REDACTED] og [REDACTED] prosent.³⁵⁰ For NEG Skog utgjorde volumene solgt til Bergene Holm totalt [REDACTED] prosent av selskapets sagtømmersalg i 2015, hvorav leveransene til sagbrukene avdeling Nidarå, Larvik og Haslestad utgjorde henholdsvis [REDACTED], [REDACTED] og [REDACTED] prosent.³⁵¹ Bergene Holm er således en viktig kunde for både AT Skog og NEG Skog.
- (381) Som det fremgår av avsnitt (308) kan eksport være et alternativ i enkelte områder for tømmeromsetterne, selv om dette er mer risikabelt enn salg til norske sagbruk, jf. avsnitt (309).
- (382) AT Skog opplyser at de, som følge av å være et skogeierandelslag, [REDACTED]. Videre uttaler AT Skog at [REDACTED].³⁵²
- (383) Samtidig fremgår det av et internt styredokument at selskapet "[REDACTED]".³⁵³ Videre stiller AT Skog spørsmål om hvorvidt de tror "[REDACTED]" og "[REDACTED]".³⁵⁴
- (384) Av en driftsrapport fra oktober 2013 vurderes forhandlingsresultatet med Moelven, Bergene Holm og Skurtømmerkjøperforeningen Sør, og det fremgår at "[REDACTED]".³⁵⁵ Også et annet internt dokument fra AT Skog viser at mulighetene for eksport er et element som benyttes av AT Skog i forhandlingene med sagbrukene. Under overskriften "[REDACTED]" skriver AT Skog at "[REDACTED]".³⁵⁶
- (385) Etter Konkurransetilsynets vurdering tilsier ovennevnte at mulighetene for eksport styrker tømmeromsetternes forhandlingsstyrke og dermed reduserer Bergene Holms kjøpermakt.
- (386) Endelig kan et forhandlingskort for tømmeromsetterne være at tilstrekkelige mange skogeiere ikke vil avvirke til den prisen som sagbrukene tilbyr i forhandlingene, og at tømmeromsetteren dermed ikke vil klare å levere ønsket volum. En trussel om at de tilbudte prisene vil gi for liten tilgang på skog for sagbruket kan således styrke tømmeromsetternes forhandlingsmakt og derigjennom svekke kjøpermakten.

³⁴⁹ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 24. juni 2015, internt dokument 037, side 10, innhentet i forbindelse med sak 2015/0177.

³⁵⁰ Beregningene er gjort på bakgrunn av tall i tabell 1 og tabell 6 i appendikset.

³⁵¹ Beregningene er gjort på bakgrunn av tall i tabell 1 og tabell 6 i appendikset.

³⁵² Referat fra telefonmøte med AT Skog 25. januar 2016, punkt 2.

³⁵³ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 24. juni 2015, internt dokument 037, side 8-11, innhentet i forbindelse med sak 2015/0177.

³⁵⁴ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 24. juni 2015, internt dokument 037, side 12, innhentet i forbindelse med sak 2015/0177.

³⁵⁵ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 24. juni 2015, internt dokument 017, side 1, innhentet i forbindelse med sak 2015/0177.

³⁵⁶ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 24. juni 2015, internt dokument 037, side 19, innhentet i forbindelse med sak 2015/0177.

- (394) Videre er det Konkurransetilsynets vurdering at import av sagtømmer ikke er et realistisk alternativ for sagbrukene, herunder Eikås og Byglandsfjord, jf. avsnitt (153).
- (395) Samtidig er det Konkurransetilsynets vurdering at tømmeromsetternes ønske om langsiktig og sikker avsetning av sagtømmeret i nærheten av skogen styrker sagbrukenes kjøpermakt, jf. avsnitt (375).
- (396) Endelig finner Konkurransetilsynet at en trussel fra Skurtømmerkjøperforeningen Sør om å etablere seg som tømmeromsetter ikke vil være troverdig, jf. avsnitt (386). En trussel om å lette ekspansjon for en tømmeromsetter som leverer et begrenset volum, eller som er etablert i et tilgrensende område, vurderes heller ikke å være troverdig, jf. avsnitt (377).
- (397) AT Skog og NEG Skog solgte henholdsvis ■ og ■ prosent av sitt sagtømmervolum til Skurtømmerkjøperforeningen Sør i 2015.³⁶² Skurtømmerkjøperforeningen Sør dekker på sin side hele sitt behov for sagtømmer gjennom kjøp fra partene. Dette indikerer at Skurtømmerkjøperforeningen Sør er mindre viktig for partene enn omvendt.
- (398) Videre vil tømmeromsetterne ha muligheter til å eksportere deler av sagtømmeret. Mulighetene for eksport styrker tømmeromsetternes forhandlingsstyrke og reduserer dermed Eikås' og Byglandsfjords kjøpermakt, jf. avsnitt (385).
- (399) Endelig vil en trussel om at de tilbudte prisene vil gi for liten tilgang på skog kunne styrke tømmeromsetternes forhandlingsmakt og derigjennom svekke kjøpermakten, jf. avsnitt (386).
- (400) Etter en samlet vurdering legger Konkurransetilsynet til grunn at Skurtømmerkjøperforeningen Sør, på vegne av Eikås og Byglandsfjord, har noe kjøpermakt overfor NEG Skog, mens kjøpermakten overfor AT Skog er begrenset.

6.2.2.4.4 Oppsummering

- (401) Konkurransetilsynet legger til grunn at Bergene Holm har noe kjøpermakt overfor NEG Skog, Nortømmer og Glommen Skog, men mer begrenset kjøpermakt overfor AT Skog. Tilsynet legger videre til grunn at Skurtømmerkjøperforeningen Sør, på vegne av Byglandsfjord og Eikås, har noe kjøpermakt overfor NEG Skog, mens kjøpermakten overfor AT Skog er mer begrenset.

6.2.2.5 Oppsummering av konkurransesituasjonen før foretakssammenslutningen

- (402) Markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene er konsentrert. Partene utøver et konkurransepress på hverandre og er hverandres næreste konkurrenter. Konkurransepresset fra andre tømmeromsettere er begrenset ettersom partene ikke har andre nære konkurrenter enn hverandre i markedet.
- (403) Videre er det etableringshindringer i markedet, og tilsynet anser ikke en etablering som sannsynlig, effektiv og tidsnær. Det er heller ikke sannsynlig at andre tømmeromsettere effektivt og tidsnært vil ekspandere til nye geografiske områder i Agderfylkene og Telemark. Bergene Holm har noe kjøpermakt overfor NEG Skog og øvrige tømmeromsettere, men mer begrenset kjøpermakt overfor AT Skog. Eikås og Byglandsfjord har noe kjøpermakt overfor NEG Skog, men mer begrenset kjøpermakt overfor AT Skog.
- (404) Konkurransetilsynet finner ikke grunn til å ta stilling til om konkurransen er vesentlig begrenset før foretakssammenslutningen, da sammenslutningen uansett vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen.

6.2.3 Konkurransesituasjonen etter foretakssammenslutningen

- (405) Foretakssammenslutningen vil medføre at AT Skog får kontroll over NEG Skog, og at AT Skog styrker sin allerede sterke posisjon som den største tømmeromsetteren i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene.
- (406) Konkurransepresset mellom partene i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene vil bortfalle. Eikås og Byglandsfjord vil få redusert antallet tilbydere av sagtømmer fra to til én, mens Bergene Holm Nidarå får antallet leverandører redusert fra fire

³⁶² Beregningene er basert på tall i tabell 9 ovenfor og tabell 6 i appendikset.

til tre. De to resterende leverandørene til Bergene Holm Nidarå, SB Skog og Nortømmer, vil ha høyere transportkostnader enn partene og kun utøve et begrenset konkurransepress på partene etter foretakssammenslutningen.

- (407) Bortfallet av konkurransepress mellom partene vil gi den fusjonerte enheten insentiver til å øke prisene i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene.
- (408) Som det fremgår av avsnitt (403), er det etableringshindringer i markedet, og det er heller ikke sannsynlig at andre tømmeromsettere effektivt og tidsnært vil ekspandere til nye geografiske områder i Agderfylkene og Telemark. Etter Konkurransetilsynets vurdering vil ikke dette endres som følge av foretakssammenslutningen.
- (409) Foretakssammenslutningen vil medføre at kjøpermakten til sagbrukene blir redusert, da det ikke lenger er mulig for sagbrukene å sette AT Skog og NEG Skog opp mot hverandre i forhandlinger om leveranser av sagtømmer.
- (410) AT Skog anfører at det er et overskudd av tømmer i det norske markedet, og at mer og mer av tømmeret derfor går til eksport. Det anføres videre at AT Skogs kunder, herunder sagbruk og industrikunder, nyter godt av dette overskuddet og derfor har konkurransefordeler mot utenlandske aktører. AT Skog anfører at det i dette ligger en betydelig kjøpermakt.³⁶³
- (411) Konkurransetilsynet bestrider ikke at det kan være et overskudd av tømmer i Norge. Det relevante for tilsynets vurdering er imidlertid om kjøpermakten er så sterk at den kan motvirke partenes muligheter for å utøve markedsrett. Det avgjørende for vurderingen av kjøpermakt er om andre aktører enn partene sitter med et overskudd av sagtømmer som de kan selge til konkurransedyktige priser til de tre aktuelle kundene. Tilsynet har i vedtaket vist at andre aktører ikke produserer store volum som kan selges til partene uten betydelige transportkostnader.
- (412) AT Skog, ved Oslo Economics, viser til at det eksisterer et unntak fra konkurranseloven for primærprodusenter, og anfører at dersom det eksisterer et unntak fra konkurranseloven som omfatter skogeiere vil oppkjøpet ikke ha noen effekt ettersom skogeierne som leverer til NEG i dag i så fall fritt kan samarbeide med skogeiere som leverer til AT Skog.³⁶⁴
- (413) Konkurransetilsynet er ikke kjent med at det foreligger noen lov, forskrift eller avtale som gjør at unntaket i konkurranseloven for samarbeid mellom primærprodusenter kommer til anvendelse for et slikt samarbeid mellom skogeiere. Allerede av denne grunn kan argumentet til Oslo Economics ikke føre frem.
- (414) Som nevnt i avsnitt (14), påpeker AT Skog at de er et samvirke som har som mål å gå med overskudd. Konkurransetilsynet kan imidlertid ikke se at samvirkeformålet er til hinder for at AT Skog kan utnytte markedsrett for å øke sin profitt som deretter fordeles til skogeierne.
- (415) Det foreligger etter dette ikke forhold som kan hindre partene i å utnytte markedsrett etter ervervet.
- (416) På denne bakgrunn er det Konkurransetilsynets vurdering at foretakssammenslutningen vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene.

6.3 Markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene

6.3.1 Innledning

- (417) Før foretakssammenslutningen har partene overlappende virksomhet innen markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene, herunder Huntonit. Huntonit kjøper primært massevirke fra Agderfylkene, men også noe fra Telemark og Rogaland.³⁶⁵
- (418) Konkurransetilsynet vil i det følgende redegjøre for konkurransesituasjonen i markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene før og etter foretakssammenslutningen.

³⁶³ Tilsvarets punkt 2.

³⁶⁴ Tilsvarets vedlegg side 3.

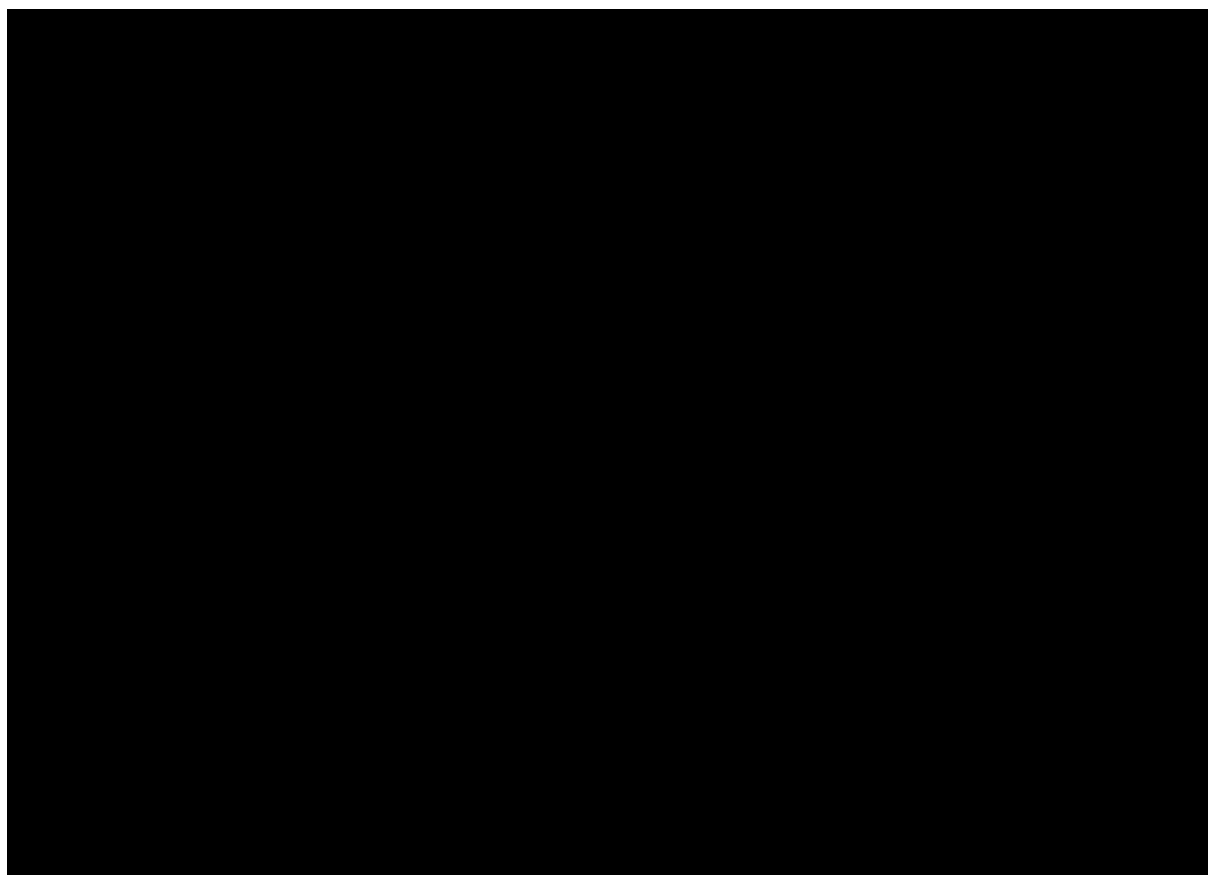
³⁶⁵ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

6.3.2 Konkurransesituasjonen før foretakssammenslutningen

6.3.2.1 Markedsandeler og konsentrasjon

- (419) Den samlede omsetningen i markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene var på om lag ■ millioner kroner i 2015, hvorav AT Skog og NEG Skog stod for henholdsvis ■ og ■ millioner kroner.³⁶⁶
- (420) Partenes massevirkekunder i Agderfylkene, Norsk Biobrensel og Huntonit, kjøpte i 2015 i all hovedsak massevirke fra velteplasser i Agderfylkene.³⁶⁷

Figur 11 Oversikt over tømmeromsetternes velteplasser i 2015.³⁶⁸



- (421) Som det fremgår av figur 11, er tømmeromsetternes velteplasser for massevirke i all hovedsak sammenfallende med deres velteplasser for sagtømmer, jf. (234). Dette kommer av at tømmeromsetterne ved avvirkning hovedsakelig tar ut både sagtømmer og massevirke. Videre fremgår det av figuren at det i 2015 var fem tømmeromsettere som tok ut massevirke i Agderfylkene. AT Skog og NEG Skog hadde i 2015 klart flest velteplasser, og de var spredt over begge fylkene. SB Skog hadde noen få velteplasser i ytterkantene av Agderfylkene, mens Nortømmer og Glommen Skog kun hadde et svært begrenset antall velteplasser i Aust-Agder.³⁶⁹ Viken Skog har ingen velteplasser i Agderfylkene, men som det fremgår av avsnitt (91), har imidlertid Viken Skog overtatt eierskapet i SB Skog.

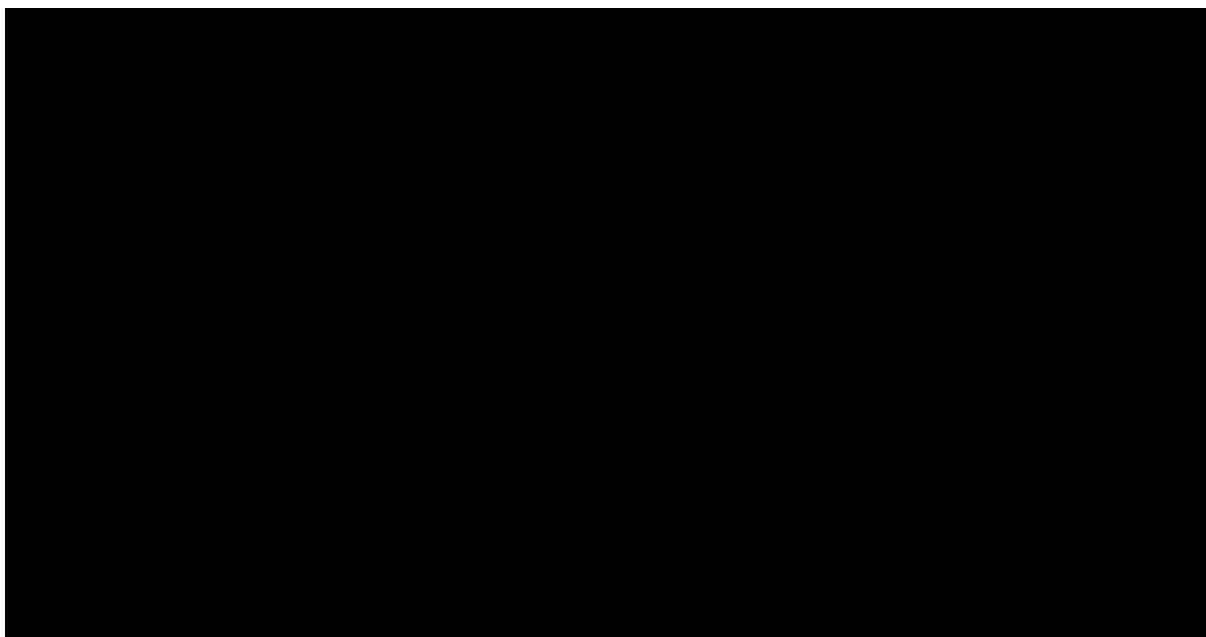
³⁶⁶ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Se appendikset tabell 15 for tallgrunnlaget.

³⁶⁷ Huntonit kjøpte ■ fra Rogaland og Telemark samlet, jf. bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

³⁶⁸ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data AS 8. februar 2016. Velteplassene for Viken er fra 2014, jf. svar på pålegg om å gi opplysninger fra Viken Skog 10. juni 2015, innhentet i forbindelse med sak 2015/0178.

³⁶⁹ For figurer som viser velteplasser for 2013 og 2014 henvises det til figur 3 og 4 i appendikset.

Figur 13 Oversikt over tømmeromsetternes solgte massevirkevolum i kubikkmeter til massevirkekundene i Agderfylkene i perioden 2013 til 2015.³⁷⁴



- (427) Det fremgår av figur 13 at tre aktører har solgt massevirke til Huntonit de siste tre årene. I 2015 leverte AT Skog og NEG Skog ■ prosent av massevirket, mens Nortømmer leverte de resterende ■ prosentene.³⁷⁵
- (428) Andelene til tømmeromsetterne målt ut fra omsatt volum til Huntonit og Norsk Biobrensel i 2015 fremgår av tabell 10. Videre fremgår tømmeromsetternes markedsandel i markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene i nederste rad.

Tabell 10 Tømmeromsetternes andeler og volum til de ulike overlappende kundene og i markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene i 2015, oppgitt i prosent.³⁷⁶

	AT Skog		NEG Skog		Nortømmer		Totalt
	Andel	Volum	Andel	Volum	Andel	Volum	Volum
Huntonit							
Norsk Biobrensel							
Markedsandel og sum volum							

- (429) Som det fremgår av tabell 10, hadde partene samlet en betydelig andel av salget til de overlappende kundene.
- (430) Salget av massevirke til Norsk Biobrensel var svært beskjedent i 2015 og det var kun NEG Skog som leverte massevirke til Norsk Biobrensel i 2015. Dette skyldtes som nevnt tidligere at

³⁷⁴ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Se appendikset tabell 10 for tallgrunnlaget. Datamaterialet fra Skog-Data inneholder ikke en komplett oversikt over Viken Skog sine velteplasser, slik at figuren ikke nødvendigvis gir et helt korrekt bilde av tilstedeværelsen til Viken Skog.

³⁷⁵ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Se tabell 10 i appendikset for tallgrunnlaget.

³⁷⁶ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

- (436) Som det fremgår av det ovennevnte, har AT Skog svært høy markedsandel, NEG Skog en moderat markedsandel og Nortømmer har en svært lav markedsandel.
- (437) Konkurransetilsynet legger derfor til grunn at markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene er konsentrert før foretakssammenslutningen.

6.3.2.2 Konkurransenærhet

- (438) Konkurransetilsynet vil i det følgende vurdere konkurranseparametrene i markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene og hvorvidt tømmeromsetterne er differensierte. Videre vil tilsynet vurdere konkurransenærhet mellom partene, samt konkurransenærhet til andre tømmeromsettere. Endelig vil tilsynet vurdere hvorvidt det foreligger kapasitetsbegrensninger som fører til at partene ikke har mulighet til å øke leveransene ut over dagens nivå. Slike kapasitetsbegrensninger vil kunne begrense konkurransepresset partene utøver på hverandre før foretakssammenslutningen.

6.3.2.2.1 Konkurransparametre i markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene

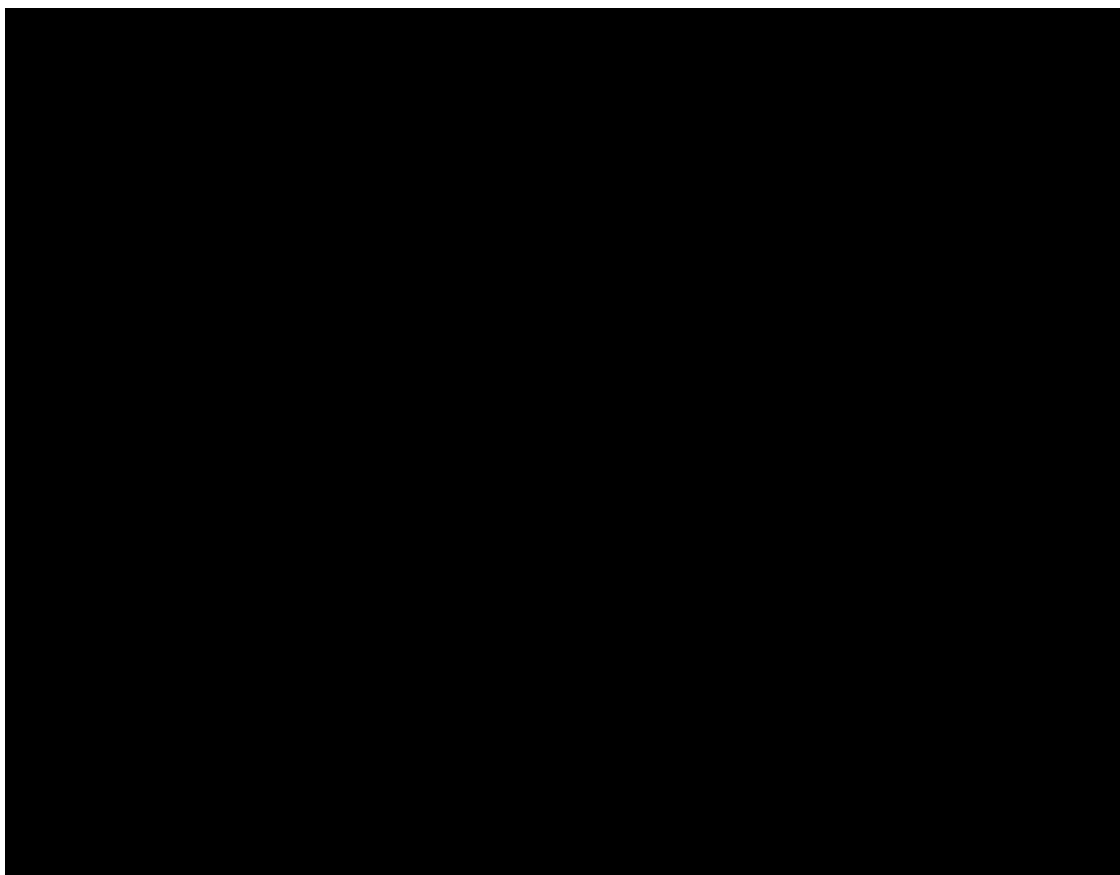
- (439) Tilsvarende som for sagtømmer i avsnitt (154) og (155) har transportkostnadene for massevirke og avstanden fra velteplassen til kunden stor betydning for totalprisen på massevirket. Tømmeromsettere med velteplasser nær kunden vil dermed ha konkurransefortrinn sammenlignet med tømmeromsettere med velteplasser lenger unna kunden. Etter Konkurransetilsynets vurdering er derfor geografisk beliggenhet en svært viktig konkurranseparameter i markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene.
- (440) Som for salg av sagtømmer, vil tømmeromsetterne også konkurrere på konkurranseparametere som service og kvalitet ved salg av massevirke. Huntonit opplyser at "*[f]or å få tilfredsstillende kvalitet på våre produkter må det ikke gå for lang tid fra hogsttidspkt til bruk. Det er derfor avgjørende at leverandørene leverer et jevnt kvantum som tilfredsstiller våre kvalitetskrav. Punktlighet og oppfølging av leveringsplaner er derfor av stor viktighet.*"³⁸³ Dette tilsier at sikre, jevne og punktlig leveranser av fersk tømmer er viktig for kjøper slik at kvaliteten på kjøpers produkter kan opprettholdes. Videre fremgår det av kapittel 5.2.2.2 at det er kvalitetsforskjeller på massevirket. Variasjoner mellom tømmeromsetterne langs disse konkurranseparametrene kan sees på som differensiering på service og kvalitet. Konkurransetilsynet har imidlertid ikke mottatt informasjon som tilsier at de ulike tømmeromsetterne skiller seg vesentlig på service og kvalitet om leveranser av massevirke.
- (441) På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til grunn at geografisk beliggenhet er den viktigste konkurranseparameteren i markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene, og at det i hovedsak er denne parameteren som differensierer tømmeromsetternes tilbud til kundene.

6.3.2.2.2 Tilbydernes lokalisering

- (442) Konkurransetilsynet vil i det følgende vurdere konkurransenærhet med utgangspunkt i tømmeromsetternes geografiske beliggenhet i forhold til kunden. En god indikasjon på geografisk beliggenhet er tømmeromsetternes velteplasser og mengden tømmer hentet fra disse velteplassene. Høy avvirkning i nærheten av kunden tilsier muligheter for å kunne levere betydelige volumer til konkurransedyktige priser.
- (443) Det fremgår av figur 7 ovenfor at Huntonit i all hovedsak kjøper massevirket fra Agderfylkene. Det fremgår videre av figur 12 ovenfor at AT Skog og NEG Skog hadde overlappende velteplasser i Agderfylkene i 2015.
- (444) Figur 15 viser en oversikt over partenes velteplasser i 2015 hvor det ble hentet ut massevirke av furu.

³⁸³ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Huntonit 15. januar 2016, spørsmål 3.

Figur 15 Oversikt over tømmeromsetternes velteplasser hvor det ble hentet ut massevirke av furu i 2015.³⁸⁴



- (445) Det fremgår av figur 15 at partene hadde overlappende velteplasser i Agderfylkene hvor det ble hentet ut massevirke av furu i 2015, noe som taler for at partene er nære konkurrenter om salg av massevirke av furu til Huntonit. Av konkurrentene hadde Nortømmer, Glommen Skog og SB Skog et begrenset antall velteplasser hvor det ble hentet ut massevirke av furu fra i Agderfylkene i 2015, og det samme gjelder årene 2013 og 2014.³⁸⁵ Vestskog har ikke hatt velteplasser i Agderfylkene de siste tre årene, og har samtidig en begrenset tilstedeværelse sørøst i Rogaland. Viken Skog har i perioden 2013-2015 blant annet vært til stede sørvest i Vestfold og marginalt i Telemark, men ikke i Agderfylkene. Som det fremgår av avsnitt (91), har imidlertid Viken Skog overtatt eierskapet i SB Skog som er marginalt til stede i Agderfylkene.
- (446) Tømmeromsetternes avvirkning av massevirke av furu i 2015 innenfor dekningsområdene til Huntonit fremgår av tabell 11.³⁸⁶

Tabell 11 Oversikt over tømmeromsetternes avvirkning av massevirke av furu i Huntonits dekningsområde i 2015, oppgitt i kubikkmeter.³⁸⁷

Tømmeromsetter	Huntonits dekningsområde
AT Skog	
NEG Skog	

³⁸⁴ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

³⁸⁵ For en fremstilling av partenes velteplasser i 2013 og 2014, se figur 5 og 6 i appendikset.

³⁸⁶ Se appendikset kapittel 2.2 for nærmere forklaring av disse analysene.

³⁸⁷ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Se appendikset kapittel 2.2 for nærmere forklaring av disse analysene.

SB Skog	
Nortømmer	
Glommen Skog	
Totalt	

- (447) Som det fremgår av tabell 11, stod AT Skog og NEG Skog for henholdsvis ■ og ■ prosent av avvirkningen av massevirke av furu innenfor Huntonits dekningsområde. Samlet avvirket partene ■ kubikkmeter massevirke av furu innenfor Huntonits dekningsområde. Til sammenlikning kjøpte Huntonit ■ kubikkmeter massevirke av furu.³⁸⁸ Dette tilsier at partene er hverandres næreste konkurrenter om salg av massevirke av furu til Huntonit.
- (448) Videre fremgår det av tabell 11 at de øvrige tømmeromsetterne, herunder SB Skog, Nortømmer og Glommen Skog, har svært begrenset avvirkning innenfor Huntonits dekningsområde og avvirket til sammen ■ kubikkmeter massevirke av furu i dekningsområdet til Huntonit. Dette indikerer at partene ikke har noen andre nære konkurrenter om salg av massevirke av furu til Huntonit.
- (449) Tømmeromsettere med betydelig avvirkning i områder rett utenfor dekningsområdene til Huntonit vil kunne utøve et konkurransepress på aktørene innenfor dekningsområdet. Konkurransetilsynet vil derfor videre vurdere tømmeromsetternes avvirkning av massevirke av furu utenfor Huntonits dekningsområde. De ulike tømmeromsetternes avvirkning av massevirke av furu for områder med utvidet kjøretid rundt Huntonit fremgår av tabell 12.

Tabell 12 Oversikt over tømmeromsetternes avvirkning av massevirke av furu i 2015 innenfor områder med utvidet kjøretid rundt Huntonit, oppgitt i kubikkmeter.³⁸⁹

	150 km	180 km	210 km	240 km
AT Skog				
NEG Skog				
Glommen Skog				
Nortømmer				
SB Skog				
Vestskog				
Totalt				

- (450) Som det fremgår av tabell 12, står AT Skog og NEG Skog for mesteparten av avvirkningen også når områdene rundt Huntonit utvides vesentlig utover dekningsområdet. De øvrige tømmeromsetternes avvirkning i de utvidede områdene rundt Huntonit er svært lave sammenliknet med partenes avvirkning, samt Huntonits innkjøpsvolum. Innenfor et område på 240 kilometers avstand rundt Huntonit har eksempelvis partenes konkurrenter kun avvirket ■ kubikkmeter, noe som tilsvarer ■ prosent av Huntonits innkjøp av massevirke av furu i 2015.
- (451) En økning i transportavstand til 180, 210 eller 240 kilometer fra Huntonit vil medføre en merkostnad for Huntonit på henholdsvis ■, ■ eller ■ kroner per kubikkmeter massevirke av furu sammenliknet med prisen i dag. For Huntonit tilsvarer dette en økning i den vektete

³⁸⁸ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

³⁸⁹ Se appendikset kapittel 2.2 for nærmere forklaring av disse analysene. Dekningsområdet til Huntonit var ■ km i 2015, jf. tabell 3 i appendikset.

Mjøsen Skog.³⁹⁹ Som det fremgår av avsnitt (267), oppgav imidlertid AT Skog i svarbrev 12. juni 2015 at [REDACTED].

- (461) Etter Konkurransetilsynets oppfatning indikerer derfor AT Skogs vurderinger at NEG Skog er [REDACTED].
- (462) Huntonit benytter som nevnt også sagspon og celluloseflis i tillegg til massevirke av furu i sin produksjon, jf. kapittel 5.2.2.3. [REDACTED].⁴⁰⁰ Huntonit opplyser at de i dag benytter om lag [REDACTED] prosent flis i produksjonen sin, og at det optimale er [REDACTED] prosent.⁴⁰¹ Huntonit oppgir at de har et kvalitetskrav [REDACTED] som tilsier at [REDACTED].⁴⁰² Huntonit opplyser også at de "har en maskinpark og en resept for å produsere plater med riktig kvalitet som medfører at [REDACTED]."⁴⁰³
- (463) Huntonit opplyser videre at de [REDACTED].⁴⁰⁴
- (464) På denne bakgrunn er det Konkurransetilsynets vurdering at Huntonits substitusjonsmuligheter er begrenset, ettersom [REDACTED]. Dette tilsier at sagbruk som selger sagspon og celluloseflis utøver et begrenset konkurransepress på AT Skog og NEG Skog om salg av massevirke av furu til Huntonit.
- (465) Etter Konkurransetilsynets vurdering tilsier derfor markedsaktørenes vurderinger at partene er hverandres næreste konkurrenter om salg av massevirke av furu til Huntonit. Videre tilsier markedsaktørenes vurderinger at partene ikke har andre nære konkurrenter om salg av massevirke til Huntonit.

6.3.2.2.4 Muligheter for økte leveranser

- (466) Partene utøver et mindre konkurransepress på hverandre dersom kapasitetsbegrensninger gjør at de i begrenset grad kan øke sine leveranser utover dagens nivå, jf. avsnitt (438).
- (467) Etter Konkurransetilsynets oppfatning har partene flere muligheter til å øke sine volumer av massevirke av furu til Huntonit.
- (468) AT Skog skriver i et styredokument datert 17. juni 2014 under overskriften "Vurdering av dagens massevirkekunder" at Huntonit "[REDACTED]".⁴⁰⁵ Av AT Skogs avvirkede massevirkevolum av furu i Agderfylkene i 2015 ble [REDACTED] prosent solgt til Huntonit, mens [REDACTED] prosent ble eksportert.⁴⁰⁶ Eksporten tilsier at AT Skog i noen grad kan øke leveransene til Huntonit.
- (469) NEG Skog solgte i 2015 [REDACTED] prosent av det avvirkede massevirkevolumet av furu til Huntonit, mens [REDACTED] prosent gikk til et kailager.⁴⁰⁷ NEG Skog opplyser videre at massevirke av furu ikke er lett å få omsatt til andre kunder enn Huntonit og at "[REDACTED]".⁴⁰⁸ Dette tilsier at NEG Skog kan øke leveransene til Huntonit.

³⁹⁹ Meldingen side 29.

⁴⁰⁰ Referat fra telefonmøte med Huntonit 18. februar 2016, punkt 4.

⁴⁰¹ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Huntonit 15. januar 2016, spørsmål 6.

⁴⁰² Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Huntonit 15. januar 2016, spørsmål 10. Merk at Huntonit benytter "flis" for celluloseflis.

⁴⁰³ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Huntonit 15. januar 2016, spørsmål 17.

⁴⁰⁴ Referat fra telefonmøte med Huntonit 18. februar 2016, punkt 4.

⁴⁰⁵ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra AT Skog 24. juni 2015, internt dokument 037, side 11, innhentet i forbindelse med sak 2015/0177.

⁴⁰⁶ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. Det resterende volumet på [REDACTED].

⁴⁰⁷ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

⁴⁰⁸ Referat fra møte med NEG Skog 26. januar 2016, punkt 5.

- (470) Videre er Konkurransetilsynets vurdering at partene heller ikke har absolutte kapasitetsbegrensninger som forhindrer dem fra å øke avvirkningen noe på lengre sikt, jf. avsnitt (277).
- (471) På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til grunn at partene kan øke leveransene til Huntonit og at det ikke foreligger kapasitetsbegrensninger som i særlig grad begrenser konkurransepresset partene utøver på hverandre.

6.3.2.2.5 Oppsummering

- (472) Konkurransetilsynet legger til grunn at tømmeromsetterne er differensierte og at den viktigste konkurranseparameteren i markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene er geografisk beliggenhet. Geografisk beliggenhet og markedsaktørenes vurderinger tilsier at partene er hverandres næreste konkurrenter.
- (473) De samme vurderingsmomentene tilsier videre at konkurransepresset fra øvrige tømmeromsettere er begrenset grunnet høyere transportkostnader. Mulighetene for partenes konkurrenter til å ekspandere til områder nærmere Huntonit, og således redusere transportkostnadene, er behandlet i kapittel 6.2.2.3.4.
- (474) Konkurransetilsynet legger endelig til grunn at det ikke foreligger kapasitetsbegrensninger som i særlig grad begrenser konkurransepresset partene utøver på hverandre.

6.3.2.3 Etableringshindringer og ekspansjon

- (475) Som det fremgår av avsnitt (49), avvirket det hovedsakelig både sagtømmer og massevirke fra en skogseiendom. Vurderingen av etableringshindringer og ekspansjon i markedet for sagtømmer i kapittel 6.2.2.3 vil derfor også være gjeldende for vurderingen av etableringshindringer og ekspansjon i markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene.
- (476) I Agderfylkene er det få massevirkekunder, og både AT Skog og NEG Skog har problemer med å sikre lønnsom avsetning av massevirke, jf. avsnitt (313). Ifølge uttalelser fra NEG Skog synes det særlig å være utfordringer med å finne kunder for massevirke av gran.⁴⁰⁹
- (477) I tillegg til å skaffe avsetning av både massevirke og sagtømmer er det en rekke andre etableringshindringer for nye aktører og aktører i andre ledd i verdikjeden. Summen av etableringshindringene, herunder blant annet krav til miljøsertifisering, ansettelse av en dyktig skogbruksleder som kan etablere kontakt og inngå avtaler med en rekke skogeiere, samt mangel på dyktige skogsentreprenører og kapasitetsbegrensninger hos transportører, gjør det utfordrende å oppnå tilstrekkelig volum til å kunne disiplinere etablerte aktører. Videre vil det være tidkrevende å etablere lønnsom drift, jf. kapittel 6.2.2.3.2 og 6.2.2.3.3.
- (478) Videre fremgår det av kapittel 6.2.2.3.4 at det også er utfordrende og tidkrevende for tømmeromsettere å ekspandere til nye geografiske områder. [REDACTED], jf. avsnitt (353).
- (479) Etter en samlet vurdering legger Konkurransetilsynet til grunn at det ikke er sannsynlig med en effektiv og tidsnær etablering i markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene, hverken av nye aktører eller aktører i andre ledd i verdikjeden, jf. avsnitt (328) og (336). Videre er det ikke sannsynlig at andre tømmeromsettere effektivt og tidsnært vil ekspandere til nye geografiske områder i Agderfylkene, jf. avsnitt (353).

6.3.2.4 Kjøpermakt

- (480) Som for sagtømmer vil alternativene til den enkelte massevirkekunde være begrenset til de tømmeromsetterne, i Norge eller utlandet, som kan tilby etterspurt volum av massevirke i lønnsom transportavstand. Et annet mulig alternativ kan være å kjøpe tømmer direkte fra skogeiere, enten direkte eller gjennom å opprette et eget tømmeromsetningsforetak. En massevirkekunde kan også forsøke å få nye tømmeromsettere til å etablere seg i området gjennom å støtte dem og/eller sikre dem levering av tilstrekkelige volumer massevirke. Et siste alternativ kan være å øke bruken av sagspon og celluloseflis på bekostning av massevirke.

⁴⁰⁹ Referat fra møte med NEG Skog 26. januar 2016, punkt 5.

- (481) Tømmeromsetternes alternative avsetningsmuligheter for massevirke avhenger av nærheten til andre kunder, i Norge eller utlandet, og disse kundenes etterspørsel, jf. avsnitt (367).
- (482) Huntonit kjøpte i 2015 henholdsvis [redacted], [redacted] og [redacted] prosent av sitt massevirkevolum fra AT Skog, NEG Skog og Nortømmer.⁴¹⁰ Huntonit vurderte 6. juli 2015 at [redacted], mens Nortømmer [redacted].⁴¹¹ Dette tilsier at [redacted]. Huntonit uttrykker også at det er "[redacted]".⁴¹² Økt kjøp fra Nortømmer [redacted].
- (483) Videre er det Konkurransetilsynets vurdering at import av massevirke ikke er et realistisk alternativ for Huntonit, jf. avsnitt (192).
- (484) Et alternativ for Huntonit kunne tenkes å være å selv etablere seg som tømmeromsetter. En troverdig trussel om slik etablering kunne ha styrket Huntonits kjøpermakt. NEG Skog opplyser at Huntonit tidligere hadde egne skogkjøpere og at de fortsatt får telefoner fra skogeiere som vil levere direkte til Huntonit.⁴¹³ Huntonit opplyser imidlertid at selskapets samlede innkjøpsvolum direkte fra skogeier de siste fire år er [redacted], og at [redacted].⁴¹⁴ Etter Konkurransetilsynets vurdering er det ikke sannsynlig at en kunde av partene effektivt og tidsnært vil etablere seg som tømmeromsetter i Agderfylkene, jf. avsnitt (336). En trussel om slik etablering vil etter tilsynets oppfatning således ikke være troverdig.
- (485) Et annet alternativ for Huntonit kunne tenkes å være å påvirke en tømmeromsetter som leverer et begrenset volum, eller som er etablert i et annet geografisk område, til å ekspandere til Agderfylkene. Huntonit kan for eksempel tilby å kjøpe et stort volum, noe som kan lette en eventuell ekspansjon for en slik tømmeromsetter. En troverdig trussel om slik ekspansjon kunne ha styrket Huntonits kjøpermakt. Etter Konkurransetilsynets vurdering er det imidlertid ikke sannsynlig at andre tømmeromsettere effektivt og tidsnært vil ekspandere til nye geografiske områder i Agderfylkene, jf. avsnitt (353). En trussel om slik ekspansjon vil således ikke være troverdig.
- (486) Endelig kan et alternativ for Huntonit være å endre produksjonen ved å substituere massevirke av furu med sagspon og celluloseflis som innsatsfaktorer. Som det fremgår av avsnitt (138) til (139) og avsnitt (462) til (464), er en økning av andelen sagspon og celluloseflis [redacted]. En trussel om slik substitusjon styrker Huntonits kjøpermakt.
- (487) AT Skog og NEG Skog solgte henholdsvis [redacted] og [redacted] prosent av sine massevirkevolum av furu i 2015 til Huntonit.⁴¹⁵ Samlet tilsier dette at Huntonit er en viktig kunde for AT Skog og NEG Skog.
- (488) Utover Huntonit har tømmeromsetterne i Agderfylkene få alternative avsetningsmuligheter for massevirket av furu som avvirkes i dette området, jf. kapittel 6.3.2.2.4. Huntonit uttaler også at "[redacted]".⁴¹⁶

⁴¹⁰ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016.

⁴¹¹ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Huntonit 6. juli 2015, spørsmål 7, innhentet i forbindelse med sak 2015/0177.

⁴¹² Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Huntonit 15. januar 2016, spørsmål 7.

⁴¹³ Referat fra møte med NEG Skog 26. januar 2016, punkt 5.

⁴¹⁴ Svar pålegg om å gi opplysninger fra Huntonit 15. januar 2016, spørsmål 23 og 24.

⁴¹⁵ Bearbeiding av data fra svar på pålegg om å gi opplysninger fra Skog-Data 8. februar 2016. NEG Skogs avvirkning i Troms er ikke medregnet. NEG Skogs øvrige salg gikk til Norsk Biobrensel ([redacted] prosent), NEG småsalg ([redacted] prosent) og NEG Skog kailager ([redacted] prosent). AT Skogs øvrige salg gikk til AT Skog massevirke (eksport, [redacted] prosent), [redacted] (eksport, [redacted] prosent) og [redacted] ([redacted] prosent).

⁴¹⁶ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Huntonit 15. januar 2016, spørsmål 18.

- (489) En trussel om nedleggelse eller nedskalering som følge av for høye innkjøpspriser vil kunne bli tatt hensyn til dersom den oppfattes som reell, og tømmeromsetteren ikke har gode og langsiktige alternative avsetningsmuligheter. Huntonit er AT Skogs klart største kunde av massevirke av furu [redacted], jf. avsnitt (468). Dette tilsier at en nedleggelse [redacted] Samtidig viser AT skogs interne vurderinger at [redacted], jf. avsnitt (383).
- (490) Endelig fremgår det av avsnitt (468), at det forekommer noe eksport av massevirke av furu fra Agderfylkene. Etter Konkurransetilsynets vurdering kan en trusselen om økt eksport i noen grad styrke tømmeromsetternes forhandlingsmakt, og dette reduserer derfor Huntonits kjøpermakt.
- (491) Etter en samlet vurdering er det Konkurransetilsynets oppfatning at Huntonit har en viss kjøpermakt overfor NEG Skog og Nortømmer, men noe mindre kjøpermakt overfor AT Skog.

6.3.2.5 Oppsummering av konkurransesituasjonen før foretakssammenslutning

- (492) Markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene er konsentrert. Partene utøver et konkurransepress på hverandre og er hverandres næreste konkurrenter. Konkurransepresset fra andre tømmeromsettere er begrenset ettersom partene ikke har andre nære konkurrenter enn hverandre i markedet.
- (493) Videre er det etableringshindringer i markedet, og Konkurransetilsynet anser ikke en etablering som sannsynlig, effektiv og tidsnær. Det er heller ikke sannsynlig at andre tømmeromsettere effektivt og tidsnært vil ekspandere til nye geografiske områder i Agderfylkene. Huntonit har imidlertid en viss kjøpermakt overfor NEG Skog og Nortømmer, men noe mindre kjøpermakt overfor AT Skog.
- (494) Konkurransetilsynet finner ikke grunn til å ta stilling til om konkurransen er vesentlig begrenset før foretakssammenslutningen, da sammenslutningen uansett vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen.

6.3.3 Konkurransesituasjonen etter foretakssammenslutningen

- (495) Foretakssammenslutningen innebærer at AT Skog får kontroll over NEG Skog, og at AT Skog vil styrke sin allerede sterke posisjon som den største tømmeromsetteren i markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene.
- (496) Konkurransepresset mellom partene i markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene vil bortfalle. Huntonit vil få redusert antallet tilbydere fra tre til to. Den eneste resterende leverandøren til Huntonit, Nortømmer, vil ha høyere transportkostnader enn partene og kun utøve et begrenset konkurransepress på partene etter foretakssammenslutningen.
- (497) Bortfallet av konkurransepress mellom partene vil gi den fusjonerte enheten insentiver til å øke prisene til Huntonit.
- (498) Huntonit uttaler at foretakssammenslutningen medfører "*stor fare for at det kun finnes en tømmerleverandør av betydning i vår geografi som medfører bortfall av konkurranse om tømmer*" for skogeier og industrikunder, samt fører til lavere avvirkning. Huntonit uttaler videre at dette vil medføre [redacted].⁴¹⁷
- (499) Som det fremgår av avsnitt (493), er det etableringshindringer i markedet. Det er heller ikke sannsynlig at andre tømmeromsettere effektivt og tidsnært vil ekspandere til nye geografiske områder i Agderfylkene. Etter Konkurransetilsynets vurdering vil ikke dette endres som følge av foretakssammenslutningen.
- (500) Foretakssammenslutningen vil videre medføre at kjøpermakten til Huntonit reduseres da det ikke lenger er mulig å sette AT Skog og NEG Skog opp mot hverandre om leveranser av massevirke av furu.
- (501) Det foreligger således ikke forhold som kan hindre partene i å utnytte markedsmakt etter ervervet.

⁴¹⁷ Svar på pålegg om å gi opplysninger fra Huntonit 15. januar 2016, spørsmål 28.

- (502) På denne bakgrunn er det Konkurransetilsynets vurdering at foretakssammenslutningen vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene.

7 Samfunnsøkonomiske virkninger

7.1 Innledning

- (503) Det følger av ordlyden i konkurranseloven § 16 første ledd at Konkurransetilsynet skal forby en foretakssammenslutning som vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med lovens formål. Konkurranselovens formål er "å fremme konkurranse for derigjennom å bidra til effektiv bruk av samfunnets ressurser". Ved anvendelse av loven, skal det tas "særlig hensyn til forbrukernes interesser", jf. § 1 annet ledd.
- (504) Det vil ikke foreligge grunnlag for å gripe inn mot foretakssammenslutningen, selv om den fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen, dersom foretakssammenslutningen samtidig medfører samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster som oppveier de negative følger av at konkurransen begrenses.
- (505) I det følgende beskrives samfunnsøkonomisk tap og effektivitetsgevinster, og til slutt foretas en samlet vurdering.

7.2 Samfunnsøkonomisk tap

7.2.1 Innledning

- (506) Foretakssammenslutningen vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene og i markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene, jf. kapittel 6.2.3 og kapittel 6.3.3. Begrenset konkurranse forventes å føre til en mindre effektiv bruk av samfunnets ressurser, og dette utgjør et samfunnsøkonomisk tap.
- (507) Det samfunnsøkonomiske tapet, som følge av begrenset konkurranse og virkningene overfor forbrukerne, kan oppstå som følge av flere forhold. Utøvelse av markedsrett vil kunne komme til uttrykk gjennom høyere priser, eventuelt i kombinasjon med høyere kostnader, men kan også gi utslag i lavere kvalitet, smalere produktvalg, redusert servicenivå og redusert produktutvikling. Dette innebærer en sløsing i samfunnsøkonomisk forstand, idet markedstilpasningen gir en samlet ressursbruk som er mindre effektiv enn den ville ha vært med virksom konkurranse.
- (508) Det samfunnsøkonomiske tapet i de to relevante markedene vil i denne saken være av samme art og Konkurransetilsynet vil derfor vurdere disse tapene samlet.
- (509) I det følgende vil tilsynet redegjøre for det samfunnsøkonomiske tapet som vil oppstå som følge av foretakssammenslutningen.

7.2.2 Økte priser

- (510) AT Skog får etter foretakssammenslutningen kontroll over sin næreste konkurrent, og partene har ingen andre nære konkurrenter i disse markedene. AT Skog får således økt markedsrett. Økt markedsrett gir AT Skog mulighet og insentiver til å øke prisene til partenes kunder etter foretakssammenslutningen.
- (511) Sagtømmerkundene, det vil si partenes kunder, er differensierte på konkurranseparametere som geografisk beliggenhet, kvalitet og service. Bergene Holm oppgir for eksempel at det ikke er lønnsomt å transportere trelast over om lag [redacted], og at Bergene Holm Nidarå i hovedsak leverer til kunder lokalisert i [redacted].⁴¹⁸ Eikås opplyser at halvparten av deres omsetning skjer gjennom selskapets byggevareforretning lokalisert på Eikås. Resterende halvpart av omsetningen skjer gjennom engrosmarkedet, hvor størstedelen av salget skjer til byggevareforretninger i nærområdet.⁴¹⁹ Byglandsfjord oppgir at deres kundemasse har en

⁴¹⁸ Telefonreferat Bergene Holm 24. februar 2016, punkt 1.

⁴¹⁹ Telefonreferat Eikås 22. februar 2016, punkt 3.

regional utstrekning, men

- ⁴²⁰
- (512) Huntonit opplyser på sine nettsider at deres produkt er et rent naturprodukt som ikke avgir gasser eller lukter, og at det således skiller seg fra øvrige plater i markedet.⁴²¹ Huntonits produkter er de eneste platene som er anbefalt av Norges Astma- og Allergiforbund.⁴²²
- (513) Etter Konkurransetilsynets oppfatning tilsier ovennevnte at konkurransen nedstrøms kjennetegnes av at tilbyderne er differensierte. Dette gjør at nedstrømsaktøren ikke vil miste hele etterspørselen ved en prisøkning, og oppstrømsaktøren vil derfor heller ikke oppleve å miste hele sin etterspørsel ved en prisøkning oppstrøms. Oppstrømsaktørene vil dermed ha incentiv til å øke prisene i noen grad. Tilsvarende vil gjelde for aktører lenger ned i verdikjeden. Prisøkningene vil således forplante seg nedover i verdikjeden og til slutt påvirke sluttbrukere av en rekke ulike produkter der sagtømmer og massevirke inngår som innsatsfaktorer.
- (514) AT Skog, ved Oslo Economics, anfører med bakgrunn i et arbeidsnotat forfattet av Nilsen, Sørgard og Ulsaker i 2013⁴²³ at "*teoretisk forskning [tilsier] at oppstrømsoppkjøp i liten grad fører til prisovervelting nedstrøms, men isteden fører til at fortjeneste flyttes fra nedstrøms- til oppstrømsbedriftene*" og at antakelsen om en videreføring av en prisøkning nedstrøms dermed "*i liten grad er forankret i teoretisk kunnskap*".⁴²⁴
- (515) Konkurransetilsynet påpeker at forfatterne tar utgangspunkt i ikke-lineære priser mellom oppstrøms- og nedstrømsbedriftene når de utleder teoretisk at en konsentrasjonsøkning oppstrøms kun medfører en omfordeling av fortjeneste mellom disse leddene og ikke en prisendring mot forbruker. Av kontraktene mellom partene og partenes kunder som er oversendt tilsynet fremkommer det at kundene betaler enhetspriser for tømmeret, det vil si lineære priser.⁴²⁵ Forutsetningene for modellen i arbeidsnotatet er ikke oppfylt i saken, og analysen er dermed ikke direkte relevant.
- (516) AT Skog, ved Oslo Economics, fremhever at muligheten for prisovervelting nedstrøms avhenger av konkurransen i de enkelte nedstrømsmarkedene, og anfører at dette ikke er vurdert i varselet.
- (517) Konkurransetilsynet er ikke uenig i at muligheten for prisovervelting avhenger av konkurransen i nedstrømsmarkedene. Dersom det er perfekt konkurranse nedstrøms vil det ikke være muligheter for prisovervelting. Som det fremgår av avsnitt (513), legger imidlertid tilsynet til grunn at konkurransen nedstrøms kjennetegnes av at tilbyderne er differensierte, og at det ikke er perfekt konkurranse nedstrøms. Det er dermed muligheter for prisovervelting nedstrøms.
- (518) Konkurransetilsynet legger derfor til grunn at økte priser fra partene i noen grad vil videreføres til sluttbrukerne. Økte priser vil normalt føre til redusert forbruk. Dette vil representere et samfunnsøkonomisk tap.

7.2.3 Redusert service og kvalitet

- (519) Økt markedsrett som følge av foretakssammenslutningen vil videre kunne komme til uttrykk gjennom redusert service og lavere kvalitet.
- (520) Med service og kvalitet menes eksempelvis punktlighet på leveringen, fleksibilitet med hensyn til endringer i leveransene, oppfølging av kunder og muligheter for spesialtilpasset tømmer, jf. kapittel 6.2.2.2 og kapittel 6.3.2.2.

⁴²⁰ Telefonreferat Byglandsfjord 23. februar 2016, punkt 1.

⁴²¹ Nettsiden til Huntonit, <http://www.huntonit.no/enkel-montering/faq/#>

⁴²² Nettsidene til Huntonit og Norges Astma- og Allergiforbund, http://www.naaf.no/no/marked_og_produkt/produktguiden/Produktavtaler/Bygningsartikler/ og <http://www.huntonit.no/godt-inneklima/anbefalt-av-naaf/#>

⁴²³ Nilsen, Sørgard og Ulsaker. 2013. *Upstream Merger in a Successive Oligopoly: Who Pays the Price?* Arbeidsnotat 48/13, SNF, Bergen.

⁴²⁴ Tilsvarets vedlegg punkt 3.

⁴²⁵ Vedlegg 18 til 21 til meldingen.

(521) Alt annet likt, vil et redusert konkurransetrykk i de relevante markeder føre til at insentivene for AT Skog til å konkurrere på kvalitet og service reduseres.

(522) Redusert service og kvalitet utgjør et velferdstap for samfunnet.

7.2.4 Reduserte insentiver for intern effektivitet

(523) Konkurransetilsynet legger også til grunn at økt markedsrett som følge av foretakssammenslutningen kan gi reduserte insentiver for intern effektivitet.

(524) Under virksom konkurranse tvinges foretakene til å fokusere på effektiv drift, da man ellers kan tape omsetning i konkurranse med de andre aktørene i markedet. Potensialet for sløsing påpekes av Fornyings- og administrasjonsdepartementet i vedtak av 6. februar 2006, på side 14, vedrørende Priors erverv av Norgården: "*manglende konkurranse kan føre til at aktørene ikke har et sterkt nok fokus på intern effektivitet, noe som bidrar til et samfunnsøkonomisk effektivitetstap.*"

7.2.5 Samlet vurdering

(525) Etter en samlet vurdering finner Konkurransetilsynet at foretakssammenslutningen vil føre til et samfunnsøkonomisk tap. Dette samfunnsøkonomiske tapet er ikke i samsvar med forbrukernes interesser, jf. konkurranseloven § 1 annet ledd.

7.3 Samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster

(526) Det følger av praksis og økonomisk teori at ikke enhver kostnadsbesparelse utgjør en relevant samfunnsøkonomisk effektivitetsgevinst med hensyn til vurderingen av foretakssammenslutninger. Det er bare bedriftsøkonomiske gevinster som medfører en reell samfunnsøkonomisk ressursbesparelse som er relevante. Rene omfordelinger holdes utenfor vurderingen.

(527) Det er også et krav at kostnadsbesparelsen er spesifikt knyttet til den aktuelle foretakssammenslutningen. Dette er formulert som et vilkår om at kostnadsbesparelsen må være fusjonsspesifikk/ervervsspesifikk. Følgelig må Konkurransetilsynet også vurdere i hvilken grad de anførte kostnadsbesparelsene vil kunne realiseres uavhengig av foretakssammenslutningen. Er det sannsynlig at gevinstene kan bli realisert uavhengig av denne, vil de ikke bli hensyntatt.

(528) Videre bemerkes at det kun er kostnadsbesparelser som er tilstrekkelig godt dokumentert og konkretisert som vil bli vurdert. I klagesaken vedrørende Gilde/Prior⁴²⁶ la departementet til grunn at det i utgangspunktet er partene som må sannsynliggjøre de samfunnsøkonomiske gevinstene ved foretakssammenslutningen. Dette innebærer at det påhviler partene å fremlegge dokumentasjon på gevinstene. Det ligger i dette også et krav om at effektivitetsgevinstene må bli gjennomført innen en rimelig tidsperiode. I klagesaken vedrørende Plantasjen Norge AS/Oddernes Gartneri AS la departementet til grunn en streng vurdering av om en påberopt bedriftsøkonomisk gevinst er en samfunnsøkonomisk gevinst, om gevinsten blir realisert og om den er ervervsspesifikk.⁴²⁷

(529) Foretakssammenslutningen innebærer at AT Skog overtar hele virksomheten til NEG Skog. Konkurransetilsynet har konkludert med at foretakssammenslutningen vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene og i markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene. Kun effektivitetsgevinster som konkret kan relateres til gjennomføringen av transaksjonen i disse markedene vil bli tatt hensyn til i vurderingen.⁴²⁸

⁴²⁶ Fornyings- og administrasjonsdepartementets vedtak 5. oktober 2006, Gilde Norsk Kjøtt BA – Prior Norge BA, side 28.

⁴²⁷ Fornyings- og administrasjonsdepartementets vedtak 28. desember 2012, Plantasjen Norge AS – Oddernes Gartneri AS, kapittel 8.1.

⁴²⁸ Konkurransetilsynets vedtak V2012-11- A-pressen AS – Mecom Europa AS (Edda Media AS).

7.3.1 Melders anførsler

- (530) I meldingen har melder anført at foretakssammenslutningen vil medføre effektivitetsgevinster knyttet til [REDACTED]. Melders anførte effektivitetsgevinster er gjengitt i tabell 13.

Tabell 13 Oversikt over anførte effektivitetsgevinster.⁴²⁹

Gevinst	Beskrivelse	Type gevinst	Knyttet til	Mål pr år (NOK)	Hvordan	Når
[REDACTED]						

- (531) Som det fremgår av siste rad i tabell 13, anfører melder effektivitetsgevinster på totalt [REDACTED]. Den største delen av gevinstene er ventet gjennom [REDACTED].
- (532) Konkurransetilsynet har anmodet melder om nærmere å konkretisere og dokumentere de anførte gevinstene. Dette har blitt gjort per telefon 8. desember 2015, i møte 15. januar 2016 og i telefonmøte 8. februar samme år.⁴³⁰ Videre har Konkurransetilsynet veiledet melder om temaet effektivitetsgevinster i e-post 9. februar 2016 og i telefonmøte 11. februar 2016.⁴³¹
- (533) Konkurransetilsynet mottok ytterligere informasjon [REDACTED] fra NEG Skog 17. og 18. februar 2016 og fra AT Skog i telefonmøte 19. februar 2016 og etterfølgende e-post samme dag.

7.3.2 Konkurransetilsynets vurdering av anførte effektivitetsgevinster

- (534) I det følgende vil Konkurransetilsynet vurdere om melder redegjørelser og fremlagte dokumentasjon er tilstrekkelig til å fastslå at de anførte besparelsene er dokumenterte, samfunnsøkonomiske og ervervsspesifikke.
- (535) Konkurransetilsynet har i sine vurderinger tatt utgangspunkt i meldingen og ettersendt dokumentasjon.

7.3.2.1 Kostnadsbesparelser knyttet til [REDACTED]

- (536) Melder anfører at foretakssammenslutningen vil medføre en årlig reduksjon [REDACTED]. Den anførte besparelsen fremkommer under punktet [REDACTED].

⁴²⁹ Melding tabell 20 "Effektivitetsgevinster ved AT Skogs oppkjøp av NEG Skog".

⁴³⁰ Referat fra møte med AT Skog 15. januar 2016 og referat fra telefonmøte med AT Skog 8. februar 2016.

⁴³¹ E-post til AT Skog 9. februar 2016 og referat fra telefonmøte med AT Skog 11. februar 2016.

i tabell 13 og vil ifølge melder realiseres .

- (537) Konkurransetilsynet er av den oppfatning at det vil kunne oppstå gevinster i samfunnsmessig forstand ved . Samfunnsøkonomiske gevinster vedrørende . Melder har ikke fremlagt dokumentasjon på .
- (538) Konkurransetilsynet er derfor av den oppfatning at det ikke er tilstrekkelig dokumentert og sannsynliggjort når den anførte gevinsten blir realisert eller at den faktisk vil være av den størrelse som er anført.

7.3.2.2 Kostnadsbesparelser knyttet til

- (539) Melder anfører at foretakssammenslutningen vil medføre kostnadsbesparelser på knyttet til . Den anførte besparelsen fremkommer under punktet i tabell 13.
- (540) Effektivitetsgevinster i form av vil etter Konkurransetilsynets oppfatning kunne gi en gevinst i samfunnsøkonomisk forstand. Melder har ikke fremlagt dokumentasjon på konkrete planer om , eller hvordan den anførte besparelsen skal realiseres.
- (541) Konkurransetilsynet er derfor av den oppfatning at melder ikke i tilstrekkelig grad har dokumentert gevinstene knyttet til .

7.3.2.3 Kostnadsbesparelser knyttet til

- (542) Melder anfører at foretakssammenslutningen vil medføre årlige reduserte kostnader på som en følge av . Den anførte besparelsen fremkommer under punktet i tabell 13.
- (543) AT Skog har uttalt at beløpet på var et estimat og at det ikke foreligger noen beregninger for dette beløpet. En stor del av besparelsene ville imidlertid bli realisert ved at .⁴³²
- (544) NEG Skog fremla 17. februar 2016 blant annet et dokument med tittel .⁴³³ Konkurransetilsynet forespurte med bakgrunn i dette dokumentet om fakturagrunnlaget for bruk av , ettersom NEG Skog poengterte i oversendelsen av dokumentet at Konkurransetilsynet sannsynligvis er .⁴³⁴
- (545) I en oppfølgende e-post 18. februar 2016 fremla NEG Skog kopi av samtlige fakturaer fra . Det fremgår av fakturaene at NEG Skog faktureres , og utover dette faktureres de primært for fakturerer NEG Skog for , og utover dette faktureres de primært for fakturerer NEG Skog kun for . Totalt fakturabeløp på de oversendte fakturaene er kroner, hvor kroner er , og det resterende primært kan henføres til .⁴³⁵
- (546) AT Skog har fremlagt dokumentasjon på at de .⁴³⁶ Videre uttalte AT Skog i telefonmøtet 19. februar 2016 at de eneste kostnadene som vil påløpe som en følge

⁴³² E-post fra AT Skog 19. februar 2016 og telefonmøte med AT Skog 19. februar 2016.

⁴³³ E-post fra NEG Skog 17. februar 2016.

⁴³⁴ E-post fra NEG Skog 17. februar 2016.

⁴³⁵ E-post fra NEG Skog 18. februar 2016.

⁴³⁶ E-post fra AT Skog 19. februar 2016.

av [redacted] er kostnader knyttet til [redacted].⁴³⁷

- (547) Endring av [redacted] for NEG Skog vil etter tilsynets oppfatning også kunne påvirke kostnadene knyttet til [redacted]. Merkostnader eller besparelser som en følge av dette er ikke dokumentert.
- (548) Effektivitetsgevinster som en følge av [redacted] vil etter Konkurransetilsynets oppfatning kunne gi samfunnsøkonomiske gevinster. [redacted] vil kunne være en effektivitetsgevinst i så måte. Det er imidlertid Konkurransetilsynets vurdering at melder kunne realisert disse effektivitetsgevinstene også i fravær av foretakssammenslutningen, idet AT Skog og NEG skog kunne inngått avtale om [redacted] uavhengig av transaksjonen.
- (549) Konkurransetilsynet er derfor av den oppfatning at melder ikke i tilstrekkelig grad har dokumentert at gevinstene knyttet til [redacted] er ervervsspesifikke. Videre har ikke melder dokumentert de øvrige gevinstene knyttet til [redacted].

7.3.2.4 Kostnadsbesparelser knyttet til [redacted]

- (550) Melder anfører at foretakssammenslutningen vil medføre årlig reduserte kostnader på [redacted]. Den anførte besparelsen fremkommer under punktet [redacted] i tabell 13.
- (551) Konkurransetilsynet legger til grunn at det [redacted] vil kunne oppstå [redacted] som utgjør ervervsspesifikke effektivitetsgevinster. Melder har imidlertid ikke fremlagt dokumentasjon som beskriver [redacted] og hvordan dette medfører besparelser.
- (552) Konkurransetilsynet er derfor av den oppfatning at melder ikke i tilstrekkelig grad har dokumentert eller konkretisert gevinstene knyttet til [redacted], at de er av den størrelse som er anført eller sannsynliggjort at de er samfunnsøkonomiske.

7.3.2.5 Kostnadsbesparelser knyttet til [redacted]

- (553) Melder anfører at foretakssammenslutningen vil medføre årlig effektivitetsgevinster på [redacted] ved å [redacted], jf. punktet [redacted] i tabell 13.
- (554) Det fremgår ikke av tabellen hva [redacted] det dreier seg om, eller hvordan dette skiller seg fra [redacted]. Melder har ikke fremlagt dokumentasjon som beskriver [redacted] eller hvordan de anførte besparelsene skal realiseres.
- (555) Konkurransetilsynets er derfor av den oppfatning at melder ikke i tilstrekkelig grad har dokumentert eller konkretisert gevinstene knyttet til [redacted], at de er av den størrelse som er anført eller sannsynliggjort at de er samfunnsøkonomiske.

7.3.2.6 Oppsummering

- (556) Etter Konkurransetilsynets vurdering har ikke melder sannsynliggjort at de anførte effektivitetsgevinstene knyttet til [redacted] er ervervsspesifikke eller samfunnsøkonomiske. Videre har ikke melder i tilstrekkelig grad dokumentert de øvrige effektivitetsgevinstene eller sannsynliggjort at de er ervervsspesifikke og samfunnsøkonomiske.
- (557) Konkurransetilsynet legger til grunn at foretakssammenslutningen vil gi noen effektivitetsgevinster, men er basert på anførselene fra melder ikke i stand til å vurdere disse konkret. Tilsynet kan derfor ikke legge vekt på de anførte effektivitetsgevinstene.

7.4 Forholdet mellom positive og negative virkninger

- (558) I konkurranseanalysen har Konkurransetilsynet kommet til at foretakssammenslutningen vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i markedet for salg av

⁴³⁷ Referat fra telefonmøte med AT Skog 19. februar 2016.

sagtømmer til kunder i Agderfylkene og i markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene.

- (559) Konkurransetilsynet har videre vist at foretakssammenslutningen derfor vil lede til et samfunnsøkonomisk tap, og at dette ikke vil være i samsvar med forbrukernes interesser.
- (560) Videre finner Konkurransetilsynet at effektivitetsgevinstene ikke kan oppveie de negative følgene av foretakssammenslutningen, og at sammenslutningen derfor kan være i strid med lovens formål.

8 Konkurransemessige virkninger av foretakssammenslutningen

8.1 Innledning

- (561) Konkurransetilsynet har kommet til at foretakssammenslutningen mellom AT Skog og NEG Skog vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i markedet for salg av sagtømmer til kunder i Agderfylkene og i markedet for salg av massevirke til kunder i Agderfylkene.
- (562) Melder har ikke dokumentert effektivitetsgevinster ved foretakssammenslutningen som kan oppveie det samfunnsøkonomiske tapet som følger av konkurransebegrensningen. Etter konkurranseloven § 16 skal Konkurransetilsynet derfor gripe inn mot foretakssammenslutningen.

8.2 Vurdering av forholdsmessighet

- (563) Det følger av det alminnelige kravet til forholdsmessighet i norsk rett at Konkurransetilsynets vedtak ikke må gå lenger enn det som er nødvendig for å avhjelpe de negative konkurransevirkningene av foretakssammenslutningen.
- (564) I forbindelse med Konkurransetilsynets behandling av saken har partene ikke fremsatt forslag til vilkår som vil avhjelpe de konkurransebegrensende virkningene ved foretakssammenslutningen.
- (565) Konkurransetilsynet har vurdert hvorvidt inngrepet er forholdsmessig ut fra de konkurransebegrensningene foretakssammenslutningen medfører. Tilsynet har funnet at vedtaket ikke går lenger enn det som må anses nødvendig for å avhjelpe de konkurransebegrensende virkningene av foretakssammenslutningen. Vedtaket oppfylder således kravet til forholdsmessighet.

9 Vedtak

- (566) På denne bakgrunn og med hjemmel i konkurranseloven § 16, jf. § 20 fjerde ledd fatter Konkurransetilsynet følgende vedtak:

Foretakssammenslutningen mellom AT Skog SA og NEG Skog AS forbys.

Vedtaket trer i kraft straks.

- (567) Vedtaket kan i henhold til konkurranseloven § 20 a første ledd første punktum påklages innen 15 virkedager. En eventuell klage stiles til Nærings- og fiskeridepartementet, men sendes til Konkurransetilsynet.

Med hilsen



Lars Sørsgård
konkurransedirektør

Mottaker
Offentlighet

Postadresse

Poststed

Kontakt/e-post

Kopi til: