

Mottaker
Offentlig versjon
Se partsoffentlige versjoner for mottakere

Norge

Deres ref.:

Vår ref.: 2017/0496-207

Saksbehandler: Hanne Lilja Falkanger
Saksansvarlig: Hanne Dahl Amundsen

Dato: 20.06.2018

Vedtak V2018-19 – offentlig versjon - St1 Norge AS - Statoil Fuel & Retail Marine AS - konkurranse-loven § 16 jf. § 20 - inngrep mot foretakssammenslutning - vilkår

- (1) Konkurransetilsynet viser til melding om foretakssammenslutning mottatt 12. desember 2017 ("meldingen"), tilsynets varsel om inngrep mot foretakssammenslutningen 23. mars 2017 ("varselet"), partenes merknader til varselet 18. april 2018 ("tilsvaret"), samt melderens endelige forslag til avhjelpende tiltak 18. juni 2018. Videre vises det til øvrig korrespondanse og kontakt i anledning saken.
- (2) Konkurransetilsynet har kommet til at foretakssammenslutningen mellom St1 Norge AS ("St1") og Statoil Fuel & Retail Marine AS ("SFRM") i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i markedene for salg av MGO fra tankanlegg til sluttbrukere og meglere/videreselgere i henholdsvis Tromsø-området, Harstad-området og Stavanger-området.
- (3) Partene har fremlagt forslag til avhjelpende tiltak, og Konkurransetilsynet har funnet at de foreslåtte avhjelpende tiltakene vil avbøte de konkurransemessige virkningene som foretakssammenslutningen kan føre til. Konkurransetilsynet har på denne bakgrunn fattet vedtak om inngrep hvor foretakssammenslutningen tillates på vilkår, jf. konkurranse-loven¹ § 16 annet ledd, jf. § 20 fjerde ledd.

1 Innledning

1.1 Sakens bakgrunn

- (4) Saken gjelder St1 sitt kjøp av samtlige aksjer i SFRM, heretter omtalt i fellesskap som "partene".
- (5) I henhold til aksjekjøpsavtale datert 27. november 2017 skal St1 overta samtlige aksjer i SFRM fra Circle K AS ("Circle K").

1.2 Partenes hovedanførsler til varselet

- (6) I det følgende gis en kort redegjørelse av partenes hovedanførsler til Konkurransetilsynets varsel om inngrep. Anførelsene vil bli behandlet fortløpende i vedtaket.
- (7) Partene viser til at det overordnede særpreget ved transaksjonen er at det i liten grad overføres infrastruktur fra SFRM til St1. I de områdene som Konkurransetilsynet anser som potensielt

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

problematiske i varselet, er det kun SFRMs eierskap til tankanlegget i Dusavika som overføres fra SFRM til St1. Dette medfører at Circle K fortsatt vil være en disiplinerende aktør etter oppkjøpet innenfor hvert enkelt område.

- (8) Prinsipalt mener partene at det ikke er grunnlag for Konkurransetilsynets skadehypoteser i de seks markedene som er vurdert som problematiske. Foretakssammenslutningen vil, ifølge partene, ikke føre til betydelig konkurranseskade i noen av disse markedene. Partene viser blant annet til at konkurransenærheten mellom St1 og SFRM overspilles i varselet, og at den potensielle konkurransen fra Circle K undervurderes. Videre mener partene at tilsynet ikke i tilstrekkelig grad har hensyntatt den betydelige handelslekkasjen for MGO mellom havnene som følge av bevegelsen i skipstrafikken eller den disiplinerende effekten av tankskipaktørene. I tillegg mener partene at de ulike markedsaktørene, i motsetning til hva tilsynet legger til grunn i varslet, i flere tilfeller er lite differensierte. Situasjonen i Stavanger-regionen er heller ikke korrekt vurdert ifølge partene. For eksempel har tilsynet ikke tatt hensyn til at kontraktene partene har med offshorebasene er tidsbegrenset, samt at SFRM i fremtiden ikke automatisk vil få tilgang offshorebasene på samme måte som da Statoil var eier. St1s potensielle rolle i Stavanger-området etter foretakssammenslutningen er således betydelig overvurdert ifølge partene.
- (9) Subsidiært, gitt at Konkurransetilsynet skulle fastholde at betydelig konkurranseskade oppstår i ett eller flere markeder, anfører partene at konkurranseskaden uansett ikke er større enn at den vil motvirkes av betydelige effektivitetsgevinster som vil oppstå som en direkte følge av oppkjøpet. Disse gevinstene er i all hovedsak knyttet til vertikal integrasjon som vil gi partene lavere variable kostnader etter foretakssammenslutningen enn før. De betydelige effektivitetsgevinstene vil også, ifølge partene, styrke konkurransen i grossistledet i markedet ved at Statoils markedsrett som MGO-leverandør fra raffineri blir utfordret av et fusjonert St1/SFRM, noe som vil føre til bedre forsyningsbetingelser også for konkurrerende forhandlere på markedet.
- (10) Endelig, for det tilfellet at tilsynet både skulle konkludere med at betydelig konkurranseskade oppstår i ett eller flere markeder og at effektivitetsgevinstene ikke i tilstrekkelig grad motvirker konkurranseskaden, har partene fremmet forslag til avhjelpende tiltak.

1.3 Konkurransetilsynets saksbehandling

- (11) Konkurransetilsynet har i anledning saken innhentet informasjon fra flere aktører i markedet, herunder fra partene, andre aktører som tilbyr salg av MGO,² kunder³ og offshorebaseeiere.⁴
- (12) Partene har utover meldingen og tilsvaret besvart flere pålegg fra Konkurransetilsynet om å gi opplysninger, samt på eget initiativ gitt ytterligere informasjon og synspunkter til tilsynet. Videre har det vært avholdt møter med partene 26. januar, 6. mars, 11. april, 27. april, 16. mai og 31. mai 2018, samt flere telefonmøter med begge parter. I tillegg har det vært løpende kontakt mellom tilsynet og partenes advokater.
- (13) Melder fremsatte tilbud om avhjelpende tiltak først i brev mottatt 20. april, samt reviderte forslag 14. mai, 24. mai, 31. mai og 4. juni 2018.⁵ Endelig forslag om avhjelpende tiltak ble

² Statoil ASA, Esso Norge AS, Bunker Oil AS, Minol AS, Lorentz Storesund & Sønner AS, Måløy Havnesevice AS og Haltbakk Bunkers AS. I tillegg har Konkurransetilsynet innhentet informasjon fra internasjonale aktører som tilbyr salg av MGO, herunder Monjasa A/S, Stena Oil AB, Topoil AB og Unioil Supply A/S.

³ Statoil Petroleum AS, Norse Bunker AS, Marine Supply AS, Aker BP AS, Total E&P Norge AS, Wintershall Norge AS, Seaworks AS, Bergen Bunkers AS, Norled AS, Eidsvaag AS, Biomar AS, Glander International Bunkering (Norway) AS, ConocoPhillips Norway AS, Nergård Havfiske AS, Ivan Ulsund Rederi AS, Endre Dyrøy AS, Berge Rederi AS, Hardhaus AS, L Rødne og Sønner AS, Bjørklids Ferjerederi AS, REM Ship AS, Hurtigruten AS, Torghatten ASA, Liegruppen AS, Forsvaret, GAC Bergen AS og Buksér og Berging AS.

⁴ Fjordbase AS (Florø), ASCO Norge AS (Hammerfest og Tananger), Helgelandsbase AS (Helgeland, Ågotnes, Mongstad), NorSea Group AS (Hammerfest, Dusavika, Kristiansund).

⁵ Partene fremsatte de to første forslagene om avhjelpende tiltak i brev av 18. april og i e-post av 11. mai 2018, mens forslag til offentlig versjon av de avhjelpende tiltakene ble mottatt henholdsvis 20. april og 14. mai 2018 fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS. Det følger av konkurranseloven § 20 femte ledd at forslag om avhjelpende tiltak ikke anses som fremsatt før forslag til offentlig versjon av forslaget i henhold til konkurranseloven § 18 b er inngitt. Konkurransetilsynet informerte partene under saksbehandlingen blant annet

mottatt 18. juni 2018.⁶ Konkurransetilsynet har foretatt en nærmere vurdering av de foreslåtte avhjelpende tiltakene. Vurderingen foretas i kapittel 9.

1.4 Fristberegning

- (14) Konkurransetilsynet mottok melding om foretakssammenslutning 12. desember 2017. Varsel om at inngrep kan bli aktuelt ble rettidig oversendt partene 19. januar 2018, jf. konkurranse-loven § 20 annet ledd første punktum.
- (15) I henhold til konkurranse-loven § 20 fjerde ledd første punktum må Konkurransetilsynet snarest mulig, og senest innen 70 virkedager fra meldingen ble mottatt, fatte vedtak som stadfester fremsatt forslag til avhjelpende tiltak fra melder, eller legge frem begrunnet forslag til forbudsvedtak. Begrunnet forslag til forbudsvedtak ble rettidig oversendt 23. mars 2018.
- (16) Etter konkurranse-loven § 20 fjerde ledd fjerde punktum må Konkurransetilsynet fatte forbudsvedtak senest 15 virkedager etter at tilsynet har mottatt partenens uttalelse. Partenens uttalelse ble mottatt 18. april 2018.
- (17) Dersom det fremsettes forslag til avhjelpende tiltak etter at Konkurransetilsynet har lagt frem begrunnet forslag til forbudsvedtak, kan fristen for å treffe vedtak forlenges med 15 virkedager, jf. konkurranse-loven § 20 fjerde ledd femte punktum. Tilsynet mottok tilbud om avhjelpende tiltak første gang 20. april 2018. Konkurransetilsynets frist for å treffe vedtak ble således forlenget med 15 virkedager til 5. juni 2018.
- (18) Etter anmodning eller samtykke fra melderne kan fristen i konkurranse-loven § 20 fjerde ledd femte punktum forlenges ytterligere med inntil 15 virkedager. Partene anmodet om 15 dagers fristforlengelse i e-post 1. juni 2018. Konkurransetilsynet forlenget etter dette fristen for å treffe vedtak med ytterligere 15 virkedager til 26. juni 2018.⁷ Vedtaket er således truffet rettidig.

2 Partene i saken

2.1 St1 Norge AS

- (19) St1 er et heleid datterselskap av St1 Nordic Oy, som har virksomhet innenfor både detalj- og engrossalg av petroleumprodukter i Norge, både i eget navn og gjennom Shell-kjeden.⁸
- (20) Virksomheten til St1 knyttet til salg av marine drivstoffprodukter omfatter både salg til slutt kunder og salg til meglere og videreselgere uten egne tankanlegg. Hovedproduktene er marin gassolje ("MGO") og marint spesialdestillat ("MSD"), som primært brukes som drivstoff i sjøgående fartøy (skipsdieselmotorer).
- (21) Distribusjon til kundene skjer over kai fra foretakets tankanlegg lokalisert i flere regioner langs kysten, samt med tankskip og -bil. All transport av MGO både fra raffineri til tankanlegg og fra tankanlegg til slutt kunder forestås av tredjeparter via avtaler. Konsernet, ved St1 Refinery AB, driver også egen raffinervirksomhet på Hisingen i Göteborg.

4. juni, 29. mai, 16. mai og 26. april 2018 om at disse forslagene ikke ville bli akseptert. Referat fra møte 26. april 2018 med St1 Norge AS om Konkurransetilsynets tilbakemeldinger til forslag om avhjelpende tiltak. Referatet ble godkjent av St1 Norge AS i e-post av 2. mai 2018.

⁶ Forslaget ble først fremsatt i e-post fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 12. juni 2018 med vedlegg. Supplerende dokumentasjon ble mottatt i e-post 13. og 15. juni 2018 fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS, mens forslag til offentlig versjon av denne dokumentasjonen ble mottatt 18. juni 2018. Det følger av konkurranse-loven § 20 femte ledd at forslag om avhjelpende tiltak ikke anses som fremsatt før forslag til offentlig versjon av forslaget i henhold til konkurranse-loven § 18 b er inngitt.

⁷ Brev fra Konkurransetilsynet 4. juni 2018.

⁸ St1-konsernet selger også drivstoff, butikkvarer og bilvask fra totalt ca. 1 450 St1- og Shell-bensinstasjoner i Norden, samt fossile og fornybare drivstoff- og oljeprodukter til bedriftskunder innen industri, landbruk, marine og transport. I 2015 overtok St1 Nordic Oy nedstrømsvirksomheten til det globale Shell-konsernet i Norge, herunder ca. 400 Shell-stasjoner som drives under en varemerkisens fra Shell-konsernet. Kilde: Meldingen, side 7.

- (22) St1 kjøper MGO fra konsernets eget raffineri på Hisingen

[REDACTED].⁹

2.2 Statoil Fuel & Retail Marine AS

- (23) SFRM er et heleid datterselskap av Circle K, som igjen er et heleid datterselskap av det canadiske foretaket Alimentation Couche-Tard Inc.¹⁰
- (24) Virksomheten til SFRM omfatter salg og leveranser av MGO fra tankanlegg lokalisert langs hele norskekysten til slutt kunder, forhandlere og meglere eller videreselgere uten egne tankanlegg. Noe MGO leveres også til kunder med tankskip eller tankbil. All transport av MGO både fra raffineri til tankanlegg og fra tankanlegg til slutt kunder forestås av tredjeparter. [REDACTED] SFRMs omsetning består av salg av MGO til store kunder innen offshoresektoren.¹¹
- (25) SFRM kjøper

[REDACTED].¹²

3 Rettslig utgangspunkt

3.1 Melding av foretakssammenslutninger

- (26) 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.
- (27) 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. Dette er ikke tilfelle i herværende sak.

3.2 Forholdet til konkurransereglene i EU og EØS

- (28) EØS-avtalen artikkel 57 fastsetter regler for kompetansefordeling mellom Europakommisjonen (Kommisjonen), EFTAs overvåkningsorgan og nasjonale konkurransemyndigheter. Konkurransetilsynet har bare kompetanse til å føre tilsyn med foretakssammenslutninger som ikke er av EU- eller EFTA-dimensjon. Hvorvidt en foretakssammenslutning har EU- eller EFTA-dimensjon, avhenger av om de berørte foretak har en omsetning som overstiger terskelverdiene i artikkel 1 nr. 2 eller nr. 3 i rådsforordning 139/2004/EF (fusjonsforordningen) i henholdsvis EU eller EØS EFTA-statene, jf. §§ 12 og 13 i forskrift av 21. desember 2011 om gjennomføring av konkurransereglene i EØS-avtalen mv.
- (29) Terskelverdiene for at sammenslutningen skal kunne regnes for å ha EU- eller EFTA-dimensjon er ikke oppfylt.

⁹ Meldingen, side 7.

¹⁰ MGO-virksomheten til Circle K lå tidligere under Circle K Norge AS, men ble fisjonert ut i selskapet SFRM med virkning fra juni 2016, jf. meldingen side 10.

¹¹ Se Tabell 2 i kapittel 4.1.6 nedenfor.

¹² Meldingen, side 10.

[REDACTED], jf. meldingen, side 6.

[REDACTED].

3.3 Vilkårene for inngrep

3.3.1 Generelt

- (30) Etter konkurranseloven § 16 første ledd skal Konkurransetilsynet forby en foretakssammenslutning dersom tilsynet finner at den i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse, særlig som et resultat av at en dominerende stilling skapes eller styrkes.
- (31) Dersom Konkurransetilsynet finner at avhjelpende tiltak foreslått av melderne vil avbøte de konkurransebegrensende virkningene som foretakssammenslutningen kan føre til, skal tilsynet 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.

3.3.2 Foretakssammenslutning

- (32) 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.
- (33) Ifølge aksjekjøpsavtalen datert 27. november 2017 kjøper St1 samtlige aksjer i SFRM fra Circle K. St1 erverver derfor enekontroll over SFRM.
- (34) Det foreligger dermed en foretakssammenslutning i konkurranselovens forstand, jf. konkurranseloven 16 første ledd, jf. § 17.

3.3.3 Konkurransbegrensningskriteriet – i betydelig grad hindre effektiv konkurranse

- (35) Konkurransetilsynet skal forby en foretakssammenslutning som i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse, særlig som et resultat av at en dominerende stilling skapes eller styrkes, jf. konkurranseloven § 16 første ledd.¹³
- (36) Dersom en foretakssammenslutning i utgangspunktet medfører en slik betydelig negativ effekt på konkurransen, kan det likevel foreligge omstendigheter som kan motvirke de negative effektene. For eksempel vil kjøpermakt og/eller potensiell konkurranse kunne begrense de fusjonerende virksomhetenes mulighet og insentiv til å utøve økt markedsrett som følge av foretakssammenslutningen. Enkelte foretakssammenslutninger kan også medføre effektivitetsgevinster som vil oppveie et eventuelt tap kundene påføres ved redusert konkurranse. Der slike effektivitetsgevinster kommer kundene til gode og dette kan dokumenteres, vil ervervet ikke kunne anses å hindre effektiv konkurranse i betydelig grad.¹⁴
- (37) Spørsmålet om foretakssammenslutningen i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse behandles i kapittel 7 nedenfor.

4 Om markedet for salg av MGO

4.1 Verdikjeden

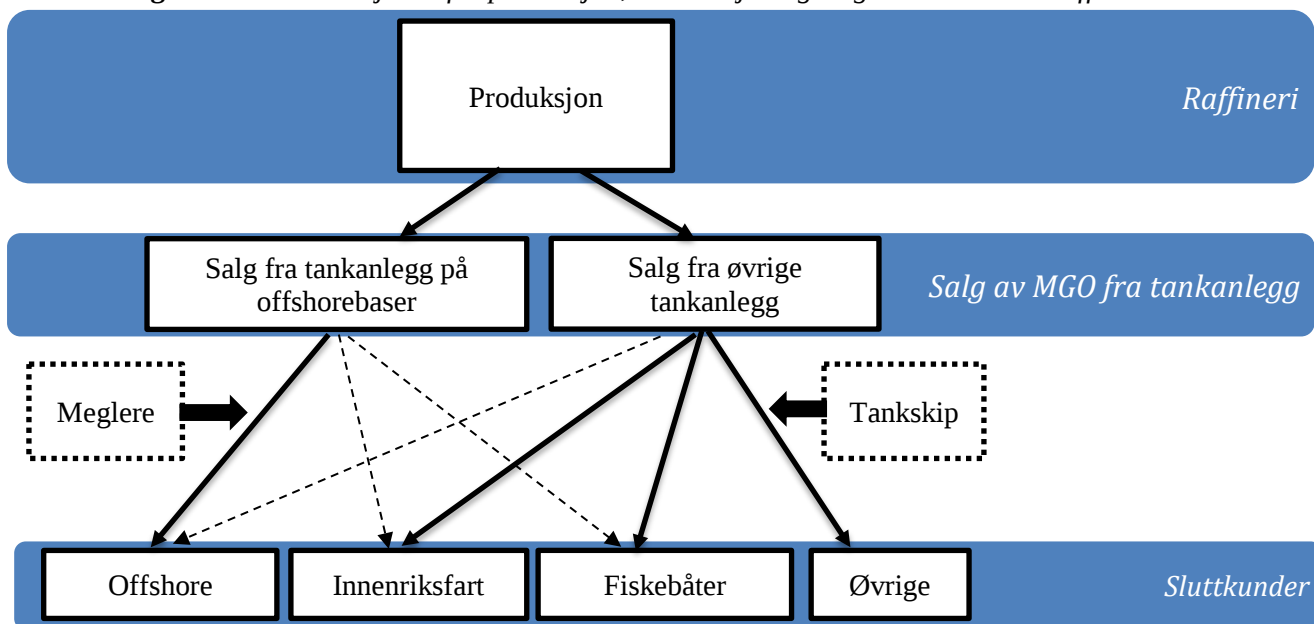
4.1.1 Innledning

- (38) Partene har overlappende virksomhet innen salg av MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere uten eget tankanlegg. SFRM selger også MGO til forhandlere av MGO med eget tankanlegg. St1-konsernet har et integrert raffineri som produserer MGO, mens SFRM er ikke aktive i denne delen av verdikjeden. Kun St1 selger MSD, i Bergen og Ålesund.
- (39) De ulike leddene i verdikjeden illustreres i Figur 1 nedenfor.

¹³ Prop. 37 L (2016-2016) kapittel 7.2 jf. NOU 2012:7 kapittel 8. Jf. også rådsforordning (EF) nr. 139/2004 (fusjonsforordningen) artikkel 2 nr. 3.

¹⁴ Prop. 37 L (2016-2016) kapittel 7.2 jf. NOU 2012:7 kapittel 8, jf. rådsforordning (EF) nr. 139/2004 (fusjonsforordningen) artikkel 2 nr. 1 b) jf. nr. 2, jf. fortalen avsnitt 29 og Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03, avsnitt 76 ff.

Figur 1 Verdikjeden for produksjon, distribusjon og salg av marint drivstoff.¹⁵



(40) I det følgende vil de ulike leddene i verdikjeden beskrives nærmere.

4.1.2 Produksjon av MGO ved raffinerier

- (41) Det finnes kun to raffineringsanlegg i Norge. Dette er Statoil sitt raffineringsanlegg på Mongstad i Hordaland og ExxonMobil sitt raffineri på Slagentangen i Vestfold. ExxonMobil sitt raffineri har en årlig kapasitet på 6 millioner tonn råolje.¹⁶ Statoil sitt raffineri har en produksjonskapasitet på 12 millioner tonn råolje årlig.¹⁷
- (42) St1 har et raffineri på Hisingen i Göteborg i Sverige, med en årlig produksjonskapasitet på om lag 30 millioner fat, tilsvarende i overkant av 4 millioner tonn råolje årlig.¹⁸ St1 sitt raffineri produserer flere typer drivstoff, herunder MGO og andre destillatprodukter.¹⁹ SFRM har ikke et eget raffineri.
- (43) Ved raffinerier foredles råolje og naturgass til produkter som drivstoff til transport, til oppvarming, til generering av elektrisk kraft og som innsatsfaktor i industriproduksjon.²⁰ Ulike råvarefraksjoner destilleres til ulike typer produkter. De letteste destillatene fra råolje er propan og butan. Videre følger mellomdestillater som bensin, parafin, diesel og lett fyringsolje. Det tyngste produktet er tungolje.²¹
- (44) Mellomdestillatene MGO og MSD er begge gassoljer som benyttes til drivstoff. Produktet MSD inneholder noe diesel og har et lavere flammepunkt enn MGO, MSD er mindre utbredt enn MGO blant norske slutt kunder.²² Fyringsolje er et produkt med tilsvarende egenskaper som MGO. Fyringsolje benyttes primært til oppvarming.²³

¹⁵ Forklaring til figuren: Heltrukne piler representerer primære kundegrupper, mens stiplede piler markerer salg av MGO til øvrige kundegrupper. Det forekommer også at MGO-tilbydere selger til meglere, samt at operatører av tankskip kjøper MGO fra ulike tankanlegg for videresalg til de ulike kundegruppene.

¹⁶ Kilde: <http://www.exxonmobil.no/nn-no/company/operations/downstream-operations/refining-and-supply>.

¹⁷ Kilde: <https://www.statoil.com/no/hva-vi-gjoer/terminaler-og-raffinerier/mongstad.html>.

¹⁸ Meldingen Bilag 6, side 5.

¹⁹ Meldingen Bilag 6, side 2.

²⁰ Kilde: <https://www.equinor.com/no/hva-vi-gjoer/terminaler-og-raffinerier.html>.

²¹ Kilde: <http://www.exxonmobil.no/nn-no/company/operations/downstream-operations/refining-and-supply>.

²² St1 anslo totalvolumet av MSD i Norge til ■■■ millioner liter, hvorav Hurtigruten stod for ■■■ prosent. Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 15. desember 2017, vedlegg 4-2, side 2.

²³ Kilde: <https://www.bunkeroil.no/produkter/drivstoff>.

- (45) Drivstoff til sjøfart er regulert gjennom internasjonale konvensjoner, særlig med hensyn til produktets svovelinnhold.²⁴ MGO som skal benyttes i norske farvann kan ha et svovelinnholdet på maksimalt 1 000 ppm.²⁵ I Norge selges to bruksmessig identiske varianter av MGO, med svovelinnhold på henholdsvis 500 ppm og 1 000 ppm.²⁶ MGO 500 ppm er mest utbredt i Norge, mens MGO 1 000 ppm er mer utbredt i utlandet.²⁷
- (46) Statoil produserer MGO, men ikke MSD.²⁸ ExxonMobil produserer både MGO og MSD.²⁹

4.1.3 Logistikk og infrastruktur

- (47) MGO distribueres i hovedsak over kai, ofte i store kvanta. I tillegg er MGO klassifisert som "farlig stoff".³⁰ Disse forholdene gjør at lagring og håndtering av produktet krever betydelig infrastruktur. Beholdninger av MGO på mer enn 100 m³ er meldepliktige.³¹

4.1.3.1 Tankanlegg

- (48) På land oppbevares MGO i tanker av forskjellig størrelser. Konkurransetilsynet benytter videre fellesbetegnelsen "tankanlegg", som omfatter tanker av alle størrelser, og som inkluderer fasilitetene rundt for håndtering av MGO.
- (49) MGO må stå på tank i minimum 24 timer etter fylling før den kan hentes ut.³² Dette innebærer at et anlegg må ha to eller flere tanker for å ha MGO tilgjengelig for salg til enhver tid. Når Konkurransetilsynet i det følgende omtaler kapasitet ved tankanlegg, refereres det til samlet kapasitet for alle MGO-tanker på anlegget.
- (50) De største tankanleggene i Norge som benyttes til MGO har en lagringskapasitet på over 20 000 m³, men de fleste er langt mindre. I Figur 2 er kapasitet på ulike tankanlegg for MGO i Norge fremstilt grafisk. Som det fremgår av figuren eier partene en stor andel av de større anleggene. Partene eier til sammen 13 av 25 tankanlegg med en kapasitet på over 5 000 m³.

²⁴ Norge har ratifisert International Maritime Organisation (IMO) sin MARPOL konvensjon 73/78 (Annex VI), som begrenser klimagassutslipp i sjøfart, jf. forskrift til lov nr. 9 av 16. februar 2007 om skipssikkerhet. Se også Rådsdirektiv 93/12/EEC av 26. april 1999 om begrensning av svovelinnholdet i visse flytende brennstoffer og om endring av direktiv 93/12/EEC inntatt i EF-tidende L 121/1999 s. 13-18, samt senere endringer ved Parlaments- og Rådsdirektiver 2005/33/EEC av 6. juli 2005 og 2012/33/EU av 21. november 2012 inntatt i EF-tidende hhv. L191/2005 og L 327/2012.

²⁵ Ppm står for "parts per million" eller ml/L og representerer andelen svovelinnhold i produktet. Se for eksempel drivstoffspesifikasjonsstandarder satt i International Organization for Standardization (ISO) 8217:2017 petroleumprodukter – Drivstoff (klasse F) – Spesifikasjoner for marine drivstoff og Drivkraft Norge sin "Norsk Bransjestandard for Oljeprodukter" (Marine gassolje). Det er felles krav i Norske Bransjestandard og i ISO 8217 (klasse DMA) at MGO må ha et flammepunkt på minst 60 °C, dvs. minstemperaturen der væsken kan avgi damp til antenning (med flammekilde) og forbrenning i motor.

²⁶ Meldingen, side 13-14.

²⁷ Se for eksempel referat fra telefonsamtale med Statoil ASA 31. januar 2018.

²⁸ Referat fra telefonsamtale med Statoil ASA 31. januar 2018.

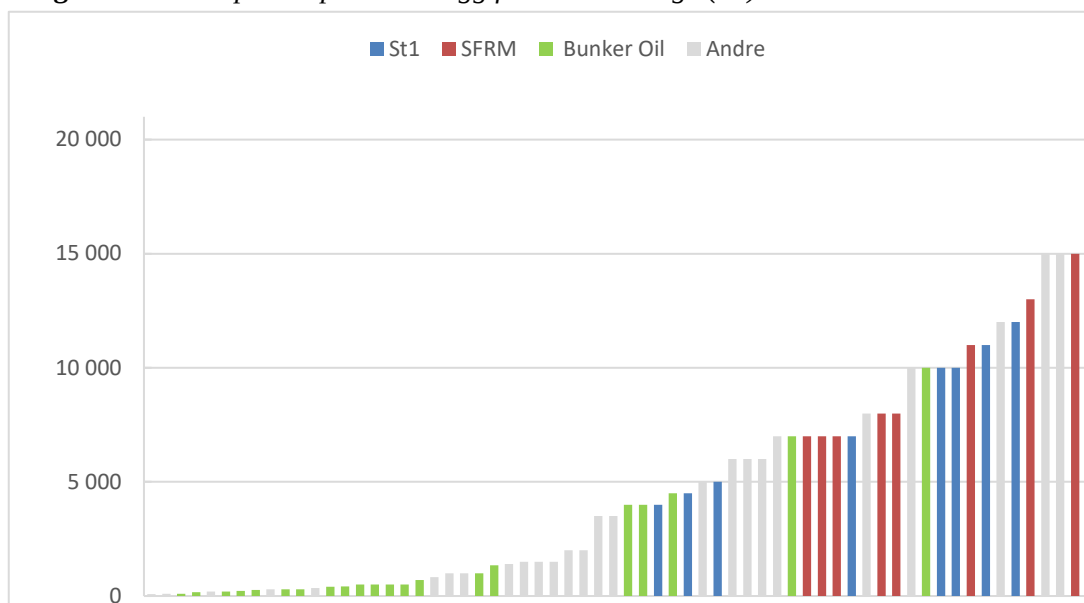
²⁹ Kilde: <http://www.exxonmobil.no/nn-no/company/operations/downstream-operations/refining-and-supply-process>.

³⁰ Se lov nr. 20 av 14. juni 2002 om vern mot brann, eksplosjon og ulykker med farlig stoff og om brannvesenets redningsoppgaver (brann- og eksplosjonsvernloven) med tilhørende forskrift nr. 602 av 8. juni 2009 om håndtering av brannfarlig, reaksjonsfarlig og trykksatt stoff samt utstyr og anlegg som benyttes ved håndteringen (forskrift om håndtering av farlig stoff) § 4.

³¹ Se forskrift om håndtering av farlig stoff § 12 og DSB sin temaveiledning av februar 2016 om håndtering av farlig stoff) til denne bestemmelsen: <https://www.dsb.no/lover/farlige-stoffer/veiledning-til-forskrift/temaveiledning-om-oppbevaring-av-farlig-stoff/#innmelding-av-farlig-stoff--12>

³² Brev fra Statoil ASA og Statoil Petroleum AS 10. januar 2018, vedlegg 4, side 13.

Figur 2 Kapasitet på tankanlegg for MGO i Norge (m³)³³



- (51) Noen tankanlegg ligger for seg selv på steder hvor fartøy hovedsakelig kommer inn til kai for å bunkre MGO. Andre tankanlegg ligger på områder tilpasset bestemte næringsformål.
- (52) Mange av de større tankanleggene er lokalisert på såkalte "offshorebaser", som er forsyningspunkter for offshorenæringen.³⁴ Supplyskip går i trafikk mellom offshorebasene og riggene med forsyninger og utstyr. Offshorebasene tilbyr en rekke tjenester på kaien utover bunkring av MGO, for eksempel vedlikehold og tekniske tjenester.³⁵ Av logistikkhensyn er tankene ofte ikke etablert direkte på kaien, slik at det også er behov for etablering av rørsystemer til fremføring av MGO fra tankene til kaianlegget. Offshorebasene stiller strenge krav til sikkerhet, noe som medfører at ikke alle fartøy har adgang.³⁶
- (53) Noen tankanlegg er samlokalisert med fryselaagre for fisk, slik at fiskefartøy både kan losse frakten og bunkre drivstoff samtidig.³⁷ Enkelte tankanlegg er ikke tilrettelagt til å betjene kunder over kai og fungerer kun eller hovedsakelig som lager.³⁸
- (54) Den geografiske beliggenheten til tankanlegget kan påvirke hvilke kunder som etterspør MGO ved tankanlegget. De fleste fartøy har som regel en forhåndsbestemt seilingsplan og vil normalt unngå å bunkre på lokasjoner som innebærer betydelig avvik fra planlagt seilingsrute.³⁹

³³ Oversikten er basert på brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. januar 2018, bilag 1. Der kvantum mangler er disse hentet fra brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 3. januar 2018, bilag 1. Ettersom tallene er basert på partenes interne dokumenter, vil unøyaktigheter derfra også framgå her. Anleggene som beholdes av Circle K etter foretakssammenslutningen er ikke inkludert som en del av SFRMs anlegg. Videre er listen fokusert på større anlegg. Ingen anlegg med en kapasitet under 100 m³ er inkludert, en oversikt over disse er det vanskelig å fremskaffe ettersom de ikke er meldepliktige jf. avsnitt (47).

³⁴ Kilde: <https://www.coastcenterbase.no>.

³⁵ E-post fra Helgelandsbase AS 3. januar 2018, vedlagt regneark. På offshorebasen til CCB Ågotnes tilbys alle kategorier, lager og logistikkjenester på baseområdet. Se også: <http://www.mongstadbase.no/om-oss/>.

³⁶ Se for eksempel omtalen av HMS krav ved offshorebasen CCB Ågotnes: <https://coastcenterbase.no/index.php?mapping=27>.

³⁷ For eksempel bygger Kystverket havner primært for bruk til fiskeriformål. Kilde: <http://www.kystverket.no/Maritim-infrastruktur/Havner/Bygging-og-vedlikehold-av-fiskerihavner/>.

³⁸ Eksempelvis Haltbakk Bunkers AS sitt anlegg i Kristiansund.

³⁹ Brev fra ConocoPhillips Norway AS 2. januar og 23. februar 2018, brev fra Aker BP ASA 4. januar 2018, brev fra Total E&P Norge AS 2. januar 2018, brev fra WinterShall Norge AS 1. februar 2018, brev fra Berge Rederi AS 12. februar 2018, brev fra Seaworks AS 31. januar 2018, brev fra Ivan Ulsund Rederi AS 30. januar 2018, brev fra Hardhaus AS 29. januar 2018 og e-post fra Drønen Havfiske AS 29. januar 2018.

- (55) Tankenes kapasitet påvirker hvilke type kunder som kan bunkre ved et anlegg. Små anlegg har ikke alltid tilstrekkelig lagringskapasitet for MGO til å dekke etterspørselen til de større fartøyene. Særlig gjelder dette store suppskip i offshorenæringen, som både bunkrer MGO til egen bruk og MGO til bruk på oljerigger.⁴⁰
- (56) Dimensjonen på det tilhørende kaianlegget kan også påvirke hvilke typer fartøyer som etterspør bunkring fra et bestemt tankanlegg. Store fartøyer krever lange kaier og tilstrekkelig vanddybde. For eksempel kan en brønnbåt være opp mot 90 meter lang og inntil 8 meter dyp.⁴¹ Slike fartøyer kan normalt ikke bunkre ved mindre kaianlegg.
- (57) Bunkringstiden varierer betydelig mellom ulike anlegg som følge av begrensninger i antall tilgjengelige pumper eller pumpenes størrelse og kapasitet. Store anlegg har ofte større pumper for raskere påfylling. For eksempel har Måløy Havneservice AS (Måløy Havneservice) en leveringshastighet over kai på 150 m³ per time,⁴² mens Bunker Oil AS (Bunker Oil) sitt anlegg på Værøy har en leveringshastighet over kai på 60 m³ per time.⁴³ Bergen Bunkers AS (Bergen Bunkers) oppgir at det tar omtrent [REDACTED] timer å fylle 500 m³ på Esso Norge AS (Esso) sitt tankanlegg i Skålevik i Bergen.⁴⁴ Med et begrenset antall pumper og redusert fyllingshastighet vil det normalt ikke være effektivt for kunder som etterspør store volum å bunkre på mindre anlegg.
- (58) Miljøkravene til lagring og håndtering av petroleumsprodukter har blitt skjerpet ved flere anledninger de senere år. I forurensningsforskriften er det blant annet oppstilt et krav om etablering av et sekundært oppsamlingsbasseng rundt tankene.⁴⁵ Alle nye tankanlegg må bygges med et slikt basseng, mens tankanlegg etablert før 1. januar 2014 må oppgraderes innen 1. januar 2019. For å illustrere kostnadene knyttet til dette, har SFRM beregnet at det for sine seks egeneide tankanlegg vil påløpe investeringskostnader på til sammen [REDACTED] millioner kroner som følge av nye forskriftskrav de neste tre årene.⁴⁶

4.1.3.2 Frakt av MGO med tankskip og tankbil til tankanlegg⁴⁷

- (59) Fellesbetegnelsen for skip som benyttes til å frakte MGO er tankskip. De største tankskipene har en kapasitet på mellom 19 000 m³ og 36 000 m³ MGO.⁴⁸ Disse fartøyene krever store dimensjoner og kan derfor bare gå inn til større kaianlegg. I det norske markedet for MGO benyttes store tankskip til å frakte volumer fra raffineri til store tankanlegg. Et mellomstort tankskip med en kapasitet på om lag 6 000 m³ MGO brukes typisk til å forsyne tankanlegg på offshorebaser og til å distribuere MGO fra større tankanlegg til mindre tankanlegg.⁴⁹ Tankskip med en kapasitet på mellom 800 m³ og 2 500 m³ MGO benyttes blant annet til å distribuere

⁴⁰ Referat fra telefonsamtale med Esso Norge AS 27. februar 2018.

⁴¹ Kilde: <http://www.aasmek.no/vare-solide-bygg/bronnbaater/ms-ro-fjell/>.

⁴² Kilde: <https://mhservice.no/mgo-gassolje>

⁴³ Kilde: http://varoyrhs.com/varoybunker/viewpage.php?page_id=1

⁴⁴ Referat fra telefonsamtale med Bergen Bunkers AS 28. februar 2018.

⁴⁵ Forskrift nr. 931 av 1. juni 2004 om begrensning av forurensning (forurensningsforskriften) kapittel 18. Se for øvrig Miljødirektoratets veiledning M-536/2016 til forurensningsforskriften kapittel 18 (side 12): <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:m5OpqXzRn4cJ:www.miljodirektoratet.no/Dokument/publikasjoner/M536/M536.pdf+&cd=3&hl=no&ct=clnk&gl=no>
<http://www.miljodirektoratet.no/no/Publikasjoner/2016/April-2016/Veiledning-til-Tankforskriften/>.

⁴⁶ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 14. desember 2017, vedlegg



⁴⁷ Tankskip og tankbiler benyttes også til å frakte MGO fra tankanlegg til kunder som etterspør levering av MGO til seg. Se også avsnitt (72).

⁴⁸ Referat fra telefonsamtale med Bergen Tankers AS 23. januar 2018. Kapasitet oppgitt i tonn. Omregning er avrundet og basert på at fartøyet utelukkende lastes med MGO. Oppgitte størrelser er henholdsvis 30 000 - 16 000 tonn.

⁴⁹ Referat fra telefonsamtale med Bergen Tankers AS 23. januar 2018. Kapasitet oppgitt i tonn, omregning er avrundet og basert på at fartøyet utelukkende lastes med MGO. Oppgitt størrelse er 5 000 tonn.

mindre mengder MGO.⁵⁰ Tankbiler har maksimal kapasitet på om lag 40 m³ og kan benyttes blant annet til å distribuere MGO fra større tankanlegg til mindre tankanlegg.⁵¹

- (60) Hvilken type tankskip som benyttes til transport av MGO, avhenger av hvor stort volum kunden ønsker. Transportprisen per liter vil normalt være lavere desto større volum som fraktes. Konkurransetilsynet har fått opplyst at transportprisen med tankskip utgjør mellom 1 og 2 øre per liter MGO.⁵² Dersom man eksempelvis ønsker å frakte MGO fra Bergen til Stavanger, blir transportprisen per liter omtrent 1 prosent lavere ved bruk av et skip med kapasitet på 10 000 tonn sammenliknet med et skip med kapasitet på 5 000 tonn. Dersom man benytter et skip med kapasitet på 28 000 tonn, blir fraktprisen per liter mer enn halvert sammenliknet med et skip med kapasitet på 5 000 tonn.⁵³ Prisberegningene forutsetter at skipet er fullastet.
- (61) Ettersom det er relativt dyrere å frakte små mengder MGO, er det optimalt å legge opp logistikken slik at man forflytter så store volum som mulig per last. Av denne grunn er det vanlig at tankskip frakter MGO til store landanlegg, som fungerer som mellomlager, mens mindre anlegg får forsyninger fra disse mellomlagrene.⁵⁴ En annen mulighet er at flere mellomstore anlegg går sammen og deler kapasiteten til et tankskip. Dette er bare kostnadseffektivt dersom tankanleggene ligger i samme region og er bare mulig dersom alle tankanleggene har kai av en slik dimensjon at et tankskip kan legge til. Tidligere var dette en utbredt transportform, men dette er mindre vanlig i dag fordi det eksisterer færre mellomstore tankanlegg som er eid av selvstendige aktører.⁵⁵

4.1.4 Salg av MGO fra tankanlegg

- (62) Salg av MGO til kunder skjer hovedsakelig over kai direkte fra et tankanlegg. I tillegg er det enkelte kunder som etterspør å få levert MGO levert til seg fra tankanlegget med tankskip eller tankbiler som en tilleggstjeneste, jf. avsnitt (102) og Tabell 3 som viser partenes salg fordelt mellom de ulike salgsplattformene.
- (63) Egenskaper ved tankanlegg og fartøy legger enkelte begrensinger på hvilke kunder som har mulighet til å bunkre, jf. kapittel 4.1.3.1 over. Noen fartøy kan av praktiske årsaker ikke gå inn til bestemte tankanlegg, for eksempel der tankanlegget ligger i nærheten av et oppdrettsanlegg.⁵⁶ Andre kunder benytter tankskip eller tankbiler til å bunkre fordi tidstapet ved å gå inn til et tankanlegg utgjør en stor økonomisk verdi. Mulighet til å losse frakten og bunkre drivstoff samtidig, eller å unngå at fartøyet må gå langt utenfor planlagt seilingsrute, kan også være årsaker til at kunden foretrekker slik levering. Eksempler på dette er cruisebåter og ferger i rute eller båter som ligger over lengre tid ved fiskefelt i Lofoten.
- (64) Tankanlegg lokalisert på offshorebaser betjener som nevnt ovenfor primært offshorekunder (oljerigger, supplyskip, spesialbåter, mv). Disse kundene bruker ofte noe lengre tid ved kai enn andre kunder, fordi de ofte har behov for flere ulike tjenester i tillegg til bunkring av drivstoff.⁵⁷ Offshorefartøy legger også normalt til kai ved samme base eller tankanlegg ved hver bunkring.⁵⁸
- (65) Konkurransetilsynet har laget et kart med oversikt over hvor partenes tankanlegg er lokalisert langs norskekysten med markering av steder hvor begge parter har tilgang til salg av MGO. Partenes tankanlegg er illustrert i Figur 3 nedenfor. Grønne firkanter angir tankanlegg hvor

⁵⁰ Referat fra telefonsamtale med Bergen Tankers AS 23. januar 2018. Kapasitet oppgitt i tonn, omregning er avrundet og basert på at fartøyet utelukkende lastes med MGO. Oppgitt størrelse er 2 000 – 700 tonn.

⁵¹ Referat fra telefonsamtale med Esso Norge AS 27. februar 2018.

⁵² Brev fra Haltbakk Bunkers AS 31. januar 2018. Se tilsvarende i referat fra telefonsamtale med Statoil Petroleum AS og Statoil ASA 31. januar 2018.

⁵³ Referat fra telefonsamtale med Bergen Tankers AS 23. januar 2018. Beregningen er basert på at fartøyet utelukkende lastes med MGO.

⁵⁴ Referat fra telefonsamtale med Bergen Tankers AS 23. januar 2018.

⁵⁵ Referat fra telefonsamtale med Bergen Tankers AS 23. januar 2018.

⁵⁶ Referat fra telefonsamtale med Haltbakk Bunkers AS 23. februar 2018.

⁵⁷ Meldingen, side 16.

⁵⁸ Se bl.a. brev fra Aker BP ASA 4. mars 2018, brev fra ConocoPhillips Norway AS 2. januar 2018, brev fra Total E&P Norge AS 2. januar 2018.

begge partene har tilgang, gule firkanter angir anlegg hvor kun St1 har tilgang, mens blå firkanter angir anlegg hvor kun SFRM har tilgang. Røde firkanter viser anlegg hvor andre aktører enn partene tilbyr salg av MGO.

Figur 3 Tankanlegg for MGO i Norge⁵⁹



- (66) Aktører som selger MGO fra tankanlegg eier anleggene selv eller sammen med andre leverandører (felleseide tankanlegg), leier dem fra en tredjepart eller leverer MGO til egne kunder gjennom ulike former for trekk-, bytte- og kjøpsavtaler med eieren av tankanlegget.
- (67) En trekkavtale er en gjensidig avtale mellom to eiere av et tankanlegg, der partene kan trekke MGO fra hverandres tankanlegg. Normalt forsyner den som har trekkavtale MGO til tankanlegget, og det betales normalt en trekkavgift⁶⁰ per liter til anleggseier ved salg av MGO til egne kunder fra anlegget. Denne trekkavgiften skal i prinsippet dekke anleggseiers kostnader med å eie og drive anlegget. Esso oppgir at: *"Gjennomstrømningsavgiftene ellers vil variere fra terminal til terminal og skal i prinsippet gjenspeile kostnadsnivået for den enkelte terminal, som f.eks. nyere oppgraderinger/investeringer, men vil også reflektere konkurransesituasjonen for den aktuelle terminal."*⁶¹
- (68) En kjøpsavtale innebærer at en leverandør kjøper MGO fra en annen leverandør sitt tankanlegg. [REDACTED] har for eksempel kjøpsavtale med Esso sine anlegg i Bergen, Trondheim og Harstad.⁶²
- (69) En kombinasjon av trekk- og kjøpsavtale er bytteavtaler. Esso oppgir at:

[REDACTED]

⁵⁹ Kartet er basert på informasjon mottatt i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 3. januar 2018, bilag 1.

⁶⁰ Også kalt gjennomstrømningsavgift.

⁶¹ Referat fra telefonsamtale med Esso Norge AS 27. februar 2018.

⁶² [REDACTED]

[REDACTED]

- (70) De ulike formene for trekk-, bytte- og kjøpsavtaler er noe forskjellige og hvilken type avtale en aktør har kan ha betydning for størrelsen på kostnadene disse avtalene medfører. Det er imidlertid ikke gitt at en av disse avtaletypene alltid er bedre enn en annen. Avgiftene tredjeparter betaler for å trekke MGO fra andre aktørers tankanlegg, vil i utgangspunktet variere fra tankanlegg til tankanlegg. Avgiftene skal i prinsippet gjenspeile kostnadsnivået for det enkelte anlegg, som for eksempel nyere oppgraderinger og investeringer, men de vil også kunne reflektere konkurransesituasjonen for det aktuelle anlegg.

[REDACTED]

[REDACTED].⁶⁴ I det følgende vil disse ulike avtalene omtales under fellesbetegnelsen "trekkavtale", dersom ikke annet er nærmere angitt.

- (71) Salg av MGO via trekkavtale skiller seg imidlertid fra salg fra andres tankanlegg der aktøren opptrer som megler eller videreselger. Bunker Oil oppgir: "*Trading er noe helt annet enn trekkavtaler (når det gjelder salg av MGO fra anlegg eid av andre). Når man opptrer som trader, kjøper man på spot, og dette tilsvarer å opptre som en vanlig kunde på anlegget*".⁶⁵ Det er således Konkurransetilsynets forståelse at trekkavtaler normalt sett gir bedre innkjøpsbetingelser enn innkjøp i spotsegmentet.

4.1.5 Aktører som tilbyr salg av MGO

4.1.5.1 Salg av MGO fra tankanlegg – større forhandlere

- (72) SFRM er den største tilbyderer av MGO fra tankanlegg i Norge og hadde i 2017 en samlet omsetning på omtrent [REDACTED] millioner liter MGO til slutt kunder og meglere/videreselgere.⁶⁶ Selskapet eier seks tankanlegg lokalisert på offshorebaser i henholdsvis Bergen, Kristiansund, Florø, Dusavik, Sandnessjøen og Hammerfest.

[REDACTED]

[REDACTED].⁶⁷ SFRM har i 2017 solgt henholdsvis om lag [REDACTED] millioner liter og om lag [REDACTED] millioner liter MGO til disse forhandlerne for videresalg på forhandlerens tankanlegg.⁶⁹

⁶³ Referat fra telefonsamtale med Esso Norge AS 27. februar 2018.

⁶⁴ Referat fra telefonsamtale med [REDACTED].

⁶⁵ Referat fra telefonsamtale med Bunker Oil AS 25. januar 2018.

⁶⁶ Volum solgt beregnet på grunnlag av opplysninger mottatt i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

⁶⁷ Meldingen side 11.

⁶⁸ Meldingen, side 10-11.

⁶⁹ Volum solgt beregnet på grunnlag av opplysninger mottatt i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

- (73) St1 er den tredje største tilbyder av MGO fra tankanlegg i Norge og hadde i 2017 en samlet omsetning på omtrent [redacted] millioner liter MGO.⁷⁰ Selskapet eier fire tankanlegg for MGO i henholdsvis Kirkenes, Bodø, Ålesund og Haugesund. Videre har St1 delt eierskap med Circle K til tankanlegg i Harstad og Tromsø og sammen med Circle K, Esso og Uno-X Forsyning AS (Uno-X) på Sjursøya. St1 leier også tankanlegg fra Coastbase Nordland AS i Sandnessjøen og fra Norseas AS i Tananger.⁷¹ I tillegg tilbyr St1 MGO fra andre aktørers tankanlegg via trekkavtale, blant annet i Bergen, Trondheim, Tønsberg og Kristiansand.⁷²
- (74) Bunker Oil den nest største tilbyder av MGO fra tankanlegg i Norge og hadde i 2017 en samlet omsetning på omtrent [redacted] millioner liter MGO solgt til [redacted].⁷³ I tillegg har de solgt omtrent [redacted] millioner liter MGO i engrosmarkedet i 2017.⁷⁴ Bunker Oil eier større tankanlegg i Ålesund, Tromsø, Hammerfest, Båtsfjord, Florø og Melbu.⁷⁵ I tillegg har Bunker Oil trekk- og kjøpsavtaler på tredjeparts anlegg som gjør at samlet har totalt 28 leveringspunkter fordelt over hele kysten.⁷⁶ Bunker Oil disponerer også flere tankskip.⁷⁷ Bunker Oil oppgir [redacted] som leverandør av MGO i 2017.⁷⁸
- (75) Esso er den fjerde største tilbyder av MGO fra tankanlegg i Norge og hadde i 2017 en samlet omsetning på omtrent [redacted] millioner liter MGO til [redacted].⁷⁹ Esso er en stor aktør i engrosmarkedet og solgte i 2017 omtrent [redacted] millioner liter MGO til [redacted], omtrent [redacted] millioner liter MGO til [redacted] og omtrent [redacted] millioner liter MGO til [redacted].⁸⁰ Esso tilbyr MGO fra ti tankanlegg flere steder langs kysten. Av disse anleggene er fire egneide tankanlegg (Bergen, Fredrikstad, Tønsberg/Slagentangen og Trondheim), mens to er deleide (Harstad og Oslo/Sjursøya) og på [redacted] har Esso trekkavtaler [redacted], samt to øvrige avtaler [redacted].⁸¹
- (76) Måløy Havneservice hadde i 2017 en samlet omsetning på omtrent [redacted] millioner liter MGO fra egne anlegg, samt omtrent [redacted] millioner liter [redacted]. De eier tre tankanlegg, i henholdsvis Måløy, Fosnavåg og Ålesund.⁸² Måløy Havneservice selger primært til fiskebåter, men oppgir at om lag [redacted] av virksomheten er trading.⁸³ Måløy Havneservice leverer også MGO med tankbil og tankskip, og oppgir at de leverer selv MGO så langt sør som til Florø.⁸⁴ Måløy Havneservice kjøper all MGO fra [redacted].
- (77) Uno-X sin virksomhet innen salg av MGO fra tankanlegg ble avvirket våren 2016. Frem til da solgte Uno-X MGO til [redacted] over

⁷⁰ Volum solgt beregnet på grunnlag av opplysninger mottatt i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark.

⁷¹ Meldingen, side 7-8.

⁷² Meldingen, side 8.

⁷³ Brev fra Bunker Oil AS 8. januar 2018.

⁷⁴ Brev fra Bunker Oil AS 8. januar 2018.

⁷⁵ Brev fra Bunker Oil AS 2. januar 2018.

⁷⁶ Kilde: <https://www.bunkeroil.no/produkter/tankanlegg>.

⁷⁷ Kilde: <https://www.bunkeroil.no/om-bunker-oil/mt-kystbunker> og <https://www.bunkeroil.no/om-bunker-oil/mt-kystbunker-ii>.

⁷⁸ Brev fra Bunker Oil AS 8. januar 2018.

⁷⁹ Volumtall basert på opplysninger gitt i e-post fra Esso Norge AS 23. februar 2018, vedlagt regneark.

⁸⁰ Volumtall basert på opplysninger gitt i e-post fra Esso Norge AS 9. mars 2018, vedlegg

[redacted] og [redacted].

⁸¹ Brev fra Esso Norge AS 9. januar 2018.

⁸² Kilde: <https://mhservice.no/>

⁸³ Brev fra Måløy Havneservice AS 4. januar 2018.

⁸⁴ Kilde: <https://mhservice.no/mgo-gassolje>

kai, og enkelte steder med tankskip eller tankbil.⁸⁵ Uno-X oppgir at enkelte aktører trekker MGO fra Uno-X sine tankanlegg hvor dette er tilgjengelig per i dag, men at disse volumene er svært begrensede. Uno-X solgte i 2017 omtrent ■ millioner liter MGO. Årsaken til at Uno-X fortsatt har MGO tilgjengelig, er at MGO selges som fyringsolje ettersom disse produktene har samme produktkvalitet, jf. avsnitt (44). Uno-X Forsyning AS planlegger å selge tankanlegget sitt for MGO i Tromsø.⁸⁶

- (78) Preem Norge AS (Preem) overtok bulkvirksomheten⁸⁷ til YX Norge AS i september 2017 og solgte omtrent ■ million liter MGO i tredje kvartal det året.⁸⁸ Preem eier ingen egne tankanlegg, men tilbyr salg av MGO ved tankanlegg i Fredrikstad, Kristiansand, Stavanger, Bergen og Trondheim via trekkavtaler ■. I tillegg til dette leveres MGO med bil fra Oslo, Slagentangen, Haugesund, Ålesund, Mo i Rana, Steinkjer (stenger i 2018), Harstad og Tromsø.

■⁸⁹

4.1.5.2 Salg av MGO fra Statoil på Mongstad – egenproduksjon og direktosalg

- (79) Statoil har en ikke-eksklusiv leveringsavtale for MGO med

■.⁹⁰ Leveringsavtalen omfatter

MGO per år, men innebærer ikke en kjøpsforpliktelse ■.

- (80) Leveringsavtalen mellom Statoil og ■ utløp
2018,

■.⁹¹

- (81) Statoil Petroleum har en rammeavtale med ■ om levering av
MGO ■.⁹²

Rammeavtalen omfatter levering av i overkant av ■ MGO årlig

■.⁹³

■.⁹⁴

- (82) Rammeavtalen mellom Statoil Petroleum og ■ utløper ■.

⁸⁵ Brev fra Advokatfirmaet BA-HR AS 12. februar 2018.

⁸⁶ Brev fra Advokatfirmaet BA-HR AS 12. februar 2018.

⁸⁷ Denne virksomheten bestod i markedsføring og salg av raffinerte petroleumsprodukter (diesel, bensin og fyringsolje) og smøremidler i bulk, det vil si levering til eller avhenting av slike produkter til kundene med tankbil, jf. brev fra Preem AB 11. mai 2017.

⁸⁸ E-post fra Preem Norge AS 12. februar 2018. Salget i 2017 var fordelt på tre ulike tankanlegg lokalisert i Kristiansand, Oslo og Stavanger.

⁸⁹ E-post fra Preem Norge AS 12. februar 2018.

⁹⁰ Brev fra Statoil Petroleum AS 10. januar 2018, vedlegg 2.

⁹¹ Referat fra telefonsamtale med Statoil Petroleum AS og Statoil ASA 31. januar 2018.

⁹² Brev fra Statoil Petroleum AS 10. januar 2018, vedlegg 4.

⁹³ Brev fra Statoil Petroleum AS 10. januar 2018, vedlegg 4, side 3.

⁹⁴ Brev fra Statoil Petroleum AS 10. januar 2018, vedlegg 4, side 22 og 25.

4.1.5.3 Salg av MGO fra tankanlegg – mindre forhandlere

- (83) Storesund eier et tankanlegg ved Haugesund. De tilbyr også levering av MGO med tankskip og tankbil i nærområdet, i tillegg til å operere som megler for kunder andre steder i landet.⁹⁵ Storesund kjøper MGO fra [REDACTED] og gjennom denne avtalen har Storesund sine kunder tilgang til å bunkre på flere tankanlegg langs kysten.
- (84) Minol AS (Minol), som er eid av Boreal Sjø AS, eier et tankanlegg i Sandnessjøen (Holmen).⁹⁶ I tillegg har de trekkavtaler med en rekke mindre anlegg og pumper. En av disse avtalene er i [REDACTED], men de fleste ligger lengre nord.⁹⁷ Minol frakter også MGO med tankbil direkte til kunder. Salg av MGO går hovedsakelig til [REDACTED], men også til [REDACTED]. Minol kjøper MGO fra [REDACTED].⁹⁸
- (85) Tennebø eier et tankanlegg på Måløy og får levert MGO fra [REDACTED]. Avtalen innebærer at [REDACTED] står for levering av MGO, mens Tennebø står for videresalg til sluttkunder.⁹⁹
- (86) H.E. Seglem AS (Seglem) eier et tankanlegg i Egersund.¹⁰⁰ Seglem får levert MGO fra [REDACTED]¹⁰¹ Kundene til Seglem er i all hovedsak fiskefartøy.¹⁰²
- (87) I tillegg finnes det flere andre lokale forhandlere av MGO med mindre tankanlegg.

4.1.5.4 Salg av MGO fra meglere uten tankanlegg

- (88) Meglere¹⁰³ utgjør et mellomledd mellom aktører som selger MGO fra tankanlegg og sluttkunder. Noen av de største meglere i Norge er Bergen Bunkers, Glander International Norway AS (Glander) og Norse Bunker AS (Norse Bunker). Disse er til stede over hele kysten.¹⁰⁴
- (89) En megler kjøper inn MGO på oppdrag fra en kunde, gjerne for levering i en eller flere bestemte havner, til det tidspunktet kunden ønsker å bunkre.¹⁰⁵ Megleren forhandler frem pris på MGO i spotsegmentet¹⁰⁶ og selger deretter MGO videre til sluttkunden med et påslag.¹⁰⁷ Kunden henter deretter MGO selv på tankanlegg. Meglere opptrer derfor som et mellomledd mellom sluttkunden og leverandør av MGO, uten å fysisk overta produktet selv. Dette gjør at meglere unngår risikoen med prissvingninger.¹⁰⁸
- (90) Det er ofte sluttkunder med lite kjennskap til det norske MGO-markedet, for eksempel skip i utenriksfart, som benytter meglere.¹⁰⁹ Det er enklere for disse kundene å få meglere til å

⁹⁵ Brev fra Lorentz Storesund & Sønner AS 22. januar 2018.

⁹⁶ Brev fra Minol AS 15. februar 2018.

⁹⁷ Kilde: <https://www.minol.no/tankanlegg-og-automater/>

⁹⁸ Brev fra Minol AS 15. februar 2018, vedlegg 2.

⁹⁹ Tennebø sin primærvirksomhet er innen fryselagring av fisk.

¹⁰⁰ Kilde: <https://www.heseglem.no/bunkers>. Tankanlegget har en tilhørende kai på 50 meter og har om lag 500 anløp årlig.

¹⁰¹ Brev fra Bunker Oil AS 2. januar 2018, vedlegg [REDACTED] og e-post fra Bunker Oil AS 7. mars 2018.

¹⁰² Kilde: <https://www.heseglem.no/bunkers> (Avfallsplan for Solkrone, side 4): "Anslagsvis 90 – 95 % av anløpene i havnen er fiskefartøyer".

¹⁰³ Også kalt tradere.

¹⁰⁴ Bergen Bunkers AS, GAC Bergen AS, Glander International Bunkering (Norway) AS og Norse Bunker AS oppgir å være til stede i alle norske havner, jf. brev fra Bergen Bunkers AS 12. februar 2018, fra GAC Bergen 21. desember 2017, fra Glander International Bunkering (Norway) AS 3. januar 2018 og fra Norse Bunker AS 8. januar 2018.

¹⁰⁵ Brev fra Glander International Bunkering (Norway) AS 3. februar.

¹⁰⁶ Fra partenes kundelister fremgår det

[REDACTED], jf. e-post fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. desember 2017, vedlagt regneark og e-post fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 11. desember 2017, vedlagt regneark.

¹⁰⁷ Meldingen, side 14.

¹⁰⁸ Referat fra telefonsamtale med Måløy Havneservice AS 12. desember 2017.

¹⁰⁹ Brev fra Norse Bunkers AS 8. januar 2018.

forhandle frem priser, enn å orientere seg i markedet selv.¹¹⁰ Meglerne besitter også mer informasjon om utenlandske kunder enn det lokale tilbydere har og er derfor mer villige til å ta kredittrisiko knyttet til disse kundene.

- (91) Tilbydere av MGO med eget tankanlegg opptre i noen tilfeller som meglere for egne kunder i områder hvor man selv ikke har etablert eget anlegg eller har trekkavtale. Eksempelvis oppgir både Måløy Havneservice og Storesund at en del av deres virksomhet også består av trading for kunder, jf. avsnittene (76) og (83).

4.1.5.5 Salg av MGO fra mobile tanker

- (92) De fleste MGO-tilbydere med tankanlegg tilbyr levering av MGO med tankbil eller –skip for kunder som har behov for dette. Noen av disse tilbyderne har egne tankskip og tankbiler, mens andre baserer seg på bruk av underleverandører.¹¹¹
- (93) Det finnes også aktører som ikke har tilgang på tankanlegg og utelukkende tilbyr MGO til slutt kunder fra tankskip eller tankbiler.¹¹² Disse aktørene kjøper MGO fra tankanlegg eid av tredjeparter og videreselger så produktet til sine egne kunder. Noen av disse aktørene opptre kun som transportører/underleverandører.¹¹³
- (94) Haltbakk Bunkers AS (Haltbakk) har fem tankskip med lastekapasitet på mellom [redacted] m³ og [redacted] m³, samt [redacted] tankbiler. Utover mobile tanker har de også et depot som benyttes til mellomlagring av MGO. Haltbakk kjøper inn MGO fra [redacted] og videreselger denne. Haltbakk skiller seg fra MGO-tilbydere omtalt i kapittel 4.1.5.1 til 4.1.5.3, da de ikke selger MGO til slutt kunder direkte fra tankanlegg.¹¹⁴ Haltbakk transporterer også MGO for andre MGO-leverandører.¹¹⁵
- (95) Marine Supply AS (Marine Supply) tilbyr salg av MGO i havner og offshore og oppgir fiskeflåten, cruise og seismikk som viktige kundegrupper. De leverer MGO med både tankbiler og tankskip.¹¹⁶ Marine Supply kjøper MGO av [redacted].¹¹⁷
- (96) Enkelte utenlandske aktører selger eller har tidligere solgt MGO fra tankskip i det norske markedet. Dette gjelder for eksempel Unioil Supply A/S (Unioil),¹¹⁸ Monjasa A/S (Monjasa),¹¹⁹ Stena Oil AB (Stena Oil)¹²⁰ og Topoil AB (Topoil).¹²¹ Disse kjøper normalt MGO fra internasjonale raffinerier eller tankanlegg.

4.1.5.6 Totalt omsatt volum av MGO i Norge

- (97) Ifølge Drivkraft Norge ble det omsatt 1 302 millioner liter MGO i 2017 og 1 411 millioner liter MGO i 2016.¹²² Melder gir imidlertid uttrykk for at rapporterte volumtall fra Drivkraft Norge for 2016 er for lave.¹²³ Partenes beste estimat for totalt volum omsatt i 2016 er

¹¹⁰ Referat fra telefonsamtale med Måløy Havneservice AS 12. desember 2017.

¹¹¹ For eksempel har Bunker Oil AS egne tankskip, jf. referat fra telefonsamtale 25. januar 2018, mens partene utelukkende benytter underleverandører for å kunne tilby kundene sine direktelevering, jf. meldingen, side 7.

¹¹² Med mobile tanker menes tankskip og tankbiler.

¹¹³ For eksempel er Bergen Tankers en ren transportør, jf. referat fra telefonsamtale med Bergen Tankers AS 22. mars 2018. Disse har fem tankskip med kapasitet på mellom 5 300 m³ og 35 500 m³ MGO, ifølge nettsiden <http://www.bgta.no>. Bergen Tankers driver både med frakt av MGO fra raffineri til landanlegg og frakt av MGO fra landanlegg til båter.

[redacted]. Noen av disse tankbåt-operatørene transporterer også MGO fra raffineri til tankanlegg som omtalt i kapittel 4.1.3.2

¹¹⁴ Referat fra telefonsamtale med Haltbakk Bunkers AS 23. februar 2018.

¹¹⁵ Kilde: https://www.facebook.com/pg/haltbakkbunkers/about/?ref=page_internal

¹¹⁶ Kilde: <http://msupply.no/no/var-virksomhet-og-tjenester/>

¹¹⁷ Brev fra Marine Supply AS 4. januar 2018.

¹¹⁸ Brev fra Unioil Supply A/S 16. februar 2018.

¹¹⁹ Brev fra Monjasa A/S 15. februar 2018, denne aktøren leverer ikke MGO i Norge i dag.

¹²⁰ Brev fra Stena Oil AB 6. februar, denne aktøren leverer ikke MGO i Norge i dag.

¹²¹ Kilde: <http://topoil.se/About-us-1.aspx>

¹²² Kilde: <https://www.drivkraftnorge.no/Tall-og-fakta/salgsstatistikk/>.

¹²³ Meldingen, side 18 og 25.

millioner liter MGO. Partene legger til grunn en flat markedsutvikling og tilnærmet samme totalvolum i 2017.^{124,125}

- (98) Partene har estimert totalt omsatt volum MGO i hvert fylke. Disse estimatene tilsier at fylkene Rogaland (23 prosent) og Hordaland (22 prosent) står for 45 prosent av det totale MGO-volumet i 2016.¹²⁶ Videre estimerer partene at Møre og Romsdal (19 prosent), Troms (14 prosent), Finnmark (9 prosent) og Nordland (4 prosent) til sammen står for 46 prosent av totalvolumet, mens øvrige fylker står for 9 prosent av totalvolumet.^{127,128}

4.1.6 Kunder

4.1.6.1 Kundesegmenter

- (99) Kundene som etterspør MGO er ulike langs flere dimensjoner. I partenes kundelister er kundene delt inn etter deres respektive virksomhet eller type fartøy, herunder brønnbåter, distributører, ferger, fiskerikunder, Forsvaret, fraktselskaper, meglere, offshorekunder, cruiseskip og annet.¹²⁹
- (100) Kundene skiller seg også fra hverandre når det gjelder hvordan de handler MGO. Noen av kundene har rammeavtaler, mens andre handler på spot. For eksempel utgjør omsatt volum MGO til kunder med rammeavtale om lag [redacted] prosent av totalvolumet til partene, jf. Tabell 1 og Tabell 2 nedenfor. Når det gjelder SFRMs salg til distributører på kontrakt, [redacted] (72) [redacted]
- (101) Tabellene nedenfor viser partenes volum fordelt på ulike kundesegmenter og fordelt på spot- og kontraktsalg.

Tabell 1 Omsatt volum i 2017 for St1 fordelt på kontrakt- og spotkunder¹³⁰

	Kontrakt		Spot		Totalt	
	Volum (m ³)	Andel av salg	Volum (m ³)	Andel av salg	Volum (m ³)	Andel av salg
Annet	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Brønnbåt	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Cruise	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Distributør	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Ferge	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Fiskeri	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Forsvaret	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Frakt	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Megler	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]

¹²⁴ E-post fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 9. januar 2018 med tilhørende vedlegg, samt presentasjon av Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS i møte med Konkurransetilsynet 26. januar 2018, slide 7 og 19.

¹²⁵ Bunker Oil estimerer at totalmarkedet for marint drivstoff er ca. [redacted] m³, jf. e-post fra Bunker Oil AS 8. januar 2018.

¹²⁶ E-post fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 9. januar 2018 med tilhørende vedlegg.

¹²⁷ E-post fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 9. januar 2018 med tilhørende vedlegg.

¹²⁸ Til sammenligning viser SSBs tall følgende fordeling: Rogaland 29 prosent, Hordaland 28 prosent, Sogn og Fjordane 9 prosent, Møre og Romsdal 8 prosent, Troms 7 prosent, Vestfold 7 %, Nordland 5 %, Finnmark 3 % og øvrige fylker 4 %, jf. meldingen, side 18.

¹²⁹ E-post fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. desember 2017 med vedlagt regneark og e-post fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 11. desember 2017 med vedlagt regneark.

¹³⁰ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark.

Offshore						
Totalt						

Tabell 2 Omsatt volum i 2017 for SFRM fordelt på kontrakt- og spotkunder¹³¹

	Kontrakt		Spot		Totalt	
	Volum (m ³)	Andel av salg	Volum (m ³)	Andel av salg	Volum (m ³)	Andel av salg
Annet						
Brønnbåt						
Distributør						
Ferge						
Fiskeri						
Forsvaret						
Frakt						
Megler						
Offshore						
Totalt						

- (102) De fleste kundene kjøper MGO direkte fra tankanlegget over kai. Andre kunder, for eksempel cruiseskip, etterspør MGO levert med tankskip. Partenes omsatt volum fordelt på de ulike distribusjonsmåtene er fremstilt nedenfor i Tabell 3.

Tabell 3 Andel omsatt volum distribuert over kai, med tankbil og –skip for partene¹³²

Andel av totalt omsatt volum	St1	SFRM
Over kai		
Med tankbil		
Med tankskip		

- (103) Som det framgår av tabellen over foregår en vesentlig del av distribusjonen av MGO for begge partene over kai, mens en mindre del av distribusjonen foregår via tankbil og tankskip.

4.1.6.2 Distributører

- (104) SFRM selger MGO til grossistkunder, . St1 har ingen slike grossistkunder med egne tankanlegg.¹³³

- (105) Begge parter selger MGO til andre MGO-tilbydere fra sine tankanlegg. Dette inkluderer aktører med egne tankanlegg i andre deler av landet, for eksempel

4.1.5.5. Disse aktørene opererer på en tilsvarende måte som meglere ettersom de kjøper MGO som de selger videre til egne kunder. I det følgende omtales slike aktører som videre selgere.

4.1.6.3 Meglere

- (106) Meglere kjøper MGO fra MGO-tilbyder med tankanlegg på vegne av egne kunder, ofte utenlandske rederier, jf. kapittel 4.1.5.4.

¹³¹ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

¹³² Meldingen, side 24 og 25.

¹³³ E-post fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. desember 2017, vedlagt regneark.

4.1.6.4 Offshorekunder

- (107) Oljeselskaper står for en stor andel av det totale MGO-salget i Norge. Oljeselskaper som etterspør MGO fra norske tankanlegg er blant annet



¹³⁴

Oljeselskapene benytter MGO på egne plattformer eller rigger og som drivstoff til fartøy.

- (108) Oljeselskapene kjøper MGO nesten utelukkende over kai fra tankanlegg lokalisert på offshorebaser. Dette er baser som er tilpasset virksomheten til offshorekunder, hvor man kan kombinere bunkring av MGO med en rekke andre forsynings- og logistiktjenester, for eksempel teknisk assistanse, verkstedtjenester, vannforsyning, bulkhåndtering, avfallsmottak, rengjøring og vedlikehold.¹³⁵ Tabell 4 nedenfor viser partenes omsatte volum til oljeselskaper per tankanlegg i 2017.

Tabell 4 Partenes omsatte volum i m³ i 2017 til oljeselskaper per tankanlegg¹³⁶

Anlegg ¹³⁷												Total
Ascobasen*												
Dreiersholmen												
Dusavika*												
Fjordbase*												
Florø												
Polarbase*												
Helgelandsbase*												
Larsgården												
Lillesund												
Storesund												
Mongstadbase*												
Tananger*												
Vestbase*												
Ågotnes*												
Totalt												

- (109) Oljeselskapene inngår normalt langsiktige rammeavtaler med tilbydere av MGO på offshorebasene hvor de har aktivitet.¹³⁸

¹³⁴ E-post fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 11. desember 2017, vedlagt regneark, e-post fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. desember 2017, vedlagt regneark og brev fra Esso Norge AS 9. januar 2018.

¹³⁵ Meldingen, side 16.

¹³⁶ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark og opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

¹³⁷ Asterisk indikerer at tankanlegget ligger på en offshorebase

¹³⁸ Brev fra Statoil Petroleum AS 10. januar 2018, Aker BP 4. januar 2018 og ConocoPhillips Norway AS 2. januar 2018.

- (110) I tillegg til oljeselskapene, etterspør også tjenestetilbydere til oljeselskapene med supplyskip og spesialfartøy MGO. Disse aktørene handler i all hovedsak MGO på spot og benytter i stor grad meglere når disse skal foreta innkjøp av MGO.¹³⁹
- (111) Både oljeselskaper og tjenestetilbydere omtales i det følgende under fellesbetegnelsen offshorekunder dersom ikke annet er spesifisert. Dette kundesegmentet stod for [REDACTED] prosent av totalvolumet til SFRM i 2017, jf. Tabell 2 over. I tillegg representerer offshorekunder en betydelig andel av meglernes kjøp av MGO.¹⁴⁰

4.1.6.5 Øvrige slutt kunder

- (112) Fiskerikunder, for eksempel [REDACTED], foretrekker vanligvis å handle MGO på steder hvor det er muligheter for lossing av fisk.¹⁴¹ Fiskerikunder oppgir gjennomgående tilgjengelighet og mulighet for lossing som de viktigste kriterier for valg av lokasjon for bunkring.¹⁴² En stor andel av fiskerikundene får levert MGO over kai. Som det fremgår av Tabell 1 og Tabell 2 handler fiskerikundene både på spot og kontrakt.
- (113) Ferger og passasjerbåter er avhengig av å bunkre i bestemte rutehavner.¹⁴³ Store kunder i dette segmentet omfatter blant annet [REDACTED]¹⁴⁴ [REDACTED].¹⁴⁵ Dette kundesegmentet stod for over [REDACTED] prosent av totalvolumet til St1 i 2017, jf. Tabell 4 over. Det meste av dette er kjøp på kontrakt. Ferger får normalt levert MGO med tankbil mens de ligger til kai.
- (114) Forsvaret benytter rammeavtaler med flere tilbydere av MGO for flere tankanlegg. Forsvaret er underlagt anbudsplikt gjennom lov og forskrift om offentlige anskaffelser og har inngått parallelle rammeavtaler med flere tilbydere av MGO, herunder St1 og SFRM, for leveranser flere steder langs kysten.¹⁴⁶ Disse rammeavtalene omfatter også andre statlige aktører.¹⁴⁷
- (115) Transportkunder benytter anlegg basert på lokasjon. Som det fremgår av Tabell 1 og Tabell 2 over handler transportkundene både på spot og kontrakt.

4.2 Prisdannelsen for MGO

- (116) Utgangspunktet for prissetting av MGO er Platts referanseprisindeks (FOB Amsterdam-Rotterdam-Antwerpen), heretter "Platts".¹⁴⁸ For MGO 500 ppm var den gjennomsnittlige noteringsprisen i andre halvår i 2017 på 3,32 kroner per liter.¹⁴⁹

¹³⁹ Brev fra Glander Bunkering International (Norway) AS 3. januar 2018.

¹⁴⁰ [REDACTED]

¹⁴¹ [REDACTED]

¹⁴² E-post fra Drønen Havfiske AS 29. januar 2018, brev fra Endre Dyrøy AS 15. februar 2018, brev fra Ivan Ulsund AS 30. januar 2018, brev fra Liegruppen AS 21. desember 2017 og brev fra Nergård Havfiske AS 27. desember 2017.

¹⁴³ Se for eksempel brev fra Hurtigruten AS 11. januar 2018 og brev fra Rødne trafikk AS 7. februar 2018.

¹⁴⁴ Torghatten ASA oppgir et årlig totalvolum på [REDACTED] millioner liter, jf. brev 2. januar 2018.

¹⁴⁵ Norled AS oppgir et årlig totalvolum på [REDACTED] millioner liter, jf. brev 4. januar 2018.

¹⁴⁶ E-post fra Forsvaret 8. januar 2018.

¹⁴⁷ Forsvaret, Kystverket, Havforskningsinstituttet, Sysselmannen på Svalbard og Forsvarets forskningsinstitutt regnes som kjøpere i avtalene, jf. brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 4. januar 2018, Bilag 3, side 299. Pris- og betalingsbetingelsene i avtalen fra 2014 fremgår her:

https://www.imr.no/om_havforskningsinstituttet/rederi/sms_systemet/nb-no/pub/docs/2500.pdf.

¹⁴⁸ Plattsprisen gjenspeiler daglige transaksjoner av marine gassoljer (i tonn) i amerikanske dollar som publiseres av S&P Global. Se for øvrig S&P produktspesifikasjoner for gassoljer: <https://www.platts.com/IM.Platts.Content/MethodologyReferences/MethodologySpecs/Europe-africa-refined-products-methodology.pdf> (side 25-26).

¹⁴⁹ Kilde: <https://shipandbunker.com/prices/emea/nwe/nl-rtm-rotterdam#LSMGO>. Oppgitt pris i kroner tilsvarende 488 USD per tonn (USD/t). I denne perioden varierte den daglige noteringsprisen mellom 391 USD/t og 581 USD/t. Ett tonn MGO (med en tetthet på 845 kg/m³ ved 15° C) tilsvarende 1 183 liter. Utregninger er basert på gjennomsnittlig valutakurs (1. juni – 31. desember 2017) 8,0641 NOK = 1 USD. Kilde: Norges Bank.

- (117) For spotsalg benyttes normalt den daglige noteringsprisen for MGO som utgangspunkt for prissettingen, mens det i langvarige kontrakter for større volumer ofte benyttes et gjennomsnitt av månedlige prisnoteringer (for eksempel fra foregående eller inneværende måned).
- (118) I Norge er salg av MGO i utgangspunktet avgiftspliktig,¹⁵⁰ men enkelte næringer er helt eller delvis fritatt eller refusjonsberettiget.¹⁵¹ For MGO 1 000 ppm utgjør særavgiftene i 2018 (grunnavgift, CO₂-avgift og svovelavgift) totalt 3,09 kroner per liter, mens for MGO 500 ppm utgjør særavgiftene (grunnavgift og CO₂-avgift) 2,96 kroner per liter.¹⁵²
- (119) Circle K¹⁵³ og Skarbøvika Tankanlegg AS¹⁵⁴ publiserer veiledende priser for MGO på sine nettsider. Veiledende pris fra Circle K Norge på MGO (ikke oppgitt svovelinhold) inkludert avgifter, men eksklusive merverdiavgift, per 2. januar 2018 var 10,29 kroner per liter. Veiledende pris for MGO 500 ppm inkludert avgifter, men eksklusive merverdiavgift, i uke 23 i 2018 fra Skarbøvika Tankanlegg AS i Ålesund var 10,47 kroner per liter.

5 Markedsavgrensning

5.1 Innledning

- (120) Markedsavgrensning gir et rammeverk for analysen av foretakssammenslutningers konkurransemessige virkninger. Hovedformålet med avgrensningen er på en systematisk måte å identifisere umiddelbare begrensninger i den konkurransemessige handlefriheten de fusjonerende foretakene står overfor.¹⁵⁵ Normalt vil både markedets produktmessige og geografiske dimensjon vurderes.¹⁵⁶ Med utgangspunkt i markedsavgrensningen vil Konkurransetilsynet i konkurranseanalysen ta hensyn til forhold som tilsier at konkurransepress fra enkelte aktører er viktigere enn fra andre, segmentering innenfor det relevante markedet, samt vurdere i hvilken grad det er relevant å trekke inn konkurransepress fra aktører utenfor det relevante markedet.
- (121) Konkurransetilsynets utgangspunkt for markedsavgrensningen er partenes produkter. Tilsynet vurderer videre, primært basert på substitusjon på etterspørselssiden, om markedet skal utvides. Substitusjon på tilbudssiden kan også tas i betraktning ved markedsavgrensningen dersom den har de samme umiddelbare og direkte virkningene som etterspørselssubstitusjon. Konkurransetilsynet vil ved markedsavgrensningen se hen til vurderingskriteriene som fremgår av EFTAs overvåkningsorgans kunngjøring om avgrensning av det relevante marked.¹⁵⁷

5.2 Produktmarkedsavgrensning

5.2.1 Innledning

- (122) Ved avgrensning av det relevante produktmarkedet tar Konkurransetilsynet utgangspunkt i partenes virksomhet. Partene har overlappende virksomhet innen salg av MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere uten eget tankanlegg, jf. kapittel 4.1.1.

¹⁵⁰ Lov nr. 11 av 19. mai 1933 om særavgifter (særavgiftsloven) med tilhørende forskrifter (mineraloljer) og Stortingets avgiftssvedtak. For avgiftssatsene for 2017 og 2018 se: <https://www.statsbudsjettet.no/Statsbudsjettet-2018/Artikler/Avgiftssatser-2018/>.

¹⁵¹ Forskrift nr. 1451 av 11. desember 2001 (til særavgiftsloven) kapittel 3 og 4. Levering av MGO til skip i utenriksfart og fiske- og fangstfartøy i fjerne farvann er fritatt alle avgifter, jf. forskriften §§ 4-4-1 og 4-4-2. Innretninger og spesialskip på kontinentalsokkelen og fartøy som driver gods- og passasjertransport i innenriks sjøfart er kun fritatt for grunnavgift, jf. forskriften §§ 4-3-2, 4-3-3 og 4-4-3.

¹⁵² Kilder: <https://mhservice.no/mgo-gassolje/mineraloljeavgift-2016> og <http://www.kysthandel.com/newsdet72.html>.

¹⁵³ Circle K oppdaterer prisene daglig, se https://www.circlek.no/no_NO/pg1334079204901/business/Bedrift_Bulk/Marine/prisermarinegassolje.html

¹⁵⁴ Skarbøvika Tankanlegg AS s oppdaterer prisene ukentlig, se <http://www.kysthandel.com/subdet17.htm>

¹⁵⁵ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 10.

¹⁵⁶ Kunngjøring fra EFTAs overvåkningsorgan om avgrensning av det relevante marked innen konkurransen 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 (heretter "EFTAs kunngjøring"), avsnitt 2.

¹⁵⁷ EFTAs kunngjøring, side 3.

- (123) Partene har ikke overlappende virksomhet innen produksjon og salg av MGO fra raffineri, innen salg av MGO til forhandlere med egne tankanlegg og innen salg av MSD fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere, jf. kapittel 4.1.1. Som følger har Konkurransetilsynet ikke funnet det nødvendig å analysere disse markedene nærmere.
- (124) Produktmarkedets størrelse kan bli innsnevret dersom det kan identifiseres atskilte kundegrupper. En atskilt kundegruppe for det aktuelle produktet kan utgjøre et eget, smalere marked dersom det overfor denne gruppen kan anvendes andre priser. Dette vil som regel være tilfelle dersom det klart kan fastslås hvilken gruppe den enkelte kunde tilhører på det tidspunktet produktet selges til vedkommende og der handel mellom kundene eller formidling gjennom tredjemann ikke er praktisk mulig.¹⁵⁸
- (125) I kapitlene 5.2.2 og 5.2.3 vil Konkurransetilsynet vurdere ulike produktavgrensninger med utgangspunkt i partenes overlappende virksomhet innen salg av MGO. Det vil bli vurdert hvorvidt salg til ulike slutt kunder inngår i samme marked og hvorvidt salg til meglere og videreselgere utgjør et eget marked.

5.2.2 Vurdering av hvorvidt salg av MGO til ulike typer slutt kunder inngår i samme marked

- (126) Som det fremgår av kapittel 4.1.6 selger partene MGO til en rekke ulike typer slutt kunder. Kundene er ulike blant annet når det gjelder hvor mye MGO de etterspør og hvilken metode for innkjøp de foretrekker, samt om de har behov for MGO flere steder, behov for levering av MGO til seg med tankskip og -bil og behov for andre tjenester ved tankanlegget enn MGO.¹⁵⁹
- (127) Partene anfører at det er et eget marked for salg av MGO til store kunder, som er atskilt fra markedet for salg av MGO til små kunder. I markedet for salg av MGO til store kunder anfører partene at salg til offshorekunder inngår, samt salg til kunder som hver av partene regner som store basert på følgende kriterier; volum, behov for rammeavtaler, geografisk tilstedeværelse flere steder, kjøpermakt og mulighet for tankbåtleveranser.¹⁶⁰
- (128) Når det gjelder offshorekundene, viser partene til at salg til disse kundene i all hovedsak skjer fra tankanlegg lokalisert inne på offshorebasene. På offshorebasene leverer baseoperatøren tilleggstjenester til disse kundene ved anløp som for eksempel lasting og lossing av materialer, tekniske kontroller og avfallshåndtering. Videre viser partene til at offshorekundene handler store volumer og har langsiktige kontrakter som legges ut på anbud. Offshorekundene ønsker også langsiktige rammeavtaler fordi forsyningssikkerhet er viktig for dette segmentet.¹⁶¹
- (129) Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting viser at det ikke er et entydig skille mellom kundesegmentene når det gjelder hvor stort volum de ulike kundene handler ved hver tanking.¹⁶² Videre viser tilsynet til at både små og store kunder etterspør det samme drivstoffet. Aktørene i markedet selger MGO fra tankanlegg til både store og små kunder.¹⁶³ Det er også jevnlig salg til både små og store kunder fra ulike typer anlegg med ulik kapasitet.¹⁶⁴
- (130) Videre viser Konkurransetilsynet til at enkelte små kunder har behov for å få levert MGO på flere steder, mens enkelte kunder som er angitt som store, har en lokal tilstedeværelse.¹⁶⁵ Den utstrakte bruken av meglere i markedet tilsier også etter tilsynets vurdering at muligheten for prisdiskriminering av små kunder er mindre enn enkeltkundernes størrelse skulle tilsi. Meglernes tilstedeværelse kan også legge til rette for handel mellom kunder og formidling gjennom tredjepart. Tilsynet bemerker for øvrig at små kunder i dette markedet er

¹⁵⁸ EFTAs kunngjøring, avsnitt 43.

¹⁵⁹ Meldingen, side 19-20.

¹⁶⁰ Meldingen, side 19-20.

¹⁶¹ Meldingen, side 19.

¹⁶² For eksempel kjøper [redacted] som regel MGO levert med tankbil.

¹⁶³ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

¹⁶⁴ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

¹⁶⁵ Flere av oljeselskapene er store kunder med sterk lokal forankring, jf. tabell 4.

[redacted] er eksempler på små kunder som handler flere steder, jf. brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 3. januar 2018, bilag 2.

profesjonelle aktører med behov for til dels store volumer. For eksempel kan et enkelt fartøy ha behov for en million liter MGO i året.¹⁶⁶

- (131) Konkurransetilsynet er videre av den oppfatning at det ikke eksisterer et entydig skille mellom kunder på bakgrunn av framgangsmåte for innkjøp. For det første handler noen kunder både på rammeavtaler og i spotmarkedet.¹⁶⁷ Videre er det ikke bare små kunder som handler i spotmarkedet.¹⁶⁸ Innenfor alle kundesegmenter er det også noen kunder som foretrekker å handle på rammeavtale, og noen som handler på spot, jf. Tabell 1 og Tabell 2.
- (132) Meglerne er eksempler på store kunder som nesten utelukkende handler i spotmarkedet. Disse representerer både små og store sluttkunder.¹⁶⁹ Den relativt høye andelen spotsalg i markedet kan tilsi at det ikke er behov for rammeavtaler for å få en lavest mulig pris. Meglernes tilstedeværelse i markedet kan være en årsak til dette. Det er Konkurransetilsynets vurdering at flere kunder ville velge å bytte framgangsmåte for innkjøp dersom prisene og øvrige vilkår i henholdsvis spot- og kontraktsegmentet var vesentlig forskjellige.
- (133) Konkurransetilsynet har innhentet informasjon fra en rekke oljeselskaper.¹⁷⁰ Samtlige oljeselskaper oppgir at

[redacted]

[redacted] fordelen ved å utføre andre operasjoner parallelt med fylling av MGO, og at sparte kostnader ved ett mindre stopp, er betydelige.¹⁷¹ Aker BP oppgir følgende:

[redacted]

[redacted].¹⁷² Total oppgir: "*Leveranse er stort sett styrt av den basen som er valgt for den aktuelle operasjonen*".¹⁷³ Statoil Petroleum oppgir: "*Det er flere bunkringsanlegg langs kysten som tilbyr MGO*"

[redacted]¹⁷⁴

- (134) Selv om oljeselskapene i stor grad handler MGO inne på offshorebasene, handler de også sporadisk fra øvrige tankanlegg. I det vesentlige handler oljeselskapene MGO fra kun en eller et fåtall baser. Oljeselskapenes volum per tankanlegg i 2017 fremgår av Tabell 4.
- (135) Mens oljeselskapene i stor grad er bundet til langsiktige rammeavtaler med sin MGO-leverandør, benytter øvrige offshorekunder i stor grad meglere til å handle MGO på spotmarkedet, jf. kapittel 4.1.6.4. Øvrige offshorekunder har i større grad valgmuligheter når det gjelder innkjøp av MGO. Glander opplyser følgende: "[...] at det ikke er alle offshoreskipene som er bundet opp i kontrakter og er forpliktet til å bunkre på spesifikke offshorebaser. Noen offshoreaktører handler på spot, og disse kontakter meglere for at disse

¹⁶⁶ [redacted]

¹⁶⁷ For eksempel Forsvaret, [redacted].

¹⁶⁸ For eksempel [redacted].

¹⁶⁹ For eksempel fremgår det av kundelisten til Glander at MGO selges videre til både mindre ([redacted]) og større sluttkunder ([redacted]), jf. e-post fra Glander International Bunkering (Norway) AS 16. januar 2018, vedlegg "[redacted]".

¹⁷⁰ Brev fra ConocoPhillips Norway AS 2. januar 2018, Aker BP 4. januar 2018, Statoil Petroleum AS 10. januar, Total E&P 9. januar, Wintershall 1. februar 2018 og Norske Shell 6. mars 2018.

¹⁷¹ Se blant annet brev fra Statoil Petroleum AS 10. januar 2018, brev fra ConocoPhillips Norway AS 2. januar 2017, samt referat fra telefonsamtale med Eni Norge AS 23. februar 2018.

¹⁷² Brev 4. januar 2018 fra Aker BP ASA.

¹⁷³ Brev fra Total E&P Norway AS 9. januar 2018.

¹⁷⁴ Brev fra Statoil Petroleum AS 10. januar 2018.

skal skaffe dem en god pris".¹⁷⁵ Aker BP oppgir:

[Redacted text block]

¹⁷⁶ Bergen Bunkers opplyser at offshorefartøy tidvis bunkrer utenfor offshorebasene.¹⁷⁷

- (136) Basert på ovennevnte er det Konkurransetilsynets vurdering at salg av MGO til offshorekunder skiller seg fra salg av MGO til øvrige sluttkunder. Det er imidlertid ikke noe entydig skille mellom disse kundesegmentene. Offshorekundene handler både på kontrakt og på spot, og de handler også i noen grad på tankanlegg som ikke er inne på en offshorebase. Selv om oljeselskapene står for en stor andel av MGO-volumene på tankanleggene på offshorebasene, selges det fra de fleste tankanlegg på offshorebasene også MGO til øvrige kunder.¹⁷⁸
- (137) Konkurransetilsynet har på bakgrunn av ovennevnte kommet til at det er nærliggende å betrakte sluttkundene som differensierte langs en rekke parametere. Det finnes ikke et entydig skille mellom noen av kundegruppene, og alle kundene i markedet etterspør det samme drivstoffet. Det er videre tilsynets vurdering at mange kunder kan velge å dele opp sine innkjøp eller velge en annen metode for innkjøp dersom det er mer gunstig for dem. Tilsynet finner det imidlertid ikke nødvendig å ta endelig stilling til om alle kundesegmentene inngår i samme produktmarked eller ikke, ettersom det ikke vil ha avgjørende betydning for konklusjonen i saken. Tilsynet vil i det følgende behandle alle typer sluttkunder som samme produktmarked. Betydningen av kundesegmenteringen i markedet vil bli nærmere behandlet i konkurranseanalysen i kapittel 7.

5.2.3 Vurdering av hvorvidt salg av MGO til meglere og videreselgere inngår i markedet for salg av MGO til sluttkunder

- (138) I noen tilfeller kjøpes MGO av meglere på vegne av en sluttkunde. Megleren opptrer som et mellomledd mellom sluttkundene og aktører som tilbyr salg av MGO fra tankanlegg, jf. kapittel 4.1.5.4. Andre MGO-aktører opptrer også som meglere når de selger MGO i områder hvor de ikke selv er til stede med tilgang til eget tankanlegg eller trekkavtale, jf. avsnitt (91) og (105). Aktører som tilbyr salg av MGO med tankskip eller -bil kjøper også MGO fra tankanlegg og videreselger den til sluttkunder, jf. kapittel 4.1.5.5. Meglere og andre videreselger uten tilgang til eget tankanlegg opptrer således i markedet både som en kunde av partene og øvrige aktører med egne tankanlegg og som en konkurrent. Konkurransetilsynet vil i det følgende vurdere hvorvidt salg av MGO til meglere og videreselgere uten eget tankanlegg bør inkluderes i markedet for salg av MGO til sluttkunder.
- (139) Partene viser til at meglerne står i en mellomstilling mellom sluttkunder og aktører som tilbyr salg av MGO fra tankanlegg.¹⁷⁹ Partene mener at salg av MGO til meglere ikke er en del av sluttkundemarkedet, og at salg til meglere bør inkluderes i markedet for grossistsalg av MGO.
- (140) Konkurransetilsynet har innhentet informasjon fra en rekke meglere, herunder transaksjonsdata fra et utvalg av meglerne.¹⁸⁰ Transaksjonsdataene viser at de største meglerne har volumer som ikke skiller seg vesentlig fra volumene til de største sluttkundene til partene. Meglerne har mange transaksjoner fordelt på en rekke lokasjoner spredt over hele landet. Meglernes kjøpemønster har således mer til felles med sluttkundene enn for aktører som tilbyr salg av MGO fra tankanlegg. Meglerne handler ikke MGO direkte fra raffineri for å lagre MGO på egne tankanlegg, men de handler MGO på de samme tankanleggene som sluttkundene gjør.

¹⁷⁵ Referat fra telefonsamtale med Glander International Bunkering (Norway) AS 8. februar 2018.

¹⁷⁶ Brev 4. januar 2018 fra Aker BP ASA.

¹⁷⁷ Referat fra telefonsamtale med Bergen Bunkers AS 28. februar 2018.

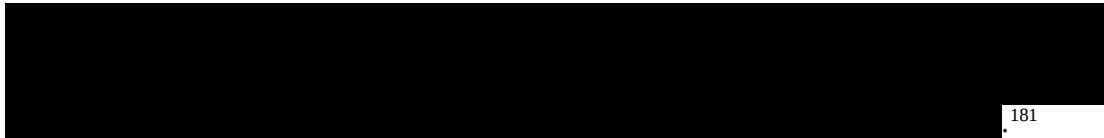
¹⁷⁸ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

¹⁷⁹ Meldingen, side 15.

¹⁸⁰ Brev fra Glander International Bunkering (Norway) AS 3. januar og 12. februar 2018, brev fra GAC Bergen AS 21. desember 2017, brev fra Marine Supply AS 4. januar 2018 og brev fra Norse Bunker AS 8. januar og 16. februar 2018.

- (141) Konkurransetilsynet viser videre til at meglerne kun handler MGO på vegne av kunden, og at meglerne står overfor de samme alternative tankanleggene som sluttkunden når disse skal handle MGO. Det er ingen systematiske forskjeller på de aktørene meglerne oppgir i tilsynets høringsrunde som potensielle leverandører, og de som sluttkundene selv oppgir.

(142)



181

- (143) Etter Konkurransetilsynets vurdering er det flere forhold som peker i retning av at salg av MGO til meglere og andre videreselgere uten eget tankanlegg er en del av det samme relevante markedet som salg til slutt kunder. Tilsynet finner det imidlertid ikke nødvendig å ta endelig stilling til dette, ettersom det ikke vil ha avgjørende betydning for konklusjonen i saken. Tilsynet vil i det følgende behandle salg av MGO til slutt kunder og meglere/videreselgere som samme produktmarked. Konkurransetilsynet vil vurdere konkurransepress fra meglere og videreselgere uten eget tankanlegg i konkurranseanalysen i kapittel 7.

5.2.4 Oppsummering

- (144) Konkurransetilsynet legger etter dette til grunn at det relevante produktmarkedet i saken er salg av MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere. Heretter omtales også det relevante produktmarkedet som MGO-markedet.

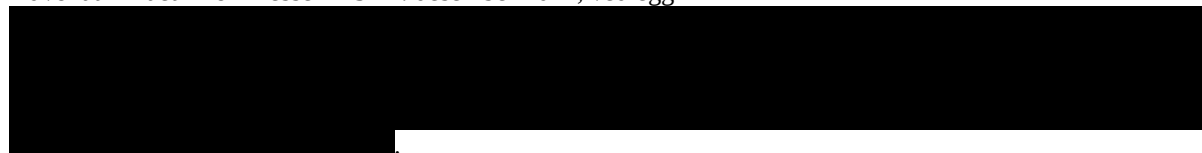
5.3 Geografisk markedsavgrensning

- (145) Et relevant geografisk marked er et område hvor virksomheten ved salg eller etterspørsel av produkter og tjenester møter tilstrekkelig ensartede konkurransevilkår, og som kan holdes atskilt fra tilgrensende områder, særlig fordi konkurransevilkårene der er merkbart forskjellige.¹⁸² Også det relevante geografiske markedet avgrenses med utgangspunkt i etterspørernes og tilbydernes substitusjonsmuligheter. Normalt er transportkostnadene den faktoren som har størst betydning for et markeds geografiske utstrekning.

5.3.1 Konkurransetilsynets vurdering av det relevante geografiske markedet

- (146) Tankanleggets beliggenhet er av betydning for kundene ved valg av MGO-leverandør. Dette kommer av at kundens kostnader knyttet til økt reisetid til tankanlegg er betydelige relativt til prisen på MGO. Ved valg av leverandør tar således kundene både prisen på MGO og kostnader knyttet til logistikken ved bunkring i betraktning.
- (147) Transportkostnader utgjør også en stor del av tilbydernes variable kostnader utover produktkostnaden og er en viktig faktor i prisforskjellene mellom forskjellige tilbydere og tankanlegg, jf. avsnitt (60). Samlet vil transportkostnadene og andre variable kostnader, som trekkavgift og innkjøpspris for MGO, begrense området hvor det er lønnsomt å tilby eller etterspørre MGO.
- (148) Partene anfører i meldingen at markedet for salg til slutt kunder i storkundemarkedet er regionalt og at markedet for salg av MGO til små slutt kunder er regionalt til lokalt.¹⁸³ Disse avgrensningene begrunnes med at kundene i markedet i hovedsak ønsker å bunkre i fartøyenes hjemmehavn, og fordi tankanleggenes beliggenhet er av stor betydning for kundene. Partene viser til at markedet består av et betydelig antall mindre lokale aktører, inkludert norske og utenlandske tankskip som leverer "ship-to-ship" lokalt, og som går "inn og ut" av lokale

¹⁸¹ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 15. desember 2017, vedlegg 4-2 og brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 14. desember 2017, vedlegg



¹⁸² ESAs kunngjøring, avsnitt 8.

¹⁸³ Meldingen, side 21-22.

markeder basert på aktivitet og fiskerisesongen. Ifølge partene får prisdannelsen for småkundene på denne måten også et tydelig regionalt og lokalt preg basert på den konkrete konkurransesituasjonen i lokalområdet, selv om grunnlaget for prisdannelsen for MGO alltid vil være avledet av Platts.¹⁸⁴

- (149) Videre har partene gjennomført en analyse av de horisontale ensidige effektene av foretakssammenslutningen.¹⁸⁵ I rapporten utføres analysene med utgangspunkt i fylker hvor partene har overlapp, men i selve analysene indikeres det i flere tilfeller at markedene kan ha en lokal utstrekning.¹⁸⁶
- (150) Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting fra kunder og andre aktører i markedet, herunder nasjonale og lokale tilbydere av MGO, underbygger at produktmarkedet har en lokal utstrekning.¹⁸⁷ På spørsmål om konkurranseforhold i de ulike fylkene i Norge, omtaler flere aktører konkurransen i ulike byer.¹⁸⁸
- (151) Det er i hovedsak to former for konkurranse i markedet for salg av MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere, jf. kapittel 4.1.6. De største volumene omsettes på kontrakter som er inngått gjennom anbudskonkurranser eller forhandlinger mellom tilbyder og kunde. De resterende volumene omsettes i spotsegmentet, hvor kunder innhenter priser fra en eller flere tilbydere på egenhånd eller gjennom megler. I begge tilfeller er det kundenes muligheter til å velge anlegg for bunkring, og tilbydernes muligheter til å transportere MGO til kunden, som danner grunnlaget for vurderingen av i hvilken grad tilbydere er reelle alternativer til hverandre.¹⁸⁹
- (152) Informasjonsinnhenting fra Konkurransetilsynet har gjennomført tyder på at en betydelig del av kundene i markedet har sterke økonomiske interesser i å få kjøpt drivstoff på en måte som passer med deres aktivitet. Kundene oppgir at kostnadene forbundet å legge om ruten i de fleste tilfeller er betydelige. Det er således Konkurransetilsynets vurdering at det for de fleste kunder ikke vil lønne seg å legge om seilingsruten for å oppnå rimeligere pris på MGO.¹⁹⁰
- (153) Oljeselskaper med aktivitet på offshorebaser, samt fiskeriaktører, vil i særlig stor grad søke å kombinere bunkring med andre oppgaver på planlagte stoppesteder. Disse kundene oppgir at kostnadene knyttet til å bunkre ved andre anlegg enn ved deres planlagte stoppested, er høye, og at ulikheter i innkjøpspris for MGO ikke fører til bytte av bunkringshavn.¹⁹¹ Det er således Konkurransetilsynets vurdering at disse kundene i stor grad er stedbundne.
- (154) Videre har en relativt stor andel av aktørene i markedet behov for å få levert MGO til dem, fordi det ikke er lønnsomt eller mulig å oppsøke tankanlegg. Dette inkluderer blant annet cruise-trafikk og andre typer enkeltleveranser med skip og annen stedbunden aktivitet, som fergesamband og oppdrettsnæring. I begge tilfeller vil kundene være noe stedbundne, men konkurransen om leveranser til dem vil kunne inkludere aktører fra et noe større geografisk

¹⁸⁴ Se også kapittel 4.2 om prisdannelsen for MGO.

¹⁸⁵ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 2. mars 2018, vedlagt rapport fra Oslo Economics. Partene har i e-post fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 9. mars 2018 levert underlagsmateriale til analysen, samt en tilleggsanalyse av åtte lokale markeder.

¹⁸⁶ Se for eksempel analysene av Finnmark, Troms, Nordland og Hordaland.

¹⁸⁷ Nesten samtlige kunder oppgir geografisk plassering av anlegg eller leveringslokasjon som viktig kriterium for valg av MGO-tilbyder.

¹⁸⁸ Brev fra Glander International Bunkering (Norway) AS 3. januar 2018, brev fra Marine Supply AS 4. januar 2018 og brev fra Liegruppen AS 22. desember 2017.

¹⁸⁹ Tilbydere kan i noen tilfeller bruke tankbil eller tankskip for å transportere MGO og dermed utvide deres geografiske tilstedeværelse i markedet.

¹⁹⁰ Uttalelser fra

understøtter dette.

¹⁹¹

. Se også uttalelser fra oljeselskaper i kapittel 5.2.2.

område. Siden lang transportavstand vil øke MGO-tilbydernes variable kostander, vil aktører lenger unna normalt ha dårligere konkurranseevne, jf. avsnitt (61).

- (155) Skip som går i trafikk langs kysten og besøker ulike havner, kan i utgangspunktet i større grad velge sted for bunkring av drivstoff. Det er imidlertid Konkurransetilsynets oppfatning at det også for slike kunder er knyttet kostnader forbundet med å legge om på ruter og på annen forsyning av skipene, som vanligvis samordnes med bunkring.¹⁹²
- (156) Samlet sett er det Konkurransetilsynets vurdering at kun et fåtall av kundene har anledning til å velge hvilken havn de ønsker å bunkre i. Dette tilsier at det kun i begrenset grad er konkurranse mellom aktører i forskjellige havner om de samme kundene.
- (157) Tankskipoperatører tilbyr bunkring av MGO til kunder i større geografiske områder og kan i prinsippet transportere MGO fra et område med høye priser til et område med lave priser. Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting viser at dette i liten grad skjer i dag. Haltbakk Bunkers oppgir at tankskip ikke slipper til for å betjene kunder på offshorebaser.¹⁹³ Videre oppgir Bergen Tankers at det alltid vil være billigere å bunkre ved kai, [redacted].¹⁹⁴ I tillegg medfører levering av MGO med tankskip risiko for avvik fra avtalt leveringstidspunkt,¹⁹⁵ som gjør tankskip mindre attraktivt enn bunkring ved kai da flere kunder oppgir at leveringssikkerhet er svært viktig for dem ved valg av leverandør.¹⁹⁶ Disse forholdene gir tankskip en ulempe sammenlignet med tankanlegg på land. Tankskip betjener derfor hovedsakelig kunder som har særskilte grunner til å bunkre fra tankskip jf. avsnitt (63), men vil vanskeligere kunne utnytte arbitrasjemuligheter mellom ulike geografiske områder. På denne bakgrunn er det tilsynets vurdering at tilstedeværelse av tankskip derfor bare i begrenset grad fører til at MGO-tilbydere i en havn disiplinere tilbydere i en annen havn.
- (158) Selv om etterspørselen etter hvert enkelt bunkringsoppdrag er mer eller mindre stedbunden, bunkrer en stor andel av partenes kunder ved flere av partenes anlegg, i stor utstrekning gjennom avtaler som regulerer vilkårene ved flere av anleggene det bunkres ved.¹⁹⁷ Dette kan i utgangspunktet tale for et geografisk marked som er større enn lokalt.¹⁹⁸ Opplysninger Konkurransetilsynet har mottatt fra ulike kunder tyder imidlertid på at slike avtaler vanligvis er et resultat av at tilbydere har tilbudt konkurransedyktige betingelser i hvert enkelt marked og at de ikke er et resultat av en form for nasjonal konkurranse. Konkurransetilsynet kan derfor ikke legge avgjørende vekt på utbredelsen av slike avtaler.
- (159) Partene anfører i tilsvaret at det er betydelig handelslekkasje mellom ulike havner som følge av bevegelser i skipstrafikken.¹⁹⁹ Dette underbygges med havnedata fra Marinetraffic.com som ifølge partene dokumenterer at det for fartøy er en rekke bunkringsalternativer i forrige og neste anløpshavner fra partenes tankanlegg.
- (160) Konkurransetilsynet viser i den forbindelse til at havnedataene partene har fremlagt inkluderer alle skipsanløp i en havn, og ikke bare anløp for kunder som kjøper MGO. Etter tilsynet

¹⁹² [redacted]

¹⁹³ Referat fra telefonsamtale med Haltbakk Bunkers AS 23. februar 2018.

¹⁹⁴ Referat fra telefonsamtale med Bergen Tankers AS 23. januar 2018.

¹⁹⁵ Ifølge Glander er det knyttet usikkerhet til konkrete anløpstidspunkt for tankskip, og dersom kunder i linjefart, offshore, fiskeri må vente på å få bunkret, vil dette være svært kostbart for dem, jf. referat fra telefonsamtale med Glander International Bunkering (Norway) AS 8. mars 2018.

¹⁹⁶ [redacted]

¹⁹⁷ Av partenes omsatte volum i 2017 ble [redacted] prosent omsatt på kontrakt dersom en ser bort fra salg til megleres og distributører, jf. tabell 1 og tabell 2.

¹⁹⁸ M. 7603 *SFR/Danske Fuels*, avsnitt 51. Se også tilsvarende i avgjørelsen til nederlandske National Mededingingsautoriteit (NmA) i sak 5190/17 *Total Nederland/Calpam*.

¹⁹⁹ Tilsvaret, side 10, samt nærmere beskrivelser i de lokale markedene på sidene 21-22, 25-26, 27-28, 32-33 og 39-40.

vurdering er havnedataene ikke representative for MGO-kundene i en gitt havn. For eksempel er gruppen merket "Cargo Vessels" oppgitt som den gruppen som har flest anløp i havnedataene. Til sammenligning utgjør kundesegmentet "frakt" bare en liten del av partenes samlede salg av MGO, jf. Tabell 1 og Tabell 2. Etter tilsynets oppfatning tilsier dette at antall anløp ikke er en god indikator på antall transaksjoner eller forbruk av MGO.

- (161) Videre vil Konkurransetilsynet bemerke at flere kundesegmenter har sin hovedaktivitet mellom anløpene. Eksempelvis vil kundesegmentene fiskeri og offshore i stor grad ha sin hovedaktivitet på havet og kun komme inn til land når de skal laste og losse varer og bunkre MGO. Dette underbygges av havnedataene som viser at de to kundegruppene har betydelig lengre tid mellom hvert anløp enn øvrige kundegrupper. For disse kundegruppene vil således ikke neste eller forrige havn være et relevant substitutt for innkjøp av MGO.
- (162) Som det fremgår i kapittel 7.2.2.2 er det Konkurransetilsynets oppfatning at MGO anleggets kapasitet påvirker aktørens mulighet til å konkurrere effektivt. En rekke av havnene som er oppgitt som alternative havner har svært liten kapasitet og vil derfor etter tilsynets vurdering ikke kunne disiplinere partene i vesentlig grad.
- (163) Som det fremgår av Figur 2 og Figur 3 disponerer partene en høy andel av den nasjonale tankkapasiteten for MGO. Flere av havnene det refereres til som alternative havner er havner som er omfattet av dette vedtaket fordi foretakssammenslutningen i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i disse områdene. Etter Konkurransetilsynets vurdering vil et eventuelt konkurransepress fra disse havnene ikke kunne tillegges betydelig vekt.
- (164) Samlet sett vil derfor de tilsendte havnedataene etter Konkurransetilsynets syn overvurdere hvor mange av MGO-kundene som faktisk har et reelt alternativ i annen havn. Tilsynet tillegger således havnedataene liten vekt.
- (165) På bakgrunn av ovennevnte legger Konkurranses grunnlaget til grunn at markedet for salg MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere har en lokal utstrekning. En nøyaktig avgrensning av lokale markeder vil imidlertid variere fra område til område, avhengig av lokale forhold som blant annet hvilke kundegrupper som er aktive i området, anleggenes relative beliggenhet, deres størrelse og hvilke aktører som tilbyr MGO fra anleggene. De lokale faktorene blir imidlertid hensyntatt i den konkrete vurderingen av de konkurransebegrensende virkningene av foretakssammenslutningen i hvert lokale marked i kapittel 7.2.4.

5.4 Konklusjon markedsavgrensning

- (166) Konkurransetilsynet legger etter dette til grunn at det relevante markedet i saken er salg av MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere. Det relevante markedet har en lokal utstrekning.

6 Alternativsituasjon

- (167) Konkurransetilsynet skal forby foretakssammenslutninger som i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse. Det er ikke grunnlag for å forby en transaksjon der det er sannsynlig at konkurranseforholdene vil svekkes i like stor, eller i større grad, uten foretakssammenslutningen. I dette ligger et krav om årsakssammenheng.²⁰⁰
- (168) Kravet til årsakssammenheng innebærer at Konkurransetilsynet må sammenligne konkurransesituasjonen som vil oppstå dersom foretakssammenslutningen gjennomføres med den mest sannsynlige markedsutviklingen uten foretakssammenslutningen (alternativsituasjonen).²⁰¹

²⁰⁰ Kommisjonens retningslinjer for vurdering av horisontale foretakssammenslutninger (2004/C 31/03), avsnitt 9 jf. avsnitt 2, og sak COMP/M.6360 – *Nynäs/Shell/ Harburg Refinery*, avsnitt 307 til 311.

²⁰¹ Kommisjonens retningslinjer for vurdering av horisontale foretakssammenslutninger (2004/C 31/03), avsnitt 9. Se også Fornyings- og administrasjonsdepartementets vedtak 17. april 2009 etter klage på Konkurransetilsynets vedtak V2008-22 *Opplysningen Mobil AS – Aspiro Søk AS*, og EU-domstolens dom i sak C-12/03 P *Kommisjonen mot Tetra Laval*, avsnitt 42 og 43.

- (169) I de fleste tilfeller vil det være mest relevant å sammenligne med konkurransesituasjonen slik den var før foretakssammenslutningen, når man skal vurdere transaksjonens virkninger. Dette er også i samsvar med Kommisjonens praksis og retningslinjer for vurdering av horisontale foretakssammenslutninger.²⁰²
- (170) Konkurransetilsynet har i gjeldende sak ikke funnet grunnlag for å legge til grunn en annen konkurransesituasjon enn den konkurransesituasjonen som forelå før foretakssammenslutningen. Partene har heller ikke anført at det bør legges til grunn en annen alternativsituasjon, men Circle K Norge har fremlagt opplysninger om salg av sitt tankanlegg i Kirkenes.²⁰³ Sistnevnte redegjøres det nærmere for i kapittel 7.2.4.4.

7 Konkurransanalyse

7.1 Innledning

- (171) Det følger av ordlyden i konkurranseloven § 16 første ledd at Konkurransetilsynet skal forby en foretakssammenslutning som i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse, særlig som et resultat av at en dominerende stilling skapes eller styrkes.
- (172) Foretakssammenslutninger mellom faktiske eller potensielle konkurrenter i samme marked kan hindre effektiv konkurranse ved at det oppstår horisontale ikke-koordinerte virkninger og/eller horisontale koordinerte virkninger.²⁰⁴
- (173) Ikke-koordinerte virkninger kan oppstå ved at konkurransepress som tidligere har vært utøvd mellom en eller flere tilbydere fjernes. Gjennom dette får tilbyderen økt markedspekt.
- (174) Den direkte virkningen av en foretakssammenslutning er at konkurransen mellom de fusjonerende virksomhetene opphører.²⁰⁵ Dersom en av de fusjonerende virksomhetene hadde økt sine priser før foretakssammenslutningen, ville den ha mistet noe av sin omsetning til den andre virksomheten. Foretakssammenslutningen fjerner dette konkurransepresset, og kan således gi de fusjonerende virksomhetene økt markedspekt. Økt markedspekt kan utøves gjennom prisøkninger, reduksjon i produksjonen, dårligere utvalg og kvalitet på varer og tjenester, mindre innovasjon eller endring av andre konkurranseparametere.²⁰⁶
- (175) Andre virksomheter i samme marked kan, som en følge av de fusjonerende virksomhetenes prisøkning, oppleve en økning i etterspørselen. Dette kan gi de andre virksomhetene i markedet insentiver til også å gjennomføre lønnsomme prisøkninger.
- (176) Markedsandeler kan gi en nyttig første indikasjon på markedsstrukturen og den konkurransemessige betydningen av de fusjonerende virksomhetene og deres konkurrenter.²⁰⁷ Markedsandeler, eller andre mål på konsentrasjonen i markedet, vil imidlertid ikke alltid 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 i denne saken legge vekt på hvor nære konkurrenter partene er.
- (177) I markeder med differensierte produkter har produktenes substituerbarhet stor betydning for hvor sterkt konkurransepress markedsaktørene utøver på hverandre. Jo mer substituerbare partenes produkter er, jo sterkere er konkurransepresset de fusjonerende virksomhetene utøver på hverandre før foretakssammenslutningen, og desto mer sannsynlig er det at de fusjonerende virksomhetene vil øke prisene etter foretakssammenslutningen.²⁰⁸ I markeder med høy grad av

²⁰² Kommisjonens retningslinjer for vurdering av horisontale foretakssammenslutninger (2004/C 31/03), avsnitt 9. Se også sak M. 6458 *Universal/EMI*, avsnitt 410.

²⁰³ E-post fra Advokatfirmaet Thommessen AS 25. mai, 3. mai og 9. mars 2018 med vedlegg.

²⁰⁴ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 22.

²⁰⁵ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 24.

²⁰⁶ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 8. Begrepet "prisøkning" er i vedtaket en samlebetegnelse for disse måtene å utøve markedspekt på. Med prisøkning menes også en mindre reduksjon i priser enn hva som ville vært tilfellet uten foretakssammenslutningen.

²⁰⁷ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 14.

²⁰⁸ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 28.

produkt differensiering vil Konkurransetilsynet derfor legge større vekt på hvor nære konkurrenter partene er enn på konsentrasjonen i markedet.

- (178) Nyetablering og kjøpermakt kan begrense de fusjonerende virksomhetenes muligheter og insentiver til å utøve markedsrett. Videre kan effektivitetsgevinster motvirke de negative følgene for konkurransen i markedene som berøres av foretakssammenslutningen.²⁰⁹
- (179) I det følgende vil Konkurransetilsynet i kapittel 7.2.1 til 7.2.3 vurdere generelle forhold og kriterier for analyse av konkurransenærhet, etablering og ekspansjon og kjøpermakt lokalt. I kapittel 7.2.4 vurderes hvert av de ovennevnte forholdene i hvert enkelt berørt marked for å vurdere om foretakssammenslutningen vil føre til ikke-koordinerte virkninger som i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse.

7.2 Horisontale ikke-koordinerte virkninger

7.2.1 Konkurransenærhet

7.2.1.1 Konkurransetilsynets vurdering av konkurransenærhet

- (180) Foretakssammenslutningen mellom St1 og SFRM fører til et konkurransebortfall i lokale markeder der St1 og SFRM er konkurrenter før transaksjonen. Ved vurderingen av i hvilken grad dette vil medføre konkurransebegrensende virkninger i disse markedene vil konkurransenærhet mellom St1 og SFRM, samt konkurransenærhet til andre aktører, være sentrale tema. Dersom partene er å anse som nære konkurrenter, vil det forventes at foretakssammenslutningen vil kunne ha negative følger for kundene i markedet.
- (181) St1 og SFRM har likhetstrekk langs flere dimensjoner. Begge parter tilbyr salg av MGO fra tankanlegg langs store deler av norskekysten. Videre har partene en forholdsvis lik depotstruktur, jf. kapittel 4.1.3.1. Som det fremgår av Figur 2 eier partene til sammen omtrent halvparten av de større tankanleggene.²¹⁰ Flere steder ligger partenes tankanlegg geografisk nærme hverandre, jf. Figur 3. Begge parter tilbyr trekkavtaler til øvrige MGO-aktører fra sine tankanlegg. Begge parter tilbyr salg av MGO både fra tankanlegg på offshorebaser og fra vanlige tankanlegg, jf. avsnittene (72) og (73). SFRM har imidlertid større tilstedeværelse på offshorebaser enn St1, jf. kapittel 4.1.5.1.
- (182) Videre har St1 og SFRM kunder i mange ulike segmenter og i mange av de samme segmentene av markedet, jf. kapittel 4.1.6. Begge parter har også store kunder som handler på kontrakt ved ett eller flere tankanlegg. I tillegg er partene aktive i spotsegmentet i en rekke lokale markeder og som tilbydere av MGO til meglere og andre videreselgere.
- (183) Partenes virksomhet har således betydelig overlapp og har en konkurranseflate mot ulike typer tilbydere i flere forskjellige geografiske markeder. I det videre vil Konkurransetilsynet gjennomgå ulike generelle momenter som tilsynet mener har betydning for hvorvidt partene er å anse som nære konkurrenter lokalt. Momentene vil bli anvendt i konkurranseanalysen for de ulike lokale markedene i kapittel 7.2.4.
- (184) I utgangspunktet er MGO et homogent produkt. Både MGO-tilbyderne og kundene i markedet er imidlertid forskjellige, jf. kapittel 4.1.6. For forskjellige kunder vil ulike differensieringsparametere være av betydning. I Konkurransetilsynets spørsmålsbrev til partenes kunder ble kundene bedt om å oppgi de tre viktigste årsaksfaktorene for valg av

²⁰⁹ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 12.

²¹⁰ St1 har 8 anlegg med gjennomsnittlig kapasitet på [redacted] m³, mens SFRM har 8 anlegg med gjennomsnittlig kapasitet på [redacted] m³. I tillegg selger SFRM per i dag MGO fra tankanleggene til Circle K Norge via morselskapet Circle K, men disse anleggene er ikke en del av foretakssammenslutningen. Til sammenligning har Bunker Oil 24 anlegg med gjennomsnittlig kapasitet på [redacted] m³. Gjennomsnittskapasitetstallene er beregnet på grunnlag av opplysninger mottatt i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 2. januar 2018, bilag 4 og brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 3. januar 2018, bilag 1.

MGO-leverandør og rangere disse. I tillegg til pris er tankanleggets beliggenhet den årsaken som de fleste kundene oppgir.²¹¹

- (185) Videre peker kundene på kapasitet og leveringssikkert som en viktig årsak til valg av tilbyder av MGO.²¹² Dersom tankanleggene ikke har tilstrekkelig MGO på tankene, har lav pumpekapasitet eller av andre årsaker ikke klarer å levere MGO i henhold til avtalt tid, vil det medføre betydelige merkostnader for kundene dersom de må vente på forsyninger eller legge om seilingsruten for å oppsøke andre tankanlegg eller eventuelt bli forsynt med tankskip. I tillegg oppgir kundene blant annet tankanleggets åpningstider, ventetid ved bunkringsanlegget, egnet kai ved tankanlegget, tilgjengelighet langs norskekysten, kundebehandling, kredittvilkår, kvalitet på produktet, leveringsmetode (rør, tankbil eller tankskip) og miljøbevissthet som viktige årsaksfaktorer for valg av tankanlegg.
- (186) Det er Konkurransetilsynets vurdering at den viktigste differensieringsfaktoren i markedet er tilbyderens geografiske tilstedeværelse. Som vist i kapittel 5.3 er kundene i stor grad stedbundne og søker å tilpasse sitt bunkringsbehov til andre aktiviteter de utfører. Dette medfører at tilbydere på samme tankanlegg eller med tankanlegg i nærheten av hverandre, vil være nærmere konkurrenter enn tilbydere med anlegg lengre unna hverandre alt annet likt.
- (187) Kundenes faktiske valg av MGO-leverandør kan også si noe om i hvilken grad kundene selv vurderer de ulike tilbyderne i markedet som alternativer. Konkurransetilsynet vil derfor i vurderingen også ta hensyn til omsetningen til de ulike aktørene i de ulike relevante markedene og graden av kundeoverlapp mellom aktørene i de ulike lokale MGO-markedene. I utgangspunktet vil høyere omsetning tale for at en aktør har større konkurransekraft, jf. avsnitt (176). Dersom aktørene har samme kunder og kunder i de samme segmentene, anses de som nærmere konkurrenter enn dersom aktørene har ulike kunder og kunder i ulike segmenter.
- (188) Som det fremgår av kapittel 4.1.6.1 og avsnitt (151) handler kundene MGO både på kontrakt og på spot. I flere tilfeller har kundene langsiktige, og i noen grad eksklusive, avtaler om leveranser av MGO. Kontraktskundene vil i slike tilfeller kun fremgå i kundelistene og som en del av markedsandelene til den aktøren de har avtale med. Aktørene i markedet kan imidlertid ha blitt ansett som nære alternativer for kunden før kontrakten ble inngått. Dersom man kun ser på kundeoverlapp og markedsandeler, vil man kunne undervurdere konkurransepresset mellom aktørene i kontraktsegmentet fordi konkurransen om kundene allerede har skjedd. Konkurransetilsynet vil således i større grad vektlegge kundeoverlapp og markedsandeler i spotsegmentet av markedet.
- (189) Både i spot- og i kontraktsegmentet setter kundene ulike tilbydere opp mot hverandre enten ved anbudskonkurranser eller forhandlinger ved inngåelse av rammeavtaler i kontraktsegmentet, eller ved å innhente tilbud hos ulike MGO-aktører for å forhandle frem det beste tilbudet i spotsegmentet. Det er Konkurransetilsynets vurdering at antall aktører kundene har å sette opp mot hverandre i forkant av MGO-handelen, er av avgjørende betydning for hvor gode vilkår kundene vil kunne oppnå. MGO-tilbyderne kan utøve et konkurransepress på hverandre selv om bare en av dem vinner kunden. Selv om MGO-markedet er preget av en anbudslignende innkjøpsprosess, kan ikke markedet kategoriseres som et såkalt perfekt anbudsmarkedet.²¹³ Dette betyr at enhver reduksjon av et relativt begrenset antall tilbydere i markedet vil kunne redusere konkurransen og ha en negativ effekt på priser og kvalitet overfor

²¹¹

²¹²

. Se også meldingen, side 19 og 26.

²¹³ I såkalte perfekte anbudsmarkeder kan det være sterk konkurranse selv med få aktører i markedet. Økonomisk teori oppstiller imidlertid strenge krav til hva som kan kategoriseres som et perfekt anbudsmarked. Se for eksempel P. Klemperer (2005) "Bidding Markets".

kundene.²¹⁴ Tilsynet vil således også legge vekt på antall gjenværende aktører i markedet ved vurderingen av konkurransesituasjonen i de ulike lokale markedene.

- (190) Aktørene i markedet skiller seg videre fra hverandre når det gjelder størrelsen på kostnadene og hvilken kostnadsstruktur de har. Det er Konkurransetilsynets vurdering at særlig størrelsen på de variable kostnadene har stor betydning for hvilket konkurransepress aktøren utøver. Alt annet likt vil en aktør med lave variable kostnader utøve et sterkere konkurransepress i markedet enn en aktør med høye variable kostnader.²¹⁵
- (191) De variable kostnadene til tilbyderne i MGO-markedet består i hovedsak av tre komponenter, som er innkjøpsprisen på produktet, kostnader knyttet til transport av produktet til stedet hvor det tilbys og kostnader knyttet til lagring og leveranse av drivstoffet fra det enkelte tankanlegg.
- (192) Flere aktører i markedet oppgir at det er stordriftsfordeler knyttet til innkjøp og distribusjon av MGO. Bunker Oil oppgir at en aktør med tilgang på mange store anlegg vil ha mulighet til å operere med store volumer og at dette blant annet gir lavere distribusjonskostnader.²¹⁶ Uno-X oppgir at store aktører lettere får tilbud om bedre kommersielle betingelser.²¹⁷
- (193) Konkurransetilsynet legger derfor til grunn at kostnadene knyttet til innkjøp og forsyning av produktet til tankanlegg vil avhenge av blant annet hvor store volumer som kjøpes inn av aktøren, både totalt og til det konkrete tankanlegget, samt hvor store volumer som transporteres og om anleggene kan forsynes direkte fra raffineri, jf. kapittel 4.1.3. Aktører som ikke har mulighet til å handle direkte fra raffineri må, i tillegg til den ekstra transportetappen, betale et påslag til de større MGO-aktørene. Konsekvensen er at aktører som handler større kvanta MGO direkte fra raffineri har lavere variable kostnader enn mindre aktører. Alt annet likt vil derfor slike aktører utøve et sterkere konkurransepress i lokale markeder enn mindre aktører.
- (194) Hvorvidt en aktør disponerer et eget tankanlegg eller ikke, har videre betydning for en aktørs kostnadsstruktur ved anlegget. Som det fremgår av kapittel 7.2.2.2.2 er det knyttet store faste kostnader til å investere i tankanlegg. Partenes kostnadsoversikter viser at
- [REDACTED]
- [REDACTED].²¹⁸
- (195) Aktører som ikke disponerer egne tankanlegg for MGO, men er til stedet i markedet via ulike former for trekkavtaler, må betale en avgift for å trekke MGO til aktøren som disponerer tankanlegget, jf. avsnittene (67) til (71). Trekkavgiften avhenger normalt av kvantum MGO, og vil derfor i de fleste tilfeller være en variabel kostnad. Aktører som betaler variabel trekkavgift
- [REDACTED]. Dette taler for at aktører som disponerer

²¹⁴ Tilsvarende vurderinger er gjort av britiske konkurransemyndigheter i blant annet VPS Holdings Limited and SitexOrbis Holding Limited (2012), side 35 og 36, samt appendix F, og i Stericycle Inc and EcowasteSouthwest Limited (2012), side 51 og 52, samt av EU-kommisjonen i M.6203 *Western Digital Ireland/Viviti Technologies* (2011), side 110.

²¹⁵ Aktører med lave variable kostnader vil ha sterkere insentiver til å sette lave priser enn aktører med høyere variable kostnader. Disse aktørene vil således utøve et sterkere konkurransepress i markedet alt annet likt. Tilsvarende resonnement legges til grunn ved vurderingen av effektivitetsgevinster, jf. Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03, avsnitt 80.

²¹⁶ Referat fra telefonsamtale med Bunker Oil AS 25. januar 2018.

²¹⁷ Brev fra Advokatfirmaet BA-HR AS på vegne av Uno-X Energi AS 12. mars 2018.

²¹⁸ [REDACTED]

[REDACTED]. Kilder: Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt Memo fra Oslo Economics og brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 9. februar 2018, vedlagt regneark, samt brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 19. februar 2018, bilag 1.

eget tankanlegg normalt vil utøve sterkere konkurransepress i markedet enn aktører uten eget anlegg.

- (196) Som det fremgår av avsnitt (71) er det Konkurransetilsynets oppfatning at trekkavtaler normalt sett gir bedre innkjøpsbetingelser for MGO enn innkjøp i spotsegmentet. Lokalt er det imidlertid slik at meglere og videreselgere som kjøper i spotsegmentet, kan stå for en betydelig andel av salget til slutt kunder. Dette skyldes etter Konkurransetilsynets vurdering at slike aktører setter lokale tilbydere opp mot hverandre, og på den måten kan oppnå god pris på MGO. Innhenting av konkurrerende tilbud, i kombinasjon med at meglere har bedre kjennskap til visse kundesegmenter, gjør at meglere kan ta markedsandeler til tross for at de har noe dårligere innkjøpsbetingelser enn MGO-tilbydere som eier anlegg eller som har trekkavtaler.
- (197) Samlet sett er Konkurransetilsynet av den oppfatning at tankanleggenes beliggenhet og egenskaper ved disse, samt aktørenes kostnadsstruktur er de viktigste momentene for å vurdere konkurransenærhet mellom aktørene i markedet. I tillegg vil tilsynet se hen til antall gjenværende aktører i markedet, samt aktørenes omsetning og grad av kundeoverlapp i spotsegmentet av markedet. Disse faktorene har dermed betydning for i hvilken grad aktørene i de ulike lokale markedene utøver et konkurransepress mot hverandre
- (198) Dersom partene utøver et konkurransepress på hverandre før foretakssammenslutningen, vil dette isolert sett medføre at partene vil få insentiver til å øke prisene eller redusere kvaliteten i markedet som følge av foretakssammenslutningen. Den konkrete prisvirkningen vil avhenge av strukturen i det enkelte lokale marked.
- (199) I de ulike lokale markedene konkurrerer partene med hverandre om salg til ulike typer kunder. Partene tilbyr salg av MGO til slutt kunder og til meglere og videreselgere. I tillegg tilbyr partene andre MGO-aktører trekkavtaler på anleggene sine. Aktører med trekkavtaler tilbyr salg av MGO til slutt kunder og til meglere og videreselgere. Meglere og videreselgerne konkurrerer med partene og aktører med trekkavtaler om salg til slutt kunder. Foretakssammenslutningen kan følgelig påvirke prisene både overfor slutt kundene og overfor meglere og videreselgere, samt påvirke trekkavgiftene.
- (200) Dersom foretakssammenslutningen medfører økte priser til meglere og videreselgere, vil dette kunne øke prisene som følge av foretakssammenslutningen ytterligere fordi det vil føre til at disse aktørene blir svakere konkurrenter til partene om salg til slutt kunder.
- (201) Det er videre Konkurransetilsynets vurdering at insentivene til å inngå trekkavtaler med konkurrenter avhenger av konkurransesituasjonen i de ulike lokale markedene. Dersom en MGO-tilbyder med eget tankanlegg gir en annen tilbyder adgang på anlegget, vil dette generelt føre til økt konkurranse i markedet og således kunne påvirke anleggseiers profitt negativt. Dersom konkurransen allerede er relativt sterk i et lokalt marked, vil imidlertid en ekstra tilbyder være av mindre betydning. Dersom MGO-tilbyderen med eget tankanlegg i liten grad møter konkurranse og derfor kan sette høyere priser, vil insentivene til å tilby konkurrenter trekkavtaler være betraktelig lavere. Det er således tilsynets vurdering at dersom St1 blir en stor aktør i et lokalt marked etter foretakssammenslutningen, vil de ha insentiver til å øke trekkavgiftene eller begrense tilgangen til trekkavtaler. En slik effekt vil kunne bidra til å øke prisene i markedet ytterligere fordi det vil føre til at aktører med trekkavtale blir svakere konkurrenter til partene om salg til slutt kunder og meglere/videreselgere. Dette er i tråd med Kommisjonens vurderinger.²¹⁹
- (202) Samlet sett er det Konkurransetilsynets vurdering at foretakssammenslutningen vil kunne gi partene insentiver til å øke prisene eller redusere kvaliteten for salg av MGO fra tankanlegg til meglere/videreselgere, men også ut til slutt kunder. Prisene til slutt kunder kan øke både som følge av at partene ikke lenger er konkurrenter og som følge av at innkjøpsprisene til meglere/videreselgere vil kunne øke som følge av foretakssammenslutningen. I tillegg vil foretakssammenslutningen medføre at partene vil kunne få reduserte insentiver til å tilby andre aktører trekkavtaler på sine anlegg.

²¹⁹ M. 7603 SFR/Danske Fuels, avsnitt 89 og 97. Kommisjonen uttaler blant annet at "*These competitors are unlikely to provide DCC, DLG, [Dansk Shell customers] with competitive access to storage terminals as doing so would allow them to compete more fiercely.*"

7.2.1.2 Partenes konkurransenærhetsanalyse

- (203) Partene, ved Oslo Economics, har gjennomført en analyse av konkurransenærhet og virkninger av foretakssammenslutningen mellom St1 og SFRM.²²⁰ Innledningsvis viser partene til at marginene i markedet i dag er svært lave. Dette mener partene betyr at aktørene i markedet per i dag ikke har markedsrett og at partene står overfor en svært elastisk etterspørsel. En prisøkning vil dermed gi et betydelig tap av kvantum solgt. Dersom foretakssammenslutningen skal medføre merkbar konkurranseskade, må dette i betydelig grad skyldes konkurransepress mellom St1 og SFRM. Partene har gjennomført en analyse som etter deres syn viser at det er begrenset konkurransenærhet mellom St1 og SFRM. Det er således ifølge partene liten grunn til å tro at en foretakssammenslutning vil øke partenes markedsrett merkbar. Partene viser til at aktørene i markedet i tillegg til hverandre, disiplineres av tankskipaktører, aktører med tankbil og av aktører som i dag ikke tilbyr MGO på sine tankanlegg, men som raskt kan begynne med det. Videre vises det til at en rekke kunder kan velge mellom bunkringsanlegg som ligger langt fra hverandre.
- (204) I konkurransenærhetsanalysen har partene blant annet vurdert i hvilken grad de samme kundene handler med begge parter i 2017, partenes tankanleggs geografiske plassering i forhold til hverandre, egenskaper ved tankanleggene og partenes konkurransekraft. Når det gjelder partenes kundeoverlappsanalyse, viser det til at det er store forskjeller i hvilke kunder partene betjener, i tillegg til at kundeoverlappen mellom partene i all hovedsak er begrenset. Det er innenfor salg til meglere og videre selgere at partene har den største kundeoverlappen. Videre viser partene til [REDACTED], at partene ikke har sammenlignbart solgt volum innenfor noen kundesegment, [REDACTED].²²¹ Disse forskjellene skulle man ifølge partene ikke forvente dersom St1 og SFRM var nære konkurrenter.
- (205) I tilsvaret har partene også som et eksempel beregnet prispresset i Haugesund-området ved å benytte markedsandeler som proxy for diversjonsraten mellom partene, ettersom partene ikke har informasjon om diversjonsrater mellom selskapene. Partene kommer til at prispresset som vil oppstå som følge av foretakssammenslutningen, er svært lavt.²²²
- (206) Konkurransetilsynet viser til at en vanlig måte å måle priseffekter av en foretakssammenslutning er å benytte seg av ulike former for prispresstester. I slike tester måles prispresset vanligvis som en funksjon av diversjonsraten mellom partene og av deres variable pris-kostnadsmarginer.²²³ Ifølge slike tester vil lavere marginer føre til lavere prispress for en gitt diversjonsrate.
- (207) I denne saken har Konkurransetilsynet foretatt kvalitative vurderinger av konkurransenærhet og kommet til at partene er å anse som nære konkurrenter i flere lokale markeder, jf. kapittel 7.2.4. Dette tilsier at diversjonsratene mellom partene er høye i disse markedene, og at det således vil oppstå et prispress som følge av foretakssammenslutningen til tross for at marginene kan fremstå som forholdsvis lave. Etter tilsynets vurdering kan en årsak til de forholdsvis lave marginene i disse markedene således være at partene er nære konkurrenter og utøver et sterkt konkurransepress på hverandre i dag.
- (208) Konkurransetilsynet er av den oppfatning at markedsandeler nødvendigvis ikke er et fullgodt mål på det konkurransepresset partene utøver på hverandre, både fordi aktørene i markedet er differensierte, jf. avsnitt (177), men også fordi kundene i MGO-markedet handler i

²²⁰ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 2. mars 2018, vedlagt rapport fra Oslo Economics. Partene har i e-post fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 9. mars 2018 lagt ved underlagsmateriale til analysen, samt en tilleggsanalyse av åtte lokale markeder.

²²¹ For å korrigere for svingninger i Platts, har partene ved prissammenligningen beregnet såkalte bruttomarginer definert som utsalgspris fratrukket råvarepris på MGO målt i daglig Platts-notering.

²²² Tilsvaret, side 15 og 16.

²²³ Et vanlig måte å måle prispress på er ved Gross Upward Pricing Pressure Index (GUPPI) utviklet av Salop og Moresi (2009). Formelen som er benyttet er $GUPPI_1 = m_2 * D_{12} * p_2 / p_1$, der m_2 er den variable pris-kostnadsmarginen for bedrift 2, D_{12} er diversjonsraten fra bedrift 1 til bedrift 2, og p_1 og p_2 er prisnivå i henholdsvis bedrift 1 og bedrift 2. Høy diversjonsrate fra bedrift 1 til 2 (dvs. en betydelig konkurransenærhet mellom bedrift 1 og 2) og høy pris-kostnadsmargin gir høyt prispress (og omvendt).

anbudslignende prosesser der noen kunder også har langsiktige kontrakter, jf. avsnitt (188) og (189). Markedsandeler vil således kunne undervurdere det konkurransepresset partene utøver på hverandre. Tilsynet er således av den oppfatning at det ikke er hensiktsmessig å foreta detaljerte beregninger av prispresset som vil oppstå som følge av foretakssammenslutningen ved hjelp av markedsandeler som proxy for diversjonsrater.

- (209) Konkurransetilsynet er videre av den oppfatning at de variable pris-kostnadsmarginene partene har fremlagt er noe undervurdert.

[Redacted text block]

224

[Redacted text block]. Det er tilsynets vurdering at kostnader forbundet med å eie og drive tankanlegg i all hovedsak er faste, jf. avsnitt (194).

- (210) Det er Konkurransetilsynets oppfatning at en må se hen til kjennetegn ved markedet når man skal vurdere størrelsen på de variable pris-kostnadsmarginene, samt når man skal vurdere størrelsen på prispresset som vil kunne oppstå som følge av en foretakssammenslutning.²²⁵
- (211) MGO-markedet er preget av høye volumer, og kostnader forbundet med MGO utgjør for mange kunder også en betydelig utgift.²²⁶ Selv en liten prisøkning vil således kunne gi et stort tap for kundene. I markeder med lave marginer og høye volumer vil en prosentvis prisøkning medføre en betydelig høyere prosentvis økning i marginen.²²⁷ En liten prisøkning vil således også påvirke markedsaktørenes strategiske beslutninger. Lave marginer per enhet tilsvarer således nødvendigvis ikke lav lønnsomhet for aktørene i markedet. Alle de seks største MGO-tilbyderne i Norge har god eller meget god lønnsomhet.²²⁸ Disse forholdene tilsier etter Konkurransetilsynets vurdering at terskelen for hva som er bekymringsverdig prispress bør være lavere i MGO-markedet enn i andre markeder.
- (212) MGO-markedet er også kjennetegnet ved at en stor del av omsetningen er knyttet til videresalg av MGO hvor referanseprisen Platts utgjør en stor del av prisen. Prosentvis margin i dette markedet vil således fremstå som relativt lav dersom man inkluderer Platts-prisen ved beregning av marginer. Dersom man derimot ikke inkluderer Platt-prisen ved beregning av marginer, vil ikke marginene i markedet være spesielt lave. I markeder med lave variable driftskostnader og høy pris på innsatsfaktorer kan en argumentere for at det kan være vel så relevant å vurdere prosentvis margin basert på bruttoproduktet²²⁹ knyttet til den reelle verdiskapningen i det relevante leddet av verdikjeden.²³⁰ Dette viser at størrelsen på de variable pris-kostnadsmarginene påvirkes av hvilke forutsetningen man legger til grunn ved beregningen av dem. Ettersom det er knyttet usikkerhet til om Platts-prisen skal inngå ved beregning av marginer, bør man etter Konkurransetilsynets vurdering benytte en ytterligere

²²⁴ [Redacted text block]

[Redacted text block], jf. blant annet e-post fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 9. mai 2018.

²²⁵ Se for eksempel Hjelmeng og Sørgard (2014) "Konkurransepolitikk", side 695.

²²⁶ [Redacted text block].

²²⁷ For eksempel hvis prisen på MGO er 4 kroner per liter og marginen er 4 prosent, vil en 5 prosent økning av prisen, føre til en økning av marginen på over 100 prosent.

²²⁸ Ifølge proff.no sin klassifisering av lønnsomhet har SFRM, St1, Bunker Oil, Esso, SFRM, Måløy Havnesevice og Storesund alle god eller meget god lønnsomhet.

²²⁹ Brutttoprodukt er verdien på produksjon minus verdien på produktinnsats, ekvivalenten til det engelske uttrykket "value added".

²³⁰ Tilsvarende argumentasjon er lagt til grunn av U.S. Departement of Justice and the Federal Trade Commission i Horizontal Merger Guidelines fra 19. august 2010, kapittel 4.1.2. Diskusjonen gjelder prisendringer knyttet til en SSNIP-test, men er fullt overførbar til prisvirkninger i MGO-markedet. Det fremgår blant annet følgende: "In a merger between two oil pipelines, the SSNIP would be based on the price charged for transporting the oil, not on the price of the oil itself."

lavere terskel for hva som er bekymringsverdig prispress, dersom man inkluderer Platt-prisen ved beregning av marginer.²³¹

- (213) Konkurransetilsynet legger på denne bakgrunn til grunn at terskelen for hva som er bekymringsverdig prispress bør være lavere i MGO-markedet enn i andre markeder. Tilsvarende vurderinger er tidligere gjort av Konkurransetilsynet,²³² EU-kommisjonen,²³³ samt britiske²³⁴ og amerikanske konkurransemyndigheter²³⁵ i blant annet dagligvaremarkedet og i drivstoffmarkedet.
- (214) Når det gjelder partenes analyse av kundeoverlapp, er det Konkurransetilsynets oppfatning at denne har enkelte svakheter. For eksempel har partene kun sett på kundeoverlapp for 2017. Lav kundeoverlapp ett år vil ikke nødvendigvis tilsi at aktørene ikke har konkurrert om den samme kunden i denne og andre perioder.
- (215) Som det fremgår av avsnitt (189) handles MGO i anbudslignende prosesser. Dette innebærer at aktørene i markedet kan ha utøvd et konkurransepress på hverandre og vært ansett som nære alternativer for kunden, selv om de ikke har vunnet kunden. Konkurransetilsynet vil således legge mer vekt på antall gjenværende aktører i markedet enn at partene har de samme kundene.
- (216) Videre er det tilsynets oppfatning at det er mer relevant å vurdere kundeoverlapp i spotsegmentet av markedet og per kundesegment enn i kontraktsegmentet, jf. avsnitt (188).
- (217) Videre er det Konkurransetilsynets oppfatning at det er mindre relevant å se på kunde- og kundesegmentoverlapp på nasjonalt nivå ettersom markedene i saken er avgrenset lokalt. I det videre vil tilsynet således kun vurdere partenes kundesegmentoverlapp i de lokale markeder hvor partene har overlappende virksomhet.
- (218) Det er Konkurransetilsynets oppfatning at [REDACTED], kan skyldes flere ulike forhold. Til tross for at partene er å anse som nære konkurrenter lokalt, vil de kunne ha ulike kostnader knyttet til salg av MGO. Dette kan føre til ulike gjennomsnittspriser til kunder i samme segment. Videre kan kunder ha inngått kontrakter på forskjellige tidspunkt, hvor konkurranseforholdene kan ha vært ulike. At en aktør i gjennomsnitt tar en høyere pris kan videre skyldes at den i større grad har kunder som etterspør tilleggstjenester, som transport av leveranser, med mer. Tilsynet viser videre til at partene i noen grad kan prisdiskriminere mellom kunder, også innenfor samme segment. Ved sammenligning av priser nasjonalt kan forskjellene også skyldes forskjeller i kostnader og konkurranseforhold i ulike lokale markeder. Samlet sett er tilsynet således av den oppfatning av at [REDACTED] ikke nødvendigvis tilsier at partene ikke kan anses som nære konkurrenter.
- (219) I motsetning til partenes vurdering er Konkurransetilsynet således av den oppfatning at partene er nære konkurrenter. Som nevnt i kapittel 7.2.1.1 er Konkurransetilsynet av den oppfatning at tankanleggenes beliggenhet og egenskaper ved disse, samt aktørenes kostnadsstruktur er de viktigste momentene for å vurdere konkurransenærhet mellom aktørene i markedet. I tillegg vil tilsynet se hen til antall gjenværende aktører i markedet, samt aktørenes omsetning og grad av kundeoverlapp i spotsegmentet av markedet. I flere lokale markeder tilbyr partene salg av MGO fra tankanlegg som ligger nærmere hverandre. Partene har i flere lokale markeder lavere variable kostnader enn sine konkurrenter. Videre har partene virksomhet i flere markeder som er sterkt konsentrert før foretakssammenslutningen. Som det fremgår av kapittel 7.2.4 er det

²³¹ Tilsvarende argumentasjon er lagt til grunn av U.S. Departement of Justice and the Federal Trade Commission i Horizontal Merger Guidelines fra 19. august 2010, eksempel 10, side 11.

²³² V2015-24 Coop Norge Handel AS – ICA Norge AS, avsnitt 195 og 196.

²³³ M.5658 Unilever/Sarah Lee Body Care, avsnitt 686-688 og avsnitt 1005-1008 og M.6570 UPS/TNT Express, avsnitt 1066-1070.

²³⁴ Competition Commission 2008 "The supply of groceries in the UK market investigation", kapittel 4.11.

²³⁵ Federal Trade Commission's "Corrected Brief On Its Motion for Preliminary Injunction" i saken *Whole Foods/Wild Oats*, side 13 og Federal Trade Commission Bureau of Economics (2004) "The Petroleum Industry: Mergers, Structural Change, and Antitrust Enforcement", side 22.

tilsynets oppfatning at partene er nære konkurrenter i tre lokale markeder. Øvrige kommentarer til partenes analyse vil bli gitt i de respektive kapitler de hører hjemme.

7.2.1.3 Konkurrentenes respons på prisøkninger

- (220) Insentivene til å utøve markedsrett gjennom å eksempelvis øke prisene kan også påvirkes av hvordan konkurrentene vil respondere på en prisøkning. Dersom konkurrentene responderer med også å øke sine priser, vil for det første de fusjonerende selskapene finne en prisøkning som følge av en foretakssammenslutning mer lønnsom.²³⁶ For det andre vil ikke bare kunder av de fusjonerende partene, men også kunder av partenes konkurrenter oppleve prisøkninger.²³⁷ I et marked med differensierte produkter og hvor aktørenes kapasitet ikke er bindende, er det generelt akseptert i økonomisk teori at den profittmaksimerende responsen fra konkurrentene på en prisøkning fra den fusjonerte enheten, vil være å selv øke prisene.
- (221) Det at konkurrentene til den fusjonerende enheten kan dra fordeler av en foretakssammenslutning, er også lagt til grunn i Kommisjonens retningslinjer for vurdering av horisontale foretakssammenslutninger.²³⁸
- (222) En slik tilnærming legges også til grunn av Kommisjonen, som uttaler følgende i sin avgjørelse i *Hutchison 3G Austria/Orange Austria*:
- "Since the products are endogenously differentiated in terms of their market positioning, generally accepted and robust economic theory demonstrates that the profit-maximising response of competitors to a price increase would be to increase prices themselves".*²³⁹
- (223) Årsaken til at konkurrentene også øker sine priser er at en del kunder vil flytte sine innkjøp til de konkurrerende aktørene ved en prisøkning. Konkurrentene opplever økt etterspørsel og får dermed insentiver til selv å øke prisene som følger av dette.
- (224) Partene anfører i tilsvaret at det er uklart hvor differensierte produkter MGO solgt fra anlegg nær hverandre eller samme anlegg kan være, og dermed hvor relevant teorien som Konkurransetilsynet bygger på er. Partene viser til at liten grad av differensiering i utgangspunktet tilsier hard konkurranse mellom aktørene. Særlig vil aktører som er små i utgangspunktet ifølge partene ha lite å hente på å øke prisene, men mye å tjene på å kapre et større volum.²⁴⁰
- (225) Konkurransetilsynet viser til at aktørene i MGO-markedet er differensierte langs flere dimensjoner, jf. kapittel 7.2.1.1. Differensiering er således ikke bare knyttet til geografisk plassering. Andre forhold som skiller aktørene fra hverandre er eksempelvis kapasiteten på anlegget, størrelsen på kaianlegget, tankanleggets åpningstider, hvilke kredittvilkår de gir, hvor stor samlet tilstedeværelse en aktør har og aktørenes evne til å tilby kundeservice, jf. avsnitt (185). I tillegg er det tilsynets vurdering at aktørene særlig skiller seg fra hverandre når det gjelder deres kostnadsstruktur, jf. avsnitt (190). De fleste av disse faktorene kan være vesentlig forskjellig selv om aktørene opererer fra samme tankanlegg. Tilsynet er således av den oppfatning at aktørene i markedet i de fleste tilfeller også anses differensierte for kundene selv om de tilbyr MGO fra tankanlegg i nærheten av hverandre eller fra samme tankanlegg.
- (226) Konkurransetilsynet har videre ikke funnet holdepunkter som underbygger at aktørene i MGO-markedet ikke konkurrerer på pris.²⁴¹ Ved priskonkurranse er aktørenes handlingsvariabler strategiske komplementariteter som innebærer at desto høyere pris rivalen setter, desto høyere pris

²³⁶ Sml. "Merger Assessment Guidelines", utarbeidet av Office of Fair Trading og Competition Commission, avsnitt 5.4.11.

²³⁷ Motta (2005), «Competition Policy, Theory and Practice», side 243-250. Se også Davis and Carces (2010), «Quantitative Techniques for Competition and Antitrust Analysis», side 50-53. Konkurrentenes prisøkning vil være mindre enn fusjonspartenes prisøkninger.

²³⁸ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03, avsnitt 24.

²³⁹ COMP/M.6497 – *Hutchison 3G Austria/Orange Austria*, avsnitt 367.

²⁴⁰ Tilsvaret, side 10-11.

²⁴¹ Motsatt vil være markeder med kvantumskonkurranse, såkalt Cournot-konkurranse. I slike markeder vil konkurrentene respondere på utøvelse av markedsrett fra partene ved å øke sitt kvantum. Dette vil isolert sett medføre en negativ priseffekt.

vil en selv ønske å sette.²⁴² Økonomisk teori tilsier således at dersom en foretakssammenslutning gir de fusjonerende parter insentiver til å øke sine priser, vil dette også gi konkurrentene insentiver til prisøkning, noe som vil forsterke skadevirkningene av foretakssammenslutningen for kundene.

- (227) Som nevnt i avsnitt (199) møter partene konkurranse fra ulike aktører, herunder andre MGO-tilbydere med egne tankanlegg, MGO-tilbydere med trekkavtale og meglere/videreselgere uten egne tankanlegg. Disse aktørene vil i varierende grad konkurrere med partene i de ulike lokale markedene.
- (228) Det er Konkurransetilsynets vurdering at det må forventes at dersom partene, som følge av foretakssammenslutningen, utøver markedsrett ved å heve prisene, vil andre aktører som møter konkurranse fra partene også ha insentiver til å heve sine priser.

7.2.2 Etablering og ekspansjon

7.2.2.1 Innledning

- (229) Tilstrekkelig konkurransepress fra aktører som ikke er etablert i det relevante markedet kan begrense de fusjonerende virksomhetenes insentiver og muligheter til å utøve markedsrett. For at etablering skal øve et tilstrekkelig konkurransepress på de fusjonerende virksomhetene må den være tilstrekkelig sannsynlig, effektiv og tidsnær nok til å hindre de konkurransebegrensede virkningene foretakssammenslutningen fører til.²⁴³
- (230) I kapittel 7.2.2.2 vurderer Konkurransetilsynet om etablering av nye aktører i MGO-markedet er sannsynlig, effektiv og tidsnær. I kapittel 7.2.2.3 vurderes det om ekspansjon av eksisterende aktører i markedet er sannsynlig, tidsnær og effektiv.

7.2.2.2 Etablering av nye aktører

- (231) En måte å etablere seg i MGO-markedet er inngå trekkavtaler på andre MGO-aktørers tankanlegg. Imidlertid er denne type avtaler i stor grad basert på en gjensidighet som innebærer at de normalt kun inngås mellom aktører som kan tilby tilsvarende tilgang på eget tankanlegg.²⁴⁴ Selv med tilbud om motytelse er det vanskelig å få tilgang med denne type avtale på offshorebaser.²⁴⁵ Konkurransetilsynet er således av den oppfatning at en slik etablering ikke er sannsynlig.
- (232) Videre viser Konkurransetilsynet til at aktører med trekkavtaler normalt vil ha høyere variable kostnader knyttet til tilgang til tankanlegget enn aktøren som disponerer anlegget, jf. avsnitt (195). Etter foretakssammenslutningen vil også St1 få reduserte insentiver til å tilby trekkavtaler til nye aktører i flere lokale markeder, jf. avsnitt (201). Disse forholdene tilsier at aktører med trekkavtaler generelt vil være mindre effektive konkurrenter enn aktører som disponerer eget tankanlegg.²⁴⁶ Konkurransetilsynet anser derfor at etablering gjennom en trekkavtale normalt ikke vil gjøre en nyetablert aktør tilstrekkelig effektiv til å disiplinere etablerte aktører etter foretakssammenslutningen. Dette er også i tråd med Kommisjonens praksis.²⁴⁷
- (233) En annen måte å etablere seg i markedet på er gjennom investering i tankanlegg. Imidlertid er ikke alle typer etableringer med tankanlegg egnet for å kunne effektivt disiplinere etablerte aktører i markedet. Som det fremgår fra kapittel 4.1.4 vil tankanlegg av mindre skala ha høyere innforsyningskostnader. For å holde kostnadene nede, distribueres MGO til mindre tankanlegg fra større nærliggende tankanlegg. Som det fremgår av avsnittene (191) til (192) vil dette innebære at MGO må kjøpes fra konkurrerende aktører som vil ta et påslag per liter.

²⁴² Se for eksempel Hjelmeng og Sørgard (2014) "Konkurransepolitikk", side 220 og 221.

²⁴³ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 68. Se også M.190 Nestlé/Perrier, avsnitt 91.

²⁴⁴ Referat fra telefonsamtale med Bunker Oil AS 25. januar 2018.

²⁴⁵ Referat fra telefonsamtale med Esso Norge AS 27. februar 2018.

²⁴⁶ En aktør som er tilstede via en trekkavtale kan likevel i prinsippet kunne være en effektiv konkurrent dersom eier av tankanlegget tilbyr en avtale med tilstrekkelig lave variable kostnader.

²⁴⁷ M.7387 BP - Statoil Fuel and Retail Aviation, avsnitt 93-98, samt M.7603 Statoil Fuel and Retail / Danske Fuels, avsnitt 97.

Konkurransetilsynet legger derfor til grunn at en nyetablert aktør bare kan utøve konkurransepress i samme grad som etablerte aktører dersom denne kan kjøpe MGO direkte fra raffineri.

- (234) Konkurransetilsynet vil derfor i det følgende kun vurdere en nyetablert aktør som effektiv og sannsynlig dersom denne har egne tankanlegg, og som effektiv bare dersom den har mulighet til å bestille MGO direkte fra raffineri.

7.2.2.2.1 Tilgang på og beholdning av MGO

- (235) Partene anfører i meldingen at MGO er en handelsvare som kan kjøpes fritt på markedet, og at tilgang til MGO ikke er en etableringshindring.²⁴⁸
- (236) MGO kjøpes fra raffinerier eller fra andre MGO-tilbydere. Det finnes flere raffinerier som leverer MGO til det norske MGO-markedet i dag, som for eksempel Mongstad (Statoil), Slagentangen (ExxonMobil) eller Göteborg (St1).²⁴⁹ Det er Konkurransetilsynets vurdering at tilgang på MGO i seg ikke utgjør en etableringshindring. Som det fremgår av kapittel 4.1.3.2 vil kjøp av større volumer medføre lavere innforsyningskostnader per liter.²⁵⁰ Dette betyr at bare en aktør som har mulighet til å kjøpe store volumer, vil oppnå tilstrekkelig lave kostnader til å være en effektiv konkurrent.
- (237) Et kjennetegn ved MGO-markedet er at dette er preget av skiftende etterspørsel. Denne uforutsigbarheten medfører at en aktør vil ha behov for å ha store volumer på lager til enhver tid.²⁵¹ Det bindes mye kapital i å holde lagerbeholdning av MGO, og svingninger i oljeprisen forplanter seg og gir svingninger i prisen på MGO på om lag 20 prosent.²⁵² En nyetablert aktør må således være robust nok til å bære denne risikoen. Ved salg av MGO til bruk i norsk farvann, tilfaller det også per 2018 en avgift på 2,96 kroner per liter som binder ytterligere kapital.²⁵³ Samlet stiller dette betydelige krav til kapitalbeholdning. Det er derfor Konkurransetilsynets vurdering at krav til lagerbeholdning av MGO vil utgjøre en etableringshindring for aktører som ikke er kapitalsterke.

7.2.2.2.2 Infrastruktur

- (238) For at en aktør skal ha mulighet til å bestille MGO direkte fra raffineri, kreves det tankanlegg med tilstrekkelig kapasitet til å muliggjøre dette kostnadseffektivt, jf. kapittel 7.2.2.2.1. Kapasiteten kan være knyttet til et enkelt tankanlegg eller fordeles på flere anlegg innen et begrenset geografisk område, jf. avsnitt (61). Haltbakk oppgir at for at et enkelt tankanlegg i Nord-Norge skal være tilstrekkelig stort til å få forsyninger direkte fra raffineri, vil det kreve en kapasitet på minimum [redacted] m³.²⁵⁴ En av de mindre aktørene i markedet som har en selvstendig kontrakt på å få kvantum direkte fra raffineri er [redacted]. [redacted] med en kapasitet på henholdsvis [redacted] m³ og [redacted] m³, [redacted].²⁵⁵ Hvor stor

²⁴⁸ Meldingen, side 29.

²⁴⁹ Opplysninger fra MGO-aktører i Norge indikerer at kjøp fra andre raffinerier i Europa ikke er utbredt. Bunker Oil oppgir i brev 8. januar 2018 [redacted].

[redacted]. Videre har Unioil Supply A/S, Stena Oil AB og Topoil AB oppgitt [redacted]

[redacted] MGO til norske kunder fra tankanlegg i Europa, jf. kapittel 4.1.5.5 og 7.2.2.3.4. **Feil! Fant ikke referanse-kilden..**

²⁵⁰ For eksempel oppgir Uno-X at store aktører har større kjøpermakt og dermed oppnår rimeligere innkjøpsvilkår, jf. brev fra Uno-X Gruppen AS 12. mars 2018.

²⁵¹ Brev fra Uno-X Gruppen AS 12. mars 2018.

²⁵² Referat fra telefonsamtale med Bergen Tankers AS 23. januar 2018.

²⁵³ Brev fra Måløy Havneservice AS 4. januar 2018. Se også Stortingets avgiftsvedtak:

<https://www.statsbudsjetten.no/Statsbudsjetten-2018/Artikler/Avgiftssatser-2018/>. Salg av MGO til utenlandske fartøy er ikke avgiftspliktige.

²⁵⁴ Referat fra telefonsamtale med Haltbakk Bunkers AS 23. februar 2018. I områder med høyere omsetning vil mindre anlegg kunne omsette større volumer.

²⁵⁵ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. januar 2018 samt brev fra [redacted].

kapasitet som er tilstrekkelig vil videre avhenge av hvor lang tankanlegget ligger fra raffineriet.

[REDACTED] ²⁵⁶ Konkurransetilsynet er således av den oppfatning at både store og mellomstore anlegg kan benyttes til etablering.

- (239) Tilgang på tankanlegg kan enten skaffes gjennom å bygge ny infrastruktur eller ved å kjøpe/leie et eksisterende anlegg såfremt dette foreligger på en beliggenhet som er egnet/ønsket for etablering. Som det fremgår i avsnitt (58) medfører innskjerping av miljøkrav at inaktive anlegg krever betydelige investeringer før de kan benyttes. Dette medfører at selv om det er mulig å kjøpe eller leie et eksisterende tankanlegg, kan dette fremdeles være kostbart.
- (240) Grunnet ulike forhold på lokasjoner og ulike spesifikasjoner på anlegg vil kostnaden ved å bygge eller oppgradere tankanlegg variere. Kostnadene vil for eksempel være høyere dersom man også må investere i kaianlegg, og gjenanskaffelseskostnad vil typisk være underestimert da denne ikke tar høyde for nye krav i forurensningsforskriften. De følgende eksemplene gir en pekepinn om størrelsesordenen på kostnaden.
- (241) SFRM beregnet investeringskostnader på [REDACTED] millioner kroner knyttet til oppgraderinger for sine seks egneide tankanlegg de neste tre årene, jf. avsnitt (58).²⁵⁷
- (242) Tankanlegget på Asco-basen i Tananger, med en kapasitet på [REDACTED] m³, kostet [REDACTED] millioner kroner.²⁵⁸ Anlegget stod ferdig i 2014 og er etter det Konkurransetilsynet erfarer ett av veldig få anlegg som har blitt oppført i nyere tid. Prisen inkluderer oppsamlingsbasseng.
- (243) Minol oppgir at stipulert gjenanskaffelseskostnad for deres tankanlegg i Sandnessjøen, med en kapasitet på [REDACTED] m³, er mellom [REDACTED] og [REDACTED] millioner kroner.²⁵⁹
- (244) Måløy Havneservice oppgir at estimert kostnad forbundet å bygge et tankanlegg på 7 000 m³ i Tromsø vil være [REDACTED] til [REDACTED] millioner kroner.²⁶⁰
- (245) Bunker Oil oppgir at kostnader knyttet til bygging av tankanlegg varierer med beliggenhet og størrelse, men oppgir følgende anslag for egne tankanlegg anlegg i Ålesund ([REDACTED] m³) [REDACTED] millioner kroner, Tromsø ([REDACTED] m³) [REDACTED] millioner kroner, Hammerfest ([REDACTED] m³) [REDACTED] millioner kroner og Båtsfjord ([REDACTED] m³) [REDACTED] millioner kroner. Mindre anlegg i størrelsesorden [REDACTED] til [REDACTED] m³ vil koste anslagsvis [REDACTED] til [REDACTED] millioner kroner. Anslagene inkluderer kjøp av tomt, bygging av kai, tanker og opprette lager/kontorer.²⁶¹
- (246) Disse investeringene kommer i tillegg til kapitalbehovene knyttet til beholdning av MGO, jf. kapittel 7.2.2.2.1. Bunker Oil anslår at når man i tillegg til etablering av tankanlegg inkluderer kostnader knyttet til sikker transport, likviditet nok til binde opp summer i lagerbeholdning av MGO, samt mulighet til å bære risiko, vil samlet kapitalkrav for å etablere seg være i "100 millioners klassen".²⁶²
- (247) Etablering gjennom et mellomstort anlegg vil kreve at det finnes tilgjengelige aktører i regionen det er mulig å koordinere frakt av MGO fra raffineri med, jf. avsnitt (61).
- (248) Det er videre tidkrevende å føre opp tankanlegg. Asco oppgir at fra avtalen var signert med Statoil til tankanlegget var klart til bruk, gikk det i overkant av to år. Dette er et forsiktig

²⁵⁶ [REDACTED]

²⁵⁷ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 14. desember 2017, vedlegg [REDACTED]

[REDACTED] side 25 og 44. Her fremgår det at over [REDACTED] prosent av SFRM sine totale investeringer på totalt [REDACTED] MNOK i perioden 2018-2020 vil relatere seg til oppgraderinger av seks egneide tankanlegg (eid av Circle K Norge) som følge av nye forskriftskrav til oppsamlingsbasseng og måleutstyr.

²⁵⁸ Referat fra telefonsamtale med ASCO Norge AS 6. mars 2018.

²⁵⁹ Brev fra Minol AS 15. februar 2018.

²⁶⁰ Brev fra Måløy Havneservice AS 4. januar 2018.

²⁶¹ E-post fra Bunker Oil AS 2. februar 2018.

²⁶² E-post fra Bunker Oil AS 8. januar 2018.

estimat ettersom tiden det tar å enes om en avtale ikke beregnet inn.²⁶³ Statoil oppgir at antatt tidshorisont for nybygg vil være to til fire år avhengig av størrelse og kompleksitet på anlegget. Fysiske forhold på lokasjon for nybygg, for eksempel om det er eksisterende kai, vil ha innflytelse på tidshorisont.²⁶⁴ Etablering i områder som er tett befolket, krever godkjenning av planverk og miljøkrav, noe som vil føre til at prosessen blir lenger.²⁶⁵

- (249) Etablering av tankanlegg på offshorebaser vil normalt, i tillegg til ovennevnte kostnader, være betinget av at det gis tillatelse fra offshorebaseoperatøren. Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting viser at det som regel bare er én tilbyder av MGO til stede på en base og at det historisk sett er svært lite utskiftning av denne. Partene anfører at offshorebaseoperatørene har tilstrekkelig makt til å velge de aktørene som er mest konkurransedyktige på pris.²⁶⁶ I praksis vil en leverandør av MGO som har fått etablere seg på basen gjøre investeringer i logistikk som gjør at det er vanskelig å bytte dem ut. I enkelte tilfeller er det baseeier som eier tankanlegg, men også da forekommer det i praksis lite skifte av MGO-leverandør. Storesund oppgir at inntreden i denne delen av markedet kun kan gjøres ved oppkjøp.²⁶⁷
- (250) Konkurransetilsynet finner på bakgrunn av det ovennevnte at investering i tankanlegg er kostbart og tidkrevende, og derfor vil utgjøre en betydelig etableringshindring i MGO-markedet.

7.2.2.2.3 Tilgang på kunder

- (251) Majoriteten av kundene Konkurransetilsynet har innhentet opplysninger fra, oppgir at det ikke er betydelige kostnader forbundet med å bytte leverandør av MGO.²⁶⁸ Kunder som handler til spotpris, handler MGO der det til enhver tid er billigst. Kunder som handler på kontrakt legger disse ut på anbud og bytter til aktøren som tilbyr den beste prisen.
- (252) Kundene i kontraktsegmentet er bundet til en tilbyder for en periode fram i tid. Kontraktene varierer i lengde, for eksempel oppgir [redacted] at de har kontrakt som går over [redacted] år, [redacted] oppgir at de har kontrakt som går over [redacted] år, mens [redacted] har en kontrakt som går over [redacted] år.²⁶⁹ Dette betyr at en andel av kundene ikke er tilgjengelige for en ny tilbyder i en nær tidshorisont.
- (253) Måløy Havneservice oppgir at kunder må «læres opp» til å bunkre ved nye anlegg fremfor å gå til samme anlegg av rutine.²⁷⁰ Dette tyder på en viss treghet i kundemassen.
- (254) Tilstedeværelsen av meglere som holder seg orientert om tilgjengelige tilbydere og veileder kunden om hvilket tankanlegg som tilbyr best pris til enhver tid, letter prosessen med å skaffe kunder. Meglere er til stede over hele kysten.²⁷¹
- (255) Det er etter Konkurransetilsynets vurdering betydelige kostnader knyttet til å investere i tankanlegg, jf. kapittel 7.2.2.2.2 ovenfor. For at denne investeringen skal være lønnsom, kreves en tilstrekkelig stor kundemasse til å utnytte stordriftsfordelene i markedet. MGO-markedet må anses som et modent marked som innebærer at en ny aktør må kapre kunder fra allerede etablerte aktører. Kapring av kunder fra etablerte aktører kan ta tid og være forbundet

²⁶³ Referat fra telefonsamtale med ASCO Norge AS 6. mars 2018.

²⁶⁴ Brev fra Statoil ASA 11. januar 2018, side 6.

²⁶⁵ Brev fra Måløy Havneservice AS 4. januar 2018.

²⁶⁶ Meldingen, side 29.

²⁶⁷ Brev fra Lorentz Storesund & Sønner AS 22. januar 2018.

²⁶⁸ Brev fra Nergård Havfiske AS 27. desember 2017, GAC Bergen AS 21. desember 2017, Norled AS 4. januar 2018, Biomar AS 3. januar 2018 og Marine Supply AS 4. januar 2018.

²⁶⁹ [redacted]

²⁷⁰ Brev fra Måløy Havneservice AS 4. januar 2018.

²⁷¹ Bergen Bunkers AS, GAC Bergen AS, Glander International Bunkering (Norway) AS og Norse Bunker AS oppgir å være til stede i alle norske havner, jf. brev fra Bergen Bunkers AS 12. februar 2018, fra GAC Bergen AS 21. desember 2017, fra Glander International Bunkering (Norway) AS 3. januar 2018 og fra Norse Bunker AS 8. januar 2018.

med risiko. Selv moderat risiko forbundet med å kapre tilstrekkelig kunder fra etablerte aktører, må regnes som betydningsfulle når de sunkne kostnadene er høye.

- (256) Som diskutert i kapittel 5.2.2 stiller offshore-kundene i en særstilling. Disse er i stor grad avhengig av å bunkre på offshorebaser og må derfor benytte den aktøren som er tilgjengelig på basen de benytter.²⁷² Haltbakk og Bergen Tankers AS (Bergen Tankers) oppgir at de ikke slipper inn på basene for å bunkre supplyskip med sine tankskip.²⁷³ Det er Konkurransetilsynets vurdering på bakgrunn av analysen i kapittel 5.2.2 at det er særdeles vanskelig for nye tilbydere av MGO å nå disse kundene uten å kunne etablere seg på offshorebaser.
- (257) Samlet sett er det Konkurransetilsynets vurdering at behovet for å oppnå en tilstrekkelig stor kundemasse utgjør en etableringshindring for nye aktører.

7.2.2.2.4 Samlet vurdering

- (258) Samlet er det Konkurransetilsynets vurdering at etablering i tilstrekkelig stor skala er nødvendig for å kunne disiplinere etablerte aktører etter foretakssammenslutningen. Det er knyttet høye sunkne kostnader til investering i større tankanlegg og lagerbeholdning for MGO. For at en slik investering skal være lønnsom, er det behov for en tilstrekkelig stor kundemasse. Samlet medfører disse forhold at nyetablering i markedet er forbundet med høy risiko. Tilsynet anser således en effektiv nyetablering som lite sannsynlig. Videre vil prosessen med å investere i tankanlegg og skaffe en tilstrekkelig kundemasse, være tidkrevende. Tilsynet er således av den oppfatning at en nyetablering i markedet heller ikke er tidsnær.
- (259) Konkurransetilsynet legger etter dette til grunn at etableringshindringene i MGO-markedet er høye, og at etablering av nye aktører i MGO-markedet ikke er sannsynlig, tidsnær eller effektiv.

7.2.2.3 Ekspansjon av eksisterende aktører og etablering av aktører aktive i andre ledd av verdikjeden

- (260) I det følgende vil Konkurransetilsynet vurdere om ekspansjon av eksisterende aktører eller etablering av aktører som er aktive i tilgrensende markeder, er sannsynlig, tidsnær og effektiv.
- (261) Aktører som allerede er etablert i tilgrensende markeder besitter informasjon om markedet og har et kontaktnett. Dette kan gi slike aktører en fordel sammenlignet med nyetablerte aktører
- (262) I det følgende gjennomgås ulike aktører som Konkurransetilsynet anser til å kunne være spesielt aktuelle for ekspansjon eller for å tre inn i markedet fra tilstøtende virksomhet. Dette gjelder aktører som allerede selger MGO fra tankanlegg, aktører som er aktive andre steder i verdikjeden gjennom raffinerivirksomhet og tankskipoperatører.

7.2.2.3.1 Aktører som allerede selger MGO fra tankanlegg

- (263) Konkurransetilsynet vil i det følgende vurdere om det er sannsynlig at aktører som selger MGO fra tankanlegg, vil utvide sin virksomhet til flere lokale markeder som på en effektiv måte vil kunne disiplinere partene etter foretakssammenslutningen.
- (264) For eksisterende aktører vil det være omstendigheter som gjør det noe mindre kostbart og tidkrevende å utvide tankkapasiteten enn for nye aktører. Dette skyldes at disse kan ekspandere gjennom å bygge tankanlegg av mindre skala eller utvide eksisterende infrastruktur.
- (265) Bunker Oil har anlegg under prosjektering og bygging og oppgir:

[Redacted text block]

.²⁷⁴ Disse anleggene er planlagt ferdigstilt henholdsvis 2019 og 2018.

²⁷² Brev fra ConocoPhillips Norway AS 2. januar 2018.

²⁷³ Referat fra telefonsamtaler med Haltbakk 23. februar 2018 og med Bergen Tankers AS 23. januar 2018.

²⁷⁴ Brev fra Bunker Oil AS 2. februar 2018.

- (266) Måløy Havneservice oppgir at de har hatt planer om etablering av et tankanlegg

[REDACTED] ²⁷⁵
⁵²⁶ [REDACTED] ³³²

- (267) Esso oppgir at grossistkunder er et satsingsområde for selskapet og at de i mindre grad enn før satser i sluttkundemarkedet for MGO. Unntaket er i Bergen der de har eget tankanlegg og mulighet for å selge store volumer. Esso har trukket seg ut av MGO-markedet i Nord-Norge

[REDACTED] ²⁷⁶ Måløy Havneservice oppgir også mindre konkrete ekspansjonsplaner, som en mulig etablering i
 [REDACTED] ²⁷⁷

- (268) Som det fremgår av avsnitt (77) trakk Uno-X seg ut av MGO-markedet i 2016. Årsaken til at Uno-X fortsatt har noe salg av MGO, er at dette selges som substitutt for fyringsolje, jf. avsnitt (44).²⁸⁰ I 2017 ble Uno-X sin B2B-virksomhet, inkludert salg av fyringsolje, solgt til Preem.²⁸¹ Uno-X er også i prosess om å selge et tankanlegg for MGO i Tromsø.²⁸² Som det fremgår av Tabell 5 har Uno-X sitt salg av MGO blitt kraftig redusert de siste tre årene.

[REDACTED] ²⁷⁸ Som det fremgår av Tabell 5 har Essos salg til slutt kunder blitt redusert de tre siste årene. Esso oppgir

[REDACTED] De oppgir også at det er: "[g]enerelt få eller ingen hindringer" for at de skal ekspandere i markedet for salg av MGO til slutt kunder. Unntaket er offshore segmentet hvor "[n]y etablering er utfordrende da anbudene etterspør volum ut av tank på kystbase, og forutsetter derfor en avtale med kystbaseselskapet om tilgang til terminal".²⁷⁹

- (269) Både [REDACTED] og [REDACTED] oppgir at de ikke har ekspansjonsplaner i MGO-markedet.²⁸³

²⁷⁵ Brev fra Bunker Oil AS 8. januar 2018.

²⁷⁶ Brev fra Måløy Havneservice AS 4. januar 2018.

²⁷⁷ Brev fra Måløy Havneservice AS 4. januar 2018, vedlegg [REDACTED]

²⁷⁸ Referat fra telefonsamtale med Esso Norge AS 25. april 2018 og brev fra Esso Norge AS 9. januar 2018.

²⁷⁹ Brev fra Esso Norge AS 9. januar 2018.

²⁸⁰ Brev fra Uno-X Energi AS 12. februar 2018.

²⁸¹ Forenklet melding om foretakssammenslutning mellom Preem AB og YX Bulk AS, e-post fra Preem Norge AS 12. februar 2018 og <https://yx.no/bedrift/levering-med-tankbil>.

²⁸² Brev fra Uno-X Energi AS 12. mars 2018.

²⁸³

[REDACTED]

Tabell 5 Omsetning av MGO i liter for øvrige MGO-aktører i perioden 2015-2017

Øvrige MGO-tilbydere	Omsetning MGO i liter		
	2015	2016	2017
Bunker Oil ²⁸⁴			
Esso ²⁸⁵			
Måløy Havneservice ²⁸⁶			
Storesund ²⁸⁷			
Uno-X ²⁸⁸			
Preem ²⁸⁹			

- (270) Tabell 5 viser de øvrige MGO-aktørenes salg av MGO de siste tre årene. Som det fremgår av tabellen har både Uno-X og Esso vesentlig redusert sitt salg av MGO de siste tre årene. Det er kun [redacted] som i noen grad har økende MGO-salg. [redacted]. De fleste øvrige MGO-aktørene oppgir at de ikke har konkrete planer om å ekspandere sin virksomhet gjennom bygging av flere tankanlegg i nye lokale markeder. Bygging av nye tankanlegg vil også for disse aktørene innebære risiko på grunn av høye sunkne kostnader og binding av kapital, samt være tidkrevende. For at disse aktørene skal kunne disiplinere partene etter foretakssammenslutningen, må de kapre kunder fra etablerte aktører og oppnå tilsvarende kostnadsnivå som partene knyttet til innkjøp og transport av MGO.
- (271) Samlet sett er det Konkurransetilsynets vurdering at ekspansjonsmulighetene til øvrige MGO-aktører er begrenset og ikke tilstrekkelig til å hindre St1 i å utøve markedsrett i lokale markeder etter foretakssammenslutningen.

7.2.2.3.2 Circle K

- (272) Partene anfører at Circle K vil være en faktisk og potensiell konkurrent til St1 i MGO-markedet etter oppkjøpet, og viser til at Circle K kan gjennom sine eierskap til tankanlegg enkelt kan ekspandere i markedet, enten selv eller ved å gi andre aktører tilgang til anlegget.²⁹⁰
- (273) [redacted]²⁹¹
- (274) På spørsmål fra Konkurransetilsynet om hva som skal til for at Circle K skal ekspandere i MGO-markedet etter foretakssammenslutningen, svarer Circle K følgende: [redacted]

²⁸⁴ E-post fra Bunker Oil AS 8. januar 2018, vedlagt regneark ettersendt i e-post 15. januar 2018.

²⁸⁵ Brev fra Esso Norge AS 9. januar 2018.

²⁸⁶ Brev fra Måløy Havneservice AS 4. januar 2018.

²⁸⁷ Brev fra Lorentz Storesund & Sønner AS 22. januar 2018.

²⁸⁸ Brev fra Advokatfirmaet BA-HR AS på vegne av Uno-X Energi AS 12. februar 2018.

²⁸⁹ E-post fra Preem Norge AS 12. februar 2018

²⁹⁰ Meldingen, side 34 og brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 2. mars 2018, vedlagt rapport fra Oslo Economics, side 10.

²⁹¹ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 2. februar 2018.

- (275) Når det gjelder hva som skal til for at Circle K skal kunne tilby trekkavtaler for MGO på anleggene sine etter foretakssammenslutningen, svarer Circle K følgende:

[Redacted text block]

- (276) Circle K har ovenfor Konkurransetilsynet gjentatt i brev 15. mars 2018 at det ikke er noen hindre for videreføring av Circle K sin virksomhet innen salg av MGO etter foretakssammenslutningen og at de vil ha insentiver til å fortsette salg av MGO og potensielt utvide virksomheten.

[Redacted text block]

- (277) I brev 10. april 2018 understreker Circle K at selskapet aldri har trukket seg ut av MGO-markedet og at denne virksomheten fortsatt vil bli drevet gitt at det er bedriftsøkonomisk grunnlag for det.

[Redacted text block]

- (278)

[Redacted text block]

²⁹² Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 2. februar 2018.

²⁹³ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 2. februar 2018.

²⁹⁴ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 15. mars 2018.

²⁹⁵ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 10. april 2018.

- [REDACTED] ²⁹⁶.
- (279) Konkurransetilsynet viser til at Circle K per i dag har et svært begrenset salg av MGO til kunder som ikke var en del av utskillelsen av SFRM. Dette dreier seg i all hovedsak om tilleggssalg til kunder i B2B-segmentet på land. I 2017 utgjorde dette salget til sammen om lag [REDACTED] millioner liter.²⁹⁷ Som det fremgår av avsnitt (258) er det tilsynets vurdering at det bare er tilstedeværelse i stor skala som vil være tilstrekkelig til å kunne disiplinere etablerte aktører etter foretakssammenslutningen. Circle K må således betydelig utvide sin virksomhet for å i tilstrekkelig grad kunne disiplinere St1 etter foretakssammenslutningen.
- (280) Konkurransetilsynet har gjennomgått en rekke interne dokumenter utarbeidet av Circle K i forbindelse med salget av SFRM.

- [REDACTED] ²⁹⁸.
- [REDACTED] ²⁹⁹.
- [REDACTED] ³⁰⁰.
- (281) Etter Konkurransetilsynets oppfatning fremstår det som lite sannsynlig at et selskap som selger ut det all vesentligste av virksomheten sin i et marked med betydelige stordriftsfordeler, like etterpå vil betydelig utvide sin virksomhet i markedet. Circle Ks interne dokumenter gir etter tilsynets vurdering heller ikke grunnlag for å kunne legge til grunn at Circle K betydelig vil utvide sin virksomhet i MGO-markedet etter foretakssammenslutningen.
- (282) Videre er det Konkurransetilsynets vurdering at det ikke er gitt at utvidelse vil være lønnsomt for selskapet ettersom det er lavere lønnsomhet i MGO-markedet enn i bensinstasjonsmarkedet, og Circle K har ikke sannsynliggjort at de i fremtiden vil kunne oppnå like gode vilkår knyttet til innkjøp og transport av MGO som SFRM har i dag. Videre er det tilsynets vurdering at en eventuell utvidelse av virksomheten til Circle K innen MGO, i tillegg til infrastruktur og konkurransedyktig innforsyning, også vil kreve administrative kostnader blant annet knyttet til salgsapparat og IT-system.³⁰¹ Det er således ikke tilsynets oppfatning at ekspansjon innen salg av MGO kan gjennomføres uten at det vil kreve noen investeringer og kostnader for Circle K etter foretakssammenslutningen.
- (283) Videre er det Konkurransetilsynets vurdering at en aktør som baserer seg på etablering i markedet via trekkavtale med Circle Ks tankanlegg normalt ikke vil kunne disiplinere partene etter foretakssammenslutningen. Konkurransetilsynet viser i denne forbindelse til at aktører med trekkavtale normalt har høyere variable kostnader enn anleggseier, jf. avsnitt (195).

²⁹⁶ Tilsvaret, side 6-9.

²⁹⁷ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 2. februar 2018.

²⁹⁸ Meldingen, bilag 1. Se også pressemelding datert 27. november 2017 fra Circle K i forbindelse med salget av SFRM: https://www.circlek.no/no_NO/pg1334073899291/about/Presse/Pressemeldinger.html#.

²⁹⁹ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 14. desember 2017, vedlegg

³⁰⁰ E-post fra Advokatfirmaet Thommessen AS 14. desember 2017, vedlegg

³⁰¹ Både Esso og Uno-X har tilsvarende vurderinger, jf. referat fra telefonsamtale med Esso Norge AS 25. april 2018, samt e-post fra Advokatfirmaet BA-HR AS på vegne av Uno-X Energi AS 7. mars 2018.

Videre vil det være krevende for en ny aktør med trekkavtale å oppnå tilsvarende stordriftsfordeler som partene har knyttet til innkjøp og transport av MGO, jf. avsnitt (193).

- (284) Det er således Konkurransetilsynets generelle vurdering at det ikke er sannsynlig at Circle K vil ekspandere i MGO-markedet slik at de på en effektiv måte vil disiplinere partene etter foretakssammenslutningen. En konkret vurdering av Circle Ks mulighet til å ekspandere eller gi andre aktører trekkavtale på anleggene sine i de lokale markeder hvor Circle K fremdeles vil eie tankanlegg, fremgår av kapittel 7.2.4.

7.2.2.3.3 Statoil

- (285) Statoil produserer og selger MGO fra raffineriet på Mongstad og er en aktiv tilbyder i grossistmarkedet for MGO. Selskapet selger i tillegg MGO [redacted].
- (286) [redacted]. På Mongstad base eies tankanlegget av offshorebaseeier, og ingen aktører har eksklusiv rett til å benytte tankanlegget, jf. avsnitt (79).
- (287) Videre oppgir Statoil at selskapet utover anlegget på Mongstad i dag ikke har infrastrukturen til selv å selge til sluttkunder i MGO-markedet. For å muliggjøre dette, har de behov for tankanlegg, gjerne større anlegg. [redacted]. Raffineriet har ikke kapasitet til å selge MGO direkte til sluttkunder som kun kommer inn for å bunkre.³⁰² Statoil vil således måtte investere i infrastruktur på lik linje som nye aktører. Som det fremgår av kapittel 7.2.2.2 er det Konkurransetilsynets vurdering at investering i tankanlegg er kapital- og tidkrevende.
- (288) Statoil er et kapitalsterkt selskap som medfører at kapitalbehovene beskrevet i kapittel 7.2.2.2 ikke nødvendigvis utgjør en etableringshindring for dem. Selskapet har også en fordel overfor nye aktører siden de [redacted]. Dette gjør investering i tankanlegg mindre risikofull for Statoil enn for nye aktører.
- (289) Partene viser til at foretakssammenslutningen vil medføre at [redacted]. Statoil vil måtte orientere seg i markedet mot nye kunder [redacted].³⁰³ [redacted].³⁰⁴
- (290) Konkurransetilsynet viser til at Statoil også oppgir at de forventer at St1 [redacted].³⁰⁵ Statoil anser økt eksport som et mer aktuelt alternativ enn salg til det norske sluttkundemarkedet [redacted]. Per i dag eksporteres om lag [redacted] prosent av det totale MGO-volumet som produseres på Mongstad til land som Tyskland, Danmark, Sverige, Nederland og Frankrike.³⁰⁶ Konkurransetilsynet viser videre til at Statoil har tatt en strategisk beslutning om å trekke seg

³⁰² Referat fra telefonsamtale med Statoil ASA 31. januar 2018.

³⁰³ Meldingen, side 29.

³⁰⁴ Brev fra Statoil ASA 11. januar 2018.

³⁰⁵ Brev fra Statoil ASA 10. januar 2018.

³⁰⁶ Referat fra telefonsamtale med Statoil ASA 31. januar 2018.

ut av sluttkundemarkedet ved å selge Statoil Fuel and Retail, herunder SFRM, til Circle K. Hovedbegrunnelsen for dette var å kunne fokusere mer på kjernevirksomheten.

[REDACTED] ³⁰⁷.

- (291) På bakgrunn av det overstående har Konkurransetilsynet kommet til at det ikke er *sannsynlig* at Statoil vil utvide den nåværende virksomheten til salg av MGO til sluttkunder. En slik etablering anses heller ikke å være *tidsnær*, jf. kapittel 7.2.2.2.

7.2.2.3.4 Tankskipoperatører

- (292) Partene anfører at tankskipoperatører virker disiplinerende på markedet og forhindrer at partene kan utøve markedsrett etter en foretakssammenslutning. ³⁰⁸
- (293) Videre anfører partene at tankskipoperatørenes rolle i MGO-markedet er undervurdert i Konkurransetilsynets varsel. Disse aktørene omfatter blant annet Bunker Oil, Bergen Bunkers og Haltbakk, og disse kan ifølge partene klassifiseres som "maverick contenders". ³⁰⁹ Partene viser til at tankskipoperatørene allerede har skip som de leverer MGO fra med betydelig kapasitet. Partene viser til at kostnadene med skip i hovedsak er faste, og partene antar således at disse aktørene ikke har variable kostnader som er vesentlig annerledes enn de variable kostnadene til aktører som leverer fra tankanlegg på land. Partene anfører at konkurranse fra slike aktører kan komme som en umiddelbar respons på prisøkninger etter foretakssammenslutningen, uten signifikante kostnader og risiko. ³¹⁰
- (294) Konkurransetilsynet har vært i kontakt med flere utenlandske aktører partene har oppgitt som aktive eller som har vært aktive tilbydere MGO til norske fartøy. ³¹¹ Ingen av disse oppgir at de selger vesentlige volumer i det norske MGO-markedet per i dag.
- (295) Stena Oil solgte [REDACTED] millioner liter MGO til det norske markedet i 2017 og oppgir i sitt høringssvar at de anser at det er [REDACTED] ³¹².
- (296) Unioil solgte [REDACTED] millioner liter MGO til det norske markedet i 2017. De beskriver sin virksomhet på følgende måte: [REDACTED] ³¹³.
- (297) Bergen Tankers oppgir at det er teoretisk mulig å benytte tankskip som mobilt tankanlegg for alle bunkringer, men siden det er billigere å bunkre ved kai vil fartøyene velge dette dersom mulig. ³¹⁴ Glander oppgir at det koster om lag [REDACTED] dollar per tonn for kunden å få levert MGO til seg med tankskip. Videre oppgir Glander: "*Det er heller ikke lønnsomt å hente MGO i utlandet til et skip som ligger til havn i Norge, verken i Bergens-området eller i Oslofjorden. Et selskap som heter Monjasa forsøkte dette, men måtte gi opp. En annen grunn til dette er usikkerhet når det gjelder reisetid, og at det blir vanskelig å koordinere bunkringen. For*

³⁰⁷ Referat fra telefonsamtale med Statoil ASA 31. januar 2018.

³⁰⁸ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 2. mars 2018, vedlagt rapport fra Oslo Economics, side 4.

³⁰⁹ "Maverick contenders" er utfordrere i markedet som i særlig grad bidrar til god konkurranse til nytte for forbrukerne, jf. for eksempel EU-kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03, avsnitt 42.

³¹⁰ Tilsvaret, side 9 og 10.

³¹¹ Partene nevner blant annet Unioil Supply A/S, Monjasa A/S i meldingen på, side 19, samt Stena Oil AB og Topoil AB på, side 33. I partenes beregning av markedsandeler i storkundemarkedet i meldingen på, side 23 er disse aktørene beregnet å ha [REDACTED] % av markedet eller mindre hver.

³¹² Brev fra Stena Oil AB 6. februar 2018.

³¹³ [REDACTED]

³¹⁴ Referat fra telefonsamtale med Bergen Tankers AS 23. januar 2018.

eksempel vil det bli svært kostbart for et cruiseskip dersom det må vente en halv dag på avtalt bunker."³¹⁵

³¹⁶

- (298) Det er således Konkurransetilsynets vurdering at det for de fleste kunder ikke vil lønne seg å benytte seg av muligheten til å få levert MGO med tankskip ettersom dette betyr at de må betale en høyere pris.
- (299) Konkurransetilsynet viser videre til at MGO-aktørenes kostnadsstruktur og størrelsen på deres variable kostnader er av avgjørende betydning for deres evne til å utøve et konkurransepress i markedet, jf. avsnitt (190). De fleste tankskipoperatører er avhengige av å kjøpe MGO fra etablerte aktørers tankanlegg som tar et påslag per liter.³¹⁷ Disse aktørene har som følge av dette høyere variable kostnader enn aktører som har egne tankanlegg og kan handle drivstoff rett fra raffineri. Videre vil tankskipoperatørene ha høyere kostnader knyttet til levering av MGO enn aktører som tilbyr MGO fra kaianlegg der kunden henter MGO selv. Tilsynet antar at noen kostnader knyttet til levering av MGO, som for eksempel drivstoffkostnader, vil være variable.
- (300) På denne bakgrunn er det Konkurransetilsynets oppfatning at tankskipoperatørene ikke kan kategoriseres som "maverick contenders" i MGO-markedet.
- (301) Konkurransetilsynet legger til grunn at for at tankskipaktørene skal kunne utøve effektiv konkurranse må disse ha mulighet til å kjøpe MGO direkte fra raffineri, jf. avsnitt (236). Dette vil innebære å etablere seg med egne tankanlegg. Bygging av nye tankanlegg vil også for disse aktørene innebære risiko på grunn av høye sunkne kostnader og binding av kapital, samt ta tid. For at disse aktørene skal kunne disiplinere partene etter foretakssammenslutningen, må de kapre kunder fra etablerte aktører og oppnå tilsvarende kostnadsnivå som partene knyttet til innkjøp og distribusjon av MGO, jf. kapittel 7.2.2.2.
- (302) Samlet sett er det Konkurransetilsynets vurdering at ekspansjonsmulighetene til tankskipoperatører er begrenset og ikke tilstrekkelig til å hindre St1 i å utøve markedsrett i lokale markeder etter foretakssammenslutningen.
- 7.2.2.4 Etablering og ekspansjon etter foretakssammenslutningen**
- (303) Konkurransetilsynet er av den oppfatning at etablerings- og ekspansjonshindringene i de ulike lokale markedene vil kunne øke etter foretakssammenslutningen.
- (304) Praksisen i MGO-markedet i dag er at konkurrenter som ikke er fysisk til stede med et tankanlegg på en lokasjon likevel kan tilby MGO gjennom trekkavtaler, jf. kapittel 7.2.1. Som det fremgår av kapittel 7.2.1 er det Konkurransetilsynets vurdering at partene som følge av foretakssammenslutningen i flere lokale markeder vil få insentiver til å øke trekkavgiftene på egne anlegg. Statoil oppgir at: "*Vi ser også en generell tendens i det norske markedet til at eiere av logistikk ikke ønsker å gi tilgang til denne for tredjeparts leveranser. Disse logistikkeierne ønsker kun å selge produkt som de selv leverer til egen terminal*".³¹⁸
- (305) For nye tilbydere betyr reduksjon i tilgang på trekkavtaler at etablering i stor skala i større grad må oppnås gjennom egen infrastruktur. Dette vil gjøre at kapitalkravene diskutert i kapittel 7.2.2.2.1 og 7.2.2.2.2 ovenfor øker. Videre vil dette bety salget må baseres på kunder fordelt

³¹⁵ Referat fra telefonsamtale med Glander International Bunkering (Norway) AS 8. februar 2018.

³¹⁶ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 14. desember 2017, vedlegg 3_1, side 6.

³¹⁷ Bergen Bunkers og Marine Supply har ikke egne tankanlegg. Tankanlegget til Haltbakk Bunkers er ikke er vanlig tankanlegg, jf. avsnitt (393) og (410).

, jf. e-post fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 11. desember 2017, vedlagt regneark, e-post fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. desember 2017, vedlagt regneark, samt beregninger på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark og beregninger på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

³¹⁸ Brev fra Statoil ASA 10. januar 2018. Bunker Oil oppgir at "*det har blitt mindre interesse for utveksling av volumer enn det var før (i betydning trekkavtaler o.l.)*" jf. referat fra telefonsamtale 25. januar 2018.

over et lite geografisk område, noe som gjør hindringene, diskutert i kapittel 7.2.2.2.3, også vil øke.

- (306) For allerede etablerte aktører reduseres muligheten for å ekspandere gjennom å tilby MGO gjennom trekkavtaler. Dette underbygges videre av at flere sentrale konkurrenter oppgir å være bekymret for egen posisjon i markedet ved en foretakssammenslutning.³¹⁹
- (307) Det er således Konkurransetilsynets vurdering at en foretakssammenslutning potensielt kan føre til dårligere vilkår for trekkavtaler og at konsekvensen av dette i så fall vil være at mulighetene for etablering og ekspansjon vil reduseres etter foretakssammenslutningen.

7.2.3 Kjøpermakt

7.2.3.1 Innledning

- (308) Kundenes kjøpermakt kan i noen tilfeller hindre tilbyderne i å utøve markedsrett. Graden av kjøpermakt vil normalt bestemmes av hvor avhengig kunden er av tilbyderen, samt hvor avhengig tilbyderen er av kundene som avsetningskanal.
- (309) En kunde vil kunne være mindre avhengig av en tilbyder dersom kunden har muligheter og incentiver til å bytte tilbyder, foreta en vertikal integrasjon i oppstrømsmarkedet, få nye aktører til å etablere seg i oppstrømsmarkedet, utsette innkjøp eller avstå fra å kjøpe andre produkter som tilbyderen produserer.³²⁰
- (310) Det at enkelte kunder har en betydelig grad av kjøpermakt er ikke i seg selv tilstrekkelig til å motvirke potensielle konkurransebegrensende virkninger dersom de fusjonerende virksomhetene kan utøve markedsrett overfor andre kunder med mindre kjøpermakt.³²¹ Videre kan foretakssammenslutningen redusere kjøpermakten til kunder som tidligere har hatt kjøpermakt.³²²

7.2.3.2 Konkurransetilsynets vurdering

- (311) MGO-markedet er preget av noen store kjøpere. De [redacted] største kundene til St1 utgjorde om lag [redacted] prosent av volumet. Tilsvarende utgjorde de [redacted] største kundene til SFRM om lag [redacted] prosent av volumet.³²³ Den utstrakte bruken av meglere bidrar til konsentrasjonen på kundesiden, jf. kapittel 4.1.5.4.
- (312) Kundesegmentet "Offshore" står for [redacted] prosent av SFRMs volum og [redacted] prosent av St1s volum, jf. Tabell 1 og Tabell 2. Dersom man trekker ut dette offshoresegmentet utgjør de [redacted] største kundene til SFRM og de [redacted] største kundene til St1 om lag [redacted] prosent av volumet på nasjonalt nivå.³²⁴
- (313) Partene mener at storkundemarkedet er preget av betydelig kjøpermakt. Partene viser til at de største kundene er oljeselskaper som handler betydelige volumer av MGO ved hjelp av anbudskonkurranser. Videre vises det til at kontraktene som inngås er langvarige og at marginene i dette segmentet er lave til tross for relativt få aktører som opererer i dette segmentet. [redacted]

[redacted]³²⁵

³¹⁹ [redacted]

³²⁰ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 65.

³²¹ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 67.

³²² Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 68.

³²³ Beregnet fra brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. januar 2018, bilag 4 og brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark. Tallene er eksklusive kunder merket "Distributør". Kunder merket "Forsvaret" hos St1 er behandlet som én kunde.

³²⁴ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. januar 2018, bilag 4 og brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark. Tallene er eksklusive kunder merket "Distributør" og "Offshore". Kunder merket "Forsvaret" hos St1 er behandlet som én kunde.

³²⁵ Meldingen, side 26.

- (314) Som beskrevet i kapittel 5.2.2 har Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting vist en forskjell mellom oljeselskaper og øvrige kunder. Dette baserer seg på at oljeselskapene kjøper store volumer på kontrakt, med preferanse for baser hvor de får øvrige forsyninger. I det følgende vil tilsynet først vurdere de øvrige kundenes kjøpermakt, og deretter oljeselskapenes kjøpermakt.
- (315) Når det gjelder kundenes muligheter og insentiver til å bytte mellom leverandører, fremgår det av høringssvarene at byttekostnadene er forholdsvis lave mellom tilgjengelige tilbydere.³²⁶ Videre fremgår det at kundene i all hovedsak er profesjonelle kjøpere med kjennskap til partenes aktivitet.
- (316) Kundenes muligheter og insentiver til å bytte tilbyder avhenger imidlertid av i hvilken grad kundene har mulighet til å sette alternative leverandører opp mot hverandre. Dette reflekteres også i kundesvar på spørsmål om hvilke virkemidler kundene har til å utøve kjøpermakt. Biomar oppgir: *"Vi kan bytte leverandør"*.³²⁷ Eidsvaag oppgir: *"å sette flere leverandører opp mot hverandre i forhold til prising av påslag på plattspris"*. Liegruppen AS (Liegruppen) oppgir: *"Eneste makt vi har er å sette leverandørene opp mot hverandre"*.³²⁸ Bergen Bunkers oppgir: *"vårt eneste virkemiddel er at det må eksistere en alternativ løsning for å ha mulighet til å forhandle omkring betingelser"*.³²⁹
- (317) Etter foretakssammenslutningen vil kundene miste en alternativ tilbyder i de berørte markedene. I konsentrerte markeder vil dette innebære at kundenes muligheter til å sette gode alternative leverandører av MGO opp mot hverandre, reduseres.
- (318) Som det fremgår av kapittel 7.2.2 er etableringshindringene i de berørte markedene høye. Også for kunder med betydelige volumer begrenses muligheten for å foreta en vertikal integrasjon eller å få nye aktører til å etablere seg av de samme begrensningene som foreligger for øvrig etablering.
- (319) Som beskrevet i kapittel 5.2.2 foretrekker oljeselskapene å handle MGO på tankanlegg lokalisert inne på offshorebasene hvor de har rammeavtale. Ettersom det i all hovedsak kun finnes en MGO-tilbyder på hver offshorebase, har derfor oljeselskapene begrensede valgmuligheter når disse skal velge MGO-aktør. Isolert sett tilsier dette at oljeselskapene ikke har betydelig kjøpermakt overfor MGO-leverandøren på den enkelte offshorebase.
- (320) MGO-salget til oljeselskapene utgjør imidlertid i mange tilfeller en høy andel av volumene omsatt på tankanleggene på offshorebasene. Videre er det ved de fleste offshorebaser kun et fåtall oljeselskaper til stede. MGO-leverandøren ved basene kan således i noen grad være avhengig av en bestemt kunde som avsetningskanal. Etter Konkurransetilsynets vurdering gjelder dette spesielt
- .³³⁰
- (321) Ved Asco-basen i Tananger eier baseeier tankanlegg og infrastruktur.³³¹ Ved denne basen stod oljeselskapene Aker BP (inkludert BP Norge AS) og Lundin [redacted] prosent av volumet i 2017.³³²
-

³²⁶ Brev fra Biomar AS 3. januar 2018, Marine Supply AS 4. januar 2018, Liegruppen AS 22. desember 2017, Nergård Havfiske AS 27. desember 2017 og Statoil Petroleum AS 10. januar 2018.

³²⁷ Brev fra Biomar AS 9. januar 2018.

³²⁸ Brev fra Liegruppen AS 22. desember 2017.

³²⁹ Brev fra Bergen Bunkers AS 3. januar 2018.

³³⁰ Referat fra telefonsamtale med [redacted].

³³¹ Meldingen, side 10.

³³² Beregnet fra brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. januar 2018, vedlegg 4.

[REDACTED] ³³³
 Selskapene mottok tilbud fra [REDACTED] og
 [REDACTED] ³³⁴ Begge selskapene inngikk kontrakt med
 SFRM fra [REDACTED] ³³⁵

[REDACTED] ³³⁶
 [REDACTED]

³³⁷ Koblingen mellom SFRMs tilgang til basen og leverandørforholdet til Aker BP tilsier at Aker BP har større mulighet til å sette leverandører opp mot hverandre når disse skal inngå rammeavtale for MGO. Dette tilsier at Aker BP har større kjøpermakt enn oljeselskaper som har rammeavtaler med offshorebaser hvor MGO-tilbyderen har eksklusiv tilgang eller eierskap til tankanlegget på denne basen.

- (322) Når det gjelder muligheten for vertikal integrasjon, er det Konkurransetilsynets vurdering at dette kun vil være mulig for [REDACTED] ettersom det ved denne basen ikke er noen MGO-tilbydere som har eksklusiv adgang til tankanlegget.

[REDACTED]

³³⁸ Konkurransetilsynet viser til at etableringshindringene i markedet er høye, og at det vil være risikofylt for nye aktører å etablere seg, jf. kapittel 7.2.2.2. Dette vil også gjelde for oljeselskapene. Statoil Petroleum oppgir:

[REDACTED]

Å bygge anlegg er dyrt, og på noen baser er det heller ikke plass til flere tankanlegg. Det er ikke bare selve tankene som må bygges, men det må også bygges rør fra tanken til kai og kaianlegg. Man må videre alltid ha to tanker på slike anlegg fordi MGO må stå i 24 timer på tanken før den kan benyttes.

[REDACTED] ³³⁹ Tilsynet mener således at det er lite sannsynlig at vertikal integrering eller å bidra til nyetablering vil skje i så stort nok omfang til at det vil kunne hindre en eventuell utnyttelse av markedsrett på kort sikt.

- (323) Basert på det ovennevnte er det Konkurransetilsynets oppfatning at Statoil Petroleum, Aker BP, Lundin og i noen grad øvrige oljeselskaper har noe kjøpermakt. Øvrige kunder har noe kjøpermakt før foretakssammenslutningen i den grad de kan sette ulike tilbydere opp mot hverandre. Etter foretakssammenslutningen vil kjøpermakten i mange lokale markeder bli begrenset, jf. kapittel 7.2.4.
- (324) Samlet sett indikerer dette at de fleste kundene i flere lokale markeder etter foretakssammenslutningen ikke kan motvirke at en leverandør øker prisene, senker kvaliteten på varen eller tjenesten, eller på annen måte leverer dårligere betingelser.

7.2.4 Konkret vurdering av de lokale markedene

7.2.4.1 Tromsø-området

7.2.4.1.1 Innledning

³³³ Brev fra Aker BP ASA 4. januar 2018.

³³⁴ Brev fra Aker BP ASA 4. januar 2018.

³³⁵ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 4. januar 2018, bilag 3, side 8 og 138.

³³⁶ Brev fra Asco Norge AS 6. mars 2018.

³³⁷ Referat fra telefonsamtale med ASCO Norge AS 6. mars 2018.

³³⁸ [REDACTED]

³³⁹ Referat fra telefonsamtale med Statoil Petroleum AS 31. januar 2018, side 1.

- (325) St1 og SFRM har overlappende virksomhet innen salg av MGO fra tankanlegg til sluttkunder og meglere/videreselgere i Tromsø-området.
- (326) Partene tilbyr salg av MGO fra samme tankanlegg som St1 og Circle K eier sammen med 50 prosent hver.³⁴⁰ Circle Ks eierandel i tankanlegget er ikke en del av foretakssammenslutningen.
- [REDACTED]³⁴¹ St1 overtar i tillegg kundene og øvrige deler av virksomheten til SFRM i Tromsø.
- (327) Partene tilbyr også andre MGO-aktører trekkavtale på anlegget.
- (328) Som nevnt i avsnitt (199) kan foretakssammenslutningen påvirke prisene overfor alle de ulike kundegruppene i Tromsø-området.

7.2.4.1.2 Depotstruktur

- (329) St1 og Circle K³⁴² eier tankanlegget i Tromsø i fellesskap. Anlegget ligger på Skjelnan utenfor Tromsø sentrum. MGO-kapasiteten på anlegget er [REDACTED] m³.³⁴³ Dette er et såkalt hovedanlegg som forsynes med de fleste typer drivstoff til bruk på land, i tillegg til andre produkter som MGO.
- (330) [REDACTED]^{344, 345}
- (331) Bunker Oil disponerer to tankanlegg i Tromsø. Begge anleggene er lokalisert sentralt i Tromsø og ligger relativt nær partenes anlegg, omtrent 6 kilometer i luftlinje unna. Tromsø Tankanlegg, med kapasitet på [REDACTED] m³, eies av Bunker Oil. Det andre anlegget leier Bunker Oil. Dette anlegget har en kapasitet på [REDACTED] m³.³⁴⁶ Beholdningen av MGO på anlegget eies av Bunker Oil
- [REDACTED].
- (332) Uno-X eier et tankanlegg på Olavsværn sør for Tromsø. Dette anlegget har kapasitet på [REDACTED] m³.³⁴⁷ Uno-X planlegger å selge dette anlegget.³⁴⁸
- (333) Kartutsnittet nedenfor viser de ulike tankanleggene i Tromsø-området. Størrelsen på sirklene illustrerer tankanleggets størrelse.³⁴⁹

³⁴⁰ Meldingen, side 33.

³⁴¹ Meldingen, side 8, 11 og 33.

³⁴² Ved Circle K Norge AS.

³⁴³ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 3. januar 2018, bilag 1.

³⁴⁴ E-post fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 19. februar 2018, vedlagt regneark.

³⁴⁵ [REDACTED], jf. e-post fra Esso Norge AS 23. februar 2018, vedlegg [REDACTED].

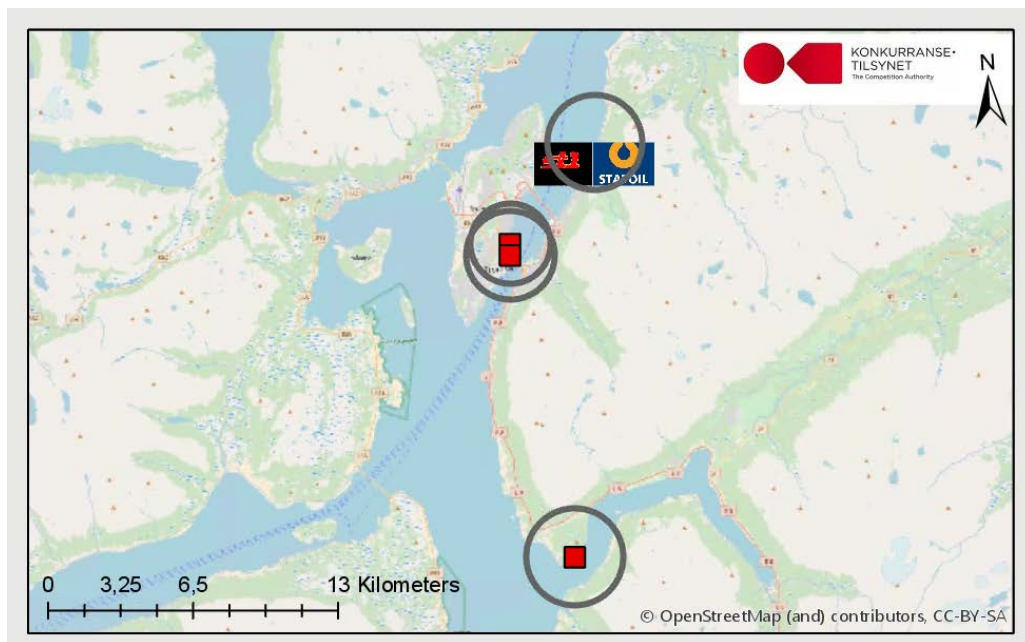
³⁴⁶ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 3. januar 2018, bilag 1.

³⁴⁷ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 3. januar 2018, bilag 1.

³⁴⁸ E-post fra Advokatfirmaet BA-HR AS 12. mars 2018 med vedlegg.

³⁴⁹ Informasjonen om tankanleggene og deres kapasitet er basert på opplysninger mottatt i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 3. januar 2018, bilag 1.

Figur 4 Tankanlegg for MGO i Tromsø-området



- (334) Det er ingen andre tankanlegg i Tromsø-området. Nærmeste tankanlegg er anlegg i Senjahopen mot vest og på Skjervøy mot øst. Disse anleggene er henholdsvis 60 og 88 kilometer unna Tromsø sentrum i luftlinje og har MGO-kapasitet på henholdsvis [redacted] m³ og [redacted] m³.³⁵⁰ Disse forholdene tilsier etter Konkurransetilsynets vurdering at aktørene ved disse anleggene ikke vil kunne konkurrere effektivt med partene i Tromsø-området.
- (335) Partene anfører i tilsvaret at kundene i Tromsø er mobile. Partene viser til at havnedata indikerer at 24 prosent av skipene skal videre fra Tromsø til en annen havn med bunkringsalternativ, hvor av Harstad, Hammerfest og Myre er de tre største.³⁵¹
- (336) Som beskrevet i avsnittene (160) til (164) vil andelen av faktiske MGO-kunder som reelt kan bytte lokasjon ved prisøkning, være betydelig lavere enn det dette anslaget indikerer. Dette tilsier etter Konkurransetilsynets vurdering at aktører i andre havner ikke vil kunne konkurrere effektivt med partene i Tromsø-området. Tilsynet tillegger således de fremlagte havnedataene liten vekt.

7.2.4.1.3 Markedskonsentrasjon

- (337) St1 omsatte [redacted] millioner liter MGO fra anlegget i 2017.³⁵² De omsatte [redacted] millioner liter MGO fra anlegget i 2016.³⁵³
- (338) SFRM omsatte i 2017 [redacted] millioner liter MGO fra anlegget.³⁵⁴ De omsatte [redacted] millioner liter MGO fra anlegget i 2016.³⁵⁵
- (339) Bunker Oil omsatte i 2017 rundt [redacted] millioner liter MGO totalt i Tromsø, hvorav nærmere [redacted] ble solgt fra anlegget [redacted].³⁵⁶ I 2016 omsatte Bunker Oil rundt [redacted] millioner liter MGO totalt i Tromsø, hvorav nærmere [redacted].³⁵⁷

³⁵⁰ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 3. januar 2018, bilag 1.

³⁵¹ Tilsvaret, side 21.

³⁵² Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark.

³⁵³ Meldingen, side 8.

³⁵⁴ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

³⁵⁵ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. januar 2018, bilag 4.

³⁵⁶ E-post fra Bunker Oil AS 8. januar 2018, vedlagt regneark ettersendt i e-post 15. januar 2018.

³⁵⁷ E-post fra Bunker Oil AS 8. januar 2018, vedlagt regneark ettersendt i e-post 15. januar 2018.

- (346) Tabellen nedenfor viser fordelingen av partenes kunder som handler på henholdsvis spot og kontrakt fordelt etter hvilket segment kunden tilhører.

Tabell 7 *Andel av partenes salg i 2017 fordelt på kontrakt- og spotsalg og kundesegment³⁶⁵*

	Andel av St1s salg		Andel av SFRMs salg	
	Kontrakt	Spot	Kontrakt	Spot
Brønnbåt				
Cruise				
Distributør				
Ferge				
Fiskeri				
Forsvaret				
Frakt				
Megler				
Offshore				
Totalt				

- (347) SFRMs fem største kunder i Tromsø-området er

[REDACTED] ³⁶⁶ De fem største kundene til St1 er

[REDACTED] ³⁶⁷

- (348) Bunker Oil er til stede i Tromsø gjennom salg fra to anlegg, jf. avsnitt (331). Bunker Oil betjener de fleste typer kunder i Tromsø. [REDACTED] selges om lag [REDACTED] prosent av volumet fra anlegget [REDACTED] til [REDACTED], [REDACTED] prosent til [REDACTED] og [REDACTED] prosent til andre.³⁶⁸ Fra Tromsø Tankanlegg står de [REDACTED] største kundene for om lag [REDACTED] prosent av omsetningen, tilsvarende [REDACTED] millioner liter MGO.³⁶⁹ Blant dem er det flere [REDACTED] som [REDACTED], i tillegg til [REDACTED] og [REDACTED]. Av de resterende kundene er det mange med mindre volumer og en stor andel kunder er kun angitt med navn på skipet som bunkrer. Bunker Oil synes dermed å ha en betydelig større andel av omsetningen til [REDACTED] sammenlignet med partene. I de øvrige segmentene har Bunker Oil større grad av overlapp med partene. Det er Konkurransetilsynets vurdering at Bunker Oil kan anses som en nær konkurrent til partene i Tromsø-området.

- (349) Uno-X oppgir at "[...] Uno-X [har] lagt ned virksomheten, og er ikke lenger aktiv i MGO-markedet.

fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark og beregninger på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

³⁶⁵ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark og opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

³⁶⁶ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

³⁶⁷ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark.

³⁶⁸ [REDACTED].

³⁶⁹ E-post fra Bunker Oil AS 2. februar 2018, vedlegg [REDACTED] og vedlegg [REDACTED].

██████████".³⁷⁰ Uno-X oppgir videre at de har planer om å selge tankanlegget og at de i påvente av salget har innstilt alt salg av MGO.³⁷¹ Videre er Uno-X' virksomhet i markedet for salg av MGO en del av transaksjonen hvor Preem i 2017 kjøpte Uno-X' bulkvirksomhet.³⁷² Preem opplyser at de ikke hadde noen omsetning av MGO fra anlegget i 2017 og at de ikke har planer om å ekspandere virksomheten. Verken Uno-X eller Preem anses således å være nære konkurrenter til partene i Tromsø-området.

- (350) Partene anfører at konkurransen ikke vil begrenses merkbart i Tromsø-området som følge av foretakssammenslutningen.³⁷³ Det vises til at Bunker Oil gjennom deres to anlegg i Tromsø og ██████████ vil ha en betydelig disiplinerende virkning på partene før og etter foretakssammenslutningen.³⁷⁴ Utover dette anføres det at Uno-X' anlegg på Olavsværn allerede representerer mer enn potensiell konkurranse, og at dette anlegget også etter foretakssammenslutningen vil disiplinere partene.³⁷⁵ Partene anfører også at partene i liten grad selger til de samme kundegruppene, og i enda mindre grad til de samme kundene.³⁷⁶ Det anføres videre at partene etter foretakssammenslutningen også vil disiplineres av Circle K, samt at Esso selger store volumer i Tromsø.³⁷⁷
- (351) Konkurransetilsynet viser til at partene selger MGO fra det samme tankanlegget i Tromsø-området, samt at partene har lik kostnadsstruktur og lave variable kostnader, jf. avsnitt (344). Videre er tilsynet av den oppfatning at partene i betydelig grad konkurrerer om salg til de samme kundene og innenfor de samme kundesegmentene, jf. avsnitt (345) og (346). Det er således tilsynets vurdering at partene er å anse som nære konkurrenter i MGO-markedet i Tromsø-området.
- (352) Det er Konkurransetilsynets vurdering at selv om Bunker Oil anses som en sterk aktør i MGO-markedet i Tromsø-området, er ikke dette til hinder for at partene kan anses å være nære konkurrenter og utøve et konkurransepress på hverandre. Tilsynet viser også til at det er forhold som taler for at Bunker Oil er en noe differensiert aktør i forhold til partene, ettersom selskapet har ██████████, jf. avsnitt (348).
- (353) Konkurransetilsynet vurderer det dithen at Uno-X ikke kan anses som en disiplinerende aktør i markedet i Tromsø-området, jf. avsnitt (349). Dette kommer blant annet av at Uno-X' har avvirket sin aktive salgsvirksomhet og at de ikke har lykket med å sikre gjennomstrømming på anlegget uten kompetanse og dedikert salgsmannskap.
- ██████████
██████████ (372) ██████████. Når det gjelder partenes anførsel knyttet til Circle K disiplinerende rolle, vises det til kapittel 7.2.4.1.6 nedenfor.

³⁷⁰ E-post fra Advokatfirmaet BA-HR AS 12. mars 2018.

³⁷¹ E-post fra Advokatfirmaet BA-HR AS 12. mars 2018 med vedlegg.

³⁷² Forenklet melding om foretakssammenslutning mellom Preem AB og YX Bulk AS, e-post fra Preem Norge AS 12. februar 2018 og <https://yx.no/bedrift/levering-med-tankbil>

³⁷³ Tilsvaret, side 18.

³⁷⁴ Tilsvaret, side 18.

³⁷⁵ Tilsvaret, side 18.

³⁷⁶ E-post fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 2. mars 2018, vedlagt rapport fra Oslo Economics, side 19.

³⁷⁷ E-post fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 2. mars 2018, vedlagt rapport fra Oslo Economics, side 21.

- (354) Samlet sett vurderer Konkurransetilsynet partene som nære konkurrenter, samt at Bunker Oil kan anses som en nær konkurrent til partene. Foretakssammenslutningen vil medføre en reduksjon av antall tilbydere i MGO-markedet i Tromsø-området.
- (355) Konkurransesituasjonen i Tromsø vurderes av flere kunder som begrenset før fusjonen.³⁷⁸ Glander opplyser at *"I [...] Tromsø er det i dag tre aktører, St1, SFRM og Bunker Oil. Etter foretakssammenslutningen vil det kun være to"*.³⁷⁹
- (356) Konkurransetilsynet er av den oppfatning at partene utøver et konkurransepress på hverandre før foretakssammenslutningen. Etter foretakssammenslutningen vil dette konkurransepresset falle bort. Bortfall av konkurransepress vil isolert sett gi partene insentiver til å øke prisene og/eller redusere kvaliteten i markedet.
- (357) Som nevnt i kapittel 5.2.3 selger partene MGO fra tankanlegg både til sluttkunder og til meglere/videreselgere, som igjen selger MGO videre til egne sluttkunder. Av samlet volum partene solgte fra tankanlegget i Tromsø, utgjorde salg til meglere og videreselgere [REDACTED] millioner liter, tilsvarende [REDACTED] prosent av partenes volum.³⁸⁰ Disse aktørene er således kunder av partene, samtidig som de konkurrerer med dem om salg til sluttkunder. For at disse aktørene skal kunne være konkurransedyktige om salg av MGO til sluttkunder, er de avhengige av god konkurranse i markedet for salg av MGO fra tankanlegg. Etter foretakssammenslutningen vil disse aktørene ha en tilbyder mindre å sette opp mot hverandre når disse skal foreta innkjøp av MGO.
- (358) Salg til meglere og videreselgere utgjør [REDACTED] prosent av begge partenes omsetning i Tromsø-området, jf. Tabell 7.
- [REDACTED]
- [REDACTED].³⁸¹ Dette taler isolert sett for at partene i utgangspunktet har relativt sterke insentiver til å konkurrere om salg til meglere og videreselgere. Partene er imidlertid nære konkurrenter i konkurransen om salg til videreselgere og meglere, og foretakssammenslutningen vil etter Konkurransetilsynets vurdering redusere dette konkurransetrykket. Dette taler isolert sett for at prisene meglere og videreselgere må betale for MGO i Tromsø-området vil øke som følge av foretakssammenslutningen.
- (359) Videre har partene noe salg til sluttkunder, og det er Konkurransetilsynets vurdering at partene er nære og effektive konkurrenter i dette segmentet før foretakssammenslutningen. Som følge av fusjonen vil det konkurransepresset partene utøver på hverandre falle bort. Dette taler isolert sett for at prisene til sluttkunder vil øke.
- (360) Ettersom meglere og videreselgere vil stå overfor høyere innkjøpskostnader etter foretakssammenslutningen, vil deres evne til å disiplinere partene i sluttkundesegmentet svekkes. Dette taler for at prisene vil kunne øke ytterligere som følge av foretakssammenslutningen.
- (361) I tillegg er det Konkurransetilsynets vurdering at foretakssammenslutningen vil gi partene reduserte insentiver til å tilby trekkavtaler til andre aktører fra anlegget. Etter foretakssammenslutningen vil St1 bli en stor aktør i MGO-markedet i Tromsø-området. St1 vil få reduserte insentiver til å tilby andre aktører trekkavtaler, fordi det vil gi økt konkurranse for St1 om salg av MGO til sluttkunder og meglere/videreselgere, jf. avsnitt (201). Denne effekten vil forsterke prisvirkningene i markedet ytterligere.
- (362) Samlet sett er det Konkurransetilsynets vurdering at foretakssammenslutningen vil gi partene insentiver til å øke prisene for salg av MGO fra tankanlegget til meglere og videreselgere, men

³⁷⁸ Brev fra Glander International Bunkering (Norway) AS 3. januar 2018, brev fra Norse Bunker AS 8. januar 2018, brev fra Hardhaus AS 29. januar 2018, brev fra Bjørklids Ferjerederi AS 5. januar 2018, brev fra Wintershall Norge AS 1. februar 2018 og brev fra Total E&P Norge AS 2. januar 2018.

³⁷⁹ Referat fra telefonsamtale med Glander International Bunkering (Norway) AS 8. februar 2018, side 2.

³⁸⁰ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark og opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

³⁸¹ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark og opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

også ut til slutt kunder, både som følge av at partene ikke lengre er konkurrenter og som følge av at innkjøpsprisene til meglere og videreselgere vil gå opp som følge av foretakssammenslutningen. I tillegg vil foretakssammenslutningen medføre at partene får reduserte insentiver til å tilby andre aktører trekkavtaler på anlegget.

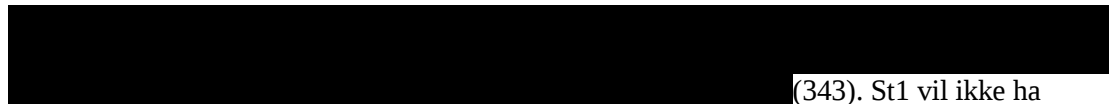
7.2.4.1.5 Konkurransetryk fra andre aktører

- (363) Som det fremgår av kapittel 7.2.1.3 er det generelt akseptert i økonomisk teori at den profittmaksimerende responsen fra konkurrentene på en prisøkning fra den fusjonerte enheten i et marked med differensierte produkter, vil være å selv øke prisene.
- (364) I samsvar med dette må det forventes at dersom St1, som følge av foretakssammenslutningen, utøver markedsrett i MGO-markedet i Tromsø-området ved å øke sine priser, vil aktører som møter konkurranse fra partene også ha insentiver til å øke sine priser.

7.2.4.1.6 Etablering og ekspansjon

- (365) Som det fremgår av kapittel 7.2.2 er det Konkurransetilsynets vurdering at det generelt er høye etableringshindringer for nye aktører i markedet for salg av MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere. Dette vil også gjelde for Tromsø-området.
- (366) Partene viser til at Circle K fortsatt vil ha eierskap i tankanlegget i Tromsø etter foretakssammenslutningen. Partene anfører at Circle K etter fusjonen kan fortsette å selge MGO fra anlegget eller gi tilgang til andre tredjeparter via kjøpsavtale.³⁸² I tilsvaret viser partene til at Circle K vil ha sterke insentiver og muligheter til å selge MGO fra anlegget. Circle K vil uansett forsyne anlegget med forskjellige typer drivstoff, inkludert drivstoff av MGO-kvalitet. MGO er samme kvalitet som brukes som fyringsolje som også benyttes av noen av Circle K sine industrikunder. Merknadene knyttet til transport vil således ifølge partene være minimale. Videre vil Circle K sin B2B-organisasjon uten vesentlige kostnader kunne forestå salgene, og da særlig hva gjelder salg til meglere/videreselgere.³⁸³ Partene anfører videre at foretakssammenslutningen vil føre til at det blir enklere for tredjeparter å få inngått kjøpsavtaler, ikke vanskeligere.
- (367) Som vist i kapittel 7.2.2.3.2 er det Konkurransetilsynets vurdering at det generelt ikke anses sannsynlig at Circle K etter foretakssammenslutningen vil vesentlig utvide sin MGO-virksomhet. For å kunne disiplinere St1 etter foretakssammenslutningen i Tromsø-området, vil Circle K på samme måte som nye aktører måtte etablere seg i tilstrekkelig stor skala for å kunne oppnå tilsvarende lave kostnader knyttet til innkjøp og transport av MGO som St1 vil ha.
- (368) Konkurransetilsynet viser også til at et av formålene med salget av SFRM var at administrasjonen hos Circle K kunne fokusere på kjernevirksomheten, jf. avsnitt (280). Som det fremgår av avsnitt (281) er det også tilsynets oppfatning at satsing i MGO-markedet etter foretakssammenslutningen ikke kan gjennomføres uten at det vil medføre administrative kostnader for Circle K. For eksempel vil satsing i MGO-markedet kreve ansatte til å drive med salg og regne på anbud, samt it-kostnader. Dette er også Uno-X' erfaring, jf. avsnitt (349), og i tråd med Essos vurderinger, jf. avsnitt (373). Videre har Circle K selv opplyst at salg til meglere anses som mindre relevant for de volum/leveranser som kan forventes innen MGO, jf. avsnitt (274). For øvrig viser tilsynet til at fyringsolje til oppvarming av bygninger vil bli forbudt fra 2020.³⁸⁴
- (369) Selv om det skulle være lønnsomt for Circle K å selge noe MGO til slutt kunder og meglere/videreselgere fra anlegget ettersom de allerede har fyringsolje på tankene, vil ikke salg i liten skala etter tilsynets vurdering være tilstrekkelig for å kunne disiplinere partene etter foretakssammenslutningen.

(370)



(343). St1 vil ikke ha

³⁸² Tilsvaret, side 20.

³⁸³ Tilsvaret, side 20.

³⁸⁴ Kilde: <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/oljefyr/id2556868/>

insentiver til å gi en ny aktør trekkavtale på anlegget fordi det vil medføre økt konkurranse for St1 om salg av MGO til slutt kunder og meglere/videreselgere, jf. avsnitt (361). Tilsynet finner det således lite sannsynlig at St1 vil godkjenne en slik trekkavtale.

- (371) Det er videre Konkurransetilsynets oppfatning at etablering av en ny aktør på anlegget med trekkavtale normalt ikke i tilstrekkelig grad vil disiplinere partene etter foretakssammenslutningen, jf. kapittel 7.2.2.3.2.
- (372) Esso har ikke eget tankanlegg i Tromsø-området, [redacted]. Esso har ikke hatt noe salg til slutt kunder i Tromsø-området i 2017.³⁸⁵ I høringssvar til Konkurransetilsynet oppgir også Esso at de ikke opererer i det marine segmentet i Troms, [redacted].³⁸⁶
- (373) Konkurransetilsynet viser videre til at [redacted]. Esso uttaler følgende: *"For å være aktiv i MGO-markedet, er det behov for å ha en tilstedeværelse lokalt med anlegg og et salgsapparat. Videre er det viktig å ha konkurransedyktig innforsyning og en nær relasjon til kundene. I Nord-Norge har ikke Esso egne anlegg, og de har ikke et lokalt salgsapparat."* [redacted].³⁸⁷
- (374) Det er således Konkurransetilsynets vurdering at det ikke er sannsynlig at Esso vil etablere seg i Tromsø-området etter foretakssammenslutningen gjennom trekkavtalen. Uansett er det tilsynets oppfatning at etablering ved hjelp av trekkavtale normalt ikke i tilstrekkelig grad vil disiplinere partene etter foretakssammenslutningen, jf. kapittel 7.2.2.3.2.
- (375) Uno-X er i en prosess hvor de skal selge anlegget deres på Olavsværn, jf. avsnitt (349). Salg av dette anlegget vil kunne gi mulighet for en ny aktør til å etablere seg i Tromsø-området.
- (376) Konkurransetilsynet viser i den forbindelse til at det ikke er avklart om salget vil bli gjennomført og hvem som eventuelt vil overta tankanlegget.³⁸⁸ Det er således uvisst om anlegget vil bli avhendet, om kjøperen vil være egnet til å utøve et konkurransepress på partene og når et slikt eventuelt konkurransepress vil bli en realitet. Konkurransetilsynet finner på denne bakgrunn at det ikke er sannsynlig at en ny aktør vil ha mulighet til å tilstrekkelig tidsnært etablere en lønnsom MGO-virksomhet fra anlegget på Olavsværn, som på en effektiv måte disiplinere partene etter foretakssammenslutningen.
- (377) Etter en samlet vurdering legger Konkurransetilsynet til grunn at det ikke er sannsynlig med en effektiv og tidsnær etablering i MGO-markedet i Tromsø-området, verken av nye aktører, fra aktører i tilgrensede markeder eller gjennom ekspansjon fra aktører i markedet.

7.2.4.1.7 Kjøpermakt

- (378) Som det fremgår av kapittel 7.2.3 anser Konkurransetilsynet de fleste kunder til å ha begrensede muligheter til å utøve kjøpermakt utover å kunne sette ulike leverandører opp mot hverandre. Etter foretakssammenslutningen vil kundene i Tromsø-området ha en aktør mindre å sette opp mot hverandre når de skal handle MGO. Dette vil begrense deres mulighet til å utøve kjøpermakt.

³⁸⁵ E-post fra Esso Norge AS 23. februar 2018, vedlegg [redacted].

³⁸⁶ Brev fra Esso Norge AS 9. januar 2018.

³⁸⁷ Referat fra telefonsamtale med Esso Norge AS 25. april AS.

³⁸⁸ E-post fra Advokatfirmaet BA-HR AS 12. mars 2018 med vedlegg. [redacted]

7.2.4.1.8 Samlet vurdering av ikke-koordinerte virkninger

- (379) Partene og Bunker Oil har til sammen en høy markedsandel i markedet for salg av MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere i Tromsø-området. Foretakssammenslutningen vil medføre en reduksjon av antall tilbydere i et allerede konsentrert MGO-marked i Tromsø-området.
- (380) Konkurransetilsynet legger til grunn at partene er å anse som nære konkurrenter i markedet for salg av MGO til slutt kunder og meglere/videreselgere i Tromsø-området. På denne bakgrunn finner Konkurransetilsynet at partene utøver et konkurransepress på hverandre før foretakssammenslutningen. Etter foretakssammenslutningen vil dette konkurransepresset falle bort.
- (381) Bunker Oil anses også å være en nær konkurrent til partene. Uno-X anses ikke som en nær konkurrent til partene.
- (382) Konkurransetilsynet er av den oppfatning at Bunker Oil og Uno-X vil ha insentiver til å øke prisene etter foretakssammenslutningen.
- (383) Det er høye etableringshindringer i markedet, og den potensielle konkurransen vil ikke være tilstrekkelig til å disiplinere etablerte aktører. Kjøpermakten vurderes å bli begrenset.
- (384) Som det fremgår av kapittel 8 har partene ikke i tilstrekkelig grad dokumentert ervervsspesifikke effektivitetsgevinster som vil kunne oppveie de potensielle negative skadevirkningene som følge av redusert konkurranse.
- (385) Konkurransetilsynet finner således etter en samlet vurdering at foretakssammenslutningen vil medføre at St1 får økt markedsrett. Økt markedsrett vil gi partene insentiver til å øke prisene og/eller redusere kvaliteten for salg av MGO fra tankanlegget til meglere og videreselgere, men også ut til slutt kunder, både som følge av at partene ikke lengre er konkurrenter og som følge av at innkjøpsprisene til meglere/videreselgere vil gå opp som følge av foretakssammenslutningen. I tillegg vil foretakssammenslutningen medføre at partene får reduserte insentiver til å tilby andre aktører trekkavtaler på anlegget.
- (386) På denne bakgrunn har Konkurransetilsynet kommet til at foretakssammenslutningen vil medføre ikke-koordinerte virkninger som i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i markedet for salg av MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere i Tromsø-området.

7.2.4.2 Harstad-området

7.2.4.2.1 Innledning

- (387) St1 og SFRM har overlappende virksomhet innen salg av MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere i Harstad-området.
- (388) Partene tilbyr salg av MGO fra samme tankanlegg som St1 og Circle K eier sammen med 50 prosent hver. Circle Ks eierandel i tankanlegget er ikke en del av foretakssammenslutningen og følger ikke med transaksjonen. Det følger imidlertid med en trekkavtale knyttet til anlegget som varer til [REDACTED].³⁸⁹ St1 overtar i tillegg kundene og øvrige deler av virksomheten til SFRM i Tromsø.
- (389) Partene tilbyr også andre MGO-aktører trekkavtaler på anlegget.
- (390) Som nevnt i avsnitt (199) kan foretakssammenslutningen påvirke prisene overfor alle disse ulike kundegruppene.

7.2.4.2.2 Depotstruktur

- (391) St1 og Circle K³⁹⁰ eier et tankanlegg i Harstad sammen med 50 prosent hver. Visse deler av anlegget eies av Esso, men Esso

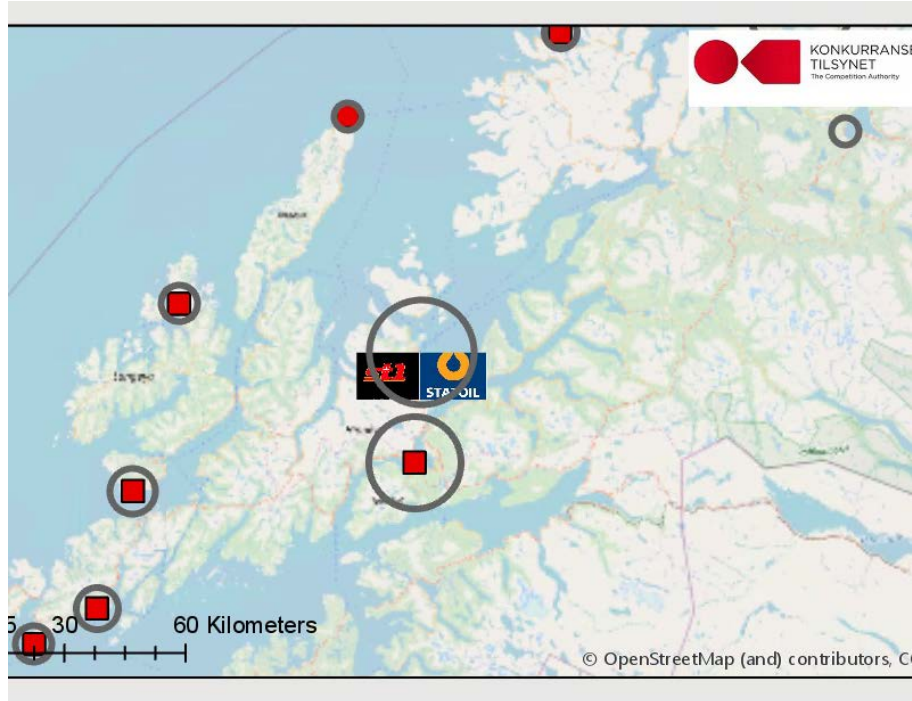
³⁸⁹ Meldingen, side 8, 11 og 33.

³⁹⁰ Ved Circle K Norge AS.

391
392
393 Ingen andre aktører har trekkavtale med dette anlegget. Det felleseide anlegget har en MGO-kapasitet på 394 m³.

- (392) Kartet nedenfor viser partenes felleseide tankanlegg i Harstad og omkringliggende tankanlegg. Størrelsen på sirklene illustrerer tankanleggets størrelse.³⁹⁵

Figur 5 Tankanlegg for MGO i Harstad-området og omkringliggende anlegg



- (393) Det nærmeste tankanlegget til partenes anlegg er tankanlegget til Haltbakk i Tjeldsundet i sør. Dette anlegget er ikke et ordinert tankanlegg. Haltbakk benytter dette anlegget kun som et lager for MGO. Ingen skip kommer inn til dette anlegget for å fylle MGO, og Haltbakk betjener ikke kunder direkte fra anlegget.³⁹⁶
- (394) Øvrige tankanlegg i Lofoten, Sortland og Senja ligger lengre unna og har langt lavere kapasitet enn partenes anlegg.³⁹⁷ Disse forholdene tilsier etter Konkurransetilsynets vurdering at disse aktørene ikke vil kunne konkurrere effektivt med partene i Harstad-området.
- (395) Partene anfører at kundene i Harstad-området er mobile. Partene viser til at havnedata indikerer at 39 prosent av skipene skal videre fra Harstad til en annen havn med bunkringsalternativ, hvorav Tromsø, Bodø og Rørvik er de tre største.³⁹⁸

³⁹¹ Esso Norge AS eier 1/3 av bilfyllerack (loading racks), automasjonssystemer (terminal automation system), kondenseringsenhet (Vapour Recovery Unit), kai (jetty), bunkringsautomat på kai (bunkering automate at the jetty) og noen andre mindre kontorfasiliteter for lastebilsjåfører (minor separately specified office facilities/driver facilities)), jf. brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 2. februar 2018, Bilag Samarbeidsavtale Gangsås ettersendt i e-post 26. februar 2018.

³⁹² Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 19. februar 2018, bilag 1.

³⁹³ E-post fra Esso Norge AS 15. mars 2018, vedlegg 394.

³⁹⁴ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 3. januar 2018, bilag 1.

³⁹⁵ Informasjonen om tankanleggene og deres kapasitet er basert på opplysninger mottatt i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 3. januar 2018, bilag 1.

³⁹⁶ Referat fra telefonsamtale med Haltbakk Bunkers AS 23. februar 2018.

³⁹⁷ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 3. januar 2018, bilag 1.

³⁹⁸ Tilsvaret, side 25.

- (396) Som det framgår i avsnittene (160) til (164) vil andelen av kunder som reelt kan bytte lokasjon ved prisøkning være betydelig lavere enn det dette anslaget indikerer. Dette tilsier etter Konkurransetilsynets vurdering at aktører i andre havner ikke vil kunne konkurrere effektivt med partene i Harstad-området. Tilsynet tillegger således de fremlagte havnedataene liten vekt.

7.2.4.2.3 Markedskonsentrasjon

- (397) I 2017 solgte St1 [REDACTED] millioner liter MGO til slutt kunder og meglere/videreselgere fra det felleseide anlegget til St1 og Circle K i Harstad.³⁹⁹ I 2016 solgte St1 [REDACTED] millioner liter MGO fra dette anlegget.⁴⁰⁰
- (398) SFRM solgte [REDACTED] mill. liter fra det samme anlegget i 2017.⁴⁰¹ I 2016 solgte SFRM [REDACTED] millioner liter MGO fra dette anlegget.⁴⁰²
- (399) I 2017 solgte Esso [REDACTED] millioner liter fra dette anlegget til slutt kunder og meglere/videreselgere via trekkavtale.⁴⁰³
- (400) Bunker Oil solgte [REDACTED] millioner liter MGO fra dette anlegget til [REDACTED].⁴⁰⁴
- (401) Tabellen nedenfor viser aktørene som opererer i MGO-markedet i Harstad-området med tilhørende omsetning og informasjon om tankanlegget det selges MGO fra. Alle disse aktørene tilbyr MGO fra det samme tankanlegget.

Tabell 8 Oversikt aktører som selger MGO fra tankanlegg i Harstad-området

	Volum 2017 (m ³)	Markedsandel 2017 (volum)	Omsetning 2017 (mill. kroner) ⁴⁰⁵	Disponerer eget tankanlegg	Offshore-base	Kapasitet (m ³)	Variabel trekkavgift 2018 (kr/m ³)	Type tilgang
St1	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	Ja - JV	Nei	[REDACTED]	[REDACTED]	JV
SFRM	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	Ja - JV	Nei	[REDACTED]	[REDACTED]	JV
Esso	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	Delvis JV	Nei	[REDACTED]	[REDACTED] ⁴⁰⁶	[REDACTED]
Bunker Oil	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	Nei	Nei	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
SUM	[REDACTED]	100 %	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

- (402) Partene er de to største aktørene i markedet for salg MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere i Harstad-området. Foretakssammenslutningen vil medføre en reduksjon av antall tilbydere i et allerede konsentrert MGO-marked i Harstad-området. Etter foretakssammenslutningen vil partene få en høy markedsandel i MGO-markedet i Harstad-området.

7.2.4.2.4 Konkurransenærhet

- (403) Partenes felleseide anlegg er det eneste tankanlegget for MGO i Harstad-området.

³⁹⁹ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark.

⁴⁰⁰ Meldingen, side 8.

⁴⁰¹ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

⁴⁰² Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. januar 2018, bilag 4.

⁴⁰³ Beregnet på grunnlag av opplysninger mottatt i e-post 23. februar 2018, vedlegg

og i e-post 9. mars 2018, vedlegg

⁴⁰⁴ E-post fra Bunker Oil AS 7. mars 2018.

⁴⁰⁵ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark og opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

⁴⁰⁶ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 19. februar 2018, bilag 1.

- (404) Circle K er operatør på det felleseide anlegget. Partene oppgir at det vesentlige elementet i samarbeidet er knyttet til samlagring av drivstoffprodukter, samt vedlikehold av anlegget. Partenes kommersielle forhold knyttet til omsetning av drivstoffprodukter er fullstendig adskilt. [REDACTED].⁴⁰⁷

- (405) Begge parter selger i dag MGO fra egneide anlegg, der begge parter har en lik andel av kapasiteten på anlegget, [REDACTED].⁴⁰⁸ Begge parter har muligheter til å oppnå lave kostnader knyttet til innkjøp og transport av MGO, jf. avsnitt (193). Det er således Konkurransetilsynets oppfatning at partene har gode muligheter til å konkurrere effektivt med hverandre.

- (406) Begge parter har kunder innenfor de samme segmentene, herunder distributør, ferge, frakt, brønnbåt og megler, samt at de har flere av de samme kundene. Tabellen nedenfor viser fordeling av partenes kunder som handler på henholdsvis spot og kontrakt innenfor de ulike segmentene.

Tabell 9 Andel av partenes salg i 2017 fordelt på kontrakt- og spotsalg og kundesegment⁴⁰⁹

	Andel av St1s salg		Andel av SFRMs salg	
	Kontrakt	Spot	Kontrakt	Spot
Annet	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Brønnbåt	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Distributør	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Ferge	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Fiskeri	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Frakt	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Megler	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Totalt	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

- (407) SFRMs fem største kunder i Harstad-området er [REDACTED].⁴¹⁰ De fem største kundene til St1 er [REDACTED].⁴¹¹

- (408) Esso solgte [REDACTED] millioner liter MGO fra dette anlegget til [REDACTED].⁴¹² Resten av volumet Esso trakk fra anlegget ble solgt til [REDACTED].⁴¹³ Esso selger [REDACTED].

[REDACTED]. Esso oppgir i sitt høringssvar at de per i dag ikke opererer i det marine segmentet i Troms

[REDACTED].⁴¹⁴

⁴⁰⁷ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 2. februar 2018.

⁴⁰⁸ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 2. februar 2018, bilag 2 og brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 19. februar 2018, bilag 1.

⁴⁰⁹ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark og opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

⁴¹⁰ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

⁴¹¹ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark.

⁴¹² Beregnet på grunnlag av opplysninger mottatt i brev fra Esso Norge AS 23. februar 2018, vedlegg [REDACTED].

⁴¹³ Referat fra telefonsamtale med Esso Norge AS 27. februar 2018 og e-post fra Esso Norge AS 9. mars 2018 med vedlegg.

⁴¹⁴ Brev fra Esso Norge AS 9. januar 2018.

(391) Tabell 8. Esso anses således å ha svakere muligheter til å konkurrere effektivt fra dette anlegget enn partene.

- (409) Bunker Oil har lavere omsetning i markedet enn partene. Bunker Oil har kunder innenfor flere kundesegmenter. Bunker Oils fem største kunder i Harstad-området er

. I 2017 solgte de ikke noe MGO til meglere og videreselgere.⁴¹⁵ Bunker Oil er og har således knyttet til salg enn partene. Det er derfor Konkurransetilsynets vurdering at Bunker Oil har svakere muligheter til å konkurrere effektivt enn partene.

- (410) Tankanlegget til Haltbakk i Tjeldsundet ligger lengre unna. Dette anlegget er ikke et ordinært tankanlegg, og Haltbakk betjener ikke kunder direkte fra anlegget, jf. avsnitt (393). Haltbakk selger kun MGO til kunder og kjøper alt sitt drivstoff fra prosent av volumet kjøpes av.⁴¹⁶ Dette tilsier at Haltbakk har enn partene. Videre er Haltbakk en liten aktør med mindre muligheter til å dra nytte av stordriftsfordeler i innkjøp og transport av MGO enn partene, jf. avsnitt (192). Samlet sett vurderer Konkurransetilsynet at Haltbakk har mindre muligheter til å konkurrere effektivt enn partene.

- (411) Partene anfører at de ikke er nære konkurrenter i Harstad-området. De viser til at partene kun selger til fire av de samme kundene, samt at partenes omsetning var ujevnt fordelt mellom kundegrupper.

⁴¹⁷

- (412) Videre anfører partene at en forholdsvis stor andel av partenes salg i Harstad-området er knyttet til frakt- og fergerederier. Partene mener dette er kunder som i større grad enn øvrige kunder har utsidealternativer når disse skal handle MGO. Videre anføres det at partene disiplineres av "maverick contenders" som Haltbakk og Bunker Oil.⁴¹⁸

- (413) Konkurransetilsynet er av den oppfatning at tankanleggenes beliggenhet og egenskaper ved dette, samt aktørenes kostnadsstruktur er viktigere momenter for å vurdere konkurransenærhet mellom aktørene i markedet enn kundeoverlapp, jf. kapittel 7.2.1. I Harstad har enn sine konkurrenter. Videre har tilsynet lagt vekt på at partene har høyest omsetning i markedet og vil få en veldig høy markedsandel etter foretakssammenslutningen, samt at ingen av de andre aktørene i markedet har større kundeoverlapp enn partene. Tilsynet er således av den oppfatning at partene er nære konkurrenter i dette markedet.

- (414) Som det fremgår av avsnittene (298) til (301) er det Konkurransetilsynets vurdering at tankskipoperatører ikke kan regnes som "maverick contenders". Det er også tilsynets vurdering at Bunker Oil og Haltbakk ikke vil kunne disiplinere partene i tilstrekkelig grad etter foretakssammenslutningen, jf. avsnitt (409) og (410). Videre er tilsynet av den oppfatning at prisforskjeller mellom St1 og SFRM ikke nødvendigvis betyr at partene ikke utøver et konkurransepress på hverandre, jf. avsnitt (218).

- (415) Konkurransetilsynet viser også til at de fleste kunder er relativt stedbundne når disse skal foreta innkjøp av MGO, jf. kapittel 5.3.1. Det at enkelte kunder i større grad har valgmuligheter når disse skal foreta innkjøp av MGO, er etter tilsynets vurdering ikke til

⁴¹⁵ E-post fra Bunker Oil AS 7. mars 2018.

⁴¹⁶ Referat fra telefonsamtale med Haltbakk Bunkers AS 23. februar 2018.

⁴¹⁷ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 2. mars 2018, vedlagt rapport fra Oslo Economics, side 20.

⁴¹⁸ Tilsvaret, side 24 og 25.

hinder for at partene kan utøve markedsrett etter foretakssammenslutningen overfor de fleste kundene som er relativt stedbundne. Også de kundene som har flere valgmuligheter enn de relativt stedbundne kundene, vil stå overfor redusert konkurranse etter transaksjonen ved at de får en tilbyder mindre å innhente tilbud fra i MGO-markedet.

- (416) Flere av partenes kunder har uttrykt bekymring for konkurransesituasjonen i Harstad-området. Glander opplyser: "*I Bodø, Harstad og Tromsø er det i dag tre aktører, St1, SRFM og Bunker Oil. Etter foretakssammenslutningen vil det kun være to.*"⁴¹⁹ Haltbakk som er en stor kunde av partene i Harstad, oppgir: "[...] *prisene vil gå opp etter fusjonen*".⁴²⁰
- (417) Samlet sett legger Konkurransetilsynet til grunn at partene er å anse som nære konkurrenter i markedet for salg av MGO fra tankanlegg i Harstad-området. Bunker Oil, Esso og Haltbakk anses å være mindre nære konkurrenter til partene i dette området.
- (418) Konkurransetilsynet er av den oppfatning at partene utøver et konkurransepress på hverandre før foretakssammenslutningen i markedet for salg av MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere i Harstad-området. Etter foretakssammenslutningen vil dette konkurransepresset falle bort. Bortfall av konkurransepress vil isolert sett gi partene insentiver til å øke prisene og/eller redusere kvaliteten i markedet.
- (419) Som nevnt i kapittel 5.2.3 selger partene MGO både til slutt kunder og til meglere/videreselgere som selger MGO videre til egne slutt kunder. Av samlet volum partene solgte fra tankanlegget i Harstad, utgjorde salg til meglere og videreselgere [redacted] millioner liter, tilsvarende [redacted] prosent av volumet.⁴²¹ Disse aktørene er således både kunder av partene som kjøper MGO fra tankanlegg, samtidig som de konkurrerer med partene om salg til slutt kunder. For at disse aktørene skal kunne være konkurransedyktige om salg av MGO til slutt kunder, er de avhengige av god konkurranse i markedet for salg av MGO fra tankanlegg. Etter foretakssammenslutningen vil disse aktørene ha en tilbyder mindre å sette opp mot hverandre når disse skal foreta innkjøp av MGO.
- (420) Partene har begge betydelig omsetning til slutt kunder i Harstad-området. Dette taler isolert sett for at de i utgangspunktet har relativt svake insentiver til å konkurrere om salg til meglere og videreselgere. Partene er imidlertid nære konkurrenter i dette segmentet og foretakssammenslutningen vil, slik Konkurransetilsynet vurderer det, ytterligere svekke disse insentivene. Dette taler for at prisene meglere og videreselgere må betale for MGO i Harstad-området vil øke som følge av foretakssammenslutningen.
- (421) Videre har partene betydelig overlapp i slutt kundesegmentet, og det er Konkurransetilsynets vurdering at partene er nære og effektive konkurrenter i dette segmentet før foretakssammenslutningen. Som følge av fusjonen vil dette konkurransepresset falle bort. Dette taler for at prisene til slutt kunder vil øke.
- (422) Ettersom meglere og videreselgere vil stå overfor høyere innkjøpskostnader etter foretakssammenslutningen, vil deres evne til å disiplinere partene i slutt kundesegmentet svekkes ytterligere. Dette taler for prisene vil kunne øke ytterligere som følge av foretakssammenslutningen.
- (423) I tillegg er det Konkurransetilsynets vurdering at foretakssammenslutningen vil gi partene reduserte insentiver til å tilby trekkavtaler til andre aktører fra anlegget. Etter foretakssammenslutningen vil St1 bli en stor aktør i MGO-markedet i Harstad-området. St1 vil få reduserte insentiver til å tilby andre aktører trekkavtaler fordi det vil gi økt konkurranse for St1 om salg av MGO til slutt kunder og meglere/videreselgere, jf. avsnitt (201). Denne effekten vil forsterke prisvirkningen i markedet ytterligere.
- (424) Samlet sett er det Konkurransetilsynet sin vurdering at foretakssammenslutningen vil gi partene insentiver til å øke prisene for salg av MGO fra tankanlegget til meglere og videreselgere, men også ut til slutt kunder, både som følge av at partene ikke lengre er

⁴¹⁹ Referat fra telefonsamtale med Glander International Bunkering (Norway) AS 8. februar 2018.

⁴²⁰ Referat fra telefonsamtale med Haltbakk Bunkers AS 23. februar 2018.

⁴²¹ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark og opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

konkurrenter og som følge av at innkjøpsprisene til meglere og videreselgere vil gå opp som følge av foretakssammenslutningen. I tillegg vil foretakssammenslutningen medføre at partene får reduserte insentiver til å tilby andre aktører trekkavtaler på anlegget.

7.2.4.2.5 Konkurransetryk fra andre aktører

- (425) Som det fremgår av kapittel 7.2.1.3 er det generelt akseptert i økonomisk teori at den profittmaksimerende responsen fra konkurrentene på en prisøkning fra den fusjonerte enheten i et marked med differensierte produkter, vil være å selv øke prisene.
- (426) I samsvar med dette må det forventes at dersom St1, som følge av foretakssammenslutningen, utøver markedsrett i markedet for salg av MGO i Harstad-området å øke sine priser, vil aktører som møter konkurranse fra partene, også ha insentiver til å øke sine priser.
- (427) Partene anfører i tilsvaret at det er uklart hvor differensierte produkter MGO solgt fra samme anlegg kan være, og dermed hvor relevant teorien som Konkurransetilsynet bygger på er. Partene viser til at aktører som selger en liten del av volumet i Harstad-området, vil ha potensial til å øke salget betraktelig dersom deres konkurrenter øker prisene. Dette vil ifølge partene legge en begrensning på hvor mye det kan være optimalt for konkurrentene i Harstad-området å øke sine priser som en respons på en eventuell prisøkning fra partene.⁴²²
- (428) Konkurransetilsynet er av den oppfatning at aktørene i markedet er differensierte selv om de tilbyr MGO fra samme tankanlegg, jf. avsnitt (225). Videre viser tilsynet til at det følger av økonomisk teori at konkurrenter i markeder med priskonkurranse og differensierte produkter, vil respondere med å øke sine priser som følge av en prisøkning fra partene i en foretakssammenslutning, jf. avsnitt (226). Tilsynet finner ingen holdepunkter for at et annet økonomisk teoretisk grunnlag skal legges til grunn i vurderingene.

7.2.4.2.6 Etablering og ekspansjon

- (429) Som det fremgår av kapittel 7.2.2.2 er det Konkurransetilsynets vurdering at det generelt er høye etableringshindringer for nye aktører i markedet for salg av MGO fra tankanlegg. Dette gjelder også for Harstad-området. Konkurransetilsynet har heller ingen indikasjoner på at aktører planlegger å etablere seg eller ekspandere i MGO-markedet i Harstad-området.
- (430) Partene viser til at Circle K fortsatt vil eie 50 prosent av tankanlegget i Harstad etter foretakssammenslutningen. Partene anfører at Circle K etter foretakssammenslutningen kan fortsette å selge MGO fra anlegget eller gi tilgang til andre tredjeparter via trekkavtale.⁴²³ I tilsvaret viser partene til at Circle K vil ha sterke insentiver og muligheter til å selge MGO fra anlegget. Circle K vil uansett forsyne anlegget med drivstoff av MGO-kvalitet, ettersom dette er samme kvalitet som brukes som fyringsolje som også benyttes av noen av Circle K sine industrikunder. Merknadene knyttet til transport vil således ifølge partene være minimale. Videre vil Circle K sin B2B-organisasjon uten vesentlige kostnader kunne forestå salgene.⁴²⁴
- (431) Som vist i kapittel 7.2.2.3.2 er det Konkurransetilsynets vurdering at det generelt ikke anses sannsynlig at Circle K etter foretakssammenslutningen vil vesentlig utvide sin MGO-virksomhet. For å kunne disiplinere St1 etter foretakssammenslutningen i Harstad-området, vil Circle K på samme måte som nye aktører måtte etablere seg i tilstrekkelig stor skala for å kunne oppnå tilsvarende lave kostnader knyttet til innkjøp og transport av MGO som St1 vil ha.
- (432) Konkurransetilsynet viser også til at et av formålene med salget av SFRM var at administrasjonen hos Circle K kunne fokusere på kjernevirksomheten, jf. avsnitt (280). Som det fremgår av avsnitt (282) er det også tilsynets oppfatning at satsing i MGO-markedet etter foretakssammenslutningen ikke kan gjennomføres uten at det vil medføre administrative kostnader for Circle K. For eksempel vil satsing i MGO-markedet kreve ansatte til å drive med salg og regne på anbud, samt it-kostnader. Dette er også Uno-X sin erfaring, jf. avsnitt (349), og i tråd med Esso sine vurderinger, jf. avsnitt (437). Videre har Circle K selv opplyst at salg til meglere anses som mindre relevant for de volum/leveranser som kan forventes innen MGO,

⁴²² Tilsvaret, side 24.

⁴²³ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 9. mars 2018.

⁴²⁴ Tilsvaret, side 25.

jf. avsnitt (274). For øvrig viser tilsynet til at fyringsolje til oppvarming av bygninger vil bli forbudt fra 2020.⁴²⁵

- (433) Selv om det skulle være lønnsomt for Circle K å selge noe MGO til slutt kunder og meglere/videreselgere fra anlegget ettersom de allerede har fyringsolje på tankene, vil ikke salg i liten skala etter Konkurransetilsynets vurdering være tilstrekkelig for å kunne disiplinere partene etter foretakssammenslutningen.

- (434) [redacted] (404) St1 vil ikke ha insentiver til å gi en ny aktør trekkavtale på anlegget fordi det vil medføre økt konkurranse for St1 om salg av MGO til slutt kunder og meglere/videreselgere, jf. avsnitt (423). Tilsynet finner det således lite sannsynlig at St1 vil godkjenne en slik trekkavtale.

- (435) Det er videre Konkurransetilsynets oppfatning at etablering av en ny aktør på anlegget med trekkavtale normalt ikke i tilstrekkelig grad vil disiplinere partene etter foretakssammenslutningen, jf. kapittel 7.2.2.3.2.

- (436) Partene anfører at Esso lett kan ekspandere sin virksomhet i Harstad-området ettersom de har en meget attraktiv trekkavtale knyttet til anlegget. Videre viser partene til at det er grunn til å tro at Esso allerede har MGO på tank. Det eneste Esso trenger å gjøre for å ekspandere sin virksomhet i Harstad-området er ifølge partene å gjennomføre et salg til en kunde som henter produktet med skip.⁴²⁶

- (437) Konkurransetilsynet viser til at Esso ikke opererer i det marine segmentet i Troms, jf. avsnitt (408).

[redacted] Esso uttaler følgende: "For å være aktiv i MGO-markedet, er det behov for å ha en tilstedeværelse lokalt med anlegg og et salgsapparat. Videre er det viktig å ha konkurransedyktig innforsyning og en nær relasjon til kundene. I Nord-Norge har ikke Esso egne anlegg, og de har ikke et lokalt salgsapparat."

- (438) Videre viser Konkurransetilsynet til at Esso

[redacted] Det er Konkurransetilsynets oppfatning at ekspandering i MGO-markedet i Harstad-området [redacted] normalt ikke i tilstrekkelig grad vil disiplinere partene etter foretakssammenslutningen, jf. kapittel 7.2.2.3.2.

- (439) Etter en samlet vurdering legger Konkurransetilsynet til grunn at det ikke er sannsynlig med en effektiv og tidsnær etablering i MGO-markedet i Harstad-området, verken av nye aktører, fra aktører i tilgrensede markeder eller gjennom ekspansjon fra aktører i markedet.

7.2.4.2.7 Kjøpermakt

- (440) Som det fremgår av kapittel 7.2.3 anser Konkurransetilsynet de fleste kunder til å ha begrensede muligheter til å utøve kjøpermakt utover å kunne sette ulike leverandører opp mot hverandre. Etter foretakssammenslutningen vil kundene i Harstad-området kun i begrenset grad ha mulighet til å sette aktører opp mot hverandre når de skal handle MGO. Dette vil begrense deres mulighet til å utøve kjøpermakt.

⁴²⁵ Kilde: <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/oljefyr/id2556868/>

⁴²⁶ Tilsvaret, side 24.

⁴²⁷ Referat fra telefonsamtale med Esso Norge AS 25. april 2018.

7.2.4.2.8 Samlet vurdering av ikke-koordinerte virkninger

- (441) Partene er de to største aktørene i markedet for salg MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere i Harstad-området. Foretakssammenslutningen vil medføre en reduksjon av antall tilbydere i et allerede konsentrert MGO-marked i Harstad-området. Etter foretakssammenslutningen vil partene få en høy markedsandel i MGO-markedet i Harstad-området.
- (442) Konkurransetilsynet legger til grunn at partene er å anse som hverandres nærmeste konkurrenter i MGO-markedet i Harstad-området. På denne bakgrunn finner Konkurransetilsynet at partene utøver et konkurransepress på hverandre før foretakssammenslutningen. Etter foretakssammenslutningen vil dette konkurransepresset falle bort.
- (443) Esso, Bunker Oil og Haltbakk anses som mindre nære konkurrenter til partene.
- (444) Etter Konkurransetilsynets vurdering vil disse aktørene ha insentiver til å øke prisene etter foretakssammenslutningen.
- (445) Det er høye etableringshindringer i markedet, og den potensielle konkurransen vil ikke være tilstrekkelig til å disiplinere etablerte aktører. Kjøpermakten vurderes å bli begrenset.
- (446) Som det fremgår av kapittel 8 har partene ikke i tilstrekkelig grad dokumentert ervervsspesifikke effektivitetsgevinster som vil kunne oppveie de potensielle negative skadevirkningene som følge av redusert konkurranse.
- (447) Konkurransetilsynet finner således etter en samlet vurdering at foretakssammenslutningen vil medføre at St1 får økt markedsrett. Økt markedsrett vil gi partene insentiver til å øke prisene og/eller redusere kvaliteten for salg av MGO fra tankanlegget til meglere og videreselgere, men også ut til slutt kunder, både som følge av at partene ikke lengre er konkurrenter og som følge av at innkjøpsprisene til meglere/videreselgere vil gå opp som følge av foretakssammenslutningen. I tillegg vil foretakssammenslutningen medføre at partene får reduserte insentiver til å tilby andre aktører trekkavtaler på anlegget.
- (448) På denne bakgrunn har Konkurransetilsynet kommet til at foretakssammenslutningen vil medføre ikke-koordinerte virkninger som i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i markedet for salg av MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere i Harstad-området.

7.2.4.3 Stavanger-området

7.2.4.3.1 Innledning

- (449) St1 og SFRM har overlappende virksomhet innen salg av MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere i Stavanger-området. I Stavanger-området utgjør salg av MGO til offshorekunder en høy andel av totalmarkedet, jf. Tabell 11. Foretakssammenslutningen innebærer at partene vil ha kontroll over alle tankanleggene på offshorebasene i Stavanger-området. I tillegg overtar St1 kundene og øvrige deler av virksomheten til SFRM i Stavanger-området.
- (450) SFRM tilbyr også andre MGO-aktører trekkavtale på ett av sine tankanlegg i Stavanger-området.
- (451) Som nevnt i avsnitt (199) kan foretakssammenslutningen påvirke prisene overfor alle de ulike kundegruppene i Stavanger-området.

7.2.4.3.2 Depotstruktur

- (452) SFRM eier et tankanlegg på offshorebase eid av Norsea i Dusavika nordvest for Stavanger. Dette anlegget har kapasitet på [REDACTED] m³.⁴²⁸

⁴²⁸ Brev fra Norsea Group AS 4. januar 2018, vedlagt regneark.

- [REDACTED]
429
- (453) [REDACTED]
430
- [REDACTED] 431
[REDACTED] 432
- (454) SFRM leier et tankanlegg på offshorebase eid av Asco i Tananger vest for Stavanger. SFRMs avtale med Asco varer frem til [REDACTED] med mulighet for forlengelse i [REDACTED].⁴³³ Dette anlegget har kapasitet på [REDACTED] m³.⁴³⁴
- (455) St1 leier et tankanlegg på offshorebase eid av Norsea i Tananger, som ligger tvers over Risavika fra Asco-basen. Anlegget St1 leier i Tananger har en kapasitet på [REDACTED] m³.⁴³⁵ St1s leieavtale på dette anlegget utløper [REDACTED]
[REDACTED] 436
[REDACTED] 437
[REDACTED] 438
- (456) Uno-X eier et anlegg på Dreiersholmene øst for Stavanger sentrum. Dette anlegget har en MGO-kapasitet på [REDACTED] m³.⁴³⁹
[REDACTED] 440
- (457) Kartet nedenfor viser tankanleggene for MGO i Stavanger-området. Størrelsen på sirklene illustrerer tankanlegget størrelse.⁴⁴¹

⁴²⁹ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. januar 2018, bilag 2, del 5, punkt 3.

⁴³⁰ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. januar 2018, bilag 3, del 17.

⁴³¹ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. januar 2018, bilag 3, del 17, punkt 3.

⁴³² Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. januar 2018, bilag 3, del 17, punkt 1.

⁴³³ E-post fra Asco Norge AS 4. januar 2018, vedlagt regneark, e-post fra Asco Norge 26. april 2018, vedlegg og brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. januar 2018, bilag 2, del 1.

⁴³⁴ E-post fra Asco Norge AS 4. januar 2018, vedlagt regneark.

⁴³⁵ Brev fra Norsea Group AS 4. januar 2018, vedlagt regneark.

⁴³⁶ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 30. april 2018, vedlegg
[REDACTED]

⁴³⁷ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 3. januar 2018.

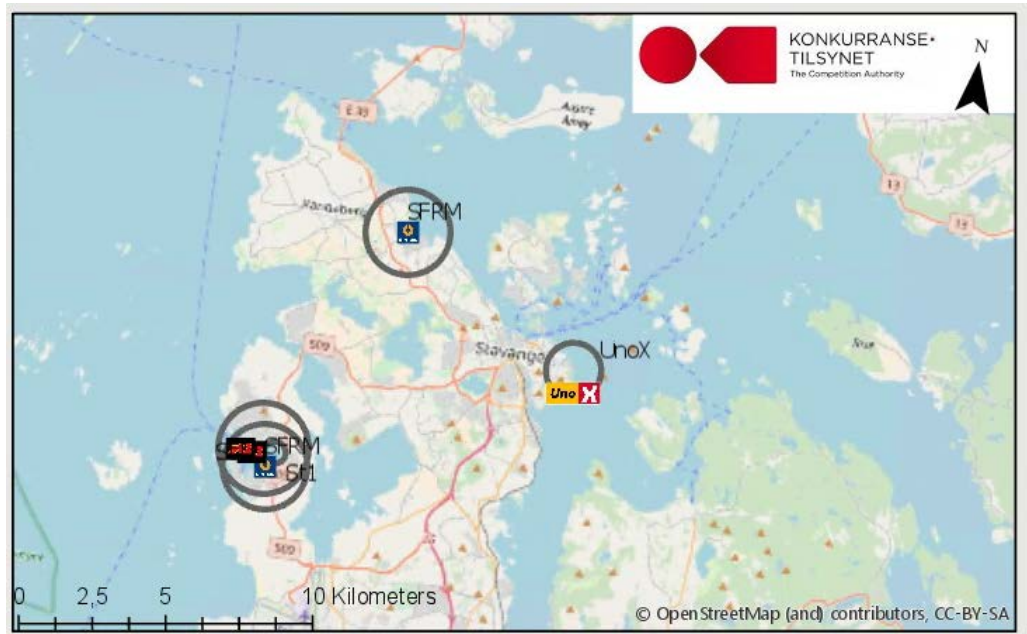
⁴³⁸ Tilsvaret, side 35 og brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 30. april 2018, vedlegg
[REDACTED]

⁴³⁹ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 3. januar 2018, bilag 1.

⁴⁴⁰ Meldingen, side 11 og brev fra Esso Norge AS 9. januar 2018, side 2.

⁴⁴¹ Informasjonen om tankanleggene og deres kapasitet er basert på opplysninger mottatt i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 3. januar 2018, bilag 1.

Figur 6 Tankanlegg for MGO i Stavanger-området



- (458) Nærmeste tankanlegg til anleggene i Stavanger-området er tankanleggene til St1 og Storesund i Haugesund i nord, og tankanlegget til Seglem i Egersund i sør. Haugesund og Egersund ligger henholdsvis 82 og 74 kilometer fra Stavanger langs vei.⁴⁴² Disse forholdene tilsier etter Konkurransetilsynets vurdering at disse aktørene ikke vil kunne konkurrere effektivt med partene i Stavanger-området.
- (459) Partene anfører at kundene i Stavanger er mobile. Partene viser til at havnedata indikerer at 21 prosent av båtene skal videre fra Stavanger til en annen havn med bunkringsalternativ, hvorav Aberdeen, Rotterdam og Karmøy er de tre største.⁴⁴³ I dette materialet er passasjertrafikk, tankbåtanløp og los/fortøyningsbåter tatt ut. Passasjerskip utgjør majoriteten av anløpene i området.
- (460) Som beskrevet i avsnittene (160) til (164) vil andelen av kunder som reelt kan bytte lokasjon ved prisøkning være betydelig lavere enn det dette anslaget indikerer. Dette tilsier etter Konkurransetilsynets vurdering at aktører i andre havner ikke vil kunne konkurrere effektivt med partene i Stavanger-området. Tilsynet tillegger således de fremlagte havnedataene liten vekt.

7.2.4.3.3 Markedskonsentrasjon

- (461) SFRM solgte [redacted] millioner liter MGO fra Asco-basen i Tananger i 2017.⁴⁴⁴ I 2016 ble det solgt [redacted] millioner liter MGO fra dette anlegget.⁴⁴⁵ Fra anlegget i Dusavika solgte SFRM [redacted] millioner liter i 2017.⁴⁴⁶ I 2016 solgte SFRM [redacted] millioner liter MGO fra dette anlegget.⁴⁴⁷ SFRM solgte [redacted] millioner liter MGO fra anlegget til [redacted] i 2017.⁴⁴⁸ SFRM solgte i 2016 [redacted] millioner liter MGO fra dette anlegget.⁴⁴⁹

⁴⁴² I luftlinje er avstanden mellom Stavanger og Haugesund om lag 57 kilometer, mens avstanden til Egersund er om lag 60 kilometer.

⁴⁴³ E-post fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS, 26. april 2018, brev "Svar på spørsmål 7 og 8 i informasjonsspørgsmål av 25. april 2018" ettersendt 30. april 2018.

⁴⁴⁴ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

⁴⁴⁵ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. januar 2018, bilag 4.

⁴⁴⁶ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

⁴⁴⁷ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. januar 2018, bilag 4.

⁴⁴⁸ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

⁴⁴⁹ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. januar 2018, bilag 4.

- (462) St1 solgte [redacted] millioner liter MGO fra anlegget i Tananger i 2017,⁴⁵⁰ mens det ble solgt [redacted] millioner liter MGO i 2016.⁴⁵¹
- (463) Uno-X solgte i 2017 [redacted] millioner liter MGO til [redacted] fra sitt anlegg.⁴⁵² Preem [redacted] m³ MGO [redacted] i 2017.⁴⁵³
- (464) Esso solgte [redacted] millioner liter MGO [redacted] i Dusavika, samt [redacted] millioner liter MGO [redacted] i 2017.⁴⁵⁴
- (465) Tabellen nedenfor viser aktørene som opererer i MGO-markedet i Stavanger-området, med tilhørende omsetning og informasjon om de ulike tankanleggene.

Tabell 10 Oversikt aktører som selger MGO fra tankanlegg i Stavanger-området

	Volum 2017 (m ³)	Markedsandel 2017 (volum)	Omsetning 2017 ⁴⁵⁵ (mill. kr)	Disponerer eget tankanlegg	Offshore-base	Tankanleggets kapasitet (m ³)	Variabel trekkavgift 2018 (kr/m ³)	Type tilgang
St1	[redacted]	[redacted]	[redacted]	Ja	Ja	[redacted]	[redacted] ⁴⁵⁶	Leie [redacted]
SFRM	[redacted]	[redacted]	[redacted]	Ja	Ja (2 stk)	[redacted]	[redacted] ⁴⁵⁷ [redacted] ⁴⁵⁸	Eierskap [redacted]
Esso	[redacted]	[redacted]	[redacted]	Nei	Ja [redacted]	[redacted]	[redacted] ⁴⁵⁹ [redacted] ⁴⁶⁰	[redacted]
Uno-X	[redacted]	[redacted]	[redacted]	Ja	Nei	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Preem	[redacted]	[redacted]	[redacted]	Nei	Nei	[redacted]	[redacted]	[redacted]
SUM	[redacted]	100 %	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]

- (466) Partene er de to største aktørene i markedet for salg av MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere i Stavanger-området. Foretakssammenslutningen vil medføre en reduksjon av antall tilbydere i et allerede konsentrert MGO-marked i Stavanger-området. Etter foretakssammenslutningen vil partene få en høy markedsandel i MGO-markedet i Stavanger-området.

7.2.4.3.4 Konkurransenærhet

⁴⁵⁰ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark.

⁴⁵¹ Meldingen, side 8.

⁴⁵² Brev fra Advokatfirmaet BA-HR AS på vegne av Uno-X Energi AS 12. februar 2018.

⁴⁵³ E-post fra Preem Norge AS 12. februar 2018.

⁴⁵⁴ Beregnet på grunnlag av opplysninger mottatt i e-post 23. februar 2018 fra Esso Norge AS, vedlegg [redacted].

⁴⁵⁵ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark og i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

⁴⁵⁶ [redacted], jf. brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, bilag 1 og brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 30. april 2018, vedlegg "Trekktale Norse Sea Base".

⁴⁵⁷ [redacted], jf. brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. januar 2018, bilag 2, del 1, vedlegg 1 og brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

⁴⁵⁹ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 19. februar 2018, bilag 1.

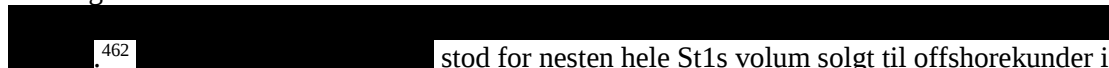
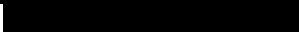
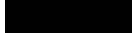
⁴⁶⁰ E-post fra Esso Norge AS 15. mars 2018, vedlegg [redacted].

- (467) Partene har tilgang til tankanlegg i umiddelbar nærhet til hverandre i Tananger. SFRMs tankanlegg i Dusavika og Uno-X sitt anlegg ligger noe lenger unna.
- (468) Begge parter selger i dag MGO fra egne eller leide tankanlegg på offshorebaser med stor tankkapasitet, og begge parter har muligheter til å oppnå lave kostnader knyttet til innkjøp og transport av MGO, jf. avsnitt (193). Partene har således i utgangspunktet gode muligheter til å konkurrere effektivt med hverandre.
- (469) Begge parter har kunder innenfor flere av de samme segmentene, samt at de har flere av de samme kundene. Tabellen nedenfor viser fordeling av partenes kunder som handler på henholdsvis spot og kontrakt innenfor de ulike segmentene.

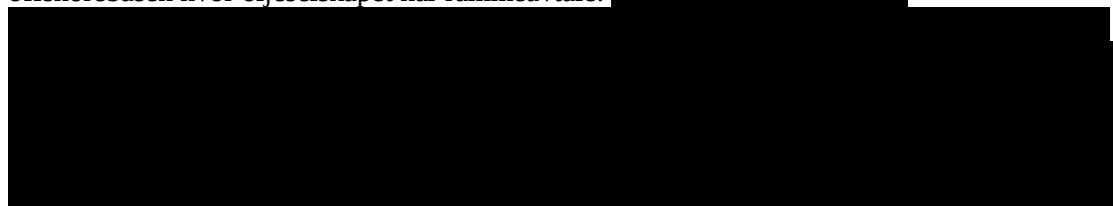
Tabell 11 *Andel av partenes salg i 2017 fordelt på kontrakt- og spotsalg og kundesegment⁴⁶¹*

	Andel av St1s salg		Andel av SFRMs salg	
	Kontrakt	Spot	Kontrakt	Spot
Annet				
Distributør				
Ferge				
Frakt				
Megler				
Offshore				
Totalt				

- (470) Tabell 11 viser at begge parter har en høy andel salg i offshoresegmentet. Oljeselskapene står for størstedelen av volumet til begge partene i Stavanger. SFRMs fem største offshorekunder i Stavanger i 2017 var

 ⁴⁶²  stod for nesten hele St1s volum solgt til offshorekunder i Stavanger i 2017. ⁴⁶³ Totalt solgte SFRM og St1 henholdsvis  og  millioner liter MGO til offshorekunder i 2017. ⁴⁶⁴

- (471) Som det fremgår av kapitlene 4.1.6.4 og 5.2.2 er det enkelte forskjeller mellom oljeselskapene og øvrige kunder når det gjelder hvordan disse kundene foretar innkjøp av MGO. Eksempelvis har oljeselskapene langsiktige og i noen grad eksklusive rammeavtaler med MGO-leverandør inne på offshorebasen, mens øvrige kunder handler på spot eller på mer kortvarige kontrakter. De øvrige kundene er også i mindre grad avhengige av å handle MGO inne på en offshorebase. Konkurransetilsynet vil derfor i det følgende vurdere konkurransenærhet mellom partene overfor oljeselskapene og overfor øvrige kunder for seg.
- (472) Som det fremgår av kapittel 5.2.2 foretrekker oljeselskapene å handle MGO fra den offshorebasen hvor oljeselskapet har rammeavtale. 

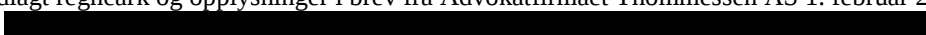
 ⁴⁶⁵ 

⁴⁶¹ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark og opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

⁴⁶² Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

⁴⁶³ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark.

⁴⁶⁴ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark og opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

⁴⁶⁵ 

- [REDACTED] ⁴⁶⁶
- (473) Alle oljeselskapene som Konkurransetilsynet har vært i kontakt med, har rammeavtaler med MGO-leverandører som har tilgang til tankanlegg inne på den offshorebasen som oljeselskapet har rammeavtale med. Dette kan tyde på at partene ikke er like nære konkurrenter for oljeselskapene som avstanden mellom tankanleggene, størrelsen på tankanleggene og kostnadsstrukturen skulle tilsi.
- (474) Det er likevel Konkurransetilsynets vurdering at det er noe konkurranse mellom partene også om oljeselskapene i Stavanger-området per i dag. Tilsynet viser til at noen av oljeselskapene med aktivitet i Stavanger-området, har forespurt og fått tilbud fra flere MGO-leverandører da de sist utlyste rammeavtale.⁴⁶⁷
- (475) ConocoPhillips oppgir at de fikk tilbud fra [REDACTED] ⁴⁶⁸
- (476) Da Aker BP sist utlyste rammeavtale for MGO knyttet til deres aktivitet på Asco-basen i Tananger, fikk de tilbud fra [REDACTED]. Tilbudet til aktørene var basert på tilgang til tankanlegget på offshorebasen. Dette var mulig på denne basen fordi SFRM [REDACTED], og fordi tilgang til tankanlegget på denne basen er knyttet opp til oljeselskapenes kontrakt med offshorebasen.⁴⁶⁹ Aker BP oppgir: *"I Rogaland vurderes konkurransen som tilfredsstillende. Dette basere seg spesielt på at på to av hovedbasene i Tananger (ASCO og Norseia) eies anleggene ikke av bulkleverandør, men baseoperatør. Dette gir tilgang til utskifting av leverandør (avhengig av deres avtale med baseoperatør)."*⁴⁷⁰
- (477) Ved Statoil Petroleums siste anbudskonkurranse om leveranse på offshorebasene hvor de har aktivitet, herunder Dusavika, ble forespørsel sendt ut til [REDACTED].⁴⁷¹ Dette tilsier at det er begrenset konkurranse om MGO-leveranser for tankanlegget i Dusavika. Etter Konkurransetilsynets oppfatning skyldes dette at SFRM eier anlegget på offshorebasen i Dusavika, samt at denne ligger et stykke unna basene i Tananger.
- (478) Partene anfører at partene primært har omsetning til offshorekunder som er låst til respektive offshorebaser. Dette innebærer ifølge partene at de i liten grad konkurrerer med hverandre på kort sikt, og at det heller ikke på lengre sikt er grunn til å tro at konkurransen om disse kundene vil avta. Partene viser til at kundenes utsidealternativer ved inngåelse av rammeavtaler ikke er nærliggende anlegg, men MGO-løsninger fra andre leverandører på det samme anlegget, eksempelvis Bunker Oil og Esso.⁴⁷²

⁴⁶⁶ [REDACTED]

⁴⁶⁷ Brev fra ConocoPhillips Norway AS 2. januar 2018 og Aker BP 4. januar 2018.

⁴⁶⁸ Brev fra ConocoPhillips Norway AS 2. januar 2018.

⁴⁶⁹ Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 8. januar 2018, bilag 2, del 1, punkt 15 og bilag 3, del 1, punkt 23, samt e-post fra Asco Norge AS 26. april 2018, vedlegg.

⁴⁷⁰ Brev fra Aker BP ASA 4. januar 2018.

⁴⁷¹ Brev fra Statoil Petroleum 10. januar 2018, side 2.

⁴⁷² Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 2. mars 2018, vedlagt rapport fra Oslo Economics, side 17-18.

- (479) Partene anfører i tilsvaret at det fortsatt vil være faktisk og potensiell konkurranse om offshorekundene. De anfører at situasjonen har endret seg på to svært viktige punkter etter at de forrige anbudskonkurransene til Statoil Petroleum, Aker BP og ConocoPhillips ble utlyst.⁴⁷³
- (480) For det første viser partene til at [REDACTED]. Hva som vil skje på Asco-basen etter dette, vil ifølge partene være sentralt for konkurranseanalysen i Tananger. Ifølge partene er Asco et konkret og reelt alternativ som kan overta MGO-leveranser selv og må regnes som en faktisk konkurrent til partene i neste anbudskonkurranse. [REDACTED] samt at baseeierne mest sannsynlig vil kunne få bedre betingelser for innforsyning av MGO etter foretakssammenslutningen som følge av at Statoil må finne seg nye avtakere for MGO [REDACTED]. Partene anfører at også Statoil og Esso er potensielle konkurrenter på Asco-basen.⁴⁷⁴
- (481) Partene er av den oppfatning at det ikke er noe større sannsynlighet for at partene får fortsette å levere MGO på Asco-basen [REDACTED] enn at enten Asco, Statoil eller Esso kommer inn på basen. En viktig grunn til dette er ifølge partene den andre endringen som har skjedd siden de forrige anbudskonkurransene ble utlyst, som er at Statoil i 2012 solgte seg ut av drivstoffvirksomheten som nå er Circle K og SFRM. Statoil har ifølge partene betydelig markedsrett til å styre hvordan MGO-operasjonene inne på offshorebasene er organisert.⁴⁷⁵
- (482) Konkurransetilsynet viser til at SFRMs avtale med Ascobasen utløper [REDACTED] (454). Videre viser tilsynet til at Statoil allerede hadde solgt seg ut av drivstoffvirksomheten som nå er en del av Circle K-konsernet, da de seneste anbudskonkurransene om leveranser til Statoil Petroleum, ConocoPhillips og AkerBP fant sted.⁴⁷⁶
- (483) Det er Konkurransetilsynets vurdering at partene ikke konkurrerer om oljeselskapene på daglig basis ettersom oljeselskapene i all hovedsak handler på langsiktige rammeavtaler med én leverandør. Videre foretrekker oljeselskapene å handle MGO av en aktøren som har eierskap eller tilgang til tankanlegget som ligger inne på den offshorebasen oljeselskapet har rammeavtale med, jf. avsnitt (472). Dette kan isolert sett tilsi at det heller ikke er særlig konkurranse mellom MGO-aktørene om rammeavtalene med oljeselskapene fordi den MGO-aktøren som eier eller har tilgang til tankanlegget på offshorebasen har en betydelig fordel i konkurransen.
- (484) I Tananger er det likevel Konkurransetilsynets vurdering at partene konkurrerer med hverandre om rammeavtalene med oljeselskapene, både fordi partenes tankanlegg ligger såpass nær hverandre, jf. avsnitt (475), men også fordi kontrakten til SFRM med Asco-basen er avhengig av SFRMs avtale med AkerBP, jf. avsnitt (476). Dette innebærer at aktørene møter noe konkurransepress fra nabobasen og at MGO-aktører som ikke har tilgang på Asco-basen likevel kan konkurrere om avtale med AkerBP.
- (485) I de siste utlysningene fra ConocoPhillips og AkerBP var det kun [REDACTED] som bydde på begge. I tillegg gav [REDACTED] bud på AkerBPs utlysning, og [REDACTED] gav bud på ConocoPhillips sin utlysning [REDACTED], jf. avsnitt (475) og (476). [REDACTED] har ikke noe egen innforsyning av MGO. Når [REDACTED] byr på kontrakter om salg av MGO, baseres disse på priser innhentet

⁴⁷³ Tilsvaret, side 37-38.

⁴⁷⁴ Tilsvaret, side 37-38.

⁴⁷⁵ Tilsvaret, side 37-38.

⁴⁷⁶ Denne transaksjonen ble gjennomført i 2012, jf.

<https://www.equinor.com/no/news/archive/2012/05/23/23MayStatoilFuelRetail.html>

fra aktører som har tilgang til de aktuelle anleggene.⁴⁷⁷ Partene møtte således konkurransepress fra hverandre i begge disse anbudskonkurransene, og møtte svært lite konkurranse fra andre aktører. Partene er videre de eneste som per i dag har eierskap eller leieavtale til tankanlegg på offshorebase i Norge.

- (486) Esso har oppgitt at det har vært vanskelig å få tilgang til tankanlegg på offshorebaser, [REDACTED]. De påpeker imidlertid at noen av basene krever at de kan innforsyne på relativt kort horisont, [REDACTED]. Esso oppgir at de ikke ga tilbud til [REDACTED].

[REDACTED].⁴⁷⁸ På denne bakgrunn anser Konkurransetilsynet Esso som en mindre nær konkurrent enn partene i anbudskonkurranser om leveranse til oljeselskaper i Tananger.

- (487) Bunker Oil kan være en potensiell konkurrent om leveranser på Asco-basen. Bunker Oil har imidlertid begrenset erfaring med salg fra offshorebaser og deltok ikke i noen av de siste anbudskonkurransene om salg til oljeselskaper i Stavanger, jf. avsnitt (485). Det er Konkurransetilsynets vurdering at Bunker Oil således må anses som en mindre nær konkurrent enn partene i anbudskonkurranser om leveranser til oljeselskaper i Tananger.

- (488) Asco kan selv delta i anbudskonkurranser, [REDACTED]. Videre opplyser Asco at [REDACTED]. At MGO er en del av scopet i en basekontrakt, skjer ifølge Asco ikke i stor skala. Som oftest foregår kjøp av MGO gjennom en avtale mellom kunde og MGO-leverandør. Det er Konkurransetilsynets oppfatning at Asco primært opptrer som megler når de selger MGO. Asco vil som følge av foretakssammenslutningen få ha en mindre leverandør å hente inn tilbud fra. Etter Konkurransetilsynets vurdering må Asco anses som en mindre nær konkurrent enn partene i anbudskonkurranser om leveranser til oljeselskaper i Tananger.

- (489) Dersom Statoil har behov for å øke sin avsetning av MGO, så er en mulighet for dette å gi tilbud til oljeselskapene på Asco-basen. Alternativt kan de gi tilbud til en annen aktør som ønsker å levere på Asco-basen.

[REDACTED].⁴⁷⁹ Konkurransetilsynet viser til at [REDACTED].

[REDACTED] Tabell 10. Statoil har videre trukket seg ut av markedet for salg av MGO til slutt kunder, jf. kapittel 7.2.2.3.3. Samlet sett er det tilsynets vurdering at Statoil primært er aktuell som mulig leverandør til andre MGO-aktører. På denne bakgrunn anses Statoil som en mindre nær konkurrent til partene i anbudskonkurranser om leveranse til oljeselskaper i Tananger.

- (490) Meglere som eventuelt vil inngi tilbud til oljeselskaper vil som en følge av foretakssammenslutningen ikke ha aktører å sette opp mot hverandre før en ny aktør eventuelt kommer seg inn på en offshorebase.

⁴⁷⁷ [REDACTED]

⁴⁷⁸ Referat fra telefonsamtale med Esso Norge AS 25. april 2018.

⁴⁷⁹ Referat fra telefonsamtale med Statoil ASA 27. april 2018.

- (491) Samlet sett er det Konkurransetilsynets vurdering at partene er hverandres nærmeste konkurrenter i konkurransen om MGO-leveranser til oljeselskaper. Øvrige mulige tilbydere er etter tilsynets vurdering mindre nære og effektive konkurrenter. Det er således mindre sannsynlig at disse vil levere konkurransedyktige tilbud i fremtidige anbudskonkurranser. Neste gang oljeselskapene med aktivitet på offshorebasene i Tananger utlyser rammeavtaler i MGO-markedet, vil de ha en leverandør mindre å hente inn tilbud fra enn de vil ha i fravær av foretakssammenslutningen. Færre antall forventede tilbud i konkurransen øker sannsynligheten for at aktørene vil tilby en høy pris eller redusert kvalitet.
- (492) Når det gjelder de øvrige kundene enn oljeselskapene, har disse kundene mulighet til å sette MGO-aktørene i markedet opp mot hverandre når disse skal handle MGO, både på daglig basis i spotsegmentet og ved inngåelse av rammeavtaler i kontraktsegmentet. Som det fremgår av avsnitt (468) er det Konkurransetilsynets vurdering at partene i utgangspunktet har svært gode forutsetninger for å konkurrere hardt med hverandre i Stavanger-området. Dette vil særlig gjelde i konkurransen om disse kundene.
- (493) Partene har videre kunder innenfor de samme segmentene. De fem største kundene til SFRM i 2017 i Stavanger-området utenom oljeselskapene var [redacted]⁴⁸⁰ fergeselskapet [redacted]. St1s [redacted] største øvrige kunder i Stavanger-området er de samme megleraktørene som handler hos SFRM.⁴⁸¹ I tillegg er det [redacted] på kundelistene til begge parter.⁴⁸²
- (494) Tankanlegget til Uno-X har [redacted], jf. 7.2.4.3.2. Ifølge Esso leveres det derfor hovedsakelig MGO fra dette anlegget til kunder [redacted]⁴⁸³ Dette innebærer at Uno-X eller andre med trekkavtale på dette anlegget, har mindre muligheter til å konkurrere om store oppdrag. Ettersom Uno-X er en liten aktør i MGO-markedet, er det videre tilsynets vurdering at selskapet også har mindre muligheter til å oppnå lave kostnader knyttet til innkjøp og transport av MGO enn partene og således mindre muligheter til å konkurrere effektivt, jf. kapittel 7.2.1.1. Aktører som konkurrerer fra dette anlegget gjennom trekkavtale vil videre stå overfor høyere variable anleggskostnader enn anleggseier, jf. avsnitt (195), noe som ytterligere svekker deres mulighet til å konkurrere effektivt fra dette anlegget.
- (495) Esso er kun til stede i markedet [redacted] i Dusavika og [redacted], jf. avsnitt (453) og (456). [redacted], jf. avsnitt (453). Esso betjener i all hovedsak [redacted]⁴⁸⁴ Esso har oppgitt at [redacted]. Esso oppgir at de [redacted], har begrensede muligheter til å konkurrere om øvrige oppdrag fra dette anlegget.⁴⁸⁵ [redacted] ved salg i Dusavika, jf. Tabell 10. Esso har således mindre muligheter til å konkurrere effektivt enn SFRM har fra dette anlegget.
- (496) Partene anfører at spotsegmentet i Stavanger-området er relativt lite, og at Esso er en sterk konkurrent i spotmarkedet. Etter partenens oppfatning har Esso [redacted] stor nok kapasitet til å dekke hele spotmarkedet i Stavanger-området. Partene anfører at også Bunker Oil konkurrerer i

⁴⁸⁰ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1.

⁴⁸¹ Beregnet på grunnlag av opplysninger i brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark.

⁴⁸² Brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 1. februar 2018, bilag 1 og brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 6. februar 2018, vedlagt regneark.

⁴⁸³ Referat fra telefonsamtale med Esso Norge AS 27. februar 2018.

⁴⁸⁴ Tidligere ExxonMobil. E-post fra Esso Norge AS 23. februar 2018.

⁴⁸⁵ Referater fra telefonsamtaler med Esso Norge AS 27. februar 2018 og 25. april 2018.

- (503) Øvrige kunder i Stavanger-området består i stor grad av meglere og videreselgere. Dette taler isolert sett for at partene i utgangspunktet har relativt sterke insentiver til å konkurrere om salg til meglere og videreselgere. Partene er i etter Konkurransetilsynets vurdering hverandres nærmeste konkurrenter i dette segmentet, og foretakssammenslutningen vil etter tilsynets vurdering gi partene insentiver til å øke prisene overfor meglere og videreselgere i Stavanger-området.
- (504) Videre har partene noe salg til øvrige slutt kunder enn oljeselskaper, og det er Konkurransetilsynets vurdering at partene er nære og effektive konkurrenter i dette segmentet før foretakssammenslutningen. Som følge av fusjonen vil det konkurransepresset partene utøver på hverandre falle bort. Dette taler isolert sett for at også prisene til slutt kunder vil øke.
- (505) Ettersom meglere og videreselgere vil stå overfor høyere innkjøpskostnader etter foretakssammenslutningen, vil deres evne til å disiplinere partene i slutt kundesegmentet svekkes. Dette taler for ytterligere positivt prispress som følge av foretakssammenslutningen.
- (506) I tillegg er det Konkurransetilsynets vurdering at foretakssammenslutningen vil gi partene reduserte insentiver til å tilby trekkavtaler til andre aktører. Etter foretakssammenslutningen vil St1 bli en stor aktør i MGO-markedet i Stavanger-området. St1 vil få reduserte insentiver til å tilby andre aktører trekkavtaler fordi det vil gi økt konkurranse for St1 om salg av MGO til slutt kunder og videreselgere, jf. avsnitt (201). Denne effekten vil forsterke prisvirkningen i markedet ytterligere.
- (507) Samlet sett er det Konkurransetilsynet sin vurdering at foretakssammenslutningen isolert sett vil gi partene insentiver til å øke prisene for salg av MGO fra tankanlegget til meglere/videreselgere, og til slutt kunder, både som følge av at partene ikke lengre er konkurrenter og som følge av at innkjøpsprisene til meglere/videreselgere vil gå opp som følge av foretakssammenslutningen. I tillegg vil foretakssammenslutningen medføre at partene får reduserte insentiver til å tilby andre aktører trekkavtaler på anlegget.

7.2.4.3.5 Konkurransetryk fra andre aktører

- (508) Som det fremgår av kapittel 7.2.1.3 er det generelt akseptert i økonomisk teori at den profittmaksimerende responsen fra konkurrentene på en prisøkning fra den fusjonerte enheten i et marked med differensierte produkter, vil være å selv øke prisene.
- (509) I samsvar med dette må det forventes at dersom St1, som følge av foretakssammenslutningen, utøver markedsrett i markedet for salg av MGO i Stavanger-området for å øke sine priser, vil aktører som møter konkurranse fra partene, også ha insentiver til å øke sine priser.

7.2.4.3.6 Etablering og ekspansjon

- (510) Som det fremgår av kapittel 7.2.2.2 er det Konkurransetilsynets vurdering at det generelt er høye etableringshindringer for nye aktører i markedet for salg av MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere. Dette gjelder også for Stavanger-området.
- (511) Partene anfører i tilsvaret at det vil være mulig for andre aktører å konkurrere i spotmarkedet fra Asco-basen. Videre anfører partene at også Uno-X er en potensiell konkurrent i spotmarkedet, ved at de raskt kan tre inn igjen i markedet hvis det blir mer attraktivt for selskapet. Partene anfører at det er fullt mulig å konkurrere effektivt med mindre tanker og viser til at andre relevante momenter vil være hvor effektivt båter kan legge til og gå fra kaien, hvor effektivt MGO kan innføres på og tappes fra tank mv.⁴⁹³
- (512) Konkurransetilsynet viser til at Asco har opplyst at det kan være en lang vei å gå for en ny aktør som vil selge MGO fra Asco-basen. Alternativene er å bygge nytt anlegg, at SFRM trekker seg ut eller at de bruker samme anlegg som SFRM. Sistnevnte kan være mulig dersom aktøren har avtale med samme leverandør som SFRM eller kan avklare produktkvalitet og kontroll av denne med SFRM. Asco opplyser at

⁴⁹³ Tilsvaret, side 39.

⁴⁹⁴ Referat fra telefonsamtale med Asco Norge AS 26. april 2018.

[REDACTED]⁴⁹⁵ Konkurransetilsynet er således av den oppfatning at det er knyttet usikkerhet til om en ny aktør vil kunne få tilgang til Asco-basen, og når dette eventuelt vil kunne skje. Videre er det usikkert om aktøren som eventuelt får tilgang, i tilstrekkelig grad vil kunne disiplinere partene i spotsegmentet i Stavanger-området etter foretakssammenslutningen.

- (513) Konkurransetilsynet viser til Uno-X har trukket seg ut av MGO-markedet,

[REDACTED], jf. avsnitt (268) og (349). Videre har Uno-X også nylig solgt sin B2B-virksomhet.⁴⁹⁶ Det er tilsynets vurdering at ekspandering av aktører i lokale markedet vil medføre administrative kostnader for eksempel knyttet til et lokalt salgsapparat, jf. avsnitt (282). Videre viser tilsynet til at anlegget til Uno-X har begrenset kapasitet, jf. avsnitt (494). Aktører som selger MGO fra anlegget til Uno-X kan derfor ikke anses som nære konkurrenter til partenes anlegg i Stavanger-området. På denne bakgrunn vil gjeninntreden fra Uno-X etter Konkurransetilsynets vurdering ikke være tilstrekkelig til å disiplinere partene etter foretakssammenslutningen.

- (514) Etter en samlet vurdering legger Konkurransetilsynet til grunn at det ikke er sannsynlig med en effektiv og tidsnær etablering i MGO-markedet i Stavanger-området, verken av nye aktører, fra aktører i tilgrensede markeder eller gjennom ekspansjon fra aktører i markedet.

7.2.4.3.7 Kjøpermakt

- (515) Som det fremgår av kapittel 7.2.3 er det Konkurransetilsynets vurdering at Statoil Petroleum, Aker BP, Lundin og i varierende grad øvrige oljeselskaper har noe kjøpermakt før foretakssammenslutningen. Oljeselskapene står for en stor andel av salget til MGO-aktørene i Stavanger-området. Det er Konkurransetilsynets vurdering at oljeselskapene som har aktivitet i Tananger sine muligheter til å utøve kjøpermakt vil reduseres som følge av foretakssammenslutningen ettersom de vil ha en aktør mindre å sette opp mot hverandre neste gang disse selskapene skal foreta innkjøp av MGO.
- (516) Som det fremgår av kapittel 7.2.3 anser Konkurransetilsynet at øvrige kunder har begrensede muligheter til å utøve kjøpermakt utover å kunne sette ulike leverandører opp mot hverandre. Etter foretakssammenslutningen vil kundene i Stavanger-området kun i begrenset grad ha mulighet til å sette aktører opp mot hverandre når de foreta innkjøp av MGO. Dette vil begrense deres mulighet til å utøve kjøpermakt.

7.2.4.3.8 Samlet vurdering av ikke-koordinerte virkninger

- (517) Partene er de to største aktørene i markedet for salg av MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere i Stavanger-området. Foretakssammenslutningen vil medføre en reduksjon av antall tilbydere i et allerede konsentrert MGO-marked i Stavanger-området. Etter foretakssammenslutningen vil partene få en høy markedsandel i MGO-markedet i Stavanger-området og kontrollere de tre største av totalt fire tankanlegg i området.
- (518) Konkurransetilsynet legger til grunn at partene er å anse som hverandres nærmeste konkurrenter i markedet for salg av MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere i Stavanger-området. På denne bakgrunn finner Konkurransetilsynet at partene utøver et konkurransepress på hverandre før foretakssammenslutningen. Etter foretakssammenslutningen vil dette konkurransepresset falle bort.
- (519) Esso, Uno-X og Preem anses som mindre nære konkurrenter til partene.
- (520) Etter Konkurransetilsynets vurdering vil disse aktørene ha insentiver til å øke prisene etter foretakssammenslutningen.

⁴⁹⁵ Referat fra telefonsamtale med Bunker Oil AS 25. januar 2018.

⁴⁹⁶ Forenklet melding om foretakssammenslutning mellom Preem AB og YX Bulk AS, e-post fra Preem Norge AS 12. februar 2018 og <https://yx.no/bedrift/levering-med-tankbil>.

- (521) Det er høye etableringshindringer i markedet, og den potensielle konkurransen vil ikke være tilstrekkelig til å disiplinere etablerte aktører. Kjøpermakten vurderes å ikke bli tilstrekkelig til å disiplinere partene.
- (522) Som det fremgår av kapittel 8 har partene ikke i tilstrekkelig grad dokumentert ervervspesifikke effektivitetsgevinster som vil kunne oppveie de potensielle negative skadevirkningene som følge av redusert konkurranse.
- (523) Konkurransetilsynet finner således etter en samlet vurdering at foretakssammenslutningen vil medføre at St1 får økt markedsrett. Økt markedsrett vil gi partene insentiver til å øke prisene og/eller redusere kvaliteten for salg av MGO fra tankanlegget til meglere og videreselgere, men også ut til sluttbrukere, både som følge av at partene ikke lenger er konkurrenter og som følge av at innkjøpsprisene til meglere og videreselgere vil gå opp som følge av foretakssammenslutningen. I tillegg vil foretakssammenslutningen medføre at partene får reduserte insentiver til å tilby andre aktører trekkavtaler på anleggene.
- (524) På denne bakgrunn har Konkurransetilsynet kommet til at foretakssammenslutningen vil medføre ikke-koordinerte virkninger som i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i markedet for salg av MGO fra tankanlegg til sluttbrukere og meglere/videreselgere i Stavanger-området.

7.2.4.4 Øvrige berørte markeder

- (525) I varselet fremgår det at Konkurransetilsynet vurderte det slik at foretakssammenslutningen ville føre til ikke-koordinerte virkninger som i betydelig grad ville hindre effektiv konkurranse i markedene for salg av MGO fra tankanlegg til sluttbrukere og meglere/videreselgere i Kirkenes-området, Bodø-området og Haugesund-området.
- (526) I etterkant av Konkurransetilsynets varsel har Circle K Norge [redacted] salg av tankanlegget sitt i Kirkenes til [redacted].⁴⁹⁷ Tankanlegget har vært vurdert solgt i lengre tid, og salgsprosessen har funnet sted uavhengig av foretakssammenslutningen mellom St1 og SFRM.⁴⁹⁸ SFRMs mulighet til å trekke på tankanlegget faller reelt sett bort fra det tidspunktet [redacted] overtar anlegget.⁴⁹⁹ Tilsynet har på denne bakgrunn kommet til at det ikke er grunnlag for å gripe inn mot foretakssammenslutningen i Kirkenes-området.
- (527) Konkurransetilsynet har videre etter en nærmere vurdering kommet til at det heller ikke er grunnlag for å gripe inn mot foretakssammenslutningen i Bodø-området og i Haugesund-området.

8 Effektivitetsgevinster

8.1 Innledning

- (528) Konkurransetilsynet skal forby en foretakssammenslutning dersom tilsynet finner at den i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse, jf. konkurranseloven § 16 første ledd.
- (529) En foretakssammenslutning kan ikke forbys dersom den medfører effektivitetsgevinster som kommer kundene til gode, og disse gevinstene oppveier tapet kundene vil kunne bli påført ved redusert konkurranse som følge av foretakssammenslutningen. Foretakssammenslutningen vil da ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse.⁵⁰⁰

⁴⁹⁷ E-post fra Advokatfirmaet Thommessen AS 25. mai 2018, med vedlegg herunder [redacted].

⁴⁹⁸ Se for eksempel brev fra Advokatfirmaet Thommessen AS 14. desember 2017, vedlegg [redacted], side 10 og e-post fra Advokatfirmaet Thommessen AS 2. februar 2018 vedlagt supplerende e-post 5. februar 2018.

⁴⁹⁹ E-post fra Advokatfirmaet Thommessen AS [redacted].

⁵⁰⁰ Sak M.7630 *FedEx/TNT* avsnitt 498 og 499 og sak T-175/12 *Deutsche Börse v Commission* avsnitt 236-238 jf. COMP/M.6166 *Deutsche Börse/NYSE* avsnitt 1134 og 1135. Se også Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 76 ff, jf. fortalen nr. 29 i fusjonsforordningen.

- (530) Dersom effektivitetsgevinster skal kunne vektlegges må de komme kundene til gode, være ervervsspesifikke og dokumenterte. Disse tre vilkårene er kumulative.⁵⁰¹
- (531) Ved vurderingen av om effektivitetsgevinstene kommer kundene til gode er vurderingstemaet hvorvidt kundene kommer dårligere ut med foretakssammenslutningen enn om den ikke hadde funnet sted. Dette innebærer at gevinstene må være relevante og tilstrekkelige, realisert innen rimelig tid, og at de må komme kundene til gode i de relevante markeder hvor de potensielle skadevirkningene oppstår.⁵⁰²
- (532) Effektivitetsgevinstene må videreføres til kundene.⁵⁰³ Besparelser som fører til lavere variable eller marginale kostnader vil derfor normalt være mer relevant ved vurderingen av effektivitetsgevinstene enn besparelser i faste kostnader.⁵⁰⁴ Årsaken er at de førstnevnte besparelsene i større grad vil påvirke tilbydernes prissetting og således komme kundene til gode.⁵⁰⁵
- (533) Det er videre et krav om at effektivitetsgevinstene er spesifikt knyttet til den aktuelle foretakssammenslutningen. Dette er formulert som et vilkår om at kostnadsbesparelsen må være ervervsspesifikk. Det må følgelig vurderes i hvilken grad de anførte kostnadsbesparelsene vil kunne realiseres uavhengig av foretakssammenslutningen. Dersom det er sannsynlig at gevinstene kan bli realisert uavhengig av denne og på en mindre konkurransebegrensende måte, vil de ikke bli hensyntatt.⁵⁰⁶
- (534) Effektivitetsgevinstene må også kunne dokumenteres og etterprøves på en slik måte at Konkurransetilsynet vurderer det som sannsynlig at disse vil materialisere seg og være tilstrekkelige til å oppveie potensielle skadevirkninger for kundene som følge av transaksjonen.⁵⁰⁷ Det er således kun kostnadsbesparelser som er tilstrekkelig godt dokumentert og konkretisert som vil bli vurdert.⁵⁰⁸
- (535) De anførte effektivitetsgevinstene vil bli gjennomgått og vurdert nedenfor.

8.2 Partenes hovedanførsler

- (536) Partene har anført at transaksjonen vil føre til effektivitetsgevinster i meldingen, i brev 4. januar 2018, i tilsvaret og i brev 15. mai 2018.⁵⁰⁹ Beregninger og annen dokumentasjon av gevinstene ble først fremlagt i tilsvaret. Partene har også redegjort for de anførte gevinstene i møter 11. april 2018 og 16. mai 2018. Konkurransetilsynet har i brev 21. desember 2017 og 3. mai 2018 anmodet partene om å komme med supplerende dokumentasjon, samt presisert gjennom saksgangen at det påhviler partene å fremlegge dokumentasjon som sannsynliggjør relevante effektivitetsgevinster.
- (537) I meldingen anfører partene at det vil oppstå effektivitetsgevinster gjennom synergier og bedriftsøkonomiske besparelser på tre områder, henholdsvis

. Partene anfører i tilsvaret at den viktigste effektivitetsgevinsten er at

⁵⁰¹ Sak M.7630 *FedEx/TNT* avsnitt 501 og sak T-175/12 *Deutsche Börse v Commission* avsnitt 238, jf. COMP/M.6166 *Deutsche Börse/NYSE* avsnitt 1134 og 1135. Se også Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 kapittel VII, avsnitt 79.

⁵⁰² Sak M.7630 *FedEx/TNT* avsnitt 502 og COMP/M.6166 *Deutsche Börse/NYSE* avsnitt 1137, jf. Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03, avsnitt 79.

⁵⁰³ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03, avsnitt 84.

⁵⁰⁴ Med variable kostnader menes kostnader som varierer med produksjons- eller salgsnivået i den relevante periode. Marginalkostnadene er de kostnadene som er forbundet med økning av produksjon eller salg på marginen.

⁵⁰⁵ Sak M.7630 *FedEx/TNT*, avsnitt 504, jf. Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03, avsnitt 80.

⁵⁰⁶ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03, avsnitt 85.

⁵⁰⁷ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03, avsnitt 86.

⁵⁰⁸ Sak T-175/12 *Deutsche Börse v Commission*, avsnitt 275.

⁵⁰⁹ Meldingen, side 6 og 39.

[REDACTED] ⁵¹⁵ Partene
anfører at når

[REDACTED] ⁵¹⁶

(543) Videre anfører partene at

[REDACTED] ⁵¹⁷
Partene viser samtidig til at de har

[REDACTED]

⁵¹⁸ På bakgrunn av dette er partene av den oppfatning
at

[REDACTED]

(544) Partene anfører også at [REDACTED] ⁵¹⁹
Partene omtaler dette i meldingen:

[REDACTED] ⁵²⁰

(545) Etter Konkurransetilsynets vurdering kan lavere innkjøpspris i utgangspunktet være en mulig effektivitetsgevinst. Tilsynet er imidlertid av den oppfatning at

[REDACTED], gjør at det knytter seg usikkerhet til hva som er St1-konsernets reelle variable
kostnad for MGO.

[REDACTED] ⁵²¹ Tilsynet viser til at

(546) [REDACTED], er det etter Konkurransetilsynets vurdering flere forhold som peker i
retning av at St1-konsernet

[REDACTED]

Tilsynet viser i denne forbindelse til at

⁵¹⁵ Tilsvaret, side 12.

⁵¹⁶ Dette skyldes bortfall av såkalt "dobbel marginalisering". Dobbel marginalisering betyr at det legges et prispåslag (margin) i to ledd i verdikjeden. Prispåslaget oppstrøms gjør at bedriften nedstrøms forholder seg til en innkjøpspris som er høyere enn marginalkostnad. Dette tilsvarer at bedriften nedstrøms har høyere variable kostnader, og de vil derfor øke prispåslagene i sluttmarkedet for å maksimere profitt. Dobbel marginalisering fører således til økte priser til slutt kunder. Vertikal integrasjon kan forhindre dobbel marginalisering dersom det fører til at internprisen blir satt lik marginalkostnaden. Se EU-kommisjonens retningslinjer "Non-Horizontal Mergers Guidelines", avsnittene 13 og 55.

⁵¹⁷ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 15. mai 2018.

⁵¹⁸ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 15. mai 2018.

⁵¹⁹ Meldingen, side 7.

⁵²⁰ Meldingen, side 39.

⁵²¹ [REDACTED]

(547)

[REDACTED] ⁵²²

[REDACTED]

⁵²³ Ettersom gassolje er et mer foredlet produkt enn råolje, vil en økning av produksjon av MGO basert på innkjøp av gassolje nødvendigvis også medføre høyere produksjonskostnader. Videre kan produksjon av MGO økes ved å foredle større mengder råolje. Imidlertid omgjøres bare om lag [REDACTED] prosent av råoljen til MGO, mens resten omgjøres til andre typer oljeprodukter. ⁵²⁴ En økning i mengden råolje som foredles, vil kun være forretningsmessig fornuftig dersom partene også lønnsomt kan øke omsetningen av resterende produkter. Basert på dette finner Konkurransetilsynets at partene ikke har fremlagt dokumentasjon som viser at de har mulighet til å øke produksjonen av MGO med [REDACTED] prosent på raffineriet på Hisingen, uten at kostnadene også påvirkes.

[REDACTED]

(549) peker i retning av at St1s fordel med integrert raffineri allerede er fullt utnyttet.

(548) Konkurransetilsynet viser videre til at selv om partene har

[REDACTED]

[REDACTED] Partene har ikke fremlagt dokumentasjon for

[REDACTED] Tilsynet anser det derfor ikke som

dokumentert at St1 kan

[REDACTED]

(549) Etter Konkurransetilsynets vurdering kan reduserte priser på MGO

[REDACTED]

[REDACTED], i utgangspunktet være en mulig effektivitetsgevinst. Tilsynet viser til at partene i tilsvaret skriver at

[REDACTED] ⁵²⁵

Dette indikerer at St1

[REDACTED]

(549). ⁵²⁶ Etter tilsynets vurdering tilsier dette at prisen St1 betaler

⁵²² I 2017 produserte raffineriet ved Hisingen [REDACTED] m³ MGO, mens samlet volum solgt av partene utgjorde [REDACTED] m³ MGO. St1 oppgir at Hisingen har en kapasitet på [REDACTED] m³ i året. Informasjon hentet fra brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 30. april 2018. I brevet er det oppgitt henholdsvis [REDACTED] m³ og [REDACTED] m³, Konkurransetilsynet antar at dette er en skrivefeil.

⁵²³

⁵²⁴

⁵²⁵ Tilsvaret, side 11.

⁵²⁶ I 2017 kjøpte St1

[REDACTED]

(550)

[REDACTED]

[REDACTED] ⁵²⁷ St1 betaler

[REDACTED] ⁵²⁸ Partene oppgir at

[REDACTED] ⁵²⁹ Konkurransetilsynet viser i den forbindelse til at dersom en legger til grunn internprisen partene anfører på

[REDACTED] ⁵³⁰ Til sammenligning beregner partene i tilsvaret at transportkostnaden [REDACTED] ⁵³¹ Tilsynet finner det på denne bakgrunn lite sannsynlig [REDACTED] kan gjøres til tilsvarende lave kostnader som partene anfører.

(551) På denne bakgrunn finner Konkurransetilsynet at det ikke er dokumentert sannsynlige relevante effektivitetsgevinster knyttet til lavere innkjøpspris for MGO.

8.3.1.2 Endring i innforsyningskostnader

- (552) Partene anfører at etter foretakssammenslutningen vil St1 sine MGO-volumer på tankanlegg langs kysten øke, og at større innforsyningsvolum gjør at tankskipene som innforsyner MGO-anleggene kan effektivisere transporten ved å gå innom færre anlegg per tur. Mer effektiv transport vil ifølge partene gi lavere variable kostnader [REDACTED] per ekstra havn. ⁵³²
- (553) Etter Konkurransetilsynets vurdering kan en reduksjon i transportkostnader i utgangspunktet være en mulig effektivitetsgevinst. Partene har imidlertid ikke har dokumentert hvordan foretakssammenslutningen vil påvirke innforsyningsbehovet ved tankanleggene, eller hvordan tankskiptrafikken kan omlegges for å effektivisere innforsyningen til MGO-anleggene.
- (554) I den forbindelse viser Konkurransetilsynet til at St1 allerede i dag er en stor aktør i MGO-markedet og i tillegg har betydelig annen drivstoffvirksomhet. Flere av tankanleggene til St1 er kombinerte anlegg hvor mange ulike typer drivstoff lagres. Etter tilsynets vurdering bør St1 allerede i dag ha gode muligheter til å dra nytte av stordriftsfordeler knyttet til innforsyning av drivstoff til sine mange tankanlegg og depoter langs norskekysten [REDACTED] har ovenfor tilsynet oppgitt at

⁵²⁷ Jf. kapittel 7.2.4.2.

⁵²⁸ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS, 8. februar 2018, bilag 4, side 4. Et [REDACTED] kroner per m³ er utelatt da det ikke påvirker konklusjonen i særlig grad. Denne kontrakten gjaldt perioden [REDACTED].

⁵²⁹ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS, 26. april 2018, i dokumentet "Svar på informasjonspålegg 25.4" ettersendt 30. april 2018.

⁵³⁰

[REDACTED]

Tall er hentet fra brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS, 26. april 2018, vedlegg [REDACTED] ettersendt 30. april 2018.

⁵³¹ Tilsvaret, side 14. Avviket kan delvis skyldes at volumene som innforsynes i Harstad er små ([REDACTED] m³ i 2017), men som referansepunkt viser Oslo Economics analyse til et eksempel hvor frakt av [REDACTED] m³ (et relativt lite volum) til [REDACTED] kostet [REDACTED] USD per tonn jf. tilsvaret side 14. Merk at selv om distansen til [REDACTED] er noe kortere enn til [REDACTED], er forskjellen ikke tilstrekkelig stor til å oppveie for en prisforskjell på nesten [REDACTED] per tonn.

⁵³² Tilsvaret, side 13.

[REDACTED] ⁵³³

[REDACTED]. Både St1 og Esso har, foruten å være store aktører i markedet for MGO, til dels betydelige markedsandeler i markedene for autodiesel, anleggsdiesel, jetparafin, fyringsparafin og lett fyringsolje.⁵³⁴ Disse produktene kan fraktes på tankskip sammen med MGO. Tilsynet kan derfor vanskelig se at en sammenslåing av to av de største MGO-tilbyderne i markedet, i betydelig grad vil redusere transportkostnadene, og at dette vil komme kundene til gode i form av lavere priser og bedre kvalitet.

- (555) Konkurransetilsynet viser til at det er vanlig å samordne transport av MGO gjennom ulike former for avtaler. Partene oppgir at "*St1 koordinerer frakt med andre selskaper på MGO i dag om dette er mulig*".⁵³⁵ Esso oppgir at det er uvanlig at flere selskaper går sammen om å dele på kapasitet på tankskip for å redusere kostnader, men at trekkavtaler på hverandres anlegg i prinsippet vil gi samme type besparelser.⁵³⁶ Basert på dette anser ikke tilsynet de anførte besparelsene i fraktkostnader for å være ervervsspesifikke.

- (556) Konkurransetilsynet viser til at bytte av raffineri [REDACTED], også innebærer at fraktdistansen øker for samtlige destinasjoner. Lenger fraktdistanse vil bidra til høyere fraktkostnader. [REDACTED] ⁵³⁷

- (557) [REDACTED] ⁵³⁸

- (558) På denne bakgrunn finner Konkurransetilsynet at det ikke er dokumentert sannsynlige relevante effektivitetsgevinster knyttet til reduserte fraktkostnader.

8.3.1.3 Samlede besparelser forbundet med tilgang på integrert raffineri

- (559) Etter Konkurransetilsynets vurdering kan bytte til integrert raffineri i utgangspunktet være å anse som en mulig effektivitetsgevinst. Imidlertid er det en rekke forhold som etter tilsynets vurdering peker i retning av at den anførte gevinsten ikke vil bli realisert og komme kundene til gode i form av lavere priser og bedre kvalitet.

- (560) Partene har etter Konkurransetilsynets vurdering ikke dokumentert sannsynlige relevante effektivitetsgevinster knyttet til lavere innkjøpspris for MGO.⁵³⁹

[REDACTED] peker i retning av at St1s fordel med integrert raffineri allerede er fullt utnyttet.

- (561) Besparelser knyttet til mer effektiv transport, anses av Konkurransetilsynets som verken tilstrekkelig dokumentert, sannsynlig eller ervervsspesifikk. Uansett er tilsynet av den

⁵³³ [REDACTED].

⁵³⁴ Kilde: <https://www.drivkraftnorge.no/Tall-og-fakta/markedsandeler/>

⁵³⁵ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 30. april 2018.

⁵³⁶ Referat fra telefonsamtale med Esso Norge AS 25. april 2018.

⁵³⁷ Referat fra telefonsamtale med Esso Norge AS 25. april 2018.

⁵³⁸ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 14. desember 2017, vedlegg 1_3, side 3.

⁵³⁹ [REDACTED].

oppfatning at en eventuell besparelse

(562)

.⁵⁴⁰

(563) På bakgrunn av dette finner Konkurransetilsynet at det ikke er dokumentert sannsynlige relevante effektivitetsgevinster knyttet til muligheten for å benytte integrert raffinering.

8.3.2 Optimalisering av anleggsanvendelse

(564) Melder anfører i meldingen at mer effektiv utnyttelse av anlegg vil gi besparelser i faste kostnader knyttet til vedlikehold og drift av anleggene.⁵⁴¹ For eksempel hevder partene at

. Partene anfører videre at

. Det fremkommer ikke av meldingen hvilke variable kostnader dette omfatter, eller hvorfor disse påvirkes som følge av foretakssammenslutningen.

(565) Det er Konkurransetilsynets vurdering at kostnader knyttet til drift av tankanlegg hovedsakelig vil være faste, jf. avsnitt (194). Besparelser av faste kostnader anses i liten grad å komme kundene til gode i form av lavere priser eller bedre kvalitet.

(566) Konkurransetilsynet vil ikke utelukke at foretakssammenslutningen kan medføre en viss reduksjon i de variable kostnader knyttet til drift av anlegg. Partene har imidlertid ikke dokumentert hvilke kostnader som er variable, og i hvilken grad transaksjonen vil medføre en reduksjon av disse. Konkurransetilsynet har dermed ikke mottatt tilstrekkelig dokumentasjon fra partene til å kunne legge denne effektivitetsgevinsten til grunn.

(567) Melder anfører videre at foretakssammenslutningen vil gi bedre nasjonal dekning, og at dette kommer kunder med rammeavtaler til gode ettersom disse vil få tilgang til flere bunkringslokasjoner. Dette utgjør en effektivitetsgevinst fordi kundene med dette tilbys et bedre produkt.

(568) Konkurransetilsynet vil ikke utelukke at bedre rammeavtaler kan utgjøre en effektivitetsgevinst ettersom dette kan utgjøre en kvalitetsforbedring som ikke reflekteres i prisen. Imidlertid kan ikke tilsynet se at dette er ervervsspesifikt da det samme kan oppnås gjennom trekkavtaler. Disse gevinstene er heller ikke tilstrekkelig dokumentert.

(569) På bakgrunn av dette finner Konkurransetilsynet at det ikke er dokumentert sannsynlige relevante effektivitetsgevinster knyttet til optimalisering av anleggsanvendelse.

8.3.3 Operasjonell effektivitet

(570) Partene anfører i meldingen at eliminering av unødvendig duplisering og flytting av funksjoner til Norge forventes å gi besparelser, men at dette vil ha "*begrenset betydning for variable kostnader*".⁵⁴²

(571) Det er Konkurransetilsynets vurdering at besparelser av faste kostnader i liten grad anses å komme kundene til gode i form av lavere priser eller bedre kvalitet.

⁵⁴⁰ Brev fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 12. desember 2017, vedlegg 1_3 side 3.

⁵⁴¹ Meldingen, side 39.

⁵⁴² Meldingen, side 39.

- (572) Basert på dette finner Konkurransetilsynet at det ikke er dokumentert sannsynlige relevante effektivitetsgevinster knyttet til operasjonell effektivitet.

8.4 Konklusjon

- (573) Som det fremgår av kapittel 7 er Konkurransetilsynet av den oppfatning at foretakssammenslutningen i utgangspunktet har en betydelig negativ effekt på konkurransen. Partene har ikke i tilstrekkelig grad dokumentert ervervsspesifikke effektivitetsgevinster som vil kunne oppveie de potensielle negative skadevirkningene for kundene som følge av redusert konkurranse.
- (574) Etter Konkurransetilsynets vurdering vil foretakssammenslutningen derfor i betydelig grad hindre effektiv konkurranse.

9 Avhjelpende tiltak og forholdsmessighet

- (575) Konkurransetilsynet har kommet til at foretakssammenslutningen i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse. Etter konkurranseloven § 16 skal tilsynet derfor gripe inn mot foretakssammenslutningen.
- (576) Dersom Konkurransetilsynet finner at avhjelpende tiltak foreslått av melderne vil avbøte de konkurransebegrensende virkningene som foretakssammenslutningen kan føre til, skal tilsynet fatte vedtak om inngrep hvor foretakssammenslutningen tillates på disse vilkår, jf. konkurranseloven § 16 annet ledd.
- (577) I vurderingen av hvorvidt de foreslåtte tiltak vil avbøte de konkurransebegrensende virkningene, skal Konkurransetilsynet vurdere alle relevante faktorer, blant annet arten, omfanget og rekkevidden av tiltakene. Disse faktorene må vurderes konkret opp mot de særskilte markedskarakteristika i de markeder det er identifisert konkurransebegrensende virkninger, herunder også en vurdering av partenes og andre aktørers posisjon i markedet.⁵⁴³
- (578) De avhjelpende tiltakene må videre være egnet til å kunne implementeres effektivt innenfor en relativt kort tidsperiode. Dersom det ikke er mulig for Konkurransetilsynet å vurdere egnetheten av tiltak med tilstrekkelig grad av sikkerhet på tidspunktet for vedtaket, for eksempel dersom partene har foreslått tiltak som er omfattende og komplekse, vil foretakssammenslutningen ikke bli tillatt.⁵⁴⁴
- (579) Strukturelle tiltak, som gjerne går ut på salg av hele eller deler av en virksomhet, er normalt sett best egnet til å avbøte de konkurransebegrensende virkningene ved horisontale foretakssammenslutninger. Andre former for tiltak vil imidlertid også kunne godtas i særlige tilfeller. Det sentrale vurderingstemaet er uansett hvorvidt de foreslåtte tiltak er egnet til å avbøte de konkurransebegrensende virkningene som foretakssammenslutningen kan føre til.⁵⁴⁵
- (580) Det følger videre av det alminnelige kravet til forholdsmessighet i norsk rett at Konkurransetilsynets vedtak ikke må gå lenger enn det som er nødvendig for å avbøte de konkurransebegrensende virkningene tilsynet har identifisert ved foretakssammenslutningen.
- (581) Melders fremsatte forslag til avhjelpende tiltak og hvorvidt disse er egnet til å avbøte de identifiserte konkurransebegrensende virkningene på en effektiv måte, samt forholdsmessigheten av et eventuelt inngrep, vurderes nedenfor.

⁵⁴³ Kommisjonens retningslinjer for avhjelpende tiltak (2008/C 267/01), avsnitt 12.

⁵⁴⁴ Kommisjonens retningslinjer for avhjelpende tiltak (2008/C 267/01), avsnitt 9 og 14.

⁵⁴⁵ Kommisjonens retningslinjer for avhjelpende tiltak (2008/C 267/01), avsnitt 15f.

9.1 Beskrivelse og vurdering av partenes forslag til avhjelpende tiltak

- (582) I forbindelse med Konkurransetilsynets behandling av saken har partene fremsatt forslag til avhjelpende tiltak ved flere anledninger, henholdsvis 20. april, 14. mai, 24. mai, 31. mai og 4. juni 2018.⁵⁴⁶ Endelig forslag til avhjelpende tiltak ble fremsatt 18. juni 2018 ("forslaget").⁵⁴⁷
- (583) Som det fremgår av kapittel 7 finner Konkurransetilsynet at foretakssammenslutningen vil føre til ikke-koordinerte virkninger som i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i markedene for salg av MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere i Tromsø-området, Harstad-området og i Stavanger-området. Partenes forslag til avhjelpende tiltak omfatter tiltak i alle markedene hvor tilsynet har funnet at foretakssammenslutningen i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse.
- (584) Det fremgår av forslagens vilkår 2 at St1 forplikter seg til å ikke overta SFRMs virksomhet innen salg av MGO fra Skjelnan tankanlegg i Tromsø og Ytre Gangsås tankanlegg i Harstad. Vilkåret innebærer at alle deler av MGO-virksomheten til SFRM på disse tankanleggene herunder eksisterende varelager, kundelister, kontrakter (inkludert kontrakter med kunder, leverandører og eventuelle grunneiere) og øvrige eiendeler som SFRM eier eller disponerer over i dag, skal forbli i Circle K Norge sitt eierskap før gjennomføringen av foretakssammenslutningen.
- (585) Videre innebærer forslagens vilkår 3 at St1 forplikter seg til å gjøre de endringer som er nødvendige for at St1 verken har eller får vetorett over Circle K Norge sin disponering av tankanleggene for MGO på Skjelnan tankanlegg og Ytre Gangsås tankanlegg. Som ledd i dette forplikter St1 seg til å inngå en rettslig bindende endringsavtale med Circle K Norge, hvor det skal fremgå at Circle K Norge fritt og uavhengig av St1 skal kunne inngå avtale med en tredjepart om utnyttelse av tankanleggene for salg av MGO.
- (586) Konkurransetilsynet viser til at forslagens vilkår 2 medfører at alle deler av SFRMs eksisterende virksomhet i Tromsø- og Harstad-områdene vil forbli i Circle K Norge sitt eierskap før gjennomføringen av foretakssammenslutningen, herunder eksisterende varelager, kundelister, kontrakter (inkludert kontrakter med kunder, leverandører og eventuelle grunneiere) og øvrige eiendeler. De fysiske tankanleggene for MGO, som eies av Circle K Norge i dag, overtas uansett ikke av St1, jf. avsnittene (366) og (430). Videre medfører forslagens vilkår 3 at Circle K Norge vil ha mulighet til å leie ut eller inngå trekkavtaler med en ny aktør ved anlegget. Det er Konkurransetilsynets vurdering at forslagens vilkår 2 og 3 legger til rette for at Circle K Norge, eller en ny aktør som gis tilgang til tankanleggene, vil kunne opptre som en effektiv konkurrent til partene og andre konkurrenter i MGO-markedene i Tromsø- og Harstad-områdene etter foretakssammenslutningen.
- (587) Forslagets vilkår 4 innebærer at St1 forplikter seg til å selge hele sin eksisterende virksomhet på Norsesea-basen i Stavanger-området til en tredjepart, som skal godkjennes av Konkurransetilsynet. Forslagets vilkår 4a innebærer at virksomheten skal selges som en operativ enhet, herunder skal St1 overføre alle kontrakter knyttet til virksomheten på Norsesea-basen, til kjøperen. I forslagens vilkår 4b fremgår det at kjøper må være uavhengig av St1, herunder selskaper i samme konsern som St1. Kjøper kan heller ikke være noen som står St1 eller sentrale personer i selskap i samme konsern nær. I forslagens punkt 4c fremgår det at salg

⁵⁴⁶ Partene fremsatte de to første forslagene om avhjelpende tiltak i brev av 18. april og i e-post av 11. mai 2018, men forslag til offentlig versjon av de avhjelpende tiltakene ble mottatt henholdsvis 20. april og 14. mai 2018 fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS. Det følger av konkurranseloven § 20 femte ledd at forslag om avhjelpende tiltak ikke anses som fremsatt før forslag til offentlig versjon av forslaget i henhold til konkurranseloven § 18 b er inngitt. Konkurransetilsynet informerte partene under saksbehandlingen blant annet 4. juni, 29. mai, 16. mai og 26. april 2018 om at disse forslagene ikke ville bli akseptert. Referat fra møte 26. april 2018 med St1 Norge AS om Konkurransetilsynets tilbakemeldinger til forslag om avhjelpende tiltak. Referatet ble godkjent av St1 Norge AS i e-post av 2. mai 2018.

⁵⁴⁷ Forslaget ble først fremsatt i e-post fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS 12. juni 2018 med vedlegg. Supplerende dokumentasjon ble mottatt i e-post 13. og 15. juni 2018 fra Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS, mens forslag til offentlig versjon av denne dokumentasjonen ble mottatt 18. juni 2018. Det følger av konkurranseloven § 20 femte ledd at forslag om avhjelpende tiltak ikke anses som fremsatt før forslag til offentlig versjon av forslaget i henhold til konkurranseloven § 18 b er inngitt.

må skje til en egnet kjøper som har forutsetninger for å drive og videreutvikle virksomheten på Norsesea-basen.

- (588) Forslagets vilkår 4 innebærer at St1 skal selge sin eksisterende virksomhet i Stavanger-området, slik den bestod på tidspunktet for foretakssammenslutningen, til en egnet og uavhengig kjøper som skal godkjennes av Konkurransetilsynet. Etter tilsynets vurdering legger dette til rette for at kjøper vil kunne opptre som en effektiv konkurrent til partene og andre konkurrenter i MGO-markedet i Stavanger-området etter foretakssammenslutningen.
- (589) Ifølge forslagets vilkår 5a og 5b kan St1 ikke legge ned, stenge eller på annen måte forringe tankanlegget eller foreta handlinger som svekker konkurransekraften til den virksomheten som selges. Etter Konkurransetilsynets vurdering medfører disse vilkårene at St1 har påtatt seg forpliktelser som, sett i sammenheng med de øvrige tiltak som St1 har tilbudt, på en tilfredsstillende måte sikrer at salgsobjektet vil forbli konkurransedyktig frem til salget er gjennomført.
- (590) Forslagets vilkår 6 innebærer at St1 forplikter seg, i en periode på fem år etter at salget av virksomheten på Norsesea-basen, til å ikke kontakte kjøper, baseeier eller andre innehavere av slike rettigheter i eller med tilknytning til Norsesea-basen med sikte på å erverve slike rettigheter. Slike rettigheter kan i en periode på tre år etter Konkurransetilsynets vedtak uansett ikke erverves uten samtykke fra Konkurransetilsynet. Etter tilsynets vurdering bidrar dette vilkåret til at den nye aktøren kan drive virksomheten på langsiktig basis uten hinder av St1, også etter Konkurransetilsynets vedtak.
- (591) I henhold til forslagets vilkår 7 kan Konkurransetilsynet oppnevne en forvalter til å påse at St1 oppfyller sine forpliktelser etter vilkårene, der St1 skal fremlegge forslag til forvalter og mandat for oppdraget innen de frister Konkurransetilsynet setter. Ifølge forslagets vilkår 8 kan Konkurransetilsynet overlate oppdraget med å selge virksomheten til forvalter, dersom salget av virksomheten på Norsesea-base i henhold til forslaget vilkår 4 ikke er gjennomført innen [redacted] fra Konkurransetilsynets vedtak.
- (592) St1 har ikke fremsatt forslag til egnet kjøper av Norsesea-basen i Stavanger-området. For å sikre at salget og øvrige forpliktelser gjennomføres i samsvar med vedtaket, har St1 foreslått at det inntas et gjennomføringsforbud. Ifølge forslagets vilkår 9 forplikter St1 seg til å gjennomføre vilkår 1 til 5, 7 og 8 før foretakssammenslutningen kan gjennomføres. Etter Konkurransetilsynets vurdering bidrar vilkår 7 til 9 til at det kan føres effektiv kontroll med at St1 overholder de vilkår som stilles i dette vedtaket.
- (593) Samlet sett finner Konkurransetilsynet at Circle K Norge eller ny aktør som gis tilgang til tankanleggene i Tromsø- og Harstad-områdene, samt en kjøper av St1s virksomhet på Norsesea-basen i Stavanger-området på de vilkår som fremkommer av forslaget, vil være egnet til å avbøte de konkurransebegrensende virkningene som oppstår som følge av foretakssammenslutningen. Videre påser vilkårene som oppstilles også at foretakssammenslutningen ikke kan gjennomføres før vilkårene er gjennomført, samt at det er mulig å føre en effektiv kontroll med at St1 overholder de vilkår som stilles gjennom dette vedtaket.
- (594) Konkurransetilsynet har etter dette kommet til at melderers forslag til avhjelpende tiltak samlet sett vil avbøte de konkurransebegrensende virkningene av foretakssammenslutningen, jf. konkurranseloven § 16 annet ledd.
- (595) Konkurransetilsynet har på bakgrunn av ovenstående funnet at vedtaket ikke går lenger enn det som må anses nødvendig for å avbøte de konkurransebegrensende virkningene av foretakssammenslutningen. Vedtaket oppfyller således kravet til forholdsmessighet.

10 Vedtak

- (596) På denne bakgrunn og med hjemmel i konkurranseloven § 16 fatter Konkurransetilsynet vedtak med følgende slutning:

Foretakssammenslutningen mellom St1 Norge AS og Statoil Fuel & Retail Marine AS tillates på følgende vilkår:

1. Definisjoner:

- a. Med "St1" menes St1 Norge AS, org. nr. 913 285 670, og selskaper som kontrolleres direkte eller indirekte av St1 Norge AS.
 - b. Med "SFRM" menes Statoil Fuel & Retail Marine AS, org. nr. 930 448 494, og selskaper som kontrolleres direkte eller indirekte av Statoil Fuel & Retail Marine AS.
 - c. Med "Circle K" menes Circle K AS, org. nr. 995 532 921, og selskaper som kontrolleres direkte eller indirekte av Circle K AS.
 - d. Med "Circle K Norge" menes Circle K Norge AS, org. nr. 914 766 451, og selskaper som kontrolleres direkte eller indirekte av Circle K Norge AS.
 - e. Med "aksjekjøpsavtalen" menes Share Purchase Agreement mellom Circle K AS som selger og St1 Norge AS som kjøper av samtlige aksjer i Statoil Fuel & Retail Marine AS (med vedlegg), signert 27. november 2017.
 - f. Med "anleggsavtalen for Tromsø" menes avtale av 1. august 1975 med avtalesupplement av 17. desember 1984 mellom St1 Norge AS og Circle K Norge AS om felles eierskap til Skjelnan tankanlegg i Tromsø kommune.
 - g. Med "anleggsavtalen for Harstad" menes avtale av 1. august 1975 med avtalesupplement av 11. desember 1984 mellom St1 Norge AS og Circle K Norge AS om felles eierskap til Ytre Gangsås tankanlegg i Harstad kommune.
 - h. Med "MGO" menes marin gassolje.
 - i. Med "Norsea-base" menes Norsesea/Tananger offshorebase i Risavika havn i Sola kommune, med tilhørende tankanlegg for marin gassolje som disponeres av St1 Norge AS.
2. St1, som part i aksjekjøpsavtalen med Circle K, forplikter seg til å ikke overta SFRM sin virksomhet innen salg av MGO fra Skjelnan tankanlegg i Tromsø og Ytre Gangsås tankanlegg i Harstad. St1 forplikter seg til å inngå en rettslig bindende endringsavtale med Circle K som endrer aksjekjøpsavtalen. Av endringsavtalen skal det fremgå at alle deler av MGO-virksomheten til SFRM på Skjelnan tankanlegg i Tromsø og Ytre Gangsås tankanlegg i Harstad, herunder eksisterende varelager, kundelister, kontrakter (inkludert kontrakter med kunder, leverandører og eventuelle grunneiere) og øvrige eiendeler som SFRM eier eller disponerer over i dag, skal forbli i Circle K sitt eierskap før gjennomføring av foretakssammenslutningen.
 3. St1, som part i anleggsavtalen for Tromsø og i anleggsavtalen for Harstad, forplikter seg til å gjøre de endringer i anleggsavtalen i Tromsø og i anleggsavtalen for Harstad som er nødvendige for at St1 verken har eller får vetorett over Circle K Norge sin disponering av tankanleggene for MGO. St1 forplikter seg til å inngå en rettslig bindende endringsavtale med Circle K Norge som endrer anleggsavtalen for Tromsø og anleggsavtalen for Harstad. Av endringsavtalen skal det fremgå at Circle K Norge fritt og uavhengig av St1 skal kunne inngå avtale med en tredjepart om utnyttelse av tankanleggene for salg av MGO.
 4. St1 forplikter seg til å avhende hele sin virksomhet på Norsesea-basen til en kjøper som skal godkjennes av Konkurransetilsynet. Salget skal gjennomføres på følgende vilkår:

- a. Virksomheten skal selges som en operativ enhet. Alle deler av MGO-virksomheten til St1 på Norsea-basen, herunder eksisterende varelager, kundelister, kontrakter (inkludert kontrakter med kunder, leverandører og eventuelle grunneiere) og øvrige eiendeler som St1 disponerer over i dag, skal overføres til kjøper før gjennomføringen av foretakssammenslutningen.
 - b. Kjøper må være uavhengig av St1, herunder selskaper i samme konsern som St1. Selskaper i St1-konsernet eller selskaper som St1-konsernet har eierandeler i kan ikke, direkte eller indirekte, ha eierinteresser i kjøper. Kjøper kan ikke være noen som står St1 eller sentrale personer i selskap i samme konsern nær.
 - c. For å avbøte de konkurransebegrensende virkningene ved foretakssammenslutningen, skal salg skje til en egnet kjøper. Med egnet kjøper menes blant annet en kjøper, som i tillegg til å oppfylle kravet om uavhengighet i punkt 4 b, har tilstrekkelig med ressurser, beviselig har den relevante ekspertisen, offentlige godkjenninger og registreringer som er nødvendige for å drive videre virksomheten innen salg av MGO, samt har muligheter og insentiver til å opprettholde og videreutvikle virksomheten til en effektiv konkurrent til partene og andre konkurrenter i markedet.
5. I tillegg gjelder følgende inntil salg av virksomheten i punkt 4 er gjennomført:
- a. St1 forplikter seg til å treffe ethvert rimelig tiltak for å sikre at verdien av eksisterende kontrakter, herunder leieavtaler, eiendeler og rettigheter, ikke forringes. Dette omfatter blant annet utøvelse av opsjoner, forlengelse av leiekontrakter og videreføring av avtaler om levering av MGO.
 - b. St1 forplikter seg til å ikke legge ned, stenge eller på annen måte forringe tankanlegget eller foreta handlinger som svekker konkurransekraften til den virksomheten som selges i henhold til punkt 4.
6. St1 forplikter seg i en periode på 5 år etter at salget i henhold til punkt 4 er gjennomført til å ikke kontakte kjøper, baseeier eller andre innehavere av rettigheter i eller med tilknytning til Norsea-basen som omfattes av salgsforpliktelsen i henhold til punkt 4, med sikte på å erverve slike rettigheter. Slike rettigheter kan i en periode på 3 år under enhver omstendighet ikke erverves uten samtykke fra Konkurransetilsynet.
7. Konkurransetilsynet kan oppnevne forvalter i samsvar med forskrift FOR-2008-09-15 nr. 1021, eller forskrift som erstatter denne, for å påse at St1 oppfyller sine forpliktelser i dette vedtak og vilkårene i punkt 1 til 6. St1 skal fremlegge forslag til forvalter og mandat for oppdrag innen de frister Konkurransetilsynet fastsetter. St1, herunder SFRM, forplikter seg innen rammene av forskrift FOR 2008-09-15 nr. 1021, eller forskrift som erstatter denne, til å samarbeide fullt ut med forvalter og yte slik medvirkning som er nødvendig for å gjennomføre forvalteroppdraget.
8. Hvis salg i henhold til punkt 4 ikke er gjennomført innen [REDACTED] fra Konkurransetilsynets vedtak, kan Konkurransetilsynet kreve at forvalter overtar oppdraget med å forestå salget.
9. Foretakssammenslutningen mellom St1 Norge AS og Statoil Fuel & Retail Marine AS kan ikke gjennomføres før vilkårene i punkt 1 til 5, 7 og 8 er oppfylt.

Vedtaket trer i kraft straks. Vilkårene satt i dette vedtaket gjelder frem til St1 Norge AS har oppfylt alle sine forpliktelser som fremgår av de fremsatte avhjelpende tiltakene og dette vedtaket.

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

Med hilsen



Hanne Dahl Amundsen (e.f.)
avdelingsdirektør

Vedlegg:

- 1 Avhjelpende tiltak med vedlegg - partsoffentlig versjon St1 Norge AS

Revidert tilsagn om avhjelpende tiltak fra St1 Norge AS til Konkurransetilsynet i forbindelse med overtakelsen av alle aksjene i Statoil Fuel & Retail Marine AS

I forbindelse med foretakssammenslutningen beskrevet i Share Purchase Agreement signert 27. november 2017 mellom Circle K AS og St1 Norge AS forplikter St1 seg til å gjennomføre nedenstående avhjelpende tiltak. Dette forslaget til avhjelpende tiltak erstatter tidligere forslag.

1. Definisjoner:

- a. Med "St1" menes St1 Norge AS, org. nr. 913 285 670, og selskaper som kontrolleres direkte eller indirekte av St1 Norge AS.
- b. Med "SFRM" menes Statoil Fuel & Retail Marine AS, org. nr. 930 448 494, og selskaper som kontrolleres direkte eller indirekte av Statoil Fuel & Retail Marine AS.
- c. Med "Circle K" menes Circle K AS, org. nr. 995 532 921, og selskaper som kontrolleres direkte eller indirekte av Circle K AS.
- d. Med "Circle K Norge" menes Circle K Norge AS, org. nr. 914 766 451, og selskaper som kontrolleres direkte eller indirekte av Circle K Norge AS.
- e. Med "aksjekjøpsavtalen" menes Share Purchase Agreement mellom Circle K AS som selger og St1 Norge AS som kjøper av samtlige aksjer i Statoil Fuel & Retail Marine AS (med vedlegg), signert 27. november 2017.
- f. Med "anleggsavtalen for Tromsø" menes avtale av 1. august 1975 med avtalesupplement av 17. desember 1984 mellom St1 Norge AS og Circle K Norge AS om felles eierskap til Skjelnan tankanlegg i Tromsø kommune.
- g. Med "anleggsavtalen for Harstad" menes avtale av 1. august 1975 med avtalesupplement av 11. desember 1984 mellom St1 Norge AS og Circle K Norge AS om felles eierskap til Ytre Gangsås tankanlegg i Harstad kommune.
- h. Med "MGO" menes marin gassolje.
- i. Med "Norsea-base" menes Norsesea/Tananger offshorebase i Risavika havn i Sola kommune, med tilhørende tankanlegg for marin gassolje som disponeres av St1 Norge AS.

2. St1, som part i aksjekjøpsavtalen med Circle K, forplikter seg til å ikke overta SFRM sin virksomhet innen salg av MGO fra Skjelnan tankanlegg i Tromsø og Ytre Gangsås tankanlegg i Harstad. St1 forplikter seg til å inngå en rettslig bindende endringsavtale med Circle K som endrer aksjekjøpsavtalen. Av endringsavtalen skal det fremgå at alle deler av MGO-virksomheten til SFRM på Skjelnan tankanlegg i Tromsø og Ytre Gangsås tankanlegg i Harstad, herunder eksisterende varelager, kundelister, kontrakter (inkludert kontrakter med eventuelle kunder, leverandører og grunneiere) og øvrige eiendeler som SFRM eier eller disponerer over i dag, skal forbli i Circle Ks eierskap før gjennomføring av foretakssammenslutningen.
3. St1, som part i anleggsavtalen for Tromsø og anleggsavtalen for Harstad, forplikter seg til å gjøre de endringer i anleggsavtalen for Tromsø og anleggsavtalen for Harstad som er nødvendige for at St1 verken har eller får vetorett over Circle K Norges disponering av tankanleggene for MGO. St1 forplikter seg til å inngå en rettslig bindende endringsavtale med Circle K Norge som endrer anleggsavtalen for Tromsø og anleggsavtalen for Harstad. Av endringsavtalen skal det fremgå at Circle K Norge fritt og uavhengig av St1 skal kunne inngå avtale med en tredjepart om utnyttelse av tankanleggene for salg av MGO.
4. St1 forplikter seg til å avhende hele sin virksomhet på Norsesea-base til en kjøper som skal godkjennes av Konkurransetilsynet. Salget skal gjennomføres på følgende vilkår:
 - a. Virksomheten skal selges som en operativ enhet. Alle deler av MGO-virksomheten til St1 på Norsesea-base, herunder eksisterende varelager, kundelister, kontrakter (inkludert kontrakter med kunder, leverandører og eventuelle grunneiere) og øvrige eiendeler som St1 disponerer over i dag, skal overføres til kjøper før gjennomføring av foretakssammenslutningen.
 - b. Kjøper må være uavhengig av St1, herunder selskaper i samme konsern som St1. Selskaper i St1-konsernet eller selskaper som St1-konsernet har eierandeler i kan ikke, direkte eller indirekte, ha eierinteresser i kjøper. Kjøper kan ikke være noen som står St1 eller sentrale personer i samme konsern nær.
 - c. For å avbøte de konkurransebegrensende virkningene ved foretakssammenslutningen, skal salg skje til en egnet kjøper. Med egnet kjøper menes blant annet en kjøper, som i tillegg til å oppfylle krav om uavhengighet i punkt 4 b, har tilstrekkelig med ressurser, beviselig har den relevante ekspertisen, offentlige godkjenninger og registreringer som er nødvendige for å drive videre virksomheten innen salg av MGO, samt har muligheter og insentiver til å opprettholde og videreutvikle virksomheten til en effektiv konkurrent til partene og andre konkurrenter i markedet.
5. I tillegg gjelder følgende inntil salg av virksomheten i punkt 4 er gjennomført:
 - a. St1 forplikter seg til å treffe ethvert rimelig tiltak for å sikre at verdien av eksisterende kontrakter, herunder leieavtaler, eiendeler og rettigheter, ikke forringes. Dette omfatter blant annet utøvelse av opsjoner, forlengelse av leiekontrakter og videreføring av avtaler om levering av MGO.

- b. St1 forplikter seg til å ikke legge ned, stenge eller på annen måte forringe tankanlegget eller foreta handlinger som svekker konkurransekraften til den virksomheten som selges i henhold til punkt 4.**
- 6. St1 forplikter seg i en periode på 5 år etter at salget i henhold til punkt 4 er gjennomført til å ikke kontakte kjøper, baseeier eller andre innehavere av rettigheter i eller med tilknytning til Norse-base som omfattes av salgsforpliktelsen i henhold til punkt 4, med sikte på å erverve slike rettigheter. Slike rettigheter kan i en periode på 3 år under enhver omstendighet ikke erverves uten samtykke fra Konkurransetilsynet.**
- 7. Konkurransetilsynet kan oppnevne forvalter i samsvar med forskrift FOR-2008-09-15 nr. 1021, eller forskrift som erstatter denne, for å påse at St1 oppfyller sine forpliktelser i dette vedtak og vilkårene i punkt 1 til 6. St1 skal fremlegge forslag til forvalter og mandat for oppdrag innen de frister Konkurransetilsynet fastsetter. St1, herunder SFRM, forplikter seg innen rammene av FOR-2008-09-15 nr. 1021, eller forskrift som erstatter denne, til å samarbeide fullt ut med forvalter og yte slik medvirkning som er nødvendig for å gjennomføre forvalteroppdraget.**
- 8. Hvis salg i henhold til punkt 4 ikke er gjennomført innen [REDACTED] fra Konkurransetilsynets vedtak, kan Konkurransetilsynet kreve at forvalter overtar oppdraget med å forestå salget.**
- 9. Foretakssammenslutningen mellom St1 Norge AS og Statoil Fuel & Retail Marine AS kan ikke gjennomføres før vilkårene i punkt 1 til 5, 7 og 8 er oppfylt.**

Oslo, 15. juni 2018

Oversikt over SFRMs kontraktskunder på tankanleggene i Tromsø og Harstad

I forbindelse med behandling av foretakssammenslutningen mellom St1 Norge AS ("St1") og Statoil Fuel & Retail Marine AS ("SFRM") har Konkurransetilsynet bedt om en oversikt over kontrakter for SFRM på Skjelnan tankanlegg i Tromsø og Ytre Gangsås tankanlegg i Harstad. En oppsummering ble først sendt til Konkurransetilsynet den 13. juni 2018. Konkurransetilsynet har bedt om en oppdatert oversikt. En oppdatert oversikt følger nedenfor.

1 SFRMs kontraktskunder på Skjelnan tankanlegg i Tromsø

SFRM har bekreftet at selskapet har følgende kontraktskunder på Skjelnan tankanlegg i Tromsø:

- [REDACTED] (kontrakt for levering av MGO på flere tankanlegg, som også omfatter Skjelnan tankanlegg)
- [REDACTED]
- [REDACTED] (kontrakt for levering av MGO på flere tankanlegg, som også omfatter Skjelnan tankanlegg)

2 SFRMs kontraktskunder på Ytre Gangsås tankanlegg i Harstad

SFRM har bekreftet at selskapet har følgende kontraktskunder på Ytre Gangsås tankanlegg i Harstad:

- [REDACTED] (kontrakt for levering av MGO på flere tankanlegg, som også omfatter Ytre Gangsås tankanlegg)
- [REDACTED] (kontrakt for levering av MGO på flere tankanlegg, som også omfatter Ytre Gangsås tankanlegg)
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED] (kontrakt for levering av MGO på flere tankanlegg, som også omfatter Ytre Gangsås tankanlegg)
- [REDACTED]

Oslo, 13. juni 2018

Oversikt over kontrakter og eiendeler mv. for St1 på Norsesea-base og for SFRM på tankanleggene i Tromsø og Harstad

I forbindelse med behandling av foretakssammenslutningen mellom St1 Norge AS ("St1") og Statoil Fuel & Retail Marine AS ("SFRM") har Konkurransetilsynet bedt om en oversikt over kontrakter og eventuelle eiendeler for St1 på Norsesea-base, og for SFRM på Skjelnan tankanlegg i Tromsø og Ytre Gangsås tankanlegg i Harstad. Konkurransetilsynet har også bedt om en bekreftelse på at SFRM ikke har noen ansatte i Tromsø eller Harstad.

1 St1s kontrakter og eiendeler relatert til MGO-virksomheten på Norsesea-base

St1 har [REDACTED] på Norsesea-base. Dette er [REDACTED].

Øvrige kunder er spotsalgskunder uten fast kontrakt.

St1s MGO-virksomhet på Norsesea-base er basert på en trekkavtale som er inngått mellom Norsesea AS og St1 (tidligere A/S Norske Shell).

St1 disponerer ingen eiendeler på Norsesea-base utover at St1 i nevnte trekkavtale leier tankanlegg eid av Norsesea AS.

2 SFRMs kontrakter og eiendeler relatert til MGO-virksomheten i Tromsø og Harstad

SFRM har [REDACTED] i Tromsø og Harstad. Dette er [REDACTED].

Øvrige kunder er spotsalgskunder uten fast kontrakt.

SFRMs MGO-virksomhet på tankanleggene i Tromsø og Harstad er basert på en kjøpsavtale som er inngått mellom SFRM og Circle K for salg av MGO på tankanlegg som eies helt eller delvis av Circle K, inkludert tankanleggene i Tromsø og Harstad som Circle K eier i fellesskap med St1.

SFRM disponerer ingen eiendeler på tankanleggene i Tromsø og Harstad utover at SFRM i nevnte avtale får kjøpe på tankanlegg eid av St1 og Circle K.

3 Bekreftelse på at SFRM ikke har noen ansatte i Tromsø eller Harstad

Circle K har bekreftet at SFRM ikke har noen ansatte på tankanleggene verken i Tromsø eller Harstad.