

SCHJØDT

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

Oslo, 24. oktober 2022
Dok.ref: 44425-603-10500376.1
Saksansvarlig advokat:
Olav Kolstad

**KONKURRANSELOVEN § 18
MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING**

Axess Logistics AS' erverv av kontroll i Auto Transport Service AS Konkursbo

1. KONTAKTINFORMASJON**1.1 Melder**

Navn: Axess Logistics AS
Adresse: Postboks 610 Strømsø
3003 Drammen
Organisasjonsnummer: 917 722 773

1.2 Meldernes representant

Navn: Advokatfirmaet Schjødt AS v/
adv. Olav Kolstad / adv. Morten U. Henriksen
Adresse: Ruseløkkveien 14
Postboks 2444
0201 Oslo
Telefon: +47 478 71 010 / +47 404 68 550
E-post: Olav.Kolstad@schjodt.com / Morten.Henriksen@schjodt.com

1.3 Målselskap

Navn: Auto Transport Service AS Konkursbo
Adresse: Postboks 525
3002 Drammen
Organisasjonsnummer: 929 043 944

1.4 Målselskapets representant

Navn: Tyr Advokatfirma v/
Lene Langseth
Adresse: Bragernes Torg 1A,
3017 Drammen
Telefon: +47 950 68 648
E-post: langseth@tyradvokater.no

2. BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN/OPPKJØPET

2.1 Innledning

- (1) Foretakssammenslutningen innebærer at Axess Logistics AS (heretter "**Axess Logistics**" eller "**Melder**") erverver Auto Transport Services AS Konkursbo (heretter "**ATS**" eller "**Målselskapet**"). Melder og Målselskapet er i fellesskap omtalt som "**Partene**".

2.2 Transaksjonsstrukturen

- (2) Transaksjonen gjelder Axess Logistics' erverv av konkursboet til ATS. Avtale om overtakelse av konkursboet til ATS ble inngått den 8. april 2022. Salget ble strukturert som et innmatsalg, og overtakelse av konkursboet ble som fremhevet av Axess Logistics merknader i varsel om pålegg om meldeplikt den 31. mai 2022 gjennomført allerede i utgangen av mai.

Vedlegg 1: Avtale om overtakelse datert 8. april 2022.

2.3 Formålet med transaksjonen

- (3) Axess Logistics tilbyr primært tjenester innen "*Finished Vehicle Logistics*" (heretter "**FVL-tjenester**"), hvilket omfatter tjenester innen klargjøring og transport som ytes fra kjøretøy forlater produksjonslokalene til de kommer frem til forhandler eller sluttkunde. I de senere årene har selskapet opplevd forsterket etterspørsel etter FVL-tjenester som følge av økningen i nybilsalg. Samtidig oppleves det betydelig økt etterspørsel i Europa etter hvert som forsyningskjedene begynner å flyte igjen, og den store ordreserven som flere år med tilbudsmangel under Covid-19-pandemien har skapt skal løses ut. Dette kombinert med at Europa har opplevd massekonkurser innen FVL-sektoren har medført at Axess Logistics får stadig flere forespørsler om særlig transportoppdrag i Sentral-Europa.
- (4) For å møte denne økte etterspørselen fra eksisterende kunder og konkurrere om nye kunder i Norge og Europa er Axess Logistics avhengig av å øke sin transport- og klargjøringskapasitet. Når det ble meldt oppbud i ATS anså styret i Axess Logistics dette som en god mulighet til å øke transport- og klargjøringskapasiteten gjennom å overta leasingkontraktene på ATS' lastebiler, produksjonslokaler, samt knytte til seg kvalifisert personell innen både transport- og klargjøringstjenester. Ervervet av ATS' konkursbo vil derfor bidra til å styrke Axess Logistics' evne til å betjene eksisterende og nye kunder i Norge og Europa, noe som vil gi sluttkunden en bedre og mer helhetlig tjeneste.

2.4 Meldeplikt

- (5) Transaksjoner der én eller flere foretak samlet eller hver for seg varig overtar kontrollen over et annet foretak er meldepliktige til Konkurransetilsynet, jf. konkurranseloven (krnl.) § 18 første ledd.
- (6) Det er klart at Axess Logistics gjennom ervervet vil oppnå varig kontroll over Målselskapet, og at det dermed foreligger en «foretakssammenslutning», jf. krnl. § 17 første ledd bokstav b.
- (7) Meldeplikten etter krnl. § 18 er i utgangspunktet begrenset til foretakssammenslutninger hvor de involverte foretakene enkeltvis har en årlig omsetning over 100 millioner kroner og en samlet årlig omsetning over én milliard kroner, jf. krnl. § 18 annet ledd. Ettersom den aktuelle foretakssammenslutningen ikke overstiger disse terskelverdiene, er transaksjonen i utgangspunktet ikke underlagt meldeplikt etter § 18 første ledd.
- (8) Konkurransetilsynet kan etter krnl. § 18 tredje ledd pålegge meldeplikt for foretakssammenslutninger som ligger under terskelverdiene i annet ledd, dersom det er "*rimelig grunn til å anta at den vil påvirke konkurransen, eller særlige hensyn tilsier at tilsynet foretar en nærmere undersøkelse av den*".

- (9) Konkurransetilsynet traff den 24. juni 2022 vedtak om pålegg om meldeplikt.

Vedlegg 2: Vedtak V2022-9 – Axess Logistics AS – Auto Transport Service AS – konkurranseloven § 18 tredje ledd – pålegg om meldeplikt for foretakssammenslutning, datert 24. juni 2022.

3. PRESENTASJON AV INVOLVERTE FORETAK OG FORETAK I SAMME KONSERN

3.1 Melder – Axess Logistics AS

- (10) Axess Logistics AS er del av et nordisk konsern som tilbyr logistikk-løsninger for transport av kjøretøy med tilhørende tjenester, og som er lokalisert ved de store nordiske bilhavnene. Selskapet er eid 100 % av Nordic Car Logistics AB, som er morselskap i et konsern med totalt tolv selskaper. Axess Logistics har ingen kontrollerende eierandel i andre norske foretak, men selskapet har en eierandel på 7,14 % i AS Biltransport.
- (11) Axess Logistics har lang erfaring med FVL-tjenester, herunder biltransport og klargjøringstjenester. Selskapet tilbyr skreddersydde logistikk- og klargjøringstjenester til sine kunder, herunder komplette total-løsninger for import og eksport av bil. Axess Logistics har drevet virksomhet relatert til klargjøring og transport av biler fra Drammen Havn siden det først ble etablert bilimport på havnen på midten av 60-tallet. Drammen Bilhavn AS, som senere ble til Axess Logistics, ble etablert den 10. januar 1964 av Wallenius Rederierna, Oslo Motorships og skipsreder Knut E. Møinichen og kaptein Bengt Törnquist.¹ Selskapet har siden etablert et landsdekkende logistikknettverk som håndterer både store og små oppdrag. I Norge har Axess Logistics fremdeles produksjonsanlegg på Drammen Havn, hvor det gjennomføres klargjøringstjenester på importerte brukte og nye kjøretøy, samt tilsvarende for kjøretøy som eksporteres til og fra enkelte land.
- (12) Den internasjonale transportavdelingen til selskapet har som siktemål å håndtere hele prosessen ved bilimport fra Norden og Europa. Selskapet frakter ukentlig nye og brukte biler fra utlandet på oppdrag fra forhandlere og privatpersoner. I tillegg kan selskapet ta hånd om innlandsdistribusjon av disse kjøretøyene, samt transport av større rullende enheter.
- (13) Axess Logistics transporterer også annet rullende materiell, som lastebiler, busser, bobiler, traktorer og lignende gods. Konsernet har spesialbygde trailere som benyttes til spesialtransport av større og tyngre kjøretøy og maskiner, men satser i mindre grad på slik transport enn på personbiltransport. I tillegg tilbyr Axess Logistics transport av kjøretøy på «egne hjul» (jockey-kjøring), i de tilfeller dette er den beste løsningen, og gjennom sine samarbeidspartnere tilbyr selskapet også transport av annen type gods.
- (14) Som en del av logistikk-løpet tilbyr Axess Logistics også lagertjenester, spedisjonstjenester og verkstedtjenester. Selskapet kan utføre alle nødvendige spedisjonstjenester, slik som utførsel- og eksportdokument, speditørgaranti, transittering (T1/T2), tollpass, fortolling, EUR1, forhåndsvisning av bil for Statens vegvesen, samt registrering.
- (15) På sine verksteder tilbyr Axess Logistics et bredt spekter av klargjøringstjenester før kjøretøyene transporteres videre til forhandlere. Selskapets tjenester innen klargjøring av biler omfatter blant annet pre-delivery inspection (PDI), teknisk klargjøring, utstyrsmontering, rustbeskyttelse, kosmetisk klargjøring, dekor og foliering, ombygg og tilpasning, spesialpåbygninger, flåtebilhåndtering, plansprøyting, skap- og planpåbygg, samt frys- og kjølløsninger.
- (16) Selskapet har også tjenester innen sporbar billogistikk, som gir kundene mulighet til å motta informasjon om hvor transporten til enhver tid befinner seg og se estimert leveringsdato. I

¹ <https://drammenhavn.no/tjenester/billogistikk/> og <http://byleksikon.drnk.no/drammen-bilhavn-as/>.

tillegg tilbyr Axess Logistics ekspressløsninger i hastetilfeller, med blant annet daglige ekspresstransporter innenfor de fleste større byer og områder. Selskapets spesialitet er transport mellom forhandlere, til og fra verksteder, leasingselskaper, messer, caravaner og arrangementer som krever presisjon og service «på timen».

- (17) Mer informasjon om Axess Logistics er tilgjengelig på selskapets hjemmesider: <https://www.axesslogistics.no>

3.2 Målselskap – Auto Transport Service AS Konkursbo

- (18) Auto Transport Service AS Konkursbo er konkursboet etter et selskap som leverte et bredt spekter av billogistikktjenester til bilimportører og forhandlere, under eierskap av Ojt Group AS. ATS lyktes ikke med å drive lønnsomt, og ble slått konkurs den 6. april 2022. Konkursboet ble ervervet av Axess Logistics gjennom avtale av 8. april 2022.
- (19) ATS har tidligere hatt anlegg på Drammen Havn, hvor selskapet har tatt imot importerte kjøretøy, både nye og brukte. Her har selskapet også utført terminaltjenester som mottak av biler på bilhavnen, skadesjekk av kjøretøy ved ankomst, tilpasning av kjøretøyene for å tilpasse de til norske forhold, samt lagring, fylling av drivstoff og annen klargjøring. Deretter har bilene blitt transportert til forhandlere over hele landet med tog og/eller lastebil.
- (20) I tillegg har selskapet drevet med eksporttjenester, herunder fraktet biler til og fra de fleste steder i resten av Europa. Avhengig av destinasjon, har bilene blitt sendt med tog, lastebil eller skip, eventuelt en kombinasjon av disse. ATS har også levert en sporingstjeneste, kalt Track & Trace, som har gjort at kundene har kunnet følge med på statusen til biler under transport eller som utføres tilleggstjenester på.
- (21) Selskapet har også hatt et eget produksjonsanlegg på Lierstranda med avdelinger for antirustbehandling, verkstedtjenester og kosmetisk klargjøring, hvor det har utført en rekke klargjøringstjenester. Innen verkstedtjenester har selskapet tilbudt teknisk klargjøring, som har omfattet alt fra programmering av bilens systemer til etterfylling av væsker og kontroll av funksjoner. Selskapet har også tilbudt en rekke tilleggstjenester som ettermontering av utstyr, for eksempel tilhengerfeste, ekstralys, takstativ, DAB-radio, varebilvegg og varmere. Med hensyn til tjenester innenfor kosmetisk klargjøring utførte selskapet blant annet vask, polering, keramisk lakkbehandling, dekor og foliering.
- (22) Som en del av konkursboet ervervet Axess Logistics 198 ansatte, hvorav 141 ble tilbudt fast ansettelse, de resterende hadde enten sagt opp eller valgt å si opp kort tid etter konkursoåpningen. Videre inngikk Axess Logistics 45 nye leasingavtaler på lastebiler med bankene DnB og Nordea for de lastebilene som tidligere var disponert av ATS.
- (23) For ytterligere informasjon vedlegges en sammenstilling av hvilket eierandeler som inngikk i konkursboet til ATS.

Vedlegg 3: Oversikt eierandeler ATS AS av 7. april 2022.

4. OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT

Involverte foretak	Omsetning Norge (2021)	Driftsresultat (2021)
Axess Logistics	MNOK 505	MNOK 4,05

ATS	MNOK 378 ²	MNOK -19,98
Totalt	MNOK 826	MNOK -15,93

Omsetning for 2021 er hentet fra konsernregnskapet til Axess Logistics og saldobalansen til ATS.

5. DET RELEVANTE MARKED

5.1 Innledning

- (24) Som beskrevet i punkt 3.1 og 3.2, driver både Melder og Målselskap med logistikk-løsninger med tilhørende tilleggstenester. Partene har imidlertid hatt noe ulikt virksomhetsfokus ved at Axess Logistics har sitt primærfokus på nybilindustrien, mens ATS også har en betydelig andel bruktimport, samt kryss- og returtransport. Begge parter tilbyr slike tjenester også for andre typer kjøretøy, dels ved hjelp av samarbeidspartnere. Transporttjenestene foregår både innenlands og utenlands, primært med lastebiler og jernbanevogner, mens de ulike klargjøringstjenestene i hovedsak har blitt tilbudt ved Partenes anlegg i Norge.

5.2 Markedet for FVL-tjenester

5.2.1 Det relevante produktmarked

- (25) EU-kommisjonen har i flere avgjørelser lagt til grunn et eget marked for såkalte finished vehicle logistics-tjenester (FVL), som skiller seg fra generelle logistikk-tjenester.³ FVL-tjenester omfatter et bredt spekter av tjenester som ytes fra et kjøretøy forlater fabrikk til det kommer frem til en forhandler eller sluttkunde. Hovedytelsen innenfor FVL-tjenester er (i) transport av kjøretøy, men det omfatter også (ii) ankomsttjenester, (iii) lagertjenester og (iv) produksjonstjenester (samlet "klargjøringstjenester").
- (26) Transporttjenestene omfatter både nybiltransport, returtransport, krysstransport (transport av kjøretøy mellom to kunder, f.eks. to forhandlere), internasjonal transport (grenseoverskridende transport både av nytt og gammelt rullende materiell, kjøring utenfor Norges grenser mellom for eksempel fabrikk og utskipningshavn eller fra utskipningshavn til ankomst Norge), intern transport, lukket transport (spesialfrakt), samt hjemlevering til sluttkunde. Transporten kan gjennomføres med en rekke transportmidler, herunder tog, båt eller lastebil, avhengig av kundens ønsker, kostnad og tiden til rådighet. Ved frakt til Norge fra Europa vil det normalt benyttes roroskip, men kunden kan også velge å gjennomføre klargjøringstjenestene ved egne anlegg lokalisert i Sverige eller andre nordiske land og deretter transportere kjøretøyene ved jernbane eller lastebil direkte til forhandler i Norge.
- (27) Kunden, som gjerne er produsent eller importør, vil kunne inkludere flere transporttjenester i samme kontrakt, for eksempel transport fra ankomstpunkt til forhandler, i tillegg til kryss- og/eller returtransport. Alternativt kan kunden velge å anbudsutsette hele transportløpet fra fabrikk til forhandler i samme konkurranse, slik at kunden kun behøver å forholde seg til en totaltransportør, som igjen eventuelt bruker underleverandører for deler av transporten. Kundene kan også kjøpe inn transporttjenester enkeltvis. Normalt vil kundene inngå rammeavtaler med én eller flere leverandører som gir kundene mulighet til å gjøre konkrete avrop basert på egne volumprognoser for de enkelte transporttjenestene. Rammeavtalene gir kundene stor fleksibilitet til å flytte av volum mellom flere leverandører.

² ATS' omsetning er basert på selskapets saldobalanse, ettersom selskapet gikk konkurs før årsregnskap for 2021 var ferdigstilt og godkjent.

³ Se blant annet COMP/M.8881 *Bergé / GEFCO / JV* avsnitt 10 med henvisning til COMP/M.2411 – *Autologic / TNT / Wallenius / CAT JV*, COMP/M.2722 – *Autologic / TNT / Wallenius / Wilhelmsen / CAT JV*, COMP/M.4786 *Deutsche Bahn / Transfesa*.

- (28) Ved sjøtransport vil kjøretøyene ved ankomst til Norge losses av roroskipet av lokale stevedorer, på vegne av rederiet, og plasseres på ankomstpunktet ("first point of rest"). Disse stevedorene er ansatt på administrasjonsskontoret på havnen, og rederiene vil etter ILO-konvensjonen være forpliktet til å benytte disse ved lossing. Transportøren/importøren vil ha den kontraktsrettslige risikoen for bilene frem til overlevering til FVL-leverandøren.⁴ Kjøretøyene vil stå på ankomstpunktet i inntil 48 timer etter endt lossing eller frem til neste båtankomst, før de hentes av FVL-leverandøren som kunden/totaltransportøren har inngått avtale med og som er ansvarlig for å håndtere bilen videre i prosessen.⁵ Ankomstpunktene, inkl. Drammen Havn, er offentlig tilgjengelige slik også FVL-aktører som ikke har lagringslokaler/klargjøringsanlegg på havnen, men utenfor eller i omkringingliggende kommuner, slik som ATS hadde, vil kunne konkurrere på like betingelser om anbudet for ankomst- og/eller lagringstjenestene. Ankomsttjenester inkluderer blant annet fortollingstjenester, samt håndtering av bil fra ankomstområde og videre til neste hovedprodukt, besiktigelse av bilen for skader (Pre-Delivery Inspections), lading av bil eller fylling av drivstoff o.l. Lagertjenester omfatter lagring inntil to dager. For fullstendighetens skyld fremheves det at ankomst- og lagringstjenester i mange tilfeller også kan gjennomføres ute hos forhandler.
- (29) Etter at det er gjennomført ankomst- og lagringstjenester vil enten samme aktør eller annen aktør forestå produksjonstjenestene ved sitt klargjøringsanlegg. Hvorvidt samme FVL-leverandør også gjennomfører produksjonstjenestene beror på kundens utforming av anbudet. Dersom kunden har valgt en annen FVL-leverandør for produksjonstjenestene vil kjøretøyene plasseres i transportsonen, hvor de vil være tilgjengelige for pick-up av andre transportører. Produksjonstjenestene vil også kunne utføres hos forhandler/tredjepart.
- (30) Vedrørende produksjonstjenester kan det skilles mellom tjenester som kunden må ha for å klargjøre bilen for salg i Norge og tilleggstjenester som kunden kan bestille som ledd i klargjøringen, men som også kan monteres i etterkant ute hos den enkelte forhandler eller andre tilbydere. I de tjenester som kunden må ha inngår teknisk klargjøring, registrering, besiktigelse, vask og innvending rengjøring, montering av sommer/vinterdekk avhengig av årstid og oversendelse av dokumentasjon for start av fabrikkgaranti. Som tilleggstjenester kan kunden etterspørre og bestille en lang rekke tjenester, som ikke vil inngå i det tradisjonelle FVL-begrepet, herunder ombygging og installasjon av forskjellig ekstrautstyr i forbindelse med klargjøringen.
- (31) Verdikjeden for FVL-tjenester omfatter dermed hele logistikkøpet fra transport fra fabrikk til utskipningshavn, til videre transport, og klargjøring med sikte på å levere bilen til forhandler for salg til sluttkunden. Det er kunden som bestemmer transportløp inkl. ankomstpunkt og måte, ved hvilket anlegg klargjøringen skal gjennomføres, og i hvilken grad hele logistikkøpet skal anbudsettes eller splittes opp i flere kontrakter. Disse valgene vil kunden foreta basert på kostnadseffektivitet, volum, tidsrammer osv. Selv om det er opp til FVL-leverandørene å inngi tilbud på kontraktene, vil tilbudet alltid basere seg på kundens preferanser og kravspesifikasjonene som følger av anbudsdokumentet.

Vedlegg 6: Oversikt over verdikjeden med forklaring.

- (32) EU-kommisjonen har vurdert, men ikke funnet det nødvendig, å skille mellom klargjøringstjenester og transport. Det ble blant annet fremhevet at de fleste kunder kjøper i hvert fall to eller flere FVL-tjenester samlet, for eksempel transporttjenester i tillegg til teknisk klargjøring, og at de fleste tilbydere av FVL-tjenester, særlig de største aktørene,

⁴ Jf. sjøloven § 274.

⁵ Jf. Drammen Havns oversikt over priser og forretningsvilkår for Drammen Havn fra 1. januar 2022 pkt. 11.4, jf. 3.3, jf. Havne- og farvannsloven § 29 første ledd.

tilbyr hele spekteret av tjenester.⁶ Kommisjonen har også vurdert, med henvisning til den tyske Bundeskartellamts avgjørelse i *ATG/Menke/Silcock&Colling*, om transport fra fabrikk til klargjøringsanlegg utgjør et separat marked fra transport fra klargjøringsanlegg til og fra forhandler. Selv om Kommisjonen ikke konkluderte endelig, indikerte deres markedsundersøkelser at det ikke var grunnlag for et slikt skille, da de fleste FVL-aktørene tilbyr begge typer transport, og kundene etterspør dette samlet som en dør-til-dør leveranse. Dette fant også støtte i tidligere avgjørelser fra nasjonale konkurransemyndigheter.⁷

- (33) Axess Logistics er av den oppfatning at markedet må avgrenses i tråd med EU-kommisjonens tidligere praksis, slik at det således må opereres med ett samlet marked for FVL-tjenester som omfatter både transport- og klargjøringstjenester. Dette skyldes særlig at kundene, som også fremhevet i EU-kommisjonens markedsundersøkelser, oftest vil kjøpe inn FVL-tjenestene samlet ut fra sitt konkrete behov. Dette også begrunnes i importørens behov for å sikre seg standardisering og tilstrekkelig kvalitet på tjenestene som leveres, og som følge av dette ofte inngår avtaler for hele logistikkjeden. En slik forståelse underbygges dessuten av at de fleste leverandørene på markedet enten tilbyr eller enkelt kan tilby hele spekteret av tjenester som etterspørres av kundene enten in-house eller gjennom bruk av underleverandører for én eller flere FVL-tjenester.
- (34) Videre er Axess Logistics av den oppfatning at det i norsk kontekst, i motsetning til Kommisjonens markedsundersøkelser i *Bergé / GEFCO / JV*, må etableres et skille mellom transport fra fabrikk til ankomst i Norge, og transport etter ankomst Norge. Dette kan forankres i at, med unntak av Volvos fabrikk i Torslanda (Sverige), vil det være vesentlig større avstander fra fabrikk til det norske markedet sammenliknet med kontinental-Europa, noe som medfører at mesteparten av volumet vil transporteres sjøveien fra en av de store europeiske utskipningshavnene som Zeebrugge eller Bremerhaven til det norske markedet. Dette har gitt seg utslag i at kundene normalt vil inngå separate kontrakter for transporten fra fabrikk og til ankomst Norge. Disse kontraktene kan enten omfatte både landtransport fra fabrikk og frem til første utskipningshavn og sjøtransport frem til Norge, eller en av delene. Det kan i den forbindelse blant annet vises til at Axess Logistics i økende grad har påtatt seg spot-transportoppdrag fra fabrikk til utskipningshavn i de tilfeller disse oppdragene utlyses separat. Selskapet har blant annet sommeren 2022 transportert nybil for Toyota fra en av deres fabrikker i Europa til første utskipningshavn.
- (35) For øvrig er Axess Logistics av den oppfatning at det ikke er grunnlag for en ytterligere oppdeling basert på type transport etter ankomst i Norge. All transport gjennomføres med samme transportmiddel (jernbanevogner, spesialbygde lastebiler eller skip), de samme leverandørene tilbyr normalt alle typer transport, kundene vil normalt anskaffe to eller flere transporttyper, herunder krysstransport, returtransport, transport fra klargjøringsanlegg til forhandler, hjemlevering og/eller internasjonal/grenseoverskridende transport under samme kontrakt, og det finnes heller ingen krav til særskilt kompetanse, regulatoriske eller økonomiske barrierer som hindrer en leverandør innen kort tid fra å tilby en type transport som ikke tilbys i dag. Det kan blant annet vises til at alle leverandører vil ha lik tilgang til opphappingssteder til de offentlige terminalene i Norge hvor kjøretøyene ankommer Norge.
- (36) Det kan for fullstendighets skyld nevnes at EU-kommisjonen også tidligere har vurdert, men ikke konkludert på, om det må foretas en ytterligere inndeling basert på transportmåte (jernbane, trailer/lastebil eller skip)⁸, og/eller type kjøretøy (lette eller tunge).⁹ Axess

⁶ Se blant annet COMP/M.4786 *Deutsche Bahn / Transfesa* avsnitt 22.

⁷ COMP/M.8881 *Bergé / GEFCO / JV* avsnitt 16 med videre henvisninger.

⁸ Se blant annet COMP/M.4786 *Deutsche Bahn / Transfesa* avsnitt 23-24 og COMP/M.8881 *Bergé / GEFCO / JV* avsnitt 18.

⁹ COMP/M.8881 *Bergé / GEFCO / JV* avsnitt 10 med videre henvisninger.

Logistics er av den klare oppfatning at en slik ytterligere inndeling ikke samsvarer med dagens konkurransesituasjon på markedet for FVL-tjenester.

- (37) Axess Logistics mener for det første at det ikke er grunnlag for en inndeling av markedet basert på transportmåte. Kundene vil i stor grad skifte mellom ulike transportmåte avhengig av flere faktorer, for eksempel produksjonssituasjon, volum, avstand, og tidsfrister. Det avgjørende for valg av transportmåte er følgelig kundens aktuelle behov, i tillegg til kostnadene ved transporten, som for øvrig vil være de samme uavhengig av om bilen er ny eller brukt. Kunder benytter også ofte transportmåtene parallelt, for eksempel slik at noe volum sendes med lastebil og noe med jernbane.¹⁰ Det foreligger også høy grad av tilbudssubstitusjon gjennom at de fleste leverandørene av FVL-tjenester tilbyr alle transportmåtene, enten in-house eller gjennom å knytte til seg underleverandører.
- (38) Videre avviser Axess Logistics at det er grunnlag for en ytterligere inndeling av markedet basert på type kjøretøy. Dette skyldes at det er stor grad av substitusjon, da de fleste kjøretøy transporteres på samme måte, gjennom bruk av spesialbygde lastebiler, jernbanevogner eller roro-skip. I utgangspunktet kan transportmaterialet derfor like gjerne brukes til transport av personbiler som til transport av traktorer, lastebiler, busser eller motorsykler. Ut fra leverandørenes perspektiv er det derfor som regel uten betydning akkurat hvilke kjøretøy som transporteres.
- (39) Det sentrale for leverandørene er i stedet å utnytte transportmaterialet maksimalt. I tillegg til transport av kjøretøy, har slikt transportmateriale en rekke andre bruksmåter, slik som leiebilkjøring, bilberging, samt lukket spesialtransport og transport av biler som ikke går for egen motor. Derfor kan og vil aktørene ofte tilpasse virksomheten sin etter hvilke kontrakter som er ute på anbud og som de er i stand til å vinne. Følgelig vil det ikke være hensiktsmessig med en segmentering av markedet for FVL-tjenester basert på type kjøretøy.
- (40) På bakgrunn av dette må det relevante produktmarkedet både ut fra et tilbuds- og etterspørselsperspektiv anses for å omfatte ett samlet marked FVL-tjenester bestående av både transport og klargjøring av kjøretøy etter ankomst Norge.

5.2.2 *Det relevante geografiske marked*

- (41) EU-kommisjonen har i tidligere avgjørelser indikert, men ikke konkludert på om, markedet for FVL-tjenester er nasjonalt i utstrekning. Det ble imidlertid fremhevet at markedet har en europeisk dimensjon.¹¹ Dette skyldes at FVL-tjenester, herunder særlig transporttjenester, både kan og vil ytes til kunder i hele Europa, og det i liten grad vil være regionale eller nasjonale barrierer, herunder offentlige reguleringer, som hindrer aktørene på markedet fra å yte FVL-tjenester på en europeisk skala. Dette finner støtte i at ytelsen av slike tjenester ikke krever fysisk tilstedeværelse i landet man opererer i, at mange europeiske leverandører tilbyr sine tjenester på det norske markedet, samt at bilprodusentene ofte vil etterspørre FVL-tjenester i Europa gjennom en felles anbudsutsetting av kontraktene hvor det er opp til leverandørene å velge hvor mange land de ønsker å inngi tilbud på. Axess Logistics yter også tjenester til kunder i flere europeiske land, og møter konkurranse fra europeiske aktører i Norge og andre land.
- (42) Det er også en økende tendens hvor stadig flere kunder ønsker direkte leveranse fra fabrikk til markedet, noe som har bidratt til å forsterke markedets europeiske dimensjon. Dette kan ses i sammenheng med at produsentene har tatt mer styring over hele logistikkløpet, hvor målet er færrest mulig håndteringer og raskest mulig flytting av kjøretøyet fra fabrikk til

¹⁰ Dette bekreftes også av markedsundersøkelsene i COMP/M.8881 *Bergé / GEFCO / JV* avsnitt 17.

¹¹ Se blant annet COMP/M.8881 *Bergé / GEFCO / JV*, COMP/M.2411 – *Autologic / TNT / Wallenius / CAT JV*, COMP/M.2722 – *Autologic / TNT / Wallenius / Wilhelmsen / CAT JV*, COMP/M.4786 *Deutsche Bahn / Transfesa*.

¹² Se blant annet avgjørelsen til polske konkurransemyndigheter i DKK- 40/2021 *Mostva sp. z o.o. / CAT Polska sp. z o.o.*

sluttkunde. Denne utviklingen er også drevet frem av stadig flere biler nå selges direkte over internett til sluttkunde, med en tilhørende overgang til en agentmodell i markedet. Dette er en utvikling som det er grunn til å tro vil forsterkes dersom EU-kommisjonen velger å oppheve Gruppeunntaket for Motorvogn slik at eksklusive forhandlere vil bortfalle.¹²

- (43) Med grunnlag i det ovennevnte er Axess Logistics av den oppfatning at konkurransen om kundene foregår på et europeisk marked for FVL-tjenester. Ettersom foreliggende foretakssammenslutning ikke vil reise konkurranserettslige utfordringer under noen av de alternative geografiske markedene, vil punkt 6 likevel presentere markedet snarest mulig, i form et nasjonalt marked for FVL-tjenester.

5.3 Vertikalt berørte marked

- (44) Det foreligger ikke ingen vertikal overlapp mellom Partenes virksomhet.

6. KONKURRANSEVURDERING

6.1 Det nasjonale markedet for FVL-tjenester - oversikt

- (45) Markedet for FVL-tjenester er preget av sterk konkurranse og press på marginer. Både regionale, nasjonale og internasjonale aktører er aktive på markedet. Kjøretøyene transporteres primært med spesialbygde lastebiler/trailere og jernbanevogner, men transporten skjer også i økende grad ved bruk av roroskip. Det er høy grad av substitusjon mellom transportmåtene og kundens valg av transportmåte avhenger av faktorer som pris, produksjonssituasjon, volum, avstand, og tidsfrister.¹³
- (46) FVL-aktørene vil normalt utføre klargjøringstjenestene på sine egne anlegg, som i de fleste tilfeller er lokalisert på eller i kort avstand fra ett av de større ankomspunktene i Norge, Danmark og Sverige. Når det gjelder kjøretøy for det norske markedet vil dette særlig gjelde Drammen Havn, Oslo Havn, Breivik Havn, København/Malmø Havn, Wallhamn AB og Göteborg Havn. Alternativt vil dette gjennomføres på bilmerkenes/importørenes egne anlegg eller ute hos forhandlere/tredjepart. Det kan her blant annet vises til at Toyota Motor Europe har sitt eget klargjøringsanlegg i Malmø og at [REDACTED]
- (47) Markedet er karakterisert av lave etableringshindringer ved at FVL-tjenestene i stor grad er homogene og ikke krever særskilt kompetanse eller teknologi. Dette medfører at leverandører av generelle transporttjenester, samt verksteder, relativt hurtig og uten særlig omfattende investeringer i utstyr og kompetanse kan tilby de ulike tjenestene i konkurranse med eksisterende FVL-leverandører.
- (48) Etableringshindringene senkes dessuten av at alle ankomspunktene, inkludert Drammen Havn, er offentlig tilgjengelige, og det kreves ingen avtale med kommunen som drifter havnen, slik at en FVL-aktør som ikke har leide arealer på havnen vil stå fritt til å hente kjøretøy på havnen. Kjøretøy kan hentes både før og etter gjennomføring av ankomst- og/eller lagringstjenester og deretter transporteres til eget klargjøringsanlegg i et omkringliggende område, eventuelt kan kjøretøyene transporteres direkte fra ankomspunkt til forhandler. Tilgang til innleide arealer/lokaler til gjennomføring av ankomst- lagrings- og produksjonstjenester på selve ankomspunktet er følgelig ingen

¹² Commission Evaluation Report on the operation of the Motor Vehicle Block Exemption Regulation (EU) No 461/2010.

¹³ Basert på Axess Logistics' egen virksomhet innen transporttjenester vil omtrent [REDACTED] % av kjøretøyene transporteres med lastebil og [REDACTED] % transporteres med jernbane. Dette utgjør hhv. [REDACTED] og [REDACTED]. Det er viktig å understreke at også alle kjøretøy som fraktes ved jernbane vil måtte fraktes med lastebil den siste etappen fra godsterminal til forhandler. F.eks. dersom kjøretøyene fraktes med jernbane fra ankomst Drammen Havn til Bergen Godsterminal vil de deretter fraktes med lastebil fra sistnevnte og ut til forhandler/sluttkunden.

nødvendig forutsetning for å være konkurransedyktig. Fraværet av regulatoriske, avtalemessige og faktiske etableringshindringer bidrar til å legge til rette for nyetableringer.

- (49) De største kundene innen FVL-tjenester er internasjonale bilprodusenter, nasjonale bilforhandlere og importører. Partene leverer hele spekteret av FVL-tjenester, fra transport til klargjøring, men kan på ad-hoc basis inngå samarbeidsavtaler med andre leverandører for transporten, f.eks. transport med lastebil fra fabrikk/europeiske utskipningshuber og til det norske markedet. Mange av kundene på markedet for FVL-tjenester er store merkevareeiere eller lisens-eiere av merkevarer, som har liten grad av merkeloyalitet, og hvor pris og evnen til rask håndtering av volumet til markedet er de sentrale konkurranseparametere. Det at lisenshaverne av konkrete bilmerker har eksklusivitet nasjonalt medfører at kundemassen er relativt konsentrert, hvilket gjør at evnen til å inngå kontrakter med disse kundene vil være sentralt for leverandørenes salg og markedsandel.
- (50) Tjenestene både tilbys og etterspørres gjennom mer eller mindre strukturerte anbudsprosesser. Når det gjelder den nærmere utformingen og innholdet av disse konkurransene vil flesteparten av kundene lyse ut en samlet kontrakt for FVL-tjenester. Det forekommer imidlertid også at enkelte kunder deler opp innkjøpet mellom transport- og én/flere klargjøringstjenester, eller inngår rammeavtaler med flere leverandører for å sikre seg tilstrekkelig kapasitet til enhver tid. Som tidligere nevnt, vil faktorer som pris, avstander, volum, produksjonsforhold og tidshorisont være styrende for kundenes valg av leverandør.
- (51) Den typiske varigheten på avtalene er ett eller tre år, og enkelte avtaler gir kunden en ensidig opsjon på ett års forlengelse. Mange av avtalene inneholder avtaleklausuler som gir kunden mulighet til å velge bort leverandøren for deler av volumet eller for en periode dersom denne ikke leverer i henhold til deres forventninger. Det finnes også flere store kunder som velger å shoppe ved behov og i stedet for anbudskonkurranser velger å inngå ad-hoc avtaler som normalt har en tre måneders oppsigelsestid. [REDACTED]
- (52) Kundene har stor valgfrihet når det kommer til utformingen av det konkrete anbudet, herunder valg av transportmåte, og hvorvidt hele transportløpet og spekteret av nødvendige klargjøringstjenester skal inngå eller splittes opp i separate kontrakter. Kunden kan også velge å splitte opp hhv. transportdelen og klargjøringsdelen i flere kontrakter. Valgfriheten benyttes aktivt av kundene for å tiltrekke seg de aktørene som gir kundene det beste tilbudet pris- og kvalitetsmessig til enhver tid. Tilstedeværelsen av tilbydere av FVL-tjenester som leverer sine tjenester på nasjonal basis, samt en stadig økende andel europeiske aktører som tilbyr sine tjenester til det norske markedet, gir dessuten kundene en rekke konkurransedyktige alternativer for å dekke sine behov. Dette skaper, sammen med den høye konsentrasjonsgraden på kundesiden og kundens mulighet til å foreta transport og klargjøring in-house, en markedsdynamikk preget av sterk kjøpermakt.
- (53) Den sterke kjøpermakten kan eksemplifiseres med Møller Mobility, som har sitt eget klargjøringsanlegg, samtidig som selskapet kjøper transporttjenester fra Axess Logistics. [REDACTED]
- [REDACTED] Dette kan ses som del av en tendens i retning av at forhandlere i økende grad utfører hele eller deler av klargjøringstjenestene selv.

- (54) Det norske markedet for FVL-tjenester har vært karakterisert av økning de siste årene som følge av at markedet for salg av nybil økte gjennom Covid-19-pandemien. Dette i motsetning til nybilsalget i Europa, hvor salget har sunket som følge av flere år med redusert tilbud av kjøretøy på grunn av svikt i forsyningskjeden skapt av Covid-19-pandemien og krigen i Ukraina. Årsaken til denne forskjellen er trolig at markedet i Norge har blitt ekstra prioritert, ettersom bilprodusentene som følge av CO₂-krav har behov for å levere store andeler elbiler for å balansere ut den fossile andelen og dermed unngå bøter har fokusert på det norske markedet som følge av den høye elbil-tettheten og godt utbygget ladeinfrastruktur. I tillegg har vedtakelsen av nye avgiftssatser for elbiler drevet etterspørselen ytterligere opp.
- (55) Det oppleves også at etterspørselen etter FVL-tjenester er på vei opp igjen på det europeiske kontinentet etter hvert som forsyningskjedene begynner å flyte igjen post-Covid-19. Bilprodusentene jobber nå på spreng for å løse ut den store ordreserven som har bygget seg opp etter flere år med tilbudsmangel. Dette vil igjen medføre en midlertidig "spike" i etterspørselen for FVL-tjenester. Dette skjer samtidig som at Europa har opplevd massekonkurser innen FVL-sektoren (ca. 1500 færre biltransportere i Europa) slik at man står overfor en situasjon med potensiell kapasitetsunderskudd. Norske aktører får derfor i økende grad forespørsler om europeiske transportoppdrag, noe som har bidratt til en nedbrytning av nasjonale grenser til fordel for et samlet europeisk marked for FVL-tjenester.
- (56) Det er imidlertid omstendigheter som tyder på at den økte etterspørselen er midlertidig og at markedssituasjonen vil "normalisere" seg etter hvert som ordreserven løses ut. Det finnes også indikasjoner på at etterspørselen vil synke fremover som følge av at bilprodusenter og de nasjonale forhandlerne/importørene har beveget seg mot mer in-house produksjon for å sikre standardisering av tjenestene og større del av marginen selv, og gjennom dette har kuttet ut FVL-leverandøren som et fordyrende mellomledd.
- (57) Sistnevnte har gitt seg utslag i økende direktedistribusjon fra bilprodusent til forhandler. Det blir også stadig mer utbredt at bilprodusentene og/eller forhandlerne velger å etablerer egne klargjøringsanlegg i og utenfor Norge, og deretter transporterer bilene direkte til forhandler. Eksempler på slik direktedistribusjon er Toyota Motor Europas klargjøringsanlegg i Malmø og [REDACTED]. Det kan også vises til at flere store bilimportører og fabrikker både benytter båt, jernbane og lastebil som transportmåte for levering av sine produkter direkte til det norske markedet. Dette har samlet skapt en situasjon med høy grad av priskonkurranse og press på marginer for de gjenværende FVL-leverandørene, noe som forsterkes av at FVL-tjenester ikke er en særlig betydningsfull faktor ved fastsettelsen av de totale kostnadene for kjøretøy.¹⁴
- (58) Foruten fullskala FVL-leverandører, vil Axess Logistics også møte konkurranse fra nisseaktører som tilbyr kun transport eller én/flere klargjøringstjenester og som gjerne vil inngå samarbeid med andre leverandører med komplementær kompetanse for å inngi felles tilbud i anbudskonkurranser. Partene møter også europeiske aktører i nasjonale anbudskonkurranser, i tillegg til at det forekommer stadig oftere at kontrakter om FVL-tjenester anbudsettes på et nordisk eller europeisk marked.

6.2 Foretakssammenslutningen vil ikke «i betydelig grad forhindre effektiv konkurranse»

6.2.1 Innledning

- (59) Den gjenværende virksomheten til ATS er så økonomisk, finansielt og konkurransemessig svekket at Axess Logistics ikke ervervet en virksomhet som er i stand til å operere stand-alone i marked, og som det således kan tilskrives en markedsandel. Foretakssammenslutningen medførte derfor ikke en konsentrasjonsøkning eller bortfall av

¹⁴ I Kommisjonssaken *Bergé / GEFCO / JV*, konstaterte Kommisjonen at det utgjorde mellom 1-5 % av de totale kostnadene.

fremtidig konkurransepress som «i betydelig grad [vil] forhindre effektiv konkurranse», jf. krrl. § 18.

6.2.2 Markedsandeler og konsentrasjon

6.2.2.1 ATS' omsetning for 2021 er ikke representativ for selskapets konkurransekraft på konkurstidspunktet

- (60) Axess Logistics' estimerte omsetning innen FVL-tjenester er MNOK [REDACTED] dersom 2021-volum og gjennomsnittspriser for transport og må ha klargjøringstjenester legges til grunn for beregningen,¹⁵ noe som gir en markedsandel på [REDACTED] %.¹⁶ ATS hadde på sin side en omsetning i 2021 på MNOK [REDACTED] hvilket skulle tilsi at selskapets markedsandel på det relevante marked er ca. [REDACTED] %.¹⁷ Som det skal redegjøres for i det følgende, er imidlertid ATS' omsetning i 2021 ikke representativ for selskapets markedsposisjon på tidspunktet for salg til Axess Logistics, og det må derfor tas utgangspunkt i selskapets kundeportefølje og tilstand på konkurstidspunktet.

6.2.2.2 Betydelig kundeflukt

- (61) ATS opplevde en betydelig kundeflukt i forkant av konkursåpningen, hvor selskapet tapte flesteparten av sine kundekontrakter. Bakgrunnen var kundenes misnøye med tjenestene som ATS leverte over tid, herunder leveringsproblemer, forsinkelser og synkende kvalitet. [REDACTED] var blant de større kunder som avsluttet sitt kundeforhold hos ATS. Disse valgte etter en sondering av markedet å gå videre med Axess Logistics som ny leverandør. Dette skjedde imidlertid i forkant av konkursåpning og før Axess Logistics inngikk avtale med konkursboet om å erverve innmaten i ATS den 8. april 2022. Disse kontraktene ble følgelig ikke overtatt av Axess Logistics i forbindelse med foretakssammenslutningen og kan derfor ikke medregnes i vurderingen av om inngrepsterskelen er oppfylt.

Vedlegg 7: Tidslinje - avtaleforhandlinger med [REDACTED]¹⁸

- (62) Hertil kommer også at [REDACTED] på tidspunktet for konkursåpning over en lengre periode hadde flyttet leveringsoppdrag for mesteparten av sine volum til Axess Logistics. Som følge av ATS' stadige leveringsproblematikk, henvendte [REDACTED] seg til Axess Logistics i [REDACTED] angående sistnevntes mulighet til å ta større deler av volumet til [REDACTED], herunder også [REDACTED]. [REDACTED] ble Axess Logistics også bedt om å overta volumet for [REDACTED] som følge av ATS' leveringsproblemer, samt bistand med håndtering av [REDACTED] ved behov.
- (63) Flyttingen var muliggjort av at [REDACTED] har hatt [REDACTED] som ga lisenshaveren mulighet til å flytte volum for en rekke merkevarer

¹⁵ Ved beregning av Axess Logistics' omsetning er det tatt utgangspunkt i selskapets håndterte volum for 2021 for hhv. transport og må ha klargjøringstjenester, som deretter har blitt multiplisert med gjennomsnittsprisen per tjeneste i 2021.

¹⁶ Partenes markedsandeler er beregnet med grunnlag i et estimert totalmarked for FVL-tjenester på ca. [REDACTED] kroner. Av dette utgjør transport av kjøretøy [REDACTED] mens de klargjøringstjenester som kundene må ha for å klargjøre bilen for salg i Norge, se pkt. 5.2.1, utgjør [REDACTED]. Axess Logistics har ved beregningen tatt utgangspunkt i Opplysningsrådet for veitrafikken (OFV) sin statikk over nyregistreringer som viser et totalvolum på 212 256 nye importerte kjøretøy og 19 682 bruktimporterte kjøretøy. Videre estimerer Axess Logistics at det er ca. [REDACTED] krysstransport (intern transport i Norge). Ved beregningen av krysstransport har man lagt til grunn et konservativt estimat om at denne er ca. like stor som nyimporten. Partene har deretter brukt egne gjennomsnittspriser for hhv. transport og må ha klargjøringstjenester, og multiplisert dette med totalvolumet kjøretøy transportert i 2021.

¹⁷ Merk at ATS' omsetning også omfatter kan ha produksjonstjenester, hvilket medfører at selskapets reelle omsetning innen FVL-tjenester i tråd med definisjonen under punkt 5.2.1 vil være lavere.

¹⁸ Det presiseres at mesteparten av kommunikasjonen med kundene inkl. forhandlingene mellom aktører på FVL-markedet har en uformell karakter, og gjennomføres først og fremst per telefon, e-post og møter frem til avtalesignering.

mellom leverandørene basert på tilgjengelig kapasitet. Axess Logistics hadde fra før av leveringsoppdrag for [REDACTED] relatert til merkene [REDACTED] som i 2021 hadde et samlet volum på [REDACTED]. For flere av disse merkevarene hadde ATS tidligere blitt byttet ut som leverandør på grunn av misnøye med deres leveranser.

- (64) Som det fremgår av det ovennevnte, skjedde all flytting av volum i forkant av og uavhengig av Axess Logistics' erverv av ATS' konkursbo, slik at dette ikke kan anses som et utslag av foretakssammenslutningen. Dessuten, siden [REDACTED], kan dette i realiteten ikke anses som overtakelse av kundecontrakter.
- (65) Videre har også Mazda og Nio, med volum i 2021 på [REDACTED], sagt opp sine avtaleforhold med ATS. Disse kundene har imidlertid valgt å gå videre med henholdsvis Norsk Biltransport og Wallenius Wilhelmsen som ny leverandør. For sistnevnte vil Norsk Biltransport forestå landtransporten fra ankomst Drammen som underleverandør.
- (66) Også [REDACTED] sa opp sitt avtaleforhold med ATS i forkant av Axess Logistics' erverv av konkursboet til ATS, og valgte etter en sondering av markedet den 1. april 2022 å gå videre med Axess Logistics som leverandør etter langvarig misnøye med ATS og forhandlinger med Axess Logistics. Axess Logistics hadde også tidligere levert FVL-tjenester til [REDACTED], der siste periode i utgangspunktet varte fra desember 2020 til februar 2021. Volumet til [REDACTED] utgjør omtrent [REDACTED] i året.
- (67) ATS' gjenstående kundeportefølje ved salget til Axess Logistics bestod derfor kun av [REDACTED] som også hadde uttrykt sin misnøye med ATS' tjenester i forkant av konkursen. [REDACTED] har avventet et endelig valg av fremtidig leverandør, men har [REDACTED] valgt å inngå avtale med Axess Logistics. Importkundene til ATS har hovedsakelig gått til Autosped og Norsk Biltransport, mens ATS innen kryss- og returtransport kun har spotkunder.
- (68) Følgelig er [REDACTED] i utgangspunktet den eneste kunden som Axess Logistics har overtatt fra ATS som følge av foretakssammenslutningen, hvilket utgjør ca. [REDACTED] biler og representerer en omsetning på ca. MNOK [REDACTED]. Selv hvis man legger til ATS' omsetning på MNOK [REDACTED] relatert til må ha klargjøringstjenester, medfører dette at den reelle markedsandelen som kan tilskrives ATS på ervervstidspunktet utgjorde ca. [REDACTED] %.
- (69) Når foretakssammenslutningen kun har en svært begrenset konsentrasjonsøkning, med en delta på [REDACTED] %, slik at partenes samlede markedsandel er [REDACTED] %, er det også klart at den ikke «i betydelig grad [vil] forhindre effektiv konkurranse».
- 6.2.2.3 *ATS' virksomhet på ervervstidspunktet var av en slik tilstand at det forelå et endelig bortfall av konkurransepress mellom partene*
- (70) Den økonomiske, finansielle og konkurransemessige verdien til virksomheten er dessuten så svekket at det er grunn til å tro at ATS ikke vil være i stand til å gjenvinne sin tidligere markedsposisjon, og at konkurransepresset som tidligere forelå mellom Partene vil synke ytterligere. Det foreligger betydelige forhold ved driften, [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED] Følgelig har det forut for og uavhengig av foretakssammenslutningen vært et [REDACTED] bortfall av konkurransepresset som tidligere forelå mellom Partene.
- (71) ATS hadde for det første ikke tilstrekkelig kompetanse og ansatte til å håndtere løpende kontrakter og/eller påta seg nye kundeoppliktelsler. [REDACTED]
[REDACTED]

Dette underbygges av rapport fra innleide HR-konsulent [REDACTED] som klart beskriver de omfattende utfordringene som ATS hadde på ansattssiden rett etter åpning av konkurs. [REDACTED]

Vedlegg 8: Rapport fra HR-konsulent [REDACTED]

Vedlegg 9: [REDACTED]

- (72) Et svært utfordrende [REDACTED] arbeidsmiljø hadde sammen [REDACTED] medført en ansattflukt og tilhørende tap av kompetanse, kapasitet og konkurransekraft. Det kan her vises til at over 30 ansatte, inkl. nøkkelpersonell på økonomi og ledelsessiden, sa opp sine stillinger i forkant av konkursåpningen, og det er grunn til å tro at også betydelig flere ville forlatt ATS i fravær av foretakssammenslutningen. [REDACTED]

[REDACTED] Dette har samlet resultert i en nærmest fullstendig svekkelse av ATS' evne til å betjene både eksisterende og eventuelt fremtidige kunder.

- (73) Selskapet hadde heller ikke nok areal til å håndtere nye leveranser fra kunde under gjenværende kontrakt, og i hvert fall ikke til å påta seg ytterligere volum fra nye kunder. [REDACTED], og har dessuten kun inngått leieavtaler med kort varighet. [REDACTED] Denne avtalen ville uansett bortfalt de nærmeste årene, da Drammen kommune skal gå i gang med å anlegge ny vei og kai på havnen. I tillegg har ATS hatt en del av sin antirust-produksjon i et leid areal i Kjerraten 21, der leieavtalen kun varer til [REDACTED]. Etter dette skal bygget rives som en del av Drammen Havns strategiplan om å anlegge nytt terminalbygg som et tillegg til containerdriften, og Drammen kommunes nye veipakke for Holmen.

Vedlegg 10: E-postkorrespondanse ifm. Axess Logistics AS' overtakelse av ATS' tidligere arealer på Drammen Havn.

Vedlegg 11: ATS' leieavtale for Kjerraten 21.

- (74) Videre mistet ATS nærmere halvparten av sine arealer ved utløpet av avtalen som selskapet hadde for leie av arealer på Lierstranda i juni 2022. Leieavtalen for de resterende arealene på Lierstranda løper til [REDACTED]. Etter dette skal området utvikles til boligformål og tilbakeføres til byen. ATS er ikke i en finansiell situasjon hvor det kan investere i nytt logistikknett på en annen lokasjon, og følgelig ville den delen av virksomheten som omfatter lagrings- og produksjonstjenester måtte blitt lagt ned etter utløpet av avtalen. I fravær av foretakssammenslutningen, ville virksomheten til ATS dermed måtte blitt betydelig nedskalert innenfor en konkurranserettslig relevant tidshorisont. Axess Logistics vedlegger for fullstendighetens skyld alle utgåtte og eksisterende leieavtaler som er oversendt i forbindelse med avtaleinngåelsen.

Vedlegg 12: ATS' leieavtaler for Tømmerterminalen Søndra område 2 og område 1.

Vedlegg 13: ATS' leieavtaler for Statkraft (Søndra), Terminalen 4 Lier AS, jernbanespor og Tømmersvingen AS (hovedområde).

- (75) Dette må ses i sammenheng med at ATS' produksjonslokaler ikke var i en tilstand hvor de kunne anvendes til [REDACTED]

- (76) Axess Logistics måtte som ledd i overtakelsen søke om regodkjennelse av produksjonslokalene. Lokalene fikk først driftsgodkjennelse, jf. forskrift om arbeid på kjøretøy kapittel 3, jf. § 4, etter at Axess Logistics har utbedret manglene. Det kan her vises til punkt 3 i vedtaket fra Statens Vegvesen som dokumenterer at Axess Logistics hadde tre måneder på å få plass et Kvalitetsstyringssystem iht. Verkstedsforskriften.

Vedlegg 14: Vedtak fra Statens Vegvesen av 26. april 2022.

- (77) ATS' innkvartering til sine transportansatte manglet dessuten [REDACTED]. Selskapet hadde 20 containere på sitt leide areal på Lierterminalen som ble brukt som boliger for sjåfører som jobbet turnus i Norge, [REDACTED]. ATS hadde ikke fulgt opp gjentatte henvendelser fra kommunen vedrørende mangler ved endringssøknad av brakkerigg, jf. deriblant vedlagte brev fra Drammen kommune. [REDACTED] vil skape logistikkutfordringer for transportvirksomheten som p.t. i stor grad er avhengig av utenlandsk arbeidskraft som ikke har fast bopel i Norge.

Vedlegg 15: Brev om mangler i søknad om endringstillatelse fra Lier kommune datert 15. mars 2021.

Vedlegg 16: HMS-vurdering av brakkerigg 22. juni 2022.

Vedlegg 17: Bekreftelse på at verneombudet har deltatt i søkeprosessen ifm. søknad om Arbeidstilsynets samtykke 12. juli 2022.

- (78) Samtidig er en stor del av transportmateriellet, som selskapet har eid og leaset, [REDACTED]. Følgelig har ATS heller ikke transportmateriellet som kreves for å yte transporttjenester, som er kjernevirksomheten til ATS.

- (79) Videre manglet ATS et velfungerende IT-system og datautstyr [REDACTED]. ATS' system var ved overtakelse utdatert, [REDACTED]. Dette forhindret ikke bare effektiv drift, [REDACTED]

- (80) Samlet medfører de ovennevnte forholdene at Axess Logistics [redacted] en virksomhet som p.t. eller på lengre sikt vil [redacted]. Foretakssammenslutningen vil derfor ikke bidra til at en selvstendig FVL-aktør forlater markedet. Derimot vil ervervet kun tilføre Axess Logistics leasingskontrakter på transportmateriell og ansatte, noe som gjør at selskapet på en mer tidseffektiv måte vil oppnå formålet om å øke egen transport- og produksjonskapasitet enn dersom de skulle bestilt nytt transportmateriell og utlyst nye stillinger i eksisterende organisasjon. Foretakssammenslutningen vil derfor heller ikke bidra til bortfall av konkurransepress mellom partene, slik at inngrepvilkåret ikke er oppfylt.

6.2.3 *Konkurrentenes markedsandeler og økt konkurransepress som følge av foretakssammenslutningen*

- (81) Av aktørene som tilbyr hele spekteret av FVL-tjenester er Norsk Biltransport Axess Logistics' sterkeste konkurrent. Basert på offentlig tilgjengelig informasjon, estimeres det at selskapet i dag har [redacted] lastebiler som, med en verdiskapning tilsvarende en omsetning på MNOK [redacted] vil ha en markedsandel på ca. [redacted]%.¹⁹ Norsk Biltransport har investert betydelig i både nytt transportmateriell og ansatte de siste årene, og har gjennom dette hatt en betydelig kapasitetsøkning innen transport- og klargjørings tjenester. Det er indikasjoner på at de også fremover vil ekspandere sin virksomhet, og som følge av dette styrke sin markedsposisjon. Dette illustreres av at Mazda valgte Norsk Biltransport som ny leverandør etter ATS' konkurs, samt at Wallenus Wilhelmsen engasjerte Norsk Biltransport som underleverandør for deres avtale med Nio. Videre har Mev, tidligere kunde av Axess Logistics, valgt å gå over til Norsk Biltransport. Selskapets markedsandel vil derfor stige ytterligere i 2022. Foretakssammenslutningen vil således i liten grad bidra til bortfall av konkurransepress for Axess Logistics.
- (82) Axess Logistics vil også utsettes for et effektivt konkurransepress fra jevnstore norske aktører som Thune Biltransport ([redacted]%), Motorgruppen ([redacted]%) og Autofrakt ([redacted]%), som alle har kompetansen og kapasiteten til å kunne tilby hele FVL-spekteret, og således vil fortsette å disiplinere Axess Logistics også etter foretakssammenslutningen.²⁰
- (83) Når det gjelder klargjøringsdelen vil Axess Logistics' største konkurrenter være importørene Bertel O. Steen og Møller Mobility. Som nærmere beskrevet under punkt 6.2.7, er [redacted] Bertel O. Steen har et klargjøringsanlegg i Lørenskog, i tillegg til at en stor andel av deres volum klargjøres ute hos forhandler. [redacted] Basert på importørenes volum av importerte biler estimeres det at Møller Mobility og Bertel O. Steen har en omsetning innen FVL-tjenester på hhv. MNOK [redacted] og MNOK [redacted]. Dette tilsvarer en markedsandel på [redacted]% og [redacted]% på markedet for FVL-tjenester.²¹
- (84) Selv om Møller Mobility og Bertel O. Steen i dag i all hovedsak utfører klargjørings tjenester for egne volum, vil de også i varierende grad kunne tilby klargjøring eksternt. Det at dette utgjør en aktuell problemstilling illustreres av at Bertel O. Steen allerede tilbyr

¹⁹ Axess Logistics har estimert Norsk Biltransport's markedsandel for 2022 med utgangspunkt i at selskapet har oppgitt å ha [redacted] lastebiler. Dette er deretter multiplisert med egen gjennomsnittlig verdiskapning per lastebil i 2021, kvalitetssikret opp mot volumet som Norsk Biltransport er antatt å frakte i 2022.

²⁰ Ibid.

²¹ Møller Mobility og Bertel O. Steens markedsandeler for 2022 er estimert med grunnlag i volum på hhv. [redacted] og [redacted]

klargjøringstjenester til eksterne aktører gjennom sitt heleide selskap Snap Drive, som tilbyr merkeuavhengige klargjøringstjenester på 27 verksteder lokalisert i de største byene i Norge inkludert Drammen.²² Det vil også kreve liten grad av omstilling fra andre bilprodusenter, importører og/eller forhandlere for å tilby klargjøring på egne anlegg eller ute hos den enkelte forhandler, da de allerede har all kompetanse og utstyr som kreves. Både Møller Mobility og Bertel O. Steen har i dag også tilstrekkelig stort volum til at de uten store utfordringer også vil kunne starte opp et tjenestetilbud relatert til transport, både in-house og eksternt, dersom dette skulle være økonomisk lønnsomt.

- (85) Innen både ankomst-, lagrings- og produksjonstjenester vil Axess Logistics også møte sterk konkurranse fra både nasjonale, regionale og lokale takseringsaktører og verksteder som alle vil tilby disse tjenestene separat eller samlet gjennom bruk av underleverandører til transportdelen. Konkurransetrykket som disse utøver forsterkes av at klargjøringstjenester like gjerne kan utføres før ankomst til Norge eller ute hos forhandler som ved klargjøringsanlegget ved ankomstpunktet. Dette inkluderer nasjonale og regionale verkstedskjeder som f.eks. Birger N. Haug, som i lengre tid har vært leverandør av klargjøringstjenester for [REDACTED] og [REDACTED], samt Røhne og Selmer, som er i ferd med å etablere et klargjøringsanlegg i Drammen. Videre utfører Norsk Autoformidling klargjøringstjenester i Tyskland før transport til Norge. Også Toyota Motor Europe er en sterk konkurrent, med en markedsandel på [REDACTED]% på markedet for FVL-tjenester.
- (86) Videre kan det vises til at Autofrakt og AutoIn, som begge er eid av Rømcke Holding AS, sammen med Autosped skal etablere et nytt Logistikk- og PDI-senter i nærheten av Birger N. Haug sitt anlegg på Røyken i Asker.²³ Dette er ca. 20 kilometer fra Drammen Havn, og følgelig vil det være kort vei fra ankomspunkt til klargjøringsanlegg. Gjennom logistikk-senteret skal Autofrakt og AutoIn skape en "one-stop shop" for både nye biler og bruktbiler. Planen er å tilby en "komplett håndtering" av bilene, hvilket inkluderer et bredt spekter av tjenester innen frakt, klargjøring, småskadeutbedring, dekkhotell og lagring. Anlegget vil ha lagringsplass til over 600 biler, 60 el-bil ladere og ca. 4000 m² med PDO/PDI. Følgelig vil Autofrakt, AutoIn og Autosped etablere seg som svært sterke konkurrenter innen hele spekteret av FVL-tjenester.
- (87) Videre har Erik Arnesen etablert sentral klargjøring og skadeutbedring på Langhus, og Leaseplan har eget klargjøringsanlegg på Hellerudsletta, hvor det både tilbys besiktigelse, reparasjon og produksjon av NAF-rapporter. Også aktører som Carstore, Autosalg og ALD, som primært håndterer bruktbiler, vil utøve konkurranstrykk på Axess Logistics på regionalt og lokalt nivå.

6.2.4 Konkurransetrykk fra øvrige konkurrenter og deres responsmuligheter

- (88) Partene vil også møte sterk konkurranse fra nasjonale transport- og speditører som Viking og SOS Redningstjenester, som har ca. 20 % av sin omsetning fra leveranse av FVL-tjenester. Det at en aktør som Viking har over [REDACTED]% av FVL-markedet viser det vide spekteret av aktører og hvor enkelt det vil være for tradisjonelle transportører å entre eller øke sin tilstedeværelse på FVL-markedet. Det finnes også mindre regionale aktører som tilbyr én eller flere FVL-tjenester direkte til lokale forhandlere, og som følge av deres lokale tilknytning vil utøve vesentlig sterkere konkurranstrykk enn hva deres nasjonale markedsandel tilsier.
- (89) I tråd med utviklingen i retning av et europeisk marked for FVL-tjenester, drevet frem av at stadig flere kunder ønsker direkte leveranse fra fabrikk til markedet, møter Axess Logistics også stadig sterkere konkurranse fra internasjonale tilbydere som GEFECO Group, Groupe

²² <https://www.boskonsern.no/vaar-bilvirksomhet/verksteddrift/>.

²³ [Slik blir AutoIns nye gigant-anlegg i Røyken \(bilbransje24.no\)](#).

CAT, BLG Logistics, Mosolf og Wallenius Wilhelmsen. Disse har i dag virksomhet på tvers av Europa og omsatte i 2021 for hhv. BEUR 5, BEUR 2, BEUR 1, MEUR 500 og BEUR 3,88.

- (90) Det er også grunn til å tro at disse vil øke sin tilstedeværelse på det norske markedet fremover som følge av at bilprodusentene har tatt større styring over logistikken, hvor målet er færre håndteringer og raskest mulig flytting av kjøretøyet fra produsent til sluttkunde, og derfor lyser ut større anbud for hele logistikkjøpet. Volvo og Toyota Motor Europes økende bruk av skandinaviske anbud er eksempler på dette. De europeiske FVL-aktørene vil dermed bidra til å gjøre ethvert forsøk fra Axess Logistics på å innføre en varig og ikke ubetydelig prisøkning som følge av foretakssammenslutningen ulønnsom.
- (91) Videre er det også sterke holdepunkter for at bilprodusentenes forsterkede fokus på standardisering og koordinering av FVL-tjenestene i større europeiske anbud vil medføre økt tilstedeværelse fra biltransportrederiene, hvilket igjen vil øke konkurransen som Axess Logistics vil møte i fremtidige anbudskonkurranser. Dette finner støtte i at store internasjonale aktører som Wallenius Wilhelmsen og DFDS allerede har flyttet sin virksomhet stadig lenger opp i verdikjeden.²⁴ I dag tilbyr disse ikke bare sjøtransport som et alternativ, men konkurrerer også med Axess Logistics om den landbaserte transporten, enten ved hjelp av eget materiell eller gjennom samarbeid med andre transportører. En ser samtidig at de også beveger seg fra ren utskipningstranport til også å påta seg transport etter ankomst i Norge.

6.2.5 Tilstedeværelse av konkurransedyktige alternativer og lave byttekostnader

- (92) Ved både transport og klargjøringstjenester har kundene dessuten en rekke konkurransedyktige nasjonale alternativer å velge mellom. Det at andre aktører enn de tre største, [REDACTED] har over 55 % av totalmarkedet vitner om lav konsentrasjon og mange konkurransedyktige nasjonale, regionale og lokale leverandører av både transport- og/eller klargjøringstjenester.
- (93) Nasjonale landbaserte transportører som Norsk Biltransport, Autofrakt og Thune Biltransport håndterer hver for seg over [REDACTED] kjøretøy årlig, og har både kompetansen og overskuddskapasiteten til å ta betydelig mer volum.
- (94) Videre vil kundene enkelt kunne bytte til sjøtransport, hvor det finnes sterke aktører som Wallenius Wilhelmsen, DFDS, Grimaldi og Wallhamn, samt Eukor.
- (95) Når det gjelder klargjøringstjenester vil kundene også kunne velge mellom nasjonale, regionale og lokale takseringsaktører og verksteder som alle vil tilby disse tjenestene separat eller samlet gjennom bruk av underleverandører til transportdelen. Det at klargjøringstjenestene kan utføres både før ankomst i Norge, i tilknytning til ankomst til terminal i Norge, og ute hos forhandler bidrar til å øke kundens alternativer.
- (96) I tillegg kan kundene benytte seg av europeiske leverandører av FVL-tjenester som tilbyr både utenlandstransport og klargjøringstjenester på tvers av Europa. Det at [REDACTED] % av totalvolumet i dag stammer fra ulike spotoppdrag i Europa viser at disse utgjør et konkurransedyktig alternativ.
- (97) Videre vil kundene ha lave byttekostnader. Kortvarige avtaler på enten ett eller tre år bidrar til regelmessige pris- og volumforhandlinger, og kort oppsigelsestid. Byttekostnadene reduseres dessuten av kundenes mulighet til å inngå rammeavtaler med flere leverandører samtidig og levere konkrete avrop under disse. Dette gjør det mulig for kundene å møte ethvert forsøk på prisøkninger fra Axess Logistics med å flytte sine innkjøp til konkurrerende

²⁴ <https://www.walleniuswilhelmsen.com/news/nio-and-wallenius-wilhelmsen>

leverandører. Avtalene inneholder også ofte en ensidig skjønnsmessig oppsigelsesadgang for kunden slik at de vil kunne møte ethvert forsøk på prisøkning med oppsigelse av avtalen.

6.2.6 Etablering og potensiell konkurranse

- (98) Videre vil lave etableringsbarrierer forhindre Axxess Logistics fra å utøve eventuell markedsrett også etter foretakssammenslutningen. Dersom en aktør har personellet og logistikken som kreves, er det i utgangspunktet bare behov for transportmateriell og transportsystem, samt verksted, for å kunne tilby tjenester stand-alone på markedet. Kapitalbehovet reduseres dessuten av det ikke er en nødvendig forutsetning å eie driftsmidlene, ettersom disse også kan leases. Det kreves heller ikke andre omfattende investeringer i personell, kompetanse og utstyr, da noen lastebilsjåfører og et lager av en viss størrelse ofte vil være tilstrekkelig til å kunne motta og behandle ordrer. I tillegg behøver ikke tjenesteyter nødvendigvis å yte transport- eller klargjørings-tjenestene selv, da det kan benyttes underleverandører for å levere begge disse tjenestene.
- (99) Nye aktører som ønsker å etablere seg har samtidig en rekke konkurransedyktige lokasjoner å velge mellom. Med tanke på import av nyankommet kjøretøy til Norge, står Drammen Havn for ca. 50 % av volumet, og i 2021 ble 118 500 kjøretøy importert gjennom havnen. Leverandører har imidlertid valgt mellom flere norske og nordiske havner. I Norge kan kjøretøy også importeres over Oslo Havn eller Breivik Havn. Blant nordiske alternativer er Copenhagen/Malmø Port, Göteborg Havn og Wallhamn AB. Disse fem havnene står for hhv. ■■■ %, ■■■ %, ■■■ %, ■■■ % og ■■■ % av volumet for nyankommet kjøretøy importert til Norge.²⁵ Den økende graden av direkte-transport fra klargjøringsanlegg lokalisert på svenske og danske ankomstpunkt til forhandler i Norge underbygger at nordiske alternativ i økende grad utgjør konkurransedyktige alternativ.
- (100) Selv om Drammen Havn er den største importhavnen for biler i Norge, er tilgangen til areal/lokaler på eller ved havnen, som nevnt over i avsnitt 48, på ingen måte en forutsetning for at en FVL-aktør skal kunne etablere seg eller øke sin kapasitet. Alle FVL-aktører står fritt til å hente kjøretøyene på havnene ved ankomst eller etter gjennomføring av ankomsttjenester/lagringstjenester. Dette gjelder for både Drammen Havn og samtlige alternative ankomstpunkter. Som følge av fraværet av regulatoriske, avtalemessige og faktiske etableringshindringer vil både nyetablerte og eksisterende FVL-aktører være høyst konkurransedyktige dersom de velger å etablere klargjøringsanlegg i omkringingommuner, som i tillegg har en sentral plassering. Det kan her vises til at Birger N. Haug har etablert, og Autofrakt/Autolns planlegger å etablere store logistikk- og klargjøringsanlegg i Røyken Næringspark i Asker kommune. Det kan også vises til at ATS leide lokaler på Lierstranda, som ligger utenfor Drammen havn, samtidig som dets FVL-tjenestetilbud i stor grad tok utgangspunkt i kjøretøyimporten gjennom Drammen Havn.
- (101) Dette betyr samtidig at det ikke er noe samsvar mellom en FVL-aktørs tilstedeværelse på eller ved havnen og denne aktørens markedsandeler, ettersom slike aktører vil konkurrere om kontraktene for de volumene som kommer inn til havnen på lik linje med aktører som har lokaler andre steder. Dette forsterkes av at kundene kan tilpasse hele løpet for FVL-tjenester ut fra sine behov og ønsker, herunder at kontraktene kan splittes slik at ulike FVL-aktører kan komme inn på ethvert punkt i prosessen og utføre tjenester på kjøretøyene. Det er på ingen måte gitt at aktører med anlegg på eller ved havnen vil ha noen konkurransemessige fortrinn som medfører at de vil være foretrukne leverandører av kundene. Kundene velger FVL-leverandør ut fra pris og kvalitet og ikke klargjøringsanleggets plassering.

²⁵ Disse tallene er hentet fra statistikk over nyregistreringer utarbeidet av Opplysningsrådet for veitrafikken (OFV).

- (102) Uavhengig av dette kan det vises til at Drammen Havn har en bevisst strategi om å åpne for også andre tilbydere av FVL-tjenester. Dette var bakgrunnen for at Drammen Havn i kontrakten med Axxess Logistics har inntatt en adgang til å justere arealet som til enhver tid omfattes av avtalen.

Vedlegg 18: Axxess Logistics AS' leiekontrakt med Drammen Havn.

Vedlegg 19:

- (103) Det kan også trekkes frem at Drammen Havn i tråd med strategiplan for 2021-2040 skal gjennomgå investeringer i størrelsesordenen 750 millioner kroner for å videreutvikle havnen. Bare det siste året har havnens areal økt med ca. 10 000 m².²⁶ I henhold til planen skal det også etableres nye kaier, logistikkvarehus, parkeringshus, administrasjonsbygg, samt økt jernbanekapasitet på Holmen. I tillegg foreligger planer om bygging av ny Holmenbru. Ekspansjonen og videreutviklingen av Drammen Havn vil tilrettelegge for at enda flere leverandører av FVL-tjenester kan etablere seg på eller i området rundt havnen. Selv om det ikke er en forutsetning for å kunne tilby FVL-tjenester, vil dette åpne for at også andre vil kunne leie og etablere produksjons- og lagringsanlegg ved Drammen Havn.
- (104) Samtidig viser de senere års flytting av betydelige volum til Drammen Havn at det er enkelt for både kunder og leverandører å omlokalisere sin virksomhet innen kort tid. Kundene står derfor overfor et differensiert marked, og nye leverandører har mange alternativer når de skal sette opp sin virksomhet. Et eksempel på dette er Norsk Biltransport som etter konkursen til ATS har overtatt et område på Holmen, ved Drammen Havn, hvor de blant annet håndterer nybilkontrakter.
- (105) Det foreligger også svært få regulatoriske hindringer for å tilby både transport og klargjøringstjenester. Selv om det finnes offentlige godkjenninger og standarder som må etterleves, blant annet tilknyttet drift av transportmateriale, vil ikke disse utgjøre en hindring innen EØS-markedet. Godkjenningene er ikke vanskelige å oppnå og utgjør dermed i begrenset grad en hindring for nyetablering. Europaparlamentets- og rådsforordning (EF) nr. 1072/2009 av 21. oktober 2009 om adgang til markedet for internasjonal godstransport etablerer felles regler for adgang til dette markedet for alle EØS-landene, og medfører at det generelt sett er få barrierer for transport innad i EØS-området. Videre vil importkostnadene være de samme uavhengig av valg av transportmåte, samt om kjøretøyet er nytt eller brukt, da det f. eks vil være de samme fortollingskostnader, og klargjøringstjenester som kreves for å gjøre kjøretøyet klart til salg i Norge.
- (106) Den potensielle konkurransen som Axxess Logistics møter etter foretakssammenslutningen forsterkes dessuten av etablerte nisseaktører, som enten kun tilbyr transporttjenester eller én/flere klargjøringstjenester, har mulighet til å inngi felles tilbud i konkurranse med Axxess Logistics. Dette kommer i tillegg til aktører på tilgrensende områder forholdsvis enkelt vil kunne omstille virksomheten sin til å tilby fullstendige FVL-tjenester, da det ikke er nødvendig med store investeringer eller spesialkompetanse for å utvide virksomheten til å tilby andre typer FVL-tjenester i konkurranse med Axxess Logistics.

²⁶ <https://drammenhavn.no/tjenester/billogistikk/>.

- (107) Axess Logistics vil følgelig møte sterk potensiell konkurranse drevet frem av lave etableringsbarrierer som vil gjør ethvert forsøk å innføre en varig og ikke ubetydelig prisøkning ulønnsom.
- 6.2.7 *Kjøpermakt*
- (108) En sterk og konsentrert kundegruppe vil i alle tilfeller forhindre Axess Logistics' fra å utøve markedsrett uavhengig av markedsandel. Den sterke kundegruppen består i all hovedsak av bilprodusenter som BMW, Mercedes, Volkswagen, mv. (merkevareeierne) og forhandlere (lisenshavere) som f.eks. Møller Mobility og Bertel O. Steen.
- (109) EU-kommisjonen har i flere fusjonssaker påpekt at det i forholdet mellom en leverandør og en kunde som videreselger leverandørens varer finnes et "taux de menace/threat point" som bestemmes av hvor stor andel av leverandørens produkter som selges gjennom en dagligvarekjede. I sakene M.1684 *Carrefour/Promodès*, M.1221 *Rewe/Meinl* og M.784 *Kesko/Tuko* fant Kommisjonen at dersom salget til en dagligvarekjede utgjorde minst 22 % av en leverandørs omsetning, kom leverandøren i et avhengighetsforhold til dagligvarekjeden som gjorde det mulig for kjeden å kreve urimelige kontraktsvilkår. Tilsvarende blir det mulig for en kjede som står for en andel som overstiger "taux de menace" å påvirke priser, rabatter og andre økonomiske ytelser.
- (110) I vårt tilfelle står [redacted] for hhv. [redacted]%, [redacted] % og [redacted] % av Axess Logistics' totale omsetning innen FVL-tjenester. Bilprodusentene og bilforhandlerne vil samtidig samlet stå for ca. [redacted] % av det totale omsatte volumet. Axess Logistics vil dermed ligge tett opp mot det som i Kommisjonens praksis betraktes som et avhengighetsforhold til kundene, da disse utgjør uunnværlige salgskanaler. Det kan her vises til [redacted] og [redacted] har et årlig importvolum på [redacted] og [redacted] av totalt [redacted]. Det at begge også er de største aktørene, og således sterkeste konkurrenter innen klargjøringstjenester, bidrar til at de effektivt vil kunne forhindre Axess Logistics fra å utøve selgermakt i form av å fastsette priser uavhengig av kunder og konkurrenter.
- (111) Samtidig vil forhandlingene om leverandøravtaler foregå forholdsvis regelmessig, noe som gir kundene mulighet til å drive kontinuerlige prisforhandlinger og presse leverandørens marginer i bytte mot tilgang til deres volum. Det at avtalene som hovedregel er av relativt kortvarig karakter og ofte anbudsutsettes reduserer samtidig kundenes byttekostnader, samt gir dem mulighet til å sette leverandører opp mot hverandre på jevnlig basis.
- (112) Kundene har samtidig en rekke alternative virkemidler for å møte ethvert forsøk fra Axess Logistics til å utøve markedsrett. Kunden kan for det første velge å dele opp innkjøpet, for eksempel slik at de får transporttjenester fra én leverandør og klargjøringstjenester fra en annen, og gjennom dette øke antall potensielle tilbydere betraktelig. Innen transporttjenester kan kundene dessuten bytte mellom ulike transportmåter, slik at hele eller deler av volumet for eksempel transporteres med lastebil i stedet for jernbanevogn.²⁷ Slike bytter vil ikke nødvendigvis medføre særlige merkostnader for kundene, og kan i enkelte tilfeller også redusere transportkostnader, særlig der pris ikke har vært avgjørende for kundenes valg av transportmåte. I *Deutsche Bahn / Transfesa* viste Kommisjonens markedsundersøkelser at andre transportmåter utgjorde en konkurransebegrensning for transport med jernbane ved at kunder i stor grad hadde foretatt bytter fra jernbane til andre transportmåter, både for større og mindre volum, og over lengre og kortere distanser.²⁸
- (113) Kundene kan også velge å sette opp egen virksomhet innenfor hele eller deler av FVL-tjenestespekteret. Videre kan kunder slå seg sammen med aktører som yter tjenester på

²⁷ Se blant annet COMP/M.4786 *Deutsche Bahn / Transfesa* avsnitt 80.

²⁸ Ibid avsnitt 94.

tilgrensende markeder og sponse deres inntreden i markedet, i form av investeringer i nødvendig utstyr, kompetanse og tillatelsene som kreves for å yte FVL-tjenester.²⁹

- (114) Det finnes en rekke eksempler fra de senere årene hvor bilprodusentene eller forhandler-nettverket har valgt å utføre klargjøringstjenester ute hos forhandler, etablert egne klargjøringsanlegg og/eller gått over til direktedistribusjon til forhandler, og på denne måten eliminert behovet for å kjøpe FVL-tjenester eksternt. [REDACTED]
- [REDACTED] Det er derfor grunn til at tro at de vil erverve også transportkapasitet in-house dersom Axess Logistics skulle forsøke å utøve markedsrett i etterkant av foretakssammenslutningen.
- (115) Alternativt vil de kunne benytte et av de mange konkurransedyktige alternativene, som fremhevet under punkt 6.2.3 og 6.2.4, på selve transportdelen. De lave etableringsbarrierene som karakteriserer særlig transportdelen, hvor eksisterende eller nye aktører enkelt og raskt vil kunne øke sin transportkapasitet gjennom å inngå nye leasingavtaler for transportmateriell, bidrar til å øke kundenes evne til å disiplinere Axess Logistics.
- (116) Det at kundene faktisk benytter seg av sin kjøperett illustreres av at Axess Logistics har svært begrenset margin ved leveranse av både transport- og klargjøringstjenester. Det kan her vises til at Axess Logistics gjennomsnittlige bruttomargin for transport og klargjøringstjenester ligger så lavt som hhv. [REDACTED] %.
- (117) Et nylig eksempel som viser at kundene vil benytte seg av kjøperetten også etter at foretakssammenslutningen er gjennomført [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- (118) [REDACTED]
- [REDACTED]
- (119) Axess Logistics vil dermed uavhengig av markedsandel ikke være i stand til å fastsette priser uavhengig av sine kunder og konkurrenter, da dette vil bli møtt med et skifte av leverandør eller etablering av tjenestene in-house fra kundenes side.
- 6.2.8 *Foretakssammenslutningen har ingen påvirkning på markedet for FVL-tjenester*
- (120) Som gjennomgangen har vist, har den gjenværende virksomheten til ATS kun en minimal markedsandel, slik at foretakssammenslutningen kun vil bidra til en svært begrenset konsentrasjonsøkning, med en delta på [REDACTED] %. Axess Logistics vil dessuten med en

²⁹ Ibid avsnitt 82.

markedsandel på [REDACTED] % ikke være i nærheten av en posisjon hvor selskapet er kapabel til å utøve markedsrett uavhengig av sine konkurrenter og kunder.

- (121) Den økonomiske, finansielle og konkurransemessige verdien til virksomheten er dessuten så svekket at det er grunn til å tro at ATS ikke vil være i stand til å gjenvinne sin tidligere markedsposisjon, og at konkurransepresset som tidligere forelå mellom Partene vil være endelig bortfalt uavhengig av foretakssammenslutningen. Det kan her vises til at de [REDACTED]
[REDACTED] Foretakssammenslutningen vil således [REDACTED] tilføre Axess Logistics transportkapasitet i form av leasingskontrakter på transportmateriell og ansatte, og derfor ikke lede til bortfall av en selvstendig konkurrent eller konkurransepress mellom partene.
- (122) Det at foretakssammenslutningen ikke vil skade konkurransen på det nasjonale markedet for FVL-tjenester underbygges av at Axess Logistics fortsatt vil møte betydelig konkurranse fra en sterk nr. 2 i form av Norsk Biltransport, som gjennom senere års satsing har en økende markedsandel på det norske markedet. Innen klargjøringstjenester vil Axess Logistics også møte sterk konkurranse [REDACTED]
- (123) Videre vil Axess Logistics møte konkurranse fra både nasjonale og internasjonale FVL-aktører som Toyota Motor Europe, Thune Biltransport, Motorgruppen, og Autofrakt, men også europeiske giganter som GEFCO Group, Group CAT og BLG Logistics, som Axess Logistics i økende grad møter i anbudskonkurransene i tråd med utviklingen i retning større nordiske/europeiske anbud.
- (124) Axess Logistics vil også disiplineres av sterk potensiell konkurranse drevet frem av lave etableringshindringer og lave byttekostnader for kundene. Alle ankomstpunktene i Norge er offentlig tilgjengelige, slik at FVL-aktørene vil kunne hente kjøretøyene på ethvert steg i verdikjeden slik at tilstedeværelse på f.eks. Drammen Havn er ingen forutsetning for å konkurrere. Videre er det utover personell og logistikk kun behov for transportmateriell, samt verksted, for å kunne tilby tjenester stand-alone på markedet. Kapitalbehovet reduseres dessuten ved at transportmateriellet normalt leases. Videre bidrar kortvarige avtaler, som ofte inneholder oppsigelsesadgang for kunden, at det vil være enklere for nye aktører å etablere seg. Den potensielle konkurransen fra nyetableringer forsterkes dessuten av at av nisseaktører enten kan by på deler av kontrakten eller benytte underleverandører på transport- og/eller klargjøringsdelen, noe som samlet vil utøve betydelig konkurransepress på Axess Logistics også etter foretakssammenslutningen.
- (125) I alle tilfeller vil Axess Logistics bli disiplinert av en sterk kjøperrett fra en konsentrert kundegruppe. [REDACTED]
[REDACTED] Dette har ikke bare en sterkt disiplinerende effekt på FVL-leverandørene, men gir også et dynamisk marked preget av store skifter i markedsandeler. Sammen med tilstedeværelsen av en rekke konkurransedyktige alternativer, vil dette bidra til at en prisøkning på Axess Logistics' tjenester ikke vil være lønnsom, da dette vil bli møtt med oppsigelse fra kunden som enten vil velge en av mange andre konkurransedyktige leverandører eller sette opp én eller flere av tjenestene in-house.
- (126) Samlet vil dette skape en situasjon hvor Axess Logistics ikke bare vil disiplineres av nasjonale og internasjonale FVL-tjenesteleverandører, men også av en konsentrert kundemasse med betydelig kjøperrett som har mange konkurransedyktige alternativer. Dette vil effektivt forhindre Axess Logistics fra å utøve markedsrett etter foretakssammenslutningen, uavhengig av markedsandel.

6.2.9 *Konklusjon – foretakssammenslutningen vil ikke påvirke konkurransen på markedet for FVL-tjenester*

- (127) Foretakssammenslutningen vil ikke påvirke konkurransesituasjonen på det norske markedet for FVL-tjenester. Det er følgelig ikke grunnlag for inngrep etter krrl. § 16.

6.3 **ATS utgjør et "failing firm" slik at et eventuelt bortfall av konkurransepress uansett ikke skyldes foretakssammenslutningen**

6.3.1 *Rettslig utgangspunkt*

- (128) Inngrepskriteriet i konkurranseloven § 16 oppstiller en todelt test hvor man først må etablere at en effektiv konkurranse hindres i betydelig grad, og deretter etablere årsakssammenheng mellom foretakssammenslutningen og konkurransebegrensningen. Foreligger det ikke årsakssammenheng, er inngrepskriteriet i § 16 ikke oppfylt.
- (129) En fremtidsrettet konsentrasjonsanalyse må derfor ta hensyn til hvordan Partenes konkurranseevne sannsynligvis vil utvikle seg over tid. Dersom Partene selv uten foretakssammenslutningen, innenfor en relevant konkurranserettslig tidshorisont, ikke kommer til å være i stand til å utøve et merkbart konkurransepress på hverandre på grunn av andre forhold, foreligger ingen konkurransettslig relevant årsakssammenheng.
- (130) "Failing firm-defence" eller fallittbedriftsforsvaret er et særskilt utslag av kravet om årsakssammenheng mellom konkurransebegrensningen og foretakssammenslutningen, jf. ordlyden i krrl. § 16 om at foretakssammenslutningen "*i betydelig grad må hindre effektiv konkurranse*". Dersom foretakssammenslutningen ikke er årsaken til den forverrede konkurransesituasjonen, foreligger det derfor ikke hjemmel for inngrep eller pålegg om meldeplikt, jf. krrl. §§ 16 og 18 tredje ledd.
- (131) I Kommisjonens retningslinjer for horisontale fusjoner oppsummeres innholdet i fallittbedriftsforsvaret på følgende måte:

The Commission considers the following three criteria to be especially relevant for the application of a 'failing firm defence'. First, the allegedly failing firm would in the near future be forced out of the market because of financial difficulties if not taken over by another undertaking. Second, there is no less anti-competitive alternative purchase than the notified merger. Third, in the absence of a merger, the assets of the failing firm would inevitably exit the market.

- (132) Etter harmoniseringen av inngrepskriteriet i 2016 må også tilsvarende vilkår legges til grunn etter norsk rett. Det kan i den forbindelse vises til at Konkurransetilsynet har vist til Kommisjonens forståelse både før og etter endringene i konkurranseloven. Følgelig må følgende vilkår være oppfylt for at doktrinen skal komme til anvendelse:

- Målselskapet må være på vei ut av markedet på grunn av økonomiske problemer dersom det ikke overtas av en kjøper,
- Det må ikke finnes konkurransemessig gunstigere alternative kjøpere, og
- I fravær av en foretakssammenslutning vil eiendelene til Målselskapet forlate markedet

6.3.2 *ATS og dets eiendeler vil forsvinne fra markedet i fravær av foretakssammenslutningen*

- (133) I vårt tilfelle er det klart at ATS gjennom åpning av konkurs den 6. april 2022 er på vei ut av markedet på grunn av økonomiske problemer dersom det ikke overtas av en kjøper.

- (134) Videre er det sterke holdepunkter for at det ikke finnes konkurransemessig gunstigere kjøpere. Det kan i den forbindelse vises til at selskapet i forkant av konkursåpningen opplevde en kundeflukt som følge av forsinkede og mangelfulle leveranser, slik at ATS' markedsposisjon ikke samsvarer med den omsetningen selskapet hadde i 2021.
- (135) En slik forståelse underbygges av at det ved åpningen av konkurs [REDACTED] [REDACTED] som gjør at selskapets evne til å tiltrekke seg nye kunder ikke er tilstedeværende. ATS mangler blant annet langsiktige leiekontrakter for nødvendig areal for mottak og lagring av nye biler, samt ansatte til utførelse av både klargjørings- og transporttjenester. [REDACTED]
[REDACTED]
- (136) [REDACTED]
- (137) Selv om det riktignok har vært rapportert at en av de større kundene/importørene sonderde muligheten for erverv av ATS' eiendeler etter konkursåpning fremstår dette som lite sannsynlig. [REDACTED]
[REDACTED] Uavhengig om det finnes interesse blant andre kunder vil de ikke utgjøre en konkurransemessig gunstigere kjøper ettersom vedkommende kun vil [REDACTED]
[REDACTED] Dessuten vil overtakelse av materiellet [REDACTED] føre til en betydelig dårligere utnyttelse av transportmateriellets kapasitet gjennom at de ikke har Axess Logistics' mulighet til å samkoordinere leveranser fra ulike merkevareeiere på samme tid, og gjennom dette dra nytte av volumsynergiene som dette medfører.
- (138) Samlet medfører dette at det ikke finnes andre mer konkurransemessig gunstigere kjøpere, da det kun vil være Axess Logistics som innen kort tid vil være i stand til å integrere ATS i egen drift på en måte som sikrer at mest mulig av transport- og klargjøringskapasiteten til tidligere ATS forblir på markedet til gunst for sluttkunden.
- (139) Følgelig er det overveiende sannsynlig at ATS' og dets eiendeler vil forlate markedet i fravær av foretakssammenslutningen.

7. **EFFEKTIVITETSGEVINSTER**

- (140) Axess Logistics er uansett av den oppfatning at ervervet vil realisere betydelige synergier og kostnadsbesparelser som følge av de stordriftsfordelene som oppstår gjennom inkorporeringen av ATS' innmat i Axess Logistics' eksisterende virksomhet. Som FVL-tjenesteleverandør er evnen til å levere kostnads- og tidseffektive løsninger helt sentralt for konkurranseevnen.
- (141) Av konkrete effektivitetsgevinster kan det nevnes at økt kapasitet vil medføre at Axess Logistics vil kunne ha kapasitet til å håndtere økt volum. Dette vil i tillegg medføre en mer effektiv utnyttelse av arealet, da færre leverandører sitter med ekstra arealer til å ta imot ankomster og lagring av biler, noe som i begge tilfeller vil kunne føre til lavere pris og kortere ledetid for sluttkunden.

- (142) Videre vil den økte kapasiteten som følge av foretakssammenslutningen også medføre betydelige stordriftsfordeler for produksjonsdelen, da det vil muliggjøre høyere grad av serieproduksjon. Dette reduserer produksjonstiden, noe som påvirker både kostnaden og ledetiden det tar å produsere tjenesten. Dette vil bidra til en mer tids- og kostnadseffektiv produksjon som vil føre til både lavere priser og raskere leveranse for kundene.
- (143) For transporttjenester er volum sentralt, for å kunne redusere enhetskostnaden og bedre lastefaktoren for både lastebil og jernbane. Det betyr at ved et høyere volum til de små lokale stedene i Norge hvor det skal leveres kjøretøy i svært begrensede antall, vil lastefaktoren forbedres. Dette gjelder både antall kjøretøy og hvor mange kjøretøy som kan lastes på lastebilen. Kosten per enhet vil da gå ned til det beste for sluttkunden, spesielt i distriktene hvor det leveres lite biler. Dette vil også påvirke antall dager det tar før man har last til disse destinasjonene, som da reduserer ledetiden til distriktet til gunst for sluttkunden.
- (144) Det forventes også reduserte utviklings- og driftskostnader som følge av samlokalisering av lokaler, annet materiell, samt systemer for IT, drift, sikkerhet og styringssystemer.
- (145) De forventede reduserte utviklings- og driftskostnader må dessuten anses høyere enn normalt, all den tid ATS [redacted] både i administrasjonsbygg, lagerhus og produksjonslokaler. Som nevnt, løper ATS' avtale på Lierstranda, hvor de hadde sin hovedvirksomhet, [redacted]. Arealene skal tilbake til byen, for utvikling av bolig, slik at det er svært begrensede muligheter for videre drift på området etter dette. I tillegg er lokalene de leide av Greencarrier inne på Holmen planlagt revet i [redacted] iht. arealplan for Holmen. Utover dette leide ATS på månedsbasis arealer inne på Holmen. Disse arealene er også en del av arealplanen for Holmen og ville i løpet av kort tid bli sagt opp for videre utvikling av område. En gjenstående leieperiode på [redacted] ville dessuten ikke rettferdiggjort [redacted]
[redacted]
- (146) Tilsvarende gjelder utviklingskostnadene som kreves for å oppdatere ATS' IT-systemer og -utstyr slik at virksomheten kan driftes [redacted]. Som nevnt over i avsnitt 78 [redacted] IT-system og datautstyr [redacted]
[redacted]
[redacted] Axess Logistics' inntakelse av ATS' virksomhet på eget system medfører således betydelige effektivitetsgevinster i form av sparte utviklings- og driftskostnader.
- (147) Videre er det klart at disse effektivitets- og synergieffektene ikke kan realiseres på andre måter enn gjennom foretakssammenslutningen. Axess Logistics er på samme måte som sine kunder avhengig av volum for å kunne fordele enhetskostnaden, og da er det spesielt viktig å få god dekning for faste kostnader som bygninger, arealer, systemer og annen infrastruktur. Dette kommer i tillegg til at de variable kostnadene reduseres som følge av volum og gode logistikk-løsninger. Det vil heller ikke være mulig for partene hver for seg å utnytte areal og bygningsmasse eller foreta de nødvendige investeringene for å oppnå samme kapasitet/volum alene i et usikkert marked.
- (148) Følgelig vil foretakssammenslutningen lede til effektivitetsgevinster som vil bidra til å avbøte de konkurransemessige virkningene av foretakssammenslutningen, gjennom at det vil komme kundene til gode gjennom lavere priser og mer effektive tjenester.

8. KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER**8.1 Fem viktigste konkurrenter**

(149) Axess Logistics' fem viktigste konkurrenter på det nasjonale markedet for FVL-tjenester.

Navn	Estimert markedsandel	Kontaktinformasjon

(150) ATS' fem viktigste konkurrenter på det nasjonale markedet for FVL-tjenester.

Navn	Estimert markedsandel	Kontaktinformasjon

8.2 Fem viktigste kunder

(151) Axess Logistics' fem viktigste kunder på det nasjonale markedet for FVL-tjenester.

Navn	% av totalt salg	Kontaktinformasjon

(152) ATS' fem viktigste kunder på det nasjonale markedet for FVL-tjenester.³⁰

Navn	% av totalt salg	Kontaktinformasjon

8.3 Fem viktigste leverandører

(153) Axess Logistics' fem viktigste leverandører på det nasjonale markedet for FVL-tjenester.

Navn	% av totalt innkjøp	Kontaktinformasjon
³²		

(154) ATS' fem viktigste leverandører på det nasjonale markedet for FVL-tjenester.

Navn	% av totalt innkjøp	Kontaktinformasjon

³⁰ Merk at etter salget til Axess Logistics har både Mazda og Nio sagt opp sine avtaler med ATS.

³¹

³²

9. MELDING TIL ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER

(155) Transaksjonen er ikke meldepliktig i andre jurisdiksjoner.

10. ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

(156) Årsberetning og årsregnskap for Melder og saldobalanse for Målselskap er inntatt som **vedlegg 4** og **vedlegg 5**.

11. ØVRIGE VEDLEGG

Vedlegg 20: OFVs statistikk over førstegangsregistreringer pr. merke 2021.

Vedlegg 21: OFVs statistikk over bruktimport pr. merke 2021.

Vedlegg 22: Markedsberegninger/tallgrunnlag Axess Logistics AS (excel).

12. OFFENTLIG VERSJON

(157) Informasjon som skal unntas offentlighet er markert i gult.

Med vennlig hilsen
ADVOKATFIRMAET SCHJØDT AS

Morten U. Henriksen
Advokat

Morten.Henriksen@schjodt.com