
MELDING
TIL
KONKURRANSETILSYNET

FORETAKSSAMMENSLUTNING

DRIV MIDT-NORGE AS

ERVERV AV

TRØNDER OIL AS

Inneholder forretningshemmeligheter

1 MELDER

Kontaktinformasjon:

Selskap	Driv Midt-Norge AS
Organisasjonsnummer	997 336 569
Adresse	Hotellgata 4 7500 Stjørdal

Representant for melder

Selskap	Advokatfirmaet Dehn DA
Representant	Johan Mølbach-Thellefsen
E-post	thellefsen@dehn.no
Adresse	Postboks 216. 1300 Sandvika
Telefon	916 06 016

2 MÅELSELSKAP

Kontaktinformasjon:

Selskap	Trønder Oil AS
Organisasjonsnummer	998 349 516
Adresse	Torgardstrøa 12, 7093 Tiller

Representant for målselskapet

Selskap	Artho AS
Representant	Tove Helgemo Holden
E-post	Tove@tronderoil.no
Adresse	Torgardstrøa 12, 7093 Tiller
Telefon	90695527

3 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

Meldingen gjelder Driv Midt Norge AS, org nr 997 336 569, (**Driv**) sitt erverv av 100 % av aksjene i Trønder Oil AS, org nr 998 349 516, (**Trønder Oil**) avtalt 11. desember 2025.

Bilag 1: Kopi av aksjekjøpsavtale datert 11. desember 2025

Foretakssammenslutning er et kjøp av aksjene i Trønder Oil med intensjon om å senere fusjonere Trønder Oil med Driv. Det søkes om samtykke til begge typer sammenslutning. Ervervet innebærer en foretakssammenslutning hvor de involverte partene samlet omsetter for over 1 milliard kroner årlig i Norge.

Meldingen inngis som fullstendig melding etter konkurranseloven § 18 a for stasjonsmarkedet siden foretakssammenslutningen har horisontal overlapp og mer enn 20 % markedsandel ved marked Brekstad, i tråd med Konkurransetilsynets tilbakemeldinger om at tidligere innsendt melding ikke ga tilstrekkelig grunnlag for vurdering av vilkårene for forenklet melding.

Meldingens del om bulkmarkedet er forenklet, eller lempet, fordi melder Driv mener at det ikke er grunn for en konkret, snever markedsavgrensing som gjør at bulkmarkedet er å anse som et horisontalt berørt marked, jf. konkurranseloven § 18 a første ledd bokstav e.

Det er ikke utarbeidet prospekter eller presentasjoner for avtaleinngåelsen.

Trønder Oils eiere ønsker at Trønder Oils virksomhet opprettholder konkurransekraft ved å få tilgang til mer kompetanse om marked, markedsarbeid og til etterlevelse av et regelverk som krever stadig mer kompetanse og ressurser for etterlevelse. Driv har gjennom tidligere fusjon og deltakelse i Driv nettverket styrket sin administrasjon, kompetanse og drift. Gjennom foretakssammenslutningen forenes partenes omsetning og markeds-, drifts- og utviklingskostnader. Kostnad per omsatt liter reduseres slik at foretakssammenslutningen blir mer kostnads- og konkurranseeffektiv. Dette er nødvendig i et marked hvor salgsvolumet er og vil reduseres på grunn av økt andel elektriske kjøretøy inklusive anleggssektoren og landbruk og økt antall ladestasjoner.

Foretakssammenslutningen er ikke underlagt tilsyn fra andre konkurransemyndigheter, men omsetning av drivstoff er regulert, det er krav til produktsammensetning og rapportering.

Det er Drivs vurdering at foretakssammenslutningen ikke vil hindre effektiv konkurranse eller få negativ virkning for konkurrenter, kunder eller leverandører i markeder hvor partene driver. Foretakssammenslutningen vil styrke Drivs konkurranseevne mot de større aktørene og derved konkurransen i markedet. Driv er viktig for konkurransen ved at Driv har ukespriser og ikke døgn-dynamiske priser. Videre satser Driv mer i utkantstrøk og sikrer at forbrukere får stasjoner geografisk plassert der andre stenger.

4 BESKRIVELSE AV FORETAKENE

4.1 Driv

4.1.1 Selskapet

Driv eies av Hastadklev Holding AS, 37,5 %, Driv AS 25 %, Geir Finseth AS 25 % og Fossum Eiendom AS, 12,5 %. Disse selskapene eies direkte/indirekte privat av tidligere oljeforhandlere.

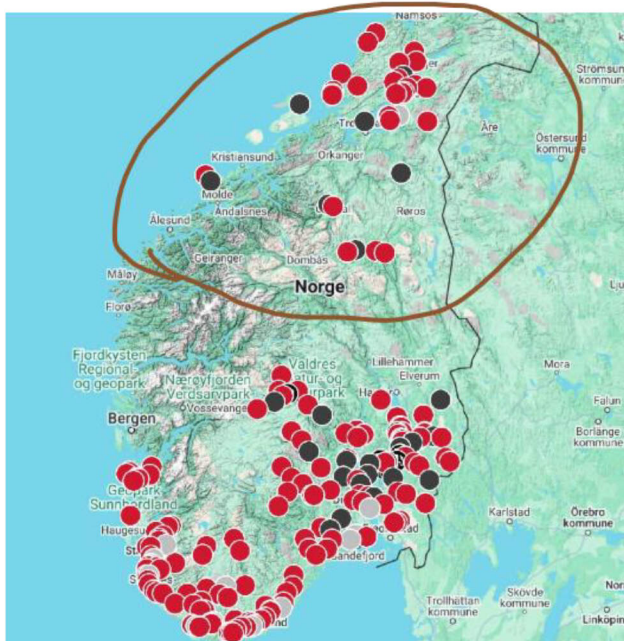
Driv er forhandler av drivstoff og følgeproduktet Adblue, smøremidler og biofyringsolje til privatmarkedet og bedriftsmarkedet (entreprenører, landbruket, storindustri, forsvaret og offentlig sektor). Drivstoff utgjør ca. 70 % av omsetningen. Drivs virksomhet er hovedsakelig i Trøndelag, fra Alvdal og nordover, men også i Møre og Romsdal og noe i Nordland og Innlandet. Leverandører fremgår av pkt 7.

Alle Drivs stasjoner er ubemannede. Drivs prispolitikk ved stasjonssalg er tilnærmet faste ukespriser basert på oljeprisen. Dette skiller Drivs prispolitikk fra konkurrentene som skygger hverandre hele døgnet. Driv bidrar gjennom prispolitikken til økt konkurranse. Driv omsetter ca. 10 millioner liter drivstoff i året, ca. 10 % av antatt totalmarked for drivstoff eksklusive marine- og flydrivstoff. Driv omsetter ca. 10 millioner liter i bulk til andre distributører, og ca. 10 millioner liter bulk til egne kunder (sluttbrukere). Ca. 10 millioner liter selges via stasjonsnettet til sluttbrukere.

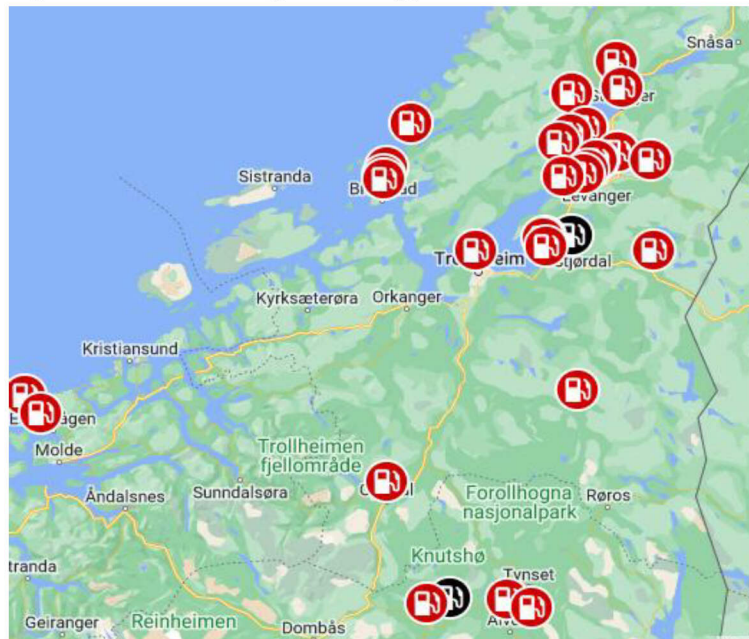
Alle Driv sine automater er satt opp med kortbetaling for bankkort. Driv har også egne automatkort «DRIVkort» som gir rabatt. Ca. 10 % av stasjonsnettsalget til Driv skjer med bankkort, og ca. 10 % med DRIVkort. AdBlue er ikke målt markedsmessig men er et tilleggsprodukt til autodieselomsetningen og er forholdsmessig med denne.

Omsetning av smøremidler er basert på rammeavtale med Forsvaret, ellers til entreprenører og transportører. Fyringsolje er av regulatoriske forhold en beskjeden og nedadgående omsetning.

Figur 1: Driv anlegg i rødt og sort innen sirkelen.



Figur 2: Driv Midt Norge AS anlegg



Driv distribuere alt av produktene selv med egne kjøretøy. Automatstasjonene driftes også teknisk av Driv.

4.1.2 Samarbeid

Driv er et selvstendig selskap og har en oppsigelig markeds- og innkjøpsavtale for drivstoff og Ad Blue fra DRIV energi AS. DRIV Energi AS har stasjonsnett og virksomhet sør for midt-Norge, se figur 1. Driv Midt Norge AS inngår ikke i konsernet DRIV AS som eier Driv energi AS.

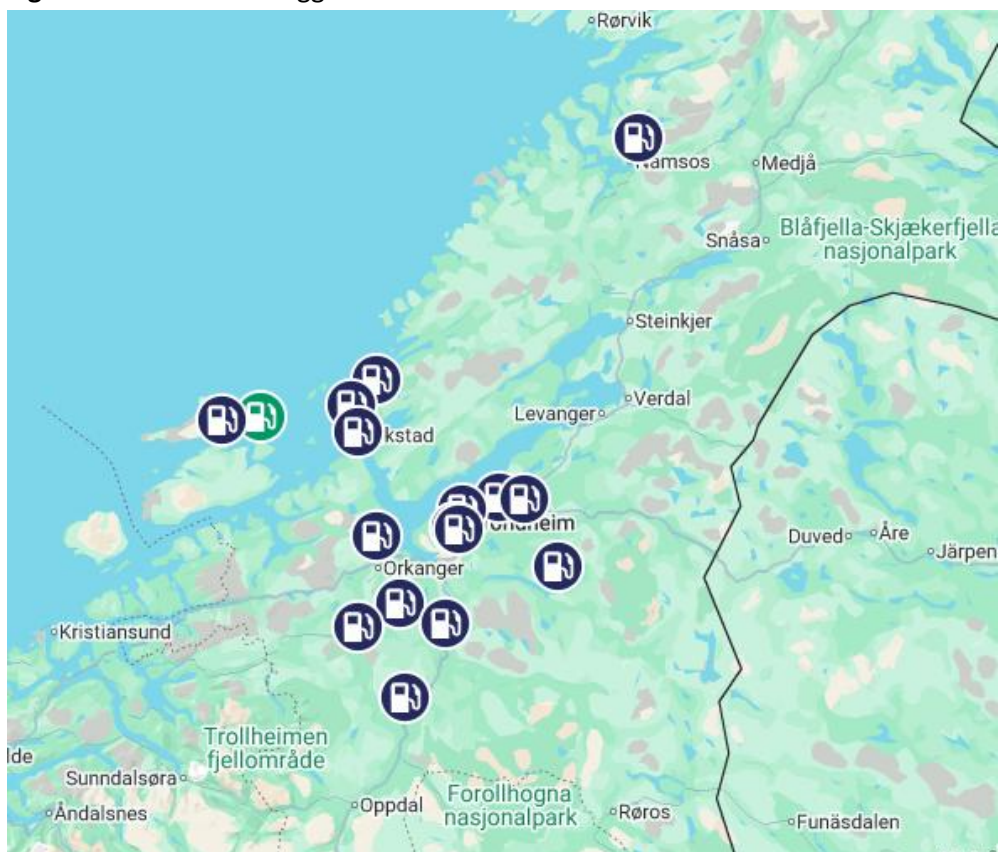
4.2 Trønder Oil AS

Trønder Oil eies inntil gjennomføring av transaksjonen av Artho AS som igjen eies av Arne Erik Holden, 50%, og Tove Helgemo Holden, 50%.

Trønder Oil er forhandler av samme produkter, drivstoff, Adblue, smøremidler og fossilfri fyringsolje HVO 100 til private og bedriftsmarkedet (entreprenører, landbruket, storindustri og offentlig sektor.

Trønder Oil selger ca. [redacted] millioner liter drivstoff i året, ca. [redacted] % av totalsalget, fordelt med [redacted] millioner liter på stasjonsnett og med [redacted] millioner liter på bulksalg. Trønder Oils stasjonsnett består 17 tankanlegg. 16 av stasjonene som tar bank- og Visakort, dvs forbrukermarkedet. 9 av stasjonene er rene autodieselanlegg, men rettet mot forbrukere. Alle stasjoner er ubemannede.

Figur 3: Trønder Oil anlegg



Trønder Oil distribuere alt av produktene selv med egne kjøretøy. Automatstasjonene driftes også teknisk av Trønder Oil.

5 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT 2024 I NOK

FORETAK	OMSETNING	Driftsresultat
Driv	610 632 000	16 630 000
Trønder Oil	489 870 000	8 288 000

Tallene over er fra godkjente 2024 regnskaper. 2025 regnskap vil ikke avvike vesentlig fra 2024.

6 BESKRIVELSE AV MARKEDER OG OVERLAPP

Nedenfor vil Driv vurdere produktmarkeder for salg av drivstoff, salg fra drivstoffstasjoner, bulksalg og salg til privat- og bedriftskunder. Det er ingen vertikal overlapp.

Beskrivelsene er basert på tall fra SSB, i hovedsak fra 2024. Det er ingen offentlige markedstall som viser en samlet oversikt over aktørenes volum eller markedsandeler i sluttbrukermarkedet for drivstoff. Drivkraft Norge publiserer tall som omfatter foreningens medlemmer, men ikke de fleste

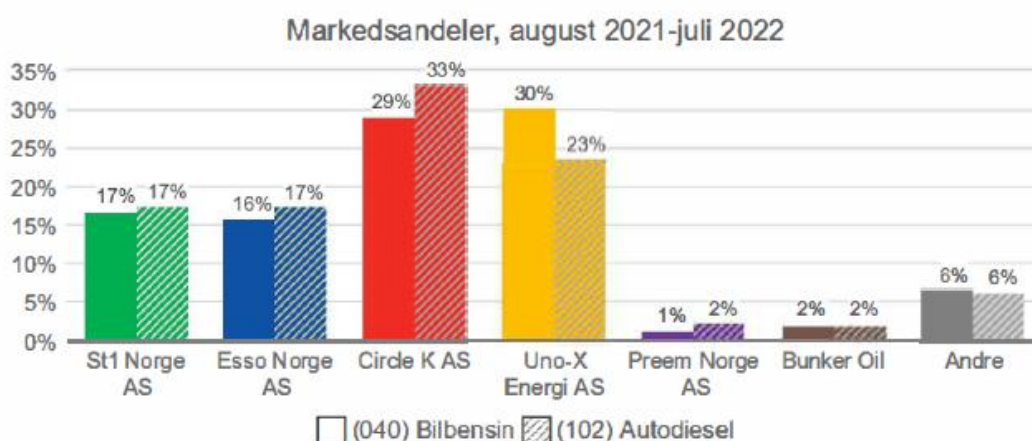
regionale og lokale aktørene. Tallene er minst 12 måneder gamle og siste tilgjengelige tall er fra 2022.

Drivkraft Norge har tall for 2022, vist til i Best Stasjon AS, YX Betjent AS og Akakios 6 AS beskrivelse i melding til Konkurransetilsynet 5. januar 2024, heretter «Bestmeldingen».

Som eksempel på hvor vanskelig det er å bruke tilgjengelige tall vises til følgende markedsandeler opplyst i Bestmeldingen avsnitt 67.

De nasjonale aktørene og de viktigste regionale aktørene er presentert i kapittel 5.3.2 og 5.3.3 nedenfor. Det er ingen offentlige markedstall som viser en samlet oversikt over aktørenes volum eller markedsandeler i sluttbrukermarkedet for drivstoff. Drivkraft Norge publiserer tall som omfatter foreningens medlemmer, men ikke de fleste regionale og lokale aktørene. Tallene fremstår å være oppgitt på grossistnivå, slik at tallene for Circle K f.eks. inkluderer Best-forhandlere. Figuren viser markedsandeler for perioden august 2021-juli 2022, som er siste tilgjengelige 12-måneders periode.

Figur 2: Markedsandeler etter tall fra Drivkraft Norge, august 2021-juli 2022



Kilde: Drivkraft Norge. Uveid gjennomsnitt av månedstall for perioden. Bunker Oil gjelder kun perioden januar-juli 2022.

Driv utgjør del av Esso Norge AS omsetning. Driv mener egen erfaring og kompetanse om regionale forhold er mer dekkende.

Produktmarkedet er overvåket av Konkurransetilsynet. De største aktørene er pålagt meldeplikt og tilsynet har derfor den som har mere data og mer presist tallmateriale enn det som er tilgjengelig for partene.

6.1 Drivstoff

6.1.1 Drivstoffmarkedet

Konkurransetilsynet har tidligere, og i samsvar med relevant praksis fra blant andre EU-kommisjonen, lagt til grunn at bensin og diesel er en del av det samme produktmarkedet selv om kunden må velge drivstoffet kjøretøyet krever.

Bensin og diesel fremstilles gjennom raffinering av råolje og leveres hovedsakelig fra samme leverandør. Bensin og diesel kjøpes fra raffinerier i Norge og utlandet og leveres via depoter langs kysten. Aktørene har avtaler om kjøp fra andre aktørers depoter slik at hver aktør ikke har behov for landsdekkende depoter.

Innkjøpspris til depot tar typisk utgangspunkt i internasjonale referansepriser som Platts eller Argus samt transportkostnad fra raffineri til depot. Hoveddepotet for Trøndelag er Certas depot ved Høvringen. Transport fra depot skjer for partenes del i all hovedsak ved at partene selv henter drivstoff med egen tankbil. Det finnes også rene transportselskaper.

Begge produktene ble tradisjonelt tilbudt av alle stasjoner, ettersom betjente stasjoner ønsket å betjene flest mulig kunder. Det krever to eller tre drivstofftanker. For et rent autodieselanlegg er det nok med en tank. Når det ble mulig med overgrunnstank kunne en etablere tankanlegg med beskjedne investering. Derfor er det de siste ti femten årene flere rene autodieselanlegg.

Konkurransetilsynet har i flere saker vurdert markedet for salg av drivstoff, og blant annet vurdert hvorvidt autodiesel utgjør et separat marked fra andre typer drivstoff og om salg av drivstoff fra dieselanlegg (tungtransportstasjoner) utgjør et separat marked fra salg av drivstoff fra drivstoffstasjoner. Foretakssammenslutningen har satset på automatstasjoner som uansett er rettet mot forbrukere og har kun et rent dieselanlegg som ikke er rettet mot forbrukermarkedet, vedlegg 3.

Foretakssammenslutningen hovedvirke er drivstoffsalg både via automatstasjoner og i bulk og, og dette omtales nedenfor. [REDAKERT] kunder ved automatstasjonene, se vedlegg 2 og 3 [REDAKERT] Innen produktmarkedet automatstasjoner i de relevante markedene skiller Driv derfor ikke mellom privat- og bedriftskunder.

I tråd med praksis mener Driv at begge drivstofftyper inngår i samme produktmarked og at markedet da omfatter rene dieselanlegg.

Driv regner Adblue som del av produktmarkedet diesel. Selv om AdBlue fremstilles av andre råvarer og er et mer kjemisk produkt, er produktet primært et suppleringsprodukt til diesel. Uten omsetning av diesel, lite salg av Adblue. AdBlue omtales ikke nærmere.

Leverandørene til sluttbrukermarkedet er

- **Nasjonale kjeder** som Circle K, Certas Energy Norway AS, «Certas» med varemerket Esso, St1 Norge med varemerket Shell) og UXM med varemerkene Uno-X og YX og Best. De fleste er vertikalt integrert.
- **Regionale aktører** som partene, Tanken, Blue Energy AS (driver kjeden Automat 1), Bunker Oil, Driv Energi, Jæren Olje I Agder Olje og Knapphus Energi
- **Lokale forhandlere**, enkelte og frittstående aktører

6.1.2 Detaljsalg og bulklevering

Både Driv og Trønder Oil driver detaljsalg (automatstasjonene) og bulksalg.

Kundepreferanser og behov for levering til kundenes egne anlegg taler for at det foreligger et eget segment for bulksalg, til forskjell fra detaljsalg ved automatstasjoner. Fra leverandørens side er det relativt store forskjeller på bulksalg av drivstoff og detaljsalg av drivstoff. Detaljsalg kan betinge strategisk plassering av stasjoner mens man ved bulksalg kan frakte drivstoff direkte til kundene, og volumet kan ofte forsvare frakt over lengre avstander. Driv mener det kan være et separat marked for bulklevering av drivstoff, men at markedet i dag betjenes av leverandører som også forsyner detaljsalgsdelen.

Driv skiller mellom disse markedene. Som opplyst i pkt 4 er fordelingen for sammenslutningens salg av ca [REDACTED]

6.1.3 Privatkunder og bedriftskunder

Driv og Trønder Oil betjener både privat- og bedriftskunder.

Konkurransetilsynet har vist til at ut fra et etterspørselsperspektiv vil både bedrifts- og privatkunder etterspørre det samme drivstoffet/produktet. Det er imidlertid forskjeller mellom privat- og bedriftskunder når det gjelder forhold som pris, avtaleinngåelse, kontraktprosess og salgsapparat. Dette er momenter som taler for at privat- og bedriftskunder ikke inngår samme marked.

Konkurransetilsynet har videre vist til at fra et tilbudsperspektiv må stasjonskjeder som kun er aktive innen privatkundesegmentet forventes å ha kostnader knyttet til etablering som markedsføring, salgsapparat og kundeservice for å kunne tilby salg av drivstoff til privatkunder. Dette indikerer at det er merkostnader knyttet til å betjene privatkunder sammenlignet med bedriftskunder. Bedriftskunder kjøper også ofte større volumer.

Som forhandler av drivstoff må man også forholde seg til ulike regler for salg til henholdsvis bedriftskunder og privatkunder, ettersom man ved salg til privatkunder må overholde forbrukerlovgivning som ikke gjelder ved salg til bedriftskunder.

Både Trønder Oil og Driv har automatstasjoner hvor bank- og DRIVkortkunder er største kjøpegruppe. Foretakssammenslutningens automatstasjoner er med ett unntak også rettet mot forbrukere med merking og markedsføring. Forbrukerne er betydelig kunde for alle stasjoner og Driv skiller ikke mellom forbrukere og bedrifter for automatstasjonssalg. SSB (tabell 13615) skiller heller ikke mellom kjøpergrupper på automatstasjoner.

6.1.4 Dieselanlegg og automatstasjoner (bensin og eller diesel rettet mot forbrukere)

Et spørsmål i anledning Foretakssammenslutningen er hvorvidt det foreligger ulike produktmarkeder for salg av drivstoff fra dieselanlegg og fra bensinstasjoner (bensin og diesel).

Dieselanlegg tilbyr autodiesel (avgiftsbelagt diesel) og anleggsdiesel (avgiftsfri, farget diesel), samt i noen grad AdBlue. Dieselanlegg er ofte tilpasset store kjøretøy og med hurtigfyllingspumper. Dieselanlegg har ofte ikke prisstolper og omsetningen er basert på avtaler knyttet til kort.

Konkurransetilsynet har tidligere vist til at dieselanlegg skiller seg fra bensinstasjoner ved at disse kun betjener bedriftssegmentet av markedet og er spesielt innrettet mot kunder i transportnæringen. Det er ikke lenger tilfelle. Nesten alle stasjoner kan i dag betjenes med bankkort og er åpne for alle.

Som nevnt har sammenslutningen kun ett rent dieselanlegg og det foreligger ingen overlapp, se vedlegg 3. For Driv er ikke rene dieselanlegg mot bedriftsmarkedet en salgskanal av betydning og omtales ikke markedet nærmere.

6.1.5 Geografisk marked automatstasjoner

Konkurransetilsynet har lagt til grunn at det relevante geografiske markedet for salg av drivstoff fra stasjoner har både nasjonale og lokale dimensjoner. Forhold som taler for et nasjonalt marked er forhold knyttet til tilbudssiden som at de store aktørene har en nasjonal tilstedeværelse og tar beslutninger sentralt om standardiserte konsepter og produktutvikling, systemer, driftsmodeller, merkevarebygging, samt at de største fastsetter listepriser og rabattnivå også på nasjonalt nivå.

Forhold som Konkurransetilsynet mener taler for lokale markeder er knyttet til etterspørselssiden, da særlig kostnader til transport og reisetid, og markeds undersøkelser som viser at de fleste forbrukere handler drivstoff fra en stasjon nær eget bosted eller arbeidsplass, eller på veien mellom disse stedene. Lokal priskonkurranse er et annet moment, om stasjoner i samme nærområde overvåker og tilpasser prisene samsvar med konkurrerende bensinstasjoner tilstøtende geografi.

Fra et leverandørperspektiv vurderer Driv og Trønder Oil at stasjonsmarkedet de konkurrer i er hver av fylkene Møre og Romsdal, Trøndelag og Innlandet.

Konkurransetilsynet vurderer marked fra etterspørselssiden og at konkurransen fra forbrukerperspektiv er i en radius på drøye ti minutters kjøretid regnet fra den enkelte stasjon. Basert på slik forståelse foreligger det overlapp ved et stasjonsanlegg på Brekstad, Fosen, se vedlegg 2 og 3. Ved dette tilfelle har partene mer enn 20 % markedsandel

6.1.6 Geografisk marked bulk

I tillegg til detaljsalg gjennom automatstasjoner i område vist i figur 1, tilbyr både Driv og Trønder Oil bulklevering av drivstoff (bensin og diesel) til bedriftskunder ved levering fra egne tankbiler.

Bulksalg har annen leverandør- og etterspørselsside. Leverandørsiden kan være nasjonale aktører som har regionale depoter de leverer fra. Noen av kundene ber om pristilbud/rammeavtaler direkte fra Driv eller tilsvarende aktører, med utgangspunkt i type produkt, årsvolum og leveringssteder.

Driv og Trønder Oil har ikke regionale depoter og definerer det relevante bulksalgsmarkedet som område de leverer i. Driv og Trønder Oil definerer bulksalgsmarkedet de konkurrerer i å være Møre og Romsdal, Trøndelag, Nordland og Innlandet. Se nærmere i pkt 7.2.

7 KONKURRANSE I MARKEDENE

7.1 horisontalt berørt marked automatstasjoner

I det relevante geografiske marked Brekstad er det horisontal overlapp og over 20 % markedsandel for sammenslutningen. Det er i dag en sterk konkurrent, den lokale CircleK stasjonen. Driv omsetter i ca. [REDACTED] liter og Trønder Oil ca. [REDACTED] liter på Brekstad. Circle K omsetning er betydelig større. Circle K får levering med tankbil [REDACTED], antatt [REDACTED] liter i året. Med slik omsetning hos Circle K er foretakssammenslutningens [REDACTED] liter nødvendig for å kunne opprettholde konkurransen i marked Brekstad.

Del av konkurransen for marked Brekstad er Opphaug og Bjugn, ca 14 og 20 min kjøring fra Brekstad. På Opphaug har Driv automatstasjon med omsetning på [REDACTED] liter.

På Bjugn er det en Trønder Oil stasjon og en YX stasjon, Bjugn servicesenter AS. Trønder Oil omsetter ca. [REDACTED] liter. Driv kjenner ikke drivstoffomsetningen hos YX men vet omsetningen er klart større, blant annet fordi det er fullservicestasjon. Årsomsetningen til Bjugn servicesenter AS i kroner er rapportert til ca NOK 60 millioner i 2024. Dersom ca NOK [REDACTED] millioner va kioskomsetning er det solgt drivstoff for ca NOK [REDACTED] millioner. Med en gjennomsnittlig literpris på ca 23 kroner vil det omsettes over [REDACTED] liter ved YX Bjugn.

Driv mener foretakssammenslutningen ikke har negativ virkning på konkurransen. Ved foretakssammenslutningen blir Driv en sterkere regional aktør som bedre vil klare konkurranse og prispress fra en Circle K og YX. Både om en ser markedene Brekstad og Opphaug/Bjugn hver for seg eller samlet, er et styrket Driv det som opprettholder konkurranse mot vesentlig større konkurrenter som ellers vil kunne få monopol. Driv mener derfor foretakssammenslutningen tross overlapp sikrer og styrker konkurransen i det relevante markedet.

7.2 Horisontalt berørt marked bulk

Både Driv og Trønder Oil leverer i bulk drivstoff (bensin og diesel) til bedriftskunder og jordbruk ved levering fra egne tankbiler.

I dette markedet er det noe overlapp. Driv mener foretakssammenslutningens samlede omsetning for partene ikke er over 20 % av det relevante marked.

7.2.1 Det relevante markedet – partenes markedsandel

Driv omsetter ca. [REDACTED] millioner liter i bulk og ca. [REDACTED] millioner liter til stasjonsnett. Ca. [REDACTED] % av stasjonsnettsalget skjer med bankkort, og ca. [REDACTED] % med DRIVkort. Trønder Oils omsetning av [REDACTED] millioner liter fordeler seg [REDACTED] slik at partenes samlede bulksalg er ca. [REDACTED] millioner liter.

Som påpekt av Driv og i Bestmeldingen finnes det ikke tilgjengelige tall for hva hvert drivstoffselskap selger i hver region, eller fordeling av bulk og detaljsalg i hver region. Basert på SSB's tall for nasjonalt

salg bulk og stasjon (tabell 13585) i 2024 1427 millioner liter bulk og 2542 millioner liter stasjon. Det gir nasjonal fordeling 36 % bulk og 64 % stasjon. Trønder Oil og Driv som i hovedsak er utenfor storby har fordeling [REDACTED] Basert på befolkningsfordeling og geografi legger Driv til grunn at nord for sentrale Øst-Norge er fordeling [REDACTED] % og [REDACTED] %.

		Nasjonal	Antatt fordeling
Alle volum i millioner liter		gjennomsnittlig fordeling	utenfor storby
Nasjonalt salg Bulk tabell 13585	1 427	36 %	[REDACTED] %
Nasjonalt salg stasjon tabell 13585	2 542	64 %	[REDACTED] %
Sum salg petroleumsprodukt (inkl. iblanda bio)	3 969		

Driv mener at markedet avgrenses av der hvor foretakssammenslutningen omsetter volum av betydning, eller med varighet. Sammenslutningens salg i [REDACTED], men er ikke nytt. Driv er enig i at det grunnet avstander/kost ikke er relevant med [REDACTED] som marked. Motsatt i Nordland der Driv leverer [REDACTED] Tas alle fylkene Trøndelag, Møre og Romsdal, Innlandet og Nordland med, har Driv ca [REDACTED] % markedsandel, [REDACTED] av [REDACTED] millioner liter. Tar en ut hele Innlandet er omsetningen [REDACTED] av ca [REDACTED] millioner liter, ca [REDACTED] %.

Beregnet markedsandel ved salg i marked lik region Trøndelag, Møre og Romsdal hvor foretakssammenslutningen har levert i mange år er markedsandel ca [REDACTED] %. Tilsynet har bedt om beregning av markedsandel om en legger til grunn at markedet kun er region Trøndelag. Foretakssammenslutningens markedsandel for region Trøndelag er antatt ca [REDACTED] % basert på at bulkandel i regionen er [REDACTED] %.

Driv mener at en beregning av markedsandel basert på fylkesgrenser er kunstig. Driv mener en må definere marked ut fra hvor partene faktisk operer, gjerne ut fra depot og hvor tankbilene er lokalisert i forhold til depot. Dette finnes det ikke gode data for. Driv mener derfor det ikke er grunnlag for fullstendig melding om bulkmarkedet.

Driv mener videre at omsetning til andre distributører ikke skal telle med da det vil gi en omsetning i markedet høyere enn sluttbruk. Som opplyst har Driv solgt [REDACTED] mill bulk til andre distributører som oppgir det som egen omsetning til sluttbruker. Dette skal telle som Omsetning av [REDACTED] millioner av totalmarkedet, ikke [REDACTED] millioner liter av totalmarkedet av levert drivstoff.

7.3 Lemping

Den som via meldeplikt kan innhente mer data om bulkmarkedet er Konkurransetilsynet.

Driv viser til det konkurransemessig interessante, at det uansett definisjonen av relevant marked, så er det en betydelig konkurranse i bulkmarkedet. I region Trøndelag er flere enn følgende aktører aktive i bulkomsetning:

- Circle K
- Esso Energi
- Haltbakk Bunker

- Christensen Transport
- Preem
- Solem Transport
- Energitransport

De to største er Circle K og Esso Energi. Driv antar at foretakssammenslutningen kan bli [REDACTED] i det berørte markedet. Antall aktører viser at det er betydelig konkurranse, muligvis en overetablering.

Det finnes ingen tall for markedsandeler til aktørene innen bulktransport. Aktørene nevnt over konkurrerer ikke bare om bulksalgsumsetningen, men også bulkkjøring til automatstasjonene. Til forskjell fra Driv og Trønder Oil som i praksis transporterer egen omsetning, og ikke annet, så er det annerledes for de andre aktørene.

Circle K og Esso Energi transporterer ikke all egen omsetning. De benytter også andre transportører, til både bulk og automatstasjoner. Det gjelder i ennå større grad YX og ST1 (Shell). Om Circle K, Esso Energi, YX, ST1 og foretakssammenslutningen står for 80 % av samlet drivstoffsalg i det berørte markedet betyr ikke det at de andre bulkleverandørene konkurrer om kun 20 % av omsetningen. De representerer kanskje 20 % av salget innen bulk men kan stå for 40-50 % av bulkdistribusjonen. Som nevnt omsetter Driv ca [REDACTED] mill liter bulk til andre distributører. Bulktransport er derfor tilgjengelig og i konkurranse.

Driv er enig med Konkurransetilsynet at en da bør beregne tilsvarende for de andre aktørene. Det finnes det ikke tall for og dette er ennå en årsak til at det å beregne markedsandel av bulkomsetning er usikkert, eller ikke mulig.

På grunn av betydelig og aktiv konkurranse i de berørte markeder, usikkerhet med både markedsavgrensning og markedsfordeling for bulkmarked samt Konkurransetilsynets gode kjennskap til drivstoffmarkedet, ber vi subsidiært om at Konkurransetilsynet i denne saken lempet på kravene til fullstendig melding for det relevante bulkmarkedet.

7.4 Oppsummering bulk

Det relevante markedet for bulk har uansett sterk og aktiv konkurranse. Foretakssammenslutningen vil ikke endre dette. Tvert imot, Driv vil kunne effektivisere transport, styrke konkurranseevne og sikre fortsatt konkurranse som igjen er det beste for forbrukerne.

Det forhold at det i et marked med 7-8 aktører blir en aktør med [REDACTED] % til [REDACTED] % istedenfor to aktører med [REDACTED] % til [REDACTED] % medfører en styrking av konkurransekraft og konkurransen fra foretakssammenslutningen mot de to største aktørene.

8 ETABLERINGSMULIGHETER

8.1 automatstasjoner

Den relevante vurderingen er etableringshindringer eller -muligheter det relevante marked Brekstad, det vil si enkeltstasjoner utenfor tettbebygd strøk.

Det er i dag gode etableringsmuligheter for enkeltstående energistasjoner, både for nye aktører og for geografisk vekst blant etablerte regionale og nasjonale aktører. Det vises til partenes, Tanken, Bunker Oil og Jæren/Agder Oljes vekst (i volum og markedsandel).

For å etablere en energistasjon kreves i utgangspunktet en egnet eiendom, eie eller leie. I tillegg investering i automatstasjon, Automatstasjon kan etableres med ferdige løsninger på størrelse med en container.

I område Brekstad og Opphaug er det mulighet å rimelig eie eller leie tomt uten store investeringer.



Det er mulig å etablere stasjoner uten kjedetilknytning, såkalte "hvite pumper". Disse kan kjøpe drivstoff fra etablerte kjeder eller uavhengige grossister. Flere aktører tilbyr tanker og pumper til slike stasjoner. Etablering av slike stasjoner krever ikke nødvendigvis store investeringer. Driv mener det er mulig å erverve overgrunnsanlegg for ca NOK 2,5 mill.

Tanken markedsfører at det er tilstrekkelig med tomt/leieavtale og ca. NOK 200 000 i egenkapital for å etablere et overgrunnsanlegg.

Eksempel overgrunnsanlegg Brekstad:



Konkurransetilsynet har selv fremhevet at selv små nykommere kan ha stor innvirkning på konkurransesituasjonen i bransjer dominert av store aktører. Etablering av mindre automatstasjoner kan ha betydelig effekt på konkurransen lokalt.

Etablering av energistasjon krever regulering og tillatelser fra kommune og veimyndigheter. Andre offentligrettslige krav som sikkerhetskrav og målekrav: må oppfylles, men det følger med ved kjøp av nye overgrunnsanlegg. Dette er alminnelig virksomhetsregulering som er alminnelig å oppnå, jamfør alle stasjonsanlegg som finnes, også hos lokalforhandlere.

De lave etableringshindrene godtgjøres gjennom veksten partene, Driv Energi AS, Agder/Jæren Olje, Best og Bunker Oil har hatt.

Samlet sett viser eksemplene og markedsutviklingen at etableringshindringene for enkeltstående energistasjoner i distriktene er lave. Det finnes flere aktører som har lyktes med nyetablering og ekspansjon, og det er konkurranse om å tilknytte forhandlere til kjeder. Offentlige krav og investeringer er overkommelige, særlig for automatstasjoner, og det finnes fleksible franchisemodeller som ytterligere senker terskelen for etablering.

8.2 Bulk

Bulkomsetning krever betydelig kapitalbinding om en vil drive med egne kjøretøy. Da må en også ha arbeidskraft med egnede sertifikater. I dag er det nærmest overkapasitet i de relevante markedene og det fullt mulig å leie transport for bulkleveranser. Transporten er derfor ingen etableringshindring, men kapitalkrevende ved ønske om egen bilflåte.

I dag er det 6-7 aktører i det relevante markedet og det er meget lave hindringer for at disse skal kunne utvide sitt marked og omsetning.

Det er ingen spesielle krav for å kjøpe drivstoff. Volum er imidlertid viktig for pris. De fleste har startet med å gjennomføre salg, og så kjøpe bulkleveranser fra regionale aktører med volumrabatt, inntil en selv omsetter volum som gir konkurransedyktig pris. Som nevnt i pkt 4.1.1 omsetter Driv ca ■millioner liter til andre distributører.

Så lenge det er flere og sterke aktører i markedet vil en effektivisering og konkurransestyrking av en aktør som samlet uansett utgjør maksimalt ca ■% av relevant marked, øke konkurransekraften og konkurransen. Det må veie mer enn at etableringshindring for helt nye aktører er moderat.

Det er Drivs vurdering at foretakssammenslutningen ikke har negativ virkning på konkurransen. Tvert imot vil sammenslutningen sikre at den virksomheten Trønder Oil nå driver, som fremtidig del av Driv kan opprettholdes og fortsette å representere konkurranse mot de største aktørene.

9 SMØRE MIDLER

9.1.1 Produktmarkedet

Driv definerer produktmarkedet til midler som brukes som smøremidler for kjøretøy industri, landbruk, transport og forsvar. Omsetningen er konkurranserettslig lite interessant.

9.1.2 Virksomhetsområde - geografisk marked

Virksomhetsområde er nasjonalt men det kan også være regionalt. Det er i praksis ikke detaljsalg av, kun levering til bedriftskunder etter ordre. Driv ser på det geografiske markedet tilsvarende markedsavgrensning for bulksalg av drivstoff, Møre og Romsdal, Trøndelag, Nordland og Innlandet.

9.1.3 Virkning på konkurransen

Ifølge SSB tabell 13615 ble det i 2024 omsatt ca 63 millioner liter i hele landet inklusive marinemarkedet. SSB har ikke regionale opplysninger, antakelig fordi markedet er nasjonalt. Markedet vil øke noe ved økt forsvarsaktivitet.

Driv har registrert omsetning av [REDACTED] liter smøreoljer ca [REDACTED] kg fett. Trønder Oil ca [REDACTED] liter smøreolje og ca [REDACTED] kg fett. Begge omsetter fra forskjellige produsenter. Dette utgjør mindre enn [REDACTED] % av markedet. Omsetning i verdi er uten konkurranserettslig betydning. Dette representerer en marginal del av det nasjonale markedet og uansett under 20 % av mulig relevant regionalt marked. Å koordinere partenes salg og distribusjon av smøremidler vil styrke konkurransekraft og opprettholde et godt regionalt tilbud av salg av smøremidler.

10 FYRINGSOLJE

10.1.1 Produktmarkedet

Etter at det ble forbudt å bruke fossil fyringsolje og parafin til oppvarming av bygninger er det knapt marked for salg av fossil fyringsolje. SSB opplyser omsetning ca 30 millioner liter for 2024 i hele landet. Biofyringsolje er fyringsolje basert på biologisk råstoff og som har erstattet noe av tidligere omsetning av fossil fyringsolje. De fleste har imidlertid valgt å bytte til andre varmekilder med annen energibruk slik at markedet er lite og synkende. Omsetningen er konkurranserettslig lite interessant. Driv finner ikke grunn til å ta endelig stilling til markedets nærmere avgrensning.

10.1.2 Geografisk marked

Markedet kan være nasjonalt, men Driv mener markedet avgrenses som markedet for bulksalg av drivstoff da salg og distribusjon utøves av samme aktører. Driv mener det ikke er nødvendig å ta endelig stilling til markedets nærmere avgrensning da dette ikke har betydning for konkurranserettslig side av foretakssammenslutningen.

10.1.3 Virkning på konkurransen

Ifølge SSB er det totale salget av fyringsolje stadig synkende og ca 30 millioner liter i 2024. Driv solgte i 2024 ca [REDACTED] millioner liter og Trønder Oil ca [REDACTED] millioner liter, ca [REDACTED] % av det nasjonale markedet. Partenes omsetning utgjør uansett mindre enn 20 % av relevante (regionale) markeder. Omsetning i

verdi er uten konkurranserettslig betydning. En sammenslutning og koordinering partenes salg og distribusjon av fyringsolje vil styrke konkurransekraft og bidra til at en stadig synkende etterspørsel fortsatt kan imøtekommes, med konkurranse.

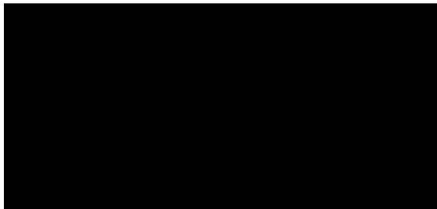
11 KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER

Som vedlegg følger excelark for partenes drivstoffsalg som viser partenes stasjoner, omsetningsvolumer, konkurrenter, og viktigste kunder.

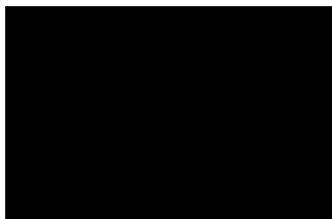
11.1 Salg av drivstoff

Partenes viktigste konkurrenter innen salg av drivstoff i berørte markeder er

11.1.1 Automatstasjoner



11.1.2 bulkleveranser

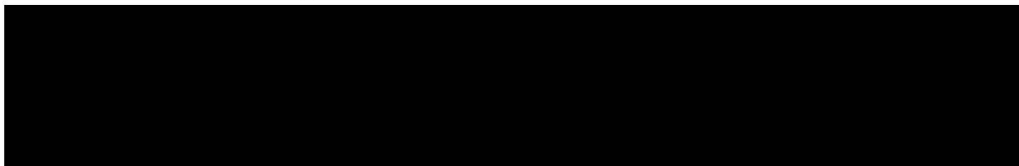


11.1.3

Trønder Oils leverandør innen salg av drivstoff i berørte markeder er:



Drivs leverandører innen salg av drivstoff i berørte markeder er:



Trønder Oils viktigste kunder innen salg av drivstoff i berørte markeder er:

Bulk:



[REDACTED]

Kortsalg:

Trønder Oils viktigste kunder innen salg av drivstoff på tankanlegg:

[REDACTED]

Driv viktigste kunder innen salg av drivstoff i berørte markeder er:

Bulk:

[REDACTED]

Kortsalg:

[REDACTED]

12 SALG AV SMØREMIDLER

Partenes viktigste konkurrenter innen salg av smøremidler i berørte markeder er

[REDACTED]

Partenes leverandører innen salg av smøremidler i berørte markeder er:

[REDACTED]

Trønder Oils

[REDACTED]

Drivs viktigste kunder innen salg av smøremidler i berørte markeder er:

[REDACTED]



13 SALG AV FYRINGSOLJE

Partenes (felles) viktigste konkurrenter innen salg av fyringsolje i berørte markeder er



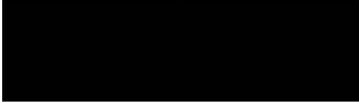
Partenes leverandører innen salg av fyringsolje i berørte markeder er:



Driv viktigste kunder innen salg av fyringsolje i berørte markeder er:



Trønder Oils viktigste kunder innen salg av fyringsolje i berørte markeder er:



14 ÅRSBERETNINGER OG REGNSKAP

Årsberetninger og årsregnskap for involverte foretak for 2024 vedlegges meldingen

15 OFFENTLIGHET

Denne meldingen inneholder opplysninger som det er av konkurransemessige betydning at hemmeligholdes, og som derfor er underlagt lovbestemt taushetsplikt, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2.

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

Vi ber om å bli kontaktet dersom det skulle være spørsmål til meldingen.

Dersom Konkurransetilsynet mottar innsynsbegjæringer i meldingen eller andre dokumenter i saken før saken har blitt avsluttet fra Konkurransetilsynets side, ber vi om å bli underrettet.

16 VEDLEGG

- Vedlegg 1:** Kopi av aksjekjøpsavtale datert 11. desember 2025
- Vedlegg 2:** drivstoffsalg Driv som viser stasjoner, omsetningsvolumer, konkurrenter, og viktigste kunder
- Vedlegg 3:** drivstoffsalg Driv som viser stasjoner, omsetningsvolumer, konkurrenter, og viktigste kunder
- Vedlegg 4:** Årsregnskap 2024 for Driv Energi Midt-Norge AS
- Vedlegg 5:** Årsregnskap 2024 for Trønder Oil AS
- Vedlegg 6:** Utkast til offentlig versjon av meldingen
- Vedlegg 7:** Begrunnelse for anmodning om unntak fra offentlighet [konfidensiell]
- Vedlegg 8:** Regneark med beregning markedsandeler

Sandvika, 30.01.2026



Johan Mølbach-Thellefsen
Advokat MNA | Partner
thellefsen@dehn.no
+47 916 06 016