

KONFIDENSIELL VERSJON

Konkurransetilsynet
post@kt.no

MELDING OM FORETAKSSAMMENSLUTNING

St1 Norge AS' erverv av Lorentz Storesund & Sønner AS

Ansvarlig advokat:
Jan Magne Langseth

Vår ref.:
20851 531 JUU/EKL/LBE

Oslo
2. juni 2026

Melder:

St1 Norge AS
Org.nr.: 913 285 670
Postboks 1154 Sentrum
0107 Oslo

Melders representant:

Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS
Postboks 2043 Vika
0125 Oslo

Kontaktperson:

Advokat Jan Magne Langseth
Tlf.: +47 966 44 440
E-post: jml@svw.no

Målselskap:

Lorentz Storesund & Sønner AS
Org.nr.: 935 647 797
Postboks 59
4298 Torvastad

Målselskapets representant:

Advokatfirmaet Haavind AS
Postboks 359 Sentrum
0101 Oslo

Kontaktperson:

Advokat Gaute Bergstrøm
Tlf.: +47 901 76 131
E-post: g.bergstrom@haavind.no

1 Oppsummering

- (1) Denne meldingen gjelder St1 Norge AS' erverv av enekontroll over Lorentz Storesund & Sønner AS («LS&S»), en norsk leverandør av marint drivstoff som hovedsakelig opererer fra sitt bunkringsanlegg i Storesund (Haugesund). Transaksjonen utgjør en meldepliktig foretakssammenslutning i henhold til kapittel 4 i konkurranseloven.
- (2) St1 Norge AS («St1») er en del av St1-gruppen, et nordisk energiselskap som er aktivt i hele drivstoffverdikjeden, inkludert raffinerivirksomhet, engrosdistribusjon og detaljhandel med drivstoff i Norge. LS&S er en terminaloperatør som fokuserer på salg av marin gassolje («MGO») og diesel til sjøgående fartøy til detaljmarkedet, med det store flertallet av salget levert fra anlegget i Haugesund. LS&S selger også diesel i bulk til landbaserte kunder.
- (3) St1s begrunnelse for transaksjonen er å sikre muligheten til å selge marint drivstoff i Haugesund-regionen, samtidig som effektiviteten i drivstofflogistikkjeden forbedres ([REDACTED]) i et marked som er preget av synkende volumer og dermed økende enhetskostnader. [REDACTED]
- (4) Markedsdefinisjonene som brukes i denne meldingen er basert på Konkurransetilsynets praksis, særlig vedtak V2018 -19 (*St1 / SFRM*), som vurderte marint drivstoff med henvisning til både nasjonale og lokale markeder. Melder er imidlertid dels uenig i anvendelsen av dette rammeverket for transaksjonen som omfattes av denne meldingen, og mener at den konkurransemessige vurderingen i større grad bør ta hensyn til hvordan markedsdefinisjonen fungerer i praksis. I praksis bestemmes ikke konkurranse utelukkende av formelt eierskap eller drift av faste tankanlegg. Kunder og mellomledd kan kjøpe marint drivstoff gjennom flere kanaler, inkludert terminaltilgang, gjennomstrømnings- eller uttaksavtaler, spotkjøp, bunkerskip og tankbiler. Forhandlere og videreforhandlere kan aggregere etterspørsel, avtale levering og om dirigere volumer mellom steder avhengig av pris, tilgjengelighet og logistikk. Følgelig mener melder at markedsandeler beregnet strengt i henhold til «beslutningspraksisrammeverket» kan overdrive den konkurransemessige betydningen av fast lokal infrastruktur og underdrive de konkurransemessige begrensningene som utøves av mobile, spotbaserte og kontraktsbaserte forsyningsalternativer.
- (5) Transaksjonen gir opphav til horisontalt overlapp i B2B-detaljhandel med MGO og diesel til sjøgående fartøy nasjonalt og i Haugesund. I andre lokale markeder overlapper ikke partene horisontalt under den anvendte markedsdefinisjonen, ettersom LS&S ikke forsyner B2B-detaljhandelsmarkedet fra depoter de kontrollerer utenfor Haugesund.
- (6) I engrosmarkedet for MGO og diesel til sjøgående fartøy, samt stasjonssalg av diesel til landbaserte kunder, overlapper ikke partene hverandre, ettersom LS&S ikke leverer til engrosmarkedet. I bulksalg av diesel til landbaserte kunder har partene horisontalt overlapp i Haugesund, men gitt den lave samlede markedsandelen påvirkes markedet ikke. En fullstendig oversikt over de analyserte horisontale markedene presenteres i tabellen på de følgende sidene.
- (7) Som beskrevet ovenfor, mener melder at markedsandeler beregnet under markedsdefinisjonen som er brukt i denne meldingen, kun utgjør et utgangspunkt, og således gir en ufullstendig beskrivelse av konkurranse dynamikken innen forsyning av marint drivstoff. Dette er i samsvar med Konkurransetilsynets egne analytiske rammeverk i vedtak V2018-19,

hvor tilsynet erkjente at markedsandeler kan over- eller undervurdere konkurranseintensiteten mellom leverandører, og at vurderingen derfor må ta hensyn til konkurransenærheten og de faktiske begrensningene partene står overfor. Det er også i samsvar med EU-kommisjonens beslutningspraksis i bunkersdrivstoffsaker, hvor Kommisjonen ikke har behandlet formelle lokale infrastrukturandeler som avgjørende, men har vurdert de bredere konkurransebegrensningene som følge av havnevalg, internasjonal sourcing, lekter- eller mobillevering, transportkostnader og kundenes mulighet til å bunkre på tvers av havner. I *Bominflot/SBI Holding, OW Bunker/Bergen Bunkers* og *North Sea Group/Argos Groep/JV* vurderte Kommisjonen bunkersdrivstoff-, marin fyringsolje- og MGO-markedene på minst nasjonalt grunnlag, og i noen tilfeller på nasjonalt eller regionalt grunnlag, samtidig som den lot det nøyaktige omfanget være åpent. I *PKN Orlen/Grupa Lotos* vurderte Kommisjonen faktorer som havnevalg, transportkostnader, tilgjengelighet av lektere, prisforskjeller og større skips evne til å bunkre over Østersjøen, men behandlet disse faktorene som en del av vurderingen av konkurranseforholdene i et bredere marked i stedet for å definere et separat lokalt geografisk marked for hver havn. Kommisjonens tilnærming støtter derfor melderens syn om at selv om lokale markedsandeler presenteres i tråd med tilsynets ønskede rammeverk, bør de ikke behandles som en pålitelig erstatning for transaksjonens konkurransemessige effekter der kunder, tradere/videreselgere og mobile forsyningsalternativer kan disiplinere lokale terminaloperatører. Tradere/meglere forhandler om innkjøpsprisen for MGO med terminaleiere og setter selvstendig sine egne priser overfor sluttkunder. I likhet med infrastrukturbaserte leverandører, eier og forvalter tradere sine kunderelasjoner direkte, og opprettholder prisautonomi og kommersiell uavhengighet i sine kundeforhold.

- (8) Dette er spesielt viktig i Haugesund. Den tilsynelatende lokale økningen stammer fra at Lillesund og Storesund blir behandlet som konkurrerende lokale utsalgssteder for marint drivstoff, selv om

Følgelig, under enhver realistisk kontrafaktisk situasjon,

Den konkurransedyktige vurderingen bør derfor fokusere på de faktiske begrensningene som vil forbli etter transaksjonen, inkludert tradere/videreselgere, mobile bunkringsfartøy og tankbiler, og kundenes eller mellomleddenes mulighet til å omdirigere volumer der den totale kostnaden for bunkring gjør alternativ forsyning kommersielt attraktiv.

Horisontalt overlappende markeder (2025)						
Produkt	Markedsorientering	Geografi	Totalt marked (m3 og verdi, NOK)	St1-volum (m3) og verdi (NOK)	LS&S-volum (m3) og verdi (NOK)	Kommentar
MGO	B2B «detaljhandel»	Nasjonal				Det nasjonale markedet er fortsatt preget av konkurranse mellom store leverandører med virksomhet langs norskekysten, inkludert St1, Bunker Oil, MHService og Haltbakk Bunkers, samt mindre regionale operatører som LS&S.
						LS&S' nasjonale andel er ikke en indikasjon på et landsdekkende infrastrukturavtrykk som kan sammenlignes med St1s, ettersom LS&S kun eier og driver Storesund-anlegget i Haugesund og kun driver begrenset gjennom tredjepartspartnere utenfor Haugesund.
		Haugesund				St1 og LS&S er ikke nære konkurrenter på nasjonalt nivå: St1 betjener primært kunder som trenger forsyninger på tvers av flere lokasjoner og har en betydelig større videreforhandlereksponering, mens LS&S' aktivitet er konsentrert i Haugesund og er mer fokusert på sluttkundesegmenter som sjøtransport, akvakultur og fiskeri.
						Storesund Det lokale markedet er likevel ikke begrenset til fast terminalforsyning fra Storesund og Lillesund, ettersom MGO også leveres av bunkerskip og tankbiler. LS&S leverte selv MGO på slike måter til blant annet i 2025.
Diesel for sjøgående fartøy	B2B «detaljhandel»	Nasjonal				St1 og LS&S er ikke nære konkurrenter i Haugesund, ettersom St1s lokale MGO-aktivitet primært er rettet mot tradere/videreselgere, mens LS&S i vesentlig grad er fokusert på andre sluttkundesegmenter som omfatter sjøtransport, akvakultur og fiske.
		Haugesund				Et svært konkurransepreget marked som involverer store, nasjonale grossister og små, regionalt fokuserte operatører.
						St1 betjener store nasjonale kunder som trenger drivstoffpåfylling flere steder, i motsetning til LS&S, som kun har stabil terminaltilgang i Haugesund, og kjøper volum på spot andre steder.
						Det lokale dieselmarkedet er underlagt bredere konkurranse enn det som angis av andeler basert kun på Storesund og Lillesund, ettersom

				diesel til sjøgående fartøy kan leveres gjennom et bredere sett med tankstasjoner for skip, havner og marinaer, med minst syv tankstasjoner for diesel i Haugesund-området, i tillegg til Storesund. St1 og LS&S er ikke nære konkurrenter på diesel i Haugesund, ettersom St1s lokale spotsalg utelukkende går til forhandlere, mens LS&S betjener både forhandlere og sluttkunder. Denne forskjellen i kundefokus er vesentlig fordi St1 ikke har noen lokal eksponering mot dieselsluttkunder i Haugesund, mens LS&S har en sluttkunde-komponent, og St1 er fortsatt avhengig av tradere og forhandlere som kan utøve konkurransepress eller finne forsyninger gjennom alternative kanaler.
	Bulksalg ¹	Nasjonal		Samlet markedsandel <20 %.
		Haugesund		Konkurransen påvirkes ikke da samlet markedsandel <20 %.

¹ For LS&S er om lag ■ % av deres landbaserte bulksalg foregår med tankbil, mens de resterende ■ % skjer via fylling ved LS&S' anlegg. Det er hovedsakelig fritidsbåter og traktorer som fyller ved anlegget. En utdypende forklaring er inntatt i pkt. 6.7.1 nedenfor.

² Basert på rapporterte mengder avgiftspliktig og avgiftsfri autodiesel i bulkanalen, som rapportert av Statistisk sentralbyrå, <https://www.ssb.no/en/statbank/table/13585>

2 BESKRIVELSE AV TRANSAKSJONEN

2.1 Fusjonens art

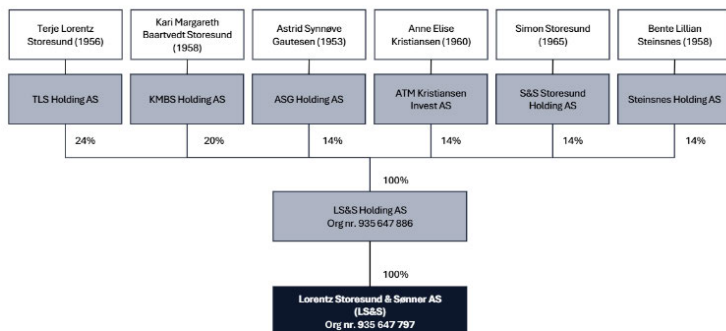
- (9) Fusjonen innebærer at St1 Norge AS («St1»), gjennom kjøp av alle (100 %) aksjer, erverver full kontroll over Lorentz Storesund & Sønner AS («LS&S»). LS&S driver virksomhet fra sitt bunkringsanlegg i Storesund (Haugesund) hovedsakelig innen B2B-salg av marin gassolje («MGO») både til slutt kunder og til tradere/meglere («B2B-detaljhandel»). LS&S har også detaljhandel med diesel til sjøgående fartøy, bulksalg av diesel til landbasert bruk, samt salg av smøremidler, urea, rengjørings- og avfettingsmidler og andre produkter.
- (10) Før fusjonen eies LS&S av de seks personene Terje Lorentz Storesund (24 %), Kari Margareth Baartvedt Storesund (20 %), Astrid Synnøve Gautesen (14 %), Anne Elise Kristiansen³ (14 %), Bente Lillian Steinsnes (14 %) og Simon Storesund (14 %), som hver, på tidspunktet for den foreslåtte transaksjonen, eier aksjer i LS&S gjennom seks forskjellige SPV-er/NewCo-er opprettet for den foreslåtte transaksjonen. Aksjekjøpsavtalen («SPA») er vedlagt som Bilag 1 og St1s beslutning om å gjennomføre kjøpet som Bilag 2:

Bilag 1: Aksjekjøpsavtale signert 16. mars 2026

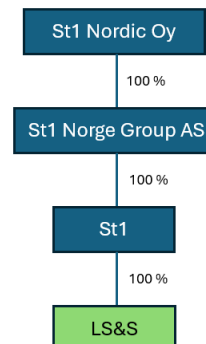
Bilag 2: Referat fra styremøtet i St1 den 12. mars 2026

- (11) Eierstrukturen til LS&S før og etter fusjonen er som følger:

Før sammenslutningen:



Etter sammenslutningen:



- (12) Gjennomføringen av fusjonen er betinget av godkjenning fra Konkurransetilsynet, og slutføringen («closing») av transaksjonen er planlagt å finne sted kort tid etter en godkjenning av Konkurransetilsynet.
- (13) Melder mener fusjonen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse på noe relevant marked som produktene partene selger tilhører, og at det derfor ikke er grunnlag for å gripe inn mot den planlagte fusjonen, jf. konkurranseloven § 16(1).

³ Anne Elise Kristiansen gikk nylig bort. Hennes ektefelle, Tor Magne Kristiansen, vil overta boet.

2.2 St1s strategiske og økonomiske begrunnelse for fusjonen

(14) St1 er interessert i å gjennomføre fusjonen av fem hovedgrunner:

(15) Fusjonen gjør det mulig for St1 å få eierskap til et detaljhandelsutsalg av marint drivstoff (MGO og diesel til sjøgående fartøy) i Haugesund-regionen.

(16)

(17)

(18) De nevnte vurderingene er gjennomført etter Konkurransetilsynets vedtak V2018-19, som også vurderte Haugesund-regionen. En intern optimaliseringsanalyse ble gjennomført i 2023 og danner grunnlaget for St1s nåværende mellomlangsigtede til langsiktige planlegging, vedlagt som Bilag 3.

Bilag 3: Planleggingsmateriell for St1-terminalnettverket

Bilag 4: Vurdering av Tanangers tekniske tilstand

(19)

St1-salg (marin virksomhet) fra Lillesund-terminalen (2024-2025)			
	MGO (m3)		Diesel for sjøgående fartøy (m3)
2024			
2025			

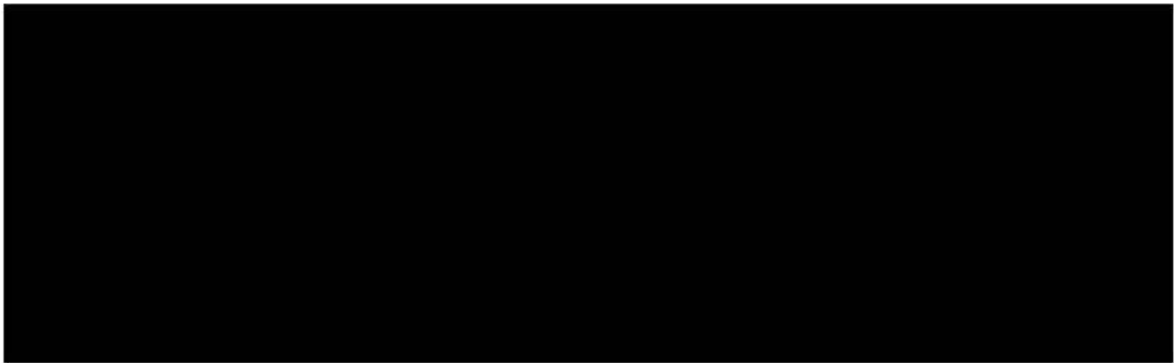
Januar				
Februar				
Mars				
April				
Mai				
Juni				
Juli				
August				
September				
Oktober				
November				
Desember				

(20)



St1-salg (marin virksomhet) fra Storesund-terminalen (2024-2025) ⁴				
	MGO (m3)		Diesel for sjøgående fartøy (m3)	
2024				
2025				
Januar				
Februar				
Mars				
April				
Mai				
Juni				
Juli				
August				
September				
Oktober				
November				
Desember				

(21)



(22)



⁴ Ekskluderer salg til LS&S, som LS&S videreselger i eget navn.

[Redacted text block]

(23)

[Redacted text block]

(24)

[Redacted text block]

-

[Redacted text block]

-

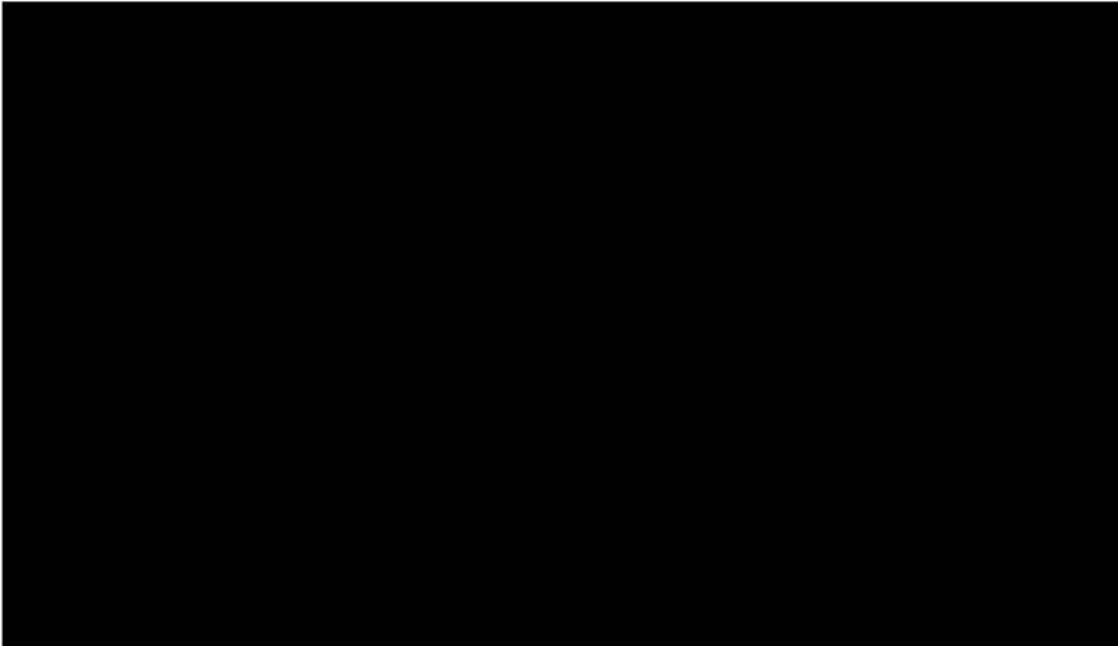
[Redacted text block]

-

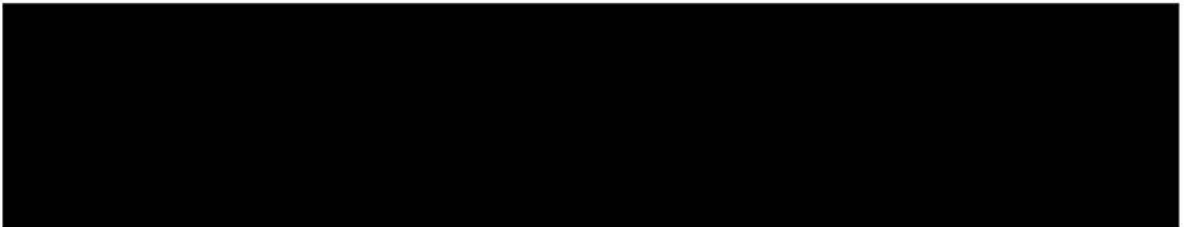
[Redacted text block]

-

[Redacted text block]

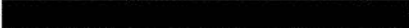
- 
- 
 - 

(25)



(26)

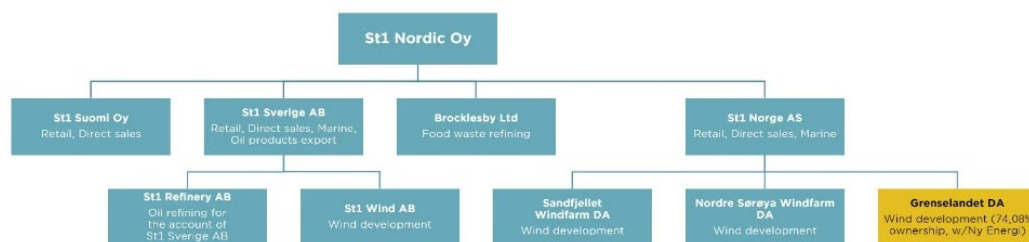


⁵ Kilde: Underliggende MGO-salgdata for 2025 fra St1 og LS&S. Kundeoverlapping er basert på nøyaktig navnesamsvar, med én mulig nesten-samsvar –  - ekskludert i påvente av bekreftelse. Selv om   ble behandlet som en ekstra overlapping, ville det bare legge til omtrent  på LS&S-siden, noe som er ubetydelig i forhold til LS&S' MGO-volum på  i Haugesund-området, og endrer ikke konklusjonen om at partenes kundebaser i Haugesund i stor grad er komplementære snarere enn tett overlappende.

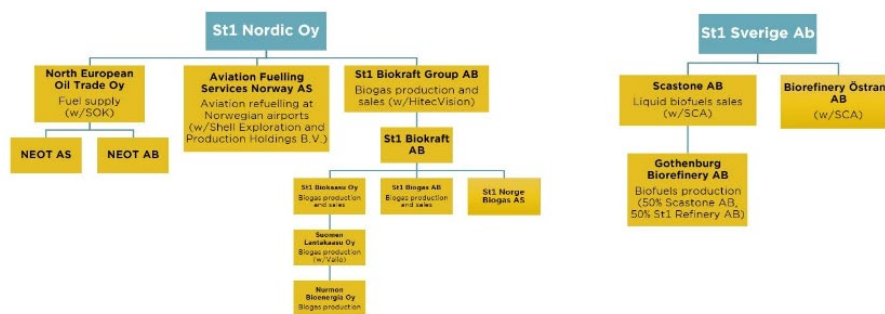
3 BESKRIVELSE AV DE BERØRTE FORETAKENE

3.1 St1, St1 Nordic Oy og St1-gruppen

- (27) St1 er et norsk privat aksjeselskap og en del av St1-konsernet. St1 eies (100 %) av St1 Norge Group AS, hvis morselskap (100 %) igjen er St1 Nordic Oy. St1 Nordic Oy er et finsk energiselskap med en visjon om å være ledende innen produksjon og salg av CO2-bevisst energi. St1 Nordic Oy er selv et heleid datterselskap av Keele Oy, et finsk holdingselskap.
- (28) St1-gruppen selger drivstoffprodukter, dagligvarer og bilvasktjenester på omtrent 1250 St1-bensinstasjoner i Norden, og selger fossilt og fornybart drivstoff og oljeprodukter i Norden, samt til bedriftskunder innen industri, landbruk, marin og transport.
- (29) I tillegg til bensinstasjonskjeder i Finland, Sverige og Norge, driver datterselskaper annen energirelatert virksomhet. St1-gruppen driver også sin egen raffineringsevne. Raffineriet ligger i Hisingen i Göteborg, med en prosesseringskapasitet på 30 millioner fat råolje per år. Raffinerte petroleumsprodukter fra St1s raffineri i Göteborg, inkludert MGO, selges både til eksterne kunder og internt i St1-gruppen for videresalg til distributører og sluttbrukere.
- (30) Figuren nedenfor gir en oversikt over St1 Groups hovedselskaper og tilknyttede selskaper:



Associated companies



- (31) En fullstendig oversikt over St1-gruppen er tilgjengelig i St1 Nordic Oys årsrapport for 2025, som er tilgjengelig her:
- <https://st1.no/om-oss/om-st1/nokkeltall-og-ir>
- (32) I det følgende gis det en kort beskrivelse av de viktigste heleide og delvis eide datterselskapene til St1 Nordic Oy:

- St1 Suomi Oy (100 %, direkte) er et finsk datterselskap som driver med detaljhandel og direktesalg av drivstoff i Finland, inkludert drift av bensinstasjoner og B2B-direktesalg av drivstoffprodukter til industri-, landbruks- og transportkunder. St1 Suomi Oy er den primære driftsenheten for St1s finske detaljhandels- og direktesalgsvirksomhet. Det het tidligere St1 Oy og ble omdøpt til St1 Suomi Oy i mai 2025.
- St1 Sverige AB (100 %, direkte) er et svensk datterselskap som driver med detaljhandel og direkte salg av drivstoff i Sverige, inkludert drift av bensinstasjoner og direktesalg til bedrifter. St1 Sverige AB driver også eksport av oljeprodukter og salg av marint drivstoff i Sverige. St1 Sverige AB er det direkte morselskapet til St1 Refinery AB og St1 Vind AB.
- St1 Refinery AB (100 %, eid gjennom St1 Sverige AB) er et svensk datterselskap som driver St1 Groups oljeraffineri på Hisingen i Göteborg, Sverige. Raffineriet har en råoljebehandlingskapasitet på omtrent 30 millioner fat per år og produserer blant annet motorbensin, flydrivstoff, diesel, skipsdrivstoff (f.eks. MGO) og andre mellomdestillater. Raffineriet er beskrevet mer detaljert i avsnitt 6.2.2 .
- I raffineriområdet driver St1 også et bioraffineri, som eies av Gothenburg Biorefinery AB, et fellesforetak mellom St1 og det svenske skogselskapet SCA (St1 og SCA eier Scastone AB, som eier Gothenburg Biorefinery AB sammen med St1). Bioraffineriet produserer bærekraftig drivstoff, som Sustainable Aviation Fuel (SAF) og fornybar diesel (HVO). Bioraffineriet produserer ikke produkter tilsvarende MGO.
- St1 Vind AB (100 %, eid gjennom St1 Sverige AB) er et svensk datterselskap som driver med vindkraftutvikling i Sverige.
- Brocklesby Ltd (100 %, direkte) er et datterselskap i Storbritannia som driver med raffinering av matavfall og produksjon av fornybart drivstoff fra avfallsbaserte råvarer, inkludert brukt matolje. Brocklesby leverer avfallsråvarer til Gothenburg Biorefinery for produksjon av SAF og HVO.
- St1 Norge Group AS (100 %, direkte) er et norsk mellomliggende holdingselskap uten uavhengig driftsvirksomhet, som eier 100 % av St1 Norge AS.
- St1 Madlakrossen AS (100 %, eid gjennom St1 Norge Group AS) er et selskap som eier St1 Madlakrossen-stasjonen i Hafrsfjord kommune. Selskapet var tidligere kjent som Shell Madla AS, men endret navn som følge av utløpet av St1s lisens til å bruke Shell-varemerket.
- St1 Norge AS (100 %, eid gjennom St1 Norge Group AS) er et norsk datterselskap og melder i den nåværende transaksjonen. Det driver St1s detaljhandels- og direktesalgnettverk i Norge, inkludert bensinstasjoner, direktesalg av drivstoff til bedrifter og salg av marint drivstoff langs norskekysten.
- St1 Sandfjellet Holding AS og St1 Nordre Sørøya Holding AS (alle 100 %, eid indirekte gjennom den norske gruppen) er norske holdingselskaper etablert med det formål å eie eierandeler i vindkraftutviklingsprosjekter i Norge. Tilsvarende er Grenselandet DA (fellesforetak med Ny Energi) en norsk enhet som driver med vindkraftutvikling i Norge, hvor St1 har en majoritetsandel.
- St1 Nordre Sørøya Holding AS (100 %, eid gjennom St1 Norge AS) er et holdingselskap som eier en eierandel på 99 % i Nordre Sørøya Windfarm DA. Den resterende eierandelen på 1 % eies direkte av St1 Norge AS. Nordre Sørøya Windfarm DA er et utviklingsprosjekt innen vindkraft i Finnmark.

- St1 Davvi Holding AS (100 %, eid gjennom St1 Norge AS) er et holdingselskap som eier en eierandel på 74,08 % i Grenselandet DA. Den resterende eierandelen eies av energiselskapet Ny Energi. Grenselandet DA er et norsk selskap som driver med utvikling av vindkraft, og som også eier 100 % av Grenselandet AS, som er et tilknyttet selskap som driver med utvikling av vindkraft.
 - St1s tilknyttede selskap, North European Oil Trade Group («NEOT»), er et betydelig, uavhengig drivstoffleverandørselskap i Østersjøregionen som opererer i det globale handelsmarkedet. NEOT kjøper oljeprodukter fra nærliggende raffinier, hovedsakelig i Finland, Sverige, Danmark og Norge, med St1 Groups raffineri i Göteborg som NEOTs primære forsyningskilde. NEOT leverer omtrent 6 milliarder liter drivstoff til nordiske bensinstasjonskjeder årlig og leverer fyringsoljer til hundretusenvis av hjem og bedrifter, samt til rederipartnere og luftfart. NEOT Oy opererer i Finland og eier datterselskapene NEOT AB (Sverige) og NEOT AS (Norge). St1 Nordic eier [REDACTED] av NEOT Oy.
 - Aviation Fuelling Services Norway AS (50 %, direkte) er et norsk fellesforetak som eies sammen med Shell Exploration and Production Holdings B.V. Selskapet tilbyr drivstoffpåfyllingstjenester for fly på norske flyplasser til både norske og internasjonale kunder.
 - Knapphus Energi Norge AS (49 %, eid indirekte gjennom St1 Norge AS) er et norsk fellesforetak som eies i fellesskap med Knapphus Energi AS (51 %). Ifølge selskapets vedtekter har St1 og Knapphus Energi AS lik andel av stemmene. Selskapet driver direkte salg av landbasert diesel og andre drivstoffprodukter til næringslivet på Vestlandet. Knapphus Energi Norge AS opererer som et separat selskap fra St1 Norge AS og anses som en kunde i denne innleveringen.
 - St1 Biokraft Group AB (50 % eierskap) er et svensk fellesforetak som eies likt med HitecVision. Selskapet dekker hele St1 Groups biogassvirksomhet og driver biogassproduksjonsanlegg i Sverige, Norge og Finland. St1 Biokraft hadde en biometanproduksjonskapasitet på over [REDACTED] GWh og [REDACTED] i 2025. Et norsk datterselskap, St1 Norge Biogass AS, er etablert, men driver begrenset til ingen forretningsaktivitet.
 - Bioraffineri Östrand AB (50 %, eid gjennom St1 Sverige AB) er et svensk fellesforetak som eies like mye med SCA. Selskapet bidrar i utviklingen av et bioraffineri i Timrå, Sverige.
- (33) Sammen med NEOT opprettholder St1 Group en omfattende logistikkjede i alle de landene NEOT driver virksomhet i. Logistikkjeden består av terminaler for lagring av produkter, og et bredt transportnettverk. I Finland består nettverket av seks terminaler som drives av NEOT. St1 driver syv terminaler i Sverige og ni i Norge. St1s marine depoter (bunkringsanlegg) og noen partnerterminaler, inkludert LS&S-terminalen i Storesund (Haugesund), utfyller St1s egne og leide terminaler i hele Norden. Sammen danner disse et nettverk av mer enn 30 lagringsanlegg. St1s og NEOTs transportnettverk omfatter i fellesskap skipsfart, vei- og jernbanetransport. Nettverket transporterer både råolje og drivstoffkomponenter. Råolje transporteres til raffineriet, mens drivstoffkomponenter transporteres for blanding enten på raffineriet eller direkte i terminaler.
- (34) St1s virksomhet innen marine drivstoff i Norge omfatter både bedrift-til-bedrift («B2B») salg til andre distributører, inkludert grossister med egen bunkringsinfrastruktur, distributører med sikret tilgang til volumer (samlet kalt «engros»), og B2B-salg til tradere/meglere samt slutt kunder (samlet kalt «detaljhandel»). Hovedproduktene er MGO og diesel brukt i sjøgående

fartøy. St1s dieselvirkosomhet for sjøgående fartøy (marin dieselvirkosomhet) utgjør [REDACTED]

- (35) Oppstrøms kjøper St1 både MGO og diesel til sjøgående fartøy fra [REDACTED] for salg til distributører («grossist») og slutt kunder («detaljhandel») i Norge. [REDACTED]

- (36) Etter Konkurransetilsynets vedtak V2018-19 kjøpte St1 Statoil Fuel & Retail Marine AS' («SFRM») MGO-virkosomhet, inkludert bunkringsanlegg langs norskekysten.

- (37) St1s MGO- og dieselvirkosomhet for det marine segmentet (diesel for sjøgående fartøy) drives basert på St1s ulike MGO- og dieselbunkringsanlegg (eide og leasede), samt andre avtaler og partnerskap, inkludert St1s avtale med LS&S ved Storesund-anlegget. Disse bunkringsanleggene ligger i flere regioner langs norskekysten. MGO og diesel for sjøgående fartøy selges av St1 til både detaljhandel og grossistkunder. [REDACTED]

- (38) [REDACTED]

- (39) Inngående logistikk for MGO leveres av tredjeparter. MGO og diesel til sjøgående fartøy som ikke leveres direkte til kunder fra St1s bunkringsanlegg ved kai, distribueres til leveringsstedet enten med tankbiler eller bunkringsfartøy (tankskip). St1 kjøper også utgående distribusjon fra tredjeparter. St1 leverer primært MGO og diesel til sjøgående fartøy (marin virkosomhet) direkte til kunder ved kai, men noen ganger leveres det med tankskip eller lastebil.

- (40) Tabellen nedenfor gir en oversikt over St1s salg av marinevirkosomheten i Norge for 2025

St1-salg (marin virkosomhet) i Norge (2025)		
Produktgruppe	Verdi (NOK)	Volum (m3)
MGO ⁷	[REDACTED]	[REDACTED]
Diesel for sjøgående fartøy (B0 ⁸)	[REDACTED]	[REDACTED]
Urea	[REDACTED]	[REDACTED]
Kjemikalier (AdBlue etc. via Knapphus Energi Norge AS JV)	[REDACTED]	[REDACTED]

- (41) Tallene ovenfor inkluderer ikke St1s landbaserte drivstoffvirkosomhet i Norge og ekskluderer dermed St1s salg av drivstoffprodukter business-to-customer («B2C») fra St1s bensinstasjoner i

⁶ [REDACTED]

⁷ St1s MGO-tall inkluderer også salg av Marine Special Destillate (MSDHVO30), et produkt som ikke selges av LS&S.

⁸ Inkluderer MGO-volum fra både marine- og bulkdrivstoffvirkosomheten.

⁹ Ren petroleumbasert diesel uten innblandet biodiesel.

Norge, samt St1s B2B-salg av drivstoff, diesel og andre produkter til landbaserte maskiner/kjøretøy (industri, landbruk og transport).

- (42) St1 selger også diesel til landbaserte maskiner/kjøretøy, både B2C på sine bensinstasjoner og B2B i Norge, inkludert i Haugesund-regionen. St1s landbaserte B2B-virksomhet for diesel utføres også gjennom Knapphus Energi Norge AS, et fellesforetak som eies av St1 (49 %) og Knapphus Energi AS (51 %), og som ble meldt til Konkurransetilsynet i 2017.

- (43) Tabellen nedenfor gir en oversikt over St1s salg av landbasert diesel i 2025:

St1 B2B dieselsalg (landbasert virksomhet) i Norge (2025)		
Produktgruppe	Verdi (NOK)	Volum (m3)
St1 - landbasert diesel		
Knapphus Energi Norge AS (JV) – landbasert diesel		

- (44) Som vist i tabellene ovenfor står St1s landbaserte dieselvirksomhet (B0) til kunder på land, både direkte og gjennom St1s felleskontrollerte joint venture (49 % eierskap) Knapphus Energi Norge AS, for majoriteten av St1s totale dieselsalg i Norge.

- (45)



- (46) Landbasert diesel for B2B-kunder opererer i et annet logistikk- og verdikjedeoppsett enn marin diesel. Landbasert forsyning er avhengig av veidistribusjon, faste utsalgssteder og forutsigbare etterspørselsmønstre. Marin forsyning er avhengig av havner, fartøysplaner og komplekse leveringsoperasjoner med lektere eller lastebiler ved kai. Verdikjeden på land er lengre og detaljhandelsorientert med mange mellomledd og små, hyppige leveranser. Innen maritim drift er verdikjeden kortere og knyttet direkte til redere eller befraktere, med færre kunder, men mye større volumer per løft. Konkurransen på land er drevet av pris og beliggenhet, mens den innen marin drift avhenger av driftssikkerhet, havnedekning (via egne eller leide anlegg, gjennomstrømningsavtaler, omsatte volumer, bunkersbåter, tankbiler osv.), produktkvalitet og kreditt.
- (47) Tabellen nedenfor viser bunkringsanleggene som St1 leverer MGO og diesel til sjøgående fartøy fra i Norge, fordelt på leveranser fra anlegg der St1 (i) eier infrastrukturen, enten alene eller i fellesskap med andre; (ii) leier infrastrukturen; og (iii) der St1s salg er basert på avtaler med tredjeparter som eier lager- eller depotanleggene. Den samme tabellen viser også hvilke andre selskaper som leverer fra de samme stedene som St1 (der informasjon er tilgjengelig). Slike andre selskaper som er til stede på samme anlegg, opererer på de samme anleggene, enten som eiere (eller medeiere i et fellesforetak), ved leasing eller under egne avtaler med tredjeparter:

St1-lokasjoner/bunkringsanlegg i Norge			
Eid infrastruktur	Sted	St1s forbindelse	Andre som er til stede på anlegget
Leid infrastruktur	Sted	St1s forbindelse	Andre som er til stede på anlegget
Gjennomstrømningsavtaler	Sted	St1s forbindelse	Andre som er til stede på anlegget

- (48) Tabellene nedenfor viser St1s salg av MGO i Norge i 2025 fordelt per anlegg, samt fordelt mellom salg til ulike kundetyper. Melder vil komme tilbake til hvorfor de mener dette er den relevante fordelingen for salg for denne transaksjonen senere i dokumentet:

¹⁰ [redacted] ligger sammen med de to andre depotene: [redacted]

St1 MGO-volum fra lokasjoner/bunkringsanlegg i Norge (2025)					
		B2B-detaljhandel		Engroshandel	
	Totalt (m3)	Sluttkunder (m3)	Tradere/meglere (m3)	Distributører med trekkavtale (m3)	Distributører med egen infrastruktur (m3) ¹¹
Eid infrastruktur					
Leid infrastruktur					
Gjennomstrømningsavtaler					
Total:					

¹¹ Salg registrert til terminalen hvor det leveres til og videreselges av terminaleieren (LS&S på Storesund og [REDACTED]). Leveringsavtalene med distributørene er like.

¹² Inkluderer MGO-volum fra både marine- og bulkdrivstoffvirksomheten.

St1 MGO-verdi fra lokasjoner/bunkringsanlegg i Norge (2025)					
		B2B-detaljhandel		Engroshandel	
	Totalt (NOK)	Slutt kunder (NOK)	Tradere/meglere (NOK)	Distributører med trekkavtale (NOK)	Distributører med egen infrastruktur (NOK) ¹³
Eid infrastruktur					
Leid infrastruktur					
Gjennomstrømningsavtaler					
Total:					

- (49) Når St1 selger til tradere/meglere, har ikke St1 noen rolle i videresalget av drivstoffet til slutt kunder. St1 kan støtte håndtering av utgående logistikk fra terminalen hvis kunden ønsker det mot et tillegg i prisen.
- (50) St1s salg av MGO ved Storesund-anlegget er basert på en [REDACTED] mellom St1 og LS&S fra 2020, der St1 leverer volumer til LS&S. I henhold til avtalen leverer St1 MGO til LS&S ved Storesund, [REDACTED] ved videresalg til en kunde. I dette tilfellet eier LS&S forholdet til kunder som løfter drivstoffet fra Storesund.

¹³ Salg registrert til terminalen hvor det leveres til og videreselges av terminaleieren (LS&S på Storesund og [REDACTED]). Leveringsavtalene med distributørene er like.

- (51) Den samme avtalen fra 2020 tillater også St1 å fungere som distributør med en trekkavtale fra Storesund, slik at eierskapet ikke overføres til LS&S (sporbarhetskjeden for molekylet er St1 til skipet med eierskapsoverføring i røret), og kundeforholdet eies av St1. I disse tilfellene betaler St1 et håndteringsgebyr til LS&S [REDACTED]
- (52) St1s salg til sluttkunder ([REDACTED]) og ulike videreforhandlergrupper ([REDACTED]) fra Storesund-terminalen i 2025 representerer St1s tilstedeværelse i Storesund før fusjonen, og dette salget teller mot St1s eget salg, ettersom LS&S kun fungerer som St1s mellommann for dette salget.
- (53) Totalt sett er St1s aktivitet i Storesund i overveldende grad engroshandel av MGO til LS&S, som deretter selger volumet til sine egne kunder ([REDACTED]). I tillegg solgte St1 [REDACTED] MGO fra Storesund i eget navn i 2025 til ulike kjøpergrupper, primært til ulike typer tradere/videreselgere ([REDACTED]). Tradere/meglere videreselger MGO til sine kunder, og volumene forbrukes til slutt av sluttkunder. Konkurransen mellom St1 og ulike traders/meglere er beskrevet mer detaljert nedenfor i beskrivelsen av markedsstrukturen, definisjonen av relevant marked og i den konkurransedyktige analysen av den foreslåtte fusjonen.
- (54) [REDACTED]
- (55) [REDACTED]
- (56) Som nevnt ovenfor, har St1 også salg av diesel til sjøgående fartøy i Norge, både fra egne (og leasede) anlegg langs norskekysten og gjennom avtaler, blant annet med LS&S ved Storesund-anlegget. Som vi skal komme tilbake til, [REDACTED] St1 har ikke noe salg i Norge av kjemikalier, som smøremidler, AdBlue, urea eller rengjørings- og avfettingsmidler, direkte til marinesegmentet. St1 solgte noen svært små volumer ([REDACTED]) til marinesegmentet via sitt fellesforetak, Knapphus Energi Norge AS, over hele Norge, men kjemikalier (f.eks. AdBlue) gjennom Knapphus Energi Norge AS selges utenfor Haugesund-området. St1 selger også disse produktene direkte til landbaserte kunder via St1 og via sitt fellesforetak.
- (57) [REDACTED]

¹⁴ En biodieselskomponent som kan blandes inn i diesel.

(58) Tabellene nedenfor viser St1s salg av diesel til sjøgående fartøy i Norge i 2025 fordelt per anlegg samt fordelt på salg til ulike kundetyper.

St1-diesel for sjøgående fartøy, volum fra lokasjoner/bunkringsanlegg i Norge (2025)					
		B2B-detaljhandel		Engroshandel	
	Totalt (m3)	Sluttkunder (m3)	Tradere/ meglere (m3)	Distributører med trekkavtale (m3)	Distributører med egen infrastruktur (m3)
Eid infrastruktur					
Gjennomstrømningsavtaler					
Total:					

Verdi av St1-diesel for sjøgående fartøy fra lokasjoner/bunkringsanlegg i Norge (2025)					
		B2B-detaljhandel		Engroshandel	
	Totalt (NOK)	Sluttkunder (NOK)	Tradere/medglere (NOK)	Distributører med trekkavtale (NOK)	Distributører med egen infrastruktur (NOK)
Eid infrastruktur					
Gjennomstrømningsavtaler					
Total:					

(59) Tabellen nedenfor gir en oversikt over St1s marine kundesegmenter:

St1 kundesegmenter (marin virksomhet) i Norge			
MGO			
Kundesegment	Verdi (NOK)	Volum (m3)	Andel av St1s totale salg (%)
Offshore			
Forhandler			
Sjøtransport			
Fiske			
Offentlig transport			
Militær			
Industriell			
Akvakultur			
Ukjent			
Total			
Diesel for sjøgående fartøy			
Kundesegment	Verdi (NOK)	Volum (m3)	Andel av St1s totale salg (%)
Forhandler			
Offentlig transport			
Sjøtransport			
Militær			
Offshore			
Ukjent			
Total			

(60) For 2025 rapporterte St1 Nordic Oy (St1 Group) en foreløpig konsolidert omsetning på omtrent 7,23 milliarder euro og et driftsresultat på omtrent 110 millioner euro. St1 Norge AS sin omsetning i Norge i 2025 var omtrent 21,85 milliarder kroner, med et driftsresultat på 241 millioner kroner.

(61) For 2024 rapporterte St1 Nordic Oy (St1-gruppen) en samlet konsolidert omsetning på omtrent 8,0 milliarder euro og et driftsresultat på omtrent 177 millioner euro. St1 Norge AS sin omsetning i Norge i 2024 var omtrent 22,87 milliarder kroner, med et driftsresultat på 146 millioner kroner. I tillegg eier St1 Nordic Oy 50 % av Aviation Fuelling Services Norway AS, som i 2024 hadde en omsetning på 1,74 milliarder kroner og et driftsresultat på 86,8 millioner kroner for St1. Videre eier St1 Norge AS 49 % av Knapphus Energi Norge AS (et felleskontrollert selskap som St1 kontrollerer sammen med Knapphus Energi AS), som hadde en omsetning på 499,3 millioner kroner og et driftsresultat på 4,7 millioner kroner for St1.

(62) St1 Nordic Oys siste tilgjengelige årsrapport og regnskap er vedlagt her som Bilag 5:

Bilag 5: Årsrapport og regnskap for 2025, St1 Nordic Oy

(63) St1 Norge AS' årsrapport og regnskap for 2025 er tilgjengelig i Brønnøysund og vedlagt her som Bilag 6:

Bilag 6: Årsrapport og regnskap for 2025, St1 Norge AS

(64) St1 Nordic Oys årsrapport og konsoliderte regnskap for 2025 er også tilgjengelig her:

- <https://st1.no/om-oss/om-st1/nokkeltall-og-ir>

(65) St1 er medlem av følgende bransjeforeninger:

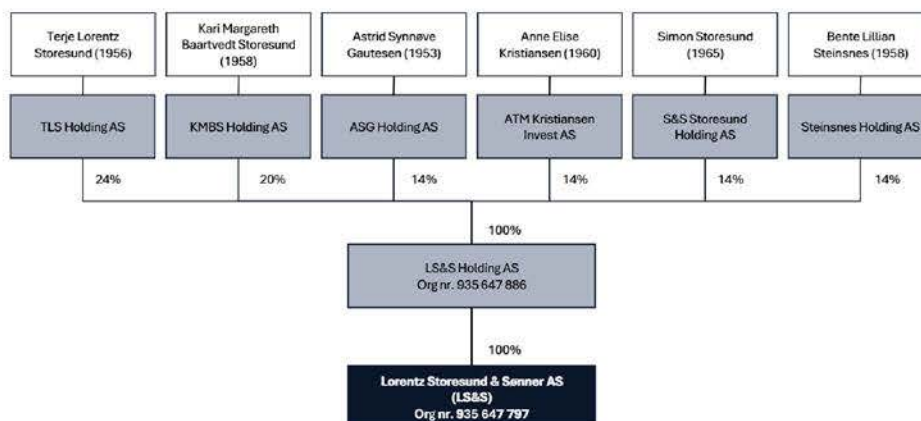
- Drivkraft Norge
- Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO)
- Norsk Industri
- Maritimt Forum Nordvest
- Virke Servicehandel
- Fornybar Norge
- Energi i nord
- Grønt Landtransportprogram
- Arktiske energipartnere
- Den Norske Advokatforeningen
- HR Norge
- Næringslivets sikkerhetsråd

(66) Mer informasjon om St1 og St1-gruppen er tilgjengelig her:

- <https://st1.com/>
- <https://st1.no/>

3.2 Lorentz Storesund & Sønner AS

(67) LS&S er et familieeid norsk aksjeselskap. Seks personer eier aksjer i selskapets holdingselskap, LS&S Holding AS, med en eierandel på mellom 14 % og 24 %. Eierskapet er vist i figuren nedenfor:



(68) På transaksjonstidspunktet vil St1 kjøpe alle (100 %) aksjene i LS&S Holding AS.

(69) I motsetning til St1 er ikke LS&S vertikalt integrert oppstrøms (ingen raffinerikapasitet) og har ikke noe salg fra raffineriet. LS&S kjøper MGO og diesel fra flere leverandører. LS&S' dominerende MGO-leverandør er St1 (med St1, som igjen forsynes med MGO oppstrøms fra [redacted] under en [redacted] men utenfor Storesund forsynes LS&S med MGO

primært fra andre grossistdistributører, som Bunker Oil.¹⁵ I Storesund leverte St1 100 % av terminalens volum.

- (70) Som en del av [REDACTED] leverer LS&S også MGO (som mellommann) på vegne av St1. St1s detaljhandels- og engrossalg (totalt [REDACTED] fra Storesund-terminalen i 2025, dvs. at St1 opererer som distributør med en «trekkavtale» (at salget ble gjort av St1 mens LS&S håndterte fysisk levering under avtalen), er det som representerer St1s tilstedeværelse i Storesund før fusjonen, og teller derfor salg mot St1s eget salg.

- (71) LS&S eier og driver ett bunkringsanlegg i Storesund, Karmøy (Haugesund), hvorfra LS&S leverer drivstoffprodukter, inkludert MGO og diesel til sjøgående fartøy, til kyst- og fiskeflåter, forsyningsfartøy, seismiske operasjoner, akvakultur, passasjerbåter og ferger. I likhet med St1

[REDACTED]¹⁶ Salg av MGO utgjør hoveddelen av den marine virksomheten. I tillegg til salg av MGO og diesel til sjøgående fartøy, leverer LS&S også smøremidler, urea og kjemikalier (AdBlue og rengjørings- og avfettingsmidler) og noen andre produkter i regionen. I tillegg til levering direkte fra anlegget ved kaien, leverer LS&S også B2B med bunkringsbåt eller tankbil, og leverer AdBlue og urea direkte fra egen tank mens en kunde bunkrer ved anlegget.

- (72) I tillegg til salg av marint drivstoff fra sitt eget bunkringsanlegg i Storesund, driver LS&S handel gjennom tredjepartspartnere på forskjellige steder langs norskekysten, og av og til i utlandet. MGO er det viktigste produktet for LS&S' virksomhet. Omtrent [REDACTED] av LS&S' salg av MGO leveres fra LS&S' eget bunkringsanlegg i Storesund. De resterende ca. [REDACTED] selges av LS&S gjennom ulike tredjepartspartnere -på forskjellige steder langs norskekysten, og av og til i utlandet. Disse samarbeidspartnerne inkluderer blant annet [REDACTED]

- (73) Tabellen nedenfor gir en oversikt over LS&S' marinevirksomhetssalg i Norge for 2025:

LS&S-salg (marin virksomhet) ¹⁷ i Norge (2025)		
Produktgruppe	Verdi (NOK)	Volum (m3)
MGO	[REDACTED]	[REDACTED]
Diesel for sjøgående fartøy (B0, B7, osv.) ¹⁸		[REDACTED]
Urea		[REDACTED]
Kjemikalier (AdBlue, smøremidler, rengjøring/avfetting osv.) ¹⁹		[REDACTED]

- (74) Tabellen nedenfor gir en oversikt over LS&S' salg av landbasert diesel i 2025:

¹⁵ St1 solgte [REDACTED] MGO til LS&S fra terminaler utenfor Haugesund i 2025. Dette representerte omtrent [REDACTED] av LS&S-salget utenfor Haugesund.

¹⁶ [REDACTED]

¹⁷ LS&S har etter beste evne forsøkt å gi nøyaktig informasjon om salg etter verdi og volum. Slik informasjon kan imidlertid være gjenstand for unøyaktigheter som følge av blant annet forskjeller i konverteringsmetodene som brukes for liter, tonn og pengeverdi.

¹⁸ [REDACTED]

¹⁹ For smøremidler og kjemikalier, inkludert AdBlue, rengjørings- og avfettingsmidler, urea og andre lignende produkter, inkluderer de rapporterte tallene alle inntekter, inkludert inntekter fra salg til faste kunder.

LS&S dieselsalg (landbasert virksomhet) i Norge (2025)		
Produktgruppe	Verdi (NOK)	Volum (m3)
LS&S - landbasert diesel		

- (75) LS&S' landbaserte dieselsalg [REDACTED] 20
- (76) Som tallene viser, er LS&S' landbaserte dieselvirkosomhet uansett [REDACTED] men melder vil kort komme tilbake til denne lokale overlappingen av salg av landbasert diesel lenger nede.
- (77) I tillegg til leveranser på vegne av St1 (som nevnt ovenfor), utfører LS&S også leveranser på vegne av andre distributører, som [REDACTED] For disse transaksjonene fakturerer LS&S partneren for leveransen, og denne fakturaen danner deretter grunnlaget for partnerens fakturering av sin kunde. Volumet av MGO levert til andre distributører fra Storesund utgjorde [REDACTED] i 2025 (ca. [REDACTED] av alt LS&S' MGO-salg).
- (78) Tabellene nedenfor viser LS&S' salg av MGO i Norge i 2025 fordelt per anlegg, samt fordelt mellom salg til B2B-detaljhandel og grossistmarkeder. I tillegg til Storesund har LS&S kjøpt begrensede volumer fra terminaler over hele Norge. I disse transaksjonene har LS&S fungert som en trader/megler, og kjøpt og videresolgt på stedet uten fysisk håndtering av drivstoff:

Salgsvolum av LS&S MGO fra lokasjoner/bunkringsanlegg i Norge (2025)					
		B2B-detaljhandel		Engroshandel	
	Totalt (m3)	Sluttkunder (m3)	Tradere/meglere (m3)	Distributører med trekkavtale (m3)	Distributører med egen infrastruktur (m3)
Eid infrastruktur	[REDACTED]				
Storesund ²¹					
Handel fra andre tanker					
Florø					
Måløy					
Ålesund					
Trondheim					
Rørvik					
Bodø					
Harstad					
Tromsø					
Honningsvåg					

20

²¹ Leveranser fra Storesund inkluderer leveranser til Jelsa, Husnes, Ølensvåg, Kopervik, Haugesund, Stord, Hydro Karmøy, Kårstø, Odda, Sauda, Gismarkvik, Husøy, Stavanger og Tananger. Tallet inkluderer også leveranser hvor leveringssted ikke er registrert, men hvor leveransene presumeres å gå til Storesund. Volum uten registrert leveringssted utgjør [REDACTED], hvorav [REDACTED] er til sluttkunder, og [REDACTED] er til tradere/meglere.

Båtsfjord		
Egersund		
Sandnessjøen		
Mandal		
Skogn		
Værøy		
Ågotnes		
Kristiansund		
Brønnøysund		
Bergen		
Total:		

Salgsverdi av LS&S MGO fra lokasjoner/bunkringsanlegg i Norge (2025)					
		B2B-detaljhandel		Engroshandel	
	Totalt (NOK)	Sluttkunder (NOK)	Tradere/meglere (NOK)	Distributører med trekkavtale (NOK)	Distributører med egen infrastruktur (NOK)
Eid infrastruktur					
Storesund ²²					
Handel fra andre tanker					
Florø					
Måløy					
Ålesund					
Trondheim					
Rørvik					
Bodø					
Harstad					
Tromsø					
Honningsvåg					
Båtsfjord					
Egersund					
Sandnessjøen					
Mandal					
Skogn					
Værøy					
Ågotnes					
Kristiansund					
Brønnøysund					
Bergen					
Total:					

- (79) Tabellen nedenfor viser LS&S' salg av diesel til sjøgående fartøy i Norge i 2025 fordelt per anlegg, samt fordelt mellom salg til B2B-detaljhandel og grossistmarkeder. I tillegg til Storesund har LS&S kjøpt begrensede volumer fra terminaler over hele Norge. I disse transaksjonene har LS&S

²² Leveranser fra Storesund inkluderer leveranser til Jelsa, Husnes, Ølensvåg, Kopervik, Haugesund, Stord, Hydro Karmøy, Kårstø, Odda, Sauda, Gismarkvik, Husøy, Stavanger og Tananger. Tallet inkluderer også leveranser hvor leveringssted ikke er registrert, men hvor leveransene presumeres å gå til Storesund. Volum uten registrert leveringssted utgjør [redacted] hvorav [redacted] er til sluttkunder, og [redacted] er til tradere/meglere.

fungert som en trader/megler, og kjøpt og videresolgt på stedet uten fysisk håndtering av drivstoff:

Salg av LS&S-diesel til sjøgående fartøy fra lokasjoner/bunkringsanlegg i Norge (2025)					
		B2B-detaljhandel		Engroshandel	
	Totalt (m3)	Sluttkunder (m3)	Tradere/meglere (m3)	Distributører med trekkavtale (m3)	Distributører med egen infrastruktur (m3)
Eid infrastruktur					
Storesund ²⁴					
Handel fra andre tanker					
Måløy					
Ålesund					
Hausvik					
Egersund					
Mandal					
Kristiansand					
Kristiansund					
Oslo					
Bergen					
Total:					

- (80) Tabellen nedenfor gir en oversikt over LS&S' salg for virksomheten innen marine drivstoff i 2025. Tallene er aggregerte og inkluderer salg til sluttkunder og tradere/meglere («detaljister») og distributører med trekkavtaler og distributører med egen infrastruktur («engros») av MGO, diesel til sjøgående fartøy og kjemikalier (AdBlue, etc.), og er fordelt på et nasjonalt marked (Norge) så vel som på et lokalt marked (Haugesund-området, inkludert Storesund):

LS&S-salg (marin virksomhet) i Norge (2025)		
Nasjonalt marked (Norge)		
Produktgruppe	Verdi (NOK)	Volum (m3)
MGO totalt LS&S-salg		
MGO-salg til LS&S' sluttkunder («detaljhandel»)		
MGO-salg til distributører («engros»)		
Diesel for sjøgående fartøy (B0, B7, osv.)		
Urea		
Kjemikalier osv. (AdBlue, smøremidler, avfetting osv.)		
Haugesund-området (Lillesund og Storesund)		
MGO totalt LS&S-salg		
MGO-salg til LS&S' sluttkunder («detaljhandel»)		
MGO-salg til distributører («engros»)		
Diesel for sjøgående fartøy (B0, B7, osv.)		
Urea		
Kjemikalier osv. (AdBlue, smøremidler, avfetting osv.)		

²³ Dette salget er salg til [redacted] og [redacted] som begge er grossister med egen infrastruktur. Dette salget til disse skjer imidlertid ikke til deres infrastruktur – dette er salg hvor disse tjener som tradere/meglere i Storesund.

²⁴ "Storesund" inkluderer leveranser til andre lokasjoner som Ølensvåg, Kopervik, Haugesund, Stord og Husøy.

(81)

Det samme gjelder diesel til sjøgående fartøy. Disse volumene selges av LS&S til slutt kunder på andre lokasjoner gjennom ulike partnere. For fullstendighetens skyld er disse volumene også kort beskrevet her i den overordnede konteksten av de relevante markedene.

(82) Tabellen nedenfor gir en oversikt over de ulike marine kundesegmentene LS&S selger til²⁵:

LS&S kundesegmenter (marin virksomhet) i Norge ²⁶			
MGO			
Kundesegment	Verdi (NOK)	Volum (m3)	Andel av LS&S totalt salg (%)
Trader/reseller			
Fiskeri			
Oppdrettsrelatert			
Maritim frakt			
Offshore			
Tankskip			
Passasjer frakt			
Annet / mangler informasjon			
Total			

LS&S kundesegmenter (marin virksomhet) i Norge ²⁷			
MGO			
Kundesegment	Verdi (NOK)	Volum (m3)	Andel av LS&S totalt salg (%)
Fiskeri			
Oppdrettsrelatert			
Maritim frakt			
Offshore			
Tankskip			
Passasjer frakt			
Annet / mangler informasjon			
Total			

(83) Som vist i tabellen ovenfor, skjer omtrent av LS&S-salget innenfor akvakultur- og fiskerisegmentene, to segmenter der offshore og maritim transport, der det er betydelig nasjonal og internasjonal konkurranse.

²⁵ Vær oppmerksom på at omtrent 50 prosent av MGO-salget i LS&S sitt system er registrert etter kundetype. Følgelig var den prosentvise fordelingen mellom de ulike segmentene basert på data som dekker omtrent 50 prosent av LS&S sitt salg. LS&S antok dette som tilstrekkelig for å gi en indikasjon på den samlede fordelingen mellom kundegruppene, men tabellene er nå oppdatert pr. 1. juni etter en manuell gjennomgang av LS&S.

Verdi- og volumtallene i tabellen er derfor ikke hentet direkte fra LS&S sine systemer. I stedet er de estimater basert på fordelingen av salg på tvers av kundesegmenter innenfor de omtrent 50 prosentene av salget som kundetyper er registrert for.

Fordeling på kundesegment for marin diesel er ikke tilgjengelig, fordi mindre enn 10 prosent av salget er registrert etter kundetype i LS&S sitt system.

²⁶ I denne tabellen har LS&S – etter beste evne – manuelt trukket ut salg til tradere/resellere, for deretter å fordele slutt kunder på kundekategori.

²⁷ I denne tabellen er salg fordelt på kundegruppe. Tradere/resellere er imidlertid ikke skilt ut som en separat kundegruppe. Salg som har gått til tradere er fordelt på type kunde som har fått levert MGO der LS&S har denne informasjonen tilgjengelig.

- (84) LS&S hadde en omsetning på omtrent 1,2 milliarder kroner i 2024 og 1,1 milliarder kroner i 2025. For 2024 rapporterte LS&S et driftsresultat på omtrent 19,2 millioner kroner, og i 2025 var det rundt 23,2 millioner kroner.
- (85) LS&S' årsrapport og regnskap for 2025 er vedlagt her som Bilag 7 og Bilag 8:

Bilag 7: Regnskap for 2025, LS&S

Bilag 8: Regnskapsførers rapport for 2025, LS&S

- (86) LS&S er medlem av bransjeforeningen Virke.

- (87) Mer informasjon om LS&S finner du her:

- <https://www.storesundolje.no/>

4 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT FOR 2024

- (88) Omsetning og driftsresultat i 2024 i Norge for de aktuelle foretakene er oppsummert nedenfor²⁸:

Omsetning og driftsresultat i Norge for de berørte foretakene (NOK)		
Det berørte foretaket	Omsetning	Driftsresultat
St1 Nordic Oy (St1 Group) – kun konsolidert i Norge ²⁹	25 109 039 929	237 874 722
St1 Norge AS	22 869 060 809	146 355 138
Lorentz Storesund & Sønner AS	1 167 152 384	19 212 143

5 RELEVANTE MARKEDER

5.1 Relevante produktmarkeder

5.1.1 MGO – skillet mellom B2B-salg til engros og detaljhandel

- (89) I Konkurransetilsynets tidligere vedtak V2018-19, der St1 kjøpte opp SFRM, definerte tilsynet et produktmarked for (i) salg av MGO fra bunkringsanlegg til slutt kunder og tradere/meglere.³⁰ Tilsynet skilte dette markedet fra (ii) salg av MGO fra raffineri; og (iii) salg av MGO til distributører med egen infrastruktur, referert til som «engros».³¹
- (90) Avgjørelsen konkluderte med at salg av MGO fra tankanlegg kan skje av en operatør som eier anlegget selv eller sammen med andre leverandører (felles eide tankanlegg), leier det fra en tredjepart, eller leverer MGO til sine egne kunder gjennom ulike former for trekk-, bytte- eller kjøpsavtaler med eieren av tankanlegget.³² Andre distributører, som «spot only»-meglere, bør behandles på samme måte som slutt kunder som en del av sluttbrukermarkedet.³³

²⁸ Bare 2024 vist som konsoliderte tall for St1s totale virksomhet i Norge i 2025 er ennå ikke ferdigstilt og rapportert.

²⁹ Inkluderer, i tillegg til alle konsoliderte selskaper, pro rata-tall fra to norske fellesforetak: Aviation Fuelling Services Norway AS (50 % eierskap) og Knapphus Energi Norge AS (49 % eierskap).

³⁰ V2018-19 St1/SFRM, avgjørelse av 20. juni 2018, avsnitt 144 (se også avsnitt 38 og 122).

³¹ *Ibid.*, avsnitt 123.

³² Se V2018-19 St1/SFRM, avgjørelse av 20. juni 2018, avsnitt 66

³³ Se V2018-19 St1/SFRM, avgjørelse av 20. juni 2018, avsnitt 143

- (91) Melder har ingen innvendinger mot at Konkurransetilsynet har definert MGO som et eget marked for B2B-salg, i motsetning til andre drivstoffprodukter. Denne tilnærmingen er i tråd med Europakommisjonens tidligere praksis, inkludert nyere saker der den har fastslått at B2B-levering av hvert raffinerte oljeprodukt utgjør et eget produktmarked, og at det er hensiktsmessig å skille mellom et eget marked for levering av MGO til båter, atskilt fra annet bunkersdrivstoff.³⁴
- (92) Melder anser imidlertid at markedsdefinisjonen i henhold til V2018-19, som skiller mellom salg til distributører som opererer fra fast terminalinfrastruktur og andre mellomledd, ikke gjenspeiler markedsrealiteten. St1, som opererer som leverandør, terminaleier og med både leide terminaler og kontraktsbasert tilgang til terminaler, anser distribusjonsmarkedet som atskilt fra sluttkundemarkedet. Melder bemerker at Konkurransetilsynet ikke tok endelig stilling til markedsdefinisjonen³⁵, og vil i det følgende legge frem argumenter for hvorfor det er nødvendig å skille sluttkunder fra markedsdistributører.
- (93) For det første kan distributører som eier infrastruktur operere som tradere/meglere på enkelte steder uten mulighet til å utnytte infrastruktur som de eier, leier eller har kontraktsmessig sikret tilgang til. I den aktuelle saken gjelder dette LS&S, som kun driver én terminal i Storesund, men gir kundene sine tilgang til drivstoffpåfylling på flere tankanlegg langs norskekysten. Å betrakte en operatør delvis som grossist og delvis som en del av detaljhandelsmarkedet, avhengig av det lokale markedet, visker ut bildet av hvor viktig en leverandør er i å betjene forbrukerne hvis etterspørsel skaper markedet i utgangspunktet.
- (94) For det andre fremhever meldereren at infrastruktur bør forstås bredere enn terminaler ved bunkringsanlegg. Det er vanlig praksis i Norge å levere drivstoff til båt med mobile tankskip, for eksempel en tankbil eller et bunkringsfartøy, til en marin kunde. LS&S leverer selv med både lastebiler og fartøy (lektere) rundt Haugesund-området. I tillegg lagrer noen operatører som ikke driver terminaler, f.eks. Haltbakk, MGO og andre drivstoffprodukter i mellomlagre, noe som effektivt gir dem lignende fordeler med hensyn til forsyning. Tilsynets begrep om «infrastruktur» som kun bunkringsanlegg er dermed for snevert. Siden tradere/meglere kan opprettholde sine egne forsyningskjeder, kan de levere MGO når det er lønnsomt. I praksis begrenser dette terminaleieres mulighet til å kontrollere prisene, ettersom store nok prisøkninger ville tiltrekke seg alternativ forsyning fra mobile tankskip til området. Hvis for eksempel St1 skulle øke MGO-prisene på et sted betydelig, ville det tiltrekke seg konkurrenter til å kontakte St1s kunder dit og bringe sine bunkringsfartøy osv. for å levere MGO.
- (95) For å illustrere det andre punktet beskriver tabellen nedenfor LS&S' MGO-salg i Haugesund etter leveringssted. Som vist i dataene ble [REDACTED] MGO levert så langt som Stavanger og Tananger med bunkringsfartøy og tankbiler. Lignende data er ikke tilgjengelige for St1-salg.

LS&S' MGO-salg fra Storesund etter leveringssted (2025)		
Sted	Volum (m3)	Verdi (NOK)
Storesund (lifted at the terminal)	[REDACTED]	
Ikke registrert med leveringssted		
Jelsa		
Husnes		
Ølensvåg		
Kopervik		

³⁴ Se for eksempel M.9014 – PKN Orlen/Grupa Lotos, avsnitt 1867.

³⁵ Se V2018-19 St1/SFRM, avgjørelse av 20. juni 2018, avsnitt 143

Haugesund		
Stord		
Tananger		
Stavanger		
Hydro Karmøy		
Kårstø		
Odda		
Sauda		
Gismarvik		
Husøy		
Total		

- (96) For det tredje er kjøpsmotiver og kjøpskriterier i hovedsak de samme for distributører med og uten egne terminaler, og er fundamentalt forskjellige fra sluttkundene av MGO. Distributører, enten de eier lagringsinfrastruktur eller ikke, kjøper MGO på grunnlag av den risikojusterte økonomiske marginen de forventer å realisere ved videresalg av produktet, og velger motparter, volumer og tidspunkt deretter. Etterspørselen deres er derfor opportunistisk og handelsdrevet: de står fritt til å forfølge, utsette eller avslå enhver enkelt transaksjon avhengig av gjeldende prisforskjeller, tilgjengelig logistikk og motpartsvilkår. Sluttkunder, derimot, kjøper MGO for å drive sine egne fartøy eller operasjoner, og beslutningstakingen deres er drevet av behovet for å sikre rettidig drivstoffpåfylling til lavest mulig total levert kostnad (inkludert pris, plassering, tidspunkt, fartøyets snuoperasjon og tilleggstjenester), ikke av noen formidlingsmargin. De to kundegruppene reagerer derfor på forskjellige konkurranseparametere og utøver etterspørselsdisiplin gjennom forskjellige mekanismer, og det er derfor de bør analyseres som separate kundekategorier på etterspørselssiden av det relevante markedet, uavhengig av om en gitt distributør tilfeldigvis eier en terminal.³⁶
- (97) Skillet i kjøpsmotiver gjenspeiles tydelig i kontraktsgrunnlaget for salg. På nasjonalt nivå i 2025 var [redacted] av St1s MGO-salg til ikke-infrastrukturforhandlere (handlere/meglere og distributører med trekkavtaler) spotbasert, og i syv av 16 terminaler var andelen [redacted] eller høyere. Til gjengjeld var bare [redacted] av sluttkundevolumene basert på spotsalg. Andelen spotsalg til sluttkunder varierte fra terminal til terminal, men i [redacted] Totalt sett kjøper sluttkunder vanligvis på planlagt kontraktbasis sammenlignet med tradere/meglere. Dette skillet er enda mer uttalt for marin diesel, hvor [redacted]
- (98) Melder presenterte sin markedsdefinisjon basert på avsnittene ovenfor i forhåndsvarselet, i sin opprinnelige notifikasjon 9. april og i en dialog med Konkurransetilsynet 4. mai. I brev datert 5. mai 2026 (ref. 2026/0151-7) informerte Konkurransetilsynet melder om at Konkurransetilsynet, til tross for melderens syn, fastholder at markedsdefinisjonen i vedtak V2018-19 skal benyttes. For å etterleve tilsynets kommentarer er markedet definert i tråd med vedtak V2018-19, der Konkurransetilsynet definerte et relevant produktmarked som salg av MGO fra tankanlegg til sluttkunder og tradere/meglere.

³⁶ Konkurransetilsynet ga kommentarer angående kjøpsmotivasjonene, som antydte at (i) kjøpsalternativene varierer mellom terminaleiere og andre mellomledd, siden den første kjøper volumer til tank mens den sistnevnte kjøper fra tank, og at (ii) distributører også søker lavest mulig kostnad. Varsleren erkjenner at tankeiere og andre distributører har forskjeller, men bemerker at selv vedtaket V2018-19 ikke skilte terminaleiere som et helt separat marked. I tillegg mener varsleren at distributørenes primære motiv er profittmaksimering, snarere enn kostnadsminimering, noe som illustreres av det faktum at noen distributører er villige til å betale en premie ved å inngå kontrakter som gir tilgang til volumer (og antagelig høyere fortjeneste), snarere enn å stole på spotmarkedet, som i gjennomsnitt ville minimere kostnadene. Det faktum at sluttkunder også er avhengige av avtalte volumer skyldes andre kostnader som avhengighet av spotmarkedet forventes å forårsake.

- (99) På tilbudssiden omfatter MGO-markedet operatører som selger MGO fra tankanlegg de eier selv eller sammen med andre leverandører (felles eide tankanlegg), leier fra en tredjepart, eller som de forsyner sine egne kunder via ulike former for trekk-, bytte- eller kjøpsavtaler med eieren av tankanlegget.³⁷ I denne meldingen skiller melderer mellom (i) distributører med egen infrastruktur: leverandører som eier, er medeier i eller leier et fysisk tankanlegg og selger MGO («Distributører med egen infrastruktur») og (ii) distributører med trekkavtale som har sikret stabil, kontraktsbasert tilgang til forsyning gjennom terminaltilgangsavtaler, drawdown-/gjennomstrømningsavtaler eller tilsvarende ordninger («distributører med trekkavtale»).³⁸ I tråd med vedtak V2018-19 behandles slike operatører som konkurrerende leverandører innenfor MGO-markedet, ettersom de forsyner sluttkunder på grunnlag av sin kontraktsmessige tilgang til tredjeparts tankanlegg.
- (100) På etterspørselssiden består MGO-markedet av (i) sluttkunder som kjøper MGO til eget driftsforbruk (dvs. for å dekke drivstoffbehov som følge av fartøyets drift), samt (ii) meglere og videreforhandlere som kjøper drivstoff på vegne av en identifisert sluttkunde og fungerer som mellomledd overfor leverandører med tilgang til terminaler («tradere/meglere»). I tråd med vedtak V2018-19 inkluderer melder salg til sluttkunder og til tradere/meglere som en del av det samme relevante produktmarkedet.³⁹ I tråd med vedtak V2018-19 hevder melder at slike operatører kjennetegnes av spotkjøp eller -salg uten å være involvert i fysisk håndtering av drivstoff fra terminalen der det kjøpes.⁴⁰ I tillegg inkluderer tradere/meglere kontraktskunder som kjøper fra St1 i tankanlegg der St1s salg er basert på en gjennomstrømningsavtale med anleggseieren. Dette er et konservativt syn, basert på det faktum at disse leverandørenes tilgang er betinget av to kontrakter (gjennomstrømningsavtale mellom St1 og terminaleier og trekkavtale mellom St1 og leverandøren).⁴¹
- (101) I vedtak V2018-19 mente Konkurransetilsynet at markedet på tilbudssiden er bundet av kravet om tilgang til et tankanlegg. Konkurransetilsynets forståelse var at trekkavtaler normalt gir bedre vilkår enn kjøp i spotsegmentet, noe som begrunnet at distributører med trekkavtaler ble inkludert i tilbudssiden med sikret tilgang til et tankanlegg.⁴² På den annen side fant Konkurransetilsynet at operatører med trekkavtaler generelt vil utøve noe svakere konkurransepress enn infrastrukturbaserte leverandører, på grunn av deres høyere variable tilgangskostnader.⁴³
- (102) På etterspørselssiden inkluderte tilsynet både sluttkunder og tradere/meglere uten egne tankanlegg i samme produktmarked, med den begrunnelse at meglere står overfor de samme alternative tankanleggene som sluttkunder, ikke viser noen systematiske forskjeller i valg av leverandør, og kjøper MGO på de samme tankanleggene, noe som betyr at kjøpemønsteret deres ligner mer på sluttkunder enn på tankanleggsoperatører.⁴⁴ Tilsynet fant det imidlertid

³⁷ Se V2018-19 St1/SFRM, avgjørelse av 20. juni 2018, avsnitt 66

³⁸ Se V2018-19 St1/SFRM, avgjørelse av 20. juni 2018, avsnitt 70

³⁹ Se V2018-19 St1/SFRM, avgjørelse av 20. juni 2018, avsnitt 143–144

⁴⁰ Se V2018-19 St1/SFRM, vedtak av 20. juni 2018, avsnitt 70–71 og 89. Likevel, som beskrevet lenger nede, utøver tradere/meglere som er en del av et detaljhandelsmarked fortsatt konkurransepress på infrastrukturbaserte leverandører. For eksempel er [redacted] inkludert i denne gruppen i visse lokale markeder der selskapet ikke driver sin egen terminal og kjøper MGO fra St1 på spotbasis. Som en stor leverandør på det norske markedet som tilrettelegger for noen av de største og mest komplekse avtalene, mener imidlertid melder at [redacted] har en positiv innvirkning på konkurransen i alle markeder der det opererer.

⁴¹ Innenfor konteksten av denne innleveringen er implikasjonen at alle St1-kunder hos Storesund er kategorisert på etterspørselssiden. Siden LS&S ikke har kontrakter med andre kunder enn St1, er LS&S og St1 de eneste leverandørene med fast terminaltilgang i Haugesund-området (Storesund/Lillesund).

⁴² Se V2018-19 St1/SFRM, avgjørelse av 20. juni 2018, avsnitt 71

⁴³ Se V2018-19 St1/SFRM, avgjørelse av 20. juni 2018, avsnitt 195–196

⁴⁴ Se V2018-19 St1/SFRM, avgjørelse av 20. juni 2018, avsnitt 140–141

unødvendig å avgjøre spørsmålet endelig, ettersom konklusjonen av konkurranseanalysen ikke ville bli påvirket av noen av delene.⁴⁵

- (103) I denne meldingen beskrives tilbudssiden som engrosmarkedet og etterspørselssiden som B2B-detaljhandelsmarkedet. Melder mener at denne beskrivelsen bidrar til å fange opp det faktum at St1 betjener distributører med egen infrastruktur og distributører med trekkavtaler, uten å avvike fra V2018-19. Dermed inkluderer de adresserte markedsdefinisjonene:

- B2B-detaljhandel med MGO til båter («into-boat»)
- B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri)

- (104) Som forklart nedenfor, er det horisontalt overlapp mellom St1 og LS&S for B2B-salg av MGO på B2B-detaljmarkedet, og en vertikal kobling fra St1s MGO-grossistsalg til LS&S-detaljhandel i visse markeder. Det er ikke horisontalt overlapp i forsyning til engrosmarkedet, ettersom bare St1 er aktiv innenfor dette området. Markedsstrukturen for begge markedene er beskrevet i avsnitt 6.2.

- (105) Melder fremhever at dersom Konkurransetilsynet skulle anse distributører med trekkavtaler som separate fra distributører med egen infrastruktur (inkludert sameid og leid infrastruktur) og som en del av etterspørselssiden, ville St1 og LS&S i praksis ikke ha noen overlapping i MGO-markedet i Haugesund, ettersom Lillesund ikke skal brukes til marint drivstoff, som beskrevet ovenfor. Følgelig ville den foreslåtte fusjonen ikke endre konkurransesituasjonen i Haugesund, ettersom regionen bare ville ha én terminal, og eierskiftet, alt annet likt, vil ikke ha konkurransemessige konsekvenser.

5.1.2 Diesel til sjøgående fartøy og landbasert bruk – skillet mellom B2B «detaljhandel» og «engros»

- (106) I noen av sine tidligere avgjørelser angående B2C-salg har Konkurransetilsynet ikke skilt mellom salg av bensin og diesel, men ansett dem for å tilhøre et samlet drivstoffmarked.⁴⁶ Etter melderens oppfatning er dette annerledes for B2B-salg. I det minste når det gjelder ikke-detaljhandel med drivstoff, har Kommisjonen generelt sett ansett hver type drivstoffprodukt som et separat produktmarked. Når det gjelder MGO, synes det derfor passende å anse diesel som et separat produktmarked.

- (107) Videre, og av de grunnene som er nevnt med hensyn til MGO, er markedet definert i tråd med vedtak V2018-19, der salg til grossist- og detaljhandelsmarkedene holdes adskilt.

- (108) Dieselprodukter selges til B2B-kunder både for sjøgående fartøy og til landbaserte maskiner/kjøretøy. Etter melderens oppfatning bør det skilles mellom diesel solgt til sjøgående fartøy (marin virksomhet) og diesel solgt til landbaserte maskiner/kjøretøy (landbasert virksomhet). Dette er i tråd med tidligere kommisjonsvedtak, der det er skilt mellom drivstoffsalg fra marinestasjoner kontra ikke-marinestasjoner.⁴⁷ Det faktum at den nødvendige mengden bioinnblanding er forskjellig for vei, luftfart og maritim transport, støtter at diesel til sjøgående fartøy solgt fra marineanlegg bør skilles fra diesel solgt til andre formål.

- (109) I brev datert 20. april 2026 (ref. 2026/0151-2) foreslo Konkurransetilsynet å skille bulkmarkedet fra salg fra en stasjon i landbasert bruk. Melder mener at den nøyaktige markedsdefinisjonen for stasjonssalg kan stå åpen fordi LS&S ikke er til stede i stasjonssalgsegmentet. I stedet selges alle LS&S-volumer i bulk til B2B-detaljmarkedet.

⁴⁵ Se V2018-19 St1/SFRM, avgjørelse av 20. juni 2018, avsnitt 143

⁴⁶ Se for eksempel V2015-29 St1/Smart Fuel, avgjørelse av 30. juli 2015, avsnitt 87.

⁴⁷ Se for eksempel M.10438 MOL/OMV Slovenia, avgjørelse av 17. mai 2023, avsnitt 75–77.

- (110) Basert på det ovennevnte mener melder at de relevante produktene for dieselverdikjeden bør defineres, med det formål å vurdere den foreslåtte transaksjonen, som følgende:
- B2B-engroshandel med diesel (inkludert fra raffineri) for sjøgående skip
 - B2B-detaljhandel med diesel til sjøgående fartøy
 - B2B-bulksalg av diesel (inkludert fra raffineri) til landbasert bruk
- (111) I likhet med MGO omfatter engrosmarkedet for diesel til sjøgående fartøy distributører som leverer fra sin egen infrastruktur (inkludert sameid og leid infrastruktur) samt distributører som opererer under trekkavtale. Grossister leverer videre til detaljhandelssiden av markedet, som består av slutt kunder og tradere/meglere, som beskrevet i forrige avsnitt. Dynamikken på tilbuds- og etterspørselssiden er stort sett den samme som for MGO, med ett vesentlig unntak: diesel til sjøgående fartøy kan også bunkres på et betydelig større antall salgssteder, inkludert bensinstasjoner i havner og marinaer langs norskekysten (se avsnitt 6.1.7). Dette bredere detaljhandelsavtrykket gjenspeiler det faktum at diesel til sjøgående fartøy brukes av et bredere og mer spredt utvalg av fartøy (inkludert mindre kyst-, fiske- og fritidsfartøy) enn MGO, og forsterker dermed, snarere enn å redusere, konkurransepresset på leverandører som er aktive fra faste terminaler som Storesund og Lillesund.
- (112) Som presentert nedenfor, er det en horisontalt overlapp mellom St1 og LS&S for B2B-salg av diesel på B2B-detaljmarkedet, og en vertikal kobling fra St1s dieselforsyning.

5.2 Relevante geografiske markeder for MGO

5.2.1 MGO B2B «detaljhandel»-salg til slutt kunder – nasjonale eller lokale markeder

- (113) I vedtak V2018-19 (St1/SFRM) vurderte Konkurransetilsynet det relevante geografiske markedet for MGO som lokalt.⁴⁸ Tilsynet vurderte transaksjonen i seks lokale områder: (i) Tromsø, (ii) Harstad, (iii) Stavanger, (iv) Kirkenes, (v) Bodø, og (vi) Haugesund. Tilsynet antok at salg av MGO fra tankanlegg til slutt kunder og tradere/meglere hadde et lokalt omfang, hovedsakelig fordi transportkostnader vanligvis er sentrale for geografisk markedsdefinisjon. På etterspørselssiden anså tilsynet tankanleggets plassering som viktig: ekstra reisetid til et anlegg medfører kostnader som er betydelige i forhold til MGO-prisen, slik at kundene vurderer både drivstoffpris og bunkringslogistikkostnader når de velger en leverandør. På tilbudssiden fant tilsynet at transportkostnader representerer en stor andel av leverandørenes variable kostnader utover produktkostnaden og er en viktig driver for prisforskjeller mellom leverandører og tankanlegg. Sammen med andre variable kostnader, inkludert gjennomstrømningsgebyrer og kjøpespris for MGO, begrenser disse kostnadene området der MGO lønnsomt kan leveres eller kjøpes innenfor.
- (114) Melder bemerker at Konkurransetilsynets definisjon av lokale markeder for MGO avviker fra Kommisjonens vedtakspraksis. I sine fusjonsvedtak om bunkersdrivstoff, inkludert MGO, har Kommisjonen generelt vurdert den fysiske forsyningen til båter på minst nasjonalt nivå, og i noen tilfeller på et bredere grunnlag, samtidig som den har latt det nøyaktige geografiske omfanget være åpent. Tilsynets lokale tilnærming bør derfor ikke behandles som det eneste, eller det mest økonomisk passende, rammeverket for å vurdere konkurranse i denne saken.⁴⁹

⁴⁸ V2018-19 St1/SFRM, vedtak 20. juni 2018, stk. 166.

⁴⁹ Se f.eks. sak M.5689 Bominflot/SBI Holding, avsnitt 14-16; sak M.6697 OW Bunker/Bergen Bunkers, avsnitt 13-16; og sak M.6261 North Sea Group/Argos Groep/JV, avsnitt 22-23, med videre henvisninger.

5.2.2 Kommisjonens tilnærming

- (115) St1 mener det relevante geografiske markedet for fysisk forsyning av bunkersdrivstoff, inkludert MGO, til båter bør vurderes på et bredere grunnlag enn den lokale markedstilnærmingen som ble benyttet av Konkurransetilsynet i deres tidligere vedtak i sak V2018-19. I den saken konkluderte tilsynet med at markedet for salg av MGO fra tankanlegg (depoter) til slutt kunder og tradere/meglere var lokalt, med den nøyaktige avgrensningen av hvert lokale marked som varierer i henhold til lokale forhold, inkludert kundegruppene som er aktive i området, den relative plasseringen av forsyningsanleggene, størrelsen på disse anleggene og identiteten til aktørene som leverer MGO fra dem. Tilsynets overordnede konklusjon om markedsdefinisjonen i V2018-19 var følgelig at det relevante markedet var salg av MGO fra tankanlegg (depoter) til slutt kunder og tradere/meglere, definert på et lokalt geografisk grunnlag.
- (116) St1s foreslåtte markedsdefinisjon, slik den allerede ble fremmet i 2017-meldinge, er vesentlig nærmere EU-kommisjonens vedtakspraksis. Den anerkjenner uttrykkelig at markedet for fysisk forsyning av MGO og annet bunkersdrivstoff til båter ikke er begrenset til et rent lokalt nedslagsfelt, men vurderes på riktig måte på nasjonalt, regionalt eller bredere grunnlag, som gjenspeiler mobiliteten i forsyningen, kundenes evne til å bunkre på tvers av havner, og rollen til tradere og videreforhandlere i å disiplinere priser på tvers av lokasjoner. Denne tilnærmingen er i samsvar med Kommisjonens gjentatte funn, oppsummert ovenfor, om at bunkersdrivstoff- og MGO-markedene i det minste er nasjonale i omfang, og i noen tilfeller bredere, med den nøyaktige geografiske avgrensningen åpen.
- (117) Kommisjonens saker om bunkersdrivstoff støtter denne bredere tilnærmingen. I sak COMP/M.5689 – Bominflot/SBI Holding, avsnitt 14–16, uttalte Kommisjonen at restdrivstoff, inkludert bunkersdrivstoff, i det minste er nasjonalt i omfang, bemerket at bunkring *ikke er stasjonært* og at mange kunder bruker internasjonalt fordi markedsforholdene langs kystlinjene i flere medlemsstater er homogene, og lot det nøyaktige omfanget stå åpent. I sak COMP/M.6697 – OW Bunker/Bergen Bunkers, avsnitt 13-16, behandlet Kommisjonen igjen bunkersdrivstoff som i det minste nasjonalt, henviste til verdensomspennende innkjøp og havnevalg, og lot det nøyaktige omfanget stå åpent. I sak COMP/M.6261 – North Sea Group/Argos Groep/JV, avsnitt 22-23, anså Kommisjonen marin fyringsolje og MGO for å være nasjonalt eller regionalt, igjen uten å fastsette det nøyaktige omfanget.
- (118) Kommisjonens begrunnelse i sak COMP/M.9014 – PKN Orlen/Grupa Lotos er spesielt viktig. I avsnitt 1871-1874 og 1876-1878 vurderte Kommisjonen de samme typene faktorer som Konkurransetilsynet støttet seg på – havnevalg, transportkostnader, lektene, prisforskjeller og kundenes mulighet til å bunkre på tvers av havner – men behandlet dem som bevis på konkurranseforhold *i et bredere marked*, ikke som grunner til å fragmentere markedene for MGO og bunkersdrivstoff til båter i lokale områder. Kommisjonen uttalte blant annet:

"(1872) Although the results of the market investigation are mixed with regard to the geographic scope of the physical supply of bunker fuel, they point to a market that is broader than national, possibly encompassing the Baltic Sea.

(1873) Firstly, the results of the market investigation suggest that big ships are able to bunker across the Baltic Sea. [...] Therefore, individual fishermen not being able to bunker outside Poland would represent a minority of the Parties' customers. This was also confirmed by Oktan, who indicated that only some smaller ships do not take international routes and bunker only in Poland.

(1874) Secondly, during the market investigation Oktan indicated that the area of competing for bunkering is at the Baltic level. Oktan's competitors are Orlen, Lotos as well as all others

who supply fuels at other ports, for instance at the Danish straits and in Russia. According to Oktan, customers always pick the port with the cheapest fuel in the Baltic region.

(1876) Fourthly, the market investigation confirmed that bunkering in Polish ports is more expensive than in ports in ARA (8%), Germany (4%), Denmark (3%), Sweden (3%) or Russia (8%). Although this could indicate that bunkering markets are national in scope, it is not conclusive in itself.» (fotnotehenvisninger fjernet.)

- (119) Disse avsnittene viser at havnevalg, transportkostnader, tilgjengelighet av lektere og prisforskjeller alle kan påvirke konkurranseforholdene, men krever ikke nødvendigvis en separat lokal markedsdefinisjon for hver havn, snarere tvert imot. Kommisjonen brukte disse faktorene til å vurdere om leverandører og kunder sto overfor et nasjonalt eller et bredere regionalt marked. Den fant uttrykkelig at de pekte mot et marked som var bredere enn nasjonalt, og muligens omfattet Østersjøen.
- (120) Denne videre tilnærmingen underbygges av Europakommisjonens generelle markedsdefinisjonsmetodikk, som beskrevet i deres Market Definition Notice fra 2024, og anvendes konsekvent i deres vedtakspraksis. Kommisjonen erkjenner uttrykkelig at leverandører utenfor et definert geografisk marked likevel kan utøve vesentlige konkurransebegrensninger på leverandører innenfor det, og at slike begrensninger utenfor markedet må tas i betraktning i den materielle konkurransevurderingen snarere enn å ekskluderes av en urimelig snever geografisk avgrensning. Kommisjonen aksepterer videre at konkurransevilkårene legitimt kan variere innenfor et enkelt geografisk marked – for eksempel mellom havner, terminaler eller underregioner – uten at denne variasjonen i seg selv rettferdiggjør utskillelsen av separate, lokale markeder. Anvendt på den foreliggende saken bekrefter denne metoden at de lokale forskjellene i kundemiks, anleggsstørrelse og leverandørtilstedeværelse som tilsynsmyndigheten støttet seg på i V2018-19, er korrekt behandlet som trekk ved den konkurransemessige vurderingen innenfor et bredere (i det minste nasjonalt) marked, og ikke som et grunnlag for å fragmentere det geografiske markedet i flere lokale nedslagsområder.
- (121) Følgelig er ikke tilsynets rent lokale markedsdefinisjon i samsvar med Kommisjonens vedtakspraksis. Tilsynet behandlet lokalitet, transportkostnader og havnespesifikke forhold som markedsfragmenterende hensyn, mens Kommisjonen har behandlet disse sakene *som en del av den konkurransemessige vurderingen innenfor et bredere nasjonalt eller regionalt marked*. Med andre ord så Kommisjonen på disse faktorene som beskrivelser av konkurranseforhold innenfor et bredere marked, mens tilsynet behandlet dem som bevis på at konkurransen var tilstrekkelig havnespesifikk og stedbundet til å rettferdiggjøre separate lokale markeder.
- (122) I brev datert 20. april 2026 (ref. 2026/0151-2) informerte Konkurransetilsynet melder om at det er behov for informasjon om de viktigste konkurrentene, leverandørene og kundene i alle lokale markeder der St1 og LS&S har horisontalt overlappende aktiviteter. Ved å anvende markedsdefinisjonene presentert i avsnitt 5.1, har partene ikke overlappende aktiviteter i noe lokalt marked bortsett fra Haugesund: [REDACTED]
- [REDACTED] LS&S opererer imidlertid *kun* som megler på markeder utenfor Haugesund, og kjøper på spotmarkedet.⁵⁰ Gitt dette opererer St1 som leverandør til detaljhandels- og engrosmarkedet, mens LS&S kun er leverandør til detaljhandelsmarkedet i Haugesund, og ellers tilsvarende en sluttkunde. Tabellen nedenfor oppsummerer terminaltilgangsforskjellene og markedsoverlappingen for selskapene i hvert lokale marked:

⁵⁰ Se også V2018-19 St1/SFRM, avgjørelse av 20. juni 2018, avsnitt 83.

Lokalt marked	St1-salgsteder og terminaltilgang	LS&S salgsteder og type terminaltilgang	Beskrivelse av overlapping

- (123) Haugesund-markedet er definert på grunnlag av et lokalt nedslagsfelt som er avgrenset av fysisk tilgang, logistikk og leveringsmuligheter. Ettersom vedtaket V2018-19 ikke vurderte eksplisitte geografiske grenser for Haugesund-markedet, har melder ansett markedet til å bestå av kommunene Haugesund, Karmøy, Tysvær og Bokn.
- (124) Etter melderens oppfatning kan Konkurransetilsynet la den nøyaktige definisjonen av det geografiske omfanget av «detaljhandelsmarkedet» for levering av MGO til B2B-båter stå åpen, ettersom den foreslåtte fusjonen, uavhengig av definisjonen av det geografiske markedet, ikke vil hindre effektiv konkurranse («SIEC») i vesentlig grad. Melder vil dermed fremlegge markedsdata og markedsandeler for MGO-«detaljhandel» både på nasjonalt (Norge) og lokalt nivå.

5.2.3 MGO B2B-«engros» til distributører – nasjonalt marked

- (125) Engrossalg av MGO vurderes derimot på nasjonalt nivå, fordi engrosmarkedet, som beskrevet ovenfor, vanligvis vurderes på minst et nasjonalt nivå. Etter melderens oppfatning kan Konkurransetilsynet bestemme seg for å la den nøyaktige definisjonen av det geografiske omfanget av «engros»-markedet for levering av MGO stå åpen, ettersom partene ikke har overlappende salg.

5.3 Relevante geografiske markeder for diesel til sjøgående fartøy og landbasert bruk

5.3.1 Diesel til sjøgående fartøy B2B-detaljhandel til sluttbruker – nasjonale eller lokale markeder

(126) Melder uttrykker at hensynene angående geografisk markedsdefinisjon for MGO-«detaljmarkedet», presentert i avsnitt 5.2.1, også gjelder diesel til sjøgående fartøy.

(127) Ved å anvende markedsdefinisjonene presentert i avsnitt 5.1, har ikke partene overlappende aktiviteter i noe lokalt marked bortsett fra Haugesund:

[Redacted text block]

⁵¹ Gitt dette er St1 en grossist som forsyner engros- og detaljhandelsmarkedene, mens LS&S er en del av detaljhandelsmarkedet. Tabellen nedenfor oppsummerer terminaltilgangsforholdet og markedsoverlappingen for selskapene i hvert lokale marked:

Lokalt marked	St1-salgssteder og type terminaltilgang	LS&S salgssteder og type terminaltilgang	Beskrivelse av overlapping
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]

(128) Etter melderens oppfatning kan Konkurransetilsynet uansett la det nøyaktige geografiske omfanget av de relevante markedene for «detaljhandel»-B2B-levering av diesel til sjøgående fartøy, som definert ovenfor, stå åpent. Den foreslåtte transaksjonen gir ikke opphav til en vesentlig hindring for effektiv konkurranse («SIEC») basert på noen plausibel geografisk markedsdefinisjon, verken nasjonal, regional eller lokal, slik at en endelig avgrensning ikke er nødvendig for tilsynets vurdering. Uten at det berører denne posisjonen, og for å bistå tilsynet, har melder vurdert B2B-«detaljhandel»- levering av diesel til sjøgående fartøy på både nasjonal og lokal basis, i tråd med den tonivåanalysen som brukes på «detaljhandel»-levering av MGO. Den samme tonivåtilnærmingen er tatt i bruk for B2B-«detaljhandel» -levering av diesel til landbaserte sluttbruker, slik at transaksjonens konkurransemessige virkninger kan evalueres konsekvent på tvers av alle berørte dieselsegmenter, uavhengig av den geografiske rammen som til slutt tas i bruk av tilsynet.

5.3.2 Diesel B2B «engros» for maritim bruk – nasjonalt marked

(129) Av de samme grunnene som gjelder for engrossalg av MGO, og i samsvar med Kommisjonens etablerte tilnærming til ikke-detaljhandelsforsyning av raffinerte oljeprodukter, anfører melder at det relevante geografiske markedet for B2B-engroslevering av diesel til sjøgående fartøy, som et minimum, er nasjonalt. Uansett, og *a fortiori*, kan Konkurransetilsynet la det nøyaktige geografiske omfanget stå åpent i denne saken, fordi LS&S ikke deltar i det markedet, og det er derfor ikke noen horisontalt overlapp å vurdere under noen plausibel geografisk avgrensning. LS&S' salg av diesel til sjøgående fartøy i 2025 ble i sin helhet registrert i detaljhandelssegmentet,

[Redacted text block]

⁵¹ Se også V2018-19 St1/SFRM, avgjørelse av 20. juni 2018, avsnitt 83

██████████⁵², og meldingen registrerer tilsvarende LS&S sin markedsandel i den nasjonale engroshandelstabellen som 0 %. Det er ingen horisontalt overlapp mellom St1 og LS&S innen B2B-grossistdiesel til maritim bruk i Norge, slik at transaksjonen ikke kan gi opphav til noen horisontal SIEC-bekymring i det segmentet, uavhengig av om Tilsynet skulle undersøke markedet på nasjonalt, regionalt eller snevrere grunnlag.

5.3.3 Diesel for landbasert bruk – nasjonale eller lokale markeder

- (130) Kommisjonen har etablert en konsekvent avgjørelseslinje om at ikke-detaljhandelsforsyning av raffinerte oljeprodukter er nasjonal.⁵³ I avgjørelse COMP/M.72 uttalte Kommisjonen at det geografiske markedet for ikke-detaljhandelsbaserte drivstoffprodukter (diesel, fyringsolje, gassolje og LPG) i det minste er nasjonalt, basert på pristransparens, overlappende forsyningsgrenser, utvekslings- og leveringsavtaler mellom leverandører, og det faktum at noen kjøpere kjøper på nasjonal basis.⁵⁴ I avgjørelse COMP/M.7603 uttalte Kommisjonen også at det ikke er hensiktsmessig å definere markedet snevrere enn nasjonalt, fordi konkurranseforholdene er tilstrekkelig homogene over hele landet.⁵⁵
- (131) Melder mener at bulksalget av diesel bør vurderes på nasjonalt nivå. Når det gjelder den aktuelle fusjonen, er LS&S imidlertid en rent lokal leverandør av diesel til landbasert bruk, og melder ser det som praktisk å gi estimerer også for det lokale markedet i Haugesund, basert på tilnærmingen som er brukt med MGO og diesel til sjøgående fartøy.
- (132) I Haugesund er den relevante geografien definert i tråd med området der St1 forsyner sine egne bensinstasjoner fra Lillesund-terminalen. Melder ønsker å understreke at de ikke har vurdert den geografiske markedsdefinisjonen for landbaserte kunder i detalj, fordi det ikke er noen horisontalt overlapp i stasjonssalg og fordi bulksalg bør vurderes på nasjonalt nivå.

6 HORIZONTAL ANALYSE

6.1 Metodikk for estimering av markedsandeler

- (133) Markedsandelsanslagene i dette kapittelet presenteres innenfor det produkt- og geografiske rammeverket anvendt av Konkurransetilsynet i vedtak V2018-19, der det relevante produktmarkedet for MGO ble behandlet som salg av MGO fra tankanlegg til slutt kunder og meglere/videreselgere, og det geografiske markedet ble behandlet som lokalt.
- (134) Melder har utarbeidet markedsandelstabellene på dette grunnlaget for å svare på Konkurransetilsynets forespurte rammeverk, samtidig som det fastholdes at det nøyaktige geografiske omfanget kan stå åpent der transaksjonen ikke gir opphav til en vesentlig hindring for effektiv konkurranse basert på noen plausibel avgrensning.
- (135) I samsvar med vedtak V2018-19 brukes markedsandeler som en nyttig første indikator på markedsstrukturen, og partenes og deres konkurrenters konkurransemessige betydning, men de behandles ikke som avgjørende for den konkurransemessige vurderingen. Melder bemerker, i tråd med tilsynsmyndighetens tilnærming, at markedsandeler kan overdrive eller underdrive konkurranseintensiteten mellom leverandører, inkludert der leverandører differensieres etter

⁵² Se fotnote 23, om hvorfor salg til ██████████ og ██████████ som er grossister med egen infrastruktur, likevel ikke er å anse som engros-salg.

⁵³ Se f.eks. sak COMP/M.727 – BP/Mobil; sak COMP/M.3291 – Preem/Skandinaviska Raffinaderi; og sak COMP/M.7603 – Statoil Fuel & Retail/Dansk Fuels.

⁵⁴ Se sak COMP/M.727 – BP/Mobil, avsnitt 36.

⁵⁵ Se COMP/M.7603 – Statoil Fuel & Retail/Dansk Fuels, avsnitt 50.

beliggenhet, anleggs karakteristikk, kostnadsstruktur, kundemiks, kontraktsposisjon og tilgang til infrastruktur.

- (136) Markedsandelene i denne delen bør derfor leses sammen med den påfølgende vurderingen av konkurransenærhet, gjenværende alternativer, hindringer for etablering og ekspansjon, kjøpermakt og de spesifikke lokale konkurranseforholdene i markedene der partene overlapper hverandre.
- (137) For MGO inkluderer markedsandelstabellene salg til slutt kunder og til tradere/meglere, i samsvar med tilsynets tidligere behandling av salg fra tankanlegg til slutt kunder og tradere/meglere som det relevante produktmarkedet. For diesel til sjøgående fartøy anvendes samme metode analogt, fordi meldingen vurderer B2B-detaljhandel med båter til slutt kunder og tradere/meglere på både nasjonalt og lokalt nivå, mens engrossalg til distributører med sikret infrastrukturtilgang ekskluderes fra detaljhandelsmarkedsbenevnelsen.
- (138) For landbasert diesel vurderer meldingen separat B2B-bulksalg til landbaserte kunder, og bulkestimatet for Haugesund er basert på kjente partsvolumer, estimerte bulkvolumer fra [REDACTED] og estimerte bulkvolumer fra andre leverandører, som beskrevet nærmere nedenfor.
- (139) Der pålitelige nasjonale data er tilgjengelige, tar de utgangspunkt i de rapporterte nasjonale markedsestimatene eller annen tilgjengelige volumdata. De lokale markedsestimatene er nødvendigvis avhengige av den beste tilgjengelige lokale informasjonen, inkludert kjent partssalg, kjent eller estimert konkurrenttilstedeværelse, lokal infrastruktur, forsyningsavtaler og observerte leveringsmønstre.
- (140) For lokale og regionale markeder bemerker melder at det er en iboende usikkerhet knyttet til å fordele leveranser til et bestemt geografisk marked, fordi den konkurransemessige vurderingen avhenger både av kundenes muligheter til å velge anlegg for bunkring og leverandørenes muligheter til å transportere drivstoff til kunden.
- (141) Denne usikkerheten er spesielt relevant der leveranser gjøres med tankskip, tankbil, tradere/meglere eller andre mellomledd, fordi tilsynets i vedtak V2018-19 anerkjenner at noen kunder ber om levering med tankbåt eller tankbil, og at visse operatører kjøper drivstoff fra tankanlegg og videreselger det til sine egne kunder via mobile midler.
- (142) Samtidig, og i samsvar med vedtaket, antar ikke melder at mobilforsyning eller nærliggende havner automatisk inngår i det samme lokale markedet, fordi Konkurransetilsynet vurderte at kunder kan være lokasjonsbundne. De lokale estimatene søker derfor å identifisere den beste tilgjengelige tilnærmingen til salget i det relevante området, samtidig som det erkjennes at volumer levert til et lokalt område kan komme fra utenfor det området, og volumer løftet fra et lokalt anlegg kan i noen tilfeller leveres til kunder utenfor den umiddelbare terminallokasjonen.
- (143) Denne tilnærmingen er også i samsvar med tilsynsmyndighetens konklusjon i vedtak V2018-19 om at den nøyaktige avgrensningen av lokale markeder kan variere fra område til område avhengig av lokale forhold, inkludert kundegruppene som er aktive i området, den relative plasseringen av anlegg, størrelsen på disse anleggene og identiteten til aktørene som forsyner fra dem.
- (144) Der meldingen presenterer lokale andeler for Haugesund basert på Storesund og Lillesund, bør disse andelene derfor forstås som terminalbaserte estimater utarbeidet i henhold til Konkurransetilsynets forespurte rammeverk, snarere enn som nøyaktige målinger av alle konkurransebegrensninger som påvirker kunder i Haugesund-området.

- (145) Der nøyaktige data om lokal markedsstørrelse ikke er offentlig tilgjengelige, har melder estimert lokale markedsstørrelser ved å anvende estimerte lokale markedsandelsintervaller på St1s lokale salgstall og ved å kryssjekke disse estimatene mot lokale konkurranseforhold, infrastrukturtilstedeværelse, konkurrentenes størrelse og det samlede norske markedet.
- (146) I tråd med vedtak V2018-19 bemerker melderens videre at kundeoverlapping og markedsandeler kan være mindre informative i kontraktsegmenter, fordi konkurranse om en kunde allerede kan ha funnet sted før det observerte salget registreres, og derfor gir vurderingen særlig vekt på kundeoverlapping og konkurransedyktige alternativer i spotsegmentet der det er relevant.
- (147) Markedsandelsmetoden i denne delen er derfor konservativ og strukturert rundt tilsynets tidligere rammeverk. Melders syn er imidlertid at den konkurransemessige vurderingen ikke bør baseres mekanisk på formelle andeler, men i stedet bør vurdere de faktiske konkurransebegrensningene partene står overfor i hvert berørt marked. Denne tilnærmingen er også i samsvar med Kommisjonens tilnærming, der markedsandeler er en nyttig første indikator på markedsstrukturen, men ikke er avgjørende dersom de ikke nøyaktig gjenspeiler den tette konkurransen, alternativene som er tilgjengelige for kundene, eller de konkurransemessige begrensningene som utøves av leverandører innenfor eller utenfor det snevert innrammede markedet. I bunkerssaker har Kommisjonen også vurdert faktorer som havnevalg, transportkostnader, lekter- eller mobillevering, prisforskjeller og kundenes evne til å bunkre på tvers av havner som en del av den materielle konkurransemessige vurderingen, i stedet for å behandle formelle lokale infrastrukturandeler som en mekanisk representant for konkurransemessige effekter.

6.2 Markedsstruktur og salgskanaler for MGO og diesel til sjøgående fartøy

6.2.1 Innledende bemerkninger

- (148) Verdikjeden og markedsstrukturen for salg av MGO og diesel til sjøgående fartøy (forskjellig fra verdikjeden for landbasert diesel, som har ulik logistikk) er i vesentlig grad lik, med St1, Equinor og Exxon som leverer både MGO og diesel til det norske markedet. Den inngående logistikken og salget skjer også på samme måte mellom MGO og diesel til sjøgående fartøy. Dermed vil melder forklare verdikjeden for MGO og marinbasert diesel (dvs. diesel til sjøgående fartøy) samlet. Når vi refererer til «diesel» nedenfor, refererer vi til diesel til sjøgående fartøy (marin virksomhet).
- (149) Melder mener at verdikjeden og markedsstrukturen i hovedsak er like i alle lokale markeder. Konkurransmiljøet i hvert lokale detaljhandelsmarked er beskrevet i avsnitt 6.2.2 og 6.4.2 for henholdsvis de berørte MGO- og dieselmarkedene.
- (150) B2B-forsyningen av diesel til landbasert bruk analyseres ikke i dette kapittelet, og behandles separat nedenfor. Årsaken er at det eneste segmentet der St1 og LS&S har horisontalt overlapp på landbasert diesel er bulkkanalen i Haugesund-området, hvor partenes samlede markedsandel er godt under 20 %-terskelen, og markedet er derfor ikke berørt. Mer spesifikt, på Haugesund-bulkmarkedet for landbasert diesel sto St1 for omtrent [redacted] i volum ([redacted] i verdi) og LS&S for omtrent [redacted] i volum ([redacted] i verdi) i 2025, noe som ga en samlet andel på omtrent [redacted] i volum ([redacted] i verdi), godt under terskelen for det berørte markedet.
- (151) På det nasjonale bulkmarkedet for landbasert diesel er partenes andeler enda mer spredt, med St1 på omtrent [redacted] volum ([redacted] verdi) og LS&S på bare [redacted] volum ([redacted] verdi), slik at ingen plausibel nasjonal avgrensning gir opphav til et berørt marked. I tillegg er det ingen horisontalt overlapp mellom St1 og LS&S når det gjelder stasjonsbasert salg av diesel til landbaserte kunder, ettersom LS&S ikke er aktiv i stasjonssalgsegmentet og leverer [redacted] av sine landbaserte

dieselvolumer i bulk, nesten utelukkende til lokale slutt kunder i Haugesund-området (hvor de resterende [redacted] leveres til lokale B2B-kunder som kjører traktorer eller fritidsbåter⁵⁶), mens salg av landbasert diesel til andre distributører er helt marginalt. Det er heller ingen horisontalt overlapp i oppstrøms B2B-engrossalg av landbasert diesel, ettersom LS&S ikke leverer til distributører med trekkavtaler eller distributører med egen infrastruktur. Det følger at intet landbasert dieselmarked påvirkes av den foreslåtte transaksjonen, uansett produkt- eller geografisk avgrensning, og at beskrivelsen av verdikjeden og markedsstrukturen i denne delen derfor med rette kan begrenses til de marine drivstoffene (MGO og diesel for sjøgående fartøy) som gir opphav til de berørte markedene som er basert på den følgende konkurransevurderingen.

6.2.2 Produksjon

- (152) MGO og diesel produseres fra destillater fra råolje i raffinerier. Equinors raffineri, som ligger på Mongstad i Hordaland, er for tiden det eneste raffineriet i Norge som produserer MGO. Tilførselen ble påvirket av nedleggelsen av Exxon Mobiles Slagen-raffineri i 2021, noe som styrket Equinors posisjon. Per i dag er Equinors andel av den norske MGO-forsyningen anslått til å være 60–70 %. Andre store leverandører inkluderer NEOT og Exxon Mobile, som importerer MGO til Norge og representerer under 20 % av forsyningen hver.
- (153) NEOTs import kommer vanligvis fra St1 Groups raffineri, som ligger på Hisingen i Göteborg, Sverige. Raffineriet har en prosesseringskapasitet på 30 millioner fat råolje per år.⁵⁷ Hovedproduktene fra St1s raffineri inkluderer:
- Bensin (mogas), dvs. konvensjonell bensin som brukes i personbiler og lette kjøretøy, solgt under forskjellige oktangrader (f.eks. 95 og 98).
 - JET A1, som er standard drivstoffspesifikasjon som brukes i kommersielle jetfly og helikoptre.
 - Svovelfri MK-1 diesel, som er en veidiesel av høy kvalitet som hovedsakelig brukes i Sverige på grunn av lokale standarder som krever ekstremt lavt svovelinnhold.
 - Andre mellomdestillater, inkludert en bred kategori av petroleumsprodukter utvunnet fra mellomfraksjonen av råoljedestillasjonsprosessen, f.eks. fyringsolje til industrielle anvendelser.
 - Flytende petroleumsgass, som er en blanding av propan og butangass som brukes til f.eks. oppvarming og petrokjemisk produksjon.
 - Marint drivstoff, som MGO og diesel, brukes til fremdrift i sjøgående fartøy. I de senere årene har alt marint drivstoff fra St1-raffineriet blitt transportert og solgt i det norske markedet.
- (154) Ved raffinerier blir råolje og naturgass bearbeidet til produkter som drivstoff til transport, oppvarming, generering av elektrisk kraft og som innsatsfaktor i industriell produksjon. Ulike råfraksjoner destillerer til distinkte produktstrømmer. De letteste destillatene fra råolje er propan og butan. Deretter kommer mellomdestillater som bensin, parafin, diesel og lett fyringsolje. Det tyngste produktet er tung fyringsolje. Mellomdestillatet MGO er en gassolje som brukes som drivstoff for sjøgående fartøy. MGO er det vanligste drivstoffproduktet for norske marine kunder. Fyringsolje er et produkt med lignende egenskaper som MGO, men fyringsolje brukes primært til oppvarming.
- (155) Tilførselen fra tidligere raffinerier i det nasjonale markedet kommer fra Equinors raffineri på Mongstad og import fra diverse aktører. Markedet har nylig vært preget av nedleggelsen av Exxon Mobiles Slagen-raffineri i 2021, noe som styrket Equinors rolle gitt den innenlandske

⁵⁶ Om dette, se utdypende forklaring under punkt 6.7.1 nedenfor.

⁵⁷ <https://st1.com/about-us/company-info/areas-of-operation/st1-refinery>.

raffineringskapasiteten. Per i dag er Equinors andel av den norske MGO-forsyningen anslått til å være 60–70 %. Andre store leverandører inkluderer NEOT og Exxon Mobile, som hver representerer under 20 % av forsyningen.

6.2.3 *Inngående logistikk fra raffineri til bunkringsanlegg*

- (156) Store tankskip brukes til å transportere volumer fra raffinerier til bunkringsanlegg. Et mellomstort tankskip med en kapasitet på omtrent 6000 m³ brukes vanligvis til å forsyne bunkringsanlegg på offshorebaser og til å distribuere MGO og diesel fra større anlegg til mindre. Tankskip med en kapasitet på mellom 800 m³ og 2500 m³ brukes blant annet til å distribuere mindre mengder MGO og diesel. Tankbiler har en maksimal kapasitet på omtrent 40 m³ og kan blant annet brukes til å transportere volumer fra større bunkringsanlegg til mindre terminalanlegg.
- (157) Hvilken type tankskip som brukes til å transportere MGO og diesel avhenger av hvilket volum kunden ønsker. Transportprisen per liter vil normalt være lavere jo større volum som transporteres. Siden det er relativt dyrere å transportere små mengder, er det optimalt å organisere logistikken slik at man flytter så store volumer som mulig per last. Av denne grunn er det vanlig at tankskip transporterer MGO og diesel til store landanlegg som fungerer som mellomlager, mens mindre anlegg mottar forsyninger fra disse mellomlagerstedene. Et annet alternativ er at flere mellomstore anlegg samarbeider og deler kapasiteten til et tankskip. Dette er bare kostnadseffektivt hvis terminalene ligger i samme region og hvis alle terminalene har en kai med slike dimensjoner at et tankskip kan legge til kai. Tidligere var dette vanlig, men det er mindre vanlig i dag siden færre mellomstore tankterminaler eies av uavhengige operatører.
- (158) På inngående logistikknivå (fra raffineri til bunkringsanlegg) skjer salget av MGO og diesel kun til distributører, dvs. på «grossistnivå», inkludert både salg fra raffineri til distributører, og annen engroshandel til distributører. Disse distributørene konkurrerer om slutt kunder på «detaljhandelsnivå».

6.2.4 *Salg fra bunkringsanlegg, med tankskip eller tankbiler*

- (159) MGO og diesel til sjøgående fartøy distribueres til slutt kunder på flere måter; via kai, direkte ved marine (bunkrings-) anlegg, osv. I tillegg ber noen slutt kunder om leveranser fra en tankterminal med enten tankskip eller tankbiler (som en tilleggstjeneste).
- (160) Bunkringsanlegg lokalisert på offshorebaser betjener primært store offshorekunder (oljerigger, forsyningsskip, spesialbåter osv.) Disse kundene tilbringer ofte noe lengre tid ved kai enn andre kunder (for eksempel kunder innen akvakultur, sjøtransport osv.), fordi offshorekunder ofte trenger flere forskjellige tjenester i tillegg til bunkring. Offshorefartøy ligger også vanligvis til kai ved samme bunkringsanlegg for hver bunkring. Mindre kunder vil vanligvis like gjerne bli betjent av leveranser til båt med enten tankskip eller tankbiler osv.
- (161) Det er velkjent at levering av MGO og diesel til sjøgående fartøy ikke er betinget av eierskap til bunkringsinfrastruktur. Operatører som er aktive i B2B-detaljhandelsmarkedet, leverer rutinemessig fra anlegg de eier, enten alene eller i fellesskap med andre leverandører, leier fra tredjeparter eller har tilgang til i henhold til avtaler med terminaleieren, inkludert uttaks-, bytte-, kjøps- og gjennomstrømningsavtaler. Dette er beskrevet mer detaljert i avsnitt 5.1.1.
- (162) En gjennomstrømningsavtale er en gjensidig avtale mellom to eiere av en tankterminal, der partene kan tappe MGO fra hverandres tankterminaler. Normalt leverer den parten som har en gjennomstrømningsavtale MGO til tankterminalen, og det betales normalt et tappegebyr per liter til terminaleieren ved salg av MGO til sine egne kunder fra terminalen. I prinsippet er dette

tappegebyret da ment å dekke terminaleierens kostnader ved å eie og drive terminalen. En kjøpsavtale innebærer at én MGO-leverandør kjøper MGO fra en annen leverandørs terminal.

- (163) I dette dokumentet blir ulike kontrakter samlet referert til som trekkavtaler. Slike avtaler gir kjøperen leveringssikkerhet på det forespurte stedet. Vanligvis gir kjøperen en indikasjon på volumer de forventer å løfte en måned i forveien⁵⁸, noe som gjør det mulig for leverandøren å sikre tilstrekkelig lager av produktet. Kjøperen kan også oppgi en mer spesifikk dato eller tidspunkt for løfting noen dager i forveien.

6.2.5 *Salg gjennom tradere/meglere*

- (164) Tradere/meglere utgjør en mellommann mellom aktører som selger MGO og diesel fra bunkringsanlegg og sluttkunder. Noen av de største traderne/meglerne i Norge er Bergen Bunkers, Glander International Norway AS og Norse Bunker AS (Norse Bunker). Disse distributørene er aktive langs hele kysten. En trader/megler anskaffer MGO og diesel til sjøgående fartøy på vegne av en sluttkunde, ofte for levering til en eller flere spesifiserte havner, på kundens ønskede bunkringstidspunkt, eller til båt med skip eller lastebil. Traderen/megleren forhandler prisen i spotsegmentet og videreselger deretter produktene til sluttkunden med et påslag. Sluttkunden henter deretter produktet fra det avtalte terminalanlegget eller stedet.
- (165) Tradere/meglere uten trekkavtaler fungerer derfor som mellomledd mellom sluttkunden og leverandøren av MGO og diesel til sjøgående fartøy, uten å fysisk ta i besittelse av produktet selv. Likevel, som tidligere nevnt, konkurrerer de med alle andre distributører om salg til sluttkunder.
- (166) For sluttkunder er det ofte enklere å ha tradere/meglere til å forhandle priser enn å navigere markedet selv. Tradere/meglere kan også ha mer informasjon om kunder og er derfor mer villige til å påta seg kredittrisikoen knyttet til disse kundene. Tradere/meglere for MGO (for eksempel utenlandske tradere som har egne lektere) konkurrerer med MGO-distributører med egne bunkringsanlegg og med alle andre tradere/meglere. Kontraktene mellom tradere/meglere og sluttkunder inngås typisk på spotbasis og bygger på en back-to-back-overføring av eiendomsretten i røret, dvs. når drivstoffet tas ut fra terminalen.

6.2.6 *Salg via mobile terminaler*

- (167) De fleste leverandører med bunkringsanlegg tilbyr levering av MGO og diesel med tankbil eller tankskip for sluttkunder som trenger dette, selv om produktene også leveres direkte til kai. Noen distributører driver sine egne tankbåter og tankbiler, mens andre er avhengige av underleverandører.
- (168) I vedtak V2018-19 identifiserte Konkurransetilsynet uttrykkelig operatører som ikke har tilgang til tankanlegg, og i stedet tilbyr MGO til sluttkunder fra tankskip eller tankbiler, som kjøper produkter fra tredjeparts tankanlegg og videreselger dem til sine egne kunder, samtidig som de bemerker at noen slike operatører kun fungerer som transportører eller underleverandører. Konkurransetilsynet viste spesifikt til Haltbakk, som har tankskip og tankbiler, og som også har et depot for mellomlagring av MGO, og til Marine Supply, som tilbyr MGO i havner og offshore til kundegrupper, inkludert til fiskeflåten, cruise og seismiske operasjoner. De leverer med tankbil og tankskip, og laster hovedsakelig i Tromsø for leveranser til havs. Samme vedtak behandlet videre tankoperatører som Haltbakk og Marine Supply som videreførere, som kjøper MGO og selger det videre til sine egne kunder. Dette forsterker oppfatningen at disse operatørene er konkurransedyktige leverandører snarere enn bare transportleverandører.

⁵⁸ For å unngå forvirring er det viktig å være klar over at trekkavtaler løper over flere år eller uten sluttdato (dvs. tidsubestemte kontrakter), og den månedlige varslingscyklusen skal gi leverandøren innsikt i forventede volumer for å sikre tilstrekkelig volum i tanken.

- (169) Konkurransetilsynet registrerte også at visse utenlandske operatører selger, eller har solgt, MGO til det norske markedet fra tankskip, inkludert Unioil, Monjasa og Stena Oil, og bemerket at disse operatørene vanligvis kjøper MGO fra internasjonale raffinerier eller tankterminaler. Denne meldingen beskriver den samme kategorien av mobile leverandører av MGO og diesel til sjøgående skip, og identifiserer igjen Haltbakk og Marine Supply som eksempler på operatører som leverer fra tankskip eller lastebiler i stedet for fra faste bunkringsanlegg.
- (170) Denne meldingen identifiserer også [REDACTED] I 2025 passerte minst 141 bunkringstankere Haugesund, noe som illustrerer den praktiske betydningen av mobil forsyning i området.
- (171) Det er også mulig for noen kunder å løfte drivstoff fra en oljetanker på Nordsjøen utenfor norske farvann. Tankeren løfter drivstoff utenfor Norge, og siden leveransen til kunden skjer i internasjonalt farvann, er ikke drivstoffet underlagt norske avgifter eller biomandater. Dette kan muliggjøre lavere pris for kunden. SELVIK ICE er et eksempel på en slik tanker, som presumptivt løfter drivstoff i Danmark og transporterer det til kunder på Nordsjøen.

6.2.7 Salg gjennom marine bensinstasjon

- (172) Distribusjon av marint drivstoff er også mulig på stasjoner som ligger i havner og marinaer. En marin stasjon er funksjonelt analog med en bensinstasjon langs veien for motorvogner, dvs. et fast salgssted der et fartøy kan legge til kai rett ved siden av en bensinpumpe eller et tappested og fylle drivstoff i relativt små mengder uten forhåndsplanlegging. Fartøyets operatør seiler til bensinstasjonen, fortøyer ved siden av og fyller drivstoff direkte fra pumpen i én operasjon, på samme måte som en sjåfør kjører inn på en bensinstasjon.
- (173) Denne distribusjonskanalen er betydelig mer vanlig for diesel til sjøgående fartøy enn for MGO. Dette skyldes forskjeller i fartøytyper, siden mindre fartøy, som små fiskefartøy, arbeidsbåter og servicefartøy for akvakultur, vanligvis bruker diesel i stedet for MGO og krever relativt beskjedne volumer ved tanking. Disse fartøyene kan enkelt manøvrere langs en liten kai eller pontong (flytebrygge), og drivstoffbehovet kan dekkes fra en standard tappepumpe. Fleksibiliteten og tilgjengeligheten til en bensinstasjon er derfor en betydelig kommersiell fordel for dette kundesegmentet.
- (174) I det norske markedet drives marine drivstoffstasjoner av en rekke aktører, inkludert havnemyndigheter, drivstoffdistributører og uavhengige operatører, og er til stede i de fleste viktige fiskerihavner og kystsamfunn langs norskekysten. Et nettsted som samler marine drivstoffutsalgssteder i Norge, viser 289 stasjoner for dieselfylling, hvorav de fleste er havner, marinaer og andre steder utenfor bunkringsanlegg.⁵⁹
- (175) Leveranser til marine drivstoffstasjoner skjer vanligvis via lastebil- eller fartøylevering fra et bunkringsanlegg under en trekkavtale. Dermed opererer stasjonsoperatørene nedstrøms i forhold til bunkringsanlegg, men opprettholder uavhengig distribusjonskapasitet, gitt den kontraktsbaserte tilgangen til å løfte drivstoff fra terminaler og muligheten til å lagre drivstoff på de marine stasjonene. Følgelig utgjør de konkurranse for bunkringsanlegg.

⁵⁹ Kilde: bunkring.no. Data hentet 13. mai 2026

6.3 B2B-detaljhandel av MGO til slutt kunder i båt (MGO «detaljhandel»)

6.3.1 Horisontalt overlapp

(176) Basert på beskrivelsen av aktivitetene til de berørte foretakene ovenfor, er det horisontalt overlapp mellom St1 og LS&S på B2B-detaljhandel med MGO til slutt kunder i Norge.

6.3.2 Totalt marked og markedsandeler

(177) Tabellen nedenfor viser det totale B2B MGO-detaljmarkedet i Norge i regioner der begge parter har gjennomført salg i 2025, som presentert i avsnitt 5.2.1. Salgstall og respektive markedsandeler i disse tabellene inkluderer kun B2B-detaljhandel med båter der et foretak fungerer som en leverandør til markedet, ikke som en del av markedet.

Markedsandeler – B2B-detaljhandel med MGO (2025)			
Marked	Totalt marked (m3 og verdi, NOK)	St1-volum (m3) og verdi (NOK)	LS&S-volum (m3) og verdi (NOK)
Nasjonalt detaljmarked – MGO-salg til slutt kunder og tradere/meglere (ekskludert alt salg til distributører med trekkavtale og egen infrastruktur)			
Bodø detaljhandelsmarked			
Ålesund detaljhandelsmarked			
Tromsø detaljhandelsmarked			
Haugesund detaljhandelsmarked			
Harstad detaljhandelsmarked			
Ågotnes detaljhandelsmarked			

⁶⁰ Salg av MGO og diesel forventes å gi et godt perspektiv på salg til slutt kunder. Forskjeller som kan skyldes endringer i grossisters varelager anses som begrensede. Data hentet 31. mars 2026 fra: <https://www.ssb.no/en/energi-og-industri/olje-og-gass/statistikk/sal-av-petroleumsprodukt>.

Florø detaljhandelsmarked		
Kristiansund detaljhandelsmarked		
Sandnessjøen detaljhandelsmarked		

- (178) Etter Konkurransetilsynets egne markedsdefinisjon, er det ikke horisontalt overlapp mellom St1 og LS&S i noen av disse områdene, med unntak av Haugesund. St1 selger MGO fra egne eller leide depoter, mens LS&S kjøper MGO fra leverandører og videreselger dette gjennom andres tanker. Dette er to distinkte produktmarkeder, som melder har redegjort for i avsnitt 5.1 ovenfor. Markedsandelene i tabellen ovenfor viser at begge selskapene har salg av MGO i forskjellige regioner, hvor salgsoverlappet er størst i det nasjonale markedet og i det lokale Haugesund-markedet, men dette viser bare salg av MGO, og fanger ikke opp det sentrale skillet knyttet til hvorvidt salget skjer fra egne depoter, eller om salget stammer fra andre formidlingsmetoder, f.eks. ved levering med egne tankskip, gjennom trekkavtaler e.l. som beskrevet utførlig ovenfor.
- (179) Det lokale (Haugesund) markedsanslaget på [REDACTED] omfatter (i) St1s B2B-salg av MGO fra Lillesund på [REDACTED] til tradere/meglere i 2025, (ii) St1s MGO-salg fra Storesund i eget navn på [REDACTED] ([REDACTED] til slutt kunder og [REDACTED] til tradere/meglere), som uttrykkelig ekskluderer salg til LS&S som LS&S videreselger i eget navn, og (iii) LS&S' salg til egne kunder fra Storesund på [REDACTED] i 2025.
- (180) Melder understreker imidlertid at dette tallet nødvendigvis undervurderer den faktiske størrelsen på det lokale detaljhandelsmarkedet fordi tilbudssiden av markedet, i samsvar med vedtak V2018-19, ikke er begrenset til operatører som selger fra faste bunkringsanlegg. Konkurransetilsynet har uttrykkelig anerkjent at operatører uten tilgang til tankanlegg, inkludert de som leverer fra tankskip og tankbiler og kjøper produkter fra tredjepartsterminaler, også utgjør en del av tilbudssiden.⁶¹
- (181) Haugesund-markedet mottar derfor, i tillegg til volumer løftet fra Lillesund og Storesund, et uspesifisert, men vesentlig volum av MGO levert til båter av tankbiler og bunkringsfartøy hentet utenfra de lokale terminalene. Tilstedeværelsen og den konkurransemessige betydningen av denne mobile forsyningskanalen bekreftes av Kystverkets data som registrerer 141

⁶¹ Avsnitt 93 i vedtaket.

bunkringsfartøy som krysset passeringslinjen ved Haugesund i 2025, inkludert fartøy som Haltbakk Bunkerservice og Haltbakk Viking med lastekapasitet på opptil 776 m³.⁶²

- (182) Tilstedeværelsen av denne mobile forsyningen i Haugesund-området i 2025 bekreftes ytterligere av LS&S' egne leveranser av MGO i 2025 med tankbil og bunkerskip fra Storesund til flere leveringssteder i den større Haugesund-regionen, inkludert [redacted] til Stavanger, [redacted] til Gismarvik, [redacted] til Haugesund (levert på båt), [redacted] til Husøy og [redacted] til Tananger, totalt [redacted] MGO levert på båt med mobile midler vekk fra Storesund-terminalen.
- (183) St1 er også klar over at operatører som [redacted] kjøper inn MGO fra St1 i Haugesund og videreselger det til slutt kunder i regionen. Disse tre operatørene alene sto for [redacted] av St1s salg i Haugesund i 2025 – et volum som overstiger St1s direkte salg til slutt kunder i det lokale markedet ([redacted]). Slike volum fra mobile forsyningskjeder har vært et kjennetegn ved Haugesund-markedet de siste årene, og MGO-en når til slutt slutt kunder i regionen som B2B-detaljvolum som ikke fanges opp i tallet på [redacted] som utelukkende er basert på Lillesund og Storesund. Melder anfører derfor at det lokale markedsanslaget nødvendigvis undervurderer volumet som partenes markedsandeler i Haugesund bør vurderes mot, og at konkurransepresset som utøves av mobile tredjepartstilførte volum må tas i betraktning i vurderingen av konkurransens nærhet. For andre lokale markeder er ikke de nøyaktige dataene for markedsstørrelse offentlig tilgjengelige. Melder har derfor estimert totale markedsstørrelser ved å estimere intervaller for St1s lokale markedsandel og bruke dem sammen med lokale St1-salgstall for å utlede de totale lokale markedene. St1s markedsandelsestimater er basert på en vurdering av lokale konkurranseforhold, tatt i betraktning tilstedeværelsen av store konkurrenter, tilstedeværelsen, omfanget og eierskapet til forsyningsinfrastrukturen, og hvordan konkurrenter betjener lokal etterspørsel i motsetning til infrastrukturen. De fleste markedene er konsentrert mellom [redacted] Estimatenes er triangulert mot det totale norske markedet for å vurdere deres gjennomførbarhet.
- (184) Den nasjonale markedsstørrelsen basert på det totale salget av marin gassolje og diesel som ført av Statistisk Sentralbyrå. Som omtalt nedenfor er det nasjonale markedet for marin diesel begrenset (under 100 000 m³), og de er ikke skilt ut fra den rapporterte statistikkverdien.
- (185) Markedsverdier utenfor Haugesund er basert på estimert engrospris og flat margin for privatkunder. Engrosprisen er basert på gjennomsnittlig Platts referansepris i 2025 pluss raffinertifrakt, omregnet til NOK/m³ via valutakursen og drivstofftetthetskonverterere.
- (186) Beregninger for markedsstørrelser er presentert i Bilag 9 og 10:

Bilag 9: St1 og markedsdatabok

Bilag 10: Utdrag av salgsdata fra LS&S

6.3.3 De viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene

- (187) Tabellen nedenfor viser de viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene til hver av St1 og LS&S på et relevant marked for B2B-detaljhandel av MGO til båter (dvs. unntatt engros til distributører med trekkavtaler som formidler og egen infrastruktur), fordelt på henholdsvis (i) nasjonalt og (ii) lokalt nivå. En kort beskrivelse av markedsdynamikken gis etter tabellene.

⁶² Presentasjon fra møte mellom de varslede partene og Konkurransetilsynet datert 26. mai 2026.

Nasjonalt nivå:

Konkurrenter, kunder og leverandører – B2B-detaljhandel med MGO (2025)		
Nasjonalt marked (Norge)		
	St1	LS&S
Konkurrenter (estimert markedsandel i %)		
Kunder (andel av foretakets salg i %)		
Leverandører (andel av bedriftens forsyning i %)		

(188) En detaljert beskrivelse av markedsstrukturen og verdikjeden er gitt i avsnitt 6.2.

(189) Tilbudet i det nasjonale detaljmarkedet for MGO kjennetegnes av et lite antall store aktører med terminalnettverk langs norskekysten, sammen med et større antall mindre, regionalt orienterte distributører. St1 og Bunker Oil anslås samlet å stå for om lag [REDACTED] av tilbudet til det nasjonale detaljmarkedet. De øvrige aktørene har hver for seg en andel på under 10 %, og driver virksomhet fra én eller noen få lokasjoner. De fleste aktørene kombinerer fast terminalinfrastruktur med mobile leveringsressurser, slik som tankskip og tankbiler, for å betjene kunder innenfor sine virksomhetsområder.

(190)

[REDACTED]

(191)

[REDACTED]

(192)

[REDACTED]

(193)

(194)

(195)

(196)

(197)

(198)

Lokalt nivå:

Konkurrenter, kunder og leverandører – B2B-detaljhandel med MGO		
Haugesund lokalmarked (Lillesund og Storesund)		
	St1	LS&S
Konkurrenter (estimert markedsandel i %)		
Kunder (andel av partens salg i %)		
Leverandører (andel av partens forsyning i %)		

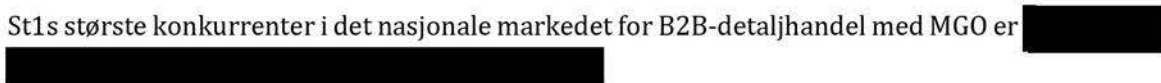
(199)



(200)

6.3.4 *Beskrivelse av St1s største konkurrenter, kunder og leverandører*

(201) St1s største konkurrenter i det nasjonale markedet for B2B-detaljhandel med MGO er



•



63

•



64

63



64



- [Redacted]
[Redacted] 65

- [Redacted]
[Redacted] 66

- [Redacted]

(202) St1s største kunder i det nasjonale markedet for B2B-detaljhandel med MGO er [Redacted]

- [Redacted]
[Redacted] 67

- [Redacted]
[Redacted] 68

- [Redacted]
[Redacted] 69

- [Redacted]
[Redacted] 70

65 [Redacted]
66 [Redacted]
67 [Redacted]
68 [Redacted]
69 [Redacted]
70 [Redacted]

- [REDACTED] 71

(203) St1s største leverandører i det nasjonale markedet for B2B-detaljhandel med MGO er [REDACTED]

(204) St1s 5 største konkurrenter, kunder og leverandører i Haugesund, følger av tabellen over. [REDACTED]

- [REDACTED] 72

- [REDACTED] 73

6.3.5 *Beskrivelse av LS&S' største konkurrenter, kunder og leverandører*

(205) LS&S' største konkurrenter i det nasjonale markedet for B2B-detaljhandel med MGO er [REDACTED]

- [REDACTED] 74

- [REDACTED]
- [REDACTED]

71 [REDACTED]
72 [REDACTED]
73 [REDACTED]
74 [REDACTED]

(206) LS&S' største kunder i det nasjonale markedet for B2B-detaljhandel med MGO er [REDACTED]

- [REDACTED]

75

- [REDACTED]

76

- [REDACTED]

77

(207) LS&S' største leverandører i det nasjonale markedet for B2B-detaljhandel med MGO er [REDACTED]

- [REDACTED]

78

(208)

6.3.6 Samarbeidsavtaler mellom de berørte foretakene

(209) Den eneste samarbeidsavtalen mellom de berørte foretakene er en [REDACTED] for marine drivstoff inngått mellom St1 og LS&S 1. november 2020. En kopi av avtalen er vedlagt som Bilag 11:

Bilag 11: Avtale mellom St1 og LS&S signert 1. november 2020

(210) I henhold til avtalen [REDACTED]

75

76

77

78

•

•

(211)

(212) Tabellen nedenfor viser omfanget av salget under avtalen i 2024 og 2025, fordelt på videresalgsdelen og provisjonsdelen:

Salg under samarbeidsavtale fra 2020 (dagsrateavtale) mellom St1 og LS&S	
MGO	2025 (m3)
Diesel	2025 (m3)
Bensin	2025 (m3)

6.4 B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til distributører (MGO «engros»)

6.4.1 Horisontalt overlapp

(213) Basert på beskrivelsen av aktivitetene til de berørte foretakene ovenfor, gir den foreslåtte transaksjonen ikke opphav til noen horisontalt overlapp mellom St1 og LS&S på markedet for B2B-engroshandel av MGO i Norge, ettersom LS&S ikke er aktiv på engrossiden av markedet. I samsvar med rammeverket fastsatt i vedtak V2018-19 omfatter engrosmarkedet (i) salg av MGO fra raffineri og (ii) salg av MGO til distributører med egen infrastruktur, mens LS&S ikke eier et raffineri, ikke har noe salg fra raffineri og ikke leverer MGO til distributører med egen infrastruktur. I motsetning til St1 er ikke LS&S vertikalt integrert oppstrøms (ingen raffinerikapasitet) og har ikke noe salg fra raffineri. Dette gjenspeiles også i volumdataene for 2025, som registrerer LS&S' engrossalg av MGO – både til distributører med trekkavtaler og til distributører med egen infrastruktur – som 0 m³.

(214) Følgelig er ikke B2B-grossistmarkedet for MGO et berørt marked av den foreslåtte transaksjonen og er ikke beskrevet ytterligere.

⁷⁹ Inkluderer volum videresolgt av LS&S. Volumet levert av St1 til LS&S var [redacted] i 2025, og forskjellen er sannsynligvis endring i LS&S sitt varelager og prosessstap.

⁸⁰ Inkluderer volum videresolgt av LS&S. Volumet levert av St1 til LS&S var [redacted] i 2025, og differansen er sannsynligvis endring i LS&S sitt varelager.

Markedsandeler – B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til distributører med fysisk infrastruktur (2025)			
Marked	Totalt marked (m3 og verdi, NOK)	St1-volum (m3) og verdi (NOK)	LS&S-volum (m3) og verdi (NOK)
Nasjonalt engrosmarked – MGO-salg til distributører med trekkavtaler og til distributører med egne bunkeranlegg			

- (215) Engrosmarkedet estimeres ved å bruke det nasjonale detaljhandelsmarkedet for MGO, unntatt direkte salg fra St1 fra Göteborg -raffineriet til dets kunder. Alle andre volumer, [REDACTED] anses å være en del av engrosmarkedet ([REDACTED]). Selv om dette kan overvurdere markedsstørrelsen, påvirker det ikke konkurranseanalysen, ettersom LS&S ikke har noen tilstedeværelse i markedet.

(216) [REDACTED]

6.5 B2B-detaljhandel med diesel til sjøgående fartøy (detaljhandel med diesel)

6.5.1 Horisontalt overlapp

- (217) Basert på beskrivelsen av aktivitetene til de berørte foretakene ovenfor, er det horisontalt overlapp mellom St1 og LS&S når det gjelder B2B-detallsalg av diesel til sjøgående fartøy i Norge.

6.5.2 Totalt marked og markedsandeler

- (218) Tabellen nedenfor viser det totale (B0) dieselmarkedet for detallsalg av båter til sjøgående fartøy, og markedsandeler for de involverte foretakene i et slikt marked, på (i) nasjonale og (ii) lokale markeder i Oslo, Ålesund og Haugesund, hvor begge parter hadde salg i 2025.
- (219) Kun B0-diesel er vurdert for å beregne det totale dieselmarkedet i detaljhandelen og andelene for St1 og LS&S, ettersom bruken av B7 er helt marginal i sjøgående fartøy av to grunner: (i) B7 inneholder 7 % FAME (fettsyremetylestere), som er sårbart for vann ettersom kontakt med fuktighet forårsaker hydrolyse, oksidasjon og mikrobiell vekst som forringer kvaliteten, og (ii) B7 har høyere avgift sammenlignet med farget B0 i Norge, noe som ytterligere hindrer kunder i å bruke B7.
- (220) Som beskrevet i avsnitt 5.3.1, opererer LS&S i Oslo og Ålesund kun som en trader/megler, dvs. at de ikke løfter drivstoff selv, men sørger for leveranser som fysisk leveres av andre bunkersleverandører. På de relevante lokale detaljhandelsmarkedene, som fanger opp B2B-salg til båter fra leverandører, er LS&S derfor aktiv på etterspørselssiden som kunde hos andre leverandører og er ikke selv en leverandør i disse markedene. Følgelig er det intet horisontalt overlapp mellom St1 og LS&S i Oslo eller Ålesund, noe som gjenspeiles i null volum- og verditallene registrert for LS&S i markedsandelstabellene for disse stedene.

Markedsandeler – B2B-detaljhandel med diesel til sjøgående fartøy (2025)			
Marked	Totalt marked (m3 og verdi, NOK)	St1-volum (m3) og verdi (NOK)	LS&S-volum (m3) og verdi (NOK)
Nasjonalt B2B-detaljmarked – dieselsalg til slutt kunder og tradere/meglere (ekskludert alt salg til distributører med trekkavtale og distributører med egen infrastruktur)			
Oslo B2B-detaljhandelsmarked			
Ålesund B2B-detaljhandelsmarked			
Haugesund B2B-detaljhandelsmarked (inkludert Storesund og Lillesund)			

(221)

[REDACTED]

(222)

[REDACTED]

(223) Om salg fra andre områder i Oslo og Ålesund hadde vært inkludert i det ovenstående, ville LS&S hatt [REDACTED]

(224) I likhet med MGO vurderer tabellen ovenfor terminalene i Lillesund og Storesund som de eneste forsyningskildene for detaljhandel med diesel i det lokale markedet. Dette er sannsynligvis et altfor konsentrert syn, for eksempel inkluderer det ikke eksplisitt noe salg fra marine bensinstasjoner, hvorav det er minst syv (unntatt Storesund og Lillesund; se avsnitt 8.1.1.2). I tillegg kan forsyningen også være tankbiler og tankskip som beveger seg inn i dette lokale området for å levere diesel til detaljhandelen.

6.5.3 De viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene

(225) Som det fremgår av tabellen ovenfor, er de eneste berørte markedene for B2B-detaljhandel med diesel til sjøgående fartøy i båter det nasjonale markedet ([REDACTED] + [REDACTED] og Haugesund ([REDACTED]

⁸¹ [REDACTED] if sales from others' sites had been included.

⁸² [REDACTED] if sales from others' sites had been included.

■ + ■). Tabellen nedenfor viser de største konkurrentene, kundene og leverandørene til hver av St1 og LS&S for de berørte markedene.

Konkurrenter, kunder og leverandører – B2B-detaljhandel med diesel til sjøgående fartøy		
Nasjonalt marked (Norge)		
	St1	LS&S
Konkurrenter (estimert markedsandel i %)		
Kunder (andel av partens salg i %)		
Leverandører (andel av partens forsyning i %)		
Haugesund lokalmarked		
	St1	LS&S
Konkurrenter (estimert markedsandel i %)		
Kunder (andel av partens salg i %)		
Leverandører (andel av partens forsyning i %)		

6.5.4 Beskrivelse av St1s største konkurrenter, kunder og leverandører

(226) St1s største konkurrenter i det nasjonale markedet for B2B-detaljhandel med diesel til sjøgående fartøy er [REDACTED]

(227) St1s største kunder i det nasjonale markedet for B2B-detaljhandel med diesel til sjøgående fartøy er

[REDACTED]

- [REDACTED]

- [REDACTED]

(228) St1s største leverandører i det nasjonale markedet for B2B-detaljhandel med diesel til sjøgående fartøy er

[REDACTED]

(229)

[REDACTED]

- [REDACTED]

6.5.5 Beskrivelse av LS&S største konkurrenter, kunder og leverandører

(230) LS&S' største konkurrenter i det nasjonale markedet for B2B-detaljhandel med diesel til sjøgående fartøy er

[REDACTED]

(231) LS&S' største kunder i det nasjonale markedet for B2B-detaljhandel med diesel til sjøgående fartøy er

[REDACTED]

83

[REDACTED]

84

[REDACTED]

85

- [REDACTED]
- [REDACTED]

(232) LS&S' største leverandører i det nasjonale markedet for B2B-detaljhandel med diesel til sjøgående fartøy er [REDACTED]

(233) [REDACTED]

6.5.6 Markedsandeler som indikator for konkurranseforholdene

(234) En detaljert beskrivelse av markedsstrukturen og verdikjeden er gitt i avsnitt 6.2.

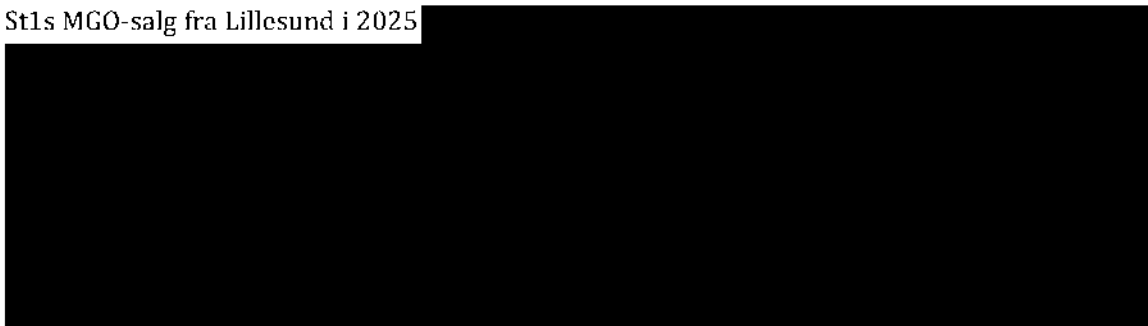
(235) [REDACTED]

(236) [REDACTED]

(237) [REDACTED]

(238) Tallene i tabellen ovenfor må leses med forsiktighet og gir etter melderens oppfatning ikke et korrekt bilde av de faktiske konkurranseforholdene i Haugesund. De lokale andelene beregnes kun på grunnlag av to terminalbaserte forsyningspunkter, nemlig Storesund og Lillesund, og tildeler derfor mekanisk [REDACTED] til partene. Denne metoden overdriver partenes samlede posisjon og underdriver de faktiske konkurransebegrensningene i området, av grunnene som er angitt i den materielle vurderingen nedenfor. Som forklart i avsnitt 8 og i sammendraget, bør de formelle lokale andelene derfor ikke behandles som mer enn et utgangspunkt for den konkurransemessige vurderingen i Haugesund.

(239) St1s MGO-salg fra Lillesund i 2025



(240) De overordnede markedsandelene viser at St1 og LS&S ikke er nære konkurrenter i Haugesund. St1s lokale MGO- og dieselaktivitet i Haugesund er primært rettet mot tradere og videreforhandlere, og [redacted] av St1s lokale detaljsalg av marin diesel i 2025 gikk til [redacted]



[redacted] til sluttkunder og [redacted] til tradere/meglere. LS&S betjente derimot både tradere/meglere og sluttkunder i det lokale dieselmarkedet, med [redacted] av [redacted] solgt direkte til sluttkunder, tilsvarende om lag [redacted] av LS&S' lokale dieselvolumene. Partene konkurrerte derfor i praksis i begrenset grad om det samme settet med kunder i Haugesund. Dette er også i samsvar med analysen av konkurransens nærhet i avsnitt 8.1.2.2..

(241) Samlet sett viser forholdene gjennomgått ovenfor at de formelle lokale markedsandelene i tabellen må tillegges begrenset vekt. Tallene bygger på en snever, terminalbasert beregningsmetode som bare omfatter volumene knyttet til Lillesund og Storesund, og som dermed ikke reflekterer det bredere konkurransepresset partene møter i Haugesund. Særlig tar metoden ikke tilstrekkelig hensyn til mobilforsyning, alternative dieselfyllingssteder, tradere og meglere, forskjeller mellom kundesegmenter og det eksisterende dagratesamarbeidet. Ikke minst, så hensyntar markedsdefinisjonen overhodet ikke at skip er mobile. Disse forholdene innebærer at tabellen overvurderer partenes lokale konkurranseposisjon og sterkt undervurderer de konkurransebegrensningene som disiplinerer partene i praksis. En realistisk vurdering av de faktiske markedsforholdene viser derfor at konkurransebildet i Haugesund er vesentlig mindre konsentrert enn de formelle markedsandelene isolert sett kan antyde. Transaksjonen vil følgelig ikke gi opphav til konkurransebekymringer i dette lokale markedet.

6.5.7 Samarbeidsavtaler mellom de berørte foretakene

(242) Vi viser til 2020-avtalen beskrevet ovenfor og vedlagt som Bilag 11.

6.6 B2B engroshandel med diesel (inkludert fra raffineri) til marint bruk (diesel «engros»)

6.6.1 Horisontalt overlapp

(243) Basert på aktivitetene til de berørte foretakene beskrevet ovenfor, gir den foreslåtte transaksjonen ikke opphav til noe horisontalt overlapp mellom St1 og LS&S i forbindelse med B2B-grossistlevering av diesel til maritim bruk i Norge, ettersom LS&S ikke er aktiv på dette markedet. Som vist i tabellen nedenfor har LS&S ikke noe salg i dette segmentet. Følgelig er dette ikke et berørt marked, og det er ikke beskrevet ytterligere.

Markedsandeler – B2B-engroshandel med diesel til maritim bruk (inkludert fra raffineri) til distributører med fysisk infrastruktur (2025)			
Marked	Totalt marked (m3 og verdi, NOK)	St1-volum (m3) og verdi (NOK)	LS&S-volum (m3) og verdi (NOK)
Nasjonalt detaljmarked – dieselsalg til distributører med trekkavtale og til distributører med egne bunkersanlegg			Volum: 0 (0 %) Verdi: 0 (0 %)

- (244) På grunn av begrensninger på tilgang til data er markedet definert som det estimerte totale nasjonale detaljhandelsmarkedet for diesel til sjøgående skip, eksklusive direkte salg fra St1 fra [REDACTED]-raffineriet til kundene sine. Selv om dette kan overvurdere markedsstørrelsen, påvirker det ikke konkurranseanalysen, ettersom LS&S ikke har noen tilstedeværelse i markedet.

6.7 Dieselsalg til landbasert bruk (diesel «detaljhandel» for landbasert bruk)

6.7.1 Horisontalt overlapp

- (245) Basert på aktivitetene til de berørte foretakene beskrevet ovenfor, gir den foreslåtte transaksjonen opphav til et horisontalt overlapp i Haugesund-markedet for B2B-bulksalg av diesel til landbaserte brukere. Som vist i tabellen nedenfor overstiger imidlertid ikke partenes samlede markedsandel terskelen på 20 %. Følgelig er dette ikke et berørt marked og behandles derfor bare kort.

Markedsandeler – B2B-bulksalg av diesel til landbaserte brukere (2025)			
Marked	Totalt marked (m3 og verdi, NOK)	St1-volum (m3) og verdi (NOK)	LS&S-volum (m3) og verdi (NOK)
Nasjonalt bulkmarked – diesel i bulk til slutt kunder for landbasert bruk (ekskludert alt salg til distributører)			
Haugesund bulkmarked – diesel i bulk til slutt kunder for landbasert bruk (ekskludert alt salg til distributører)			

- (246) LS&S samlede dieselvolum til landbaserte kunder i 2025 var om lag [REDACTED] hvorav anslagsvis [REDACTED] ble levert med tankbil og derfor utgjør bulkleveranser i snevrere forstand. Det resterende volumet ble solgt til kunder som fyller ved LS&S' anlegg på Storesund, og består i hovedsak av fritidsbåter, men også enkelte traktorer. Dette volumet er derfor ikke direkte sammenlignbart med bulkleveranser med tankbil til landbaserte B2B-kunder. Dersom bare tankbilleveranser behandles som «bulksalg», er LS&S' relevante bulkvolum om lag [REDACTED] tilsvarende om lag [REDACTED]. Denne presiseringen reduserer LS&S' andel av bulkmarkedet i Haugesund

⁸⁸ Basert på rapporterte mengder avgiftspliktig og avgiftsfri autodiesel i bulkkanalen, som rapportert av Statistisk sentralbyrå, <https://www.ssb.no/en/statbank/table/13585>

⁸⁹ Om fordelingen av bulksalg, se fotnote 1.

ytterligere og underbygger konklusjonen om at partenes samlede markedsandel fortsatt ligger godt under terskelen for berørte markeder.

(247) St1s volumer ekskluderer salg til Knapphus Energi AS, som er en drivstofforhandler primært i Haugesund-regionen, og driver både stasjoner og bulksalg. I 2025 solgte St1 [redacted] og [redacted] diesel til landbaserte brukere gjennom stasjons- og bulkkanaler i Haugesund, henholdsvis. Melder mener at [redacted] har uavhengig videresalgskapasitet, noe som rettferdiggjør deres posisjon som konkurrent til St1 og LS&S.⁹⁰

(248) Bulksalg av diesel i Haugesund i 2025 er estimert på følgende grunnlag:

- Kjente bulkvolumer for partene. St1s og LS&Ss bulkdieselvolumer i Haugesund i 2025 er kjent og utgjør henholdsvis [redacted] og [redacted]
- [redacted] er aktiv i både bulk- og stasjonskanalene i Haugesund-regionen og anslås å selge [redacted] gjennom bulkkanalen. Anslaget er beregnet som [redacted]
- Andre leverandører. Andre leverandører anslås å selge [redacted] gjennom bulkkanalen, som representerer [redacted] av deres totale lokale dieselsalg. [redacted] Melder anser dette som et konservativt estimat, fordi [redacted] som er behandlet separat ovenfor, har en vesentlig høyere andel av bulksalg enn [redacted] og enhver annen leverandør med en bulkandel over [redacted] ville øke den estimerte størrelsen på bulkmarkedet ytterligere og tilsvarende redusere partenes samlede andel.⁹¹
- Basert på det ovennevnte er det totale bulksalget av diesel i Haugesund i 2025 anslått til omtrent [redacted], hvorav St1 og LS&S til sammen står for omtrent [redacted]. Dette anslaget er i samsvar med, og støtter, poenget i avsnitt 6.5.3 om at de formelle lokale andelene med to terminaler overdriver partenes samlede konkurranseposisjon i Haugesund og underdriver begrensningene fra forsyning utenfor Storesund og Lillesund.
- Markedsverdien er estimert basert på St1- og LSS-salg, estimert Knapphus-salg basert på St1-registreringer og vektet gjennomsnittlig enhetspris for de tre selskapene, som multipliseres med forventede volumer for andre markedsaktører. Beregninger er tilgjengelige på Bilag 9.

6.7.2 De viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene

(249) Som det fremgår av tabellen ovenfor, er det eneste overlappende markedet for B2B-dieselsalg til landbaserte kunder av diesel bulkmarkedet i Haugesund ([redacted] + [redacted]). Tabellen nedenfor viser de største konkurrentene, kundene og leverandørene i hvert av de overlappende markedene for St1 og LS&S.

⁹⁰ På nasjonalt nivå mener melder at kundelisten kan omfatte flere konkurrerende drivstofforhandlere. Disse har ikke blitt ekskludert fra St1s salg, siden det ikke ville ha påvirket vurderingen av at det nasjonale markedet ikke er påvirket.

⁹¹ For eksempel selger LS&S [redacted] gjennom bulkkanalen, mens [redacted] forventes å selge [redacted] (leverte volumer fra St1 minus estimert dieselstasjonskanal, basert på andelen stasjoner). Hvis disse verdiene ble brukt i beregningene, ville markedsandelen vært høyere enn ved bruk av det anvendte tallet.

Konkurrenter, kunder og leverandører – Bulksalg for landbaserte kunder			
Nasjonalt			
	St1		LS&S
Konkurrenter (estimert markedsandel i %)			
Kunder (andel av partens salg i %)			
Leverandører (andel av partens forsyning i %)			
Haugesund			
	St1		LS&S
Konkurrenter (estimert markedsandel i %)			
Kunder (andel av partens salg i %)			
Leverandører (andel av partens forsyning i %)			

(250) På det nasjonale markedet er Circle K og Driv de største leverandørene, som til sammen har omtrent to tredjedeler av markedet. Mindre konkurrenter som Preem og Esso opererer i prinsippet nasjonalt, men forventes å ha sterke posisjoner i enkelte lokale markeder. Knapphus Energi AS er på sin side en lokal aktør, med virksomhet hovedsakelig i området rundt Haugesund og Stavanger. Lokal markedsandel varierer basert på terminaltilgang; for eksempel

⁹² Utleidet basert på diesel for forsyning av sjøgående fartøy, da det ikke finnes data for landbasert bulksalg.

oppretholder Knapphus Energi AS, som har en trekkavtale med St1s terminal på Lillesund og eier tanker gjennom stasjonsnettverket, den største markedsandelen i Haugesund.

- (251) Nasjonalt er St1s største kunde [redacted] De fire neste største kundene er [redacted]

93

- (252) Tabellen ovenfor skal forstås som en markedsbasert oversikt over de viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene i Haugesund-markedet for B2B-bulksalg av diesel til landbaserte kunder, og ikke som en uttømmende eller foretaksspesifikk liste over hvilke aktører som kun konkurrerer med henholdsvis St1 eller LS&S. De samme lokale tredjepartsaktørene, herunder Knapphus Energi, Driv og Circle K, er derfor relevante konkurransealternativer for begge parter, samtidig som St1 og LS&S er gjensidige konkurrenter før transaksjonen. LS&S har imidlertid ikke egne, sikre markedsandelsestimater for de aktørene selskapet oppfatter som sine nærmeste konkurrenter lokalt, og de oppgitte andelene må derfor forstås som melderens beste estimater basert på tilgjengelig informasjon om lokale volum, terminaltilgang, stasjonsnettverk og øvrige salgs- og forsyningsforhold. Dette påvirker ikke den konkurransemessige vurderingen, ettersom partenes samlede andel i Haugesund uansett er estimert til godt under terskelen for berørte markeder, og Knapphus Energi fremstår som den største lokale aktøren.

6.7.3 St1s største konkurrenter, kunder og leverandører

- (253) St1s største konkurrenter i det nasjonale markedet for B2B-bulksalg for landbaserte kunder er [redacted] og

•

•

•

93

94

95

[REDACTED]

(254) St1s største kunder i det nasjonale markedet for B2B-bulksalg for landbaserte kunder er [REDACTED]

[REDACTED]

- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]

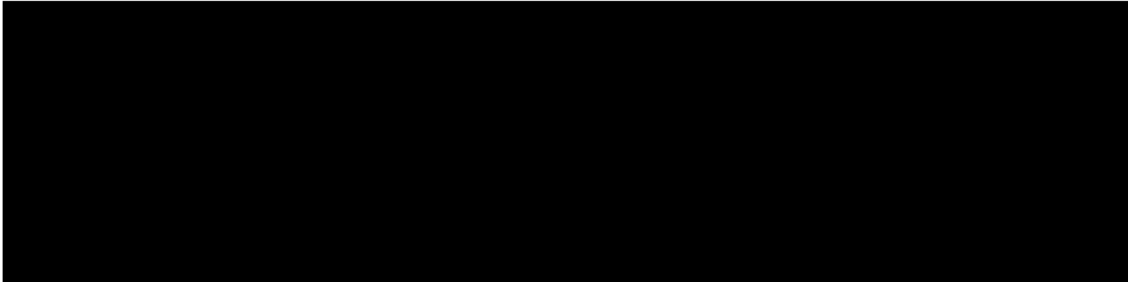
(255) St1s største leverandører i det nasjonale markedet for B2B-bulksalg for landbaserte kunder er [REDACTED]

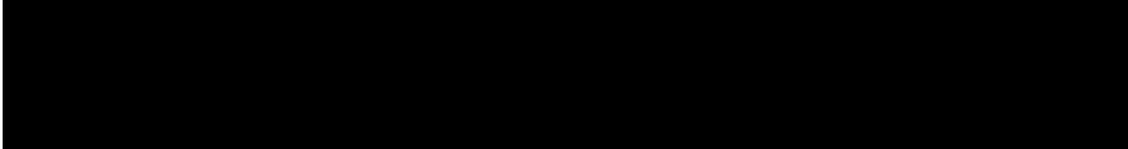
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]

96 [REDACTED]

97 [REDACTED]
98 [REDACTED]
99 [REDACTED]
100 [REDACTED]
101 [REDACTED]



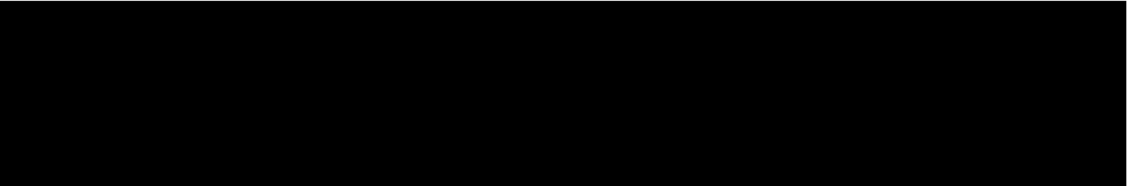
- 

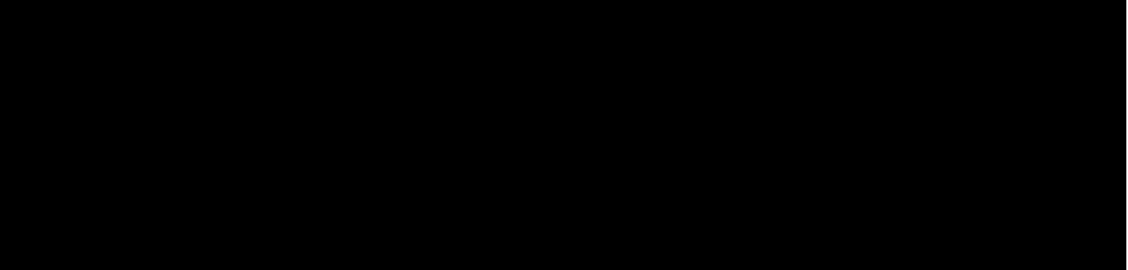
- 

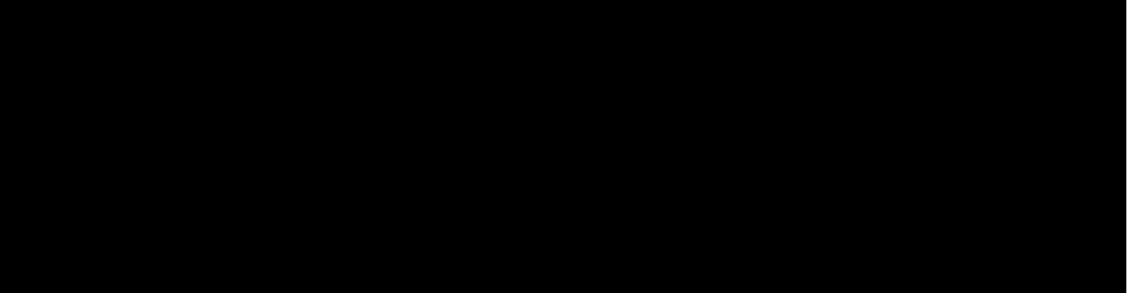
6.7.4 *LS&S' største konkurrenter, kunder og leverandører*

(256) LS&S' største konkurrenter i det nasjonale markedet for B2B-bulksalg for landbaserte kunder er



- 

- 

- 

102

103

104

105

106

107



(257) LS&S' største kunder i det nasjonale markedet for B2B-bulksalg for landbaserte kunder er [REDACTED]

•

•

•

•

•

(258) LS&S' største leverandører i det nasjonale markedet for B2B-bulksalg for landbaserte kunder er [REDACTED]

(259)

(260)

108

109

110

111

112

113

- [REDACTED]
- (261) LS&S' største konkurrenter i det lokale Haugesundmarkedet for B2B-bulksalg for landbaserte kunder er [REDACTED]
- (262) LS&S' største kunder i det lokale Haugesundmarkedet for B2B-bulksalg for landbaserte kunder er [REDACTED]
- (263) LS&S' største leverandører i det lokale Haugesundmarkedet for B2B-bulksalg for landbaserte kunder er [REDACTED]

6.8 Kontaktinformasjon for konkurrenter, kunder og leverandører

- (264) Vedlagte Bilag 12 og Bilag 13 inneholder kontaktinformasjon for konkurrenter, kunder og leverandører.

Bilag 12: Kontaktinformasjon for St1s konkurrenter, kunder og leverandører

Bilag 13: Kontaktinformasjon for LS&S konkurrenter, kunder og leverandører

7 VERTIKAL ANALYSE

7.1 B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere

7.1.1 Vertikalt overlapp

- (265) Etter markedsavgrensningen som ble lagt til grunn i vedtak V2018-19, og som anvendes for formålet med denne meldingen, omfatter det relevante MGO-detaljmarkedet salg av MGO fra tankanlegg til slutt kunder og tradere/meglere, mens salg til distributører med egen infrastruktur og salg ex refinery behandles separat. Innenfor dette rammeverket behandles både St1 og LS&S som leverandører i Haugesund, hvor St1s posisjon bygger på Lillesund og selskapets kontraktsbaserte tilgang til Storesund, mens LS&S' posisjon bygger på selskapets eierskap til og drift av Storesund-anlegget. De konkurransemessige virkningene av forholdet mellom partene i Haugesund, og på det nasjonale markedet, vurderes derfor mest hensiktsmessig som del av den horisontale analysen i punkt 6, i tråd med den analytiske tilnærmingen i vedtak V2018-19.
- (266) Situasjonen er en annen i lokale markeder utenfor Haugesund. I disse markedene opererer St1 på tilbudssiden gjennom tankanlegg som selskapet eier, deleier, leier eller har tilgang til gjennom throughput-avtaler, mens LS&S ikke opererer infrastruktur og i stedet kun opptrer som spotbasert trader/megler. LS&S kjøper da MGO fra tredjeparts tankanlegg og videreselger til slutt kunder uten selv å håndtere drivstoffet fysisk. Ved en streng anvendelse av markedsavgrensningen i V2018-19 innebærer dette at St1 og LS&S ikke har et horisontalt

overlapp utenfor Haugesund, fordi LS&S ikke er leverandør fra tankanlegg i disse lokale markedene, men i stedet er aktiv på etterspørselssiden av markedet.

- (267) På denne bakgrunn anser ikke meldende part at forholdet mellom St1 og LS&S utenfor Haugesund gir opphav til en selvstendig vertikal bekymring under rammeverket i V2018-19. LS&S' rolle utenfor Haugesund er begrenset til spotbasert trading gjennom tredjepartspartnere, og selskapets aktivitet utenfor Haugesund reflekterer ikke kontroll over infrastruktur, sikret terminaltilgang eller noen varig lokal tilbudsposisjon som kan sammenlignes med St1s infrastrukturbaserte tilstedeværelse. Dette underbygges også av at St1 kun solgte ████████ MGO til LS&S fra terminaler utenfor Haugesund i 2025, tilsvarende om lag ████████ av LS&S' salg utenfor Haugesund.
- (268) Likevel, og på et konservativt grunnlag, erkjenner meldende part at LS&S' aktivitet som nedstrøms videreselger utenfor Haugesund kan anses å etablere et de facto vertikalt forhold til oppstrøms grossistleverandører, herunder St1, i den grad LS&S kjøper MGO fra slike leverandører for videresalg til slutt kunder. Uten at dette innebærer noen endring i meldende parts syn på markedsavgrensningen, og for å gi Konkurransetilsynet en fullstendig vurdering, presenterer dette punktet derfor en vertikal analyse av St1 som oppstrøms grossist eller infrastrukturbasert leverandør og LS&S som nedstrøms trader/megler i de lokale markedene utenfor Haugesund hvor begge parter registrerte salg i 2025.
- (269) Denne analysen er nødvendigvis snevrere enn den horisontale analysen i punkt 6. Det nasjonale MGO-markedet og det lokale Haugesund-markedet behandles innenfor den horisontale rammen, fordi det er i disse markedene partene behandles som leverandører etter markedsavgrensningen i V2018-19. Den vertikale analysen nedenfor er derfor begrenset til lokale markeder utenfor Haugesund hvor St1 har salg på tilbudssiden og LS&S har nedstrøms tradingaktivitet. Analysen er inkludert for fullstendighetens skyld, og ikke fordi meldende part anser at transaksjonen gir opphav til noen plausibel vertikal utestengelsesbekymring. I hvert av disse lokale markedene er LS&S kun en marginal nedstrøms aktør, og selskapets estimerte salg overstiger ikke om lag ████████ av samlede markedsvolumer. Transaksjonen kan derfor ikke i vesentlig grad redusere konkurransepresset på detaljnivå overfor slutt kundene.

7.1.3 Totalt marked og markedsandeler

- (270) Tabellen nedenfor viser St1s totale salg til B2B-detaljmarkedet og LS&S' salg til slutt kunder. For enkelhets skyld bruker St1 og LS&S samme markedsstørrelse som beskriver totale løfter i markedet. Denne tilnærmingen gir uten tvil den riktige markedsandelen for St1, som melder anser som mer relevant med tanke på å overskride terskelen på 30 % markedsandel, noe som utløser krav om å beskrive markedet mer detaljert i henhold til retningslinjene for fusjonsmelding avsnitt 4.3.

Markedsandeler – B2B-salg av MGO for vertikal analyse (2025)			
Marked	Totalt marked (m3 og verdi, NOK)	St1-volum (m3) og verdi (NOK)	LS&S-volum (m3) og verdi (NOK)
Bodø marked			
Ålesund-markedet			

Tromsø marked		
Harstad marked		
Ågotnes marked		
Florø marked		
Kristiansund marked		
Sandnessjøen marked		

(271) [REDACTED] Gitt dette presenterer den følgende delen av meldingen de tre største konkurrent-, kunde- og leverandørandelene.

7.1.3 De viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene

(272) Tabellen nedenfor viser de største konkurrentene, kundene og leverandørene til hver av St1 og LS&S for markedene der St1 har en markedsandel på >30 %.

Konkurrenter, kunder og leverandører – MGO vertikal analyse			
Bodø			
St1		LS&S	
Konkurrenter (estimert markedsandel i %)	[REDACTED]		

Kunder (andel av partens salg i %)		
Leverandører (andel av partens forsyning i %)		
Harstad		
St1	LS&S	
Konkurrenter (estimert markedsandel i %)		
Kunder (andel av partens salg i %)		
Leverandører (andel av partens forsyning i %)		
Ågotnes ¹¹⁵		
St1	LS&S	
Konkurrenter (estimert markedsandel i %)		
Kunder (andel av partens salg i %)		
Leverandører (andel av partens forsyning i %)		
Florø ¹¹⁶		
St1	LS&S	
Konkurrenter (estimert markedsandel i %)		
Kunder (andel av partens salg i %)		
Leverandører (andel av partens forsyning i %)		
Kristiansund		
St1	LS&S	
Konkurrenter (estimert markedsandel i %)		

¹¹⁵ Ågotnes inkluderer det lokale markedet i Bergen, Ågotnes og Mongstad.

¹¹⁶ Det lokale markedet Florø inkluderer Florø og Måløy).

Kunder (andel av partens salg i %)			
Leverandører (andel av partens forsyning i %)			
Sandnessjøen			
	St1	LS&S	
Konkurrenter (estimert markedsandel i %)			
Kunder (andel av partens salg i %)			
Leverandører (andel av partens forsyning i %)			

(273) I grossistmarkedet der St1 opererer,

(274) Andre nasjonale MGO-konkurrenter,

(275) Rent regionale eller lokale aktører omfatter

(276)

(277)

(278)

7.1.4 St1s største konkurrenter, kunder og leverandører

7.1.4.1 Bodø

(279) St1s største konkurrenter i Bodø for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er

-

117

(280) St1s største kunder i Bodø for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er

-
-

(281) St1s største leverandører i Bodø for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er

7.1.4.2 Harstad

(282) St1s største konkurrenter i Harstad for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er

-

¹¹⁷ Se

¹¹⁸ Se

¹¹⁹ Se

¹²⁰ Se

(283) St1s største kunder i Harstad for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

- [REDACTED]

(284) St1s største leverandører i Harstad for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

7.1.4.3 Ågotnes

(285) St1s største konkurrenter i Ågotnes for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

(286) St1s største kunder i Ågotnes for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

(287) St1s største leverandører i Ågotnes for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

7.1.4.4 Florø

(288) St1s største konkurrenter i Florø for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

(289) St1s største kunder i Florø for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

- [REDACTED]

- [REDACTED]

¹²¹ Se [REDACTED]

¹²² Se [REDACTED]

[Redacted]

(290) St1s største leverandører i Florø for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [Redacted]

7.1.4.5 Kristiansund

(291) St1s største konkurrenter i Kristiansund for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [Redacted]

(292) St1s største kunder i Kristiansund for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [Redacted]

(293) St1s største leverandører i Kristiansund for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [Redacted]

7.1.4.6 Sandnessjøen

(294) St1s største konkurrenter i Sandnessjøen for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [Redacted]

- [Redacted]
- [Redacted]

(295) St1s største kunder i Sandnessjøen for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [Redacted]

¹²³ Se [Redacted]

¹²⁴ Se [Redacted]

¹²⁵ Se [Redacted]

- [REDACTED]

(296) St1s største leverandører i Sandnessjøen for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

7.1.5 LS&S' største konkurrenter, kunder og leverandører

7.1.5.1 Bodø

(297) LS&S' største konkurrenter i Bodø for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

(298) LS&S' største og eneste kunde i Bodø for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

(299) LS&S' største og eneste leverandør i Bodø for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

7.1.5.2 Harstad

(300) LS&S' største konkurrenter i Harstad for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

(301) LS&S' største og eneste kunde i Harstad for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

- [REDACTED]

(302) LS&S' største og eneste leverandør i Harstad for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

¹²⁶ Se [REDACTED]

¹²⁷ Se [REDACTED]

7.1.5.3 Ågotnes

(303) LS&S' største konkurrent i Ågotnes for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

(304) LS&S' største kunder i Ågotnes for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

- [REDACTED]

(305) LS&S' største kunder i Ågotnes for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

7.1.5.4 Florø

(306) LS&S' største konkurrent i Florø for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

(307) LS&S' største kunder i Florø for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

- [REDACTED]

- [REDACTED]

- [REDACTED]

^{1.28} [REDACTED]

^{1.29} Se [REDACTED]

^{1.30} Se [REDACTED]

(308) LS&S' største og eneste leverandør i Florø for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

7.1.5.5 Kristiansund

(309) LS&S' største konkurrent i Kristiansund for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

(310) LS&S' største kunder i Kristiansund for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

- [REDACTED]
- [REDACTED]

(311) LS&S' største og eneste leverandør i Kristiansund for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

7.1.5.6 Sandnessjøen

(312) LS&S' største konkurrent i Sandnessjøen for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

(313) LS&S' største og eneste kunde i Sandnessjøen for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

- [REDACTED]

(314) LS&S' største og eneste leverandør i Sandnessjøen for B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere er [REDACTED]

^{1.81} Se [REDACTED]

^{1.82} Se [REDACTED]

^{1.83} Se [REDACTED]

7.1 B2B engroshandel med diesel til sjøgående skip (inkludert fra raffineri) til tradere/meglere

7.1.1 Vertikalt overlapp

(315) Av grunner beskrevet i forrige kapittel, anser meldereren det som passende å vurdere vertikalt overlapp mellom St1 og LS&S i lokale markeder utenfor Haugesund. Som beskrevet er begrunnelsen ikke å motsi den horisontale analysen presentert i avsnitt 6, men å anerkjenne LS&S' rolle som en nedstrøms trader/megler i de beskrevne markedene.

7.1.2 Totalt marked og markedsandeler

(316) Tabellen nedenfor viser St1s totale salg til B2B-detaljmarkedet og LS&S' salg til slutt kunder. For enkelthets skyld bruker St1 og LS&S samme markedsstørrelse som beskriver totale løfter i markedet. Denne tilnærmingen gir uten tvil den riktige markedsandelen for St1, som meldereren anser som mer relevant med tanke på å overskride terskelen på 30 % markedsandel, noe som utløser krav om å beskrive markedet mer detaljert i henhold til retningslinjene for fusjonsmelding avsnitt 4.3.

Markedsandeler – B2B-salg av diesel for vertikal analyse (2025)			
Marked	Totalt marked (m3 og verdi, NOK)	St1-volum (m3) og verdi (NOK)	LS&S-volum (m3) og verdi (NOK)
Oslo-markedet			
Ålesund-markedet			

(317) I ingen av de beskrevne markedene krever markedsandelene ytterligere beskrivelse av markedene.

8 KONKURRANSEVURDERING

8.1 Horisontale effekter

8.1.1 Innledning

(318) Meldingen oppfyller etter gjennomgangen ovenfor i pkt. 6 og 7 at Konkurransetilsynets retningslinjer for beskrivelse av konkurrenter, kunder og leverandører i alle markeder hvor dette er relevant for vurderingen av transaksjonen.

(319) For B2B-detalsalg av MGO viser meldingen de viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene for både St1 og LS&S på nasjonalt nivå og i Haugesund, og tabellene er supplert med en beskrivelse av markedsdynamikken. For B2B-detalsalg av diesel til sjøgående fartøy oppgir meldingen tilsvarende informasjon for de berørte markedene nasjonalt og i Haugesund. For B2B-bulksalg av diesel til landbaserte kunder oppgir meldingen konkurrenter, kunder og leverandører i det overlappende bulkmarkedet i Haugesund. Meldingen inneholder også kontaktinformasjon for konkurrenter, kunder og leverandører i vedleggene.

- (320) Meldingen dekker også de «vertikale informasjonskravene» der disse er relevante. For lokale MGO-markeder utenfor Haugesund der St1 har salg på tilbudssiden og LS&S har nedstrøms tradingaktivitet, er den vertikale analysen inntatt for fullstendighetens skyld, og at LS&S i hvert slikt lokalt marked bare er en marginal nedstrøms aktør uansett markedsdefinisjon.
- (321) Der St1 potensielt kan ha en markedsandel over 30 %, oppgir meldingen de tre største konkurrentene, kundene og leverandørene i samsvar med retningslinjenes punkt 4.3. For diesel til sjøgående fartøy viser meldingen at markedsandelene i de beskrevne lokale markedene ikke krever ytterligere markedsbeskrivelse.
- (322) Melder vurderer også transaksjonens virkninger for konkurrenter, kunder og leverandører, og viser at transaksjonen ikke vil ha negativ konkurransemessig betydning for noen av disse gruppene i samtlige av de markedene som er beskrevet.
- (323) På denne bakgrunn gir meldingen all den informasjonen retningslinjene krever om konkurrenter, kunder og leverandører, og det forklares samtidig hvorfor transaksjonen ikke vil ha negativ konkurransemessig betydning for noen av disse gruppene i de markedene som er beskrevet.

8.1.2 B2B-salg av MGO til detaljhandelsmarkedet i båter

8.1.2.1 Nasjonalt marked

Markedsandeler og endringer som følge av fusjonen

- (324) I det nasjonale markedet for B2B-detalsalg av MGO til slutt kunder i båter, vil St1 og LS&S ha en samlet markedsandel på omtrent [REDACTED] etter fusjonen i volum, hvorav [REDACTED] for St1 og [REDACTED] for LS&S. Økningen som følge av fusjonen er derfor [REDACTED] prosentpoeng.

[REDACTED] Den beskjedne økningen, den fortsatte tilstedeværelsen av Bunker Oil som en sterk konkurrent av sammenlignbar skala og flere mindre leverandører, innebærer at transaksjonen ikke gir opphav til ikke-koordinerte horisontale effekter i dette markedet.

Konkurransepress etter fusjonen

- (325) Transaksjonen vil ikke vesentlig endre konkurransepresset i B2B-detaljhandel med MGO på nasjonalt nivå. Det nasjonale markedet vil fortsatt være preget av konkurranse mellom store leverandører med virksomhet langs norskekysten, inkludert Bunker Oil, St1, MHService og Haltbakk Bunkers, i tillegg til mindre regionale operatører som LS&S.
- (326) LS&S' nasjonale andel gjenspeiler ikke et landsdekkende infrastrukturavtrykk som kan sammenlignes med de viktigste nasjonale leverandørene. LS&S eier og driver et enkelt bunkringsanlegg, i Storesund i Haugesund-regionen, og omtrent [REDACTED] av MGO-salget deres i 2025 ble levert fra dette anlegget.¹³⁴ Den gjenværende aktiviteten utenfor Haugesund består av handel fra andre tanker, det vil si salg levert gjennom tredjepartsterminaler på forskjellige steder langs norskekysten og av og til i utlandet, snarere enn gjennom en stabil flerhavnsterminal. I volum utgjorde LS&S' MGO-salg fra handel fra andre tanker bare [REDACTED] i 2025, mot et estimert nasjonalt B2B-detaljmarked for MGO på omtrent 1 835 000 m³, tilsvarende omtrent [REDACTED] av det nasjonale markedet.
- (327) LS&S' evne til å begrense nasjonale priser eller leveringsbetingelser var derfor begrenset før fusjonen, og transaksjonen fjerner ikke en leverandør med et landsdekkende

¹³⁴ LS&S leverer fra anlegget i Storesund til Stavanger og Tananger med lekter og tankbil.

infrastrukturavtrykk eller endrer på annen måte vesentlig leveringsalternativene som er tilgjengelige for kunder som kjøper MGO i flere norske havner.

- (328) Partene har også ulike nasjonale kunde profiler, noe som ytterligere begrenser omfanget av konkurransen før fusjonen. [REDACTED]

[REDACTED] se tabell i avsnittet om konkurransenærhet nedenfor).

- (329) I samsvar med etablert praksis for fusjonskontroll er markedsandeler et utgangspunkt i den konkurransemessige vurderingen og må vurderes sammen med konkurransenærhet (inkludert kundeoverlapping), geografisk og infrastrukturelt fotavtrykk, kostnadsstruktur og alternativene som er tilgjengelige for kundene etter fusjonen. Ut fra disse kriteriene var ikke LS&S en vesentlig nasjonal konkurransebegrensning for St1 før fusjonen, og transaksjonen vil derfor ikke gi opphav til noen vesentlig endring i konkurransepresset på nasjonalt nivå.

Barrierer for etablering og ekspansjon

- (330) Den foreslåtte fusjonen øker ikke hindringene for etablering eller ekspansjon på nasjonalt nivå. Konkurransetilsynet identifiserte i sin tidligere beslutning to hovedveier for å komme inn på eller ekspandere i MGO-detaljhandelsmarkedet: enten ved å få tilgang til et eksisterende tankanlegg gjennom uttak, bytte, kjøp, gjennomstrømning eller lignende ordninger, eller ved å investere i egen tankinfrastruktur. Tilsynet anerkjente også at tilgang til MGO som sådan ikke er en etableringshindring, ettersom MGO kan kjøpes fra raffinerier eller fra andre MGO-leverandører, selv om muligheten til å kjøpe og transportere tilstrekkelig store volumer er relevant for kostnadsposisjonen til en ny eller ekspanderende leverandør. Transaksjonen fjerner ikke noen nasjonal kilde til MGO-forsyning, reduserer ikke raffineriets forsyningsmuligheter, og påvirker ikke nasjonale eller regionale leverandørers mulighet til å kjøpe MGO fra Equinor, NEOT, ExxonMobil eller andre leverandører.

- (331) I tilsynets tidligere vedtak ble det også bemerket at investering i bunkringsinfrastruktur kan være kostbart og tidkrevende, spesielt der en ny aktør må etablere tilstrekkelig stor tankkapasitet, ha lagerbeholdning, skaffe kundevolum og oppfylle regulatoriske krav. Disse generelle markedsegenskapene skapes eller styrkes ikke av den foreslåtte transaksjonen på nasjonalt nivå. Fusjonen gjelder LS&S, som eier og driver ett bunkringsanlegg ved Storesund i Haugesund, og som [REDACTED] som kan sammenlignes med de viktigste landsdekkende leverandørene. LS&S' aktivitet utenfor Haugesund består av begrenset [REDACTED] handel gjennom tredjepartspartnere på forskjellige steder langs norskekysten og av og til i utlandet, [REDACTED] Følgelig fjerner ikke transaksjonen en nasjonal plattform som en ny aktør ellers kunne ha kommet inn gjennom, og den reduserer heller ikke [REDACTED]

- (332) Transaksjonen hindrer heller ikke eksisterende leverandører i å ekspandere nasjonalt gjennom de samme kanalene som i dag. Leverandører som eier, leier eller på annen måte kontrollerer terminalkapasitet vil fortsatt kunne utvide salget sitt fra eksisterende eller nye lokasjoner, mens tradere og meglere fortsatt vil kunne kjøpe MGO fra terminaleiere eller andre leverandører der det er kommersielt avtalt. Det nasjonale konkurransemiljøet vil derfor fortsatt være preget av store operatører som er aktive langs norskekysten, inkludert St1, Bunker Oil, MHSERVICE og Haltbakk Bunkers, sammen med mindre regionale operatører. Transaksjonen endrer derfor ikke de strukturelle betingelsene for etablering eller ekspansjon på nasjonalt nivå, og en eventuell vurdering av tilgangsf forholdene ved Storesund behandles separat i den lokale Haugesund-analysen nedenfor.

- (333) Melder er ikke kjent med noen vesentlig inn- eller utgang blant store landsdekkende MGO-leverandører i Norge i løpet av de siste tre årene. Den mest bemerkelsesverdige strukturelle endringen på forsyningsnivå skjedde tidligere, i 2021, da ExxonMobil stengte Slagen-raffineriet, men ExxonMobil har fortsatt å importere MGO til Norge og er fortsatt aktiv som leverandør. Denne utviklingen representerte derfor ikke en utgang fra MGO-forsyning eller fra det konkurransedyktige landskapet for nasjonale kunder. Uansett påvirker ikke den foreslåtte transaksjonen ExxonMobil, Equinor, NEOT, Bunker Oil, MHService, Haltbakk Bunkers eller noen annen nasjonal eller regional leverandørs evne til å kjøpe, importere, lagre, transportere eller selge MGO i Norge.
- (334) Denne konklusjonen er i samsvar med tilsynets tidligere analytiske rammeverk. I V2018-19 vurderte tilsynet etablering og ekspansjon med henvisning til om etablering ville være sannsynlig, rettidig og effektiv, og vurderte faktorer som tilgang til terminalinfrastruktur, lagerbehov, stordriftsfordeler innen innkjøp og transport, kundetilgang og evnen til å disiplinere etablerte leverandører. Ved å anvende dette rammeverket her forverrer ikke den foreslåtte fusjonen disse forholdene på nasjonalt nivå fordi LS&S ikke tilbyr landsdekkende infrastruktur, landsdekkende terminaltilgang eller en nasjonal forsyningsplattform som andre leverandører er avhengige av for ekspansjon. LS&S' nasjonale andel kan primært tilskrives salg fra Storesund, mens salget utenfor Haugesund er begrenset til [REDACTED] gjennom tredjepartslokasjoner.
- (335) Følgelig øker ikke transaksjonen nasjonale etableringsbarrierer og gjør ikke nasjonal ekspansjon fra eksisterende leverandører mindre sannsynlig, mindre rettidig eller mindre effektiv.

Konkurransenærhet

- (336) Konkurransenærhet mellom leverandører er en nøkkelfaktor i vurderingen av de sannsynlige konkurransemessige effektene av en fusjon. I sitt vedtak V2018-19 (St1/SFRM) identifiserte Konkurransetilsynet flere faktorer som er relevante for å vurdere om to leverandører av MGO er nære konkurrenter, særlig: (i) geografisk nærhet; (ii) variabel kostnadsstruktur; og (iii) kundeoverlapping, særlig i spotsegmentet.
- (337) Anvendt på den nåværende transaksjonen indikerer disse faktorene at St1 og LS&S bare er konkurrenter for en begrenset del av sine respektive aktiviteter, nemlig i og rundt Haugesund. Omtrent [REDACTED] av LS&S' MGO-salg etter volum i 2025 ble levert fra Storesund-anlegget, [REDACTED] Utenfor Haugesund består LS&S' aktivitet av handel fra andre tanker, det vil si salg levert gjennom tredjepartsterminaler på forskjellige steder langs norskekysten, og av og til i utlandet, [REDACTED] Som en konsekvens:
- Geografisk nærhet. Partenes aktiviteter er geografisk nære kun i Haugesund-området, hvor begge opererer fra terminaler i henholdsvis Storesund og Lillesund. [REDACTED]
 - Variabel kostnadsstruktur. Partenes variable kostnadsstrukturer er sammenfallende bare der LS&S leverer fra sitt eget Storesund-anlegg. Når LS&S handler fra tredjepartstanker, gjenspeiler de variable kostnadene kostnader til tredjeparts terminaltilgangs- og logistikkostnader som avviker vesentlig fra St1s kostnadsstruktur, som er basert på St1s eget terminalnettverk.
 - Kundeoverlapping. Direkte kundeoverlapping mellom St1 og LS&S, spesielt i spotsegmentet, er konsentrert i og rundt Haugesund, hvor begge parter betjener noen få overlappende sluttkundesegmenter. På nasjonalt nivå viser kundemiksanalysen at [REDACTED]

- (338) Det følger at St1 og LS&S, basert på hver av de tre faktorene hensyntatt i vedtak V2018-19, kun er konkurrenter i Haugesund-området, og ikke på nasjonalt nivå. Gitt at [REDACTED] i Haugesund, som også er [REDACTED] anser meldereren at LS&S og St1 ikke er nære konkurrenter på det nasjonale markedet.
- (339) St1 og LS&S betjener ulike kundesegmenter. Konkurransetilsynet har tidligere vurdert kundeoverlapp primært i spotsegmentet.¹³⁵ Tabellen nedenfor beskriver St1 og LS&S spotsalg av MGO i Norge, noe som gjenspeiler det faktum at St1 primært selger til videreforhandlere, mens LS&S kun betjener sluttkundesegmenter:

St1-kundesegmenter i spotsalg i Norge (2025)			
MGO-volum (% av totalt volum)			
Kundesegment	St1	LS&S	LS&S manuelt gjennomgått ¹³⁶
Trader/megler	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Fiske			[REDACTED]
Sjøtransport ¹³⁷			[REDACTED]
Offshore			[REDACTED]
Akvakultur ¹³⁸			[REDACTED]
Ukjent/Annet			[REDACTED]
Total			[REDACTED]

- (340) St1s og LS&S' kunder er, som tabellen over viser, relativt ulike. St1s største salgskanal er til tradere/meglere, som selger videre til sluttkunder, mens LS&S i stor grad selger direkte til sluttkunder. Det er verdt å merke seg at systematikken for kundeklassifisering ikke er helt overlappende for St1 og LS&S, og LS&S har ikke trukket ut salg til tradere/meglere ut av de øvrige kategoriene. Dette berører imidlertid ikke markedsdefinisjonen som skal anvendes – det er bare til illustrasjon for å vise forskjellene i partenes kundegrupper. Tabellene under pkt. 3.1 for LSS for spotsalg er nå også bruket ned på en litt annen måte etter en manuell gjennomgang.

Etterspørselsmønstre og kjøpermakt

- (341) På nasjonalt nivå kjøpes MGO opp av store landsdekkende operatører som ønsker å fylle drivstoff over hele landet. Etter melderens oppfatning endres ikke kjøpermakten til disse kundene etter fusjonen, ettersom LS&S ikke er en nasjonal leverandør, i motsetning til St1. [REDACTED] i henhold til markedsdefinisjonen som brukes av Konkurransetilsynet.

8.1.2.2 Lokalt marked i Haugesund

Markedsandeler og endringer som følge av fusjonen

- (342) I Haugesund-regionen (Storesund/Lillesund) vil St1 og LS&S få en felles markedsandel på [REDACTED] etter fusjonen (med [REDACTED] for St1 og [REDACTED] for LS&S).

¹³⁵ Se V2018-19 St1/SFRM, avgjørelse av 20. juni 2018, avsnitt 188

¹³⁶ Tallene er hentet fra tabellen under pkt. 3.1 på s. 4***

¹³⁷ Segmentet omfatter maritim frakt, tankskip og passasjerfrakt.

¹³⁸ Segmentet inkluderer oppdrettsrelatert virksomhet, som utgjør hele LS&S sitt akvakulturelle segment.

Konkurransepress etter fusjonen

(343) I Haugesund (Storesund/Lillesund) oppnår de to partene [REDACTED] av markedet. Konkurransepresset i markedet endres imidlertid bare i minimal grad. Som nevnt tidligere i dette dokumentet, [REDACTED]

[REDACTED] Selv om St1 hadde sitt eget salg i 2025 gjennom Storesund-terminalen via en avtale med LS&S, er konkurransepresset som dette medfører minimalt, [REDACTED]

(344) Markedsandelene som er angitt ovenfor, er beregnet på grunnlag av tilsynets definisjon av sluttbrukermarkedet, og alene på grunnlag av denne definisjonen virker partenes samlede andel høy. Som forklart gjennom hele denne meldingen, fanger imidlertid ikke definisjonen av sluttbrukermarkedet opp hele settet med konkurransebegrensninger som St1 og LS&S står overfor i og rundt Haugesund. Spesielt to begrensninger gjenspeiles ikke i sluttbrukermarkedsandelene, men er vesentlige for den konkurransemessige vurderingen: (i) videresalg av mobile anleggsoperatører som kjøper MGO fra St1 i Storesund og videreselger til slutt kunder ved hjelp av sine egne bunkerskip og tankbiler; og (ii) tradere og meglere som styrer slutt kundenes etterspørsel til den terminalen som tilbyr den mest konkurransedyktige landede kostnaden. Hver av dem behandles etter tur nedenfor.

(i) Videresalg av mobiloperatører som kjøper fra Storesund

(345) En vesentlig andel av St1s MGO-volumer i Storesund i 2025 ble solgt, ikke til slutt kunder, men til forhandlere som opererer sine egne mobile anlegg, nemlig [REDACTED]. Disse forhandlerne kjøper MGO fra St1 enten på kontrakt eller på spotbasis, og videreselger til slutt kunder ved hjelp av sine egne bunkerskip og tankbiler. I 2025 hentet de tre forhandlerne til sammen [REDACTED] MGO fra St1 i Storesund, noe som oversteg St1s direkte salg til slutt kunder i Storesund samme år ([REDACTED]):

Første salg av MGO til utvalgte detaljhandelskunder i Haugesund (2025)		
Navn	Verdi (NOK)	Volum (m3)
Marine Supply AS	[REDACTED]	[REDACTED]
Bergen Bunkers AS	[REDACTED]	[REDACTED]
Haltbakk ¹³⁹	[REDACTED]	[REDACTED]

(346) Disse volumene er konkurransemessig viktige av tre grunner:

- Mobil ressurskapasitet. Både [REDACTED] opererer sine egne bunkerskip og tankbiler. De er derfor ikke avhengige av Storesund som leveringspunkt og kan løfte MGO fra terminaler utenfor Haugesund og levere det til Haugesund-området som svar på ethvert forsøk fra den fusjonerte enheten på å heve prisene eller forverre vilkårene etter transaksjonen.
- Demonstrert kommersiell skala. Tallet på [REDACTED] er ikke teoretisk kapasitet; det er faktisk volum i 2025, større enn St1s direkte slutt kundesalg i Storesund. Forhandlerne er derfor aktive og troverdige leverandører av MGO til Haugesund-området i dag.

- Tilskyndelse til ytterligere etablering. Et vedvarende forsøk fra den fusjonerte enheten på å heve prisene i Haugesund ville tiltrekke seg flere mobiloperatører til området, inkludert [REDACTED] som opererte i Haugesund så sent som i 2024.¹⁴⁰ Trusselen om etablering fra flere mobiloperatører er derfor troverdig og nylig.

(ii) Tradere og meglere som omdirigerer etterspørselen til alternative terminaler

(347) I tillegg utøver tradere og meglere som videreselger MGO uten å oppheve det selv, et ytterligere konkurransepress på St1 og LS&S. Tradere og meglere er ikke bundet til en bestemt terminal: de retter sluttkundenes etterspørsel til den terminalen som tilbyr den laveste landede kostnaden, tatt i betraktning prisen på MGO på terminalen og kostnaden ved å omdirigere fartøyet til den terminalen. Der prisforskjellen på Storesund overstiger kostnaden ved omdirigering, vil traderen eller megleren omdirigere kunden til en alternativ terminal, noe som resulterer i volumtap for St1 og LS&S.

(348) [REDACTED] sluttkundebase inkluderer store konstruksjons- og cruiseskip, som løfter store volumer per anløp og har brede driftsområder. Slike kunder er spesielt følsomme for differanser i landingskostnader, fordi omdirigeringskostnaden er liten i forhold til volumet som løftes, og de vil fylle drivstoff på terminaler utenfor Haugesund hvis prisforskjellen i Storesund er for stor.

(349) Trader- og meglerkanalen vil forbli åpen etter transaksjonen.

(350) Konkurransepresset som utøves av tradere og meglere vil fortsette etter transaksjonen. St1 har verken insentiv eller intensjon om å avslutte salget til tradere og meglere i Storesund, av tre grunner:

(351)

- Volum. Salg til tradere og meglere representerer en vesentlig andel av detaljhandelsvolumene hos Storesund for både St1 og LS&S. Å avslutte dette salget ville fjerne en betydelig volumbase fra den fusjonerte enhetens Storesund-virksomhet.
- Substitusjon av mobile eiendeler. Dersom St1 skulle avslutte salget til tradere og meglere, kan disse tradereene og meglerne likevel importere MGO til Haugesund ved hjelp av mobile transportløsninger, eller omdirigere kundene sine til alternative terminaler. Den fusjonerte enheten vil i så fall miste volumene uansett, uten noen motvirkende fordel.

- [REDACTED]

Konklusjon

(352) Det følger at St1 og LS&S, i tillegg til direkte konkurranse mellom Storesund og Lillesund, står overfor en vesentlig og vedvarende konkurransebegrensning fra (i) videreselgere av mobile enheter som allerede løfter volumer fra Storesund utover St1s direkte sluttkundesalg, og (ii) tradere og meglere som kan omdirigere etterspørselen til alternative terminaler til lave

¹⁴⁰Basert på St1-salg i 2024

byttekostnader. Ingen av begrensningene fanges opp i markedsandelene for sluttbrukere, og begge vil forbli etter transaksjonen.

- (353) Den strukturelle markedsandelsposisjonen overdriver derfor i vesentlig grad partenes konkurransemessige betydning i Haugesund-området, og transaksjonen vil ikke gi opphav til en vesentlig hindring for effektiv konkurranse på lokalt nivå.

Barrierer for etablering og ekspansjon

- (354) St1 har ingen insentiv til å forhindre, begrense eller avslutte salg til forhandlere med kontraktsmessig tilgang til Storesund-anlegget etter transaksjonen. I tillegg anser melderer kontraktsbasert salg som en kommersielt viktig del av kundemiksen hos Storesund av to grunner:

- Forutsigbarhet i etterspørsel. Kunder med en trekkavtale angir vanligvis sin fremtidige etterspørsel omtrent én måned i forveien, noe som gjør at St1 kan planlegge lagerbeholdning og lastplanlegging i Storesund med større sikkerhet enn det som er mulig for spotsalg.
- Prispremie for kontraktsforpliktelse. I gjennomsnitt oppnår kontraktsbasert salg en høyere enhetspris enn spotsalg, fordi leverandøren krever en premie for forpliktelsen til å gjøre drivstoff tilgjengelig i henhold til kontraktsvilkårene.

- (355) Prisforskjellen er illustrert i tabellen nedenfor, som sammenligner verdi, volum og enhetspris for St1s MGO-salg på Storesund i 2025, eksklusive direkte sluttkundesalg og eksklusive salg til LS&S. Kontraktsalget er basert på en trekkavtale med [REDACTED] som løfter volumet med lastebil.¹⁴¹

St1-salg av MGO etter kontraktstype i Haugesund, ekskl. sluttkunder og LS&S (2025)			
Navn	Verdi (NOK)	Volum (m3)	Enhetspris (kr/m3)
Spotsalg	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Kontraktsalg	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

- (356) Den kontraktsbaserte salgskanalen er derfor kommersielt verdifull for St1 i seg selv, både som en kilde til forutsigbar etterspørsel og som en volumbase med høyere marginer. St1s kommersielle insentiver etter transaksjonen vil derfor være i tråd med å opprettholde, snarere enn å begrense, kontraktsmessig tilgang til Storesund for tradere, meglere og distributører.

Etablerings- og utgangsvilkår

- (357) Transaksjonen vil ikke ha en negativ innvirkning på vilkårene for etablering til eller exit fra Haugesund-området. To punkter er relevante.
- (358) For det første påvirker ikke transaksjonen vilkårene for terminalbasert etablering. Enhver operatør som ønsker å bygge en ny terminal i Haugesund-området, vil kunne gjøre det på samme vilkår etter transaksjonen som før transaksjonen. Transaksjonen gir ikke den fusjonerte enheten noen kontroll over land, tillatelser, havnetilgang eller andre innsatsfaktorer som ville være nødvendig for en ny aktør for å bygge en terminal i området.
- (359) For det andre påvirker ikke transaksjonen vilkårene for tilgang til mobile eiendeler. Bunkerfartøy og tankbiler vil fortsatt kunne løfte MGO fra LS&S ved Storesund etter

¹⁴¹ [REDACTED] økte volumet fra Lillesund etter at MGO-en ble levert sent i 2025. Nåværende uttakskontrakt spesifiserer Lillesund som forsyningspunkt, men ingen volumforpliktelse for MGO i Lillesund.

transaksjonen på samme grunnlag som før transaksjonen, eller alternativt importere MGO til Haugesund-området fra terminaler utenfor området. Inngangskanalen for mobile eiendeler er den viktigste inngangskanalen for området i praksis, gitt at Haugesund-området i dag betjenes av operatører av mobile eiendeler, inkludert Marine Supply AS, Bergen Bunkers, Haltbakk og MHService.

- (360) Melder er ikke kjent med noen etableringer eller exits av leverandører i Haugesund-området de siste tre årene.

(361)

Konkurransenærhet

- (362) I henhold til tilsynets eget rammeverk i vedtak V2018-19, er vurderingen av tett konkurranse basert på tre momenter: (i) geografisk nærhet, (ii) variabel kostnadsstruktur og (iii) kundeoverlapping, spesielt i spotsegmentet. Anvendt på Haugesund-området (kommunene Haugesund, Karmøy, Tysvær og Bokn) taler hver av de tre momentene sterkt mot å behandle St1 og LS&S som nære konkurrenter. Melder hevder derfor at de tilsynelatende lokale markedsandelene på [REDACTED] (St1) og [REDACTED] (LS&S) i vesentlig grad overdriver den tette konkurransen mellom partene, og at den strukturelle markedsandelsposisjonen må trekkes fra tilsvarende i SIEC-vurderingen.

- (i) Ingen geografisk nærhet i noen meningsfull operativ forstand

(363)

- (364) Det nasjonale perspektivet skjerper, snarere enn svekker, denne konklusjonen. St1 driver et nettverk av bunkringsanlegg i Tromsø, Harstad, Bodø, Ålesund, Lillesund, Tananger, Sjursøya og Kirkenes (eid), på flere offshore-baser, inkludert Ågotnes, Dusavik, Fjordbase, Vestbase, Helgelandsbase, Mongstadbase, Polarbase og ASCO-base (leiet), og ved Mongstad, Slagen, Kolsdalsodden, Storesund, Brødrene Tennebø og Uno-X Ekeberg (gjennomstrømning). LS&S, derimot, [REDACTED] og ca. [REDACTED] av MGO-salget leveres fra dette anlegget. De resterende [REDACTED] handler fra tredjepartstanker på steder langs norskekysten og av og til i utlandet, totalt [REDACTED] i 2025, og tilsvarer omtrent [REDACTED] av det nasjonale B2B-detaljmarkedet for MGO på 1 835 000 m³. Partenes geografiske profiler er følgelig strukturelt forskjellige: St1 driver et nettverk av terminaler med flere havner i nasjonal skala, mens LS&S driver et lokalt fotavtrykk med [REDACTED] utenfor

Haugesund. De to profilene konvergerer ikke i noen annen havn enn Haugesund, [REDACTED]

(ii) Vesentlig forskjellige og strukturelt ugunstige strukturer med variable kostnader

(365) Når det gjelder det andre momentet fra vedtak V2018-19, er partenes variable kostnadsstrukturer vesentlig forskjellige, [REDACTED]

[REDACTED] Som tilsynsmyndigheten selv anerkjente i V2018-19, vil operatører med trekkavtaler generelt utøve noe svakere konkurransepress enn infrastrukturbaserte leverandører, på grunn av deres høyere variable tilgangskostnader.

[REDACTED] Melder hevder at dette, i tråd med V2018-19, gir grunn til å se bort fra den tette konkurransen mellom partene, og at rabatten bør anvendes spesifikt på St1s lokale andel på [REDACTED] som gjenspeiler tilgang til LS&S' egen infrastruktur på kontraktsvilkår snarere enn uavhengig konkurransepreget tilstedeværelse.

(iii) Vesentlig forskjellig fokus på kundesegmenter, særlig i spotsegmentet

(366) Når det gjelder det tredje momentet fra V2018-19, betjener partene vesentlig forskjellige kundesegmenter, og avviket er mest uttalt nettopp der tilsynet historisk sett har fokusert sin analyse av konkurransenærhet, nemlig i spotsegmentet. Tabellen nedenfor viser St1s spotsalgsmiks for MGO i Haugesund-området i 2025:

St1-kundesegmenter i spotsalg i Haugesund			
MGO-volum i m3 (% av totalt volum)			
Kundesegment	St1	LS&S ¹⁴²	LS&S manuelt gjennomgått ¹⁴³
Trader/megler	[REDACTED]		
Fiske			
Sjøtransport ¹⁴⁴			
Offshore			
Akvakultur ¹⁴⁵			
Ukjent / Annet			
Total			

(367) Det er verdt å merke seg at systematikken for kundeklassifisering ikke er overlappende for St1 og LS&S, og LS&S har ikke trykket fra salg til tradere/meglere ut av de øvrige kategoriene. Dette

¹⁴² Det eneste salget til LS&S av MGO som ikke er spotsalg, er salg til kunden deres [REDACTED]. Det vises også til de justerte tabellene under pkt. 3.1 og 8.1.2.

¹⁴³ Tallene er hentet fra tabellen under pkt. 3.1 på s. 6.

¹⁴⁴ Segmentet omfatter maritim frakt, tankskip og passasjerfrakt.

¹⁴⁵ Segmentet inkluderer oppdrettsrelatert virksomhet, som utgjør hele LS&S sitt akvakulturelle segment.

berører imidlertid ikke markedsdefinisjonen som skal anvendes – det er bare til illustrasjon for å vise forskjellene i partenes kundegrupper.

(368) St1s spotsalg i Haugesund er derfor konsentrert til en grad av [REDACTED]

(369) LS&S' kundeprofil er speilbildet. LS&S' MGO-salg vektet omtrent [REDACTED]

– det vil si [REDACTED]

[REDACTED] LS&S' salgsdata for 2025 bekrefter bildet på kundenivå: LS&S' største motparter i Storesund inkluderer [REDACTED]

– ingen av disse gjenspeiles i St1s salgsmiks for Storesund i 2025.

(370) To strukturelle konklusjoner følger av kundesegmentbevisene:

- [REDACTED] Partene er derfor komplementære, ikke substituerbare, på kundedimensjonen som V2018-19 identifiserer som den mest sannsynlige for tett konkurranse.

- Partenes kundefokus er forskjellig fordi [REDACTED]

Konklusjon om tett konkurranse

(371) Det følger at St1 og LS&S ikke er nære konkurrenter i Haugesund-området på noen av de tre momentene angitt i V2018-19:

- Geografisk nærhet er fraværende i noen operasjonell forstand, fordi [REDACTED]

- [REDACTED]

- Kundeoverlapping, spesielt i spotsegmentet, er vesentlig begrenset: [REDACTED]

(372) Melder hevder derfor at de strukturelle lokale markedsandelene på [REDACTED] og [REDACTED] i vesentlig grad overdriver partenes konkurransenærhet i Haugesund-området, og at analysen av konkurransenærhet basert på V2018-19s eget rammeverk forsterker, snarere enn fortrenger, analysen av konkurransepress i de foregående avsnittene: fusjonen bringer ikke to operatører i direkte konkurranse sammen, men bringer snarere en terminaleier med en lokal

sluttkundefranchise (LS&S) og en trekkleverandør med et nasjonalt nettverk og en videreselgervektet lokal miks (St1) under felles eierskap.

- (373) Kombinert med begrensningene for mobile eiendeler og tradere/meglere, bekrefter dette at transaksjonen ikke vil gi opphav til en vesentlig hindring for effektiv konkurranse på lokalt nivå.

8.1.2.3 Sammendrag – melderens synspunkt

- (374) Av de grunnene som er angitt ovenfor, hevder melder at den foreslåtte fusjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse («SIEC») i vesentlig grad på B2B-detaljmarkedet for MGO, verken basert på en nasjonal eller en lokal definisjon av Haugesund-markedet.

- (375) På nasjonalt nivå vil den fusjonerte enheten eie omtrent [redacted] av volum (St1 [redacted]; LS&S [redacted] og vil fortsette å møte Bunker Oil ([redacted]), sammen med Esso, MHService og Haltbakk Bunkers. Transaksjonen fjerner ikke en nasjonal nettverksleverandør: LS&S leverer omtrent [redacted] av sin MGO fra Storesund, og deres nasjonale tilstedeværelse komplementerer ellers St1s.

- (376) På lokalt Haugesund-nivå overdriver partenes samlede andel den konkurransemessige betydningen vesentlig, fordi:

- [redacted]
- Partene er ikke nære konkurrenter i V2018-19-rammeverket [redacted]
- Mobile videreselgere (Marine Supply AS, Bergen Bunkers, Haltbakk) hentet inn [redacted] fra St1 i Storesund i 2025, noe som oversteg St1s direkte sluttkundesalg på [redacted] og tradere/meglere beholder muligheten til å om dirigere etterspørselen til alternative terminaler – begrensninger som vil forbli etter transaksjonen.

- (377) Transaksjonen skaper ingen adgangsbarrierer, ettersom terminalbaserte og mobile inngangskanaler for eiendeler forblir åpne.

8.1.2 B2B-detaljhandel med diesel til sjøgående fartøy

8.1.2.1 Nasjonalt marked

Markedsandeler og endringer som følge av fusjonen

- (378) På det nasjonale markedet for detaljsalg av diesel til sjøgående skip vil St1 og LS&S oppnå en samlet markedsandel på omtrent [redacted] (med [redacted] for St1 og [redacted] for LS&S). [redacted]

- (379) Konkurransesvurderingen for diesel til sjøgående fartøy er lik den for MGO, beskrevet i avsnitt 8.1.1. For å unngå gjentakelser beskriver denne delen betydelige forskjeller i forhold til MGO-markedet.

- (380) Når det gjelder markedsandeler, vil St1 oppnå lavere markedsandel etter transaksjonen sammenlignet med MGO-detaljmarkedet. I tillegg vil St1 ikke være den største grossistaktøren, men vil forbli bak Bunker Oil, som har en sterk tilstedeværelse innen levering av marine dieselprodukter over hele landet.
- (381) Totalt sett er markedet mindre konsentrert sammenlignet med MGO-markedet på grunn av et høyere antall små lokale aktører og salgssteder. Denne egenskapen er beskrevet i detalj for Haugesund-markedet i avsnitt 6.2.7.

Konkurrensepress etter fusjonen

- (382) Etter fusjonen vil St1 fortsatt møte konkurransepress fra flere aktører, inkludert Bunker Oil, med en estimert markedsandel på rundt [REDACTED]%, samt fra Esso, MHService, Haltbakk Bunkers og andre. Konkurrensepresset er generelt høyere på grunn av et mindre konsentrert marked.

Barrierer for etablering og ekspansjon

- (383) I likhet med MGO-detaljmarked øker ikke den foreslåtte fusjonen etableringsbarrierer på nasjonalt nivå. Fusjonen endrer spesielt ikke barrierene for bygging av ny infrastruktur noe sted i Norge, og den forhindrer heller ikke nye kontrakter mellom en terminaleier og en videreforhandler. Tilsvarende påvirkes ikke utvidelsen av nåværende aktører utenfor Storesund en gang teoretisk, og som beskrevet nedenfor har ikke St1 insentiv til å begrense nåværende aktørers tilgang til Storesund.
- (384) På nasjonalt nivå er ikke melderer kjent med noen etableringer eller exits blant de store landsdekkende leverandørene de siste tre årene.
- (385) I tillegg anser melderer kontraktsbasert salg som en viktig del av kundemiksen av to grunner: (i) det gir forutsigbarhet for salg over tid, ettersom det er typisk at kunder med trekkavtale angir sin fremtidige etterspørsel en måned i forveien,¹⁴⁷ og (ii) i gjennomsnitt gir kontraktsbasert salg høyere enhetspris, ettersom en leverandør krever en premie for forpliktelsen til å levere drivstoff i henhold til kontraktsvilkårene. Det siste punktet er illustrert i tabellen nedenfor, som viser verdi, volum og enhetspris for St1s diesel til sjøgående fartøy for distributører med trekkavtale og tradere/meglere:

St1-salg av diesel til sjøgående fartøy etter kontraktstype, ekskl. slutt kunder og LS&S (2025)			
Navn	Verdi (NOK)	Volum (m3)	Enhetspris (kr/m3)
Spotsalg	[REDACTED]		[REDACTED]
Kontraktsalg	[REDACTED]		[REDACTED]

- (386) Samlet sett mener melderer at det er lavere etableringsbarrierer i detaljmarkedet for diesel til sjøgående fartøy sammenlignet med MGO. Dette skyldes en mer allsidig kundebase som i gjennomsnitt løfter mindre volumer. Dette muliggjør fylling på marine fyllestasjoner i havner og marinaer, som det finnes nærmere 300 på landsbasis (se avsnitt 6.2.7).

Konkurransenærhet

- (387) I likhet med MGO hevder melderer at det er relevant å vurdere tett konkurranse på lokalt nivå. Gitt at [REDACTED] av LS&S' salg i volum skjer i Haugesund, som også er det eneste stedet der LS&S har permanent tilstedeværelse, mener melderer at LS&S og St1 ikke er nære konkurrenter på det nasjonale markedet.

¹⁴⁷ For å unngå forvirring er det viktig å være klar over at uttakskontrakter løper over flere år eller uten sluttdato (dvs. ubestemte kontrakter), og den månedlige varslingscyklusen skal gi leverandøren innsikt i forventede volumer for å sikre tilstrekkelig volum i tanken.

- (388) St1 og LS&S betjener ulike kundesegmenter. Konkurransetilsynet har tidligere vurdert kundeoverlappning primært i spotsegmentet. Tabellen nedenfor beskriver St1 og LS&S spotsalg av diesel til sjøgående fartøy i Norge, noe som gjenspeiler det faktum at [REDACTED]

St1-kundesegmenter i spotsalg i Norge		
Diesel for sjøgående fartøy volum i m3 (% av totalt volum)		
Kundesegment	St1	LS&S
Trader/megler	[REDACTED]	[REDACTED]
Sluttkunde	[REDACTED]	[REDACTED]
Total	[REDACTED]	[REDACTED]

Etterspørselsmønstre og kjøpermakt

- (389) Sammenlignet med MGO er kunder av diesel til sjøgående fartøy mer lokale i sine anskaffelsesmønstre, og er avhengige av mindre, men hyppigere fylling av drivstoff. Dette mønsteret, sett alene, vil ha en tendens til å redusere kjøpermakt: en enkelt kunde har færre alternative fyllingsmuligheter innenfor økonomisk seilingsavstand, og enhver enkelt transaksjon har mindre innvirkning på leverandørens lønnsomhet, noe som igjen innebærer et svakere konkurransemessig press på leverandøren.
- (390) Posisjonen er imidlertid svært stedsspesifikk, og to motstridende faktorer må veies opp mot hverandre i et gitt lokalt marked:
- På etterspørselssiden er den gjennomsnittlige dieselkunden mindre villig enn en MGO-kunde til å seile til en alternativ terminal, fordi volumet som løftes per anløp er mindre, og omdirigeringskostnaden er tilsvarende høyere i forhold til prisforskjellen.
 - På tilbudssiden kan et lokalt marked inneholde flere fyllpunkter som leverer marin diesel enn MGO, fordi diesel kan leveres fra et bredere spekter av anlegg (inkludert mindre fyllestasjoner) enn MGO, som krever dedikert marin infrastruktur.
- (391) Den netto konkurranseeffekten avhenger derfor av hvilken faktor som dominerer i det lokale markedet som undersøkes. Som angitt nedenfor, dominerer tilbudssidefaktoren i Haugesund-området: marin diesel er tilgjengelig fra et vesentlig større antall fyllestasjoner enn MGO, og partene står følgelig overfor et bredere sett med lokale konkurrenter for diesel enn for MGO.

8.1.2.2 Lokalt marked i Haugesund

Markedsandeler og endringer som følge av fusjonen

- (392) I den lokale Haugesund-regionen (Storesund/Lillesund) vil St1 og LS&S oppnå en markedsandel på [REDACTED] (med [REDACTED] for St1 og [REDACTED] for LS&S). Dette strukturelle tallet overdriver partenes konkurransemessige betydning i det lokale dieselmarkedet vesentlig, fordi den terminalbaserte markedsdefinisjonen etter bygging *ekskluderer* den mest relevante alternative forsyningskanalen for marin diesel i Haugesund-området, nemlig landbaserte drivstoffstasjoner som leverer diesel til sjøgående fartøy, i tillegg til begrensninger knyttet til mobile anlegg og handels-/meglerselskaper.
- (393) Landbaserte marine dieselfyllestasjoner er den viktigste konkurransebegrensningen som utelates av den terminalbaserte andelen. Diesel til sjøgående fartøy tas rutinemessig ut fra landbaserte fyllestasjoner i havner, anløpshavner og marinaer, som fungerer som veikantbensinstasjoner for fartøy – operatøren legger til kai og fyller drivstoff direkte fra pumpen i én operasjon, i volumer som passer for mindre fiskefartøy, arbeidsbåter og

akvakulturfartøy. Denne kanalen er betydelig mer vanlig for diesel enn for MGO, fordi dieselkundebasen løfter mindre volumer per anløp og er godt betjent av standard fyllpumper. Spesielt i Haugesund-området er det minst syv dieselfyllestasjoner i tillegg til Storesund – i Haugesund, Kopervik, Åkrehamn, Skudeneshavn, Vestre Bokn og andre havner og marinaer i nedslagsfeltet – som leverer diesel til marine brukere, men ikke MGO. Disse stasjonene fanges ikke opp av en terminalbasert andelsberegning som kun inkluderer Storesund og Lillesund, selv om de er driftsmessig tilgjengelige for dieselkundebasen i området og vanligvis forsynes med lastebil eller fartøy fra bunkringsanlegg under tappeavtaler.

(394)

[REDACTED]

(395)

Partene er ikke nære konkurrenter innenfor rammeverket angitt i vedtakV2018-19, fordi [REDACTED] og kundefokuset er komplementært, med St1s lokale dieselspotsalg på [REDACTED] til [REDACTED] og LS&S som betjener både forhandlere ([REDACTED]) og slutt kunder ([REDACTED]).

(396)

Videreselgere og tradere/meglere av mobile eiendeler begrenser partene ytterligere –

[REDACTED]

Konkurranserepress etter fusjonen

(397)

På lokalt nivå i Haugesund (Storesund/Lillesund) ser det ut til at markedet konsoliderer seg etter hvert som St1 oppnår markedsandeler innen LS&S. I likhet med MGO gjenspeiler imidlertid ikke Konkurransetilsynets definisjon den faktiske konkurransedynamikken. Som nevnt ovenfor gikk [REDACTED] av St1s detaljsalg av marin diesel med [REDACTED]¹⁴⁸ Alle selskapene løftet drivstoffet primært med sine egne fartøy,¹⁴⁹ og solgte det antagelig videre til kundene sine.

St1-salg av diesel til sjøgående fartøy til utvalgte privatkunder i Haugesund (2025)		
Navn	Verdi (NOK)	Volum (m3)
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

(398)

Etter melderens oppfatning skaper disse volumene konkurransebegrensninger for St1, av de grunnene som er presentert for MGO. Samme argumentasjon gjelder også for [REDACTED] som kjøpte [REDACTED] ([REDACTED]) av St1s detaljsalg av marin diesel i Haugesund.

(399)

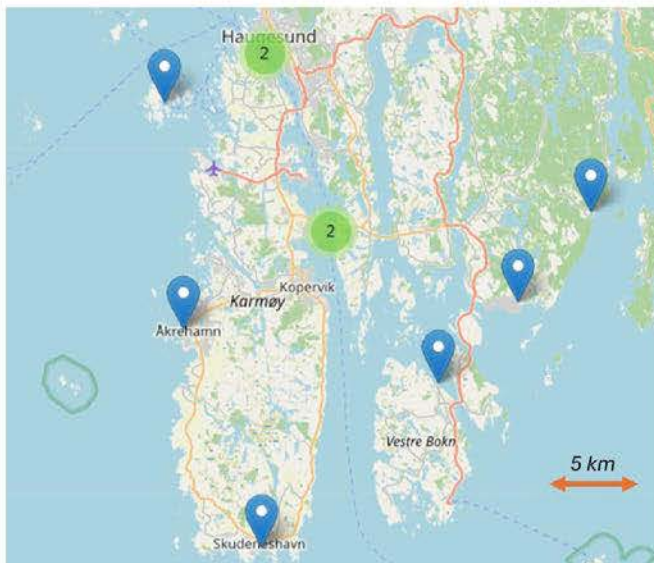
Melder ønsker å fremheve at konkurransebegrensningene generelt er høyere for diesel til sjøgående fartøy enn for MGO i Haugesund. Dette skyldes to faktorer: For det første [REDACTED] sammenlignet med MGO.

¹⁴⁸ Selskapene ble kategorisert som privatkunder siden de ikke har rammeavtale med St1, men kjøpte på stedet.

¹⁴⁹

[REDACTED] I tillegg viser St1 salgsdata at [REDACTED] diesel solgt til [REDACTED] ble løftet av et fartøy kalt [REDACTED] Navnet kan være en skrivefeil, og skal referere til [REDACTED]

For det andre distribueres marin diesel på flere steder enn MGO, som beskrevet i avsnitt 6.2.7. Spesielt i Haugesund-regionen er det minst 7 havner, unntatt LSS sin havn, som indikerer muligheten for fylling av marin diesel. Plasseringen av stedene er inkludert i bildet nedenfor.



Dieselhavner og marinaer i nærheten av Haugesund, som oppført på bunkring.no 13. mai 2026. Storesund er inkludert på kartet, mens Lillesund ikke er det

Adgangsbarrierer og ekspansjon

- (400) Som beskrevet tidligere, endrer ikke fusjonen barrierene for bygging av ny infrastruktur noe sted i Norge, og den hindrer heller ikke nye kontrakter mellom en terminaleier og en videreforhandler. Melder mener at det ikke ville være økonomisk lønnsomt å forhindre kontrakter i Storesund, og har ingen intensjon om å utestenge aktører fra å operere gjennom anlegget sitt. Dette eksemplifiseres blant annet ved at [REDACTED]
- (401) Melder er ikke kjent med noen oppføringer eller eksisterende leverandører i Haugesund de siste tre årene. Det er imidlertid verdt å merke seg at [REDACTED]

Konkurransenærhet

- (402) Etter melderens oppfatning kan ikke St1 og LS&S anses som nære konkurrenter, uavhengig av om man ser på det nasjonale eller lokale perspektivet, til tross for at LS&S er hovedaktøren i Haugesund-regionen, og St1 har også noe uavhengig diesel for salg av sjøgående fartøy basert på avtalen fra 2020, av følgende grunner.
- (403) For det første er kostnadsstrukturen til St1 og LS&S svært forskjellig, f.eks. på grunn av [REDACTED]

- (404) For det andre betjener St1 og LS&S ulike kundesegmenter. Konkurransetilsynet har tidligere vurdert kundeoverlapping primært i spotsegmentet.¹⁵⁰ Tabellen nedenfor beskriver St1 og LS&S spotsalg av diesel til sjøgående fartøy i Haugesund, noe som gjenspeiler det faktum at [REDACTED]

St1-kundesegmenter i spotsalg i Haugesund		
Diesel for sjøgående fartøy volum i m3 (% av totalt volum)		
Kundesegment	St1	LS&S
Tradere/meglere	[REDACTED]	[REDACTED]
Sluttkunde	[REDACTED]	[REDACTED]
Total	[REDACTED]	[REDACTED]

- (405) For det tredje har St1 ikke noe bunkringsanlegg for MGO i nærheten av LS&S' anlegg i Storesund.

[REDACTED] I et nasjonalt perspektiv har St1 bunkringsanlegg flere steder langs norskekysten, mens LS&S [REDACTED]. Dermed er infrastrukturens situasjon og plasseringen av deres drivstoffanlegg forskjellig mellom St1 og LS&S fordi LS&S tydelig har et lokalt fotavtrykk, mens St1 mangler terminaleierskap lokalt.

Etterspørselsmønstre og kjøpermakt

- (406) Som beskrevet tidligere, avhenger den relative kjøpermakten til marine dieselskunder i forhold til MGO-kunder sterkt av det lokale markedet. Som vist tidligere har Haugesund-markedet et rikelig antall dieselfyllestasjoner ved ulike havner og marinaer, noe som øker konkurransen og dermed kjøpermakten. Gitt dette mener melder at den foreslåtte fusjonen ikke fører til en betydelig reduksjon av kjøpermakten.

8.1.2.3 Sammendrag – melderens synspunkt

- (407) Av de grunnene som er angitt ovenfor, hevder melder at den foreslåtte fusjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse («SIEC») i vesentlig grad på detaljhandelsmarkedet for diesel til sjøgående fartøy, verken basert på en nasjonal eller en lokal definisjon av Haugesund-markedet.
- (408) På nasjonalt nivå vil den fusjonerte enheten møte fortsatt konkurranse fra Bunker Oil, MHService, Haltbakk Bunkers og en lang rekke regionale operatører, og partenens nasjonale tilstedeværelse er komplementær snarere enn overlappende.
- (409) På lokalt Haugesund-nivå overdriver partenens samlede andel av terminalbasert konkurransemessig betydning vesentlig, fordi den terminalbaserte definisjonen etter konstruksjon ekskluderer den mest relevante alternative forsyningskanalen for marin diesel:
- Landbaserte marinefyllestasjoner er den viktigste konkurransebegrensningen. Diesel til sjøgående fartøy blir rutinemessig distribuert fra landbaserte fyllestasjoner i havner og marinaer, en kanal som er betydelig vanligere for diesel enn for MGO. Det er minst syv dieselfyllestasjoner i Haugesund-området i tillegg til Storesund (inkludert Haugesund, Kopervik, Åkrehamn, Skudeneshavn og Vestre Bokn) som leverer diesel til marine brukere, men ikke MGO. Ingen av disse fanges opp av en beregning av Storesund/Lillesund-andelen.

- [REDACTED]

¹⁵⁰ Se V2018-19 St1/SFRM, avgjørelse av 20. juni 2018, avsnitt 188

- Partene er ikke nære konkurrenter innenfor rammeverket angitt i vedtak V2018-19 – [REDAKTERT] og kundefokuset er komplementært, med [REDAKTERT]
- Videre selgere og tradere/meglere av mobile eiendeler begrenser partene ytterligere: [REDAKTERT] i 2025, hovedsakelig med egne fartøy, mens [REDAKTERT]

8.2 Vertikale effekter

- (410) På markedet for B2B-grossistlevering av MGO (inkludert fra raffineri) og diesel til sjøgående fartøy til distributører, gir den foreslåtte transaksjonen ikke opphav til noen reell bekymring for avskjæring av innsatsfaktorer («input foreclosure»). Etter fusjonen vil St1 verken ha evne eller insentiv til å avslutte eller redusere forsyningen fra Storesund til tradere, meglere eller andre distributører, og enhver slik strategi ville uansett ikke være i stand til å ha konkurransebegrensende effekter.
- (411) For det første har ikke St1 mulighet til å avskjære andre innsatsfaktorer. Distributører som for tiden kjøper MGO og diesel fra St1 i Storesund, ville fortsatt kunne kjøpe disse produktene direkte fra Equinor på Mongstad dersom St1 skulle nekte levering eller forverre engrosvilkårene, og en strategi som kan omgås ved å bytte til en eksisterende alternativ forsyningskilde, kan ikke lykkes.
- (412) For det andre ville St1 mangle insentiv til å forfølge en slik strategi. Flere tradere og meglere, inkludert Bunker Oil, konkurrerer for tiden om sluttkundesalg i regionen på grunnlag av MGO og diesel levert fra Storesund, og de betjener kunder som er avhengige av betalingsbetingelsene og kredittalternativene som tilbys av mellomledd, og som ellers ville fylle drivstoff andre steder i stedet for å kjøpe direkte fra St1 eller LS&S. Ethvert forsøk på å forverre engrosbetingelsene ville derfor ikke avlede etterspørselen til den fusjonerte enheten, men i stedet avlede volumer bort fra Storesund. Etter fusjonen vil St1 fortsatt være avhengig av tradere og meglere som kjøper volumer fra Storesund, og disse distributørenes fortsatte evne til å bytte til andre terminaler vil opprettholde prispresset på St1s engrostillbud.
- (413) Transaksjonen gir derfor ikke noe realistisk grunnlag for utestengelse av innsatsfaktorer i forbindelse med engroslevering av MGO eller diesel til distributører.
- (414) I lokale markeder utenfor Haugesund er det melderens syn at det ikke oppstår noen vertikal konkurransebekymring, verken vurdert under definisjonen i V2018-19 av det enkelte marked eller under det alternative rammeverket angitt i avsnitt 7. I henhold til rammeverket i V2018-19 opererer LS&S som en spothandler/megler på etterspørselssiden av markedet og har ikke en markedsandel på tilbudssiden. Selv om tilsynsmyndigheten skulle anse LS&S som en nedstrøms videre selger, ville det vertikale forholdet ikke gi opphav til bekymringer som er tilstrekkelige til å hindre effektiv konkurranse i betydelig grad. I hvert relevante lokale marked utenfor Haugesund er LS&S en marginal deltaker, med et estimert salg som ikke representerer mer enn [REDAKTERT] av det totale markedsvolumet. Et vertikalt forhold som involverer en nedstrømspart av så begrenset størrelse skaper ikke forhold som vil redusere konkurransepresset på slutt kunder på detaljhandelsnivå. Melderens hevder derfor at den vertikale dimensjonen av transaksjonen i lokale markeder utenfor Haugesund ikke krever ytterligere konkurransevurdering. Det vises om dette til vurderingen over om horisontalt overlapp og de analyser som følger der.

8.3 Effektivitetsgevinster og konkurransefremmende effekter

(415) Den foreslåtte transaksjonen vil føre til fusjonsspesifikke effektivitetsforbedringer som ikke kan oppnås, eller ikke kan oppnås i samme grad eller med samme sikkerhet, under St1s eksisterende gjennomstrømningsavtale med LS&S i Storesund. Disse effektivitetsforbedringene oppstår fordi permanent eierskap og driftskontroll over Storesund-terminalen er vesentlig forskjellig fra den begrensede, avtalebaserte tilgangen som St1 har i dag, og de vil føre til sterkere konkurranse på oppstrøms forsyningsnivå og lavere forsyningskostnader på nedstrømsnivå.

(416) For det første vil fusjonen øke oppstrømskonkurransen mellom raffinerier på en måte som ikke er oppnåelig under den nåværende kontraktsmessige ordningen. Ved å sikre permanent tilgang til et tilstrekkelig stort og stabilt salgssted for MGO, diesol og annet drivstoff, vil St1, etter fusjonen, [REDACTED]

(417) Denne ekstra logistiske fleksibiliteten gjør [REDACTED]

[REDACTED] Drivstoffverdikjeden er en kjede av komplekse logistiske aktiviteter, og ethvert ytterligere forsyningsalternativ kan ha en betydelig innvirkning på de totale logistikkostnadene. Ved å forbedre den relative kostnadsposisjonen til Göteborg som et forsyningsalternativ, øker fusjonen muligheten for konkurransedyktig innkjøp mellom raffinerier, til fordel for distributører og sluttkunder. St1 har historisk sett hentet inn volumer fra forskjellige leverandører for å optimalisere anskaffelseskostnader, og vil, basert på den forbedrede logistiske fleksibiliteten som fusjonen muliggjør, være i en sterkere posisjon til å disiplinere oppstrømspriser. I 2025, som et eksempel, ble [REDACTED]

(418) For det andre vil fusjonen muliggjøre effektivisering av logistikk og distribusjon på nedstrømsnivå som er avhengig av permanent eierskap og ende-til-ende operasjonell kontroll over Storesund, og som ikke kan gjenskapes under dagens gjennomstrømningsordning. Spesielt vil St1 etter fusjonen kunne oppnå mer effektiv fartøytutnyttelse over hele den norske vestkysten ved å:

- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]

- [REDACTED]

(419) Hver av disse effektivitetsgevinstene er spesifikke for fusjonen fordi de krever permanent eierskap og integrert driftskontroll over Storesund. De kan ikke oppnås gjennom den eksisterende [REDACTED] med LS&S, som kun gir [REDACTED]

[REDACTED] De er også etterprøvbare, da de er forankret i driftsegenskapene til Storesund-anlegget og St1s eksisterende vestkystnettverk, og de vil sannsynligvis være til fordel for kundene: i konkurranseutsatte markeder som de som er beskrevet i avsnitt 6 og 8.1, kan slike kostnadsreduksjoner forventes å bli videreført, i det minste delvis, til kunder som betjenes fra Storesund-terminalen i form av lavere priser, forbedret tilgjengelighet eller forbedret forsyningssikkerhet.

9 NOTIFIKASJONER I ANDRE JURISDIKSJONER

(420) Transaksjonen er ikke underlagt meldeplikt i noen annen jurisdiksjon enn Norge.

10 KONFIDENSIALITET

(421) Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter som skal unntas fra offentlighet, jf. offentlighetsloven § 13(1), jf. forvaltningsloven § 13(1) nr. 2.

(422) Et begrunnet utkast til offentlig versjon av varselet er vedlagt som Bilag 14:

Bilag 14: Begrunnet forslag til offentlig versjon av meldingen

* * * * *

Oslo, 2. juni 2026

Med vennlig hilsen
Simonsen Vogt Wiig

Jan Magne Langseth
Partner – advokat
jml@svw.no

Konkurransetilsynet
post@kt.no

Tekst merket **gult** bes unntatt offentlighet.

Ansvarlig advokat:
Jan Magne Langseth

Vår ref.:
20851 531 JJU/JJU

Deres ref.:

Oslo
15. juni 2026

Svar til Konkurransetilsynet om det vertikale forholdet mellom St1 Norge AS og Lorentz Storesund & Sønner AS

1 Innledning

Det vises til e-post fra Konkurransetilsynet ved seniorrådgiver Stig Torje Bjugn den 11. juni, hvor det ble opplyst at tilsynet anså meldingen om fusjonen mellom St1 Norge AS ('St1') og Lorentz Storesund & Sønner AS ('LS&S') som ikke komplett.

Tilsynet anførte at meldingen manglet en tilstrekkelig beskrivelse av det vertikale overlappet mellom (1) St1 som leverandør av henholdsvis MGO og diesel til forhandlere/leverandører med egne lageranlegg og (2) LS&S som aktør i markedet for salg av MGO fra depotanlegg til slutt kunder og meglere/videreforhandlere i Haugesund-området. Dette dokumentet er dermed et supplement til fusjonsmeldingen.

2 Melders vurderinger

Melder forstår tilsynets slik at det bes om en nærmere redegjørelse slik at beskrivelsen dekker det vertikale forholdet mellom St1s oppstrømsleveranser av MGO og diesel, og LS&S' nedstrømssalg av MGO fra Storesund-anlegget til slutt kunder, meglere/tradere og videreforhandlere i Haugesund-området. Det aktuelle vertikale forholdet eksisterer allerede, ettersom LS&S har en [REDACTED] leveringsavtale med St1. Transaksjonen skaper derfor ikke et nytt vertikalt forhold mellom St1 og LS&S. Det inkrementelle spørsmålet er om St1s erverv av LS&S i vesentlig grad ville øke St1s evne eller insentiv til å begrense tilgangen til MGO eller diesel for andre lagerbaserte distributører eller på annen måte stille nedstrøms konkurrenter dårligere. Den meldende parts standpunkt er at det ikke ville gjøre det.

For formålene med dette svaret er «oppstrøms leveranse» definert som leveranse av MGO og diesel til aktører som har, eller har tilgang til, fysisk lager- eller depotinfrastruktur, og som videreselger produktet nedstrøms. Dette omfatter leveranser til distributører med egne bunkringsanlegg, og til distributører med trekkavtaler, der distributøren henter produkt fra en terminal for videresalg. «Nedstrøms salg» betyr salg fra slike lageranlegg eller terminalordninger til slutt kunder, meglere, tradere eller videreforhandlere. Den meldende part anser det ikke nødvendig å konkludere med hvorvidt oppstrøms leveranse skal defineres snevert som salg kun til terminal- eller lageroperatører, eller bredere til å omfatte raffinieroriginære salg og egenforsyningsstrømmer. Den meldende part gir derfor markedsinformasjon på to alternative grunnlag: for det første ved å ekskludere St1s

egenforsyningsvolumer fra Gøteborg fra engrosmarkedet; og for det andre ved å inkludere disse volumene slik at markedet tilsvarer det totale estimerte nasjonale detaljforbruket. I begge tilfeller tilfører transaksjonen ingen oppstrøms engrosandel til St1, ettersom LS&S ikke er aktiv som oppstrøms leverandør av MGO eller diesel til lagerbaserte distributører i Norge.

Selv om LS&S nedstrøms bunkringsaktivitet er i Haugesund-området, vurderes oppstrøms leveranse av MGO og diesel til lagerbaserte distributører nasjonalt, fordi forsyningsalternativene er organisert gjennom raffineriforsyning, nasjonale terminalnettverk, skipslogistikk og landsdekkende aktører. Det faktum at engrosmarkedet er minst nasjonalt er beskrevet i meldingen. Den lokale dimensjonen er derfor relevant hovedsakelig for nedstrøms salg fra Storesund, mens det vertikale forsyningsspørsmålet gjelder oppstrøms tilgang til MGO og diesel for distributører med egne depoter.

3 Beskrivelse av leveranser av diesel og MGO til distributører med eget depot

Denne delen supplerer verdikjedebeskrivelsen i punkt 6.1 i fusjonsmeldingen som ble innlevert 2. juni 2026, og beskriver særlig St1s salg av diesel og MGO til distributører som LS&S.

I Norge har landsdekkende aktører som tilbyr MGO og diesel for sjøgående fartøy, slik som St1, Bunker Oil og Esso, typisk leveringsavtaler med oppstrøms aktører som Equinor, NEOT og ExxonMobil. Aktørene gjør dette for å sikre lavest mulig forsyningskostnad for terminalnettverket sitt som helhet.

Mindre aktører forsynes typisk av de landsdekkende aktørene: For eksempel har LS&S en leveringsavtale med St1, og St1 har også levert drivstoff

¹ Begrunnelsen for at landsdekkende terminaloperatører forsyner konkurrenter er å utnytte lavere innkjøpskostnad (oppnådd gjennom volumrabatter og gunstigere kjøpsvilkår fra egne leverandører som følge av de større innkjøpsvolumene) og øke effektiviteten i logistikkjeden for å redusere enhetskostnaden for logistikk, noe som er til fordel for både den landsdekkende aktøren og konkurrenten.

Dersom LS&S skulle handle direkte med en annen oppstrøms leverandør, ville man ikke nødvendigvis oppnå de samme volumrabattene og logistiske synergiene, fordi disse fordelene avhenger av leverandørens evne til å aggregere volumer og optimalisere skips- og terminallogistikk på tvers av et bredere nettverk.

Det faktum at St1 forsyner LS&S og også har forsynt illustrerer at oppstrøms leveranse til nedstrøms distributører kan være kommersielt rasjonelt for St1 selv der disse distributørene konkurrerer nedstrøms. Denne kommersielle logikken ville ikke bli fjernet av transaksjonen for andre tredjeparts distributører der tilsvarende forsyningsmuligheter finnes. I tillegg kan prisstruktur og kontraktsvilkår favorisere leveringsavtaler fra aktører som St1.

Melder

forstår det slik at slike vilkår ikke nødvendigvis er tilgjengelige på tilsvarende vilkår fra alle oppstrømsleverandører, fordi en alternativ leverandør måtte påta seg og håndtere de samme pris- og kvalitetsrisikoene.

Melders forståelse er at leveringsavtaler varierer i vilkår og lengde, og at store aktører, som St1, har bedre innkjøpsvilkår enn mindre bunkringsanlegg. [REDACTED]

ExxonMobil forsyner Esso-terminaler, og sannsynligvis andre aktører, med enten importerte volumer fra egne raffinerier og andre potensielle/sannsynlige europeiske raffinerier eller volumer fra Equinors Mongstad-raffineri, og utnytter antakelig tilsvarende verdikjedefordeler som NEOT samtidig som de stadig optimaliserer for det best mulige forsyningsalternativet gitt blant annet pris og logistikk synergier som begrensninger.

Bunker Oil henter antagelig fra Equinor og Esso, der Equinor er ansvarlig for leveranser til Bunker Oils terminaler, antagelig i Sør-Norge. På sin side forventes antakelig Bunker Oil å bruke flåten sin til å løfte produkter fra Essos depot på Slagen for å transportere dem til deres terminaler i Nord- og Nordvest-Norge.

4 “Markedsdimensjonering” for engrosmarkedet

Størrelsen på engrosmarkedet er definert for å fange opp salg til depotanlegg i Norge. Utgangspunktet for beregningen er det estimerte forbruket i detaljleddet, som er basert på tall rapportert av Statistisk sentralbyrås offentlig tilgjengelige data for 2025, ved bruk av produktkategoriene som tilsvarer MGO og diesel for sjøgående fartøy. Den meldende part har justert disse tallene kun i den utstrekning som er beskrevet nedenfor, nemlig ved å ekskludere St1s egenforsyningsvolumer fra Gøteborg i den primære engrosmarkedsberegningen og inkludere disse volumene i den alternative beregningen.

Melder anser det logisk å legge til grunn at engrosmarkedet er mindre enn detaljforbruket, ettersom (1) alle engrosvolumer til slutt vil bli solgt til slutt kunder og (2) ikke alle volumer selges gjennom engrosaktører. Slike volumer omfatter både molekyler som selges direkte ved Equinors raffineri i Mongstad til slutt kunder og «egenforsynings»-volumer som kun beveger seg innenfor et selskaps eget logistikknettverk, herunder salg til offshore-rigger.³

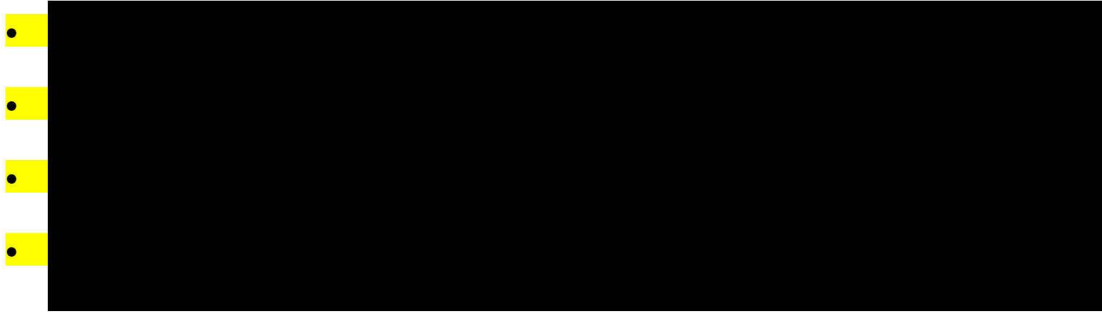
Melder anser derfor at St1s egne leveranser fra Gøteborg skal ekskluderes fra engrosmarkedet, ettersom volumene representerer egenforsyning til St1s egne terminaler ved bruk av deleide NEOT AS. I praksis forlater ikke molekylerne St1s kontroll mellom raffineriet og terminalene, ettersom de forblir innenfor St1-nettverket og ikke handles med parter utenfor St1-konsernet, og dermed er de ikke tilgjengelige for markedet og skal følgelig ikke bidra til markedsstørrelsen. Når det er sagt, ser St1, som enhver annen tilsvarende aktør, alltid etter å optimalisere verdikjeden sin og kan dermed tilby egenforsyningsvolumer ut i markedet og erstatte dem med kjøpte volumer fra markedet dersom dette er kommersielt optimalt.

ExxonMobil foretar antakelig tilsvarende egenforsyning til Esso-terminaler i Norge. Disse er imidlertid ikke ekskludert fra markedsstørrelsen, ettersom Melder ikke har kjennskap til hvor mye av Essos totale forsyning de utgjør. Det er imidlertid viktig å merke seg at selv om alt Esso-salg ble hentet fra ExxonMobil

² [REDACTED]

³ "For instance, St1 sells MGO directly to vessels from its refinery in Gothenburg without first supplying them to a terminal."

og ekskludert fra den relevante markedsandelen, ville det ikke øke St1s engrosmarkedsandel til over 25 %:



Som beskrevet i meldingen, omfatter St1s eget salg () salg til distributører med egen infrastruktur og distributører med trekkavtaler. I praksis betyr dette at salg til LS&S- og og til distributører med trekkavtaler, også er inkludert i engroskategorien.

Dersom Konkurransetilsynet mener at egenforsyningssalg skal inkluderes i engrosmarkedet, bør engrosmarkedet tilsvare den nasjonale detaljmarkedsstørrelsen. Gøteborg-volumene inkluderes da også i St1s engrossalg. Under en slik definisjon er markedet for MGO og diesel som følger:

Markedsandeler – B2B engros av MGO (inkludert fra raffineri) til distributører med fysisk infrastruktur (2025)			
Marked	Totalt marked (m3 og verdi, NOK)	St1-volum (m3) og verdi (NOK)	LS&S-volum (m3) og verdi (NOK)
Nasjonalt engrosmarked – MGO-salg til distributører med trekkavtaler og til distributører med egne bunkeranlegg			

Markedsandeler – B2B engros av diesel til sjøgående fartøy (inkludert fra raffineri) til distributører med fysisk infrastruktur (2025)			
Marked	Totalt marked (m3 og verdi, NOK)	St1-volum (m3) og verdi (NOK)	LS&S-volum (m3) og verdi (NOK)
Nasjonalt engrosmarked – MGO-salg til distributører med trekkavtaler og til distributører med egne bunkeranlegg			

St1s verdi er estimert basert på salg til tredjeparts engroskunder og estimert innkjøpspris for Gøteborg-volumene. Sistnevnte er basert på gjennomsnittlig Platts-innkjøpspris tillagt den estimerte logistikkostnaden.

Tabellene viser at LS&S ikke har noe oppstrøms engrossalg av MGO eller diesel til lagerbaserte distributører. LS&S tilfører derfor ingen oppstrøms engrosandel til St1. Overlappet som behandles i dette dokumentet er kun vertikalt: St1 leverer MGO og diesel oppstrøms, mens LS&S videreselger drivstoff nedstrøms fra Storesund. Kundeandelene representerer fordelingen av St1s relevante salgsvolumer under hvert scenario, ikke disse kundenes andeler av det totale engrosmarkedet. Der Gøteborg-egenforsyningssalg er inkludert i det alternative scenarioet, fremstår St1 som en

kundekategori fordi disse volumene behandles som interne strømmer eller egenforsyningsstrømmer i denne konservative beregningen.

Leverandørandelene i tabellene gjelder de relevante volumene som St1 selger til terminaleiere og omfatter ikke konserninterne strømmer eller egenforsyningsstrømmer mellom St1 og NEOT. For disse tredjeparts engrossalgene er den relevante eksterne forsyningskilden for 2025 [REDACTED]. Dette betyr imidlertid ikke at det alltid vil være eller kategorisk er Equinor. NEOT kan også hente tredjeparts engrosvolumer fra Göteborg eller andre europeiske raffinerier eller leverandører, avhengig av pris, tilgjengelighet, logistikk og operasjonelle hensyn.

5 Største konkurrenter, kunder og leverandører for leveranser av diesel og MGO til distributører med eget depotanlegg

Tabellene nedenfor beskriver melderens forståelse av de tre største konkurrentene, kundene og leverandørene i begge produktmarkeder under scenarier der volumer fra Göteborg enten er ekskludert eller inkludert.

Konkurrenter, kunder og leverandører – leveranser av diesel og MGO til distributører med egne depoter (2025) ⁴		
Nasjonalt marked (Norge), excluding volumes from Gothenburg		
	MGO	Diesel
Konkurrenter (estimert markedsandel i %)	[REDACTED]	
Kunder (andel av foretakets salg i %)		
Leverandører (andel av bedriftens forsyning i %)		

Konkurrenter, kunder og leverandører – leveranser av diesel og MGO til distributører med egne depoter (2025)		
Nasjonalt marked (Norge), inkludert volumer fra Göteborg		
	MGO	Diesel
Konkurrenter (estimert markedsandel i %)	[REDACTED]	
Kunder (andel av foretakets salg i %)		
Leverandører (andel av bedriftens forsyning i %)		

⁴ "Regards volumes that St1 sells to terminal owners, not intra-company sales that take place between St1 and NEOT."

De tre største konkurrentene, kundene og leverandørene for LS&S i nedstrømsmarkedet (utgående fra terminaler til engros- og detaljkunder) er presentert i den opprinnelige meldingen.

6 Konklusjon

Transaksjonen påvirker ikke i vesentlig grad St1s evne eller insentiv til å forsyne distributører med egen infrastruktur, ettersom St1 allerede forsyner LS&S under en [REDAKTERT] avtale, [REDAKTERT]

[REDAKTERT] I den utstrekning tilsynet vurderer kundeavskjerming, er LS&S nåværende kjøp allerede bundet til St1 under den eksisterende leveringsordningen, og transaksjonen fjerner derfor ikke en uavhengig etterspørselskilde fra konkurrerende oppstrøms leverandører. For andre distributører med egen infrastruktur har transaksjonen ingen virkning.

På begge tilnærminger støtter tallene ikke en teori om at transaksjonen gir St1 kontroll over oppstrøms leveranse til lagerbaserte distributører i Norge. I det bredere alternative scenarioet som inkluderer Gøteborg-volumer, er St1s MGO-andel omtrent [REDAKTERT] og dieselandelen omtrent [REDAKTERT] mens Equinor forblir den største estimerte konkurrenten i begge produkter. I det snevrere scenarioet som ekskluderer Gøteborg-egenforsyning, identifiserer konkurrenttabellen Equinor med [REDAKTERT] % i både MGO og diesel og ExxonMobil under [REDAKTERT] i begge produkter.

Transaksjonen tilfører heller ingen oppstrøms engrosandel til St1, fordi LS&S ikke har noe oppstrøms engrossalg av MGO eller diesel til lagerbaserte distributører. Det vertikale forholdet som er relevant for tilsynets spørsmål er derfor et eksisterende oppstrøms leveringsforhold mellom St1 og LS&S kombinert med LS&S nedstrøms videresalgsaktivitet fra Storesund.

Med vennlig hilsen
Simonsen Vogt Wiig

Jan Magne Langseth
Partner - Advokat
jju@svw.no