



FORENKLET MELDING TIL KONKURRANSETILSYNET

Bergen, 15. juni 2026

1. Innledning

Denne meldingen gjelder en mulig foretakssammenslutning hvor **Oljeleverandøren AS**, (organisasjonsnummer 912 391 426), skal overta kontroll over deler av virksomheten til **MHService AS** (organisasjonsnummer 982 809 231).

Meldingen sendes av Oljeleverandøren AS som overtakende selskap i den aktuelle sammenslutningen.

Partene mener at vilkårene for å inngi en **forenklet melding** etter meldepliktforskriften § 3 første ledd nr. 3 er innfridd fordi (a) partenes samlede markedsandel ikke overstiger 20 prosent i noen produktmarked/geografiske marked hvor det foreligger horisontalt overlapp, og (b) det er ingen vertikal overlapp mellom de respektive virksomhetene.

Kontaktinformasjon til de involverte foretakene følger straks nedenfor:

Oljeleverandøren AS (organisasjonsnummer 912 391 426):

Næringskode: 46.810 Engroshandel med drivstoff, brensel og beslektede produkter

Adresse: Janaflaten 37, 5179 Godvik

Telefon: 55 11 66 10

E-post: post@oljeleverandoren.no

Kontaktperson: Thomas Alvheim (daglig leder)

Telefonnummer: +47 481 78 448

E-postadresse: thomas@oljeleverandoren.no

Kontaktperson: Magnus Hjartåker Bakke (styrets leder)

Telefonnummer: +47 915 49 297

E-postadresse: magnus@midgardgruppen.no

MHService AS (organisasjonsnummer 982 809 231):

Næringskode: 46.810 Engroshandel med drivstoff, brensel og beslektede produkter

Adresse: Ytre Kulen 41, 6718 Deknepollen

Telefonnummer: 57 85 36 50

E-postadresse: post@mhservice.no

Kontaktperson: Gaute Vagleik Vorren (daglig leder)

Telefonnummer: +47 975 36 355

E-postadresse: gaute@mhservice.no

Kontaktperson: Oddvar Strand (styrets leder)

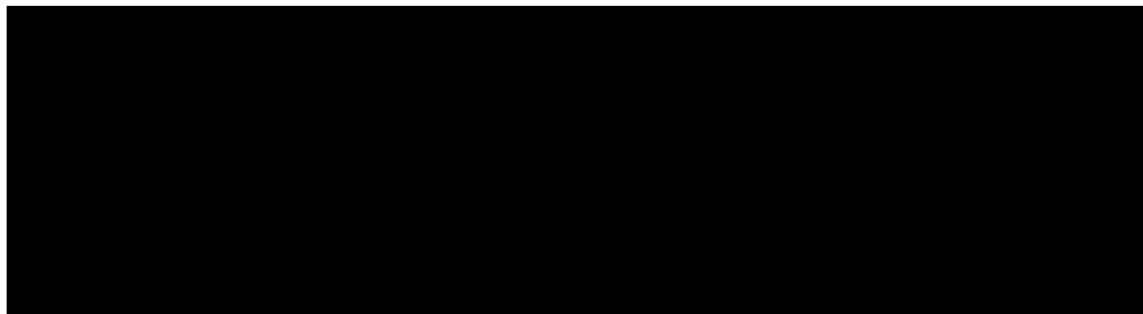
Telefonnummer: +47 958 39 750

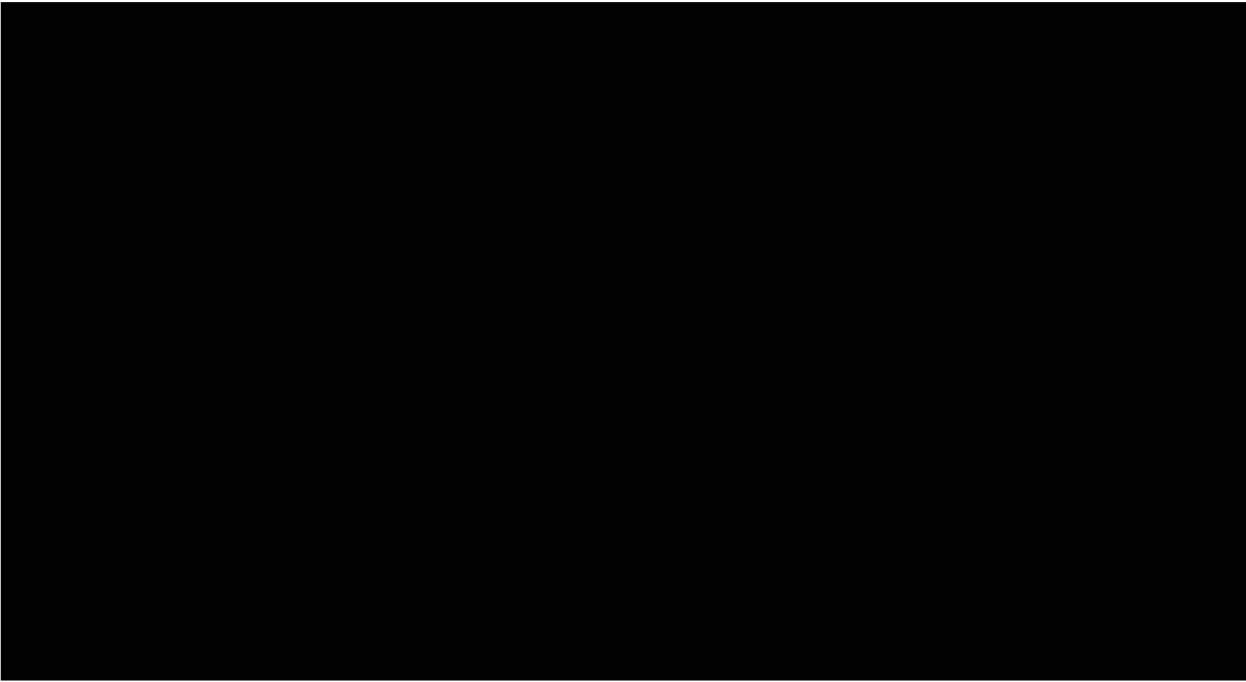
E-postadresse: oddvar@mhservice.no

2. Foretakssammenslutningen

Transaksjonen innebærer at Oljeleverandøren AS skal kjøpe og overta kontroll over den landbaserte drivstoffvirksomheten til MHService AS bestående av et nettverk med (inntil) 24 automatstasjoner inklusive marinaer og bulkvirksomhet (tankbil til slutt kunder).

Transaksjonen vil gjennomføres ved at Oljeleverandøren AS overtar eiendeler, rettigheter og forpliktelser knyttet til virksomheten, nærmere beskrevet i tabellen nedenfor:





Når transaksjonen er gjennomført vil Oljeleverandøren, som ny direkte eier av virksomheten, ha fullstendig kontroll med denne.

Formålet med transaksjonen er å



Videre vil sammenslutningen



3. Beskrivelse av virksomhetene

3.1 Oljeleverandøren AS

Oljeleverandøren AS er i sin helhet eid av Oljeleverandøren Holding AS (organisasjonsnummer 912 391 485) som igjen er heleid av Vest Energi AS (organisasjonsnummer 927 214 385).

Vest Energi AS eies av Midgard Næring AS (90 %). De resterende 10 % eies av henholdsvis Kemi Holding AS (organisasjonsnummer 924 734 795, Midthun Holding AS (organisasjonsnummer 913 872 851) og Åkeren AS (organisasjonsnummer 935 122 031).

Midgard Næring AS (organisasjonsnummer 997 736 729) er heleid av Midgard Gruppen AS (organisasjonsnummer 995 390 221) som også er konsernspissen i Midgardkonsernet.

Oljeleverandøren AS inngår i et konsern som i all hovedsak driver med investeringer i, utvikling av og utleie av egneide fast eiendom.

Ingen øvrige konsernselskaper driver virksomhet som er overlappende med Oljeleverandøren AS sin drivstoffvirksomhet.

En oversikt over eierskap, konsernstruktur og type virksomhet for de respektive konsernselskapene i Midgard Gruppen AS er inntatt som **vedlegg 1**.

Oljeleverandøren AS er en regional aktør innen distribusjon og salg av drivstoff gjennom automatstasjoner og bulkleveranser. Selskapets virksomhet omfatter:

- et nettverk av 32 ubemannede drivstoffstasjoner rettet mot sluttkunder, og
- distribusjon av drivstoff til næringskunder gjennom direkte leveranser (bulk) ved bruk av tankbil.

Drivstoffstasjonene er i all hovedsak lokalisert i Vestland fylke og sør for Sognefjorden, og betjener både lokaltrafikk og gjennomgangstrafikk. Oljeleverandøren AS har tre stasjoner nord for Sognefjorden som er lokalisert i Lavik, Førde og Kvammen.

Alle stasjonene er ubemannede og tilbyr standard drivstoffprodukter som bensin og diesel.

Bulkvirksomheten har i det vesentlige samme geografiske avgrensning som drivstoffstasjonene og retter seg hovedsakelig mot profesjonelle kunder innen transport, entreprenørvirksomhet og landbruk. Leveransene skjer direkte til kundenes anlegg og er organisert med utgangspunkt i selskapets logistikkstruktur og depotløsninger. Virksomheten kjennetegnes av effektiv distribusjon og fleksibilitet i leveranser.

Oljeleverandøren AS opererer i et marked preget av sterk konkurranse fra både nasjonale kjeder og regionale aktører. Selskapet fremstår som en mindre aktør i det samlede drivstoffmarkedet, med virksomhet i geografisk avgrensede områder.

Selskapets forretningsmodell er i stor grad sammenlignbar med øvrige uavhengige drivstoffaktører, med fokus på kostnadseffektiv drift av automatiserte stasjoner og effektiv logistikk i bulk segmentet.

Selskapets drivstoff kjøpes fra etablerte leverandører med tilgang til nasjonale depotstrukturer. Leveranser skjer via tredjepartsdepoter eller direkte kontrakter. Det foreligger ikke eksklusive leverandøravtaler som begrenser konkurransen i sluttmarkedet.

3.2 MHSERVICE AS

MHService AS eies av Kvalheim & Com AS (organisasjonsnummer 981 237 269), Skibenes & Søn AS (organisasjonsnummer 929 040 619) og Benelin AS (organisasjonsnummer 988 866 202) med henholdsvis 71,425 %, 18,552 % og 7,824 %. I tillegg kommer 5 andre aksjeeiere som alle eier mindre enn 0,5 % av selskapet.

Videre har MHService AS tre heleide datterselskaper:

- Måløy Havneshavn AS (organisasjonsnummer 920 523 781)
- Mhservice Eiendom AS (organisasjonsnummer 928 831 264)
- Møre-bunkers AS (organisasjonsnummer 915 245 714)

Eierne av MHService AS og øvrige konsernselskaper driver ikke virksomhet som er overlappende med den aktuelle drivstoffvirksomheten som skal overdras til Oljeleverandøren AS.

En oversikt over eierskap, konsernstruktur og type virksomhet for de respektive konsernselskapene MHService-konsernet er inntatt som **vedlegg 2**.

MH24 er merkevaren for MHService AS sin landbaserte virksomhet. Stasjonsnettverket strekker seg fra Ålesund i nord til Sognefjorden i sør, med hovedtyngde i Nordfjord og Søre-Sunnmøre. For MHService AS sitt vedkommende er Måløy-regionen området med størst tetthet av egneide stasjoner. Selskapet har også hovedkontor i Måløy.

MHService AS sine stasjoner er hovedsakelig små/mellomstore og de fleste er lokalisert i mindre tettsteder med begrenset kundegrunnlag, hvor de utgjør en tilsvarende viktig lokal infrastruktur.

For bulkdelen av MHService AS er kundene hovedsakelig B2B innenfor transport, entreprenør og landbruk. Konkurrentene i bulkmarkedet kan variere noe fra det som er gjeldende i stasjonsmarkedet.

På lik linje med Oljeleverandøren kjøper MHService AS drivstoff fra etablerte leverandører, og det foreligger ikke eksklusive leverandøravtaler som begrenser konkurransen i sluttmarkedet.

4. Markedsbeskrivelse

4.1 Innledning

Drivstoffmarkedet i Norge er i strukturell tilbakegang som følge av økt elektrifisering og regulatoriske krav. Dette vil på sikt kunne påvirke drivstofftilbudet lokalt, med færre utsalgssteder og økt kjørelengde til nærmeste stasjon.

Intensjonen bak Oljeleverandøren AS sin overtakelse av den landbaserte virksomheten til MHService AS er, blant annet, [REDACTED]

Det relevante produktmarkedet omfatter (i) salg av drivstoff via stasjonsnettverk til slutt kunder og (ii) bulkleveranser av drivstoff til næringskunder innen transport, entreprenør og landbruk.

4.2 Drivstoff – Stasjonsmarkedet

Salg av drivstoff via stasjoner er kjennetegnet av lokal konkurranse, hvor kundens valg i stor grad styres av geografisk nærhet og tilgjengelighet.

Markedet består av både nasjonale kjeder og regionale/lokale aktører. De største aktørene har landsdekkende nettverk, mens mindre aktører opererer i mer geografiske avgrensede områder.

Det er betydelig priskonkurranse lokalt, og stasjoner i samme område overvåker hverandres priser løpende.

4.3 Drivstoff – Bulkmarkedet

Bulkmarkedet kjennetegnes av leveranser direkte til næringskunder basert på spotleveranser og rammeavtaler, og består i all hovedsak av diesel til entreprenørmarkedet, landbruk og noe industri. Det er blitt mer kostnadskrevende å operere innenfor dette markedet, og [REDACTED] er avgjørende for en god logistikk. Det gjør det spesielt krevende ute i distriktene hvor kundene er få og gjerne spredt over større områder.

Matchingen mellom kunde og leverandør påvirkes i stor grad av [REDACTED].

Konkurransen skjer typisk mellom aktører med regional tilstedeværelse, men større aktører kan betjene kunder over større geografiske avstander.

5. Berørte markeder

Partene mener at den aktuelle foretakssammenslutningen **ikke berører noen markeder**, jf. punkt 5.1 nedenfor om stasjonsmarkedet og punkt 5.2 nedenfor om bulkmarkedet.

5.1 Stasjonsmarkedet

Markedet for landbaserte drivstoffstasjoner i Norge, og dermed også på Vestlandet, er preget av modenhet og strukturell nedgang i drivstoffvolum, kombinert med en gradvis transformasjon til såkalte «energistasjoner».

Det norske drivstoffmarkedet hadde i 2026 en anslått omsetningsverdi på rundt € 4,5 milliarder med negativ vekst, noe som gjenspeiler fallende etterspørsel etter fossile drivstoff. Samtidig har det vært en relativt stabil eller svakt økende stasjonsstruktur, hvor antallet stasjoner ligger rundt 2 000 lokasjoner nasjonalt.

Bransjen omfatter salg av bensin, diesel og andre drivstoff til sluttbrukere, samt tilknyttede produkter og tjenester som bilvask, kiosk, servering og etter hvert elbillading. Den aktuelle sammenslåingen gjelder kun automatiserte drivstoffstasjoner som ikke tilbyr andre tjenester (i motsetning til «fullservice-stasjoner»).

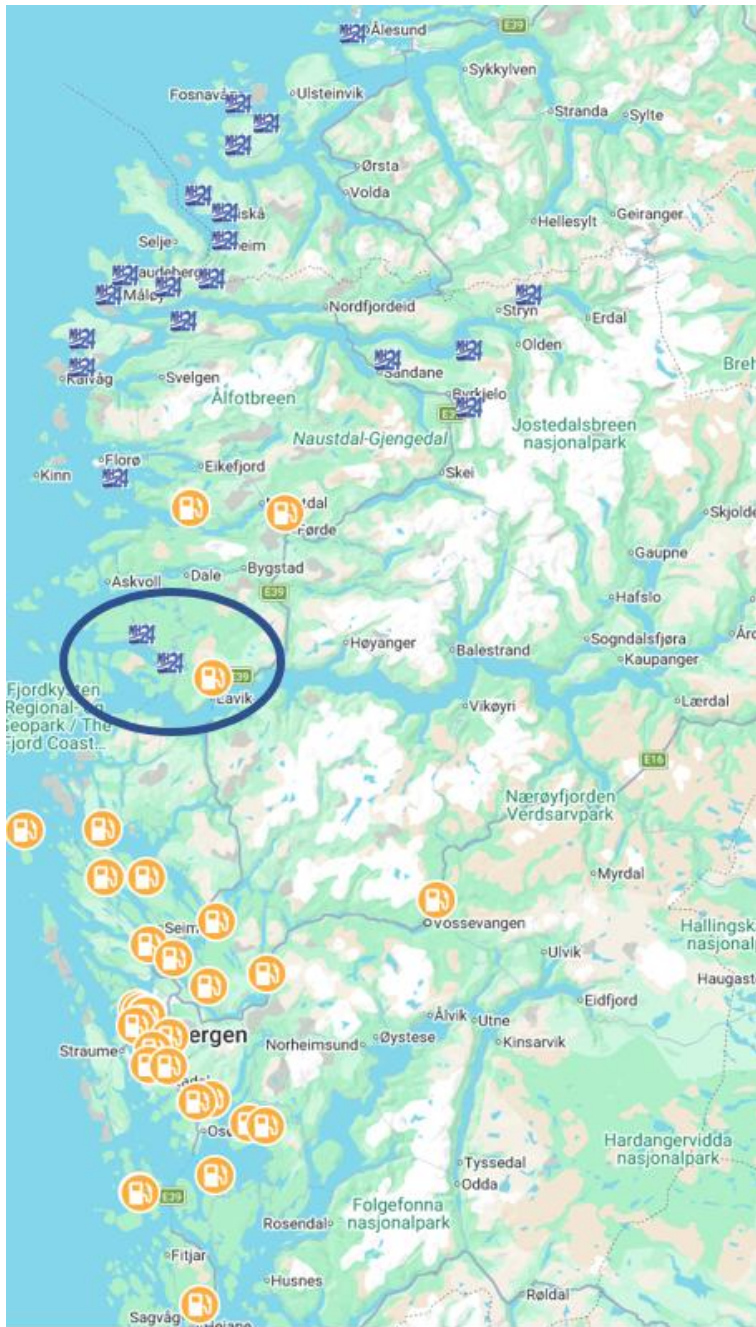
Det relevante produktmarkedet for begge foretakene anses å være salg av drivstoff (bensin, diesel og anleggsdiesel) til sluttbrukere via ubemannede stasjoner, herunder kombinerte bil- og marinaanlegg.

Partene har vurdert avgrensningen av markedene for drivstoffstasjoner i lys av beliggenhet, tilgjengelighet og kundenes faktiske handlemønstre, og videre at drivstoff normalt kjøpes i nærhet til bosted/arbeid. På mindre tettsteder med begrenset befolkningsgrunnlag vil markedet typisk være snevert avgrenset.

Stasjonsmarkedet vurderes som *lokalt* avgrenset.

Oljeleverandøren AS og MHService AS sine respektive stasjoner er listet opp i **vedlegg 3 og vedlegg 4**.

Figur [1] straks nedenfor viser den geografiske spredningen av de aktuelle stasjonene.



Som figuren viser så er partenes stasjonsnettverk i all hovedsak geografisk adskilt. Oljeleverandøren AS opererer i hovedsak i Bergen og kommunene rundt Bergen, og primært sør for Sognefjorden. MHService AS opererer primært i Nordfjord og på Sunnmøre

Det eneste mulige kontaktpunktet er Oljeleverandøren Lavik (Høyanger kommune) og MH24 Leirvik (Hyllestad kommune) som har en avstand på om lag 18 km.

Stasjonene i Lavik og Leirvik anses ikke å inngå i samme relevante geografiske marked fordi Lavik-stasjonen er lokalisert langs E39 og betjener i hovedsak gjennomgangstrafikk, samtidig som Leirvik-stasjonen primært betjener et lokalt kundegrunnlag.

Videre må det vektlegges at Oljeleverandøren AS sitt anlegg på Lavik kun betjener kjøretøy, mens MHService AS sitt anlegg på Leirvik er tilrettelagt for leveranser både til bil og båt (marina). Vi har ikke nøyaktige opplysninger om hvor stort volum marinaen på Leirvik leverer til landbasert trafikk, men antar at det utgjør om lag halvparten.

På denne bakgrunn så foreligger det ikke reell konkurranse mellom stasjonene i Lavik og Leirvik, og på bakgrunn av den begrensede geografiske nærheten og forskjeller i kundegrunnlag, foreligger det etter partenes vurdering heller ikke en tilstrekkelig konkurransemessig overlapp til at det foreligger et berørt marked i meldingsforskriftens forstand. Etter partenes vurdering så er det følgelig ikke **horisontalt berørte markeder i stasjonssegmentet**.

Stasjonene i Lavik og Leirvik har [REDACTED]:

	Volum 2025 (avrundet)	Omsetning 2025 (avrundet)
Oljeleverandøren Lavik	[REDACTED]	[REDACTED]
MH24 Leirvik [REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Sum	[REDACTED]	[REDACTED]

Subsidiært, og dersom man legger til grunn at stasjonene i Lavik og Leirvik operer i samme horisontale lokalkmarked, må det også se hen til andre aktører i dette nærområdet, herunder Circle K Lavik som ligger ved siden av Oljeleverandøren AS sitt anlegg på samme sted. Circle K har også en stasjon på Sande, om lag 40 km fra Lavik. Videre så hadde Circle K inntil nylig en stasjon i Hyllestad (denne ble imidlertid avviklet i mai 2026 og er ikke avmerket på kartet inntatt som figur [1]).

Bunker Oil AS har en stasjon på Vadheim, om lag 25 km fra Lavik.

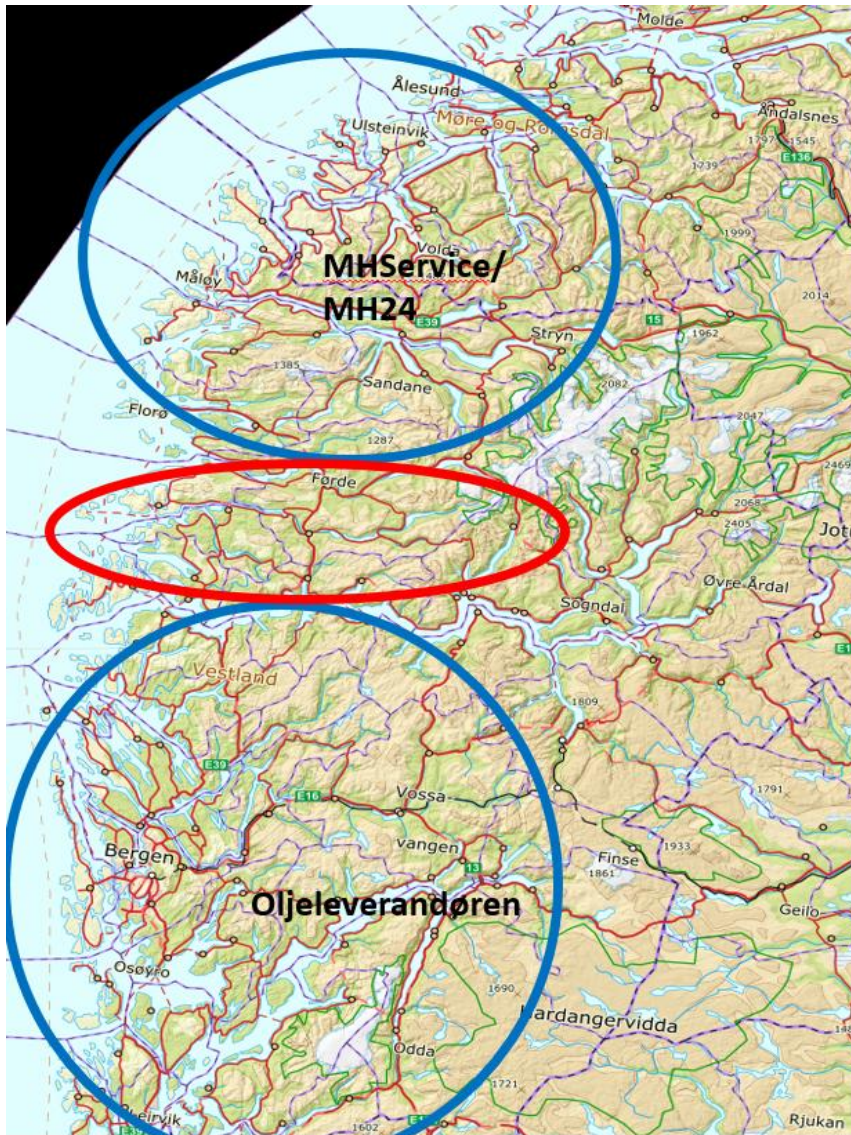
Nærmere Førde er det sterk konkurranse mellom flere ulike aktører.

Vi har ikke pålitelige opplysninger om volum/omsetning for konkurrentene i området rundt Lavik/Leirvik. Dersom man legger til grunn at Circle K stasjonene har et volum mellom [REDACTED] og Bunker Oil AS sitt anlegg på Vadheim har et volum rundt [REDACTED], så er partenes samlede markedsandel i dette lokalkmarkedet i størrelsesorden [REDACTED].

5.2 Bulkmarkedet

Markedet for foretakenes bulkvirksomhet vurderes som *regionalt*, med utgangspunkt i logistikk og depotstruktur (Bergen vs. Måløy).

For bulkmarkedet er det i dag et naturlig geografisk skille mellom partenes virksomheter, jf. figur [2] nedenfor. Oljeleverandøren AS opererer i Vestland og sør for Sognefjorden og MHService AS opererer primært nord for Sognefjorden og i deler av Møre og Romsdal.



Figur [2]

Det geografiske skillet mellom bulkvirksomhetene har en naturlig forklaring. Oljeleverandøren AS har sitt hoveddepot og utgangspunkt for distribusjon med tankbil i Bergen, og tilsvarende har MHService AS sitt egneide depot i Måløy.

Etter partene sitt syn så er partenes geografiske nedslagsfelt i all hovedsak representative og illustrerende for de ulike regionale markedene langs Vestlandskysten.

De regionale markedene langs Vestlandskysten (fra Bergen til Ålesund) må i det vesentlige defineres av 4 hoveddepot på denne strekningen, mer konkret Skålevik og Mongstad, Førde og Ålesund. Beliggenheten til disse anleggene er langt på vei bestemmende for videre transportkostnader og distribusjonen av drivstoff til sluttkundene. Som følge av dette så vil Bergensområdet sør for Sognefjorden naturlig utgjøre ett marked (med tilgang til hoveddepotene i Skålevik og på Mongstad), Vestland nord for Sognefjorden til Nordfjord vil utgjøre ett marked (med tilgang til hoveddepotet i Førde) og resterende deler av Møre og Romsdal ett marked (som da betjenes av hoveddepotet i Ålesund).

MHService AS sitt egneide depot i Måløy er i denne konteksten et mindre anlegg som i hovedsak [REDACTED]

Etter partenes syn må det følgelig legges til grunn at partene i utgangspunktet opererer i ulike horisontale/regionale markeder.

Dersom det skulle være horisontal overlapp for partenes bulkvirksomhet, så må det være i Vestland nord for Sognefjorden til Førde. Den enkleste distribusjonen av drivstoff i dette området er nødvendigvis fra hoveddepotet i Førde, og dette området er også dominert av aktører som har direkte tilgang til dette depotet. Som følge av dette så har jo disse aktørene kortere transportavstander og leveringstider enn aktører lengre vekk.

[REDACTED]. Oljeleverandøren har som nevnt sitt utgangspunkt i Bergen og MHService AS har sitt depot og utgangspunkt for tankbiltransport i Måløy.

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Tabellen nedenfor anslår partenes markedsandeler innenfor bulkmarkedet fordelt på den geografiske inndelingen (3 markeder) vist i figur 2 ovenfor:

	Oljeleverandøren	MHService AS
Vestland og sør for Sognefjorden	[REDACTED]	[REDACTED]
Vestland nord for Førde og deler av Møre og Romsdal (Sunnmøre)	[REDACTED]	[REDACTED]
Mellom Sognefjorden og Førde (merket rødt i kartet inntatt som figur [2])	[REDACTED]	[REDACTED]

Estimatet for partenes markedsandeler mellom Sognefjorden og Førde er svært usikkert, ettersom partene ikke har noen pålitelige opplysninger om størrelsen på dette markedet.

En eventuell sammenslutning kan gi [REDACTED]

Etter vår vurdering så foreligger det ikke et **horisontalt berørt marked for bulkvirksomhet**

Eventuell overlapp er etter partenes vurdering av så begrenset omfang at tersklene for berørte markeder ikke er oppfylt.

5.3 Vertikalt forbundne markeder

Partene opererer i hovedsak på samme nivå i verdikjeden (detaljsalg og distribusjon av drivstoff).

Det er ikke identifisert markeder hvor partene opererer på ulike trinn i verdikjeden med markedsandeler som overstiger relevante terskler.

Basert på dette så legger partene til grunn at det ikke foreligger **vertikalt berørte markeder**.

5.4 Oppsummering

På bakgrunn av:

- at det ikke foreligger horisontal overlapp i stasjonsmarkedet, subsidiært at partenens markedsandel i lokalmarkedet rundt Lavik/Leirvik er mindre enn 20 %,
- at det ikke foreligger horisontal overlapp i bulkmarkedet, og subsidiært at eventuell overlapp i markedet mellom Sognefjorden og Førde er svært begrenset og uten konkurransemessig betydning, og
- at det ikke foreligger vertikale forbindelser/overlapp

legges til grunn at den mulige **foretakssammenslutningen ikke gir opphav til berørte markeder i meldingsforskriftens forstand.**

6. Konkurransesituasjon

I stasjonsmarkedet så er de viktigste konkurrentene nasjonale kjeder (Circle K, Esso, St1 og Uno-X) samt regionale aktører og uavhengige stasjoner. I tillegg finnes et betydelig antall lokale aktører («hvite pumper») som bidrar til konkurransepress, særlig i distriktsområder. Konkurransesituasjonen varierer mellom lokalmarkeder, men anses generelt som tilfredsstillende sett opp mot befolkningsgrunnlaget.

I bulkmarkedet konkurrerer partene med både nasjonale leverandører og regionale aktører med egen distribusjonskapasitet. Konkurransen skjer typisk gjennom tilbudsprosesser og individuelle avtaler, og kundene kan i stor grad velge leverandør basert på pris og leveringsbetingelser.

En liste over henholdsvis Oljeleverandøren AS og MHService AS sine største kunder, konkurrenter og leverandører i bulkmarkedet er inntatt som **vedlegg 5** og **vedlegg 6**.

7. Virkninger av sammenslutningen

Sammenslutningen forventes ikke å ha negative konkurransemessige virkninger, ettersom partene i all hovedsak opererer i geografisk separate markeder.

Av samme grunn så er en eventuell sammenslutning etter partenens vurdering ikke egnet til å ha negative konkurransemessige virkninger for partenens kunder. Partene har i all hovedsak samme forretningsmodell i dag med automatstasjoner og bulkforretning. Partene har egne tankbiler for utkjøring av drivstoff, og begge parter har egne kundekort for kjøp over stasjonsnettverket.

En eventuell sammenslutning av de involverte foretakene vil i liten grad påvirke konkurransesituasjonen regionalt og/eller lokalt. Partene er å anse som små aktører i det totale bildet. Antallet stasjoner lokalt vil være som i dag, [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Videre bør det også vektlegges at sammenslutningen kan [REDACTED]

[REDACTED]

Samlet sett foreligger det ikke holdepunkter for at foretakssammenslutningen vil føre til en vesentlig begrensning av effektiv konkurranse i noen relevante markeder.

8. Vedlegg

1. Eier/konsernstruktur for Midgard-konsernet og type virksomhet for konsernselskapene
2. Eier/konsernstruktur for MHService-konsernet og type virksomhet for konsernselskapene
3. Liste stasjoner/kart for Oljeleverandøren
4. Liste stasjoner/kart for MHService AS
5. Liste største kunder, konkurrenter og leverandører for Oljeleverandøren AS (bulkmarkedet)
6. Liste største kunder, konkurrenter og leverandører for MHService AS (bulkmarkedet)
7. Årsregnskap 2025 for Oljeleverandøren AS
8. Årsregnskap 2025 for MHService AS
9. Utkast til offentlig versjon av meldingen