

KOPI – IKKE MARKERT FOR
FORRETNINGSHEMMELIGHETER

MELDING OM FORETAKSSAMMENSLUTNING

mellom

Fortum Consumer Solutions AS

og

Elmera Group ASA

Oslo, 4. august 2026

Konfidensielt
Inneholder forretningshemmeligheter

1. Innledning og oppsummering

- (1) Denne meldingen gjelder Fortum Oys («**Fortum**») erverv av enekontroll i Elmera Group ASA («**Elmera**») (samlet omtalt som «**partene**»). Ervervet skjer gjennom et frivillig tilbud som fremsettes av Fortums heleide datterselskap Fortum Consumer Solutions AS («**FCS**» eller «**melder**») til Elmeras aksjonærer i henhold til verdipapirhandellovens regler. Tilbudet vil forutsette oppfyllelse av visse vilkår, herunder at Fortum erverver minst 90 % av aksjene i Elmera.
- (2) På bakgrunn av de involverte foretakenes omsetning er foretakssammenslutningen meldepiktlig til Konkurransetilsynet, samt til konkurransemyndighetene i Finland og Sverige.
- (3) Fortum er et finsk energikonsern notert på Nasdaq Helsinki. Største eier er den finske staten med en eierandel på 51,26 %. Konsernet driver kraftproduksjon i Finland og Sverige samt salg av strøm til privat- og bedriftskunder i flere land, herunder Norge.
- (4) Elmera er et norsk energikonsern med hovedkontor i Bergen, notert på Oslo Børs. Konsernet selger strøm til privat- og bedriftskunder i Norge under merkevarene Fjordkraft, TrøndelagKraft og Gudbrandsdal Energi, og i Sverige og Finland. I tillegg leverer Elmera tjenester til andre strømselskaper, herunder balanseansvar og måling, avregning, fakturering og innkreving.
- (5) Begge parter er aktive innen salg av strøm til sluttbrukere i Norge i privat- og bedriftssegmentet. Basert på volum (MWh) vil partene oppnå en samlet markedsandel på [REDACTED] % i 2025, fordelt på [REDACTED] % (Fortum) og [REDACTED] % (Elmera). Begge parters markedsandeler [REDACTED]. Markedet er lite konsentrert, med en beregnet HHI på 579 (totalt) ifølge RME,¹ og partene vil fortsatt møte konkurranse fra et bredt spekter av nasjonale og lokale tilbydere.
- (6) Markedet for salg av strøm til sluttbrukere har flere særtrekk som hindrer utøvelse av markeds-makt, uavhengig av konsentrasjon. Kjerneproduktet, strøm til forbruk, er grunnleggende homogent og kan ikke differensieres mellom leverandørene. Alle leverandører har lik tilgang til innsatsfaktoren til samme pris gjennom spotmarkedet på Nord Pool, og det foreligger ingen kapasitetsbegrensninger for den enkelte leverandør. Offentlige undersøkelser [REDACTED] [REDACTED] viser at kunder som bytter leverandør i all hovedsak oppgir pris som hovedårsak for byttet. Dette understreker at tilleggstenester og andre differensierende faktorer har begrenset betydning for kunder som vurderer ulike leverandører opp mot hverandre.
- (7) Markedet er videre preget av lave søke- og byttekostnader for kundene, lave etableringshindre og lave ekspansjonskostnader for de etablerte leverandørene. Leverandørbytte følger en strengt regulert prosess der kunden kun behøver å tegne avtale med ny leverandør, og det er tilkommet en rekke nye aktører i markedet de senere årene. Markedet er også gjenstand for aktiv regulering med sikte på å legge til rette for effektiv konkurranse, herunder krav til pris-opplysning, nettselskapenes nøytralitetsplikt og standardiserte bytteprosesser.
- (8) Samlet sett er det melderens vurdering at foretakssammenslutningen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i noen av de berørte markedene. Partenes markedsandeler tilsier i seg selv ikke at transaksjonen gir grunnlag for utøvelse av markeds-makt. Partene er uansett

¹ Merk at HHI publisert av RME antas å være beregnet med utgangspunkt i juridiske enheter, ikke konsern. Se kapittel 7.3 nedenfor for betydning for beregnet HHI av en konsolidering av Elmeras merkevarer, som tilbys gjennom ulike juridiske enheter.

ikke nærmere konkurrenter til hverandre enn til øvrige aktører, og markedets særtrekk medfører at det uansett ikke vil være mulig å utøve markedsrett selv ved høye markedsandeler.

2. Kontaktinformasjon

2.1 Melder

Navn: Fortum Consumer Solutions AS
Org.nr.: 914 551 757
Adresse: Askekroken 11, 0277 Oslo

Representant:

Navn: Advokatfirmaet BAHR AS
Kontaktperson: Beret Sundet, Harald Kloumann Selte, Selma Hesselberg
Oppdragsansvarlig advokat: Beret Sundet
Adresse: Tjuvholmen allé 16, 0252 Oslo
Telefon: +47 92 88 13 85 / +47 40 20 38 96 / +47 48 42 07 07
E-post: bsu@bahr.no / hks@bahr.no / selhe@bahr.no

2.2 Målselskap

Navn: Elmera Group ASA
Org.nr.: 920 153 577
Adresse: Folke Bernadottes vei 38, 5147 Bergen

Representant:

Navn: Advokatfirmaet Haavind AS
Kontaktperson: Simen Klevstrand
Adresse: Haakon VII's gate 10, 0161 Oslo
Telefon: +47 980 76 340
E-post: s.klevstrand@haavind.no

3. Foretakssammenslutningen

3.1 Beskrivelse av foretakssammenslutningen

- (9) Mandag 29. juni 2026 offentliggjorde Fortum intensjonen om å fremsette et tilbud om erverv av samtlige aksjer i Elmera i henhold til verdipapirhandelens regler om frivillige tilbud.

Vedlegg 1 Pressemelding, Fortum, 29. juni 2026

- (10) Tilbudet fremsettes gjennom FCS, et selskap som indirekte er 100 % eid av Fortum.
- (11) Gjennom det planlagte ervervet vil Fortum overta enekontroll i Elmera. Det foreligger dermed en foretakssammenslutning etter konkurranseloven § 17. På bakgrunn av de involverte fore-

takenes omsetning i Norge, jf. kapittel 5 nedenfor, er foretakssammenslutningen meldepliktig i Norge.

3.2 Nærmere om tilbudet og videre prosess

- (12) Fortum og Elmera inngikk 29. juni 2026 en transaksjonsavtale inntatt i Vedlegg 2.

Vedlegg 2 Transaction Agreement between Elmera Group ASA and Fortum Consumer Solutions AS, 29. juni 2026

- (13) Transaksjonsavtalen regulerer tilbudet om erverv av aksjene i Elmera, og forplikter FCS til å fremsette tilbud når vilkårene for dette er oppfylt eller frafalt av FCS, herunder at tilbudet og tilbudsdokumentet godkjennes av Finanstilsynet. Utkast til tilbudsdokument ble oversendt Finanstilsynet 2. august 2026 og vedlegges til orientering. Tilbudet forventes å ha en akseptperiode på [REDACTED] som kan forlenges opp til totalt [REDACTED].

Vedlegg 3 Tilbudsdokument, utkast av 2. august 2026

- (14) Styret i Elmera har enstemmig besluttet å anbefale selskapets aksjonærer å akseptere tilbudet jf. vedlegg 2.
- (15) Gjennomføring av tilbudet er betinget av at visse vilkår er oppfylt eller frafalt av FCS, herunder at FCS blir eier av minst 90 % av aksjene og stemmene i Elmera og at nødvendige myndighetstillatelser er mottatt.
- (16) Foruten meldeplikt til Konkurransetilsynet utløser foretakssammenslutningen meldeplikt til konkurransemyndighetene i Sverige og Finland, og den er underlagt investeringskontroll i Sverige.
- (17) Foretakssammenslutningen vil ikke bli gjennomført før Konkurransetilsynet og andre relevante myndigheter har gitt sin godkjenning.

3.3 Forretningsmessig rasjonale

- (18)

[REDACTED]

- (19)

[REDACTED]

4. De involverte foretakene

4.1 Fortum

- (20) Fortum er et finsk energikonsern med hovedkontor i Espoo og notering på Nasdaq Helsinki. Den finske staten er største aksjonær med en eierandel på 51,26 %.^{2,3} Konsernet har virksomhet hovedsakelig i Norden og Polen, og hadde rundt 4 550 ansatte ved utgangen av 2025.
- (21) Fortum Oyj er morselskap i Fortumkonsernet, med en overordnet holdingstruktur bestående av to mellomliggende holdingselskaper registrert i Nederland: Fortum Holding B.V. og Fortum Energy Holding B.V. Den norske virksomheten er organisert under Fortum Energy Holding B.V. gjennom det norske holdingselskapet FCS.
- (22) Fortums virksomhet i Norge drives gjennom flere heleide selskaper. De ulike selskapene presenteres i det følgende:
- **FCS** (org.nr. 914 551 757) er det norske holdingselskapet og samler konsernets norske aktiviteter. Selskapet kontrolleres av Fortum Energy Holding B.V. (Nederland).
 - **Fortum Strøm AS** (org.nr. 982 584 027) er Fortums norske strømlleverandør og selger kraft direkte til husholdninger og bedrifter i Norge. Selskapet kontrolleres av Fortum Consumer Solutions AS.
 - **Fortum Hedging AS** (org.nr. 970 938 974) er en intern finansenhhet som håndterer krafthandel, balanseansvar og sikring av kraftpriseksponering for konsernets selskaper. Selskapet kontrolleres av Fortum Consumer Solutions AS.⁴
 - **Tellier Service AS** (org.nr. 983 995 691) er et fakturerings- og avregningsselskap som leverer administrative tjenester til Fortum Strøm AS. Selskapet kontrolleres av Fortum Consumer Solutions AS.
- (23) I tillegg har Fortum 50 % eierandel i den felleskontrollerte virksomheten Linnvasselv Kraftlag SA, som driver Linnvasselv kraftverk. Kraftverket utnytter ressurser som ligger på grensen mellom Norge og Sverige. Selve kraftverket ligger på svensk side, og Fortums andel av produksjonen leveres i Sverige.
- (24) Organisasjonskart som viser Fortums virksomhet, er inntatt i Vedlegg 4.⁵

Vedlegg 4 Organisasjonskart for Fortum per 30. juni 2026

- (25) Fortums operative virksomhet er konsentrert i Finland, Sverige, Norge og Polen. I Finland omfatter dette kraftproduksjon (vann-, kjerne- og vindkraft), fjernvarme og strømsalg. I Sverige drives kraftproduksjon og strømsalg, mens virksomheten i Norge består av strømsalg til privat- og bedriftsmarkedet, samt medeierskap i tre vindparker i Nord-Norge: Nygårdsfjellet i Narvik,

² Oversikt over Fortums største aksjonærer er tilgjengelig på <https://www.fortum.com/investors/share-information/major-shareholders>

³ Fortum er likevel en uavhengig økonomisk enhet og opererer uten samordning med andre virksomheter kontrollert av den finske staten.

⁴ Fortum Hedging AS [REDACTED]

⁵ Fortum annonserte 11. mai 2026 at de har solgt sin 50 % eierandel i fellesforetaket Fortum Nordkraft Vind DA til Nordkraft, se pressemelding: <https://www.fortum.com/no/fortum-trekker-seg-ut-av-fellesforetaket-med-nordkraft>.

- Ånstadblåheia i Sortland og Sørfjord i Hamarøy. I Polen drives fjernvarme, kraftproduksjon (CHP) og salg av strøm og gass.
- (26) I tillegg er Fortum representert i en rekke andre land, blant annet Tyskland, Storbritannia, India, Irland og Nederland. I Tyskland drives et batterigjenvinningsanlegg, og i Glasgow er et avfalls-til-energi-anlegg under oppføring. I India tilbys ladeløsninger for elbiler. I Irland og Nederland er konsernet representert gjennom holding- og finansieringsselskaper som understøtter konsernets øvrige virksomhet.
- (27) Fortum er organisert i tre hovedområder: kraftproduksjon, kundeløsninger og øvrig virksomhet.
- (28) Kraftproduksjon er konsernets største segment og omfatter fire virksomhetsområder: vannkraftproduksjon, kjernekraftproduksjon, bedriftskunder og markeder, samt fornybar energi og dekarbonisering. Segmentet dekker karbonfri vann-, kjerne-, vind- og solkraftproduksjon, fjernvarme og -kjøling, krafthandel og sikring i fysiske og finansielle markeder, samt energitjenester til industri- og bedriftskunder. Kjernen i produksjonsporteføljen er vannkraft og kjernekraft, supplert med investeringer i sol- og vindkraft.
- (29) Forbrukerløsninger dekker salg av strøm samt relaterte tilleggstjenester til privatpersoner og bedrifter, primært i Norden og Polen samt i begrenset utstrekning i Spania. I det norske privatsegmentet tilbys kun spotprisavtaler, men enkelte kunder har eldre fastprisavtaler eller avtaler med variabel pris som ikke lenger tilbys. Fortums bedriftskunder i Norge er i all hovedsak kunder innenfor ordinær nærings- og tjenestevirksomhet, der spotprisavtaler utgjør den dominerende avtaleformen. Fortum betjener også industrikunder i Norge, men ikke innen kraftkrevende industri, som typisk har et vesentlig høyere strømforbruk og andre innkjøpsmønstre enn de kundesegmentene Fortum betjener, jf. nærmere omtale i kapittel 7.1.1 nedenfor. For bedriftskunder tilbys for øvrig også spotpris med forvaltning samt fastprisavtaler, administrert gjennom nettportalen Fortum Online. Forvaltningstjenester er sikringsprodukter som tilbys kunder i bedriftssegmentet som et tillegg til ordinær spotavtale. Sikringsproduktet innebærer at Fortum handler i det finansielle kraftmarkedet med sikte på å redusere prisvolatilitet og øke forutsigbarheten for kunden og der netto resultat kommer som fradrag (eller tillegg) på faktura til kunden. Sikringsprodukter tilbys som et standardisert porteføljeprodukt, men for enkelte store kunder tilbys individualiserte sikringstjenester. [REDACTED]
[REDACTED]. Alt salg av strøm til kunder i Norge skjer under varemerket Fortum etter at de tidligere benyttede varemerkene Hallingkraft, Hafslund Strøm og NorgesEnergi ble avviklet i perioden 2021-2024.
- (30) I tilknytning til strømsalget tilbyr Fortum enkelte tilleggstjenester, herunder en app for forbruksoversikt og strømpriser, gjennomfakturering av strøm og nettleie, opprinnelsesgarantier for fornybar strøm (Grønt valg), en ordning for kortvarig fastprisbinding (Prisfrys), et forsikringsprodukt (Trygg Hverdag) og en tjeneste for overvåking av personopplysninger på nett (ID-vakt). Fortum tilbyr videre den digitale elbilladetjenesten Fortum Charge & Drive. Fortum har ingen fysisk ladeinfrastruktur i Norge.
- (31) Øvrig virksomhet omfatter innovasjons- og ventureaktiviteter, konsernfunksjoner og konsernledelse, samt batterigjenvinningsvirksomheten Fortum Battery Recycling. Fortum Battery Recycling gjenvinner litium-ion-batterier ved hjelp av en kombinasjon av mekanisk og hydro-

metallurgisk prosessering for å gjenvinne metaller som litium, kobolt, mangan og nikkel til bruk i produksjon av nye batterier.

- (32) Fortum har ingen kraftproduksjon i Norge med unntak for minoritetsandeler i vindkraftverkene Ånstadblåheia Vindpark AS, Nygårdsfjellet Vindpark AS og Sørfjord Vindpark AS. Vindparkene er 100 % eid av Nordic Wind Norway AS som igjen er 100 % eid av foretaket Nordic Wind B.V. der Energy Infrastructure Partners (EIP) eier 80 % og Fortum eier 20 %.⁶ Fortums kraftproduksjon er for øvrig lokalisert i Sverige og Finland, og produksjon fra disse kraftverkene omsettes [REDACTED] på den nordiske kraftbørsen Nord Pool.⁷ Ettersom Nord Pool er en åpen markedsplass der kraft selges til en ubestemt krets av kjøpere, og Nord Pool har domil i Norge, allokeres salgsinntektene til Norge.
- (33) Fortums omsetning i Norge i 2025 var [REDACTED], hvor omsetning til sluttbrukere i Norge utgjorde [REDACTED], fordelt på [REDACTED] i bedriftssegmentet (hvorav [REDACTED] var knyttet til leveranse av strøm og [REDACTED] var tilleggstenester), [REDACTED] i privatsegmentet (hvorav [REDACTED] var knyttet til leveranse av strøm og [REDACTED] var tilleggstenester), og [REDACTED] var knyttet til digitale ladetjenester. Salgsinntekter fra salg av strøm til sluttbrukere fratrasket selve strømkostnaden var i 2025 [REDACTED] i bedriftssegmentet og [REDACTED] i privatsegmentet. Fortum leverte strøm til totalt [REDACTED] målepunkter i bedriftssegmentet og totalt [REDACTED] målepunkter i privatsegmentet per 31. desember 2025. En betydelig andel av omsetningen i Norge er knyttet til salg av kraftproduksjon i Sverige og Finland som omsettes gjennom Nord Pool med domil i Norge og som derfor allokeres til Norge.
- (34) Mer informasjon om Fortums virksomhet er tilgjengelig på selskapets nettsider: <https://www.fortum.com/about-us>.
- (35) Nærmere detaljer om virksomheten i Norge finnes på Fortums norske nettsider: <https://www.fortum.com/no/strom>.
- (36) Informasjon om Fortum Charge & Drive finnes på nettsiden: <https://chargedrive.com/nb-NO>.

4.2 Elmera

- (37) Elmera Group ASA er et energikonsern notert på Oslo Børs, med hovedkontor i Bergen. Konsernets norske virksomhet har sin historiske opprinnelse i Fjordkraft AS, etablert i Bergen i

⁶ Fortum [REDACTED]

⁷ Fortum har også noe kraftproduksjon knyttet til Fortums fjernvarmeanlegg i Polen.

2001. Konsernet har virksomhet i Norge, Sverige og Finland, med Norge som kjernemarked. Ved utgangen av 2025 hadde konsernet 433 ansatte, hvorav 372 i Norge, 41 i Finland og 20 i Sverige.

- (38) I det norske markedet opererer konsernet under tre merkevarer for levering av elektrisk kraft til sluttbrukere: Fjordkraft, TrøndelagKraft og Gudbrandsdal Energi. I Sverige og Finland drives sluttbrukersalg av strøm under merkevaren Nordic Green Energy, Fjordkraft Företag og Telinet Energi (de to sistnevnte kun i Sverige).⁸ Konsernets virksomhet er organisert i fire segmenter: forbrukermarkedet, bedriftsmarkedet, Norden, og nye vekstinitiativ (NGI). De tre norske merkevarene opererer på tvers av forbruker- og bedriftssegmentene. NGI-segmentet omfatter øvrig virksomhet som mobiltelefoni, fakturerings tjenester og satsinger innen solenergi.
- (39) Fjordkraft er en nasjonal strømleverandør til privatpersoner og bedrifter. I privatmarkedet tilbyr Fjordkraft spotprisavtaler, samt avtale med «Solkonto» rettet mot kunder som produserer egen strøm fra solceller. Av tilleggstjenester tilbys «StrømSmart» og «StrømSmart+», der sistnevnte inkluderer en fysisk «puls-måler» som kobles til strømmåleren og gir sanntidsdata om forbruket direkte i en app. I tillegg tilbys strømforsikring, forutsigbar betaling, opprinnelsesgarantier og et lojalitetsprogram.
- (40) For bedriftskunder tilbyr Fjordkraft spotprisavtaler, og kraftforvaltning i form av risikostyringsprodukter. Risikostyring tilbys som tillegg til fysisk kraftkjøpsavtale med sikte på å redusere prisvolatilitet for kunden gjennom handel i det finansielle kraftmarkedet. [REDACTED] Gjenom kundeportalen Min Bedrift tilbys forbruksrapporter, prisanalyser, temperaturjusterte sammenlikninger og overvåking av strømforbruk i sanntid. I tillegg tilbyr Fjordkraft energieffektiviseringstjenester, elbillading for bedrifter og borettslag, solcelleinstallasjoner og klimarapportering. I 2025 ble Fjordkraft Företag AB etablert i Sverige for å betjene det svenske bedriftsmarkedet under Fjordkraft-merkevaren.
- (41) TrøndelagKraft er en i hovedsak regional strømleverandør med Trøndelag som primærmarked, med kontorer i Trondheim. Selskapet tilbyr tjenester til privatpersoner og bedrifter i regionen (og resten av Norge), herunder spotprisavtaler samt et utvalg av de samme tilknyttede tilleggstjenestene som Fjordkraft.
- (42) Gudbrandsdal Energi er en nasjonal strømleverandør med kontor på Vinstra i Innlandet som tilbyr tjenester primært til privatpersoner. Selskapet tilbyr spotprisavtaler og et utvalg tilleggstjenester, herunder en energiapp, smartlading av elbil, strømforsikring, Puls sanntidsmåler, «SmartVVB» for oppvarming av varmtvann, termisk kamera, opprinnelsesgarantier og rådgivning om strømsparing.
- (43) Elmeras kundemasse innen salg av strøm til sluttbrukere fordeler seg som følger:

⁸ 1. april 2026 gjennomførte Elmera ervervet av Telinet Energi AB, Telinets svenske virksomhet innen sluttbrukersalg av strøm.

	Privatsegmentet (B2C)			Bedriftssegmentet (B2B)		
	Måle- punkter	Omsetn. (brutto)	Omsetn. (netto)	Måle- punkter	Omsetn. (brutto)	Omsetn. (netto)
Fjordkraft						
TrøndelagKraft						
Gudbrandsdal Energi						

Kilde: Elmera. Omsetningstall 2025 i MNOK.

Omsetning (netto) inkluderer netto inntekter fra salg av strøm og verdikjende tjenester. Antall målepunkter per juni 2026, hentet fra Elhub 3. juli 2026. Merk at særlig innen bedriftssegmentet vil antall kunder være vesentlig lavere enn antall målepunkter, da mange kunder har flere målepunkter.

- (44) Nordic Green Energy ble etablert i år 2000 og selger strøm til privatpersoner, bedrifter og offentlig sektor i Sverige og Finland, med fokus på fornybar strøm. Selskapet tilbyr spotpris-avtaler og opprinnelsesgarantier, og har en digital app med forbruksinnsikt, smartlading og sanntidspriser, tilgjengelig i begge markeder.
- (45) Elmeras virksomhet i Norge drives gjennom følgende selskaper (heleid hvis ikke annet oppgitt):
- **Elmera Energy AS** (org.nr. 834 541 122) opptrer som balanseansvarlig, står for kraft-handel for Elmeras strømselskaper, og tilbyr handel med elsertifikater og opprinnelsesgarantier knyttet til småskala kraftproduksjon. Selskapet tilbyr også tjenester til enkelte kraftprodusenter, nettselskap og strømleverandører utenfor konsernet, herunder balanseansvarstjenester.
 - **Elmera Industrial Ownership AS** (org.nr. 925 200 484) er Elmeras norske holding-selskap for industri- og eierposisjoner.
 - **SunPool Productions AS** (org.nr 834 541 122) er per i dag et hvilende selskap, og vil i drift fungere som et særformålsselskap (Special Purpose Vehicle/SPV) med formål å finansiere solcelleanlegg på tak og generere løpende leieinntekter.
 - **SunPool AS (50%)** (org.nr 925 200 484) tilbyr solenergi til næringsbygg gjennom en «Solar as a Service»-modell, eid i fellesskap med Energismart Norge AS som beskrevet nedenfor. Nærmere informasjon finnes på nettsiden <https://www.sunpool.no/>.
 - **AllRate AS** (org.nr. 924 547 553) leverer tjenester innen måling, avregning, fakturering og innfordring (MAFI) samt enkelte tilleggstjenester som kundeinformasjonssystemer (KIS) og en «white label» kundeapp til kraftprodusenter, strømleverandører og nettselskaper i Norge og Norden, som også opererer under navnet «Kraftalliansen» – Elmeras tjenesteplattform for kraftprodusenter og strømleverandører. Nærmere informasjon finnes på nettsidene <https://www.allrate.no/> og <https://www.allianseparaplyen.no/>.
 - **Steddi Payments AS** (org.nr. 925 160 776) er en kredittjenesteleverandør som tilbyr fordeling av kundenes strøm- og nettleiekostnader jevnt over hele året. Tjenesten tilbys til forbrukere gjennom Fjordkraft og TrøndelagKraft. Nærmere informasjon finnes på nettsiden <https://www.steddi.no/>.
 - **Elmera Nordic AS** (org.nr. 979 468 822) er et holdingselskap for Elmeras virksomhet i Sverige og Finland.

- **Gudbrandsdal Energi AS** (org.nr. 916 319 983) omsetter strøm under merkevaren Gudbrandsdal Energi, se nærmere omtale over, samt nettsiden <https://www.ge.no/>.
 - **Fjordkraft AS** (org.nr. 976 944 682) tilbyr strøm under merkevaren Fjordkraft, se nærmere omtale over, samt nettsiden <https://www.fjordkraft.no/strom/>.
 - **TrøndelagKraft AS** (org.nr. 880 396 072) omsetter strøm under merkevaren TrøndelagKraft, se nærmere omtale over, samt nettsiden <https://www.trondelagkraft.no/strom/>.
 - **Fjordkraft Mobil AS (61 %)** (org.nr. 930 947 733) tilbyr mobilabonnement til Fjordkrafts kunder og andre forbrukere. Telia eier de resterende 39 % av aksjene. Se nærmere informasjon på nettsiden <https://www.fjordkraft.no/mobil/>.
- (46) I tillegg har Elmera ikke-kontrollerende eierandeler i følgende selskap i Norge:
- **Energismart Norge AS (40 %)** (org.nr. 995 641 267) opererer under merkevaren Solcellespesialisten og tilbyr solcelleanlegg og energilagringssløsninger til kunder innen bolig, næringsliv, landbruk, borettslag og solparker. Selskapet ble ervervet i desember 2025 gjennom konkursboet til Solcellespesialisten, og Elmera Group eier 40 % gjennom Elmera Industrial Ownership AS, mens grunnleggerne av Solcellespesialisten eier de resterende 60 %. Se nærmere informasjon på nettsiden <https://www.solcellespesialisten.no/>.
 - **SunPool AS (50%)** (org.nr 925 200 484) eid i felleskap med Elmera Industrial Ownership AS som nærmere beskrevet ovenfor.
 - **Kaia Solutions AS (34 %)** (org.nr. 995 764 555) leverer tjenester til kraftprodusenter knyttet til balanseansvar for inntektsoptimalisering, fornybarsertifikater og portefølje-innsikt. Selskapet driver også en datapool for kraftprodusenter. Nærmere informasjon om selskapet finnes på nettsiden <https://www.kaiasolutions.no/>.
- (47) Elmeras omsetning i Norge i 2025 var [REDACTED], hvor omsetning til sluttbrukere i Norge utgjorde [REDACTED], fordelt på [REDACTED] i bedriftssegmentet (hvorav [REDACTED] var knyttet til leveranse av strøm og [REDACTED] var tilleggstjenester) og [REDACTED] i privatsegmentet (hvorav [REDACTED] var knyttet til leveranse av strøm og [REDACTED] var tilleggstjenester). Salgsinntekter fra MAFI-tjenester gjennom Allrate utgjorde totalt [REDACTED] i 2025,⁹ mens salgsinntekter av balanseansvarstjenester mv. til selskaper i Kraftalliansen utgjorde [REDACTED] i 2025. Elmeras salgsinntekter fra mobiltelefoni utgjorde [REDACTED] i 2025.
- (48) Mer informasjon om Elmeras virksomhet er tilgjengelig på selskapets nettsider: <https://elmeragroup.no/about-elmeragroup/elmeragroup-in-brief/>

⁹ Salgsinntektene inkluderer salg til strømleverandører, bredbåndsselskaper, fjernvarmeaktører og nettselskaper.

5. De involverte foretakenes salgsinntekter i Norge

Foretak	Salgsinntekter i Norge 2025
Fortum	
Elmera	

(49) Fortums salgsinntekter i Norge inntekter fra konsernets kraftproduksjon i Sverige og Finland. Denne produksjonen omsettes på den nordiske kraftbørsen Nord Pool, der kjøper og kjøpers lokalisering ikke er kjent for selger. Salgsinntektene er allokert til Norge ettersom Nord Pool har domisil i Norge.

6. Generelt om markedet for salg av strøm til sluttkunder

6.1 Innledning

- (51) Begge parter er aktive innen salg av strøm til sluttkunder i Norge. Markedet for sluttbrukersalg av strøm har flere særegne karakteristika som bidrar til å legge til rette for sterk konkurranse mellom leverandørene, og som hindrer utøvelse av eventuell markedsrett. Videre er markedet strengt regulert for å legge til rette for konkurranse. Disse forholdene vil være sentrale i konkurranseanalysen, og utdypes i det følgende.

6.2 Strøm er en grunnleggende homogen vare

- (52) Kjerneproduktet i partenes tilbud til kundene er strøm til forbruk levert gjennom nettselskapenes distribusjonsnett. Dette produktet er et grunnleggende homogent produkt uten noen form for variasjon i kvalitet eller kapasitet mellom de ulike leverandørene.
- (53) For kundene vil det ikke være mulig å oppleve noen forskjeller i dette kjerneproduktet uansett hvilken strømleverandør som benyttes. Prisen strømmen tilbys til vil derfor være den sentrale differensierende faktoren for kundene. Forskjeller mellom leverandørene er derfor knyttet til andre, omkringliggende forhold, for eksempel tilleggstenester som tilbys med strømabonnementet, kundeservice og kundetilfredshet, varemerke, lokal tilknytning eller tilbud av gjennomfakturering.
- (54) Tilleggstenester som tilbys av aktørene kan f.eks. være app'er med ulik funksjonalitet, forsikring, ladefunksjonalitet for elbiler mv. Partenes erfaringer er [REDACTED] at kunder som bytter strømleverandør [REDACTED] når de vurderer bytte av strømleverandør, se kapittel 6.5 nedenfor.
- (55) På tilbudssiden er det også flere forhold som er felles for alle tilbyderne i markedet, og som bidrar til at aktørene i markedet konkurrerer på like vilkår, uavhengig av størrelse og andre forhold:
- Lik tilgjengelighet til innsatsfaktor: Kjerneproduktet, strøm til forbruk, er tilgjengelig for alle leverandører på spotmarkedet til Nord Pool, og det er ingen kapasitetsbegrensninger; alle aktører har lik tilgang.
 - Lik innsatsfaktorpris: Alle strømleverandører betaler spotprisen som fastsettes på Nord Pool for det enkelte prisområdet der sluttbruker befinner seg. I motsetning til i mange markeder, der større aktører kan oppnå lavere innkjøpskostnader på grunn av større volum, vil innsatsfaktorprisen være den samme for alle strømleverandører uavhengig av leverandørens størrelse.^{10,11} Mindre aktører har derfor ingen konkurranseulempen når det gjelder tilgang til den sentrale råvaren; strøm for videresalg til sluttbrukere.

¹⁰ Dette gjelder også for vertikalt integrerte aktører, som typisk omsetter kraftproduksjonen på Nord Pool, mens detaljvirksomheten handler strøm for videresalg på Nord Pool. For vertikalt integrerte aktører vil strømmen uansett ha en alternativverdi tilsvarende markedsprisen på Nord Pool.

¹¹ Det kan være tilfeller der strømmen omsettes utenfor Nord Pool, men til noteringsprisene fra Nord Pool. Bakgrunnen for å organisere handelen på denne måten kan være ønske om å redusere handelskostnadene. [REDACTED]

- Ingen lagereffekter: Strøm til forbruk kan ikke lagres av leverandørene; strømmen må videreselges til sluttkunde og forbrukes idet den produseres. Alle strømleverandører har derfor lik pris (eller lik alternativverdi) av strømmen som selges i sluttbruker-markedet.
 - Ingen fysiske lokaliseringseffekter: Det er ingen forskjeller i leverandørenes distribusjonskostnad. Den fysiske leveringen håndteres av nettselskapene, og kostnadene forbundet med dette belastes sluttbruker direkte av nettselskapene. Fysisk lokalisering har derfor ingen betydning for muligheten for, eller kostnaden forbundet med, levering til sluttbruker.
- (56) Disse forholdene medfører at eventuelle skala- og stordriftsfordeler er begrenset til andre forhold knyttet til strømleveransen, f.eks. kundeservice, tilleggstjenester, markedsføring, MAFI-tjenester, innkjøp og krafthandel/balanseansvar. Slike tjenester tilbys imidlertid også av underleverandører, noe som medfører at også små strømselskaper har effektiv tilgang til slike tjenester og lett kan skalere opp sin produksjon, jf. kapittel 6.6 nedenfor.
- (57) Samlet sett medfører dette at også små aktører kan konkurrere effektivt i markedet.

6.3 Prismodeller gjør det enkelt å sammenlikne leverandørenes tilbud

- (58) Strøm til forbruk kan tilbys med ulike prismodeller. Såkalte spotpriskontrakter er den dominerende kontraktsformen, der kunden betaler den løpende spotprisen notert på Nord Pool i kundens prisområde med et påslag til leverandøren. Påslaget er normalt en kombinasjon av et påslag på løpende forbruk (øre per kWh) og en fast månedspris. Med et relativt stabilt forventet forbruk vil det derfor være enkelt å sammenlikne ulike tilbud.
- (59) Andre prismodeller er fastpriskontrakter og såkalt «variabel pris», der leverandøren fastsetter fast pris på strømmen for en kortere eller lengre periode. Fastpriskontrakter innebærer typisk også en binding for avtalens varighet. Fastpriskontrakter benyttes i noen grad av bedriftskunder. Til bedriftskunder tilbys også sikringsprodukter og kontrakter der en andel av det forventede forbruket bindes til en fast pris, mens den resterende delen kjøpes på spotpriskvilkår. For bedrifter som velger fastpris, er det enkelt å sammenlikne alternative leverandørers tilbud. Partenes sikringsprodukter er også i hovedsak standardisert i den forstand at kundene normalt tilbys sikringsprodukter for en andel av forventet forbruk som forvaltes av leverandøren som del av en større sikringsportefølje. Individuelt tilpassede sikringsprodukter og -strategier tilbys primært til store bedriftskunder. Kontrakter med variabel pris hadde tidligere større utbredelse, men er nå i stor grad avviklet og tilbys i liten eller ingen grad til nye kunder. Likevel er det fortsatt et lite antall kunder med eldre kontrakter som ikke har konvertert til ny kontraktstype.
- (60) Tabellen nedenfor viser fordelingen av ulike kontraktstyper for henholdsvis forbrukere, tjenesteytende næringer og industri utenom kraftkrevende industri for første kvartal 2021 og 2026. Som det fremgår av tabellen, er spotpriskontrakter blitt den klart vanligste kontraktstypen og har i 2026 en utbredelse på over 90 % i alle segmenter, mens variabel pris er nær utfaset.

Fastpriskontrakter er svært lite utbredt i privatsegmentet, og har også begrenset utbredelse i bedriftssegmentet.

Kontraktstyper	Husholdninger		Tjenesteytende næringer		Industri unntatt kraftintensiv industri	
	2021 K1	2026 K1	2021 K1	2026 K1	2021 K1	2026 K1
Fastpriskontrakter	2,3 %	0,9 %	6,2 %	7,2 %	3,7 %	6,2 %
Spotpriskontrakter	76,1 %	97,6 %	88,7 %	91,4 %	90,3 %	93,3 %
Variabel pris	21,6 %	1,5 %	5,1 %	1,4 %	6,1 %	0,4 %

Kilde: Statistisk sentralbyrå, kildetabell 14491.

- (61) I vedlegg 5 og 6 er det gitt en oversikt over hvordan partenes volum fordeler seg på ulike kontraktstyper.

Vedlegg 5 Fortum, fordeling avtaletyper etter forventet årlig volum

Vedlegg 6 Elmera, fordeling avtaletyper etter forventet årlig volum

- (62) I en rapport om de nordiske sluttbrukermarkedene for strøm publisert av Nordic Energy Research¹² i 2024 vises det at enkelte kunder, til tross for en enkel prisstruktur, opplever problemer med å orientere seg i markedet.¹³ Ifølge rapporten opplyste respondentene som opplevde utfordringer med bytte eller sammenlikning av kontrakter at problemene var knyttet til sammenlikning av kontraktsvilkår (ca. 30 % av dem som opplevde problemer), problemer med å skille mellom ulike kontrakter (ca. 30 %), og vansker med å forstå kontraktsvilkår (ca. 25 %). Den samme undersøkelsen viser likevel at kunder som har sammenliknet vilkår eller byttet leverandør i all hovedsak føler seg godt informert, jf. figur 8-10 i rapporten og tilknyttet drøfting. Kun knappe 10 % av respondentene svarte at de følte seg dårlig informert, mens over 50 % følte seg godt eller veldig godt informert og nær 20 % følte seg noe informert. Etter partenes vurdering kan de problemer som respondentene har vist til være knyttet til at mange kunder har hatt et langvarig leverandørforhold og har et lite bevisst forhold til sammenlikning av tilbud fra ulike leverandører. Ytterligere «standardisering» av strømvavtaler i forbrukermarkedet til spotprisavtaler siden studien ble gjennomført i 2023 bidrar dessuten til en reduisering av kompleksiteten. Aktører som tilbyr sammenlikning av ulike tilbud, både Forbrukerrådets strømpris.no og private alternativer, bidrar også vesentlig til å redusere søkekostnader og kompleksiteten ved å sammenlikne ulike leverandører, jf. kapittel 6.8 under. Etter partenes oppfatning er det derfor enkelt for forbrukere som ønsker å sjekke ulike tilbud å innhente informasjon og sammenlikne aktørenes vilkår.

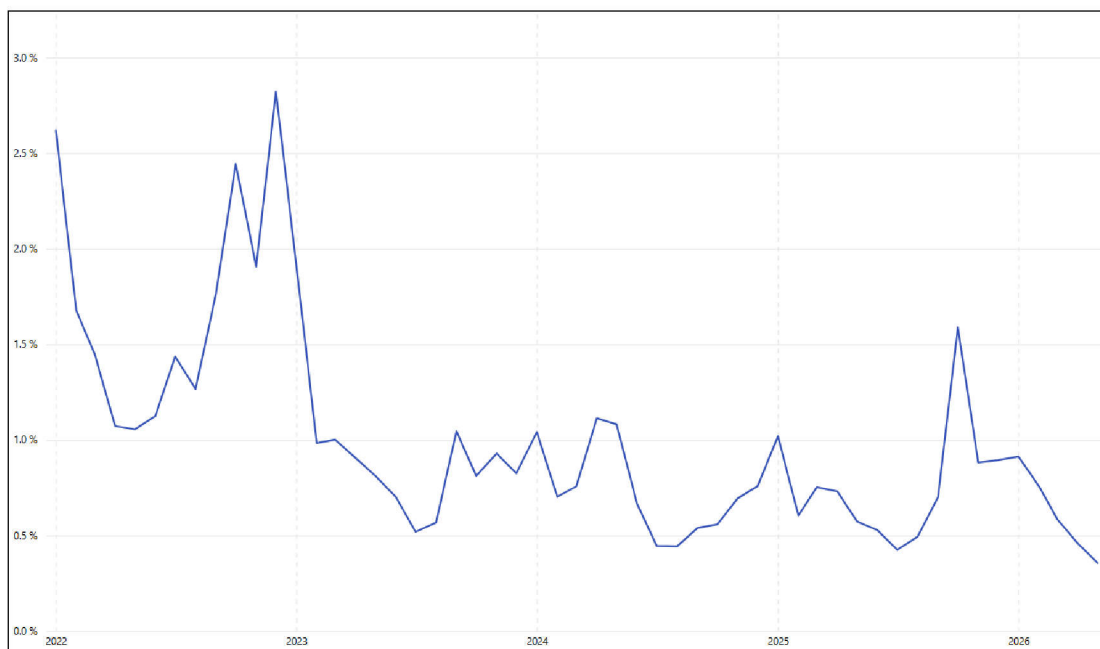
6.4 Kundemobilitet – en betydelig andel av kundene er lite aktive i markedet

- (63) I et marked med homogene produkter, lett tilgjengelig informasjon om alternative tilbud og lave byttekostnader vil det normalt være betydelig kundemobilitet og en orientering mot den tilbyderen som til enhver tid tilbyr lavest pris.
- (64) Til tross for at sluttbrukermarkedet for elektrisk kraft er et slikt marked, er det en betydelig andel kunder som ikke bytter leverandør selv om deres leverandør ikke tilbyr den laveste prisen.

¹² Nordic Energy Research er et organ under Nordisk Ministerråd, se nettsiden: <https://www.nordicenergy.org/>.

¹³ *Evaluation of Nordic Electricity Retail Markets*, 12. april 2024, s. 236-37. Rapporten er tilgjengelig her: <https://www.nordicenergy.org/publications/evaluation-of-nordic-electricity-retail-markets/>.

- (65) Dette fenomenet kalles kundetregghet eller «*customer inertia*», og forklares dels med mangel på engasjement eller interesse for den aktuelle tjenesten, og dels med lojalitet overfor eksisterende tilbydere.¹⁴
- (66) Tall for leverandørskifter i det norske markedet viser en viss mobilitet blant kundene, og at denne er større i perioder med større fokus på strømpriser, som under strømkrisen i 2021-2022 og ved innføringen av Norgespris. Reguleringsmyndigheten for Energi (RME) publiserer løpende statistikk for leverandørbytter basert på data fra Elhub. Figuren under viser leverandørbytter i prosent per måned fra januar 2022 til mai 2026:



Kilde: RME, tilgjengelig på <https://www.nve.no/reguleringsmyndigheten/publikasjoner-og-data/statistikk/statistikk-over-sluttbrukermarkedet/noekkeltall-for-sluttbrukermarkedet-for-stroem/>. Figuren omfatter både husholdninger og bedrifter.

- (67) I tabellen nedenfor vises årlige tall for leverandørskifter totalt og blant partenes kunder i privatsegmentet (B2C) fra 2022. Som tabellen viser, [REDACTED]
- [REDACTED]¹⁵

¹⁴ Se sak M.8670 E.ON/Innogy, p. 48 og 59.

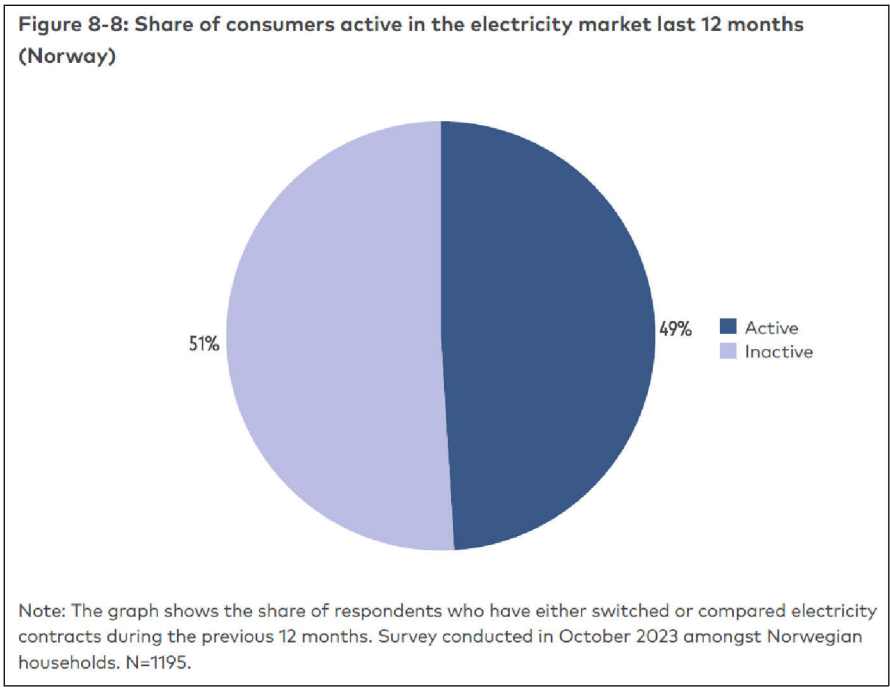
¹⁵ Partene [REDACTED]

Fortum [REDACTED]

Andel leverandørbytter, B2C	2022	2023	2024	2025
Leverandørbytter Fortum				
Leverandørbytter Elmera				
Leverandørbytter totalt (RME)	22,0 %	10,7 %	8,8 %	9,4 %

Kilde: RME, Fortum, Elmera. Data for Fortum og Elmera er noe usikre ettersom selskapene ikke har direkte tilgang til informasjon om kunder skifter leverandør, flytter eller avslutter kundeforholdet av annen grunn. Data for Elmera gjelder alle selskaper i 2025 og Fjordkraft og TrøndelagKraft for årene 2022-2024.

(68) I rapporten om de nordiske sluttbrukermarkedene for strøm publisert av Nordic Energy Research i 2024 ble det undersøkt hvorvidt respondentene hadde vært aktive i strømmarkedet siste 12 måneder ved å bytte leverandør eller sammenlikne ulike tilbud. Undersøkelsen viser at ca. halvparten (49 %) hadde vært aktive, mens den andre halvparten ikke hadde foretatt seg noe.



Kilde: Nordic Energy Research, Evaluation of Nordic Electricity Retail Markets, April 2024, s. 236.

(69) Fortums [REDACTED]

[REDACTED]

Kilde: Fortum, uttrekk per 9. juli 2026.

[REDACTED]

- (70) Samlet sett viser det ovenstående at det er [REDACTED]. Andelen er normalt antakelig større enn det som fremgår av rapporten fra Nordic Energy Research, etter- som deler av 12-månedersperioden som spørsmålet refererer til var preget av generelt større oppmerksomhet om strømpriser og høyere bytteaktivitet, jf. tall fra RME gjengitt i figuren over. Oversikten over [REDACTED].
- (71) Som beskrevet over, forklares kundetregthet normalt med manglende interesse eller engasjement for en tjeneste, eller med lojalitet til eksisterende leverandør. Det antas at de inaktive kundene i Norge dels ikke bytter fordi de anser at det er lite besparelser knyttet til bytte, dels fordi de ikke er engasjerte, og dels fordi de er lojale til sin eksisterende tilbyder. Det sistnevnte underbygges av at konsentrasjonsgraden innenfor hvert nettområde er betydelig, jf. figuren nedenfor. Den høye konsentrasjonsgraden innenfor hvert nettområde tilsier at det er en betydelig andel kunder som er lojale mot sin lokale tilbyder, som ofte vil være en tidligere incumbent.

Gjennomsnittlig markedsandel for de største kraftleverandørene etter forbruk for nettområdene per prisområde i prosent					
Prisområde	Nummer 1	Nummer 2	Nummer 3	Nummer 4	Nummer 5
NO1	50.1	13.6	8.5	6.3	4.8
NO2	70.0	14.3	7.4	4.7	3.5
NO3	66.8	13.4	6.2	4.8	3.5
NO4	68.3	14.0	6.3	4.1	2.9
NO5	74.4	9.9	5.8	4.5	3.1

Kilde: RME. Gjennomsnittlig markedsandel (uvektet) for fem største tilbydere i hvert nettområde per prisområde (hvert prisområde består av flere nettområder), september 2024. Statistikken er ikke videreført etter dette tidspunkt.¹⁶

- (72) Inaktive kunder er i liten grad tilgjengelige for konkurrerende aktører, selv om disse har et tilbud som vil gi kunden lavere pris. For denne kundegruppen vil en foretakssammenslutning ha liten eller ingen betydning. Det vises til Kommisjonens uttalelse i sak M.8870 *E.ON/Innogy*, p. 48-49:

«(...) energy markets have traditionally witnessed considerable customer inertia (especially for households and small businesses) and despite the availability of more competitive offers, a significant proportion of customers stayed with the historical supplier.»

«On this group of customers, structural changes in the market (e.g. mergers involving the historical incumbent and/or other players) are likely to have only a limited or no immediate material impact.»

6.5 Kundene bekrefter at pris er den viktigste årsaken til bytte av leverandør

- (73) Som vist over, er partenes «kjerneprodukt» grunnleggende homogent og udiffereusiert. Eventuelle differensierende faktorer kan likevel være forhold som tilbud av tilleggstenester, varemerke, kundeservice eller lokal tilknytning. Partene gjennomfører [REDACTED] undersøkelser

¹⁶ Statistikken er tilgjengelig her: <https://www.nve.no/reguleringsmyndigheten/publikasjoner-og-data/statistikk/statistikk-over-sluttbrukermarkedet/leverandørskifter-markedsandeler-og-leveringsplikt/>. For en nærmere redegjørelse for denne statistikken, se *Statistikk over sluttbrukermarkedet for strøm*, Sigrid Hendriks Moe, RME-rapport nr. 4/2020, kapittel 2.2, tilgjengelig her: https://publikasjoner.nve.no/rme_rapport/2020/rme_rapport2020_04.pdf.

blant kunder som har forlatt selskapene, [REDACTED]

[REDACTED].

(74) Fortum

[REDACTED]

(75)

[REDACTED]

(76)

[REDACTED]

[REDACTED]

Kilde: Fortums

(77) Elmeras

[REDACTED]

(78)

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Kilde: Elmera,

(79)

Elmeras

[REDACTED]

[REDACTED]

Totalt

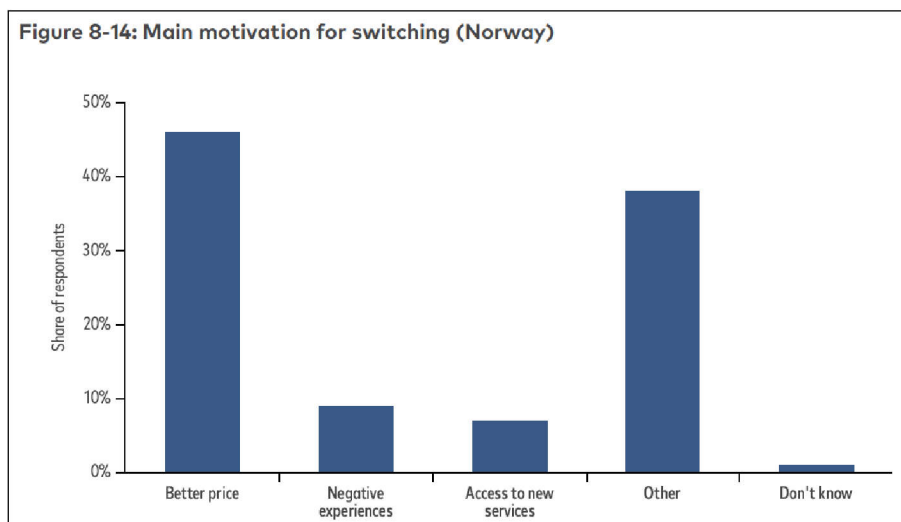
Kilde: Elmera,

(80)

Kundenes fokus på pris som drivende årsak til bytte av leverandør vises [REDACTED] av undersøkelsen utført av Nordic Energy Research, publisert i 2024. I en spørreundersøkelse rettet mot norske kunder ble det spurt om respondentene hadde vært aktive i markedet siste år, jf. kapitel 6.4

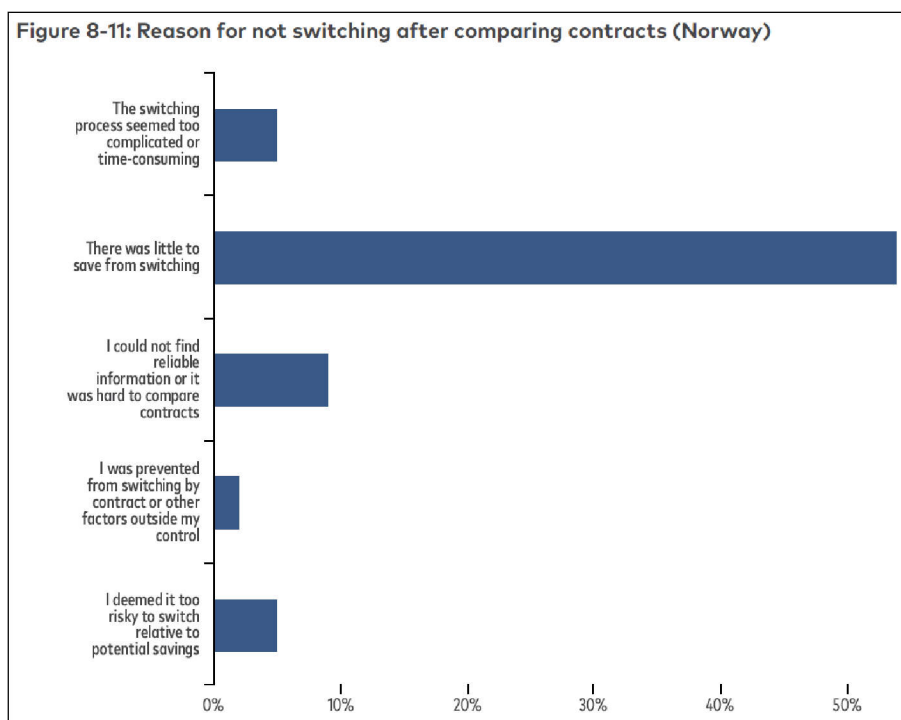
over. Blant de som hadde vært aktive, ble både de som hadde byttet leverandør og de som hadde beholdt tidligere leverandør spurt om årsaken til at de valgte å bytte eller å bli hos sin eksisterende leverandør.

- (81) Blant de som byttet, svarte nær 50 % at hovedmotivasjonen for byttet var bedre pris. En betydelig andel svarte «annet», mens tilgang til tilleggstenester og dårlige kundeerfaringer hver ble oppgitt av under 10 % av respondentene.



Kilde: Nordic Energy Research, Evaluation of Nordic Electricity Retail Markets, April 2024, s. 242.

- (82) Blant de aktive kundene som valgte å bli hos sin eksisterende leverandør, svarte over 50 % at årsaken til at de ikke byttet var at de vurderte besparelsen ved å bytte som for liten:



Kilde: Nordic Energy Research, Evaluation of Nordic Electricity Retail Markets, April 2024, s. 242.

- (83) Samlet viser [REDACTED] undersøkelsen gjennomført av Nordic Energy Research at kunder som sammenlikner tilbud fra ulike

leverandører primært legger vekt på pris, og at andre sider ved kundeforholdet, herunder tilleggstjenester, tillegges begrenset vekt av kundene.

6.6 Ingen kapasitetsbegrensninger – lave ekspansjonskostnader

- (84) Strømlleverandører kjøper strøm for leveranse til kundene på spotmarkedet på Nord Pool eller gjennom direkte avtaler med produsenter der prisen er den samme som den løpende noteringsprisen på Nord Pool. Kapasiteten i markedet styres ikke av strømselskapene, men av systemoperatøren (Statnett) og nettselskapene gjennom allokering av kapasitet i nettet. Strømselskapene forsyner sine kunder innenfor den totale kapasiteten som er etablert i markedet. Innenfor denne er det ingen kapasitetsbegrensninger for det enkelte strømselskapet. Et selskap som vokser kraftig, f.eks. fordi det vinner kunder fra konkurrenter, vil derfor ikke møte noen kapasitetsbegrensninger når det gjelder tilgang til kjerneproduktet, strøm til forbruk, eller innen distribusjon. Eventuelle kapasitetsbegrensninger vil gjelde felles for alle aktører i markedet, ikke enkeltaktører.
- (85) En aktør som ønsker å ekspandere vil derfor ikke oppleve noen utfordringer knyttet til tilgang til kjerneproduktet strøm for videresalg til sluttbrukere.
- (86) I tillegg til tilgang til strøm for videresalg vil en strømlleverandør ha behov for tilgang til funksjoner for å kunne betjene kundene, herunder kundeinformasjonssystemer, MAFI-tjenester og kundeservice.
- (87) Ved kraftig vekst kan det være behov for en oppskalering av slike støttesystemer. Støtte systemer og -løsninger lar seg imidlertid normalt enkelt skalere innenfor en kort horisont, enten ved å øke egen kapasitet eller ved kjøp av slike tjenester fra tredjepartsleverandører. Det er flere ulike tilbydere av slike tjenester til strømlleverandører jf. kapittel 7.1.3 og 8.2.2 nedenfor. Tilgang til eller utvidelse av støttesystemer innebærer derfor ikke noe reelt hinder for ekspansjon. Tvert imot kan ekspansjon gi enkelte skalafordeler knyttet til støttesystemer, og dermed medføre at tilbyderen blir mer konkurransedyktig over tid.
- (88) Dersom en leverandør lykkes i å vinne mange nye kunder på kort tid, kan leverandøren få behov for økt arbeidskapital ettersom salg av strøm til sluttbrukere normalt er etterskuddsfakturert, mens kjøp av kraft i spotmarkedet gjøres opp daglig. Etter partenes erfaring vil tilgang til økt kapital likevel ikke være et hinder for ekspansjon, selv i tilfeller der ekspansjonen er særlig rask. For det første vil det etter partenes erfaring ikke være vesentlige hinder for å finansiere behov for økt arbeidskapital. Det er etter partenes erfaring lav tapsrisiko ved salg av strøm til sluttbrukere idet det normalt foretas en kredittsjekk av nye kunder før oppstart av leveranser. Videre er det ingen risiko forbundet med lager eller ukurans, idet produktet videreselges idet det kjøpes, (normalt) til spotpris pluss påslag. Det tilsier at tredjepartsfinansiering av økt arbeidskapital ikke utgjør et hinder for ekspansjon. For det andre handler flere aktører i markedet kraft gjennom tredjeparter som Mind Energy og Volue, som, etter det partene erfarer, også tilbyr finansieringsløsninger i form av kreditt på kraftkjøpskostnadene slik at behovet for arbeidskapital reduseres, også ved rask ekspansjon.
- (89) Etter partenes vurdering er det derfor ingen betydelige ekspansjonshindre i markedet.

6.7 Lave etableringsbarrierer

- (90) Markedet for salg av strøm til sluttbrukere er preget av lave etableringshindre. Det er over tid skjedd en rekke etableringer av aktører som har utfordret etablerte aktører og tilbudt konkurransedyktige vilkår til forbrukerne.
- (91) Etablering som strømleverandør forutsetter følgende:
- Konsesjon: Omsetningskonsesjon fra NVE, som tildeles etter søknad. En nyetablert strømleverandør vil normalt motta konsesjon som kraftleverandør, se nærmere informasjon på NVEs nettsider.¹⁸ Kravene til å motta omsetningskonsesjon er begrensede og kan enkelt oppfylles også av mindre selskaper.
 - Markedsadgang, balanseansvar og prognose: En ny strømleverandør må etablere løsninger for markedsadgang, balanseansvar og utarbeiding av prognoser for optimalisering av volum. Aktørene må kjøpe forventet volum i day ahead-markedet, justere innkjøp i intradagmarkedet, og gjøre opp for ubalanser (differanser mellom innkjøpt volum og faktisk forbruk). Volumer estimeres ved hjelp av prognosemodeller (basert på kundelast mv.). Mange aktører benytter en tredjepart for å utføre disse funksjonene helt eller delvis. Tredjeparten kan utarbeide prognoser, handle på aktørens vegne basert på prognosen og opptre som balanseansvarlig (BRP) overfor systemoperatøren (i Norge: Statnett). En ny aktør vil typisk outsource alle slike tjenester og eventuelt utvikle egne funksjoner over tid. Det er flere aktører som tilbyr slike tjenester «as-a-service» til leverandører av strøm til sluttbrukere, herunder Skagerak Energitjenester,¹⁹ Volue, Mind Energy, Entelios, Aneo, Veni/Eneas, VIM Energy Systems og Axpo samt Elmera, som tilbyr slike tjenester gjennom Elmera Energy, primært til lokale strømleverandører og nettselskaper med pliktleveranser.
 - MAFI-tjenester og operasjonelle støttesystemer: En kraftleverandør må måle kundenes forbruk²⁰ og avregne dette for fakturering og innkreving fra kunden (MAFI), samt etablere operasjonelle støttesystemer, herunder kundeinformasjonssystemer (KIS) og et kundegrensesnitt (nettsider/kundeapp, kundeservice). For en ny aktør kan slike tjenester kjøpes «as-a-service», mens større selskaper håndterer enkelte funksjoner selv og benytter underleverandører for andre. Flere aktører tilbyr slike funksjoner «as-a-service» til strømleverandører, f.eks. Fair Solution (tidligere Maik), Metzsum, CGI Norge, Hansen Technologies og UtilityCloud samt Elmera som tilbyr MAFI-tjenester gjennom Allrate til lokale strømleverandører, til nettselskaper og til aktører innen fjernvarme og bredbånd.
 - Salg og markedsføring: En nyetablert aktør må også etablere en løsning for kommunikasjon med nye kunder, f.eks. en nettside, og markedsføre tilbudet. For

¹⁸ Opplysninger om omsetningskonsesjon finnes på denne nettsiden:
<https://www.nve.no/reguleringsmyndigheten/bransje/bransjeoppgaver/omsetningskonsesjon/>.

¹⁹ Se f.eks. omtale av Skagerak Energitjenesters håndtering av krafthandel for Tibber på selskapets nettsider:
<https://www.skagerakenergitjenester.no/nyhetsarkiv/slik-far-tibber-tilgang-til-nye-markeder>.

²⁰ For salg av strøm til sluttbrukere innebærer «måling» i praksis innhenting av kundenes målerdata fra Elhub.

aktører som konkurrerer på lave priser, vil oversikter over strømpriser, f.eks. Forbrukerrådets nettside [strømpris.no](https://www.strømpris.no), fungere som en «gratis» markedsføringskanal.

- (92) Eksempler på at det er tilkommet nye aktører i markedet de senere årene viser også at det er lave hindre for etablering:
- Motkraft AS: Etablert i 2021.
 - Klarkraft AS: Etablert i 2021.
 - Bergen Synergy Holding AS: Etablert i 2022 (B2B-leverandør).
 - Eletra AS: Etablert i 2023 av elektronikkjeden Power.
 - Jærkraft AS: Etablert i 2023 av Hå Energi og Dalane Energi.
 - Norico Norge AS: Etablert i 2024 (B2B-leverandør).
 - Cheap Energy AS: Etablert i 2025 av Elify Energy Group AS.
 - Grasroten AS: Etablert i 2026.
- (93) Etableringen av Grasroten AS i 2026 er et eksempel på at det er mulig å etablere seg i markedet med begrensede ressurser og uten forutgående kompetanse. Etableringen ble omtalt i Euro-power gjennom et intervju med stifteren, som uttaler at han ikke hadde noen kjennskap til strømmarkedet før han besluttet å etablere virksomheten. Opplysninger om selskapets tilbud finnes på dets nettsider: <https://www.grasroten.no/>.

Vedlegg 7 «Driver taxisentral – starter med strømsalg. En vanlig mann forteller hvordan det er å stifte strømselskap», Europower, 6. mai 2026.²¹

6.8 Lave søke- og byttekostnader

- (94) Spotprisavtaler er dominerende i det norske strømmarkedet med over 90 % andel både i bedriftssegmentet og i privatsegmentet, jf. kapittel 6.3 over. Spotprisavtalene består av en fast månedspris og et påslag på spotprisen i øre per kWh. Slike avtaler er enkle å sammenlikne for kundene og bidrar til å redusere søkekostnadene for sluttbrukere som vil vurdere ulike alternativer.
- (95) Informasjon om strømlleverandørenes tilbud er også lett tilgjengelig for kundene. I privatmarkedet kan kunder orientere seg om aktørenes tilbud på flere nettsider som sammenlikner priser og vilkår. I tillegg til Forbrukerrådets tjeneste [strømpris.no](https://www.strømpris.no) finnes det flere kommersielle nettsider som tilbyr tilsvarende tjenester (f.eks. [bytt.no](https://www.bytt.no) og [elskling.no](https://www.elskling.no)).
- (96) I tillegg redegjør strømlleverandørene for sine tilbud til kundene gjennom egne nettsider både i privat- og bedriftssegmentet. I privatsegmentet er alle leverandører forpliktet til å publisere priser og vilkår på sine nettsider, jf. prisopplysningsforskriften § 21. Prislisten skal inkludere alle avtaler som leverandøren tilbyr, herunder avtaler som ikke lenger tilbys, men som leverandøren fortsatt har aktive kundeforhold på. Videre skal prislisten inneholde informasjon om at forbrukeren kan sammenlikne priser på Forbrukerrådets strømprisportal. De fleste aktørene oppfyller det sistnevnte ved å inkludere en direkte lenke til prisportalen. Enkelte tilbydere i

²¹ Artikkelen er også tilgjengelig her: <https://www.europower.no/stromsalg/driver-taxisentral-starter-med-stromsalg-en-vanlig-mann-forteller-hvordan-det-er-a-stifte-stromselskap/2-1-1982865>.

bedriftssegmentet oppgir ikke priser direkte på nettsiden, men gjennom direkte kontakt med kunden.

- (97) Ettersom pris er det klart viktigste momentet når kunder sammenlikner ulike strømvavtaler, jf. kapittel 6.5 over, medfører det ovenstående samlet sett at det er enkelt for kundene å sammenlikne tilbud, og at søkekostnadene er lave.
- (98) Det er også lave byttekostnader for kundene. Leverandørbytte initieres ved at sluttbruker tegner avtale med ny leverandør. For å gjøre dette, må kunden identifisere seg, i privatmarkedet f.eks. gjennom telefonnummer eller BankID. Enkelte leverandører ber også om å få oppgitt målnummer som finnes på faktura fra tidligere leverandør, mens andre henter dette fra Elhub. Deretter skjer leverandørbyttet gjennom standardiserte prosesser der ny leverandør melder inn den nye avtalen til Elhub. Elhub sørger deretter for å implementere leverandørbyttet innen få virkedager og sier automatisk opp kundens tidligere strømvavtale. For kunden vil det dermed være en sømløs overgang til ny leverandør.
- (99) Bruddgebyr er lite utbredt, og benyttes i privatmarkedet typisk kun ved fastprisavtaler.²² I bedriftsmarkedet har bruddgebyr vært noe mer utbredt, men de fleste aktørene tilbyr avtaler uten slike gebyrer. Bruddgebyr er derfor i liten grad til hinder for bytte av strømlleverandør.

6.9 Norgespris påvirker ikke kundenes og leverandørenes incentiver

- (100) Høsten 2025 ble Norgespris innført for kunder i privatmarkedet. Norgespris skal sikre forbrukerne en strømpris på 50 øre/kWh pluss avgifter og leverandørenes påslag. Norgespris avregnes gjennom nettselskapene, uavhengig av hvilken strømlleverandør eller avtaletype kunden har.²³
- (101) Norgespris vil derfor ikke påvirke kundens incentiver ved valg av strømlleverandør. Besparelsen ved å bytte fra én strømlleverandør til en annen med lavere påslag og/eller månedspris vil være den samme for en kunde uavhengig av om kunden har valgt Norgespris eller ikke.
- (102) For leverandørene vil derfor også de grunnleggende incentivene i konkurransen være upåvirkede. En leverandør som tilbyr et lavere påslag på en strømvavtale, vil på samme måte som tidligere kunne tiltrekke seg flere kunder ved å fremstå som mer fordelaktig på pris.
- (103) En indirekte effekt av Norgespris kan imidlertid være at kundene generelt blir mindre oppmerksomme på prisnivået på strøm. Færre kunder vil oppleve konsekvensene av perioder med høye strømpriser, noe som også kan redusere medieoppmerksomheten om slike pristopper. Dette kan bidra til at kundene i mindre grad sammenlikner egne vilkår med konkurrerende tilbud og dermed lavere bytteaktivitet.
- (104) En annen effekt av Norgespris kan være at kundene blir mindre opptatt av å unngå høye strømkostnader i perioder med svært høyt prisnivå, f.eks. når prisene svinger gjennom døgnet. De fleste strømlleverandører tilbyr ulike tilleggstenester for å bidra til å informere om eller styre kundenes strømforbruk, slik at man kan redusere forbruket ved pristopper. Eksempler kan være

²² Gebyr i andre avtaletyper, f.eks. spotpriskontrakter, er ikke eksplisitt ulovlig, men det følger av Markedsrådets praksis at bruk av bindingstid og bruddgebyr ved bruk av spotpriskontrakter er urimelig, jf. MR-2009-987 *Telinet Energi*.

²³ Kunder med f.eks. avtale om fastpris vil derfor avregnes på samme måte som en kunde med spotprisavtale.

kundeapper som varsler ved høye strømpriser eller som styrer tidspunkt for lading av elbil. En indirekte effekt av Norgespris kan derfor være at slike tjenester tillegges ytterligere redusert betydning av sluttbrukerne i privatmarkedet.

6.10 Regulering for å legge til rette for effektiv konkurranse

(105) Myndighetene har over tid gjennomført flere ulike regulatoriske tiltak for å legge til rette for effektiv konkurranse i sluttbrukermarkedene for strøm:

- Leverandørbytte følger en strengt regulert prosess, jf. avregningsforskriften²⁴ kapittel 2, som sikrer (i) at leverandørskifte skjer raskt, (ii) at sluttbruker ikke trenger å foreta seg annet enn å tegne en ny leveringsavtale, herunder at det ikke er nødvendig å foreta seg noe for å si opp tidligere avtale, og (iii) sikker identifisering av sluttbruker. I henhold til forskriften er det avregningsansvarlig (dvs. Statnett/Elhub) som skal sørge for at byttet gjennomføres i praksis, og som herunder skal varsle tidligere strømleverandør om leverandørbyttet. Innføringen av avanserte måle- og styringssystemer gjør dessuten at avlesning av strømmåler ikke er nødvendig ved leverandørbytte.
- Nettselskapenes nøytralitetsplikt: Nettselskapene er pålagt grunnleggende krav til nøytralitet overfor annen virksomhet, jf. energiloven,²⁵ avregningsforskriften, og forskrift om nettregulering og energimarkedet (NEM).²⁶ Nettselskapene er blant annet pålagt generelle krav om nøytralitet, krav om funksjonelt, regnskapsmessig, selskapsmessig og Eiermessig skille fra annen virksomhet, herunder kraftomsetning, plikt til å tilby gjennomfakturerings til alle strømleverandører dersom nettselskapet tilbyr dette (avregningsforskriften § 7-4a), og krav om at nettselskaper i markedsføring og kommunikasjon skal skille seg klart fra annen virksomhet, f.eks. salg av strøm (NEM § 4-18).
- Regler om prisopplysning: Strømleverandører i privatsegmentet er pålagt å fremvise en komplett prisliste for sine avtaletyper på sine nettsider, jf. prisopplysningsforskriften § 21,²⁷ og å rapportere priser og vilkår til Forbrukerrådets strømprisportal strømpris.no, jf. forskrift om rapporteringsplikt for kraftleveringsavtaler.²⁸ Strømleverandørene er også forpliktet til å henvise til at kundene kan sammenlikne priser på Forbrukerrådets strømprisportal i sine prislister.

(106) Det føres løpende tilsyn med at selskapene oppfyller de regulatoriske forpliktelsene. RME har eksempelvis, etter innføringen av krav om at nettselskaper ikke skal kunne identifiseres med annen virksomhet, pålagt flere nettselskaper å endre navn eller logo.²⁹ Tilsynsmyndighetene vurderer også løpende behovet for nye tiltak. Flere av tiltakene er kommet til eller blitt skjerpet over tid for å sikre en effektiv regulering.

²⁴ FOR-1999-03-11-301. Forskriften omtales også som «forskrift om kraftomsetning og netjtjenester».

²⁵ LOV-1990-06-29-50.

²⁶ FOR-2019-10-24-1413.

²⁷ FOR-2012-11-14-1066.

²⁸ FOR-2015-03-09-194.

²⁹ <https://www.nve.no/reguleringsmyndigheten/nytt-fra-rme/nyheter-reguleringsmyndigheten-for-energi/paalegger-enkelte-nettselskaper-aa-endre-navn-og-logo/>.

- (107) I sum bidrar disse tiltakene til å legge til rette for effektiv konkurranse gjennom god prisopplysning og enkle bytteprosesser, samt til å hindre at nettselskapene kan utnytte sitt naturlige monopol til å begunstige enkelte strømleverandører i konkurransen.

6.11 Oppsummering: De generelle markedsforholdene hindrer utøvelse av markedsrett, uavhengig av konsentrasjon i markedet

- (108) Det ovenstående viser at markedet for salg av strøm til sluttbrukere har flere særtrekk som skiller det fra mange andre markeder og som vil være sentrale i konkurranseanalysen. Særlig kan følgende trekkes frem:

- Homogent kjerneprodukt: Strøm til forbruk er et grunnleggende homogent produkt som i seg selv ikke kan differensieres.
- Kundene er opptatt av pris: [REDACTED]
- Like konkurransevilkår: Leverandører har like konkurransevilkår, uavhengig av størrelse, når det gjelder flere sentrale forhold. Det er lik tilgang til og lik pris for «råvaren», det er ingen forskjeller i distribusjonskostnad, og det er ingen lagereffekter.
- Lave søkekostnader: Det er lett for sluttkunder å orientere seg om de ulike leverandørenes tilbud, særlig i privatsegmentet. Høy utbredelse av spotprisavtaler, både i privat- og bedriftssegmentet gjør det enkelt å sammenlikne vilkår.
- Lave byttekostnader: Bytte av strømleverandør kan skje raskt og følger en strengt regulert prosess. Sluttbruker trenger kun å identifisere seg og tegne avtale hos ny leverandør, mens tidligere abonnement sies opp automatisk. Bindingstid og bruddgebyr forekommer i liten utstrekning, og det er tidligere lagt til grunn av Markedsrådet at bruk av bruddgebyr i spotpriskontrakter er urimelig i forbrukerforhold.
- Lave ekspansjonshindre: Salg av strøm til sluttbrukere er enkelt å skalere, og det er små, om noen ekspansjonshindre for aktører som vokser i markedet.
- Lave etableringshindre: Det kreves begrensede investeringer og begrenset erfaringsgrunnlag for å etablere seg som ny aktør i strømmarkedet, noe som bekreftes av flere etableringer de senere årene.
- Bare en del av kundene er mobile: Bare en begrenset del av kundemassen er mottakelig for konkurrerende tilbud. En betydelig del er passive, enten fordi de ikke er engasjert i tjenestetilbudet, fordi de anser besparelsen ved å bytte som for liten, eller fordi de har lojalitet til sin eksisterende tilbyder.
- Aktiv regulering for å legge til rette for konkurranse: Det er gjennomført flere reguleringstiltak for å legge til rette for et effektivt strømmarked og styrket konkurranse mellom strømleverandørene, og behovet for nye tiltak vurderes fortløpende.

- (109) Produkthomogeniteten og det forhold at forbrukerne i all hovedsak oppgir pris som den drivende årsaken bak leverandørbytter, medfører at en nærhetsanalyse vil ha mindre betydning for konkurranseanalysen.
- (110) Av Kommisjonens gjeldende horisontale retningslinjer³⁰ følger det at kapasitetsbegrensninger hos leverandørene særlig vil kunne ha betydning ved relativt homogene produkter (p. 35). Motsetningsvis vil en nærhetsanalyse som bygger på et premiss om produktdifferensiering (p. 28) ha mindre betydning. Som følger av det ovenstående, er det ingen reelle kapasitetsbegrensninger for salg av strøm til sluttbrukere.
- (111) Av Kommisjonens publiserte utkast til nye fusjonsretningslinjer³¹ følger det at markedsandeler har mindre betydning som indikator for konkurranseintensitet når produkter er lett substituerbare, slik at konkurransen kan være intens også i konsentrerte markeder (p. 64 a).

³⁰ Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings, 2004/C 31/03.

³¹ Draft guidelines on the assessment of mergers under Council Regulation (EC) No 139/2004 on the control of concentrations between undertakings, 30. april 2026.

7. Berørte markeder

7.1 Avgrensning av berørte produktmarkeder

7.1.1 Markedet for sluttbrukersalg av elektrisk kraft

- (112) Europakommisjonen («Kommisjonen») har i sin praksis trukket et skille mellom salg av strøm til (i) store industrielle og kommersielle bedriftskunder og (ii) øvrige bedrifter og husholdninger.³² I enkelte saker har Kommisjonen foretatt en ytterligere segmentering mellom salg til bedriftskunder på den ene siden og husholdninger på den andre, og behandlet disse som separate delmarkeder.³³ I flere saker er det også vurdert ytterligere segmentering etter forhold som ikke er relevante for norske markedsforhold, for eksempel mellom strøm til oppvarming og til annet forbruk.³⁴
- (113) Kommisjonen har i sin praksis vurdert at store industrielle og kommersielle kunder skiller seg fra bedriftskunder for øvrig og husholdningskunder på både etterspørsels- og tilbudssiden. På etterspørselssiden har store industrielle og kommersielle kunder typisk et vesentlig større og mer forutsigbart forbruksvolum, og anskaffer kraft gjennom individuelt forhandlede tilbud tilpasset den enkelte kundes forbruksprofil – gjerne gjennom anbud eller forespørsler om tilbud.³⁵ Øvrige bedriftskunder og husholdningskunder velger derimot leverandør basert på mer standardiserte pristilbud og produkter, og betjenes på likeartede standardvilkår. På tilbudssiden er store industrielle og kommersielle kunder typisk tilknyttet høy- eller mellomspennetnettet og har individuell intervalltimemåling av forbruk («load-measured»), mens øvrige bedriftskunder og husholdningskunder er tilknyttet lavspennetnett og avregnes etter standardiserte lastprofiler («standard load profiles»).³⁶
- (114) Danske konkurransemyndigheter har i sin praksis også trukket et skille mellom større bedriftskunder på den ene siden, og privatkunder og små og mellomstore bedrifter på den andre, men ikke trukket noe skarpt skille mellom privatsegmentet og små og mellomstore bedrifter.³⁷
- (115) Begge parter er aktive innen salg av strøm for forbruk til husholdninger og bedriftsmarkedet. I bedriftssegmentet betjener partene alle næringer utenom kraftkrevende industri, bergverksdrift og olje- og gassutvinning.³⁸ Kunder innen kraftkrevende industri og bergverksdrift/

³² Se f.eks. sak M.8660 *Fortum/Uniper*. P. 102, og sak M.8870 *E.ON/Innogy*, p. 52.

³³ Se f.eks. M.8855 *Otary/Eneco/Electrabel/JV*, p. 27.

³⁴ Se f.eks. M.8870 *E.ON/Innogy*, p. 56.

³⁵ Sak M.5224 *EDF/British Energy*, p. 85–87 og sak M.7927 *EPH/Enel/SE*, p. 18–19.

³⁶ Se f.eks. M.8870 *E.ON/Innogy*, p. 52–54.

³⁷ I sak 19/12441 *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber* kapittel 5.1.2.1 drøftet det danske Konkurrencerådet muligheten for et separat marked for privatkunder eller et større marked for privatkunder og små og mellomstore bedrifter der privatkunder var et segment uten at det ble trukket noen endelig konklusjon. I sak 23/04575 *Norlys a.m.b.a./Telia Company ABs danske aktiviteter* fra 2024 p. 206 ble det lagt til grunn et marked for «*detailsalg af el til privatkunder, samt små og mellem-store erhvervskunder*».

³⁸ Det kan ikke utelukkes at partene har mindre kunder som formelt tilhører disse næringsgruppene, men som handler strøm på tilsvarende måte som kunder i andre næringsgrupper. Segmenteringen er basert på SSBs statistikk over elektrisitetsforbruk (kildetabell 14092), som klassifiserer forbruk etter Standard for næringsgruppering 2007 (SN2007) og skiller mellom følgende hovedkategorier: 1. Primærnæringer: jordbruk, skogbruk og fiske; bergverksdrift og utvinning; 2. Sekundærnæringer: kraftintensiv industri (produksjon av papirmasse/papir/ papp, kjemiske råvarer, jern/stål/ferrolegeringer og ikke-jernholdige metaller), industri utenom kraftintensiv industri, forsynings- og renovasjonsvirksomhet, og bygg og anlegg; 3. Tertiærnæringer: tjenesteytende næringer, transport; og 4. Husholdninger.

utvinning handler typisk gjennom andre typer kontrakter eller direkte i grossistmarkedet, og opptrer dermed annerledes enn andre bedriftskunder. Bedriftskunder utenom disse sektorene er imidlertid en variert gruppe, fra småbedrifter til større institusjoner, kjøpesentre og annen industri.³⁹

- (116) Etter melders oppfatning er det for den foreliggende saken ikke grunn til å skille mellom husholdningskunder og bedriftskunder i de segmentene partene betjener. Fra tilbudssiden kan begge kundegrupper betjenes av alle strømleverandører, og kundene kjøper strøm i hovedsak til spotprisivilkår.⁴⁰ Fra etterspørselssiden vil kundene kunne velge mellom de fleste aktørene i markedet, selv om det er enkelte aktører som kun betjener bedriftssegmentet.
- (117) Etter melders oppfatning er det heller ikke grunnlag for å skille mellom ulike avtaletyper tilbudt i bedriftssegmentet, som spotprisavtaler, fastprisavtaler eller sikringsprodukter. Spot- og fastprisavtaler tilbys normalt som en kombinasjon, der kunden kjøper en andel av forventet forbruk til fast pris og øvrig volum til spotpris, idet det forbruket for de fleste kunder har en viss usikkerhet slik at kjøp av alt forventet forbruk til fast pris innebærer en risiko for kunden i år med lavere forbruk enn forventet. Melder er ikke kjent med at Kommisjonen har vurdert at det er ulike markeder for ulike kontraktstyper.
- (118) Tilsvarende er det ingen grunn til å skille mellom fysisk kjøp av strøm og de sikringsproduktene som partene tilbyr. Sikringsproduktene tilbys av partene som et tillegg til fysisk kraftkjøp, der kunden normalt også velger at en andel av forventet forbruk er gjenstand for sikring og der andelen som er gjenstand for sikring kan skaleres av kunden avhengig av behov. Etter melders erfaring er det primært store industrikunder som kjøper sikringstjenester som et separat produkt. Ettersom sikringsprodukter [REDACTED] vil et eventuelt marked for selvstendige sikringstjenester ikke være berørt av transaksjonen.
- (119) På denne bakgrunn legger partene til grunn at det relevante produktmarkedet i foreliggende sak omfatter salg av strøm til husholdninger og bedriftskunder utenom kraftkrevende industri og bergverk/utvinning, uten at det er nødvendig å foreta en ytterligere segmentering mellom disse kundegruppene. Dette markedet omtales i det følgende som salg av strøm til sluttbrukere, mens salg til husholdninger og bedriftskunder i dette markedet omtales som henholdsvis privatsegmentet og bedriftssegmentet. Spørsmålet kan uansett stå åpent, ettersom transaksjonen ikke reiser noen konkurransemessige problemstillinger uavhengig av hvilken avgrensning som legges til grunn. Melder vil for kompletthet presentere markedsandelstall for partene både for et samlet marked, og separat for hhv. privat- og bedriftssegmentet.

7.1.2 Markedet for produksjon og grossistomsetning av elektrisk kraft

- (120) Fortum er, gjennom sin kraftproduksjon i Finland, Sverige og Polen, aktiv i grossistmarkedet for elektrisk kraft. Kraft produsert i Finland og Sverige omsettes [REDACTED] gjennom det nordiske spotmarkedet på Nord Pool, uavhengig av produksjonssted. Fortum og Elmera kjøper, som alle

³⁹ Se også meldingen *Entelios/Kinect Energy* av 5. november 2025, der det avgrenses et marked for salg av strøm til store industrielle og kommersielle kunder.

⁴⁰ Mange bedriftskunder i det norske markedet har samme informasjonsnivå som husholdningskunder – de beskrives som «de samme menneskene» med den samme bevisstheten om strømmarkedet, jf. *Evaluation of Nordic Electricity Retail Markets*, Nordic Energy Research, april 2024, s. 246.

strømleverandører, kraft for leveranse til sine sluttbrukere på det samme spotmarkedet. Fortums salg av kraft til grossistmarkedet leveres i Finland og i prisområdene SE2 og SE3 i Sverige, mens Fortum og Elmera kjøper kraft for salg til norske sluttbrukere i de norske prisområdene NO1 til NO5. Det nordiske kraftmarkedet er imidlertid sammenbundet, og produksjon i Sverige og Finland kan finne veien til forbruk i Norge gjennom kraftoverføringsnettet. Produksjon og grossistomsetning av kraft er dermed vertikalt forbundet med sluttbrukermarkedet. Ettersom kraften handles gjennom en organisert markeds plass der kjøpers og selgers identitet ikke er kjent for motparten, finnes det imidlertid ingen direkte kjøper-selgerrelasjon mellom Fortum og Elmera.

- (121) Kommisjonen har konsekvent definert et relevant produktmarked som omfatter produksjon og grossistomsetning av elektrisk kraft, uavhengig av produksjonskilde og handelskanal, og har inkludert kraft omsatt gjennom bilaterale kontrakter og via Nord Pool (Elspot og Elbas).⁴¹
- (122) Kommisjonen har i sin praksis videre vurdert om levering av balansekraft og tilknyttede systemtjenester er et eget produktmarked atskilt fra grossist- og produksjonsmarkedet. Balansekraft og tilknyttede systemtjenester er fysiske tjenester som Statnett kjøper for å holde nettfrekvensen innenfor en svært smal båndbredde ved å balansere produksjon og forbruk løpende, og kategoriseres etter responstid som primær (FCR), sekundær (aFRR) og tertiær regulerkraft (mFRR). Kommisjonen har imidlertid latt den endelige avgrensningen stå åpen.⁴²
- (123) I markedet for levering av fysisk balansekraft og tilknyttede tjenester er systemoperatøren (i Norge Statnett) den eneste kjøperen, og tilbydersiden består av aktører med tilstrekkelig produksjons- eller fleksibilitetskapasitet. Ettersom Elmera er en ren strømleverandør uten kraftproduksjon og ikke er til stede på tilbudssiden i dette markedet, foreligger det ingen mulig horisontal overlapp mellom partene i dette markedet.

7.1.3 Balanseansvarstjenester, MAFI-tjenester (måling, avregning, fakturering og innkreving) og tilknyttede tjenester

Balanseansvar

- (124) En balanseansvarlig part (BRP) påtar seg finansielt ansvar overfor systemoperatøren for enhver ubalanse mellom de strømvolumene en strømleverandør kjøper i spotmarkedet og de volumene som faktisk forbrukes av strømleverandørens kunder.⁴³
- (125) Balanseansvar kan håndteres av strømleverandørene selv, eller gjennom en tredjepart som opptrer som BRP for strømleverandøren. Både Fortum og Elmera håndterer balanseansvar for eget salg av strøm hhv. gjennom selskapene Fortum Hedging og Elmera Energy. Elmera tilbyr også balanseansvar til enkelte tredjeparter gjennom Elmera Energy. Det presiseres at BRP-rollen kun innebærer det finansielle oppgjøret med Statnett for ubalanser, ikke fysisk levering av kraft eller fysiske balansetjenester som omtalt over. En balanseansvarlig part (BRP) yter således ingen fysiske balansetjenester i egenskap av å være balanseansvarlig for eget eller tredjeparters salg av strøm til sluttbrukere.

⁴¹ Se sak M.8660 Fortum/Uniper, p. 18-19.

⁴² Se sak M.9626 PKN Orlen/Energa, p. 21-22.

⁴³ Oppgjøret håndteres i praksis gjennom eSett, som er etablert av de nordiske systemoperatørene for oppgjør av ubalanser.

- (126) Etter melders vurdering er tilbud av finansielle balanseansvarstjenester til strømleverandører (og andre aktører i kraftmarkedet, f.eks. produsenter som produserer mer eller mindre kraft enn innmeldt) en distinkt forskjellig tjeneste fra tilbud av fysiske balansetjenester til systemoperatør. For det første er tjenestene ikke på noen måte ombyttelige. En tilbyder av fysisk balansekraft må disponere fasiliteter som kan øke eller redusere kraftproduksjon eller -forbruk på kort varsel fra systemoperatør, mens en tilbyder av balanseansvarstjenester tilbyr det finansielle oppgjøret for ubalanser som oppstår. Systemoperatør kan ikke handle finansielle balanseansvarstjenester som alternativ, og en balanseansvarlig part kan ikke som alternativ til finansielt oppgjør yte fysiske balansetjenester. For det andre har tjenestene distinkt ulike kunder. Systemoperatør er enekjøper av fysiske balansetjenester, mens finansielle balanseansvarstjenester tilbys aktører i kraftmarkedet som ikke selv står som balanseansvarlig.
- (127) Melder er kun kjent med én sak fra Kommisjonens praksis der balanseansvarstjenester overfor tilbydere av strøm i sluttbrukermarkedet er behandlet. Verken i denne saken eller i Kommisjonens øvrige kjente praksis er imidlertid skillet mellom fysisk balansekraft og finansielle balanseansvarstjenester eksplisitt drøftet, men Kommisjonen drøfter kort salg av balansetjenester til strømleverandører.⁴⁴ Melder legger etter dette til grunn at finansielle balanseansvarstjenester ikke inngår samme marked som et eventuelt marked for fysisk balansekraft.
- (128) Ettersom Elmera er en ren strømleverandør uten kraftproduksjon, er Elmera ikke til stede på tilbudssiden i markedet for levering av balansekraft og tilknyttede tjenester. Det er derfor ingen horisontal overlapp mellom partene innen fysiske balansekrafttjenester.
- (129) Finansielle balanseansvarstjenester tilbys av flere aktører til strømleverandører og andre aktører i kraftmarkedet. Slike tjenester tilbys normalt sammen med tjenester knyttet til handel med kraft for salg til sluttbrukere som forbruksprognoser og fysisk handel av kraft på vegne av strømleverandøren. Elmera tilbyr slike tjenester til lokale strømleverandører og nettselskaper med pliktleveranser gjennom Elmera Energy.
- (130) Melder legger til grunn at det kan avgrenses et eget marked for tilbud av balanseansvarstjenester der tjenester innen krafthandel og prognoser også kan inngå. Dette markedet er ikke horisontalt berørt ettersom Fortum ikke tilbyr slike tjenester til tredjeparter i Norge⁴⁵ [REDACTED]⁴⁶ Markedet er imidlertid vertikalt overlappende, ettersom Elmera tilbyr slike tjenester til strømleverandører og begge parter er aktive som strømleverandører
- MAFI og andre tilknyttede tjenester
- (131) Leverandører av strøm til forbruk har behov for systemer som håndterer avregning og økonomisk oppgjør mot kundene (MAFI) og informasjonssystemer for å administrere sine kunderelasjoner (KIS – kundeinformasjonssystemer) samt øvrige tjenester som aktørene ønsker

⁴⁴ *Ibid.* p. 107-112.

⁴⁵ [REDACTED]

⁴⁶ [REDACTED]

å tilby kundene, f.eks. gjennom en kundeapp. MAFI-tjenesten består av innhenting av måledata fra Elhub, avregning mot kundenes forbruk og avtaler, fakturering og innkreving. Av disse funksjonene er det kun innhenting av data fra Elhub som er en funksjon som er distinkt for strømleverandører.

- (132) Disse tjenestene kan helt eller delvis utføres av selskapene selv for egen virksomhet, typisk basert på innkjøpte systemløsninger, eller helt eller delvis kjøpes inn fra tredjeparter. Partene utfører i hovedsak slike tjenester selv for egen virksomhet.⁴⁷ Elmera tilbyr i tillegg slike tjenester til enkelte mindre strømleverandører gjennom selskapet Allrate.
- (133) Melder er ikke kjent med at leveranser av slike tjenester til strømleverandører er behandlet i tidligere praksis,⁴⁸ og dermed heller ikke at det er avgrenset noe eget marked for disse tjenestene.
- (134) Melder legger uansett til grunn i det følgende at den snevrest tenkelige avgrensningen av markedet er levering av MAFI, KIS og tilknyttede tjenester til strømleverandører.

Andre markeder

- (135) Kommisjonen har konkludert med at finansiell krafthandel utgjør et eget relevant produktmarked, separat fra markedet for produksjon og grossistomsetning av elektrisk kraft.⁴⁹ Kommisjonen har videre konkludert med at EPADer⁵⁰ utgjør et ytterligere separat produktmarked fra øvrige systemprisbaserte kraftderivater, begrunnet i begrenset substituerbarhet.⁵¹ Det kan imidlertid bemerkes at det i økende grad finnes alternative finansielle instrumenter til EPADer for håndtering av områdespesifikk prisrisiko, herunder særlig såkalte 'zonale futures' som gir direkte eksponering mot prisnivået i enkelte budområder. Videre tilbyr enkelte markedsplasser løsninger hvor EPAD-liknende eksponering kan gjenskapes via kombinasjoner av systempris og zonale kontrakter. Det har også vært en utvikling hvor deler av prissikringen i økende grad skjer gjennom bilaterale (OTC) avtaler.
- (136) Partenes aktivitet innen finansiell krafthandel er primært knyttet til prissikring av egen portefølje, [REDACTED]. Fortum Hedging AS håndterer [REDACTED]. I den grad finansielle instrumenter benyttes i markedet, skjer dette til sikringsformål og ikke som en selvstendig kommersiell virksomhet rettet mot tredjeparter. [REDACTED]. Slike markeder er derfor ikke berørt av transaksjonen.

⁴⁷ Fortum [REDACTED]

⁴⁸ I sak M.8870 *E.ON/Innogy* kapittel 7.1.7 drøftes mulige markeder for «metering services» i Tyskland. Etter melderens forståelse gjelder diskusjonen i denne saken primært fysisk måling og avlesning av målerdata, som skiller seg distinkt fra de MAFI-tjenestene som her diskuteres. I Norge hentes alle målerdata fra Elhub.

⁴⁹ Se sak M.8660 *Fortum/Uniper*, p. 44.

⁵⁰ Electricity Price Area Differentials, dvs. finansielle instrumenter knyttet til prisforskjeller mellom ulike prisområder, se sak M.8660 *Fortum/Uniper*, p. 40.

⁵¹ Se. f.eks. sak M.8660 *Fortum/Uniper*, p. 46.

7.2 Geografisk marked

7.2.1 Markedet for sluttbrukersalg av elektrisk kraft

- (137) Kommisjonen har i tidligere saker lagt til grunn at markedet for salg av strøm til sluttbrukere er nasjonalt i geografisk utstrekning. Begrunnelsen er at markedsundersøkelser i flere saker har vist at nesten ingen sluttkunder kjøper kraft av utenlandske leverandører, og at det stilles krav om at leverandørene har avtale om balanseansvar. Sistnevnte forutsetter at kraftleverandøren er part i en balanseordning med den nasjonale systemoperatøren, noe som i praksis begrenser muligheten for grensekryssende leveranser.⁵²
- (138) I senere saker har Kommisjonen vurdert om markedet har en større, nordisk utstrekning. Dette begrunnes blant annet i at de nordiske landene er tett integrerte gjennom felles kraftbørs (Nord Pool) og overføringskapasitet på tvers av landegrensene. Spørsmålet om markedet skal avgrenses nasjonalt eller regionalt til Norden har likevel blitt holdt åpent.⁵³
- (139) Melder er ikke kjent med at Kommisjonen har vurdert markeder med snevrere avgrensning enn nasjonale markeder. Dette gjelder også i nasjonale markeder med flere prisområder, f.eks. Danmark og Sverige.⁵⁴ Danske konkurransemyndigheter har også konkludert med at det ikke er grunnlag for å avgrense noe snevrere enn nasjonalt marked for salg av strøm til sluttbrukere.⁵⁵
- (140) De norske markedsforholdene tilsier at det geografiske markedet ikke bør avgrenses snevrere enn nasjonalt.
- (141) For det første tilbyr alle store og mellomstore strømlleverandører strøm til kunder i hele Norge. Det er kun enkelte lokalt orienterte leverandører som tilbyr strøm kun i avgrensede geografiske områder, f.eks. et enkelt nettområde.
- (142) For det andre har de aller fleste aktørene en nasjonal prisstrategi. Det er ingen praksis for at aktører differensierer påslaget eller andre vilkår basert på kundens lokalisering. Det er kun selve kraftprisen som er differensiert basert på den løpende spotprisen i hvert prisområde. Ettersom spotprisavtaler er dominerende i markedet innebærer det at denne kraftprisen viderefaktureres kundene avhengig av hvilket prisområde kunden tilhører. Ulik spotpris i ulike prisområder er

⁵² Se. f.eks. sak M.8660 *Fortum/Uniper*, p. 105.

⁵³ Se. f.eks. sak M.8660 *Fortum/Uniper*, p. 26.

⁵⁴ I sak M.3868 *DONG/Elsam/Energi E2* p. 269-272 drøftes avgrensning av markeder for salg til sluttbrukere i Danmark som består av to prisområder. Saken er fra 2006. I drøftingen av geografisk marked skilles det mellom bedriftskunder («metered») og «non-metered customers». For «metered customers» konkluderer Kommisjonen med at det ikke er noe grunnlag for å skille mellom prisområdene i Danmark. For non-metered customers peker Kommisjonen på at mange kunder har blitt værende hos den tidligere USO-tilbyderen, men viser til fremvekst av nye tilbydere som har kunder i hele Danmark og konkluderer at det ikke er noen indikasjoner på at de skal skilles mellom prisområdene i Danmark. I sak M.8660 *Fortum/Uniper* p. 105 drøftes geografisk avgrensning for salg av strøm til sluttbrukere i Sverige, som består av fire prisområder. I denne sammenhengen er det ikke drøftet om det kan eksistere noe smalere geografisk marked enn nasjonalt.

⁵⁵ Se særlig sak 23/04575 *Norlys a.m.b.a./Telia Company ABs danske aktiviteter* fra 2024 kapittel 5.1.3.2, der Konkurrencerådet med henvisning til tidligere praksis finner at det ikke kan avgrenses noe snevrere enn et nasjonalt marked for salg av strøm til privatkunder og små- og mellomstore bedrifter. Særlig pekes det på at det ikke kan avgrenses noe geografisk begrenset til de enkelte distribusjonsnett. I denne sammenhengen vises det til (i) at hovedvekten av aktører har en nasjonal prisstrategi, (ii) en spørreundersøkelse mot leverandørene som viser ønske om og vilje til å levere på tvers av nettområdene, (iii) at kundene har fritt valg av leverandør, og (iv) at byttedata viser at kunder oppfatter både uavhengige leverandører og leverandører vertikalt integrert med nettselskaper i andre nettområder som relevante alternativer.

derfor i seg selv ikke noen differensierende faktor for strømlleverandørens tilbud til slutt-kundene og ikke noe hinder for levering av strøm over hele Norge.

- (143) For det tredje [REDACTED]
[REDACTED]. Det er ingen holdepunkter for at kunder som bytter leverandør søker seg mot lokale eller regionale leverandører fremfor aktører som tilbyr landsdekkende tjenester.
- (144) For det fjerde er det ingen forskjell i distribusjonskostnad for strømlleverandørene avhengig av kundens lokalisering, ettersom denne kostnaden betales av kunden gjennom nettleien. Betjening av kunder skjer typisk gjennom digitale kundeløsninger uavhengig av kundesenter, slik at leverandørens geografiske forankring ikke er til hinder for nasjonal kundebetjening.
- (145) Etter melders vurdering er det derfor ingen grunn til å avgrense noe snevrere geografisk marked for levering av strøm til sluttbrukere enn nasjonalt. Dette gjelder selv om lokale strømlleverandører mange steder har høy markedsandel i sitt historiske nettområde og uavhengig av prisforskjeller i selve spotprisen på strøm.
- (146) Partene legger til grunn at det relevante geografiske markedet for salg av strøm til sluttbrukere er nasjonalt i utstrekning, i tråd med etablert praksis både fra Kommisjonen og fra danske konkurransemyndigheter.

7.2.2 Markedet for produksjon og grossistomsetning av elektrisk kraft

- (147) Kommisjonen har som utgangspunkt definert markedet for produksjon og grossistomsetning av elektrisk kraft som nasjonalt i utstrekning. I en rekke nordiske saker har Kommisjonen imidlertid vurdert om markedet kan ha en bredere, nordisk utstrekning, uten å konkludere endelig på spørsmålet. Kommisjonen har tidligere avgrenset markedet til én enkelt nasjonal budsone som helhet, men understreket at konkurranseforholdene i vesentlig grad påvirkes av ekstern krafttilgang fra omkringliggende soner. Kommisjonen har latt den endelige geografiske avgrensningen stå åpen.⁵⁶
- (148) Partene legger til grunn at det geografiske markedet er nordisk i utstrekning. Norge er tett koblet med de øvrige nordiske landene gjennom kabler og strømnnett som gjør det mulig for kraft å flyte på tvers av Norden, og overføringskapasiteten fastsettes etter en fellesnordisk modell. Overgangen til flytbasert markedsmodell høsten 2024 har knyttet prisområdene tettere på hverandre og understøtter at markedet har en nordisk utstrekning, idet produksjon og forbruk i ett prisområde i Norden i større grad kan påvirke prisdannelsen i andre prisområder. Kraften omsettes videre på felleseuropeiske markeds plasser, herunder Nord Pool, som er den sentrale handelsbørsen for elektrisk kraft i Norden og Baltikum. På disse markeds plassene møtes tilbud og etterspørsel på tvers av landene, og prisene settes basert på algoritmer som skal sikre best mulig utnyttelse av overføringskapasiteten i hele området. Dette kan tilsi at markedet potensielt er enda bredere enn nordisk.

⁵⁶ Se f.eks. sak M.8660 *Fortum/Uniper*, p. 26 med videre henvisninger til M.3268 – *Sydkraft/Grønting*, p. 27 og M.3868 – *DONG/Elsam/Energi E2*, p. 258-260.

- (149) Melder viser også til at en mulig vertikal relasjon mellom markedet for produksjon og -grossistomsetning av kraft og partenes aktiviteter innen salg av strøm til sluttbrukere kun foreligger dersom det geografiske markedet for produksjon og grossistomsetning avgrenses som nordisk eller større. Fortum har kun produksjon av kraft i Sverige og Finland, og er således ikke aktiv i et eventuelt nasjonalt eller snevrere marked i Norge for grossistomsetning av kraft.
- (150) Hva gjelder markedet for fysisk balansekraft og tilknyttede systemtjenester, har Kommisjonen lagt til grunn at dette er nasjonalt i geografisk utstrekning, idet tilbydere av slike tjenester som utgangspunkt kun kan levere fra produksjons- eller fleksibilitetsenheter lokalisert innenfor den relevante TSO-ens balanseringssone. I nordisk sammenheng har Kommisjonen likevel også her vurdert om markedet kan ha en bredere nordisk utstrekning, og den nærmere geografiske avgrensningen har i praksis vært latt åpen.⁵⁷
- (151) Det bemerkes i denne sammenheng at selv om Statnett er kjøper av fysisk balansekraft og systemtjenester i Norge, er disse markedene i økende grad organisert og utviklet på nordisk og europeisk nivå. De nordiske systemoperatørene samarbeider om felles markedsdesign og koordinerte markeder for blant annet aFRR og mFRR, og det skjer en gradvis integrasjon mot europeiske plattformer som PICASSO og MARI. Dette tilsier at markedet i alle fall er nordisk, om ikke bredere, i geografisk utstrekning.
- (152) Den nærmere geografiske avgrensningen kan uansett stå åpen, ettersom det verken er noen horisontal overlapp eller noen vertikal relasjon mellom partene innen fysiske balansetjenester og tilknyttede systemtjenester uansett hvordan markedet avgrenses.

7.2.3 Balanseansvarstjenester, MAFI-tjenester (måling, avregning, fakturering og innkreving) og tilknyttede tjenester

Balanseansvarstjenester

- (153) Melder er ikke kjent med at den geografiske avgrensningen for balanseansvarstjenester til strømleverandører eksplisitt er behandlet i tidligere praksis.⁵⁸ Aktører som tilbyr slike tjenester til tredjeparter i Norge leverer tjenestene til aktører i hele landet. Melder er ikke kjent med aktører som kun tilbyr slike tjenester til tredjeparter i avgrensede områder eller kun i enkelte prisområder.
- (154) Basert på dette legges det til grunn at markedet for balanseansvarstjenester ikke er mindre enn nasjonalt i utstrekning.

MAFI og andre tilknyttede tjenester

- (155) Som nevnt i kapittel 7.1.3 over, er melder ikke kjent med at markeder for MAFI og andre tilknyttede tjenester er behandlet i tidligere praksis. Elmera tilbyr slike tjenester til aktører i ulike deler av Norge. Også øvrige aktører som tilbyr slike tjenester leverer, etter det melder kjenner til, tjenestene til aktører over hele landet.
- (156) Melder legger derfor til grunn at et eventuelt marked for slike tjenester ikke er mindre enn nasjonalt i utstrekning.

⁵⁷ Se sak M.8660 *Fortum/Uniper*, p. 83.

⁵⁸ I saken M.10212 *Andel/Energi Danmark* der slike tjenester drøftes foretas det ingen eksplisitt geografisk avgrensning.

7.3 Markedsstruktur og partenes markedsandeler i markedet for salg av strøm til sluttbrukere i Norge

Aktører i markedet for salg av strøm til sluttbrukere i Norge

- (157) Det er et stort antall aktører som tilbyr strøm til sluttbrukere i Norge. Mange aktører, herunder partene, har utgangspunkt som tidligere «incumbents», dvs. offentlig forsyning av strøm. Etter dereguleringen av strømmarkedet på 1990-tallet er flere av disse blitt solgt til private eiere, herunder partenes virksomhet, men flere av de tidligere selskapene er fortsatt offentlig eid, herunder Å (Vibb, Entelios), Yve, Lyse, Ishavskraft, Watten og NTE Marked, samt en lang rekke mindre aktører med primært lokalt fokus. Etter dereguleringen av markedet er det i tillegg kommet til en rekke aktører uten noen nåværende eller tidligere tilknytning til offentlige eiere, blant disse Tibber, Mind Energy, Agva, Eletra, Bergen Synergy, Elkraft, Elify Energy Group (Cheap Energy, Kilden Kraft, etc.) og Skandia Greenpower (Motkraft, Skandia Energi, etc.).
- (158) Blant de viktigste aktørene innen salg av strøm til sluttbrukere er følgende:
- Å Energi: Å Energi er en kraftprodusent som er aktiv innen salg av strøm til sluttbrukere gjennom datterselskapene Vibb og Entelios. Vibb betjener privatsegmentet, og er en ledende aktør i dette segmentet etter at Å Strøm ble nedlagt og dets privatkunder ble overført til Vibb i 2025. Vibb ble etablert i 2017, og er ifølge egne nettsider «*det tredje største strømselskapet i Norge*».⁵⁹ Entelios betjener bedriftssegmentet, og tilbyr strømleveranser og ulike forvaltningstjenester. Entelios er aktiv både overfor større industrikunder og mindre kunder i bedriftssegmentet, og styrket posisjonen i markedet for store industrikunder gjennom kjøpet av kundeavtaler fra Kinect i 2025 (jf. melding til Konkurransetilsynet, 5. november 2025). Både Vibb og Entelios leverer tjenester til kunder over hele Norge, og Entelios er også aktiv i Norden for øvrig. Entelios leverer også tjenester til andre aktører i kraftmarkedet, herunder til andre strømleverandører. Vibb hadde salgsinntekter på MNOK 888 i 2024 mens Å Strøm, som ble fusjonert inn i Vibb i 2025, hadde salgsinntekter på MNOK 1 721 i 2024. Entelios hadde en omsetning på NOK 7,94 mrd. i 2024 (morselskapet Entelios AS). Å Energis salgsinntekter konsern i 2025 var NOK 28,8. Konsernet er eid av Statkraft og norske kommuner. Nærmere informasjon om Vibb finnes på Vibbs nettsider: <https://vibb.no/>, mens mer informasjon om Entelios' tilbud til kunder i Norge finnes på Entelios' norske nettsider: <https://www.entelios.com/no>.
 - Yve: Yve er en sammenslutning av flere tidligere kommunale strømselskaper. Yve tilbyr tjenester under merkevarene Kraftriket, Polar Kraft, Smart Energi og Ustekveikja Energi. Kraftriket er en sammenslutning av flere lokale strømselskaper i Trøndelag og Sør-Norge, og betegner seg som en lokal strømleverandør aktiv i både privat- og bedriftssegmentet, men tilbyr tjenester til kunder over hele Norge. Selskapene Polar Kraft, Smart Energi og Ustekveikja har også lokalt utgangspunkt, men tilbyr tjenester over hele Norge. Yves salgsinntekter konsern var MNOK 3 028 i 2024 og MNOK 3 117 i 2025. Konsernets eiere er norske kommuner og offentlig eide kraftselskaper. Nærmere

⁵⁹ <https://vibb.no/om-vibb>.

informasjon om Yve og dets strømselskaper finnes på Yves nettsider:

<https://www.yve.no/> samt nettsidene til de enkelte selskapene.

- Lyse: Lyse er en kraftprodusent som er aktiv innen salg av strøm til sluttbrukere gjennom datterselskapet Lyse Energi. Lyse Energi tilbyr strøm både i bedrifts- og privatsegmentet. Selskapet har base i Rogaland, men tilbyr tjenester til kunder i hele Norge. Lyse er også aktiv innen bredbåndstjenester og -infrastruktur gjennom Altibox og Lyse Fiber og innen mobiltelefoni gjennom Lyse Tele og merkevaren Ice. Lyse Energi AS hadde en omsetning på MNOK 1 409 i 2024, mens konsernet hadde salgsinntekter på NOK 21,2 mrd. i 2024 og 25,8 mrd. i 2025. Lyse-konsernet er eid av norske kommuner der Stavanger kommune er største eier med 46 %. Nærmere informasjon om Lyse Energi og dets tjenester finnes på selskapets nettsider: <https://www.lyse.no/strom>.
- Ishavskraft: Ishavskraft er eid av kraftprodusenten Troms Kraft og er aktiv innen både bedrifts- og privatsegmentet. Selskapet har base i Alta, men tilbyr tjenester til kunder over hele Norge, særlig i bedriftssegmentet noe kundereferanser som Sporveien (i Oslo) oppgitt på selskapets nettsider understreker. Ishavskraft hadde salgsinntekter på MNOK 3 139 i 2024. Nærmere informasjon om Ishavskraft finnes på dets nettsider: <https://www.ishavskraft.no/>.
- Wattn: Wattn ble etablert i 2021 som en sammenslåing av flere strømleverandører på Vestlandet (Tafjord, SFE, Tussa og Sognekraft). Wattn tilbyr tjenester til bedrifts- og privatkunder over hele Norge med base på Vestlandet. Selskapets salgsinntekter i 2024 var MNOK 1 686. Mer informasjon om Wattn og dets tilbud finnes på selskapets nettsider: <https://wattn.no/>.
- NTE Marked: NTE Marked er eid av Nord-Trøndelag Elektrisitetsverk AS og er aktiv innen både bedrifts- og privatsegmentet. Selskapet har base i Steinkjer, og tilbyr tjenester til kunder over hele landet med hovedtyngde i Trøndelag. NTE marked hadde salgsinntekter på MNOK 1 339 i 2024. Nærmere informasjon om NTE Marked og dets tilbud finnes på selskapets nettsider: <https://nte.no/>.
- Tibber ble etablert i 2016 og er en ren digital strømleverandør som tilbyr tjenester i privatsegmentet. Tibber har hatt en betydelig vekst siden etableringen og er i dag én av de største aktørene i privatsegmentet. Tibber tilbyr tjenester over hele Norge, samt i Sverige, Tyskland og Nederland. Tibber hadde ifølge selskapets årsregnskap salgsinntekter på MNOK 2 191 i Norge i 2024, og en konsernomsetning på NOK 5,8 mrd. totalt. Nærmere informasjon om Tibbers tilbud til kunder i Norge finnes på dets nettsider: <https://tibber.com/no>.
- Mind Energy⁶⁰: Mind Energy⁶⁰ er et nordisk energikonsern som tilbyr levering av strøm til sluttbrukere i bedriftsmarkedet samt ulike tjenester til aktører i kraftmarkedet, herunder balanseansvarstjenester mv. til en rekke strømleverandører. Mind Energy AS hadde en omsetning på NOK 4,2 mrd. i 2024. Nærmere informasjon om selskapet finnes på nettsiden <https://mindenergy.com/>.

⁶⁰ Den norske virksomheten byttet navn fra Energi Salg Norge AS til Mind Energy AS i 2025.

- Bergen Synergy: Bergen Synergy ble etablert i 2022 og leverer strøm og sikringsprodukter til kunder i bedriftssegmentet. Selskapet har hatt en rask vekst. Bergen Synergy Holding AS hadde en omsetning på MNOK 789 i 2025 (morselskap, konsern MNOK 1 143). Informasjon om selskapet finnes på dets nettsider: <https://www.bergensynergy.com/>.
- Elkraft er en nordisk leverandør av strøm til bedriftsmarkedet som tilbyr et bredt spekter av avtaler. Morselskapet Elkraft Aksjeselskap hadde en omsetning på MNOK 516 i 2024 mens konsernomsetningen var NOK 3,6 mrd. Mer informasjon om selskapet finnes på nettsiden <https://elkraft.no/>.
- Agva Kraft: Agva presenterer seg på egne nettsider som en utfordrer i strømbransjen og tilbyr strøm til privatsegmentet og til små og mellomstore bedrifter. Selskapet opptrer som en prispresser som ofte oppnår gode plasseringer på ulike nettsteder for prissammenlikning, [REDACTED]. Agva hadde en omsetning på MNOK 293 i 2024. Nærmere opplysninger finnes på selskapets nettsider <https://www.agva.no/>.
- Eletra Energy er en strømleverandør etablert av elektronikkjeden Power i 2023. Selskapet har hatt en rask vekst og hadde i 2024 en omsetning på MNOK 215. [REDACTED]. Informasjon om selskapet finnes på <https://www.eletra-energy.com/no/>.
- Elify Energy Group (Cheap Energy, Kilden Kraft, etc.) er en aktør som tilbyr strøm til sluttbrukere gjennom flere nordiske selskaper. I Norge er Cheap Energy og Kilden Kraft de mest kjente merkevarene. Cheap Energy ble lansert i Norge i 2025 og har vært en prispresser i privatsegmentet siden etableringen, [REDACTED]. Kilden Kraft tilbyr strøm både til bedrifts- og privatkunder, og er blant få aktører som tilbyr fastprisavtaler i privatsegmentet. Kilden Kraft hadde en omsetning på MNOK 128 i 2024, mens Cheap Energy ikke hadde noen registrert omsetning. Nærmere informasjon om selskapene finnes på nettsidene <https://cheapenergy.no/> og <https://kildenkraft.no/>, og om konsernet på <https://elify.se/>.
- Skandia Greenpower (Motkraft, Skandia Energi, etc.) tilbyr strøm til sluttbrukere gjennom varemerkene Saga Energi, Motkraft og Skandia Energi. Saga Energi tilbyr strømløst leveranser både i privat- og bedriftssegmentet, mens Motkraft og Skandia Energi kun er aktive i privatsegmentet. Presentasjon av de ulike selskapene med videre lenke til de enkelte selskapenes nettsider finnes på nettsiden <https://skandiagreenpower.no/>. Konsernet er børsnotert og hadde ifølge Q4-rapporten for 2025 en omsetning på MNOK 539 i 2025 og MNOK 306 i 2024.

Markedsstruktur

- (159) I konkurranseanalysen vurderes ofte markedskonsentrasjon ut fra aktørenes omsetning. Etter melderens syn er imidlertid omsetning lite egnet som indikator for konsentrasjon i markedet for salg av strøm til sluttbrukere. Årsaken er at det er store forskjeller i strømpriser mellom de ulike prisområdene, som ved spotprisavtaler viderefaktureres direkte til sluttbruker. Slike forskjeller i strømpriser har derfor ingen relevans for vurderingen av aktørenes markedsstyrke. Markeds-

andeler og konsentrasjon basert på brutto omsetning vil derfor gjennomgående medføre at leverandører med tyngdepunkt i et prisområde med lavere spotpriser undervektes, og motsatt.

- (160) Melder mener derfor at volum (kWh) er en bedre indikator for å vurdere konsentrasjon og markedsandeler. En annen mulig indikator er antall målepunkter. I privatsegmentet har de fleste kundene kun ett målepunkt. Bedriftssegmentet består imidlertid av en mer variert kundemasse, der små bedrifter kan ha ett målepunkt, mens store kunder kan ha flere, i noen tilfeller flere hundre, målepunkter, og volumet som går gjennom et målepunkt kan variere betydelig. Det medfører at mål basert på målepunkter også kan være misvisende.
- (161) Etter melders syn er derfor volumbaserte mål best egnet for å vurdere konsentrasjon og markedsandeler, og er det som i hovedsak vil benyttes i det videre.
- (162) Det foreligger ingen offentlig informasjon som viser de ulike aktørenes markedsandeler. RME publiserer imidlertid månedlig data for konsentrasjon som viser at markedet er lite konsentrert.⁶¹ Beregnet HHI for markedet som helhet (forbruker og bedrift) er ifølge RME 579. For privatsegmentet er HHI 781 og i bedriftssegmentet 876 (april 2026).^{62,63} I undersøkelsen Evaluation of Nordic Electricity Retail Markets utarbeidet av Nordic Energy Research i 2024 ble HHI i privatmarkedet estimert til 800, der det ble kommentert at dette indikerte «*low market concentration and a high degree of competition*».⁶⁴
- (163) Basert på offentlige data og partenes egne volumtall kan imidlertid partenes markedsandeler beregnes. Tabellen nedenfor viser partenes markedsandeler i totalmarkedet for årene 2022-2025:

Volum og andeler, totalmarkedet	2022	2023	2024	2025
Fortum, volum (MWh)				
Elmera, volum (MWh)				
Totalvolum (MWh)	77 247 034	80 679 099	81 669 716	81 118 923
Fortum, volumandel				
Elmera, volumandel				
Kombinert volumandel				

Kilde: Fortum, Elmera, Statistisk sentralbyrå, kildetabell 14092. Totalmarkedet inkluderer husholdninger og alle næringer med unntak for kraftkrevende industri og bergverksdrift, olje- og gassutvinning

- (164) Tabellen viser [REDACTED]
- [REDACTED]
- (165) I tabellene nedenfor vises partenes markedsandeler i henholdsvis privat- og bedriftssegmentet:

⁶¹ <https://www.nve.no/reguleringsmyndigheten/publikasjoner-og-data/statistikk/statistikk-over-sluttbrukermarkedet/noekkeltall-for-sluttbrukermarkedet-for-stroem/>.

⁶² Merk at bedriftssegmentet etter det melder kjenner til inkluderer alle sektorer, også kraftkrevende industri.

⁶³ Etter det melder kjenner til, beregnes RMEs konsentrasjonsmål med utgangspunkt i juridiske enheter, ikke konsern. Basert på partenes beregninger vil en korreksjon for Elmera, som består av tre selskaper, innebære en økning i HHI for privatsegmentet med [REDACTED] basert på 2025-tall. På grunn av ulikt grunnlag i bedriftssegmentet er det ikke mulig å beregne tilsvarende effekt for bedriftssegmentet eller markedet samlet. Effekten av en konsernkorreksjon for Elmera i bedriftssegmentet sett bort fra sektorene kraftkrevende industri og bergverksdrift [REDACTED]

⁶⁴ Nordic Energy Research, Evaluation of Nordic Electricity Retail Markets, april 2024, s. 223.

Volum og andeler, privatsegmentet	2022	2023	2024	2025
Fortum, volum (MWh)				
Elmera, volum (MWh)				
Totalvolum (MWh)	37 777 167	40 446 569	40 854 363	40 407 193
Fortum, volumandel				
Elmera, volumandel				
Kombinert volumandel				

Kilde: Fortum, Elmera, Statistisk sentralbyrå, kildetabell 14092.

Volum og andeler, bedriftssegmentet	2022	2023	2024	2025
Fortum, volum (MWh)				
Elmera, volum (MWh)				
Totalvolum (MWh)	39 469 867	40 232 530	40 815 353	40 711 730
Fortum, volumandel				
Elmera, volumandel				
Kombinert volumandel				

Kilde: Fortum, Elmera, Statistisk sentralbyrå, kildetabell 14092. Bedriftssegmentet inkluderer alle næringer med unntak for kraftkrevende industri og bergverksdrift, olje- og gassutvinning.

(166) Tabellene viser at partenes markedsandeler [redacted]
[redacted]. Videre viser de at partene [redacted]
[redacted].

(167) Som det fremgår over, er melder av den oppfatning at beregning av markedsandeler basert på målepunkter er mindre egnet for konkurranseanalysen enn andeler basert på volumtall. Dette gjelder særlig bedriftssegmentet, der kundemassen er svært heterogen. Partene har imidlertid beregnet markedsandeler basert på målepunkter for privatsegmentet, der kundemassen er mindre differensiert. Disse beregningene viser at partenes andel av målepunkter i privatsegmentet samlet var [redacted] ved utgangen av 2025, fordelt på [redacted] (Fortum) og [redacted] (Elmera). [redacted]. I 2022 var andelene [redacted] (samlet), [redacted] (Fortum) og [redacted] (Elmera).

(168) I tabellen under vises markedsandeler i privatsegmentet fordelt på prisområder i 2025.⁶⁵

Volum og andeler, privatsegmentet, 2025	NO1	NO2	NO3	NO4	NO5
Fortum, volum (MWh)					
Elmera, volum (MWh)					
Totalvolum (MWh)	15 846 682	9 273 241	6 444 349	4 933 763	3 909 161
Fortum, volumandel					
Elmera, volumandel					
Kombinert volumandel					

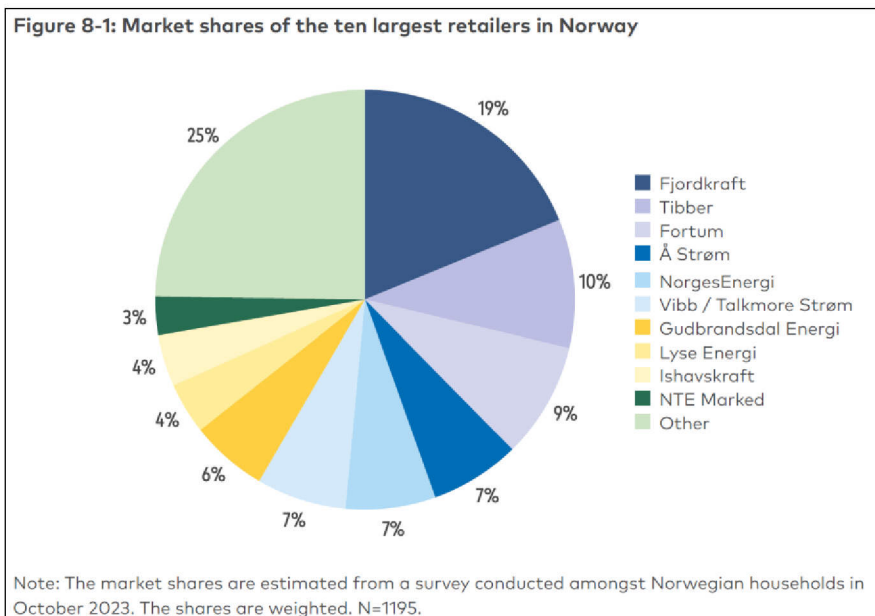
Kilde: Fortum, Elmera, Statistisk sentralbyrå, kildetabell 14092.

(169) Tabellen viser at [redacted]
[redacted]

(170) Som nevnt over, er informasjon om aktørenes posisjon i markedet ikke tilgjengelig fra offentlige kilder. I rapporten utarbeidet av Nordic Energy Research fra 2024 ble det imidlertid gjennomført

⁶⁵ Det er ikke mulig å beregne tilsvarende for bedriftssegmentet, da Statistisk sentralbyrås kildetabell 14092 ikke inneholder data for alle prisområder individuelt.

en spørreundersøkelse, der respondenter i privatsegmentet ble spurt om hvilken strømleverandør de benyttet. Figuren under viser fordelingen.



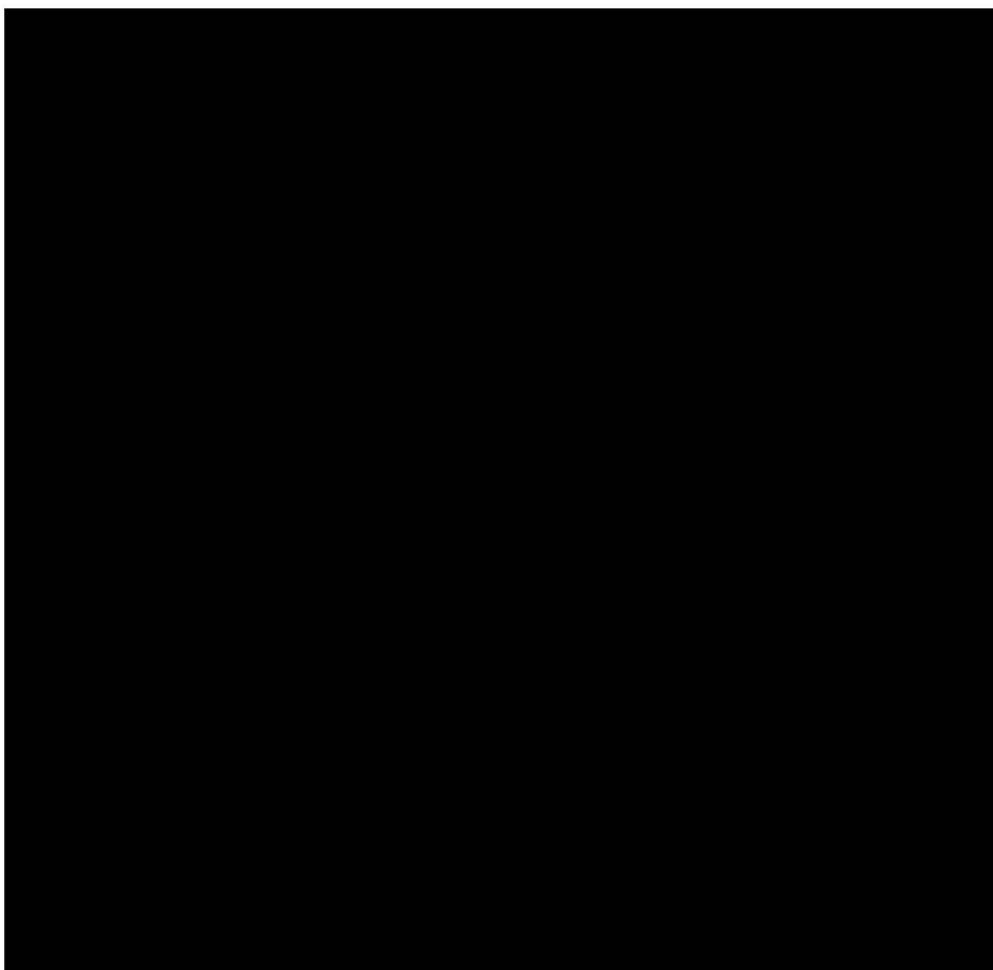
Kilde: Nordic Energy Research, *Evaluation of Nordic Electricity Retail Markets*, April 2024, s. 224. Merk at Fortum etter undersøkelsen har slått NorgesEnergi sammen med Fortum, mens Å har slått Å Strøm sammen med Vibb.

- (171) Samlet sett viser gjennomgangen ovenfor at det norske markedet for salg av strøm til sluttbrukere er et lite konsentrert marked, og at det vil forbli lite konsentrert med en lang rekke tilbydere også etter gjennomføring av foretakssammenslutningen.

7.4 Partenes byttedata

- (172) Partene har ikke tilgang til informasjon om markedsandelene til andre aktører ut over det som er presentert i foregående kapittel. I forbindelse med partenes kontakt med kunder som forlater selskapene, innhentes imidlertid informasjon om kundens nye leverandør.⁶⁶
- (173) I Fortums [REDACTED]
- [REDACTED]

⁶⁶ Se kapittel 6.5 over for nærmere informasjon om hvordan denne informasjonen innhentes.

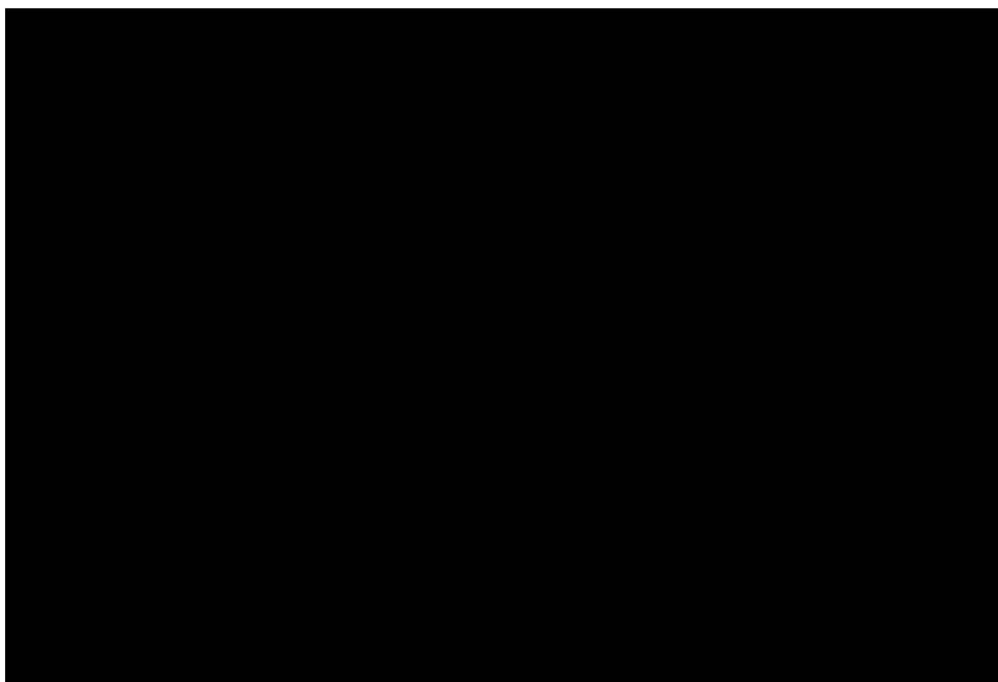


Kilde: Fortums [redacted]

- (174) Svarene viser at [redacted]
[redacted] Andelen som går til Elmera [redacted] dersom en korrigerer for at kunder ikke kan bytte fra Fortum til Fortum (dvs. trekker ut Fortums volum fra totalvolumet), [redacted]
[redacted]

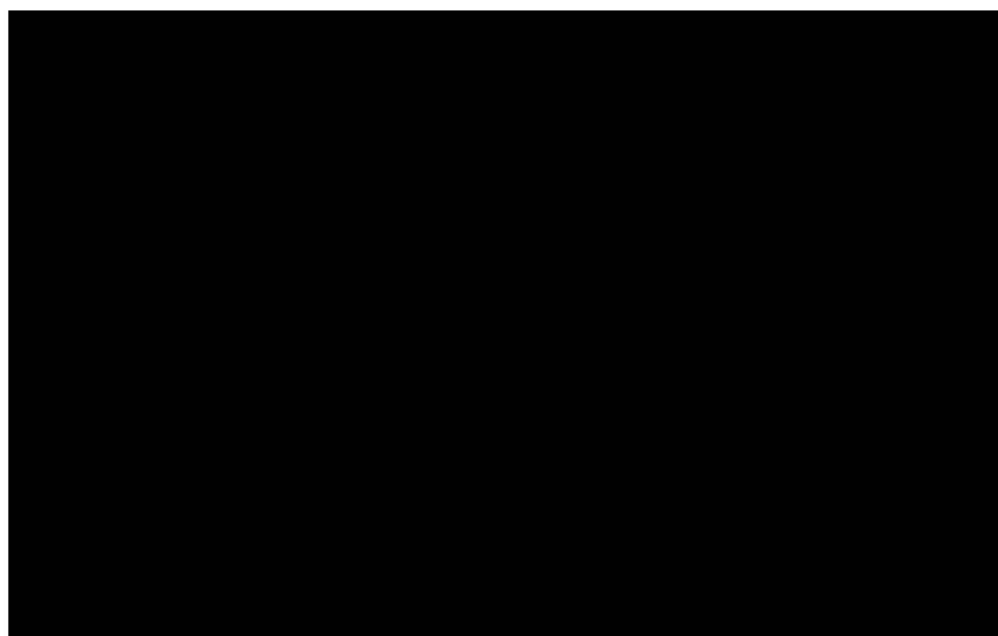
- (175) I Elmeras [redacted]
[redacted]

⁶⁷ Se kapittel 6.5 over for nærmere informasjon om [redacted].



Kilde: Elmera, [redacted]

(176)



Kilde: Elmera, [redacted]

- (177) Samlet sett viser opplysningene partene innhenter fra kunder som har byttet leverandør at partene møter sterk konkurranse fra et bredt spekter av aktører, og at partene ikke er nærere konkurrenter til hverandre enn til øvrige aktører i markedet.

7.5 Ingen særlig konkurransenærhet mellom partene

- (178) Heller ikke andre forhold som Konkurransetilsynet vektlegger i vurderingen av konkurransenærhet mellom partene i en foretakssammenslutning, tilsier at Fortum og Elmera er nærere konkurrenter enn partene er til øvrige aktører i markedet.
- (179) For det første har ikke partene et tilbud som er likere hverandre enn det øvrige aktører tilbyr. En sammenlikning av strømselskapenes tilleggstjenester gjort av Thema og Itera våren 2026 viser at Elmeras tilbud grupperes i kategorien aktører med «et bredt spekter av tilleggstjenester», mens Fortum tilhører gruppen aktører med en «smalere produktportefølje». Både Vibb og Tibber er listet i samme kategori som Elmera og tilbyr flere tilleggstjenester som tilsvarer tilleggstjenestene som Elmera tilbyr. Også Lyse tilhører gruppen aktører med et bredt utvalg tilleggstjenester.

THEMA
& ITERA

Noen strømselskaper satser på et bredt spekter av **tilleggstjenester**, fra smarthus og elbillading til fordelsprogrammer og fleksibilitet...

										
Smarte hjem og elbillading	Smart styring av hjem*	✓	✓	✓	×	✓	✓	×	✓	×
	Solcellepanel privat**	✓	✓	✓	✓	×	×	×	✓	✓
	Elbilader privat***	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	×	✓
Mobile flater og strømrelaterte produkter	Mobilabonnement	✓	×	×	×	×	×	×	×	×
	TV og internett	×	×	×	✓	✓	×	✓	×	×
	Strøm-app	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	Strøm-forsikring	✓	×	×	×	×	✓	×	×	✓
	Opprinnelsesgaranti	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Fordels- og rabattordninger	Plusskundeordning	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	Fordelsprogram	✓	×	×	✓	✓	×	✓	✓	×
Fleksibilitetstjenester	Batterier privat	×	×	×	×	×	×	×	×	×
	Betaling for fleksibilitet privat	×	✓	✓	×	×	×	×	×	×

* Salg av produkter eller tjenester knyttet til smart styring av hjem, knyttet til for eksempel belysning, innemiljø og overordnede styringssystemer. Strømlieferandere som kun leverer løsninger for smart lading av elbil er ikke inkludert i «Smart styring av hjem». ** Helgeland Kraft tilbyr kun solcellepanel til bedriftskunder. Polar Kraft selger kun til borettslag. *** Selskaper som kun tilbyr smart lading av elbil eller ladestasjon, men ikke tilbyr hjemmeladere er ikke inkludert i oversikten

Markedsrapport strøm, våren 2026 39

THEMA
& ITERA

...mens andre har en langt smalere produktportefølje og tilbyr kun utvalgte løsninger

								
Smarte hjem og elbillading	Smart styring av hjem*	×	✓	✓	×	×	×	×
	Solcellepanel**	×	×	×	×	×	✓	×
	Elbilader privat***	×	✓	✓	✓	✓	×	×
Mobile flater og strømrelaterte produkter	Mobilabonnement	×	×	×	×	×	×	×
	TV og internett	×	×	×	×	×	×	×
	Strøm-app	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	Strøm-forsikring	✓	×	×	×	×	×	×
	Opprinnelsesgaranti	✓	✓	✓	✓	×	×	×
Fordels- og rabattordninger	Plusskundeordning	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	Fordelsprogram	✓	×	×	×	×	×	×
Fleksibilitetstjenester	Batterier privat	×	×	×	×	×	×	×
	Betaling for fleksibilitet privat	×	×	×	×	×	×	×

* Salg av produkter eller tjenester knyttet til smart styring av hjem, knyttet til for eksempel belysning, innemiljø og overordnede styringssystemer. Strømlieferandere som kun leverer løsninger for smart lading av elbil er ikke inkludert i «Smart styring av hjem». ** Helgeland Kraft tilbyr kun solcellepanel til bedriftskunder. Polar Kraft selger kun til borettslag. *** Selskaper som kun tilbyr smart lading av elbil eller ladestasjon, men ikke tilbyr hjemmeladere

Markedsrapport strøm, våren 2026 40

Kilde: Itera og Thema, Markedsrapport Strøm, våren 2026. Partenes selskaper er uthevet.

Vedlegg 8*Markedsrapport Strøm, våren 2026, Itera og Thema*

(180) For det andre

[REDACTED]

[REDACTED]. Det vises til dokumentet [REDACTED] fra februar 2026, som bildet nedenfor er hentet fra.⁶⁸ Det samme utvalget er gjennomgått i dokumentene [REDACTED] [REDACTED] fra januar 2026 og [REDACTED] fra desember 2025.

[REDACTED]

Kilde: Internt dokument fra Fortum, [REDACTED]

(181) Fortum følger også

[REDACTED]

[REDACTED]

Kilde: Internt dokument fra Fortum, [REDACTED]

(182)

[REDACTED]

69

⁶⁸ Dokumentene det vises til her og i det følgende ble oversendt Konkurransetilsynet per epost 18. juni 2026.

⁶⁹ Disse dokumentene ble oversendt Konkurransetilsynet 18. juni 2026 med indeksnummer KT-000002, KT-000003 og KT-000004. Det vises også til epost til Konkurransetilsynet 29. juli 2026 der tilsvarende dokumenter fra januar 2023 til juni 2026 ble oversendt.

7.6 Det nordiske markedet for produksjon og grossistomsetning av kraft

- (183) Fortum produserer elektrisk kraft i Sverige og Finland. Produksjonen kommer i hovedsak fra vannkraft og atomkraft. ██████████ omsettes i engrosmarkedet gjennom den nordiske kraftbørsen, Nord Pool og innmeldes i det finske og i svenske prisområder. Totalt produserte Fortum 42,3 TWh i 2025.
- (184) Samlet produksjon i det nordiske markedet var 442 TWh i 2025.⁷⁰ Fortums andel av produksjonen i 2025 var dermed 9,6 %. De største produsentene i det nordiske kraftmarkedet foruten Fortum er Vattenfall (80-90 TWh, 18,1-20,4 %), Statkraft (55-60 TWh, 12,4-13,6 %), Uniper (antatt 5-7 %), Hafslund (18,4 TWh, 4,2 %) og Pohjolan Voima (PVO) (16,1 TWh, 3,6 %).

7.7 Markeder for markedsadgang, balanseansvar og prognose samt måling, avregning, fakturering og innkreving (MAFI)

- (185) Mange strømleverandører velger å sette ut funksjoner for handel, balanseansvar og prognose helt eller delvis til tredjeparter som tilbyr slike tjenester «as-a-service», som beskrevet i kapittel 6.7 over. Tredjeparten kan utarbeide prognoser, handle kraft på vegne av strømselskapet og opptre som balanseansvarlig (BRP). Både Fortum og Elmera håndterer selv disse funksjonene for egen virksomhet gjennom henholdsvis Fortum Hedging AS og Elmera Energy AS. I tillegg tilbyr Elmera slike tjenester til strømleverandører i Kraftalliansen gjennom Elmera Energy AS (samt til kraftprodusenter og nettselskaper). Elmera Energy AS' kunder innen sluttbrukersalg av strøm er i hovedsak lokalt forankrede strømleverandører og nettselskaper med ansvar for pliktleveranser av strøm til kunder uten separat strømvavtale. Fortum tilbyr ikke balansetjenester og tilknyttede tjenester til tredjeparter i Norge, ██████████
- (186) Det er flere aktører som tilbyr slike tjenester til norske strømselskaper. Ifølge en oversikt tilgjengelig på eSetts nettsider er det totalt 87 aktører som er balanseansvarlige for salg av strøm til sluttbrukere.⁷¹ Mange av disse er kun balanseansvarlig for egen virksomhet, men flere er aktive som tilbydere av balanseansvarstjenester til tredjeparter. Aktører som tilbyr balanseansvarstjenester til tredjeparter tilbyr normalt også tjenester innen markedsadgang og prognose. De største aktørene som tilbyr balanseansvarstjenester (etter antall kunder i eSetts oversikt) fremgår av tabellen nedenfor:

⁷⁰ Kilde: Fortums nettsider, <https://www.fortum.com/investors/why-invest-fortum/markets/market-position>.

⁷¹ eSett er et selskap eid av de fire nordiske systemoperatørene Statnett, Svenska Kraftnät, Fingrid og Energinet som er ansvarlig for balanseoppgjør i det nordiske kraftmarkedet. For nærmere opplysninger om eSetts virksomhet se selskapets nettside: <https://www.esett.com/about/about-esett/>. Data fra eSett kan lastes ned fra nettsiden <https://opendata.esett.com/>.

Aktør (BRP)	Antall kraft-leverandører (RE)	Utvalgte eksterne kraftleverandører
Elmera Energy AS	45	Hurum Kraft, Dalane Energisalg, Sodvin, Midt Energi, Fosenkraft, Voss Energi Kraft etc.
Mind Energy AS	25	Tibber, Eletra, Agva Kraft, Bergen Synergy, Cheap Energy, Folkekraft, Motkraft etc.
Volue Energy Market Services AS	21	Vokks Kraft, Hardanger Energi, Ren Røros Strøm etc.
Entelios AS	15	Kraftriket, Smart Energi etc.
Hydro Energi AS	14	Telemark Kraft, Årdal Kraftlag etc.
SKS Handel AS	14	Polar Kraft etc.
Skagerak Energitjenester AS	13	Tibber, ⁷² Klarkraft etc.

Kilde: eSett, <https://opendata.esett.com/rbr>.

- (187) Fullstendig oversikt nedlastet fra eSett følger vedlagt.

Vedlegg 9 Oversikt balanseansvarlige, nedlastet fra eSett 16. juni 2026

- (188) Det finnes ingen offentlig tilgjengelig informasjon om de ulike aktørenes markedsandeler innen tilbud av finansielle balanseansvarstjenester samt krafthandel og prognose til tredjeparter. Basert på det volum som Elmera Energy håndterer for tredjeparter (██████████) og et grovt anslag på det volum som de tre største aktørene i tabellen over (Mind, Volue og Entelios) behandler for tredjeparter, anslås disse, sammen med Elmera, å kunne representere totalt ██████████ behandler for tredjeparter (kvalifisert anslag fra Elmera), noe som tilsier at Elmera har en andel av dette på ██████████. I tillegg kommer aktører som håndterer mindre volumer og industriselskaper mv, (som i utgangspunktet er samme tjeneste), noe som tilsier at Elmeras markedsandel innen tilbud av balanseansvarstjenester, handel og prognose kan være mindre enn anslaget på ██████████.
- (189) Ved salg av strøm til sluttbrukere må det også gjøres løpende måling, avregning, fakturering og innkreving (MAFI), og det må etableres operasjonelle støttesystemer. Slike tjenester kan utføres av strømleverandørene selv eller kjøpes inn fra tredjepart. Både Fortum og Elmera utfører selv slike tjenester for egen virksomhet. I tillegg tilbyr Elmera gjennom datterselskapet Allrate AS MAFI-tjenester og operasjonelle støttetjenester til enkelte andre strømleverandører samt til nettselskaper og kraftprodusenter, herunder kundeinformasjonssystemer (KIS) og en kundeapp som kan tilpasses kundens behov («white label»). Kundesegmentet består av de samme aktørene som Elmera leverer kraftkjøps- og balansetjenester til gjennom Kraftalliansen, men ikke alle kunder kjøper alle tjenester. En oversikt over Allrates kunder innen MAFI-tjenester er vedlagt. Fortum tilbyr ikke MAFI-tjenester til tredjeparter i Norge, ██████████.

Vedlegg 10 Oversikt over Allrates kunder

- (190) MAFI-tjenestene er, med unntak for innhenting av målerdata fra Elhub i hovedsak generiske og tilsvarende tjenester som også benyttes i andre bransjer, noe som understrekes av at Allrate også

⁷² Tibber benytter ifølge oversikten fra eSett to balanseansvarlige (i ulike nettområder).

betjener kunder innen fjernvarme, bredbånd og nettselskaper. Som vist i kapittel 6.7 over er det flere aktører som tilbyr MAFI-tjenester og operasjonelle støttetjenester «as-a-service» til strømleverandører som tredjepartstjeneste, også av aktører som selv ikke aktive som strømleverandører, f.eks. Fair Solution (tidligere Maik), Metzum, CGI Norge, Hansen Technologies og UtilityCloud. I tillegg er det flere selskaper som tilbyr fakturerings- og innkrevingstjenester, som er generiske tjenester på tvers av næringer. [REDACTED]

[REDACTED]. Operasjonelle støttesystemer leveres også av IT-selskaper som Tieto, Det er også flere aktører som tilbyr «white label» nettsider/portaler og apper til strømselskaper både spesialiserte aktører som Elekt AS, som ifølge egne nettsider leverer til flere lokalt orienterte aktører, og Bright Energy AB, som ifølge egne nettsider leverer tjenester til Watten i Norge og flere selskaper i Norden for øvrig, og tilbydere av øvrige støttesystemer som UtilityCloud. Samlet sett tilbyr disse aktørene i varierende grad både MAFI-tjenester eller enkelte av funksjonene under MAFI-tjenestene samt tilknyttede tjenester som KIS, kundesystemer, rapportering, markedsintegrasjon og enkelte kundevendte løsninger (f.eks. portaler og applikasjoner).

- (191) Verken Fortum eller Elmera har noe godt grunnlag for å estimere størrelsen på et mulig totalmarked for MAFI-tjenester og derfor heller ikke Allrates markedsandel. Basert på partenes generelle kjennskap til markedet er det imidlertid ingen grunn til å anta at markedsandelen er vesentlig høyere enn den som er estimert av Elmera for balanseansvarstjenester over.

8. Ingen betydelig hindring av effektiv konkurranse

8.1 Ingen konkurransebegrensende effekt i markedet for salg av strøm til sluttbrukere i Norge

- (192) Partene har overlappende virksomhet innen salg av strøm for forbruk til norske privat- og bedriftskunder. Partene vil oppnå en samlet markedsandel på [REDACTED] i dette markedet basert på volum i 2025. Markedsandelen [REDACTED]. Dersom en ser på segmentene hver for seg, vil samlet markedsandel være [REDACTED] (privat) og [REDACTED] (bedrift).
- (193) Partene vil fortsatt møte konkurranse fra et bredt spekter av aktører, fra nasjonale tilbydere til nisjeaktører og lokale tilbydere. [REDACTED]
[REDACTED]. Partenes samlede markedsandel og markedsstrukturen tilsier derfor i seg selv at foretakssammenslutningen ikke danner grunnlag for utøvelse av markedsrett eller vil lede til noen hindring av effektiv konkurranse.
- (194) Markedets særtrekk, som det er redegjort for i kapittel 6 over, innebærer uansett at foretakssammenslutningen ikke medfører noen mulighet for utøvelse av markedsrett.
- (195) For det første er kjerneproduktet, strøm til forbruk, et grunnleggende homogent produkt, noe som medfører at alle tilbydere er like nære konkurrenter og at det ikke er noen særlig konkurransenærhet mellom partene. Kundenes fokus på pris som den drivende faktoren for beslutning om bytte av leverandør (eller at det er lite å spare som grunn til ikke å bytte), som vist i Nordic Energy Researchs rapport fra 2024, jf. kapittel 6.4 over, [REDACTED]
[REDACTED], understreker at kunder som vurderer leverandører opp mot hverandre primært er opptatt av kjerneproduktet strøm, og mindre opptatt av ulike tilleggstjenester som tilbys av strømlleverandørene. Dette medfører at kunder primært sammenlikner pris på et homogent produkt og tar beslutning ut fra dette. En analyse av konkurransenærhet vil derfor være lite relevant.
- (196) For det andre konkurrerer alle tilbydere på like vilkår og uavhengig av størrelse når det gjelder tilgang til de sentrale ressursene; strøm for videresalg og distribusjon. Alle aktører betaler den samme prisen i spotmarkedet for strømmen som videreselges, og alle aktører har lik tilgang til nettselskapenes distribusjon. Små aktører har ingen ulempe når det gjelder disse forholdene, noe som setter dem i stand til å konkurrere effektivt mot større aktører. Det store antallet aktører i markedet, hvor mange mindre aktører utfordrer de større aktørene på pris, understreker at også mindre aktører kan konkurrere effektivt.
- (197) For det tredje er det ingen reelle kapasitetshindre for aktørene i markedet. Mindre aktører har mulighet til å vokse raskt dersom de kan tilby konkurransedyktige vilkår, noe den raske veksten til Tibber i 2021-2022 demonstrerte. Det er ingen kapasitetshindre når det gjelder tilgang til den sentrale råvaren, strøm for videresalg, og støttesystemer er enkelt skalerbare dersom en leverandør opplever rask kundetilvekst. Tilgang til kapital vil heller ikke utgjøre et vesentlig hinder, selv for hurtig ekspansjon. Salg av strøm til sluttbrukere er preget av lave tap og ingen risiko knyttet til lager og ukurans, noe som tilsier at det finansiering av behov for økt

arbeidskapital ved rask vekst ikke er et vesentlig problem for seriøse aktører. I tillegg er det aktører som tilbyr krafthandelstjenester med kredittid, som innebærer at vekst eller økende priser ikke medfører raskt behov for arbeidskapital, jf. kapittel 6.6 over.

- (198) Aktører som tilbyr gjennomfakturerings kan også få økt kapitalbehov eller behov for ytterligere bankgaranti ved ekspansjon, da nettselskapene typisk stiller krav om sikkerhet for nettleie ved gjennomfakturerings. Mange strømleverandører tilbyr imidlertid ikke gjennomfakturerings uten at det ser ut til å hindre muligheten til å vinne kunder, [REDACTED], f.eks. Tibber, Eletra, Agva Kraft og Cheap Energy er blant aktørene som ikke tilbyr gjennomfakturerings. Det er derfor ingen betydelige ekspansjonshindre for partenes konkurrenter.
- (199) For det fjerde er det lave søke- og byttekostnader for kundene. Informasjon om aktørenes tilbud kan enkelt innhentes. I privatsegmentet er informasjon samlet på den offentlige portalen strømpris.no og flere private portaler, i tillegg til at aktørene er forpliktet til å legge samtlige vilkår på egne nettsider. I bedriftssegmentet publiserer flere aktører priser på nett, og pristilbud kan enkelt innhentes fra aktører som ikke publiserer priser på nett. Leverandørbytte skjer enkelt ved at det tegnes avtale med ny leverandør. Den nye leverandøren melder byttet til Elhub, som deretter sørger for melding om opphør til tidligere leverandør. Bruddgebyr og bindingstid forekommer også i liten utstrekning.
- (200) For det femte er det lave etableringskostnader. Nye leverandører med ulike strategier etableres stadig, jf. kapittel 6.7 over.
- (201) For det sjette er markedet strengt regulert med sikte på å legge til rette for effektiv konkurranse, og det innføres stadig nye tiltak for å legge til rette for mer effektiv konkurranse.
- (202) Hver for seg og samlet tilsier disse forholdene at det ikke vil være mulig å utøve markedsrett innen salg av strøm til sluttbrukere selv for en aktør med høye markedsandeler. Foretaks-sammenslutningen vil derfor ikke ha noen merkbar negativ betydning for partenes kunder.
- (203) Transaksjonen får uansett ingen virkning for partenes inaktive kunder. Mange kunder i strømmarkedet er lite aktive, og undersøker sjelden eller aldri vilkårene i sin gjeldende strømvtales mot konkurrerende tilbud, jf. kapittel 6.4 over. Sluttkundene i det berørte markedet kan derfor grovt deles i to kategorier; de inaktive eller passive kundene som ikke bytter leverandør, og de aktive kundene som oftere sjekker egne vilkår opp mot hvilke priser som er tilgjengelige i markedet.
- (204) For strømleverandørene er mulighetene til å tilby ulike vilkår til aktive og passive kunder innenfor samme avtaletype begrenset, ettersom prisene som gjelder for den enkelte avtaletype, både avtaler i aktivt salg og avtaler som ikke lenger tilbys, må publiseres på aktørenes prislister på nett og på strømpris.no. Prisene kan derfor ikke differensieres mellom kunder med samme type avtales.
- (205) Transaksjonen vil uansett ikke medføre noen konkurransemessig effekt knyttet til eventuell differensiering av vilkår mellom kundene fordi aktørenes incentiver til å differensiere forblir uendret. Transaksjonen vil heller ikke kunne skape noen mulighet for konkurransekade knyttet til eventuell mulighet til differensiering som følge av særlig lave priser mot nye kunder

(predasjon). Tilsvarende som drøftet av Kommisjonen i sak M.8860 *E.ON/Innogy* p. 292 flg. er det norske markedet preget av flere aktører, både tidligere «incumbents» som Vibb og nyere aktører, som har mer aggressive pristilbud enn partene og av stadige nyetableringer, og partene har ikke hatt som praksis å prise lavere enn egne kostnader.

- (206) De inaktive kundene vil ikke oppleve noen endring som følge av foretakssammenslutningen. Disse kundene nås i liten grad gjennom å konkurrere på pris eller andre tilbud, enten fordi de ikke er opptatt av eller er lite engasjert i prisen de betaler for strøm, eller fordi de føler lojalitet til sin eksisterende leverandør. Markedsdata fra RME, jf. kapittel 6.4 over, viser at lokale, tidligere «incumbents» ofte har svært høye markedsandeler i det området der kunden befinner seg. Disse kundene utgjør en ikke ubetydelig del av markedet, [REDACTED] jf. oversikt i kapittel 6.4 over.
- (207) Foretakssammenslutningen vil ikke få noen negativ betydning for partenes konkurrenter. Foretakssammenslutningen begrenser ikke konkurrentenes mulighet til å konkurrere om kunder. Partene har ikke, og vil ikke oppnå, noen måte å låse kunder inne eller til å hindre kundene å bytte til andre leverandører. Muligheten til raskt å bytte leverandør er strengt regulert og avtaler/vilkår som kan hindre leverandørbytte har liten utbredelse. Oppmerksomhet om foretakssammenslutningen vil på den annen side kunne skape større generell interesse for strømmarkedet, noe som erfaringsmessig leder til at flere kunder undersøker konkurrerende tilbud, noe som kan lede til en mulighet for partenes konkurrenter. Muligheten til å realisere synergier kan på den annen side lede til at det sammenslåtte foretaket blir mer konkurransedyktig og derfor kan konkurrere hardere om kundene, noe som isolert sett kan oppleves uheldig for partenes konkurrenter.
- (208) Foretakssammenslutningen vil ikke få noen negativ betydning for partenes leverandører. Den klart viktigste innsatsfaktoren, strøm for videresalg, handles i spotmarkedet eller til spot-markedsvilkår. Ettersom partene har svært begrensede, om noen, mulighet til å påvirke kundenes forbruk av strøm vil dette markedet ikke påvirkes av foretakssammenslutningen. [REDACTED] Transaksjonen vil imidlertid ikke kunne lede til svekket konkurranse i noe leverandør-marked.

8.2 Ingen konkurransebegrensende effekt i vertikalt forbundne markeder

8.2.1 Vertikal forbindelse mellom produksjon og grossistomsetning for kraft i det nordiske kraftmarkedet og salg av strøm til sluttbrukere i Norge

- (209) Fortum er produsent av elektrisk kraft i det nordiske kraftmarkedet og tilbyr denne kraften i grossistmarkedet for kraft. Produksjonen skjer i Sverige og Finland og meldes inn i markedet i prisområder i Finland og Sverige. Fortum har ingen produksjon i Norge og melder ikke inn noen produksjon i norske prisområder. Kraften som produseres selges [REDACTED] gjennom den nordiske kraftbørsen Nord Pool.

- (210) Salg av kraft i det nordiske markedet kan imidlertid påvirke spotprisen også i Norge, og tilbudet kan finne veien til Norge gjennom kraftoverføringsnettet. Det foreligger derfor en potensiell vertikal forbindelse mellom det nordiske kraftmarkedet og salg av strøm til norske sluttbrukere.
- (211) Den mulige vertikale forbindelsen gir imidlertid verken mulighet til eller incentiv for å påvirke aktiviteten i noen av markedene.
- (212) For det første foreligger det ingen mulighet for utestengelse. Kraften som omsettes i grossistmarkedet selges ikke til noen spesifikk kjøper, men til alle kjøpere til den prisen som noteres i markedet. Det er ingen mulighet til å påvirke hvem som kjøper kraften og derfor ingen mulighet til å stenge aktører ute eller på annen måte forskjellsbehandle kraftkjøpere.
- (213) For det andre foreligger det ingen incentiver til å forsøke å stenge ute aktører eller på annen måte påvirke prisdannelsen. Strøm til sluttbrukere omsettes i all hovedsak til spotpris pluss påslag, jf. kapittel 6.3 over. Eventuelle forsøk på å påvirke spotprisen av strategiske hensyn vil derfor ikke ha noen betydning for lønnsomheten i sluttbrukermarkedet, og vil sannsynligvis også være å anse som ulovlig markedspåvirkning.

8.2.2 Vertikal forbindelse mellom salg av tredjepartstjenester til strømleverandører i Norge og salg av strøm til sluttbrukere i Norge

- (214) Elmera leverer enkelte tjenester til en gruppe strømselskaper i Norge. Kundene som betjenes av Elmera er i all hovedsak lokale strømselskaper. De sentrale tjenestene som leveres er balanseansvarstjenester gjennom Elmera Energy AS og MAFI-tjenester gjennom Allrate AS. Det foreligger derfor en vertikal forbindelse mellom levering av balanseansvars- og MAFI-tjenester og salg av strøm til sluttbrukere.
- (215) På begge områder møter Elmera konkurranse fra flere konkurrenter, jf. kapittel 7.7 over. Tjenestene kan enkelt anskaffes fra andre aktører. Elmera, som tilbyr tjenestene til tredjeparter, har antakeligvis en begrenset markedsandel, for balanseansvarstjenester [REDACTED] eller mindre, og for MAFI-tjenester antakeligvis på samme nivå eller mindre, jf. kapittel 7.7. Foretakssammenlutningen gir derfor ikke partene noen mulighet til å stenge aktører ute fra markedet. Elmeras kunder innen balanseansvars- og MAFI-tjenester er, jf. vedlegg 9 og 10 over, dessuten alle små aktører i nasjonal sammenheng, de fleste med lokal tilknytning. Ingen av disse aktørene yter noe merkbart konkurransepress mot partene i det nasjonale markedet. Foretakssammenlutningen gir derfor heller ikke noe incentiv til å stenge aktører ute fra markedet.

9. Effektivitetsgevinster

9.1 Oversikt over effektivitetsgevinstene

(216) Foretakssammenslutningen forventes å utløse kostnadssynergier i størrelsesorden [redacted] ved full realisering. Basert på Fortums beregninger kan gevinstene fordeles som følger:

Kategori	Elmeras kostnader (2025)	Beregnet overlapp	Årlig gevinst
[redacted]			

(217) I tillegg forventes det synergier på [redacted] Sverige og Finland, [redacted].

9.2 Nærmere om de enkelte kategoriene effektivitetsgevinster

(i) [redacted]

(218) Fortum og Elmera har i dag [redacted].

(ii) [redacted]

(219) Fortum og Elmera [redacted].

(iii) [redacted]

(220) [redacted]

(iv) [REDACTED]

(221) Partene [REDACTED]

(v) [REDACTED]

(222) Begge parter [REDACTED]

(vi) [REDACTED]

(223) Transaksjonen muliggjør bedre utnyttelse av [REDACTED]

(vii) Sverige og Finland [REDACTED]

(224) [REDACTED]

9.3 Synergiene er fusjonsspesifikke

(225) Samtlige identifiserte synergier er fusjonsspesifikke i den forstand at de ikke kan realiseres gjennom alternative tiltak som ikke innebærer full integrasjon av virksomhetene.

(226) [REDACTED]

(227) [REDACTED]

(228) Stordriftsfordelene i [REDACTED]

(229)

9.4 Effektivitetsgevinstenes virkning for kundene

(230) Den kombinerte virksomheten forventes å kunne drives mer effektivt gjennom konsolidering av [REDACTED], og synergiene vil gjøre det mulig for Fortum å tilby konkurransedyktige priser til sluttkundene, samtidig som eksisterende servicenivå opprettholdes og videreutvikles.

(231) Driftskostnader utgjør et vesentlig kostnadselement for strømlleverandører i det norske sluttbrukermarkedet, ved siden av kostnaden til selve kraftleveransen. En del av synergiene er direkte knyttet til kostnader som skalerer med kundevolumet og dermed har variabel karakter. Dette gjelder særlig [REDACTED]

[REDACTED]. Lavere variable kostnader per betjent kunde gir den kombinerte enheten et direkte grunnlag for å tilby mer konkurransedyktige priser.

(232) Markedet for salg av strøm til sluttbrukere [REDACTED]. I et slikt marked vil det for den kombinerte enheten være sterke kommersielle insentiver til å bringe kostnadsbesparelsene videre til kundene i form av lavere priser, ettersom det er betydelig konkurranse i markedet fra andre tilbydere. En leverandør som ikke tilbyr konkurransedyktige priser vil tape markedsandeler til konkurrenter. Markedet er preget av lave søke- og byttekostnader for kundene og lave etableringshindre, noe som forsterker disse incentivene.

(233) Samlet tilsier dette at de identifiserte effektivitetsgevinstene vil gi den kombinerte enheten forbedrede forutsetninger for å tilby konkurransedyktige priser, og at markedets virkemåte skaper sterke insentiver til at disse gevinstene i betydelig grad vil tilfalle kundene.

10. Partenes viktigste kunder, konkurrenter og leverandører

(234) En oversikt over partenes viktigste kunder, konkurrenter og leverandører i det norske markedet for sluttbrukersalg av elektrisk kraft er inntatt som vedlegg 11 og 12.

Vedlegg 11 Fortums viktigste kunder, konkurrenter og leverandører

Vedlegg 12 Elmeras viktigste kunder, konkurrenter og leverandører

11. Årsregnskaper

(235) Vedlagt følger årsregnskap for melder, målselskapet og Fortum.⁷³

Vedlegg 13	FCS, årsrapport 2024
Vedlegg 14	Fortum, Financials 2025
Vedlegg 15	Fortum, CEO's Business Review, 2025
Vedlegg 16	Elmera Group, Annual Report 2025

12. Offentlighet

(236) Denne meldingen og enkelte vedlegg inneholder forretningshemmeligheter som er underlagt taushetsplikt og unntatt fra offentlighet. Opplysninger som utgjør forretningshemmeligheter for Fortum er merket med **grønn** bakgrunn, og for Elmera med **turkis** bakgrunn. Opplysninger som utgjør forretningshemmeligheter overfor begge parter er merket med **lilla** bakgrunn, mens øvrige forretningshemmeligheter er merket med **grå** bakgrunn. I tillegg inneholder følgende vedlegg forretningshemmeligheter i sin helhet og skal derfor unntas offentlighet (der fargekoder har tilsvarende betydning): 2, 3, 4, 5, 6, 10, 11, 12, 17. Begrunnelse for unntak for offentlighet er vedlagt.

Vedlegg 17 Begrunnelse for forretningshemmeligheter

Med vennlig hilsen

Advokatfirmaet BAHR AS

Selma Hesselberg

Oppdragsansvarlig advokat: Beret Sundet

⁷³ Fortums årsrapportering for 2025 er delt i fem deler, der den finansielle rapporteringen og CEOs virksomhetsgjennomgang vedlegges. Rapportene Governance 2025, Remuneration 2025 og Tax Footprint 2025 er tilgjengelige på nettsiden <https://www.fortum.com/investors/reports-and-presentations/fortum-annual-review-2025>.