

DE

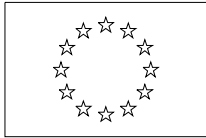
Die Veröffentlichung dieses Textes dient lediglich der Information.
Eine Zusammenfassung dieser Entscheidung wird in allen Amtssprachen der Gemeinschaft im
Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht.

***Sache COMP/M.4919 –
STATOILHYDRO/
CONOCOPHILLIPS***

Nur der englische Text ist verbindlich.

**Verordnung (EG) Nr. 139/2004
Fusionskontrollverfahren**

Artikel 8 Absatz 2
Datum: 21.10.2008



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 21.10.2008
K(2008)6125 endgültig

**NICHTVERTRAULICHE
FASSUNG**

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 21.10.2008

**zur Feststellung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen
Markt und dem EWR-Abkommen**

(Sache COMP/M.4919 – STATOILHYDRO/ CONOCOPHILLIPS)

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 21.10.2008

**zur Feststellung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem
Gemeinsamen Markt**

und dem EWR-Abkommen

(Sache COMP/M.4919 – STATOILHYDRO/ CONOCOPHILLIPS)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN –

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum, insbesondere auf Artikel 57,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen¹, insbesondere auf Artikel 8 Absatz 2,

gestützt auf die Entscheidung der Kommission vom 13. Mai 2008, in dieser Sache ein Verfahren einzuleiten,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen,

gestützt auf den Abschlussbericht des Anhörungsbeauftragten in dieser Sache²,

in Erwägung nachstehender Gründe:

¹ ABl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1.

² ABl. C .

1. EINLEITUNG

- (1) Am 14. März 2008 ist die Anmeldung eines Zusammenschlussvorhabens gemäß Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 (nachstehend „Fusionskontrollverordnung“ genannt) bei der Kommission eingegangen. Danach ist Folgendes beabsichtigt: Das Unternehmen StatoilHydro ASA („SH“, Norwegen) erwirbt im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung das skandinavische Erdölgeschäft der ConocoPhillips Company („ConocoPhillips“, Vereinigte Staaten von Amerika), nämlich ConocoPhillips Denmark APS („JET Denmark“), ConocoPhillips Nordic AB („JET Sweden“) und ConocoPhillips JET AS („JET Norway“).³ JET Denmark wird von Statoil A/S (Dänemark) erworben, JET Sweden von Svenska Statoil AB (Schweden) und JET Norway von Statoil Norway AS (Norwegen).
- (2) In dieser Entscheidung werden SH und JET Scandinavia als die „Beteiligten“ bezeichnet.
- (3) Nach Prüfung der Anmeldung kam die Kommission am 13. Mai 2008 zu dem Schluss, dass das angemeldete Vorhaben in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung fällt und ernsthafte Bedenken im Hinblick auf die Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen bestehen. Aus diesem Grund leitete die Kommission ein Verfahren nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung ein.
- (4) Am 22. Mai 2008 stellte die Kommission SH eine nichtvertrauliche Version eines Schlüsseldokuments zur Verfügung.
- (5) Am 30. Mai 2008 übermittelte SH seine Stellungnahme zu der Entscheidung der Kommission nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung (nachstehend „Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c“ genannt).
- (6) Am 5. Juni 2008 ersuchte die Kommission um zusätzliche Informationen zu einigen der von SH in der Stellungnahme zu der Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c vorgebrachten Argumente.
- (7) Am 20. Juni 2008 erließ die Kommission zwei Entscheidungen nach Artikel 11 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung und forderte Auskünfte von SH und ConocoPhillips an. Die in Artikel 10 Absatz 1 und 3 der Fusionskontrollverordnung genannten Fristen wurden für den Zeitraum zwischen dem Ablauf der in den ersten Auskunftersuchen festgelegten Fristen (23. Mai 2008⁴) und dem Erhalt der durch die Entscheidungen angeforderten vollständigen und korrekten Auskünfte (17. Juli 2008) ausgesetzt. Nach

³ Die skandinavischen Unternehmen von ConocoPhillips werden zusammenfassend als „JET Scandinavia“ bezeichnet.

⁴ Das Auskunftsverlangen erging am 15. Mai 2008 mit einer Antwortfrist bis zum 23. Mai 2008.

Aussetzung der Fristen läuft die gesetzliche Frist für den Erlass einer Entscheidung in diesem Fall am 12. November 2008 ab.

- (8) Am 27. Juni 2008 übermittelte SH ein Verpflichtungsangebot, um zu erreichen, dass der Zusammenschluss als mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar angesehen werden konnte.
- (9) Am 8. Juli 2008 übermittelte SH zusätzliche Erläuterungen zu den in seiner Stellungnahme zu der Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c vorgebrachten Argumenten.
- (10) Am 25. Juli 2008 übermittelte SH ein geändertes Verpflichtungsangebot, das in der Folge durch die Kommission einem „Markttest“ unterzogen wurde.
- (11) Am 1. September 2008 übermittelte SH ein zweites geändertes Verpflichtungsangebot, in dem bestimmte, während des Markttests zu Tage getretene Mängel des vorherigen Angebots behoben worden waren.
- (12) Im Rahmen der zweiten Phase der Untersuchung leitete die Kommission weitere Schritte ein. Ein zweiter Satz von Fragebögen wurde an die Beteiligten und ihre Wettbewerber gesendet. In Norwegen und Schweden wurden Verbraucherbefragungen durchgeführt. Die Beteiligten und ihre Wettbewerber in Norwegen und Schweden wurden um zusätzliche Daten ersucht. Mit den zusätzlichen Daten wurde die ökonomische Untersuchung, die im Rahmen der Untersuchung der ersten Phase durchgeführt worden war, weiter verfeinert. Die Stichhaltigkeit der Schlussfolgerungen wurde gründlich getestet.

2. DIE BETEILIGTEN

- (13) SH ist ein integriertes Öl- und Gasunternehmen, dessen Tätigkeiten von der Exploration und Förderung von Öl und Erdgas (überwiegend in Norwegen) über die Raffination bis hin zum Verkauf von Kraftstoffen und anderen Ölderivaten auf Groß- und Einzelhandelsmärkten reichen. SH ist 2007 aus der Übernahme des norwegischen Öl- und Gasunternehmens Norsk Hydro ASA durch Statoil ASA hervorgegangen⁵. In Dänemark, Norwegen und Schweden betreibt SH Tankstellen unter der Marke „Statoil“.⁶ Unter der Marke „Hydro“ betreibt das Unternehmen auch Tankstellen in Schweden.
- (14) JET Scandinavia betreibt in Dänemark, Norwegen und Schweden Tankstellen unter der Marke „JET“. Darüber hinaus verfügt JET Sweden über Speicheranlagen für raffiniertes Erdöl, von denen eine der Belieferung des Einzelhandelsnetzwerks von JET Norway dient.

⁵ Siehe Sache COMP/M. 4545 – Statoil/Hydro.

⁶ Außerdem betreibt SH Tankstellen in Polen, Russland, Estland, Litauen und Lettland.

3. ZUSAMMENSCHLUSS

- (15) Dem geplanten Vorhaben zufolge wird SH die alleinige Kontrolle über JET Scandinavia übernehmen. Dieses Vorhaben stellt somit einen Zusammenschluss im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung dar.

4. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

- (16) Die Beteiligten erreichen zusammen einen aggregierten weltweiten Umsatz von über 5000 Mio. EUR. Der weltweite Umsatz von SH belief sich 2006 auf 65 400 Mio. EUR. Der weltweite Umsatz von JET Denmark belief sich im selben Jahr auf [...] * Mio. EUR⁷, der von JET Norway auf [...] * Mio. EUR⁸ und der von JET Sweden auf [...] * Mio. EUR⁹. Der weltweite Gesamtumsatz von JET Scandinavia im Jahr 2006 betrug [...] * Mio. EUR.
- (17) Jedes der Beteiligten erreicht einen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatz von über 250 Mio. EUR. Der Umsatz von SH in der Gemeinschaft belief sich 2006 auf [...] * Mio. EUR. Im selben Jahr betrug der gemeinschaftsweite Umsatz von JET Denmark [...] * Mio. EUR und der von JET Sweden [...] * Mio. EUR. Damit belief sich der gemeinschaftsweite Gesamtumsatz von JET Scandinavia auf [...] * Mio. EUR.
- (18) Weder SH noch JET Scandinavia erzielten mehr als zwei Drittel ihres jeweiligen gemeinschaftsweiten Umsatzes in einem einzelnen Mitgliedstaat.
- (19) Das Vorhaben hat somit eine gemeinschaftsweite Bedeutung im Sinne von Artikel 1 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung.

5. RELEVANTE MÄRKTE

5.1. Einleitung

- (20) SH und JET Scandinavia sind beide auf den Märkten für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen aktiv. SH betreibt in Skandinavien Tankstellennetzwerke, vorwiegend unter der Marke „Statoil“. JET Scandinavia betreibt in Skandinavien Tankstellennetzwerke unter der Marke „JET“.

* Bestimmte Textteile wurden zum Schutz vertraulicher Informationen ausgelassen. Diese Teile sind durch eckige Klammern und ein Sternchen gekennzeichnet.

⁷ [...] * DKK = [...] * EUR. Durchschnittlicher Wechselkurs für 2006: 1 EUR = 7,4591 DKK, veröffentlicht im Monatsbericht der EZB vom Januar 2007.

⁸ [...] * NOK = [...] * EUR. Durchschnittlicher Wechselkurs für 2006: 1 EUR = 8,0472 NOK, veröffentlicht im Monatsbericht der EZB vom Januar 2007.

⁹ [...] * SEK = [...] * EUR. Durchschnittlicher Wechselkurs für 2006: 1 EUR = 9,2544 SEK, veröffentlicht im Monatsbericht der EZB vom Januar 2007.

- (21) Integrierte Ölonternehmen wie SH decken den größten Teil ihres Bedarfs aus eigenen Erdölraffinerien. Gelegentlich kaufen solche Unternehmen möglicherweise Produkte ab Raffinerie oder ab Frachter von anderen Raffineriebetreibern bzw. Ölhändlern. Nicht integrierte Ölonternehmen wie JET Scandinavia decken ihren Bedarf ab Raffinerie, ab Frachter oder ab Terminal (ab Lager) mit einer Mischung aus kurz- und langfristigen Vereinbarungen und „Spotlieferungen“.

5.2. Definition des sachlich relevanten Marktes

- (22) Die Kommission hat in früheren Entscheidungen festgestellt, dass der Verkauf von Raffinerieerzeugnissen an Autofahrer an Tankstellen einen separaten Produktmarkt (sachlich relevanten Markt) darstellt, ohne dass zwischen verschiedenen Arten von Kraftstoffen wie Benzin, Diesel und LPG unterschieden werden muss.¹⁰
- (23) Eine nachfrageseitige Substituierbarkeit der Produkte ist nicht gegeben, da Autofahrer die für ihr jeweiliges Fahrzeug geeignete Art von Kraftstoff verwenden müssen. Von der Angebotsseite betrachtet, werden jedoch zumindest Benzin und Diesel immer über dieselben Verkaufsstellen vertrieben, da Tankstellen eine möglichst hohe Zahl von Autofahrern bedienen möchten.¹¹
- (24) Der Gesamtmarkt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen kann möglicherweise je nach Art der Verkaufsstelle weiter unterteilt werden. Folgende Teilmärkte kommen in Frage: i) Autobahntankstellen, ii) Tankstellen in ländlichen Gebieten, iii) Lkw-Dieseltankstellen (mit Hochgeschwindigkeitspumpen ausgestattete Tankstellen, an denen nur Diesel für Lkw und Busse abgegeben wird) sowie iv) Schiffstankstellen. Die Kommission hat zuvor offen gelassen, ob solche Teilmärkte definiert werden sollten¹². Auch in diesem Fall kann die Frage offen gelassen werden, da JET Scandinavia keine Tankstellen der genannten Arten betreibt.
- (25) Im Sinne dieser Entscheidung kann der sachlich relevante Markt daher als der Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen definiert werden.

5.3. Definition des räumlich relevanten Marktes

- (26) Trotz der Existenz lokaler Wettbewerbs Elemente – tendenziell werden eher Tankstellen in der Nähe des Wohnortes oder der Arbeitsstelle aufgesucht – ist die Kommission zuvor zu dem Schluss gekommen, dass der Markt für den

¹⁰ Siehe Entscheidungen der Kommission in der Sache COMP/M.4532 – Lukoil/ConocoPhillips, Erwägungsgrund 7, in der Sache COMP/M.4348 – PKN/Mazeikiu, Erwägungsgrund 16, in der Sache IV/M.1383 – Exxon/Mobil; in der Sache COMP/M.3516 – Repsol YPF/Shell Portugal und in der Sache COMP/M.3291 – Preem/Skandinaviska Raffinaderi.

¹¹ Siehe z. B. Sache COMP/M.3291 – Preem/Skandinaviska Raffinaderi, Erwägungsgrund 12.

¹² Siehe Sache COMP/M. 4545 – Statoil/Hydro.

Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen vorwiegend als einzelstaatlicher Markt zu betrachten ist.¹³

- (27) Der Produktmarkt ist aus verschiedenen Gründen als einzelstaatlicher Markt zu betrachten. Erstens haben zahlreiche Tankstellen größtenteils überlappende Einzugsgebiete, was sich auf die Preisgestaltung auswirkt. Zweitens werden die wichtigsten Wettbewerbsparameter eher auf nationaler als auf lokaler Ebene entschieden (z. B. Preise, Produktpalette, Produktbeschaffung, Qualität sowie Dienstgüte und Werbeaktivitäten). Allerdings variiert dies bei den verschiedenen Tankstellenketten. Drittens haben konkurrierende Tankstellenketten mehr oder weniger vergleichbare Marktanteile in einzelnen Ländern.¹⁴
- (28) Bei den meisten Tankstellenketten werden benachbarte Tankstellen beobachtet. Diese Unternehmen stellen eine Liste von Tankstellen auf, die sich jeweils in der Umgebung ihrer eigenen Tankstellen befinden („Cluster“). In diesen Clustern werden die Preise regelmäßig überwacht, und die Preise der Wettbewerber werden herangezogen, um die Preise der einzelnen Tankstellen dem lokalen Niveau anzupassen. Da die meisten Cluster einander teilweise überlappen, sind die meisten Tankstellen in einem Land durch einen Substitutionsketteneffekt einem Wettbewerbsdruck seitens anderer Tankstellen ausgesetzt. Allerdings hängen die lokalen Preise auch von den empfohlenen nationalen Preisen ab, die von den einzelnen Unternehmen festgelegt werden.
- (29) Insgesamt ist es deshalb zweckdienlich, die Auswirkungen des Zusammenschlussvorhabens auf nationaler Ebene zu bewerten, wobei jedoch zu berücksichtigen ist, dass Wettbewerb auch auf lokaler Ebene stattfindet.

6. WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG

6.1. Einleitung

- (30) Die Kommission hat die Auswirkungen des Zusammenschlussvorhabens auf den Wettbewerb auf den Märkten für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen in Dänemark, Schweden bzw. Norwegen, d. h. auf den Märkten, auf denen JET Scandinavia aktiv ist, untersucht. Sowohl SH als auch JET Scandinavia betreiben Depots und Terminals für die Lagerung und Sekundärdistribution von Motorkraftstoffen. Diese Aktivitäten gehören zu den Vorkehrungen, die die Beteiligten für die interne Belieferung und Distribution im Zusammenhang mit dem Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen getroffen haben. Sie sind nicht als separater, vorgelagerter Produktmarkt zu betrachten. Unter diesen Umständen und in Anbetracht der Tatsache, dass die Marktanteile von SH auf einem beliebigen vorgelagerten Markt 30 % nicht übersteigen, können erhebliche vertikale Effekte der Fusion ausgeschlossen werden.

¹³ Siehe z. B. Sache IV/M.1383 – Exxon/Mobil.

¹⁴ Siehe z. B. Sache COMP/M.4348 – PKN/Mazeikiu, Erwägungsgrund 29, Sache COMP/M.4532 – Lukoil/ConocoPhillips, Erwägungsgrund 17, Sache IV/M.1383 – Exxon/Mobil, Erwägungsgründe 440-441.

6.2. Kraftstoff-Einzelhandelsverkauf in Dänemark

6.2.1. Marktbedingungen

Marktanteile

- (31) In Tabelle 1 sind die Marktanteile (nach Volumen) der Hauptanbieter auf dem dänischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen aufgeführt.

Tabelle 1 – Kraftstoff-Einzelhandelsverkauf – Dänemark (einschl. Benzin und Diesel – Lkw-Diesel ausgenommen) (in 1000 m ³)						
Motorkraftstoffe im Einzelh	2005		2006		2007	
	Volume	%	Volumen	%	Volume	%
OK	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*
Shell	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*
StatoilHydro	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*
YX Energi	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*
Q8	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*
JET	[...]*	[5-10]*	[...]*	[5-10]*	[...]*	[5-10]*
Sonstige	[...]*	[0-5]*	[...]*	[0-5]*	[...]*	[0-5]*
StatoilHydro/JET	[...]*	[20-30]*	871	[20-30]*	897	[20-30]*
Insgesamt	[3000-3500]*	100	[3500-4000]*	100	[3500-4000]*	100

Quelle: Anmeldung.

Kapazitäten und Depots

- (32) In Dänemark gibt es zwei Raffinerien, von denen eine Eigentum von SH und die andere Eigentum von Shell ist. Die gesamte Kapazitätsauslastung auf dem dänischen Markt ist von 92 % im Jahr 2000 auf 86 % im Jahr 2006 zurückgegangen. Die gesamte Raffinerieproduktion hat seit 1996 die Nachfrage nicht überstiegen, jedoch orientierte sich das Produktionsniveau eng am Nachfrageniveau¹⁵.
- (33) Hinsichtlich der Lagerung in Dänemark bestehen kaum logistische Einschränkungen. SH hat eine starke Position im Hinblick auf die Lagerkapazität in Dänemark. SH betreibt drei Hauptdepots, davon eines in Kalundborg, dessen Lagerkapazität die größte Konzentration von Lagerkapazität in Dänemark

¹⁵ Anmeldung, Anhang C3, PFC-Bericht, S. 30-31.

darstellt¹⁶. SH hat in Dänemark Tauschverträge [...]*, [...]* und [...]* geschlossen¹⁷. Außerdem hat SH Durchsatzverträge mit [...]*, [...]* und [...]*¹⁸.

- (34) JET Denmark verfügt über keine Lagerdepots oder Terminals in Dänemark. JET Denmark bezieht seinen Kraftstoff aus [...]* Depots, die sich im Eigentum von [...]* befinden.

Volumen, Marktanteile und Preise

SH

- (35) SH ist mit einem Marktanteil von [10-20]* % (nach Volumen) im Jahr 2007 der drittgrößte Anbieter auf dem dänischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen. An allen Statoil-Tankstellen werden Benzin und Diesel verkauft. 2007 betrieb SH 309 Tankstellen, 67 davon automatisiert. Beim durchschnittlichen Durchsatz pro Tankstelle liegt SH auf dem dänischen Markt an vierter Stelle ([2000-2500]* m³ pro Jahr und Tankstelle). Das Unternehmen gilt als Preisführer auf dem Markt.¹⁹

JET Denmark

- (36) JET Denmark trat 1985 mit rund zehn Tankstellen in den dänischen Markt ein. Seitdem hat JET Denmark sein Netzwerk in erster Linie durch den Bau neuer Tankstellen „auf der grünen Wiese“, weniger durch den Erwerb von Tankstellen, ausgeweitet. Gegenwärtig betreibt JET Denmark 67 Tankstellen und [...]*²⁰. JET Denmark erreicht mit [...]* m³ pro Jahr und Tankstelle im Jahr 2007 den höchsten Durchsatz pro Tankstelle auf dem dänischen Markt. Allerdings ist der Gesamtmarktanteil von JET auf dem dänischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen (Diesel und Benzin) mit rund [5-10]* % im Jahr 2007 eher bescheiden.
- (37) JET Denmark betreibt das einzige Netzwerk mit vollautomatisierten Tankstellen in Dänemark, und das Unternehmen gilt als einer der Preisführer auf dem Markt.²¹ Außerdem wurde das Netzwerk von JET Denmark zwischen 2004 und 2007 modernisiert, wobei z. B. ein neues Tankstellenimage, neue elektronische Preisanzeigen und Tankmesssysteme eingeführt wurden. Das Netzwerk von JET Denmark deckt die am dichtesten besiedelten Gebiete des Landes ab. ([40-50]* %

¹⁶ Anmeldung, Anhang C3, PFC-Bericht, S. 38.

¹⁷ Tauschverträge sind Verträge, nach denen ein Lieferant das Produkt vom Depot eines anderen Lieferanten abholen kann. Im Gegenzug kann der andere Lieferant das Produkt vom Depot des ersten Lieferanten abholen.

¹⁸ Durchsatzverträge sind Verträge, nach denen ein Lieferant sein eigenes Produkt im Depot eines anderen Lieferanten lagert, dabei jedoch Eigentümer des Produkts bleibt.

¹⁹ Anmeldung, Anhang C3, PFC-Bericht, S. 42.

²⁰ [...]*.

²¹ Anmeldung, Anhang C3, PFC-Bericht, S. 42.

aller Tankstellen im Netzwerk von JET Denmark sind in den zehn größten Gemeinden angesiedelt.)

OK a.m.b.a.

- (38) OK a.m.b.a.²² („OK“) – eine von ihren Mitgliedern kontrollierte Verbrauchergenossenschaft – ist der größte Anbieter auf dem dänischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen. 2007 hatte OK einen Marktanteil von rund [20-30]* % (nach Volumen), und 2006 betrieb die Gesellschaft 36 % aller Tankstellen in Dänemark. Das Netzwerk von OK wurde in den letzten Jahren ausgebaut, insbesondere nach dem Erwerb des Netzwerks von DK Benzin im Jahr 2004²³. Der durchschnittliche Durchsatz pro Tankstelle von OK ist einer der geringsten auf dem dänischen Markt ([1000-1500]* m³ pro Jahr und Tankstelle).

A/S Dansk Shell

- (39) A/S Dansk Shell²⁴ („Dansk Shell“) – ein Tochterunternehmen von Royal Dutch Shell plc (Vereinigtes Königreich) – ist mit einem Marktanteil von rund [20-30]* % (nach Volumen) im Jahr 2007 der zweitgrößte Anbieter auf dem dänischen Markt. Dansk Shell betreibt 289 Tankstellen in Dänemark, davon 71 automatisierte Tankstellen. Das Netzwerk von Dansk Shell erreicht einen durchschnittlichen Durchsatz von [2500-3000]* m³ pro Tankstelle und Jahr (den zweithöchsten nach JET). 2007 schloss Dansk Shell eine Vereinbarung mit Reitangruppen (Norwegen), nach der Dansk Shell 66 YX Energi-Tankstellen in Dänemark mit Kraftstoff beliefern wird. Einige Tankstellen werden unter der Marke „Shell“ weitergeführt.²⁵

YX Energi A/S

- (40) YX Energi A/S ist mit einem Marktanteil von [10-20]* % (nach Volumen) im Jahr 2007 der viertgrößte Anbieter auf dem dänischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen. YX Energi betreibt ein Netzwerk von 365 Tankstellen, davon 219 automatisierte Tankstellen (mit der Marke „Uno-X“). 2007 schlossen Reitangruppen und Dansk Shell eine Vereinbarung, nach der Dansk Shell 66 YX Energi-Tankstellen mit Kraftstoff beliefern wird. Trotz in jüngerer Zeit unternommener Rationalisierungsversuche liegt YX Energi beim durchschnittlichen Durchsatz pro Tankstelle in Dänemark an vorletzter Stelle ([1500-2000]* m³ pro Tankstelle und Jahr). Allerdings wandelt YX Energi derzeit zur Steigerung der Effizienz Vollservice-Tankstellen in automatisierte Tankstellen um.

Q8 – Kuwait Petroleum (Danmark) A/S („Q8“)

²² www.ok.dk.

²³ Anmeldung, Anhang C3, PFC-Bericht, S. 47.

²⁴ <http://www.shell.com/home/Framework?siteId=dk-da>.

²⁵ Anmeldung, Anhang C3, PFC-Bericht, S. 51.

- (41) Q8 – Kuwait Petroleum (Danmark) A/S („Q8“) – eine Tochtergesellschaft von Kuwait Petroleum International (Kuwait) – ist mit einem Marktanteil von rund [10-20]* % (nach Volumen) im Jahr 2007 der fünftgrößte Einzelhandelsanbieter von Motorkraftstoffen in Dänemark. Q8 betreibt ein 242 Tankstellen in Dänemark, davon 53 automatisierte Tankstellen. Der von Q8 erreichte durchschnittliche Durchsatz ist mit [2000-2500]* m³ pro Tankstelle und Jahr der dritthöchste im Land. Der Marktanteil von Q8 ist seit Anfang der 1990er Jahre, als das Unternehmen einen Marktanteil von rund [20-30]* % hatte, geschrumpft.²⁶

Markteintritt

- (42) Die Beteiligten machen geltend, dass in jüngerer Zeit zwei neue Unternehmen auf dem dänischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen Fuß gefasst haben. Als erstes der beiden Unternehmen etablierte sich 2006 Reitan Servicehandel AS („Reitan“) auf dem Markt, als zweites kehrte A/S Haahr Benzin („Haahr“) 2007 auf den dänischen Markt zurück.²⁷ Reitan erwarb ein bestehendes Netzwerk von Hydro Texaco (das nun die Marke „YX Energi“ trägt). Haahr betreibt derzeit Tankstellen an sieben Aldi-Märkten in Dänemark.²⁸

6.2.2. *Bewertung*

- (43) Die Beteiligten machen geltend, dass auf dem dänischen Markt ein intensiver Wettbewerb herrscht, dass es keinen marktbeherrschenden Wettbewerber gibt und dass zahlreiche automatisierte Tankstellen mit dem von JET Denmark betriebenen Netzwerk von automatisierten Tankstellen in Wettbewerb stehen. Zudem machen die Beteiligten geltend, dass aufgrund der Marktpräsenz mehrerer (im Hinblick auf Geschäftsstrategien, Profile und Preisstrategien) differenzierter Wettbewerber ein Eintreten koordinierter Effekte unwahrscheinlich ist.
- (44) Anders als bei Schweden und Norwegen gab die von der Kommission durchgeführte Marktuntersuchung keinen Anlass zu wettbewerbsrechtlichen Bedenken hinsichtlich der Auswirkungen des geplanten Zusammenschlusses in Dänemark. Dieser Unterschied scheint auf zwei wesentliche Merkmale des dänischen Marktes zurückzuführen zu sein.
- (45) Erstens ist die Marktkonzentration geringer. Auf dem Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen in Dänemark sind sechs Hauptanbieter aktiv, von denen keiner einen Marktanteil von mehr als 25 % hat.
- (46) Zweitens ist der Marktanteil von JET Denmark (nach Volumen) begrenzt ([5-10]* %), und die Beteiligten würden zusammen einen Marktanteil von rund [20-

²⁶ Anmeldung, Anhang C3, PFC-Bericht, S. 50.

²⁷ Das früher von Haahr betriebene Netzwerk von Tankstellen wurde 2004 an Statoil verkauft.

²⁸ www.haahrbenzin.dk

30]* %²⁹ erreichen, was den Marktanteilen von OK ([20-30]* %) und Shell ([20-30]* %) nahe kommt. Zudem sind zwei weitere bedeutende Wettbewerber aktiv, nämlich YX Energi ([10-20]* %) und Q8 ([10-20]* %).

- (47) Das fusionierte Unternehmen muss sich in Dänemark weiterhin dem Wettbewerb mit den übrigen Marktakteuren stellen, insbesondere mit Shell. Shell hat einen hohen durchschnittlichen Durchsatz pro Tankstelle und liegt damit an zweiter Stelle hinter JET. Zudem expandiert Shell derzeit, wie die kürzlich mit YX Energi geschlossene Vereinbarung zeigt. Schließlich ist Shell Eigentümer einer der beiden Raffinerien im Land.
- (48) Außerdem betreibt JET Denmark zwar das einzige Netzwerk mit vollautomatisierten Tankstellen in Dänemark, aber YX Energi wandelt derzeit einen großen Teil seiner Vollservice-Tankstellen in automatisierte Tankstellen um. 73 % der Tankstellen im Netzwerk von YX Energi in Dänemark sind inzwischen automatisiert.
- (49) Eine Aufschlüsselung nach den Regionen Dänemarks, in denen JET Denmark aktiv ist (Jütland, Fünen, Seeland), führt zu keiner wesentlichen Änderung der Bewertung.
- (50) In Jütland und Fünen hat JET Denmark einen geringeren Marktanteil als auf nationaler Ebene (rund [5-10]* %), und die Beteiligten haben zusammen einen ähnlichen Marktanteil (Jütland: [20-30]* %; Fünen: [20-30]* %). Darüber hinaus wird das fusionierte Unternehmen nach wie vor mit bedeutenden Wettbewerbern konfrontiert sein, von denen einige vergleichbare oder höhere Marktanteile haben.
- (51) In Seeland ist JET Denmark mit einem Marktanteil von rund [10-20]* % stärker vertreten, und das neue Unternehmen wäre der größte Anbieter, da die Beteiligten zusammen auf einen Marktanteil von [30-40]* % kommen. Allerdings wäre das neue Unternehmen trotzdem mit vier bedeutenden Wettbewerbern konfrontiert (Shell: [20-30]* %; OK: [10-20]* %; Q8: [10-20]* %; YX Energi: [10-20]* %), sodass das neue Unternehmen einem Wettbewerbsdruck ausgesetzt wäre.
- (52) Die von der Kommission durchgeführte ökonometrische Untersuchung der Preisdaten lieferte keinen Hinweis auf einen bedeutenden Einfluss von JET Denmark auf die Preise von Statoil.

6.2.3. *Schlussfolgerung*

- (53) Am Ende der Untersuchung der ersten Phase äußerte die Kommission keine besonderen wettbewerbsrechtlichen Bedenken hinsichtlich des dänischen Marktes für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen. Die Untersuchung der zweiten Phase hat keine Erkenntnisse geliefert, die die Kommission zu einer Änderung dieser Bewertung veranlassen würden. Es wird daher der Schluss gezogen, dass der geplante Zusammenschluss keinen Anlass zu

²⁹ Von der Gesamtzahl von Tankstellen entfallen auf JET 3,5 %, und das fusionierte Unternehmen würde 18,7 % besitzen (2006).

wettbewerbsrechtlichen Bedenken hinsichtlich des dänischen Marktes für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen gibt.

6.3. Kraftstoff-Einzelhandelsverkauf in Schweden

6.3.1. Marktbedingungen

SH und JET Sweden – Beschreibungen der Netzwerke

SH

- (54) SH ist der größte Einzelhandelsanbieter von Motorkraftstoffen in Schweden. Das Unternehmen betreibt Vollservice-Tankstellen unter den Marken „Statoil“ und „Hydro“ sowie automatisierte Tankstellen unter den Marken „1-2-3“, „Hydro“ und „Uno-X“. Das Statoil-eigene Netzwerk besteht aus 562 Tankstellen (478 Vollservice-Tankstellen und 84 automatisierte Tankstellen der Marken „Statoil“ oder „1-2-3“). Nach der Fusion von Statoil mit Hydro im Oktober 2007 ist SH auch Eigentümer des Tankstellennetzwerks von Hydro, das Ende 2007 426 Tankstellen umfasste (376 automatisierte Tankstellen der Marken „Hydro“ oder „Uno-X“, 45 Vollservice-Tankstellen der Marke „Hydro“ sowie 5 markenlose Tankstellen). Außerdem beliefert Hydro [...] Tankstellen der Marken „ICA Tapp“ und „ICA Bensin“, die sich im Eigentum der Supermarktkette ICA befinden. Insgesamt betrieb SH Ende 2007 rund [1000-1050]* Tankstellen. Fast alle SH-Tankstellen bieten Benzin und Diesel an, und 258 Statoil-Tankstellen haben den Biokraftstoff „E85“ im Angebot.³⁰ Von den Hydro-Tankstellen bieten 371 Diesel und 85 E85 an.
- (55) Das Netzwerk von Statoil (Marken „Statoil“ und „1-2-3“) erreichte 2007 einen geschätzten durchschnittlichen Durchsatz pro Tankstelle von [2500-3000]*m³ (Benzin und Diesel, ausgenommen Lkw-Diesel), während der geschätzte durchschnittliche Durchsatz pro Tankstelle im Netzwerk von Hydro (Marken „Hydro“ und „Uno-X“) im selben Jahr bei [1000-1500]* m³ lag. Der erheblich geringere durchschnittliche Durchsatz im Hydro-Netzwerk lässt sich damit erklären, dass es in diesem Netzwerk zahlreiche Tankstellen mit sehr geringem Durchsatz gibt (weniger als [500-1000]* m³ pro Jahr).
- (56) SH bietet Inhabern von Statoil-Zahlungskarten einen Umsatzbonus. Kundenrabatte werden durch die Preisdifferenzierung zwischen Vollservice- und automatisierten Tankstellen ermöglicht. An den Statoil-Tankstellen der Marke „1-2-3“ werden keine Rabatte gewährt.

³⁰ E85 ist ein Gemisch aus Ethanol (85 %) und Benzin (15 %). Dieses kommt in so genannten Flexi-Fuel Vehicles (FFVs) zum Einsatz, die umgerüstet wurden, um mit einem Kraftstoffgemisch mit einem hohen Ethanolanteil betrieben werden zu können. Flexi-Fuel Vehicles können auch mit reinem Benzin betrieben werden.

- (57) SH ist Eigentümer von Kraftstoffdepots an 12 Standorten in Schweden.³¹ Mittels [...]*-verträgen bezieht SH zudem Motorkraftstoffe aus Depots, die Eigentum von Wettbewerbern sind.

JET Sweden

- (58) JET Sweden ist der sechstgrößte Einzelhandelsanbieter von Motorkraftstoffen im Land. Das Unternehmen betreibt ein Netzwerk mit 163 automatisierten Tankstellen der Marke „JET“. Neben Benzin bietet JET Sweden an 155 Tankstellen Diesel und E85 an. Mit einem durchschnittlichen Durchsatz von [4500-5000]* m³ pro Tankstelle im Jahr 2007 erreicht JET Sweden den bei Weitem höchsten durchschnittlichen Durchsatz von allen Tankstellennetzwerken in Schweden. Dies ist u. a. darauf zurückzuführen, dass JET-Tankstellen sich tendenziell an guten Standorten in den am dichtesten besiedelten Gebieten Schwedens befinden. JET Sweden gewährt grundsätzlich keine Rabatte und gibt an der Zapfsäule nur Nettopreise an.
- (59) JET Sweden ist (neben Hydro) Miteigentümer zweier Kraftstoffdepots in Schweden.³² Das Unternehmen ist Eigentümer eines dritten Kraftstoffdepots in Strömstad nahe der Grenze zu Norwegen, das [...]>* zur Belieferung der JET-Tankstellen in Norwegen genutzt wird. Mittels [...]*-verträgen bezieht JET Sweden zudem Motorkraftstoffe aus Depots, die Eigentum von Wettbewerbern sind.

Marktanteile

- (60) In Tabelle 2 sind die Marktanteile (nach Volumen) der Hauptanbieter auf dem schwedischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen aufgeführt. Da Statoil die Kontrolle über Hydro erst im Oktober 2007 übernommen hat, werden die Marktanteile der Netzwerke von Statoil und Hydro separat aufgeführt.³³

³¹ Zwei dieser Depots sind gemeinsames Eigentum von Hydro und JET. Anmeldung, Anhang E-18.

³² Anmeldung, Anhang E-18.

³³ Umsatzbasierte Verkaufsdaten sind nicht verfügbar. Allerdings werden die Marktanteile nach Umsatz aller Wahrscheinlichkeit nach höchstens geringfügig von den Marktanteilen nach Volumen abweichen, da die relativen Preisunterschiede zwischen den Lieferanten im Verhältnis zum Gesamtpreis des Kraftstoffs gering sind. Alternativ könnten die Marktanteile nach der Zahl der von den einzelnen Lieferanten betriebenen Tankstellen berechnet werden. Da jedoch das Absatzvolumen von Tankstelle zu Tankstelle stark variiert (bis zu 20-fache Differenz beim Durchsatz), würden dabei die Marktpositionen der Lieferanten nicht korrekt wiedergegeben. Die Bedeutung von Netzwerken mit einer hohen Zahl von Tankstellen mit sehr geringem Durchsatz (z. B. Hydro) würde dabei überbewertet, die Bedeutung von Netzwerken, deren Tankstellen einen hohen Durchsatz erzielen (z. B. JET) hingegen unterbewertet. Im Übrigen würde der anhand der Zahl von Tankstellen berechnete Marktanteil des fusionierten Unternehmens rund 32 % betragen (Statoil 15,7 %, Hydro 11,9 %, JET 4,5 %).

Tabelle 2 - Kraftstoff-Einzelhandelsverkauf – Schweden (einschl. Benzin und Diesel – Lkw-Diesel ausgenommen) (in 1000 m ³)						
Motorkraftstoffe im Einzelh	2005		2006		2007	
	Volume	%	Volumen	%	Volume	%
OK-Q8	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*
Statoil	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*
Shell	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*
Preem	[...]*	[5-10]*	[...]*	[5-10]*	[...]*	[10-20]*
Hydro	[...]*	[5-10]*	[...]*	[5-10]*	[...]*	[5-10]*
Tanka	[...]*	[5-10]*	[...]*	[5-10]*	[...]*	[5-10]*
JET Sweden	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*
Sonstige	[...]*	[0-5]*	[...]*	[0-5]*	[...]*	[0-5]*
<i>StatoilHydro + JET</i>	[...]*	[40-50]*	[...]*	[40-50]*	[...]*	[40-50]*
Insgesamt	[6000-6500]*	100,0	[6000-6500]*	100,0	[6000-6500]*	100,0

Quelle: Anmeldung

- (61) Nach der Fusion mit Hydro ist SH mit einem Marktanteil von rund [30-40]* % (Statoil [20-30]* %, Hydro [5-10]* %) der größte Einzelhandelsanbieter von Motorkraftstoffen in Schweden. Durch den geplanten Zusammenschluss würde das aus SH und JET Sweden entstehende Unternehmen einen Gesamtmarktanteil von rund [40-50]* % (SH [30-40]* %, JET [10-20]* %) erreichen, basierend auf dem Absatzvolumen bei Motorkraftstoffen im Jahr 2007. Der größte Wettbewerber des fusionierten Unternehmens – OK-Q8 AB – hätte einen Marktanteil von rund [20-30]* %, d. h. weniger als die Hälfte des Marktanteils von SH/JET Sweden. Der zweitgrößte Wettbewerber – Shell – wäre mit einem Marktanteil von [10-20]* % sogar noch weiter abgeschlagen.
- (62) SH macht geltend, dass bei einer einfachen Addition der früheren Marktanteile von SH und JET Sweden der zukünftige Marktanteil des fusionierten Unternehmens überbewertet würde. Nach dem Erwerb des Hydro-Netzwerks 2007 hat SH ein weit reichendes Schließungsprogramm gestartet, [...]*. SH beabsichtigt, [bestimmte Hydro-Tankstellen]* zu schließen (oder zu veräußern). SH plant, [...]* von den Ende 2007 verbleibenden [400-500]* Hydro-Tankstellen zu halten. Zusätzlich schließt SH derzeit eine Reihe von Statoil-Tankstellen mit schlechten Betriebsergebnissen. Nach diesen Plänen soll das integrierte Statoil-/Hydro-Netzwerk letztlich [650-700]* Tankstellen umfassen ([...]* Vollservice-Tankstellen, [...]* automatisierte Tankstellen).

- (63) Unter Berücksichtigung dieser Schließungen und Veräußerungen würde sich der Gesamtmarktanteil von Statoil und Hydro auf rund [20-30]* % belaufen, und SH schätzt den zukünftigen Marktanteil des fusionierten Unternehmens (Statoil/Hydro/JET Sweden) auf rund [30-40]* %.³⁴
- (64) Die Kommission stellt nicht in Abrede, dass SH gegenwärtig eine beträchtliche Zahl von Tankstellen schließt oder veräußert. Allerdings ist es schwierig, ausschließlich auf Grundlage bestimmter Annahmen über zukünftige Ereignisse, die möglicherweise in den nächsten [...] Jahren eintreten (d. h. Schließungen), einen mutmaßlich geringeren zukünftigen Marktanteil zu beziffern, und dem Ergebnis mangelt es an Präzision. Derartige Annahmen sind grundsätzlich ungewiss. In jedem Fall haben derartige Schätzungen überhaupt nur dann Aussagekraft, wenn weitere für die Marktentwicklung relevante Parameter berücksichtigt werden, z. B. Markttendenzen und die Reaktion der Wettbewerber sowohl auf die Schließungen als auch auf den geplanten Zusammenschluss. Aus diesen Gründen ist es in diesem Fall angeraten, bei der Bewertung der Auswirkungen des Vorhabens auf die Wettbewerbssituation die früheren Marktanteile der Beteiligten zu berücksichtigen.
- (65) Ungeachtet des genauen Marktanteils des fusionierten Unternehmens bleibt die Tatsache, dass SH bereits vor der Fusion der mit Abstand größte Anbieter auf dem schwedischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen ist und durch den Erwerb von JET Sweden – wodurch der Marktanteil noch erheblich vergrößert wurde – seine Position als führende Tankstellenkette auf dem schwedischen Markt weiter festigen würde.

Wettbewerber

- (66) Die größten Wettbewerber von SH und JET Sweden auf dem schwedischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen werden in den Erwägungsgründen 67-71 kurz beschrieben.

OK-Q8

- (67) OK-Q8 wurde 1999 als Gemeinschaftsunternehmen von OK ekonomisk förening (einer von ihren Mitgliedern kontrollierten Verbrauchergenossenschaft) und Kuwait Petroleum International (Kuwait) gegründet. Das Unternehmen betreibt 735 Tankstellen (455 Vollservice-Tankstellen und 280 automatisierte Tankstellen)³⁵ in Schweden und hat einen geschätzten Marktanteil von rund [20-30]* %. 2007 erzielte OK-Q8 einen geschätzten durchschnittlichen Durchsatz von [1500-2000]* m³ pro Tankstelle. Das Unternehmen ist Alleinlieferant von Kraftstoff für das Tanka-Netzwerk (siehe Erwägungsgrund 70).

³⁴ Die von SH genannte Zahl ist eine „dynamische Schätzung“, in die nicht nur für die Zukunft geplante Schließungen, sondern auch geschätzte Marktanteilsverluste aufgrund der Umstrukturierung des Netzwerks einfließen.

³⁵ Anmeldung, S. 217. Auf der Website des Unternehmens unter www.okq8.se (Version vom 4. September 2008) wird angegeben, dass das Netzwerk des Unternehmens über 1 000 Tankstellen umfasst. In dieser Zahl wurde jedoch vermutlich auch das Tanka-Netzwerk berücksichtigt.

AB Svenska Shell

- (68) AB Svenska Shell – ein Tochterunternehmen von Royal Dutch Shell plc (Vereinigtes Königreich) – betreibt 385 Tankstellen (136 Vollservice-Tankstellen und 128 automatisierte Tankstellen)³⁶ in Schweden und hat einen Marktanteil von rund [10-20]* %. Svenska erzielte 2007 einen geschätzten durchschnittlichen Durchsatz von [2000-2500]*m³ pro Tankstelle.

Preem Petroleum AB (publ)

- (69) Preem Petroleum AB (publ) („Preem“) – im Eigentum von Mohammed Al-Amoudi (Saudi-Arabien) – betreibt rund 470 Tankstellen³⁷ (je rund zur Hälfte Vollservice-Tankstellen und automatisierte Tankstellen) und hat einen Marktanteil von rund [10-20]* %. Preem erzielte 2007 einen geschätzten durchschnittlichen Durchsatz von [1000-1500]* m³ pro Tankstelle.

Tanka AB

- (70) Tanka AB ist ein von Volvo-Vertragshändlern in Schweden betriebenes Tankstellennetzwerk.³⁸ Die Tankstellen des Tanka-Netzwerks befinden sich auf dem Gelände von Volvo-Vertragshändlern oder in unmittelbarer Nachbarschaft. Das Tanka-Netzwerk besteht aus 180 automatisierten Tankstellen mit einem geschätzten Marktanteil von rund [5-10]* %. Tanka bezieht den Kraftstoff von OK-Q8. 2007 lag der geschätzte durchschnittliche Durchsatz pro Tankstelle bei [2500-3000]* m³.

Sonstige

- (71) Daneben sind verschiedene kleinere Wettbewerber auf dem schwedischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen aktiv, nämlich Bilisten AB (240 Tankstellen)³⁹, Skandinaviska Bensin AB din-X (Din-X) (150 Tankstellen⁴⁰), Svenska Oljebolaget AB (rund 130 Tankstellen der Marken „Pump“ und „Gulf“⁴¹), Q-Star (100 Tankstellen)⁴², St1 Sweden AB („St1“)

³⁶ Diese Zahlen waren am 4. September 2008 auf der Website des Unternehmens unter www.shell.se angegeben. Laut der Anmeldung, S. 218, [...]*.

³⁷ Diese Zahl war am 4. September 2008 auf der Website des Unternehmens unter www.preem.se angegeben. Laut der Anmeldung, S. 220, [...]*.

³⁸ Siehe www.tanka.se

³⁹ Diese Zahl war am 4. September 2008 auf der Website des Unternehmens unter www.bilisten.se angegeben. Laut der Anmeldung, S. 223, [...]*.

⁴⁰ Diese Zahl war am 4. September 2008 auf der Website des Unternehmens unter www.dinx.se angegeben. Laut der Anmeldung, S. 223, [...]*.

⁴¹ Diese Zahl war am 4. September 2008 auf der Website des Unternehmens unter www.svenskaoljebolaget.se angegeben. Laut der Anmeldung, S. 223, [...]*.

⁴² Diese Zahl war am 4. September 2008 auf der Website des Unternehmens unter www.qstar.se angegeben. Laut der Anmeldung, S. 223, [...]*. Nach Angabe auf der Website erwarb Qstar am 28. Juli 2008 200 Tankstellen von Bilisten.

(41 Tankstellen) und ICA-Tapp (62 Tankstellen⁴³). Zusammen hatten diese Unternehmen (und andere kleine Marktteilnehmer) 2007 einen Anteil von rund [0-5]* % am Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen.

Markteintritt

- (72) Für den Betrieb von Tankstellen in Schweden sind keine besonderen Genehmigungen erforderlich. Patente, Know-how und gewerbliche Schutzrechte (mit Ausnahme der auf Marken bezogenen) spielen in der Branche keine große Rolle. Erdölfertigprodukte sind in hohem Maße standardisierte Wirtschaftsgüter, die weltweit stark gehandelt werden. Laut SH besteht in den schwedischen Raffinerien ein Produktionsüberschuss, der gegenwärtig exportiert wird. Dies bedeutet, dass die Raffinerien vermutlich daran interessiert sein werden, Kraftstoff an ein in den schwedischen Markt eintretendes Unternehmen zu verkaufen.⁴⁴
- (73) Bei der Bewertung von Eintrittsschranken (und Expansionshindernissen) sind die wesentlichen Faktoren die Verfügbarkeit geeigneter Standorte für die Errichtung von Tankstellen und die Möglichkeit zur Erlangung der erforderlichen Genehmigungen (z. B. Planungsgenehmigungen und Umweltlizenzen). Die Markteintrittskosten sind wahrscheinlich sehr hoch, wenn der neue Marktteilnehmer beschließt, ein ganz neues Netzwerk von Tankstellen aufzubauen. In diesem Fall müssen neue Standorte erworben (oder gemietet), Tankstellengelände angelegt, Zapfsäulen und Tanks installiert, Kraftstofflieferungen ausgehandelt und Investitionen in Absatzförderungs- und Werbemaßnahmen getätigt werden, um eine neue Marke zu schaffen. Bei einem solchen Markteintritt „auf der grünen Wiese“ muss mit einem erheblichen Kosten- und Zeitaufwand gerechnet werden. Als weiteres Hemmnis ist die Tatsache anzuführen, dass die Zahl von Tankstellen pro Kopf in Schweden höher ist als in den meisten anderen Mitgliedstaaten und der durchschnittliche jährliche Durchsatz pro Tankstelle in Schweden (1800 m³) weit unter dem Gemeinschaftsdurchschnitt (2400 m³) liegt.
- (74) Sehr viel geringer dürften die Markteintrittskosten jedoch ausfallen, wenn der neue Marktteilnehmer ein bestehendes Tankstellennetzwerk einschließlich einer etablierten Marke erwirbt (oder wenn der Erwerber ein etabliertes Ölunternehmen ist, das bereits eine anerkannte Marke besitzt).
- (75) Als einziges Beispiel für einen *neuen* Markteintritt in den letzten Jahren ist St1 zu nennen, ein Unternehmen, das 2004 seine erste Tankstelle in Schweden eröffnete. St1 ist eine Tochtergesellschaft des finnischen Unternehmens St1 Oy, das über 400 Tankstellen in Finnland betreibt (nach dem Erwerb des finnischen „Esso“-Netzwerks). St1 weitet seit dem Eintritt in den schwedischen Markt sein Netzwerk aus. Allerdings ist diese Expansion in moderatem Tempo erfolgt, insbesondere im Vergleich mit der hohen Zahl von Tankstellen, die von den

⁴³ [...] Tankstellen der Marke „ICA Tapp“ werden von [...] beliefert. Anmeldung, S. 225.

⁴⁴ Anmeldung, S. 264.

Beteiligten in Schweden betrieben werden. Das Netzwerk von St1 umfasst derzeit 41 Tankstellen gegenüber 34 im Jahr 2006.

- (76) Selbst unter Berücksichtigung des Markteintritts von St1 muss der Schluss gezogen werden, dass auf dem schwedischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen beträchtliche Eintrittsschranken bestehen – insbesondere bei einem Markteintritt „auf der grünen Wiese“.
- (77) Zwar haben die Beteiligten den Erfolg von JET als Beispiel angeführt, um aufzuzeigen, dass die Kosten des Aufbaus und der Unterhaltung eines Netzwerks mit automatisierten Tankstellen kein Hindernis darstellen, doch gibt es kein Beispiel für eine andere Tankstellenkette, die im Hinblick auf die Zahl der Tankstellen, den Durchsatz und die Rentabilität ähnlich erfolgreich gewesen wäre wie JET.

Preise

- (78) Im Allgemeinen bestimmen in Schweden die Einzelhandelsanbieter von Motorkraftstoffen die an von den Unternehmen betriebenen Vollservice- und automatisierten Tankstellen erhobenen Endverkaufspreise, wohingegen Franchisenehmer und Tankstellenbesitzer ihre Endverkaufspreise selbst festlegen können.
- (79) Die Anbieter legen Listenpreise fest, die auf den entsprechenden Websites der Unternehmen veröffentlicht werden. Die Listenpreise werden häufig geändert, und zwar mindestens zweimal pro Woche. In den meisten Fällen werden die gewährten Rabatte auf nationaler Ebene festgelegt.
- (80) Auf lokaler Ebene ist jeweils der Tankstellenleiter für die an der Tankstelle erhobenen Preise („Zapfsäulenpreise“) zuständig. Die Zapfsäulenpreise werden entsprechend der lokalen Wettbewerbssituation häufig geändert – oftmals mehrere Male am Tag. Für jede Tankstelle wird eine Gruppe von benachbarten Tankstellen („Cluster“) festgelegt, deren Preise in häufigen Abständen überwacht werden.
- (81) Die an einzelnen Tankstellen erhobenen Preise spiegeln daher sowohl die allgemeinen Preisfindungsstrategien – wie z. B. Strategie zur Wahrung einer bestimmten Preisdifferenz zu Wettbewerbern in demselben Cluster – als auch lokale Preisfindungsstrategien – z. B. werden Händlern Großhandelsrabatte zur Stützung angeboten, wenn lokale Preiskriege ausbrechen („Preisstützung“) – wider.

Marktentwicklung

- (82) Gegenwärtig sind auf dem schwedischen Markt folgende wesentliche Tendenzen zu beobachten, die das Wettbewerbsumfeld bestimmen.

Zunehmende Bedeutung automatisierter Tankstellen

- (83) Die Zahl von Vollservice-Tankstellen nimmt ab, während die Zahl automatisierter Tankstellen zunimmt. Mehr als die Hälfte aller Tankstellen sind bereits automatisiert, und SH rechnet mit einer Fortsetzung dieses Trends. Die zunehmende Bedeutung automatisierter Tankstellen hat [einige Marktteilnehmer]* bewogen, die Strategie der Erhebung höherer Kraftstoffpreise an Vollservice-Tankstellen in Verbindung mit Bonusprogrammen auf den Prüfstand zu stellen. Rabatte haben in der Branche an Bedeutung verloren, wohingegen Nettopreise ohne Rabatte gängigere Praxis geworden sind.

Umstrukturierung der Netzwerke

- (84) Einige Betreiber führen derzeit eine Umstrukturierung ihrer Netzwerke durch, um eine höhere Effizienz zu erzielen. Dabei werden z. B. Tankstellen mit geringem Durchsatz geschlossen und weitere Maßnahmen zur Kostensenkung ergriffen. Bei SH ebenso wie bei Shell findet derzeit eine Umstrukturierung statt. In den vergangenen acht Jahren hat Shell rund 200 Tankstellen geschlossen oder veräußert und für seine automatisierten Tankstellen die Marke „Shell Express“ eingeführt.

Zunehmende Bedeutung erneuerbarer Kraftstoffe

- (85) Zur Bereitstellung zusätzlicher erneuerbare Kraftstoffe – z. B. E85 und Biogas – (freiwillig oder gesetzlich vorgeschrieben⁴⁵) sind erhebliche Investitionen erforderlich. Diese Investitionen wiederum werden dazu führen, dass die Tankstellennetzwerke noch schneller umstrukturiert werden.

Verlagerung von Benzin zu Diesel

- (86) Der Absatz von Diesel nimmt gegenwärtig auf Kosten des Benzinabsatzes rasch zu. Der Benzinabsatz in Schweden geht zurück. Zwischen 2005 und 2007 ist der Benzinabsatz um fast 3 % zurückgegangen. SH schätzt, dass die Dieselabsatzmenge 2007 20 % über der von 2005 lag.⁴⁶ Es gibt in Schweden zwar relativ wenige Pkw mit Dieselmotor, aber von den 2007 in Schweden gekauften Neuwagen waren 35 % Dieselfahrzeuge (2006 waren es nur 20 %).⁴⁷ Nachdem

⁴⁵ Im Dezember 2005 verabschiedete das schwedische Parlament ein Gesetz, dem zufolge bis 2009 alle Tankstellen, deren jährliches Absatzvolumen 1 000 m³ übersteigt, einen alternativen Kraftstoff anbieten müssen (z. B. E85). Anmeldung, Anhang E-1, S. 2.

⁴⁶ Anmeldung, S. 252.

⁴⁷ Quelle: www.bilsweden.se

2007 ein günstigerer Steuersatz für Dieselfahrzeuge eingeführt worden ist, wird eine weitere Zunahme des Dieselabsatzes erwartet.

Preiskriege

- (87) SH hat vorgebracht, im April 2005 sei ein landesweiter Preiskrieg bei Benzin dadurch ausgebrochen, dass Shell zur Einführung seiner Marke „Shell Express“ für automatisierte Tankstellen dieselbe Preisdifferenzierung gegenüber Vollservice-Tankstellen und anderen automatisierten Tankstellen vorgenommen habe wie JET (und andere kleinere Netzwerke mit automatisierten Tankstellen). Damals betrug die Differenz bei JET 0,25 SEK pro Liter gegenüber Vollservice-Tankstellen und 0,08 SEK pro Liter gegenüber den meisten Netzwerken mit automatisierten Tankstellen. Der Preiskrieg wurde im August 2006 beendet, denn ab diesem Zeitpunkt wandten alle Ketten mit automatisierten Tankstellen dieselbe Differenz von 0,25 SEK gegenüber Vollservice-Tankstellen an („erster Preiskrieg“).
- (88) SH bringt außerdem vor, im April 2007 sei ein weiterer landesweiter Preiskrieg bei Benzin und Diesel ausgebrochen, als SH die Differenz zwischen Vollservice-Tankstellen und automatisierten Tankstellen von 0,25 SEK pro Liter auf 0,15 SEK pro Liter reduzieren wollte. JET und andere Wettbewerber widersetzten sich der Initiative von SH, da sie die Preisdifferenz von 0,25 SEK pro Liter beizubehalten gedachten. Laut SH ist dieser Preiskrieg gegenwärtig noch nicht beendet („zweiter Preiskrieg“).

6.3.2. *Unilaterale Effekte*

Einleitung

- (89) Die Kommission muss untersuchen, in welchem Maße der Wegfall von JET als unabhängigen Akteur auf dem schwedischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen und die damit einhergehende Stärkung der ohnehin starken Marktposition von SH den wirksamen Wettbewerb auf diesem Markt beeinträchtigen würde. Am Ende der Untersuchung der ersten Phase kam die Kommission zu dem vorläufigen Schluss, dass das Vorhaben den wirksamen Wettbewerb, u. a. auf dem schwedischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen, in erheblichem Maße beeinträchtigen könnte. Daher erklärte die Kommission, dass ernsthafte Bedenken im Hinblick auf die Vereinbarkeit des geplanten Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt bestehen.
- (90) Bei dem geplanten Zusammenschluss würde der größte Anbieter auf dem Markt, dessen Marktanteil vor der Fusion bei [30-40]* % liegt, seine Position durch den Erwerb eines seiner größten Wettbewerber weiter stärken. Dadurch würde er seinen Marktanteil um rund [30-40]* % auf rund [40-50]* % erhöhen, womit sein Marktanteil doppelt so groß wäre wie der des größten Wettbewerbers (OKQ8, [20-30]* %).
- (91) Die Kommission hat ausführlich analysiert, welche Rolle JET Sweden auf dem schwedischen Markt im Allgemeinen spielt, wobei insbesondere geprüft wurde, welchen Wettbewerbsdruck JET Sweden auf die Preise von SH ausübt. Die Kommission hat geprüft, ob JET Sweden als Wettbewerber im Niedrigpreissektor

eine besondere Rolle beim Preisdruck in Schweden spielt. Wenn JET Sweden auf dem schwedischen Markt als „Pricing Maverick“ („Preisausreißer“) fungiert, spielt das Unternehmen auf dem Markt eine bedeutendere Rolle, als der Marktanteil auf den ersten Blick erkennen lässt.

Marktverhalten von JET und Einfluss auf den Wettbewerb

- (92) SH behauptet, dass JET Sweden im Wettbewerb auf dem schwedischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen nur eine unbedeutende Rolle spielt. Laut SH verfolgt JET Sweden eine „Preisfolgerstrategie“ und wendet lediglich dieselbe Differenz von 0,25 SEK pro Liter gegenüber den Vollservice-Tankstellen an. Da JET Sweden seine Preise ausschließlich als Reaktion auf die Preisentscheidungen anderer Marktakteure ändert, übt das Unternehmen keinen wesentlichen Preisdruck auf SH oder einen der anderen großen Marktakteure aus. Darüber hinaus betont SH, dass JET Sweden nicht das größte Netzwerk mit automatisierten Tankstellen in Schweden betreibt, sondern nur 163 der insgesamt 1970 automatisierten Tankstellen auf JET Sweden entfallen. SH behauptet, dass JET Sweden keinen der in jüngerer Zeit entbrannten landesweiten Preiskriege begonnen hat und JET Sweden sich nicht als einziger Marktakteur den Bestrebungen von SH zur Reduzierung der aktuellen Differenz zwischen Vollservice- und automatisierten Tankstellen widersetzt. Laut SH sind Statoil und JET Sweden keine unmittelbaren Wettbewerber. SH nennt als unmittelbare Wettbewerber von JET Sweden [...]*, und SH hat eine ökonometrische Studie vorgelegt, der zufolge [...]* die Preise von Statoil in ähnlicher Weise beeinflussen wie JET Sweden.⁴⁸ SH kommt zu dem Schluss, dass JET Sweden im Wesentlichen dieselben Preise erhebt wie konkurrierende automatisierte Netzwerke. Allerdings räumt SH ein, dass die Preise von JET Sweden während der beiden Preiskriege etwas unter denen der Wettbewerber lagen, kommt jedoch zu dem Schluss, dass die Preisunterschiede unbedeutend waren und keine Rabatte berücksichtigt wurden.⁴⁹
- (93) Diese Darstellung ist nicht haltbar. Entgegen den Behauptungen von SH weist eine Reihe von Umständen darauf hin, dass JET Sweden auf dem schwedischen Einzelhandelsmarkt für Motorkraftstoffe eine besondere Rolle spielt und der Wegfall von JET als unabhängigen Wettbewerber den Wettbewerb behindern würde. Diese Umstände werden in den Erwägungsgründen 94-101 beschrieben.
- (94) JET Sweden eröffnete die erste Tankstelle in Schweden 1978. Seitdem hat JET Sweden sein Netzwerk automatisierter Tankstellen kontinuierlich ausgebaut. Alle 163 Tankstellen von JET Sweden sind Eigentum des Unternehmens und werden von diesem betrieben („company-owned/company-operated“ – „COCO“). Die Tankstellen von JET Sweden befinden sich an erstklassigen Standorten in dicht besiedelten Gebieten Schwedens. Seit dem Markteintritt verfolgt JET Sweden

⁴⁸ „Assessment of Unilateral Effects Concerns in Sweden“, PPT-Präsentation durch RBB Economics, November 2007, und „Statoil/JET: Update of Analysis on Impact of Nearest Competitor on Statoil's Prices in Sweden“, Veröffentlichung von RBB Economics, 28. Februar 2008.

⁴⁹ Anmeldung, S. 190.

konsequent eine Strategie, bei der die an der Zapfsäule angezeigten „Nettopreise“ (keine Rabatte) berechnet werden. Das Unternehmen wendet eine Preisdifferenz von gegenwärtig 0,25 SEK pro Liter gegenüber den von Wettbewerbern betriebenen Netzwerken mit Vollservice-Tankstellen an. Diese Differenz verteidigt das Unternehmen seit langem gegen zuwiderlaufende Initiativen von Wettbewerbern. JET Sweden war das erste Unternehmen, das in Schweden ein Netzwerk mit vollautomatisierten Tankstellen betrieb. Die Strategie von JET Sweden ist außerordentlich erfolgreich. Das Unternehmen hat sich als Billiganbieter etabliert, dessen Marktanteil und Bedeutung auf dem Markt erheblich größer ist, als die relative geringe Zahl von Tankstellen (163) auf den ersten Blick vermuten lässt. JET Sweden betreibt nur 4,5 % aller Tankstellen in Schweden, hat jedoch einen Marktanteil von mehr als [10-20]* %, der jedes Jahr weiter wächst. JET ist mit einem durchschnittlichen Durchsatz pro Tankstelle, der weit über dem der Wettbewerber liegt, der effizienteste Betreiber auf dem schwedischen Markt. (2007 belief sich der durchschnittliche Durchsatz von JET Sweden auf [4000-5000]* m³, verglichen mit durchschnittlich 1800 m³ pro Tankstelle bei allen Tankstellen in Schweden.)

- (95) Das ursprünglich von JET Sweden entwickelte Konzept hat sich als so erfolgreich erwiesen, dass einige Wettbewerber eigene Marken (oder „Untermarken“ wie „1-2-3“ von SH und „Shell Express“ von Shell) geschaffen haben, um mit eigenen Netzwerken mit automatisierten Tankstellen und unter Anwendung der „Nettopreisstrategie“ im Wettbewerb mitzuhalten. Die Präsenz von JET Sweden hat zu einem Wandel auf dem schwedischen Markt geführt, auf dem nun eine Abkehr von Vollservice-Tankstellen und komplexen Rabattsystemen zu beobachten ist.
- (96) Um beurteilen zu können, wie die schwedischen Verbraucher JET Sweden wahrnehmen, hat die Kommission eine Verbraucherbefragung durchgeführt.⁵⁰ Das Ergebnis der Befragung zeigt, dass JET im Allgemeinen als Billiganbieter wahrgenommen wird. 47 % der Befragten gaben an, dass die Preise bei JET Sweden niedriger seien als bei der Konkurrenz, wohingegen 2 % angaben, dass JET Sweden mitunter höhere Preise verlange.⁵¹ Auch unter Berücksichtigung der Rabatte der Wettbewerber fanden 34 % der Befragten die Preise bei JET Sweden günstiger.⁵² Darüber hinaus war fast die Hälfte der befragten Verbraucher der

⁵⁰ Die Befragung wurde von Sifo Research International AB (Sifo) durchgeführt und umfasste telefonische Interviews mit 1250 schwedischen Verbrauchern. Die Interviews wurden zwischen dem 17. und dem 23. Juni 2008 geführt.

⁵¹ 27 % der Befragten gaben an, dass die Preise bei JET immer niedriger seien, 20 %, dass die Preise bei JET manchmal niedriger seien, 2 %, dass die Preise bei JET manchmal höher seien, und 0 %, dass die Preise bei JET immer höher seien. 19 % der Befragten stuften die Preise von JET als ungefähr den Preisen der Konkurrenz entsprechend ein. 32 % zögerten oder wussten keine Antwort. Sifo-Befragung, Frage 11, S. 11.

⁵² 21 % der Befragten gaben an, dass die Preise bei JET immer niedriger seien, 13 %, dass die Preise bei JET manchmal niedriger seien, 2 %, dass die Preise bei JET manchmal höher seien, und 0 %, dass die Preise bei JET immer höher seien. 18 % der Befragten stuften die Preise von JET als ungefähr den Preisen der Konkurrenz entsprechend ein. 44 % zögerten oder wussten keine Antwort. Sifo-Befragung, Frage 12, S. 11.

Ansicht, dass der Erwerb von JET Sweden durch SH und das Verschwinden der Marke JET den Wettbewerb auf dem schwedischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen einschränken würde.⁵³ Die Ergebnisse der Befragung bestätigen die starke Position der Marke JET auf dem schwedischen Markt.

- (97) SH räumt ein, dass die schwedischen Verbraucher JET Sweden als Billiganbieter *wahrnehmen*, behauptet jedoch, die Preise von JET Sweden lägen in der Praxis nicht unter denen anderer Netzwerke mit automatisierten Tankstellen. Nach Ansicht von SH ist JET Sweden lediglich „Preisfolger“.⁵⁴
- (98) Mit seiner Charakterisierung von JET Sweden als „Preisfolger“ befindet sich SH aus verschiedenen Gründen im Irrtum. Erstens akzeptiert JET Sweden einen bestimmten Marktpreis nicht, sondern unterbietet ihn systematisch. Die Tatsache, dass JET Sweden immer wieder und somit vorhersehbar die Preise unterbietet, bedeutet nicht, dass JET Sweden ein reiner „Preisfolger“ ist. (Ein „Preisfolger“ ist ein Unternehmen, das einfach ein von jemand anderem festgelegtes Preisniveau akzeptiert.) Auch die von JET Sweden gewählte Differenz hat im Laufe der Zeit variiert, und die Betreiber konkurrierender Netzwerke müssen damit rechnen, dass JET Sweden möglicherweise bereit ist, die Differenz zu erhöhen, sollten die Wettbewerber versuchen, Preiserhöhungen durchzusetzen, die angesichts ihrer Kostensituation nicht angebracht sind. In jedem Fall hat JET Sweden durch die Preisdifferenz von 0,25 SEK pro Liter gegenüber den von Wettbewerbern betriebenen Netzwerken mit Vollservice-Tankstellen ein Niedrigpreisniveau für automatisierte Tankstellen und so ein eigenes Marktsegment geschaffen. Dass verschiedene Wettbewerber in jüngerer Zeit (seit dem ersten Preiskrieg) begonnen haben, mit 0,25 SEK pro Liter dieselbe Preisdifferenz wie JET Sweden anzuwenden, macht das Unternehmen nicht zum „Preisfolger“, denn JET Sweden unterbietet nach wie vor systematisch die von Wettbewerbern betriebenen Netzwerke mit Vollservice-Tankstellen.
- (99) Darüber hinaus hat JET Sweden in Anbetracht seiner Stellung als effizientester Anbieter auf dem Markt (geringe Kosten in Verbindung mit dem höchsten durchschnittlichen Durchsatz) die besten Möglichkeiten, um die selbst festgelegte Preisdifferenz zu verteidigen. Daraus muss der Schluss gezogen werden, dass JET Sweden einen stärkeren Preisdruck ausübt als schwächere Konkurrenten, die ebenfalls die Preisdifferenz von 0,25 SEK pro Liter anwenden. Als Konsequenz des geplanten Zusammenschlusses würde der seit langem etablierte führende Anbieter im Niedrigpreissektor vom Markt verschwinden. Das Verschwinden von JET Sweden würde zu einer Änderung in den Anreizstrukturen der verbleibenden Wettbewerber führen, und es kann nicht mit Sicherheit der Schluss gezogen

⁵³ 45 % der Befragten gaben an, dass der Erwerb von JET durch Statoil den Wettbewerb einschränken würde, 32 % fanden, dass dies wenig oder keine Auswirkungen auf den Wettbewerb haben würde, 13 % meinten, der Wettbewerb würde dadurch verstärkt, und 10 % der Befragten zögerten oder wussten keine Antwort. Sifo-Befragung, Frage 13, S. 12.

⁵⁴ Anmeldung, S. 216.

werden, dass Preisdifferenzierungen wie die von JET praktizierte in Abwesenheit von JET nach der Fusion fortgesetzt würden.

- (100) Die Ergebnisse der von der Kommission durchgeführten Marktuntersuchung weisen darauf hin, dass JET Sweden und das Statoil-Netzwerk den größten Einfluss auf die Endverkaufspreise von Motorkraftstoffen in Schweden ausüben. Mehrere der im Rahmen der Marktuntersuchung Befragten betonten die Tatsache, dass durch den starken Wettbewerb zwischen dem Statoil-Netzwerk, JET Sweden und Shell die Margen geschrumpft sind und die Rentabilität kleinerer und schwächerer Netzwerke abgenommen hat. Zudem weisen die Ergebnisse der Marktuntersuchung darauf hin, dass kleinere Wettbewerber wie das Tanka- und das St1-Netzwerk automatisierter Tankstellen zu klein sind, um in ähnlicher Weise wie JET Sweden Einfluss auf das Preisniveau zu nehmen.
- (101) Die Marktuntersuchung zeigt, dass nach Meinung von SH der größte Wettbewerbdruk auf SH von JET Sweden ausgeübt wird. Interne Dokumente von SH bestätigen, dass JET über ein sehr starkes Markenimage verfügt und die Verbraucher JET Sweden als den billigsten Anbieter wahrnehmen [...]*. Darüber hinaus geht aus den internen Dokumenten von SH hervor, dass das Unternehmen JET Sweden als seinen effizientesten Wettbewerber betrachtet. Laut diesen Dokumenten verfolgt SH daher die Strategie, [...]*.⁵⁵ Aus diesen Gründen wirft die Ausschaltung von JET Sweden als unabhängiger Wettbewerber und seine Fusion mit dem größten Anbieter Schwedens erhebliche Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des geplanten Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt auf.

Einfluss von JET Sweden auf die Preisgestaltung des Statoil-Netzwerks

- (102) Die Kommission führte eine ökonometrische Untersuchung durch, um die Auswirkungen der Präsenz von JET Sweden in denselben Clustern wie Statoil-Tankstellen eingehender zu beurteilen. In den Erwägungsgründen 103-115 wird die Analyse zusammengefasst, die die Schlussfolgerung des vorstehenden Erwägungsgrunds untermauert.
- (103) Für die ökonometrische Untersuchung wurden drei primäre Datenquellen zugrunde gelegt: i) Tagespreise von Diesel und Benzin mit 95 Oktan („Benzin 95“) von Januar 2004 bis Mai 2008 an Statoil-Tankstellen, ii) Merkmale von Statoil-Tankstellen und iii) Clusterdefinitionen von Statoil, anhand derer die Kommission für jede einzelne Statoil-Tankstelle alle konkurrierenden Tankstellen ermitteln konnte.⁵⁶ Diese Datenquellen wurden zu einer einzigen Datenmenge zusammengeführt, die dann für die Regressionsanalysen verwendet wurde.

⁵⁵ Siehe PPT-Präsentation „Strategidagen“, internes Dokument von Statoil vom 10. April 2007. In diesem Dokument stellt Statoil fest, [...]*.

⁵⁶ Auch für das Hydro-Netzwerk, das derzeit Eigentum von Statoil ist, sammelte die Kommission vergleichbare Daten. Allerdings genügte die Qualität dieser Daten nicht den Anforderungen für eine anspruchsvolle ökonometrische Untersuchung zur Beurteilung des Einflusses von JET Sweden auf das Hydro-Netzwerk.

- (104) Bei den Regressionsanalysen werden die Logarithmen der Statoil-Preise für Diesel und Benzin 95 als „abhängige Variablen“ einbezogen, da bei beiden Variablen davon ausgegangen werden kann, dass sich eine Verschärfung des Wettbewerbs ausgehend von JET Sweden oder einem anderen Wettbewerber von Statoil negativ auswirkt. Um die Schwankung im Logarithmus der Statoil-Preise zu erläutern, wurden Wettbewerbs- und Kontrollfaktoren als „erläuternde Variablen“ in die Regressionen eingeschlossen. Mit Hilfe der Wettbewerbsvariablen soll die Präsenz von JET Sweden sowie aller sonstigen Wettbewerber von Statoil in jedem der Statoil-Cluster erfasst werden. Mit den Kontrollvariablen (wie z. B. durchschnittliche Bevölkerungsdichte) sollen alle sonstigen Wirkungen, die nicht mit dem Wettbewerbsniveau zusammenhängen, erfasst werden. Durch die Einbeziehung der beiden verschiedenen erläuternden Variablen wird daher sichergestellt, dass die Bedeutung des Wettbewerbs und der Merkmale der Statoil-Cluster korrekt erfasst wird und insbesondere die Wirkung von JET Sweden oder einem anderen Wettbewerber auf Statoil weder über- noch unterschätzt wird.
- (105) Während der Untersuchung der ersten Phase hat die Kommission tägliche Querschnittsregressionen für Diesel und Benzin 95 unter Anwendung von Ordinary Least Squares (OLS) mit robusten Standardfehlern durchgeführt.⁵⁷ Die Kontrollvariablen in jedem Modell umfassten i) die Gesamtzahl der Tankstellen in jedem Statoil-Cluster, ii) die Anzahl der unbemannten Tankstellen in jedem Statoil-Cluster und iii) die durchschnittliche Bevölkerungsdichte der Kommune, in der sich jede Statoil-Tankstelle befindet. Die Präsenz von JET Sweden (d. h. die Wettbewerbsvariable) wurde anhand einer Dummy-Variablen modelliert, die gleich 1 ist, wenn mindestens eine JET Sweden-Tankstelle in dem Statoil-Cluster vorhanden ist, und ansonsten gleich 0 ist. Die Modelle wurden für die Zeiträume ohne Preiskriege und die Zeiträume mit Preiskriegen von Januar 2004 bis Dezember 2007 getrennt geschätzt.⁵⁸
- (106) Die Ergebnisse lassen darauf schließen, dass die Präsenz von JET Sweden in den Statoil-Clustern Druck auf die von Statoil erhobenen Preise ausübt. Der Druck ist während der Preiskriege besonders stark. Beispielsweise waren die Preise⁵⁹ an den Diesel-Zapfsäulen der Vollservice-Tankstellen von Statoil durchschnittlich [5-10]* % niedriger und die Preise an den Diesel-Zapfsäulen der automatisierten Tankstellen von Statoil [5-10]* % niedriger, wenn JET Sweden in den Statoil-

⁵⁷ Eine der Grundannahmen der OLS-Schätzung besteht darin, dass der Fehlerterm in der Regression einer konstanten Schwankung unterliegt. Da diese Annahme bei Durchführung einer einfachen OLS-Schätzung verletzt zu werden scheint, wird stattdessen eine OLS-Schätzung mit robusten Standardfehlern verwendet, da diese Unzulänglichkeit hierbei behoben wird.

⁵⁸ Die Datenmenge, die während der Untersuchung der ersten Phase erhoben wurde, endete im Dezember 2007. Die Datenmenge wurde während der Untersuchung der zweiten Phase bis auf Mai 2008 ausgedehnt.

⁵⁹ Die Zapfsäulenpreise beinhalten Steuern, d. h. insbesondere Verbrauchssteuern und Mehrwertsteuer.

Clustern präsent war.⁶⁰ Die Analyse zeigte während beider Preiskriege ähnliche Wirkungen, die jedoch bei Benzin 95 geringer waren.

- (107) SH hat angegeben, dass kleinere Wettbewerber, wie z. B. [...]*, die Kraftstoffpreise auf ähnliche Weise beeinflussen wie JET Sweden. Um diese Hypothese zu überprüfen, hat die Kommission ein zweites Modell entwickelt, bei dem zwischen der Wirkung von JET Sweden und der Wirkung von [...]* auf die Statoil-Preise unterschieden werden konnte. Diese Regressionsanalyse enthielt drei Dummy-Variablen, die angaben, ob i) mindestens eine JET Sweden- und keine [...]*-Tankstelle in dem Statoil-Cluster vorhanden war, ii) mindestens eine JET Sweden- und mindestens eine [...]*-Tankstelle vorhanden war oder (iii) mindestens eine [...]*- und keine JET Sweden-Tankstelle vorhanden war. Die Ergebnisse deuten an, dass die Wirkung der Präsenz von [...]* in den Statoil-Clustern geringer als im Zusammenhang mit JET Sweden war.
- (108) Während der Untersuchung der zweiten Phase hat die Kommission als Reaktion auf Argumente, die von den Beteiligten vorgebracht wurden, ihr Wirtschaftsmodell weiter verfeinert. Ferner hat die Kommission die Stichhaltigkeit ihrer Ergebnisse sorgfältig überprüft. Diese Verfeinerungen und Stichhaltigkeitsprüfungen werden in den Erwägungsgründen 109-115 beschrieben.
- (109) In seiner Antwort auf ein Auskunftersuchen der Kommission hat SH einige unrichtige Preise in Schweden für 2004 und 2005 gestrichen. Diese unrichtigen Preise wurden durch das POS-System von Statoil, das zu diesem Zeitpunkt verwendet und dessen Verwendung 2004 und 2005 schrittweise eingestellt wurde, verursacht.⁶¹ Im Zuge der weiteren Klärung wurde deutlich, dass sich diese Datenfehler auf die Preisdaten einer großen Anzahl von Tankstellen bis Mai 2005 auswirkten. Die Kommission grenzte ihre Datenmenge daher auf den Zeitraum ab 1. Juni 2005 ein. Darüber hinaus hat SH die Datenmenge auf Ende Mai 2008 ausgedehnt. Demzufolge wurde die Regressionsanalyse für Benzin 95 für drei Zeiträume durchgeführt, nämlich i) den Zeitraum des ersten Preiskriegs (Juni 2005 bis August 2006), ii) den Zeitraum zwischen den Preiskriegen (September 2006 bis April 2007) und iii) den Zeitraum des zweiten Preiskriegs (Mai 2007 bis Mai 2008). Da der Zeitraum des ersten Preiskriegs nur Benzin betraf, wurden die Regressionen für Diesel nur für zwei Zeiträume durchgeführt: i) den Zeitraum vor dem Preiskrieg (Juni 2005 bis April 2007) und ii) den Zeitraum des Preiskriegs (Mai 2007 bis Mai 2008).
- (110) Anstatt eine große Anzahl täglicher Querschnittsregressionen durchzuführen, wurden die Daten für jeden der Zeiträume zusammengefasst.⁶² Infolgedessen

⁶⁰ Diese Zahlen messen die durchschnittliche Wirkung der Präsenz von JET Sweden auf die Preise von Statoil während des zweiten Preiskriegs, wobei sowohl signifikante als auch nicht signifikante Koeffizienten in Betracht gezogen werden.

⁶¹ Antwort von SH vom 27. Juni 2008 auf das Auskunftersuchen der Kommission, S. 3.

⁶² In der Praxis bedeutete dies, dass beispielsweise anstelle der Durchführung von 458 täglichen Querschnittsregressionen für den Zeitraum des ersten Preiskriegs nur eine einzige Regression durchgeführt wurde, wobei alle Tage zusammengefasst wurden.

können die Koeffizienten bei JET Sweden direkt als durchschnittliche Wettbewerbswirkung von JET Sweden auf Statoil bezogen auf den gesamten Zeitraum ausgelegt werden. Zusätzlich wurden die Daten monatsweise zusammengefasst, anstatt die Regression auf täglicher Basis durchzuführen. Diese Zusammenfassung wurde vorgenommen, da SH angegeben hatte, dass [...]*.⁶³ Dies würde jedoch implizieren, dass zahlreiche Statoil-Tankstellen möglicherweise jeweils einem anderen Wettbewerbsdruck, der von konkurrierenden Tankstellen auf täglicher Basis ausgeübt wird, unterliegen, was nicht angemessen erscheint. Es erscheint somit sinnvoll, die Daten monatlich zusammenzufassen, um die Wirkungen dieser Datenschwankung zu begrenzen.⁶⁴ Darüber hinaus hat die Kommission in ihrer Untersuchung der zweiten Phase die Daten nach Vollservice- und automatisierten Tankstellen zusammengefasst.⁶⁵

- (111) Im Hinblick auf die funktionale Form der Regressionen können aufgrund der Zusammenfassung zusätzliche Variablen zur Erfassung von Preisbewegungen im Laufe der Zeit eingeführt werden. Die Rotterdamer Indexpreise für Diesel und Benzin 95 wurden daher in die Regressionen aufgenommen. Als Reaktion auf von SH vorgebrachte Argumente wurden weitere Variablen in die Regressionen einbezogen. Erstens verwendete die Kommission zur Berücksichtigung der Präsenz anderer Wettbewerber als JET Sweden in den Statoil-Clustern das Preisfindungs-Tool von Statoil und schloss spezielle Dummy-Variablen für die Vollservice-Tankstellen von OKQ8, Preem und Shell [und die Tankstellen von JET Sweden und Tanka]* ein. [...] wurde bei allen anderen Tankstellen angenommen, dass sie automatisiert sind, und eine zusätzliche Dummy-Variable zur Erfassung der Präsenz dieser Tankstellen in die Regressionen einbezogen. Um Unterschiede in den Betriebskosten zwischen den Clustern zu korrigieren, wurden die Transportkosten von den Kraftstoffdepots zu den Statoil-Tankstellen in die Regressionen aufgenommen.⁶⁶ Schließlich wurde eine Dummy-Variable in die Regressionen eingeschlossen, um anzugeben, ob es sich bei der Statoil-Tankstelle um eine Vollservice- oder automatisierte Tankstelle handelt.
- (112) Ferner wurde der Schätzalgorithmus durch Verwendung „robuster Regressionen“ anstelle von OLS-Regressionen mit robusten Standardfehlern verbessert, um Ausreißer zu eliminieren und die Regressionsanpassung zu verbessern, da zusätzliche Tests ergaben, dass zusätzlich zu den heteroskedastischen Fehlern (die durch Verwendung von OLS mit robusten Fehlern korrigiert wurden) der

⁶³ Antwort von SH vom 27. Juni 2008 auf das Auskunftsersuchen der Kommission, S. 5.

⁶⁴ RBB Economics hat ebenfalls festgestellt, dass in den Daten eine serielle Korrelation bezogen auf ca. 30 Tage besteht; „Economic Issues Raised by the StatoilHydro/JET Transaction in Sweden“ (Wirtschaftliche Probleme, die durch die StatoilHydro/JET-Transaktion in Schweden aufgeworfen werden), Präsentation von RBB, Folie 44.

⁶⁵ Die Zusammenfassung der Daten nach Vollservice- und automatisierten Tankstellen scheint mit den von SH angewandten Regressionsmethoden im Einklang zu stehen.

⁶⁶ Ferner wurde auf Anregung von SH, dass bei den von der Kommission durchgeführten Regressionen wichtige Variablen wie beispielsweise der Standort an (oder neben) einer Autobahn ausgelassen wurden, eine geringe Anzahl von Autobahn-Tankstellen aus der Analyse ausgeschlossen.

Regression Specification Error Test nach Ramsey darauf hinwies, dass einige Fehlspezifikationsprobleme vorlagen, wie z. B. eine Verzerrung aufgrund von ausgelassenen Variablen.⁶⁷

- (113) Zur weiteren Überprüfung der Stichhaltigkeit der Kommissionsergebnisse wurden zwei zusätzliche Modelle geschätzt. Im ersten Modell wurden anstelle der Zapfsäulenpreise von Statoil Abweichungen dieser Preise von den auf nationaler Ebene empfohlenen Statoil-Preisen herangezogen, um insbesondere die lokalen Wettbewerbsbedingungen zu erfassen und zu modellieren.⁶⁸ Im zweiten Modell wurden die Wettbewerbsvariablen nicht mit mehreren Identitäts-Dummy-Variablen für die Wettbewerber modelliert, sondern als eine Menge von Dummy-Variablen, die die Anzahl der Wettbewerber in jedem Statoil-Cluster angeben. Diese Menge von Dummy-Variablen wurde des Weiteren zur Präsenz von JET Sweden in Beziehung gestellt. Die Dummy-Variablen, die die Anzahl der Wettbewerber in jedem Cluster angeben, können als Stellvertreter für die Intensität des Wettbewerbs in jedem Cluster betrachtet werden. Wenn diese Dummy-Variablen zur Präsenz von JET Sweden in Beziehung gestellt werden, erfassen diese Koeffizienten die inkrementale Intensität des Wettbewerbsdrucks, der speziell JET Sweden zugeschrieben werden kann.
- (114) Die Ergebnisse des Basismodells, bei dem die Preise auf die Identitäten der Wettbewerber regressiert werden, deuten an, dass die Benzinpreise von Statoil in allen drei Zeiträumen geringer waren, wenn JET Sweden in den Statoil-Clustern präsent war, im Gegensatz dazu, wenn JET Sweden nicht präsent war. Die Benzinpreise von Statoil waren insbesondere während des ersten Preiskriegs [0-5]* % niedriger, in dem Zeitraum zwischen den Preiskriegen [0-5]* % niedriger und während des zweiten Preiskriegs [0-5]* % niedriger. Darüber hinaus war JET Sweden von allen in die Regressionen eingeschlossenen Wettbewerbern der einzige, dessen Wirkung auf Statoil bezogen auf alle drei Zeiträume negativ und statistisch signifikant war. In Bezug auf Diesel deutet die Regressionsanalyse der Kommission an, dass die von Statoil vor dem Preiskrieg erhobenen Preise [0-5]* % niedriger waren als zu dem Zeitpunkt, als JET Sweden in demselben Statoil-Cluster präsent war, und während dieses Preiskriegs [0-5]* % niedriger waren. Die Ergebnisse waren bei den beiden Alternativmodellen, die von der Kommission geschätzt wurden, annähernd gleich.
- (115) SH hat angeregt, die Identitäten weiterer Wettbewerber wie St1 oder Shell Express in die in den Erwägungsgründen 102-114 beschriebenen Modelle aufzunehmen. Als die Kommission die Regressionsanalyse unter Einbeziehung dieser zusätzlichen Identitäten erneut durchführte, blieben die Ergebnisse im Wesentlichen unverändert – ausgenommen für Benzin 95 während des ersten

⁶⁷ Bei der „robusten Regression“ wird anhand eines voreingestellten Rechenalgorithmus ermittelt, wie jede Beobachtung bei den Daten zu gewichtet ist, so dass sichergestellt wird, dass grobe Ausreißer aus den Regressionen eliminiert werden, während andere Beobachtungen bei der Schätzung der zugrunde liegenden Regressionsparameter geringer gewichtet werden.

⁶⁸ SH veröffentlicht einen nationalen empfohlenen Listenpreis, wobei es den Händlern frei steht, in Abhängigkeit von den lokalen Wettbewerbsbedingungen entweder höhere oder geringere Zapfsäulenpreise zu erheben.

Preiskriegs, wobei der Koeffizient für JET Sweden um die Hälfte sank. Zusätzliche Tests ergaben, dass diese Reduzierung überwiegend durch die Einbeziehung einer Dummy-Variablen für Shell Express verursacht wurde. Dies deutet darauf hin, dass während des ersten Preiskriegs zwischen dem Preisverhalten der Shell Express-Tankstellen und der JET Sweden-Tankstellen eine Wechselwirkung bestand. Daher wird durch die Wirkung der Shell Express-Tankstellen in gewissem Umfang die Wirkung von JET Sweden erfasst. Insgesamt hatte das Hinzufügen anderer Wettbewerber keine signifikante Wirkung auf die Ergebnisse der Kommission.

- (116) SH hat zwei beschreibende Analysen zur Bewertung des von JET Sweden ausgeübten Wettbewerbsdrucks vorgelegt.⁶⁹ Diese Analysen enthielten i) eine Bewertung der Preisfindung von JET Sweden im Verhältnis zu anderen Netzwerken mit automatisierten Tankstellen auf der Basis der Statoil-Cluster und -Gebiete, die durch Überlappung von 5 Minuten-Isochronen definiert wurden, und ii) eine Bewertung, ob die Preise von Statoil systematisch niedriger sind, wenn es sich bei der nächst gelegenen Tankstelle (bezogen auf die Fahrzeit) um JET Sweden handelt. Die Ergebnisse der ersten Analyse deuten an, dass i) die Preise von JET Sweden durchschnittlich an den anderen Netzwerken mit automatisierten Tankstellen ausgerichtet waren, und ii) die Dieselpreise vor Beginn des zweiten Preiskriegs an den Konkurrenten ausgerichtet waren, während des zweiten Preiskriegs jedoch geringfügig niedriger waren. Die Ergebnisse der zweiten Analyse deuten an, dass i) die Benzinpreise von Statoil nicht systematisch niedriger sind, wenn JET Sweden der nächstgelegene Wettbewerber ist, und ii) die Dieselpreise von Statoil nur während des Preiskriegs niedriger sind.
- (117) Weder die erste noch die zweite der von SH durchgeführten Analysen kann akzeptiert werden. Die Regressionsanalysen sind aus verschiedenen Gründen besser geeignet. Erstens werden in den beschreibenden Analysen von SH lediglich durchschnittliche Muster untersucht und beispielsweise Cluster-Merkmale oder die Cluster-Zusammensetzung bezogen auf die Wettbewerber nicht berücksichtigt. Zweitens ist es widersprüchlich, die Regressionsanalyse, die von der Kommission in ihrer Untersuchung der ersten Phase durchgeführt wurde, wegen der Auslassung wichtiger Variablen⁷⁰ zu kritisieren und selbst beschreibende Analysen vorzulegen, bei denen ebenfalls wichtige Variablen außer acht gelassen werden. Drittens hat die Kommission mehrere Beispiele entdeckt, in denen zwei Tankstellen, die verschiedenen Netzwerken angehören, nebeneinander liegen, in der beschreibenden Analyse basierend auf dem nächst gelegenen Konkurrenten aber nur die nächst gelegene Tankstelle berücksichtigt wird. Durch diese Auslassung kann das Ergebnis der Analyse erheblich verzerrt werden. Beispielsweise liegt bei 25 % der Statoil-Tankstellen der zweitnächste Wettbewerber 28 Sekunden Fahrzeit oder weniger vom nächst gelegenen

⁶⁹ „Economic Issues Raised by the StatoilHydro/JET Transaction in Sweden“, Präsentation von RBB Economics.

⁷⁰ „Economic Issues Raised by the StatoilHydro/JET Transaction in Sweden“, Präsentation von RBB Economics, Folie 19.

Wettbewerber entfernt. Bei 50 % der Statoil-Tankstellen ist der zweitnächste Wettbewerber maximal 1 Minute und 23 Sekunden Fahrzeit vom nächst gelegenen Wettbewerber entfernt.

- (118) Zusätzlich hat SH ein alternatives Regressionsmodell vorgeschlagen, bei dem die täglichen Preise der einzelnen Statoil-Tankstellen auf die kürzeste Entfernung von der betreffenden Statoil-Tankstelle zu jedem Wettbewerber von Statoil regressiert werden. Laut SH wird bei diesem Modell die Auswirkung der einzelnen Wettbewerber auf die Preise von Statoil unter Berücksichtigung der Fahrzeit von jeder Statoil-Tankstelle zur nächst gelegenen Wettbewerber-Tankstelle isoliert. Bezogen auf Diesel ist SH der Meinung, dass bei maximal [5-10]* % der Tage vor dem zweiten Preiskrieg und [90-100]* % der Tage während des zweiten Preiskriegs die Entfernung von JET Sweden eine statistisch signifikante und positive Auswirkung auf die Preise von Statoil hat. SH vertritt die Ansicht, dass die Größenordnung des durchschnittlichen Koeffizienten für JET Sweden vor dem zweiten Preiskrieg wirtschaftlich nicht signifikant ist, und zwar sowohl absolut betrachtet als auch im Verhältnis zu den anderen Wettbewerbern. Bei Benzin 95 ist SH der Meinung, dass bei maximal [40-50]* % der Tage während des ersten Preiskriegs, [20-30]* % der Tage in dem Zeitraum zwischen den Preiskriegen und [90-100]* % der Tage während des zweiten Preiskriegs die Entfernung von JET Sweden eine statistisch signifikante und positive Auswirkung auf die Preise von Statoil hat. SH vertritt die Auffassung, dass die Größenordnung des durchschnittlichen Koeffizienten für JET Sweden vor dem zweiten Preiskrieg wirtschaftlich nicht signifikant ist, und zwar sowohl absolut betrachtet als auch im Verhältnis zu den anderen Wettbewerbern.
- (119) Diese Ergebnisse können nicht akzeptiert werden, da die zugrunde liegenden Regressionen unangemessen sind. Insbesondere impliziert der Aufbau der Datenmenge von SH, dass bei einigen Statoil-Tankstellen ungefähr [...] der nächstgelegenen Wettbewerber mehr als [...] Fahrzeit entfernt ist und daher die Präsenz der Wettbewerber, gemessen an der Entfernung, sehr großen Schwankungen unterliegt.⁷¹ Dies ist unangemessen, da die durchschnittliche Fahrzeit in den eigenen Statoil-Clustern ungefähr [...] Minuten beträgt. Aufgrund der großen Schwankung in der Präsenzvariablen (wegen der großen Schwankung in den Entfernungen) sind die geschätzten Koeffizienten wirtschaftlich bedeutungslos, da von einem Tankstellenleiter realistischerweise nicht erwartet werden kann, dass er seine Preise basierend auf den Preisen, die von mehrere Stunden entfernten Wettbewerbern erhoben werden, festlegt, und ferner wird dadurch die statistische Signifikanz der verschiedenen Präsenzkoeffizienten verringert.

6.3.3. *Unilaterale Effekte – Schlussfolgerung*

- (120) Unter besonderer Berücksichtigung der Position von JET Sweden als effizientester Billigbetreiber auf dem schwedischen Markt mit einer sehr starken

⁷¹ Dies scheint einer der Gründe zu sein, warum SH die Statoil-Preise auf den Logarithmus der Entfernungen regressiert und nicht auf den Entfernungen in Stufen, da die Schwankungen in den Daten hierdurch geglättet werden.

Marke und nachweisbaren Erfolgen in der Unterbietung der Preise der Wettbewerber sowie der Tatsache, dass die Präsenz von JET Sweden in den Statoil-Clustern einen besonderen Druck auf die Statoil-Preisfindung ausübt, wird der Schluss gezogen, dass der Wegfall von JET Sweden als unabhängiger Wettbewerber und dessen Zusammenschluss mit dem größten Betreiber in Schweden ernsthafte Zweifel an der Vereinbarkeit des Zusammenschlussvorhabens mit dem Gemeinsamen Markt aufwirft.

6.4. Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen in Norwegen

6.4.1. Marktbedingungen

Angebots- und Nachfragestruktur

- (121) Der Benzinabsatz in Norwegen ist seit ein paar Jahren rückläufig. Zwischen 2005 und 2007 sind die Verkaufsmengen um 8,8 % zurückgegangen. Dieser Rückgang ist auf den zunehmenden Umstieg von Fahrzeugen mit Benzinmotor auf Fahrzeuge mit Dieselmotor oder Fahrzeuge mit Motoren, die mit Alternativenergie betrieben werden, zurückzuführen. Hingegen steigt die Nachfrage nach Dieselkraftstoff.
- (122) Die Dieselverkaufsmenge stieg zwischen 2005 und 2007 um 29,3 %.⁷² Diesel macht nun 46 % der Einzelhandelsverkaufsmengen bei Motorkraftstoffen aus und stellt ein wachsendes Segment dar.
- (123) Die Nachfrage nach Motorkraftstoffen konzentriert sich in Norwegen auf den Süden, wo die wichtigsten inländischen Ölterminals von den beiden wichtigsten Kraftstoffraffinerien in Mongstad (zu 79 % Eigentum von Statoil und zu 21 % Eigentum von Shell) und in Slagen (Eigentum von Esso) per Bahn beliefert werden. Mongstad ist bei Weitem die größte Raffinerie Norwegens und macht ungefähr 64 % der norwegischen Raffineriekapazität aus.
- (124) Norwegen erzeugt einen enormen Raffinerieproduktionsüberschuss, wobei alleine die Kapazität der Raffinerie in Mongstad 130 % der Nachfrage Norwegens entspricht. Dies macht Norwegen zu einem relativ großen Produktexporteur. Die Mehrheit der Exporte ist für die anderen skandinavischen und nordwesteuropäischen Märkte sowie Nordamerika bestimmt.
- (125) Die beiden norwegischen Raffinerien beliefern auch ihr unmittelbares Hinterland direkt auf dem Straßenweg. Bei Gebieten nördlich der Hauptraffineriezentren wird der größte Teil der Nachfrage ausgehend von den Küstenterminals auf dem Straßenweg gedeckt.
- (126) Obwohl Norwegen einen Raffinerieproduktionsüberschuss aufweist, wird ein Teil der Motorkraftstoffmengen auch von Raffinerien außerhalb Norwegens importiert [...]*.











⁷² Quelle: Anmeldung.

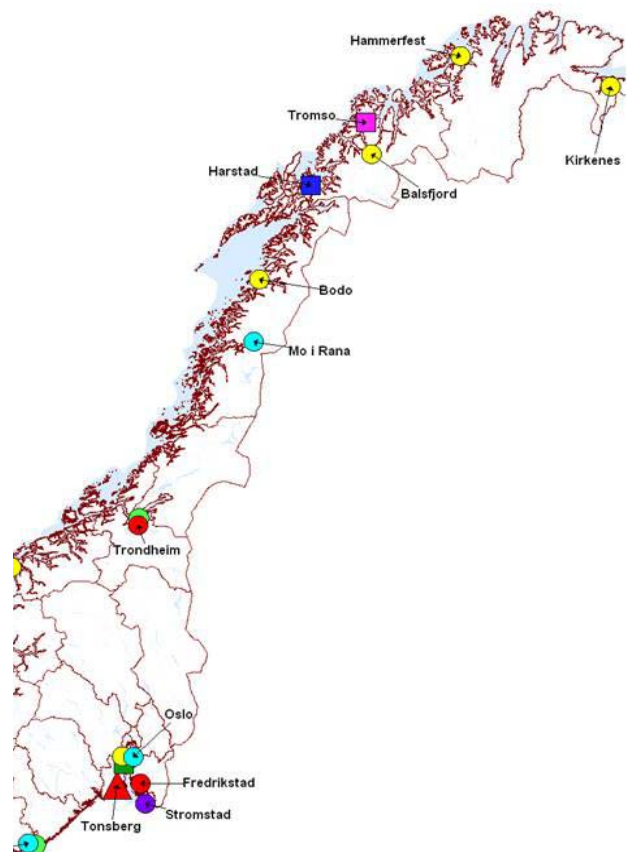
Depots

- (127) In Norwegen existieren 22 Depots, deren Eigentümer und Betreiber die vier führenden Motorkraftstoff Einzelhändler sind. Neun Depots werden von Shell, drei von Esso, vier von YX Energi, drei von SH, ein Depot gemeinsam von SH und Shell, ein Depot gemeinsam von SH und Esso und ein Depot gemeinsam von SH, Shell und Esso betrieben.
- (128) Im Gegensatz zu den anderen vier Einzelhändlern verfügt JET Norway über keine Lagerdepots oder Terminals in Norwegen. JET Sweden betreibt hingegen ein Depot in Strömstad (Schweden), das in der Nähe der norwegischen Grenze gelegen ist. Dieses Depot wird [...] zur Lieferung von Kraftstoff an JET Norway verwendet. [Eine bestimmte Menge stammt ferner von der Esso-Raffinerie in Slagen]*.
- (129) In Karte 1 sind die Depots und Raffinerien in Norwegen verzeichnet:

Karte 1

Norwegische Lagerdepots und Raffinerien 2007

-  Shell 9
-  StatoilHydro 3
-  YX Energi 4
-  Esso 3
-  Jet 1 (Schweden)
-  Esso/StatoilHydro JV1
-  StatoilHydro/Shell JV1
-  StatoilHydro/Shell/Esso JV1
-  Esso Raffinerie 1
-  StatoilHydro/Shell Raffinerie JV1



- (130) In Norwegen haben die vier etablierten Unternehmen (SH, Shell, Esso, YX Energi) einander jeweils Zugang zu ihren Depots gewährt, um die Kraftstofflieferkosten innerhalb des Gebiets zu begrenzen. Diese vier Unternehmen haben daher Verträge abgeschlossen, um Lagerkapazität voneinander zu erhalten. Bei diesen Verträgen handelt es sich entweder um Durchsatzverträge⁷³, Tauschverträge⁷⁴ oder Kaufverträge⁷⁵.

⁷³ Durchsatzverträge sind Verträge, nach denen ein Lieferant das Produkt an das Depot eines anderen Lieferanten liefert, dabei jedoch Eigentümer des Produkts bleibt. Der Lieferant zahlt dem Depoteigentümer eine Gebühr für die Nutzung seiner Anlage für den Zugang zum Kai, die Produktlagerung und die Beladung der Lkw.

⁷⁴ Tauschverträge sind Verträge, nach denen ein Lieferant das Produkt von der Raffinerie oder vom Depot eines anderen Lieferanten abholen kann und im Gegenzug dem anderen Lieferanten die Möglichkeit bietet, das Produkt an anderer Stelle abzuholen. Die an den beiden Depots erhobenen Gebühren sind gleich und die Beteiligten zahlen nicht für die Produkte, sondern eine Gebühr für die Nutzung der Lager- und Lkw-Beladungseinrichtungen des jeweils anderen.

⁷⁵ Kaufverträge sind Verträge, nach denen ein Lieferant Produkte aus dem Lagerdepot eines anderen Lieferanten gegen Bezahlung abholt. Die aus den Depots abgeholten Produkte sind Eigentum des Depoteigentümers (oder eines anderen Lieferanten mit einem Durchsatzvertrag mit dem Depoteigentümer), wobei das Eigentum an der Laderampe beim Beladen des Lkw übergeht.

- (131) SH hat Durchsatzverträge mit [...] * sowie einen Tauschvertrag mit [...] *. Ungefähr [...] * % des Kraftstoff-Einzelhandelsverkaufs von SH wird dank dieser Verträge erzielt.
- (132) JET Norway konnte keine Verträge dieser Art mit den vier Unternehmen abschließen. In diesem Zusammenhang hat JET Norway zwei Beschwerden gegen die Weigerung der vier Unternehmen eingereicht, Rücknahmeverträge mit JET Norway einzugehen und JET Norway den Zugang zu ihren Depots zu gewähren.
- (133) 1997 reichte JET Norway eine Beschwerde bei der norwegischen Wettbewerbsbehörde (NCA) ein, in der vorgebracht wird, dass die Unternehmen die Lieferung von Benzin bzw. die Gewährung des Zugangs zu den Speichereinrichtungen verweigert hätten. Obwohl die NCA feststellte, dass sich die Unternehmen geweigert hatten, mit JET Norway ein Geschäft einzugehen, folgerte sie, dass keine hinreichenden Gründe für ein Eingreifen vorlagen.
- (134) 2002 reichte JET Norway eine Beschwerde vor der EFTA-Überwachungsbehörde (ESA) gegen die Weigerung der vier Unternehmen ein, Rücknahmeverträge mit JET Norway abzuschließen und JET Norway den Zugang zu ihren Depots zu gewähren. In ihrer Beschwerde brachte JET Norway vor, dass diese Verweigerung einen Verstoß gegen Artikel 53 und 54 des EWR-Abkommens darstellen würde.⁷⁶ 2005 richtete die ESA ein Schreiben an JET Norway, in dem diese davon in Kenntnis gesetzt wurden, dass für die ESA keine hinreichenden Gründe vorlagen, um auf die Beschwerde hin zu handeln. In Anbetracht der Haltung der ESA zog JET Norway seine Beschwerde zurück und die ESA erließ keine formale Entscheidung in dieser Angelegenheit.

Tankstellennetzwerke

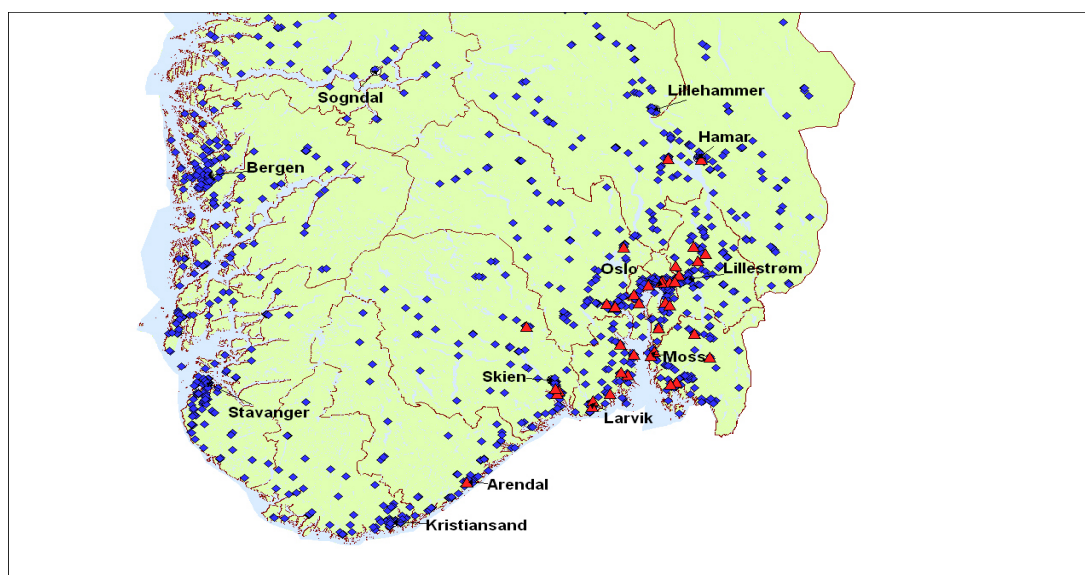
- (135) Seit dem Eintritt von JET Norway im Jahr 1992 hat auf dem norwegischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoff eine weitere Rationalisierung und Konsolidierung stattgefunden. 1992 gab es 2.924 Tankstellen und sechs Hauptnetzwerke (Esso, Fina, Hydro, Shell, Statoil, Texaco).⁷⁷ Ende 2007 waren es 1.906 Tankstellen und nur vier Hauptnetzwerke neben JET Norway, und zwar SH, Shell, Esso und YX⁷⁸.

⁷⁶ Gemäß Artikel 53 EWR-Abkommen sind alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen den Vertragsparteien zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs im räumlichen Geltungsbereich des Abkommens bezwecken oder bewirken, verboten. Gemäß Artikel 54 EWR-Abkommen ist die „missbräuchliche Ausnutzung einer beherrschenden Stellung im räumlichen Geltungsbereich dieses Abkommens oder in einem wesentlichen Teil desselben durch ein oder mehrere Unternehmen, soweit dies dazu führen kann, den Handel zwischen den Vertragsparteien zu beeinträchtigen (...)“ verboten.

⁷⁷ Dies hinterließ sehr viele kleine Akteure, die zusammen insgesamt ca. 50 Tankstellen betreiben. Quelle: Norwegischer Fachverband der Mineralölindustrie (Norsk Petroleumsinstitutt).

⁷⁸ Im Oktober 2006 hat das norwegische Einzelhandelsunternehmen Reitan Servicehandel AS das Benzineinzelhandels- und Energiegeschäft von Hydro Texaco (Gemeinschaftsunternehmen zu 50 %

- (136) Drei der Unternehmen – SH, Shell und Esso – sind vertikal in Skandinavien integriert, da sie Raffinerien in diesem geografischen Gebiet betreiben.⁷⁹
- (137) Auf dem norwegischen Markt spielen automatisierte Tankstellen keine so bedeutende Rolle wie in Schweden. Nur 17 % der Tankstellen in Norwegen waren 2007 automatisiert und JET Norway betreibt das einzige Netzwerk, das ausschließlich automatisierte Tankstellen umfasst.⁸⁰
- (138) JET Norway ist – mit [0-5]* % Marktanteil nach Volumen und 2,2 % nach Anzahl der Tankstellen im Jahr 2007 – der kleinste Lieferant von Motorkraftstoffen für den Einzelhandel in Norwegen. JET Norway betreibt 39 Tankstellen. Die JET Norway-Tankstellen befinden sich in bestimmten städtischen Gebieten im südöstlichen Teil Norwegens wie aus Karte 2 ersichtlich:



Karte 2 - Südnorwegen – JET Norway-Tankstellen sind rot, alle sonstigen Tankstellen blau gekennzeichnet.

Quelle: Assessment of unilateral and coordinated effects concerns in Norway (Bewertung der Bedenken hinsichtlich der unilateralen und koordinierten Effekte in Norwegen), RBB Economics – 10. Dezember 2007.

Eigentum von Norsk Hydro AS und zu 50 % Eigentum von Chevron) in Dänemark und Norwegen übernommen und das Rebranding in YX Energi vollzogen.

⁷⁹ StatoilHydro besitzt eine Raffinerie in Dänemark und eine in Schweden, Shell besitzt eine Raffinerie in Dänemark, eine in Schweden und einen Anteil an einer Raffinerie in Norwegen und Esso (Exxon) besitzt eine Raffinerie in Norwegen. Der Konzern ConocoPhillips, Eigentümer von JET Scandinavia, ist ebenfalls vertikal integriert, jedoch liegen seine Raffinerien außerhalb Skandinaviens, insbesondere im Vereinigten Königreich und in Deutschland. JET Norway bezieht seinen Kraftstoff nicht von den Raffinerien von ConocoPhillips.

⁸⁰ Das Netzwerk von YX weist die höchste Anzahl von unbemannten Tankstellen auf (29,4 %), gefolgt von Shell (14,1 %), StatoilHydro (13,1 %) und Esso (1,6 %).

Preisfindung

- (139) Die Einzelhandelslieferanten für Motorkraftstoffe in Norwegen legen ihre Einzelhandelspreise, die an den von den Unternehmen jeweils betriebenen Vollservice- und automatisierten Tankstellen erhoben werden, im Allgemeinen fest, während es Franchise- und unabhängigen Händlern offen steht, eigene Einzelhandelspreise festzusetzen.
- (140) Einige Lieferanten (wie SH oder Shell) setzen Listenpreise fest, die auf den betreffenden Web-Sites der Unternehmen veröffentlicht werden.⁸¹ Die Listenpreise werden häufig – mindestens zweimal pro Woche – geändert. In den meisten Fällen werden die gewährten Rabatte auf nationaler Ebene festgelegt.
- (141) Auf lokaler Ebene ist jeder Tankstellenbetreiber für die an seiner Tankstelle erhobenen Preise verantwortlich („Zapfsäulenpreise“). Solche Zapfsäulenpreise werden häufig – oftmals mehrmals täglich – entsprechend der lokalen Wettbewerbssituation geändert. Für jede Tankstelle wird eine Gruppe von benachbarten Tankstellen („Cluster“) festgelegt, deren Preise in häufigen Abständen überwacht werden.
- (142) Die an einzelnen Tankstellen erhobenen Preise spiegeln daher sowohl die allgemeinen Preisfindungsstrategien – wie z. B. Strategie zur Wahrung einer bestimmten Preisdifferenz zu Wettbewerbern in demselben Cluster – als auch lokale Preisfindungsstrategien – z. B. werden Händlern Großhandelsrabatte zur Stützung angeboten, wenn lokale Preiskriege ausbrechen („Preisstützung“) – wider.

Markteintritt

- (143) SH ist der Ansicht, dass ein Unternehmen, das in den norwegischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Kraftstoffen eintreten möchte, hierzu durch Erwerb von Tankstellen, die im Zuge der Umstrukturierung von Netzwerken oder des Baus automatisierter Tankstellen verfügbar werden, in der Lage wäre.
- (144) Seit dem Eintritt von JET Norway ist kein weiteres Unternehmen in den norwegischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen eingestiegen.⁸²
- (145) Darüber hinaus erkennt SH an, dass der Markteintritt durch den Aufbau eines neuen Netzwerks mit erheblichen Kosten verbunden ist: *Die Gesamtkosten könnten erheblich sein, wenn ein Neubewerber entscheidet, ein neues Netzwerk von Vollservice-Tankstellen aufzubauen, da ein solcher Eintritt mit sich bringt, dass Standorte erworben oder gepachtet werden müssen, Vorplätze und Läden gebaut sowie Kraftstofflieferungen ausgehandelt und gesichert werden müssen*

⁸¹ JET Norway veröffentlicht keine Listenpreise auf seiner Website.

⁸² Der Erwerb des Hydro Texaco-Netzwerks (nun XY Energi) durch Reitan Servicehandel AS im Oktober 2006 kann nicht als Neueintritt betrachtet werden.

*und eine Marke geschaffen werden muss, was mit Verkaufsförderung und Werbung verbunden ist.*⁸³

- (146) Die logistischen Einschränkungen, insbesondere der Zugang zu den Depots wie in den Erwägungsgründen 132-134 beschrieben, deuten darauf hin, dass die Eintrittsschranken in Norwegen sehr hoch sind.
- (147) [...]*
- (148) [...]*.⁸⁴
- (149) In einer Präsentation [...] erklärte [ein Marktteilnehmer]* in Bezug auf den norwegischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoff, dass *es hohe Eintrittsschranken für neue Wettbewerber gibt und es ein logistisch schwieriger, oligopolistischer Markt ist.*⁸⁵
- (150) Basierend auf den Erläuterungen in den Erwägungsgründen 143-149 wird festgestellt, dass die Eintrittsschranken auf dem norwegischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen hoch sind.

6.4.2. *Unilaterale Effekte*

- (151) Die Kommission muss prüfen, inwiefern der Wettbewerb auf dem norwegischen Einzelhandelsmarkt für Motorkraftstoffe durch den Wegfall von JET als unabhängiger Wettbewerber auf diesem Markt erheblich beeinträchtigt wird. Nach Abschluss der Untersuchungen der Phase I kam die Kommission zu dem vorläufigen Ergebnis, dass das Zusammenschlussvorhaben den Wettbewerb u. a. auf dem norwegischen Einzelhandelsmarkt für Motorkraftstoffe erheblich beeinträchtigen könnte. Die Kommission erklärte daher, dass der geplante Zusammenschluss hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen ernste Bedenken aufwirft.
- (152) Der Umsatz (in Volumen) sowie die Marktanteile der Beteiligten und ihrer Wettbewerber werden in Tabelle 3 dargelegt.

⁸³ Siehe Absatz 637 des Formblatts CO.

⁸⁴ [...]*

⁸⁵ [...]*

Tabelle 3 - Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoff – Norwegen (einschl. Benzin und Diesel – ausschl. Lkw-Diesel) (in 1000 m ³)						
Motorkraftstoff im Einzelhandel	2005		2006		2007	
	Volumen	%	Volumen	%	Volumen	%
StatoilHydro	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*	[...]*	[30-40]*
Shell	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*
Esso	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*
YX Energi	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*
JET Norway	[...]*	[0-5]*	[...]*	[0-5]*	[...]*	[0-5]*
Sonstige	[...]*	[0-5]*	[...]*	[0-5]*	[...]*	[0-5]*
<i>StatoilHydro + JET</i>	[...]*	[30-40]*	[...]*	[30-40]*	[...]*	[30-40]*
Gesamtgröße des Marktes	[2500-3000]*	100,0	[2500-3000]*	100,0	[3000-3500]*	100,0

Quelle: Anmeldung.

- (153) Das Zusammenschlussvorhaben würde die oligopolistische Struktur des norwegischen Marktes für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoff weiter verstärken. Innerhalb dieses Oligopols würde SH seine Stellung als größter Anbieter von Motorkraftstoffen in Norwegen weiter stärken und seinen Marktanteil von [30-40]* % auf [30-40]* % vergrößern.
- (154) Jedoch bringen die Beteiligten vor, dass der geplante Zusammenschluss wahrscheinlich keinen Anlass zu wettbewerbsrechtlichen Bedenken gibt.
- (155) Erstens unterstreichen sie, dass JET Norway keinen signifikanten Wettbewerbsdruck ausübt, da das Inkrement begrenzt ist (ungefähr [0-5]* %) und die Position von JET Norway in den letzten Jahren stagniert hat (sowohl in Bezug auf die Marktanteile als auch in Bezug auf die Anzahl der Tankstellen).
- (156) Zweitens machen die Beteiligten geltend, dass JET Norway keinen starken Wettbewerbsdruck auf den Markt ausüben kann, da der norwegische Kraftstoffvorrat des Unternehmens beschränkt ist, wobei die Lieferungen teilweise aus dem Depot in Strömstad, Schweden, kommen. [...]*.
- (157) Drittens bringen die Beteiligten vor, dass JET Norway in Anbetracht seiner Beschränkungen nur ein passiver Preisfolger ist und sein kann. Ihrer Meinung nach wird diese Schlussfolgerung durch Wirtschaftsstudien gestützt, die zeigen,

dass JET Norway eine begrenzte Wirkung auf den Markt hat, da i) JET Norway keine Preissenkungen initiiert hat, sondern den Preisführern folgt, ii) die Preise von JET Norway an diejenigen der Wettbewerber mit unbemannten Tankstellen ausgerichtet werden, iii) die Eröffnung neuer JET-Tankstellen oder die Einführung von Diesel an vorhandenen Tankstellen keine nachhaltige Auswirkung auf die Preise hat, iv) in Gebieten, in denen JET Norway der nächste Wettbewerber von Statoil ist, seine Auswirkung auf die Statoil-Preise mit derjenigen bei den unbemannten Tankstellen seiner Konkurrenten vergleichbar ist, wenn diese der nächste Wettbewerber bezogen auf eine Statoil-Tankstelle sind, v) die Preise in Gebieten, in denen JET Norway präsent ist, im Allgemeinen nicht geringer sind als die Preise in vergleichbaren Gebieten, in denen JET Norway nicht präsent ist.⁸⁶

(158) Diese Ansicht kann nicht akzeptiert werden. Aus den in den Erwägungsgründen 159-194 dargelegten Gründen – wird der Schluss gezogen, dass JET Norway einen erheblichen Wettbewerbsdruck in Norwegen ausübt und dass ein Wegfall von JET Norway ernsthafte Zweifel in Bezug auf die Vereinbarkeit des Zusammenschlussvorhabens mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen aufwerfen würde.

a) Auf einem hochgradig konzentrierten Markt hat JET Norway andere Anreize als die vier etablierten Unternehmen

(159) Der norwegische Markt ist hochgradig konzentriert, eine Tatsache, die von den Beteiligten selbst anerkannt wird.⁸⁷ Ferner gibt es neben SH und JET Norway nur drei weitere Wettbewerber, nämlich Shell, Esso und YX Energi.

(160) Der Markt hat sich noch stärker konzentriert, da Shell und YX Energi kürzlich einen Vertrag abgeschlossen haben, nach dem Shell das Kraftstoffgeschäft und Reitangruppen AS (zu Reitangruppen⁸⁸, einer norwegischen Unternehmensgruppe mit Verbraucher- und Lebensmittelmärkten in Skandinavien, gehörend) das Nicht-Kraftstoffgeschäft an einer großen Anzahl von YX Energi-Standorten in Norwegen übernimmt.⁸⁹

(161) Die Marktstellung von JET Norway unterscheidet sich in verschiedener Hinsicht von derjenigen der anderen vier Unternehmen, was dem Unternehmen verglichen mit den anderen vier andere Anreize bietet.

(162) Erstens ist JET Norway der einzige Akteur, der in Norwegen ein Netzwerk mit voll automatisierten Tankstellen betreibt, während die vier etablierten

⁸⁶ Anmeldung, Absatz 395.

⁸⁷ Siehe Absatz 379 des Formblatts CO. [...]*

⁸⁸ www.reitangruppen.no

⁸⁹ Am 4. Februar 2008 hat die norwegische Wettbewerbsbehörde den Vertrag mit Bedingungen genehmigt.

Unternehmen jeweils einen geringen Anteil an automatisierten Tankstellen besitzen.

- (163) In Norwegen vollzieht sich die Umstellung von Vollservice- auf automatisierte Tankstellen im Unterschied zu den anderen Ländern Skandinaviens nur langsam. Nur 17 % der Tankstellen in Norwegen sind automatisiert im Vergleich zu mehr als 55 % in Schweden und Dänemark.
- (164) Die Einzelhandelsspannen bei Kraftstoff sind in Norwegen sehr hoch und zählen zu den höchsten in Europa. Die norwegischen Bruttodistributionsspannen betragen im Jahr 2006 – ausgedrückt als Prozentsatz des Durchschnitts innerhalb der Gemeinschaft – 128,9 % für Benzin und 155,8 % für Diesel.⁹⁰ [...]*
- (165) Aufgrund der Tatsache, dass automatisierte Tankstellen kostengünstiger als Vollservice-Tankstellen sind, konnte JET Norway eine aggressive Preispolitik verfolgen – insbesondere im Vergleich zu den Vollservice-Tankstellen.
- (166) Zweitens war JET Norway, wie bereits von SH erwähnt, *immer sehr konsistent in seinem Branding. Alle Tankstellen sind eher „einfach“ ausgestattet und signalisieren Sauberkeit, Effizienz und indirekt ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis.*⁹¹ Das Einzelhandelsangebot von JET Norway ist überschaubar und basiert auf einem „Nettopreis“-Format: Die Kunden zahlen den Preis, der an der Zapfsäule angezeigt wird.⁹² Nach Aussage der Anmelderin bietet JET Norway an den Tankstellen Nettopreise *mit starker Signalwirkung für die Kunden* an.⁹³
- (167) Im Gegensatz dazu betreiben die vier etablierten Unternehmen verschiedene Arten von Tankstellen (Vollservice- und automatisierte Tankstellen) unter verschiedenen Marken und geben Karten aus, die den Karteninhabern verschiedene Arten von Rabatten gewähren.
- (168) Eine Verbraucherumfrage, die in der Untersuchung der zweiten Phase der Kommission durchgeführt wurde⁹⁴, bestätigt, dass nach Ansicht der Kunden das Nettopreissystem ohne Rabatte den Preisvergleich vereinfacht.⁹⁵

⁹⁰ Bericht von PFC Energy für Norwegen (Oktober 2007 – S. 67).

⁹¹ Anmeldung, Absatz 475.

⁹² JET Norway gibt eine Kreditkarte mit dem Namen „JET-Karte“ aus, die von Kunden zum Kaufen von Kraftstoff an den JET-Tankstellen in den skandinavischen Ländern benutzt werden kann. Die „JET-Karte“ bietet keine Rabatte oder Nachlässe. Diese Karte ist ein Zahlungsmittel mit hinausgeschobener Zahlung. Entsprechend den Daten, die von der Anmelderin zur Verfügung gestellt wurden, werden ungefähr [...] % aller Kraftstoffkäufe bei JET Norway mit der „JET-Karte“ getätigt.

⁹³ Anmeldung, Absatz 474.

⁹⁴ Verbraucherumfrage, die von Opinion AS bei einer Stichprobe von 1001 Motorkraftstoffverbrauchern im Juli 2008 durchgeführt wurde.

⁹⁵ Die Frage lautete: In welchem Maß vereinfacht ein „Nettopreissystem“ – Zahlung des Zapfsäulenpreises ohne Rabatte – den Preisvergleich? 54,3 % der Befragten gaben "in sehr hohem

- (169) Drittens haben die anderen vier Akteure auf dem Markt alle verschiedene Formen von Verträgen abgeschlossen, mit denen sie sich gegenseitig den Zugang zu ihren jeweiligen Kraftstoffdepots innerhalb Norwegens gewähren, wobei JET Norway kein solcher Zugang gewährt wurde.
- (170) JET Norway ist es bislang nicht gestattet worden, seinen Kraftstoff von der größten norwegischen Raffinerie in Mongstad (die von Statoil betrieben wird und an der Shell beteiligt ist) im Südwesten Norwegens zu beziehen.
- (171) Diese Lieferbeschränkungen erläutern, warum JET Norway seine Aktivitäten im Einzelhandelsverkauf von Kraftstoff bislang nicht über seinen aktuellen Tätigkeitsraum in Südostnorwegen hinaus ausdehnen konnte und warum JET Norway mit mehr logistischen Schwierigkeiten zu kämpfen hat als seine Wettbewerber in Südostnorwegen.
- (172) 1992 bis 2004 musste JET Norway seinen Kraftstoff von der [...]*-Raffinerie in [...]* beziehen. Seit 2005 hat sich die logistische Situation von JET Norway verbessert, da das Unternehmen seinen Kraftstoff nun von der Esso-Raffinerie in Slagen (Südostnorwegen) beziehen kann. [...]*.
- (173) Der gegenwärtige logistische Nachteil von JET Norway in Bezug auf die vier etablierten Unternehmen in Südostnorwegen ist in der nachfolgenden Karte 3 dargestellt.

Maß“ oder „in relativ hohem Maß“ an, 12 % gaben „in sehr begrenztem Maß“ oder „in einem relativ begrenzten Maß“ an, 23 % gaben „weder noch“ an und 11 % wussten es nicht oder antworteten nicht.

Karte 3

Norwegen: Lieferoptionen der Wettbewerber und von JET

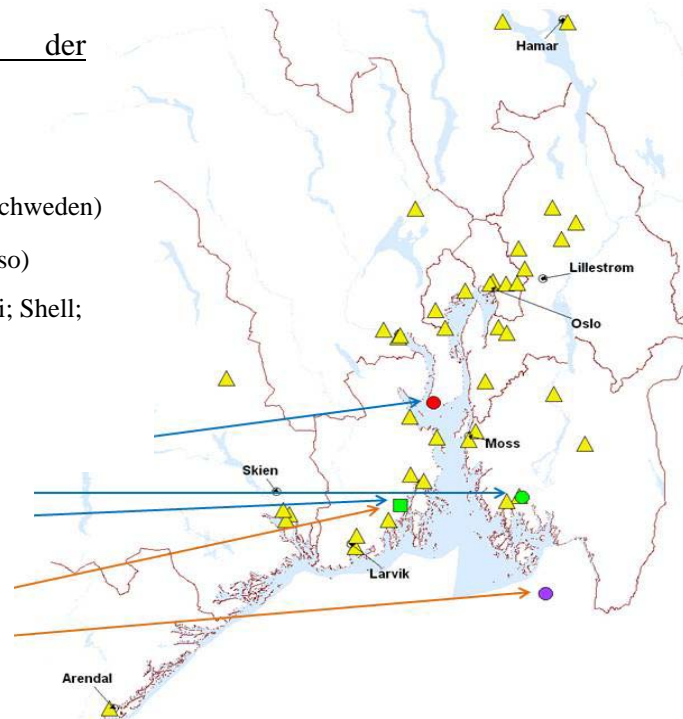
- ▲ JET-Tankstellen
- Strömstad Terminal (Jet-Schweden)
- Frederikstad Terminal (Esso)
- Oslo Terminal (YX-Energi; Shell; Esso/StatoilHydro JV)
- Slagen Raffinerie (Esso)

Lieferoptionen der Wettbewerber

Oslo Terminal
Frederikstad Terminal

Lieferoptionen von JET

Slagen Raffinerie
Strömstad Terminal



(174) Diese Elemente zeigen, dass die anderen Akteure auf dem Markt andere Anreize als JET Norway haben und möglicherweise sogar das gemeinsame Interesse haben, JET Norway von einer Expansion abzuhalten, was wiederum anzudeuten scheint, dass sie JET Norway dahin gehend einstufen, einen erheblichen Wettbewerbsdruck auf die Preise auszuüben.

b) JET Norway übt Druck auf das Wettbewerbsverhalten seiner Konkurrenten auf einem Markt mit hohen Eintrittsschranken aus

(175) Auf der Grundlage der in den Erwägungsgründen 159-174 beschriebenen Elemente erscheint es, dass die von JET Norway gespielte Rolle von wesentlich größerer Bedeutung ist als es bei Betrachtung des moderaten Marktanteils des Unternehmens unmittelbar den Anschein hat.

(176) Mehrere Elemente zeigen, dass JET Norway einen starken Wettbewerbsdruck auf den norwegischen Markt ausübt.

(177) Erstens ist JET Norway nur in Südostnorwegen tätig und der Anteil des Unternehmens an diesem regionalen Markt ist höher als auf nationaler Ebene. Der Marktanteil von JET Norway in dieser Region beträgt ungefähr [5-10]* %. Darüber hinaus ist zu beachten, dass trotz der Tatsache, dass die Beteiligten einen Gesamtmarktanteil besitzen, der in dieser Region nicht erheblich höher ist als auf nationaler Ebene ([30-40]* % statt [30-40]* %), die Marktanteile von JET Norway in fünf Ländern zwischen [5-10]* % und [10-20]* % liegen und dass die Beteiligten in drei dieser Länder einen Gesamtmarktanteil von [30-50]* % haben,

d. h. über ihrem Gesamtmarktanteil in Südostnorwegen liegen.⁹⁶ Der durch JET Norway ausgeübte Wettbewerbsdruck scheint daher in Teilen Südostnorwegens erheblich höher zu sein als auf nationaler Ebene.

- (178) Zweitens ist JET der effizienteste Wettbewerber im Hinblick auf den Durchsatz. Die durchschnittliche Kraftstoffmenge pro Standort liegt bei JET Norway erheblich über dem nationalen Durchschnitt und beträgt ungefähr das Doppelte, wodurch es zum effizientesten Tankstellennetzwerk in Norwegen avanciert, was von den Beteiligten selbst anerkannt wird.⁹⁷
- (179) Drittens müssen auch die Argumente über die Schwächen von JET Norway relativiert werden, da JET Norway trotz seiner logistischen Schwierigkeiten profitabel ist. Die von JET Norway erzielte Gewinnspanne bei Kraftstoff (Bruttospanne/Erlös) lag 2003 bei [...]*, 2004 bei [...]*, 2005 bei [...]*, 2006 bei [...]* und 2007 bei [...]*. 2003 – 2007 erzielte JET Norway jeweils das folgende Verhältnis von EBITDA⁹⁸/Gesamterlös: [...]* im Jahr 2003, [...]* im Jahr 2004, [...]* im Jahr 2005, [...]* im Jahr 2006 und [...]* im Jahr 2007.
- (180) Viertens scheint der Begriff „Preisfolger“ bei der Analyse der Funktionsweise der betroffenen Märkte fehl am Platze zu sein, wie bereits in Bezug auf Schweden angegeben (siehe Erwägungsgrund 98), da JET Norway die Preise der Konkurrenten mit bemannten Tankstellen systematisch unterbietet. Tatsache ist, dass die Preisstrategie von Norway darin besteht, niedrigere Preise mit einer Differenz zu wahren, wobei gegenwärtig [...]* NOK pro Liter Benzin und [...]* NOK pro Liter Diesel angestrebt werden.⁹⁹
- (181) Auf diesem Markt ist die Reaktion der Wettbewerber auf eine Preisänderung sehr intensiv. Selbst wenn JET Norway tatsächlich ein „Preisfolger“ ist, kann das Unternehmen dennoch einen starken Wettbewerbsdruck ausüben, insbesondere in einer Situation, in der die Anreize für die Wettbewerber von JET Norway mehr oder weniger angeglichen zu sein scheinen.

⁹⁶ Ostfold ([30-40]* % - Statoil: [20-30]* %; JET: [10-20]* %), Akershus ([30-40]* % - Statoil: [20-30]* %; JET: [5-10]* %), Telemark ([30-40]* % - Statoil: [30-40]* %; JET: [5-10]* %), Oslo ([30-40]* % - Statoil: [30-40]* %; JET: [5-10]* %), Vestfold ([40-50]* % - Statoil: [30-40]* %; JET: [10-20]* %), Antwort von StatoilHydro vom 8. April 2008 auf das Auskunftsersuchen der Kommission vom 3. April 2008.

⁹⁷ JET erreichte 2007 einen durchschnittlichen Kraftstoffdurchsatz von [3000-3500]* m³ pro Jahr und Tankstelle. Nach den von der Anmelderin vorgelegten Daten verzeichneten die anderen vier Netzwerke 2007 den folgenden durchschnittlichen Kraftstoffdurchsatz (in m³ pro Jahr und Tankstelle): [1000-1500]* bei YX Energi; [1500-2000]* bei Shell; [1500-2000]* bei StatoilHydro; [1500-2000]* bei Esso.

⁹⁸ Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen.

⁹⁹ [...]*

- (182) Die Reaktionsfähigkeit von JET Norway auf Preisänderungen der Wettbewerber ist aus internen Statoil-Dokumenten ersichtlich. [...]*. ¹⁰⁰
- (183) Ebenso zeigen mehrere andere interne Statoil-Dokumente, dass JET Norway von den Verbrauchern als das billigste der Netzwerke mit automatisierten Tankstellen wahrgenommen. ¹⁰¹
- (184) Fünftens haben die Marktuntersuchung und die Verbraucherumfrage, die von der Kommission durchgeführt wurden, den starken Wettbewerbsdruck, der von JET Norway ausgeübt wird, bestätigt.
- (185) Allen drei Konkurrenten von SH zufolge und nach eigenen Aussagen von JET Norway hat die Marktuntersuchung der Kommission gezeigt, dass JET Norway den stärksten oder zumindest einen der stärksten Wettbewerbsdrücke auf den norwegischen Markt ausübt. JET Norway wird insbesondere als das Unternehmen gesehen, dass in Bezug auf die Preise in dem Gebiet, in dem JET Norway tätig ist (d. h. Südostnorwegen), den höchsten Wettbewerbsdruck ausübt.
- (186) Die von der Kommission durchgeführte Verbraucherumfrage hat bestätigt, dass die Mehrheit der norwegischen Verbraucher bezogen auf JET Norway glauben, dass das Unternehmen in Zukunft mit niedrigen Preisen im Wettbewerb antreten wird. Diese Mehrheit ist bei den Verbrauchern in Südostnorwegen sogar noch größer. ¹⁰² Eine Mehrheit der befragten Verbraucher stellte fest, dass sich der Erwerb von JET durch SH negativ auf den Wettbewerb auswirken würde. ¹⁰³
- (187) Aus diesen Gründen gibt die Ausschaltung von JET Norway als unabhängiger Wettbewerber angesichts der oligopolistischen Marktstruktur mit hohen Eintrittsschranken Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des Vorhabens mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen.

¹⁰⁰ Protokoll einer internen Statoil-Sitzung vom 17. Oktober 2007. [...]*

¹⁰¹ Siehe Fuel Tracker-Berichte für das 1., 2. und 4. Quartal 2007.

¹⁰² Die Frage lautete: „Es werden verschiedene Tankstellenketten aufgezählt. Bitte geben Sie jeweils an, ob Sie der Ansicht sind, dass diese spezielle Kette in Zukunft mit geringen Kraftstoffpreisen im Wettbewerb antreten wird.“ Bezogen auf die nachfolgenden Tankstellen antworteten mehr als 50 % mit Ja (Prozentsatz der bejahenden Antworten, die von den Befragten in Südostnorwegen abgegeben wurden, ist in Klammern angegeben). JET: 52 % (71 %), 1-2-3 Statoil: 53 % (51 %), Uno-X (YX Energi): 51% (58%).

¹⁰³ Die Frage lautete: „Statoil hat seine Absicht angekündigt, JET in Norwegen zu kaufen. Welche Auswirkung – falls überhaupt – hat Ihrer Meinung nach der Kauf von JET durch Statoil und das Verschwinden der Marke JET auf den Wettbewerb zwischen den verbleibenden Tankstellenketten in Norwegen?“ Die Antworten waren wie folgt (Prozentsatz, der von den Befragten in Südostnorwegen angegeben wurde, ist in Klammern angegeben). Negative Auswirkung – Wettbewerb nimmt ab: 45 % (56 %); keine oder geringe Auswirkung – Wettbewerb bleibt gleich: 31 % (28 %); positive Auswirkung – Wettbewerb nimmt zu: 8 % (6 %); keine Antwort/weiß nicht: 16 % (9 %). Von den 1001 Verbrauchern in der Stichprobe wohnten 506 in Südostnorwegen. Diese 506 Verbraucher entsprechen 50,5 % der Stichprobe, was grob dem Anteil an der norwegischen Gesamtbevölkerung, die in Südostnorwegen wohnt, entspricht.

- (188) Diese Schlussfolgerung wird zudem durch die ökonometrische Untersuchung der Preisdaten gestützt. Für Norwegen wurde eine ähnliche Analyse der Preisdaten wie für Schweden durchgeführt.
- (189) Die Ergebnisse der täglichen Querschnittsregressionsanalyse zeigten, dass die Präsenz einer JET Norway-Tankstelle in Statoil-Clustern zumindest seit [...] 2006 Druck auf die Dieselpreise und seit [...] 2007 auf die Benzinpreise von Statoil ausgeübt hat. Das Ergebnis der Kommissionsanalyse wich von dem Ergebnis der von den Beteiligten durchgeführten Analyse ab, nach der JET Norway keinen stärkeren Einfluss auf die Statoil-Preise habe, als andere Wettbewerber.
- (190) Die Beteiligten machen geltend, dass bei der von der Kommission durchgeführten Analyse einige wichtige Variablen ausgelassen wurden¹⁰⁴, jedoch haben sie keine Beweise vorgelegt, die die Schlussfolgerungen der Analyse entkräften würden. Die Beteiligten regten ferner an, dass die Regressionen nur auf Tankstellen in Südostnorwegen und in Städten begrenzt werden sollten. Dies kann nicht akzeptiert werden, da dies zu einer Verzerrung der Auswahl in der Regressionsanalyse führen kann. Dennoch würden die Schlussfolgerungen der Kommission nicht anders ausfallen, selbst wenn man dieser Anregung gefolgt wäre, da die Wirkung von JET Norway auf die Statoil-Preisfindung weiterhin signifikant wäre. In der Analyse der Wirkungen von JET Norway und [einem anderen Wettbewerber] auf die Preisfindung bei Statoil reduzierte sich durch die Präsenz von JET Norway im Jahr 2007 der Diesel-Preis an den Statoil-Tankstellen um durchschnittlich [0-5] %, wenn [der andere Wettbewerber] nicht in demselben Cluster präsent war, und um [0-5] %, wenn auch [der andere Wettbewerber] in demselben Cluster vertreten war.¹⁰⁵
- (191) Bei der Regressionsanalyse, die von der Kommission während der Untersuchung der zweiten Phase durchgeführt wurde, wurden die gleichen Rahmenbedingungen angewendet wie bei Schweden. Die Daten wurden monatsweise zusammengefasst und die Regressionen, die über mehrere Monate sowie Vollservice- und automatisierte Tankstellen zusammengefasst wurden, unter Anwendung der robusten Regression geschätzt. Nach [...] beinhaltet das Basismodell neben der Dummy-Variablen für die Präsenz von JET Norway spezifische Dummy-Variablen für Esso, Shell, YX Energi und Best, während die übrigen Tankstellen als automatisierte Tankstellen behandelt wurden und durch eine zusätzliche Dummy-Variable die Wirkung dieser Tankstellen erfasst wurde. Darüber hinaus wurden die gleichen Kontrollvariablen wie bei Schweden in die Regressionen einbezogen. Die Kommission führte ferner zwei weitere Modelle durch, um die Stichhaltigkeit zu überprüfen, wie dies bei Schweden der Fall war.¹⁰⁶

¹⁰⁴ Siehe „Comments on the Commission's econometric model for Norway“ (Bemerkungen zum ökonometrischen Modell der Kommission für Norwegen), RBB Economics – Brüssel, April 2008.

¹⁰⁵ Diese Durchschnittswerte werden sowohl über statistisch signifikante als auch über statistisch nicht signifikante Koeffizienten berechnet.

¹⁰⁶ Dies umfasste (i) die Berücksichtigung von Abweichungen der Statoil-Zapfsäulenpreise von den national empfohlenen Statoil-Preisen anstelle des Logarithmus der Statoil-Zapfsäulenpreise und (ii)

- (192) Die Ergebnisse des Basismodells deuten an, dass die Benzinpreise von Statoil im Durchschnitt systematisch um [0-5]* % geringer waren, wenn JET in einem Statoil-Cluster präsent war, und die Dieselpreise von Statoil im Durchschnitt systematisch um [0-5]* % geringer waren. Diese beiden Ergebnisse sind statistisch signifikant. Die Ergebnisse waren bei den anderen beiden Modellen, die von der Kommission geschätzt wurden, annähernd gleich. Die Beteiligten haben während der Untersuchung der zweiten Phase keine Regressionsanalyse für Norwegen vorgelegt.
- (193) Die Preisfindungsanalyse der Kommission stimmt mit einer Analyse überein, die kürzlich von PFC Energy (strategisches Beratungsunternehmen zu globalen Energiefragen) auf dem norwegischen Markt in Bezug auf die von JET Norway in Südostnorwegen gespielte Rolle durchgeführt wurde. PFC Energy gelangt zu dem Schluss, dass JET Norway weiterhin Hauptantriebsfeder für die Benzinpreise in diesem Teil des Landes ist.¹⁰⁷
- (194) Schließlich hat die NCA der Kommission eine Analyse vorgelegt, nach der JET Norway eine erhebliche Wirkung auf den Wettbewerb in Südostnorwegen hat. Die NCA hat gefolgert, dass sich die Präsenz von JET Norway senkend auf die Marktpreise auswirkt.¹⁰⁸

6.4.3. Unilaterale Effekte – Schlussfolgerung

- (195) Unter besonderer Berücksichtigung der Stellung von JET Norway als effizientester Billigbetreiber auf dem norwegischen Markt mit einer sehr starken Marke und nachweisbaren Erfolgen in der Unterbietung der Preise der Wettbewerber sowie der Tatsache, dass die Präsenz von JET Norway in den Statoil-Clustern einen besonderen Druck auf die Statoil-Preisfindung ausübt, wird der Schluss gezogen, dass der Wegfall von JET Norway als unabhängiger Wettbewerber in Anbetracht der hohen Eintrittsschranken Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlussvorhabens mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen gibt.

der Austausch der Wettbewerbsvariablen durch verschiedene Dummy-Variablen, die die Anzahl der Wettbewerber in jedem der Statoil-Cluster angeben, wobei diese Menge von Dummy-Variablen weiter zur Präsenz von JET in Beziehung gesetzt wurde.

¹⁰⁷ Im Bericht von PFC Energy für Norwegen (Oktober 2007 – S. 50) wird festgestellt, *"dass Preiskriege, obwohl sie in der norwegischen Presse tendenziell auf sehr breiter Ebene publik gemacht werden, weiterhin stark auf bestimmte Regionen beschränkt sind. Dies ist auf zwei Faktoren zurückzuführen: Geografie und JET. JET ist wegen seiner Niedrigkostenstrategie weiterhin die Hauptantriebsfeder für Benzinpreiskriege und bietet nun auch Diesel an seinen norwegischen Tankstellen an, wodurch die Preise im Dieselsegment rasch nach unten gedrückt wurden. Da die Präsenz von JET auf den Südosten Norwegens begrenzt ist, beschränkt sich ein Großteil des harten Wettbewerbs auf dieses Gebiet. Durch die Tatsache, dass die JET-Tankstellen von Statoil aufgekauft werden, wird diese Preisdruckquelle wahrscheinlich nicht abgeschwächt, da das norwegische Unternehmen bekundet hat, diese als unbemannte Tankstellen erhalten zu wollen. Der regionale Preiswettbewerb ist auch auf die hohe Dichte und den geringen Durchsatz des norwegischen Netzwerks sowie die hohen Kosten, die mit dem Transport des Produkts an abgelegene Orte verbunden sind, zurückzuführen"*.

¹⁰⁸ Schreiben der norwegischen Wettbewerbsbehörde vom 2. April 2008.

- (196) Angesichts dieser Schlussfolgerung und in Anbetracht der von den Beteiligten angebotenen Verpflichtungen ist im Rahmen dieser Entscheidung keine Abschätzung des Risikos, dass das Zusammenschlussvorhaben koordinierte Wirkungen nach sich ziehen würde, erforderlich.

6.5. Verpflichtungen in Bezug auf den schwedischen und norwegischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen

- (197) Am 25. Juli 2008 hat SH einen Vorschlag vorgelegt, der verschiedene Verpflichtungszusagen umfasste, mit denen die „ernsthaften Zweifel“ der Kommission bezüglich der Vereinbarkeit des Zusammenschlussvorhabens mit dem Gemeinsamen Markt ausgeräumt werden sollten.

6.5.1. Beschreibung des Verpflichtungsangebots in Bezug auf Schweden

Das Abhilfe-Netzwerk

- (198) SH bietet an, ein Netzwerk bestehend aus 158 unbemannten Tankstellen, einschließlich 118 der effizientesten Tankstellen, die gegenwärtig von Norsk Hydro (unter den Marken „Hydro“ bzw. „Uno-X“) betrieben werden, und 40 Tankstellen, die zur Zeit von JET Sweden betrieben werden, (nachstehend „Abhilfe-Netzwerk“ genannt) zu veräußern.
- (199) Die Marke JET wird nicht von SH erworben und ist daher nicht Teil des Abhilfe-Netzwerks. Jedoch treffen SH und ConocoPhillips angemessene Regelungen in Bezug auf das Branding der Standorte (Übergangslizenz für das Warenzeichen, die Marke und die Markenkleidung „JET“) und die Nutzung der JET-Karte für einen maximalen Zeitraum von [...] Jahren ab dem Datum der Durchführung des Zusammenschlussvorhabens.
- (200) Die 158 Standorte, die SH zu veräußern bereit ist, gehören entweder Norsk Hydro oder JET Sweden oder sind von dem Händler oder Dritten gepachtet. Die vollständige Ausrüstung vor Ort, wie z. B. Tanks, Zapfsäulen, Schilder und Zahlungsgeräte, gehört SH oder JET Sweden.
- (201) Das Abhilfe-Netzwerk deckt Schweden geografisch ab – mit mehr Tankstellen in Südschweden, aber auch Tankstellen im Norden Schwedens entlang der Küste.
- (202) 2007 erzielte das Abhilfe-Netzwerk ein Gesamtumsatzvolumen von [380-410]* Millionen Litern sowie einen durchschnittlichen Durchsatz von [2-2,5]* Millionen Litern pro Standort und Jahr und stellte einen Marktanteil von ungefähr [5-10]* % dar.
- (203) Nach dem Ersatz der Marke JET wird davon ausgegangen, dass das veräußerte Schweden-Geschäft ein Gesamtvolumen von [380-410]* Millionen Litern und einen durchschnittlichen Durchsatz von ungefähr [2,5-3]* Millionen Litern pro Standort und Jahr erreicht.
- (204) Das Abhilfe-Netzwerk wird anfänglich [...] Personen im Vollzeitäquivalent beschäftigen, eine Zahl, die ausreicht, um die notwendigen betrieblichen

Verantwortlichkeiten (Geschäftsführung, Preisfindung, Controlling, Feldmanagement, Marketing und Beschaffungskoordination) abzudecken.

Unterstützungsfunktionen

- (205) Bei allen anderen Funktionen handelt es sich um Unterstützungsfunktionen, die extern durchgeführt werden können. Zu diesen Unterstützungsfunktionen zählen Logistik, Wartung, IT, Informationsdienste, Telekommunikation und Finanzen. Diese Dienstleistungen werden entweder durch Outsourcing-Regelungen mit Dritten (Logistik und Wartung) oder durch Übergangsunterstützungsvereinbarungen mit der bestehenden Hydro-Organisation (mit entsprechenden Zweckbindungsmechanismen) bereitgestellt.
- (206) Alleine „auf einer grünen Wiese“ würde das Abhilfe-Netzwerk weitere [...] Personen im Vollzeitäquivalent erfordern, um die Dienstleistungen auf dem Gebiet IT, Informationsdienste und Telekommunikation sowie Finanzen, die während der Anfangsphase durch die Hydro-Organisation für das Abhilfe-Netzwerk zu erbringen wären, durchzuführen, so dass die Gesamtzahl der Personen im Vollzeitäquivalent des Abhilfe-Netzwerks auf [...] ansteigen würde.
- (207) Dem Käufer wird die Möglichkeit angeboten, diese Unterstützungsfunktionen sowie die zugrunde liegenden Systeme und das Personal von der Hydro-Organisation zu integrieren. Alternativ kann der Käufer beschließen, das Abhilfe-Netzwerk mit seiner eigenen Backoffice-Infrastruktur zu integrieren, so dass die Notwendigkeit eines weiteren Transfers von Hydro-Systemen und –Mitarbeitern an das Abhilfe-Netzwerk entfällt.

Belieferung und Lagerung

- (208) Falls vom Käufer gewünscht, bietet SH die Lieferung von Benzin 95, Benzin 98 und Diesel an das veräußerte Schweden-Geschäft zu wettbewerbsfähigen und normalen kommerziellen Bedingungen bis 31. Dezember 2013 an. Die Belieferung erfolgt ab Lager von den eigenen Depots von SH oder von den Depots Dritter, mit denen SH gegenwärtig Durchsatz- oder Tauschverträge besitzt.
- (209) Außerdem erlaubt SH dem Abhilfe-Netzwerk die Nutzung mehrerer SH-Depots für Benzin 95, Benzin 98 und Diesel bis zum 31. Dezember 2013 auf Durchsatzbasis zu wettbewerbsfähigen und normalen kommerziellen Bedingungen.
- (210) SH unternimmt ferner angemessene kommerzielle Bemühungen, um Verträge mit seinen eigenen Lieferanten für E85 auf das Abhilfe-Netzwerk auszudehnen.
- (211) Unter der Voraussetzung, dass und sofern SH das Abhilfe-Netzwerk mit Kraftstoff beliefert, bietet SH dem Abhilfe-Netzwerk Regelungen zu wettbewerbsfähigen und normalen kommerziellen Bedingungen an, um ggf. die nach schwedischem Recht vorgeschriebenen Lagerverpflichtungen bis zum 31. Dezember 2011 zu erfüllen.

- (212) Schließlich bietet SH dem Käufer des Abhilfe-Netzwerks die Option an, den 50-prozentigen Anteil von JET Sweden an Norrköping Depå AB, einem Gemeinschaftsunternehmen zwischen SH und JET Sweden, das die Lagerdepots in Gävle und Norrköping besitzt und betreibt, zu erwerben.

Transport

- (213) Die Verteilung der Kraftstoffprodukte von den Terminals zu den Tankstellen, einschließlich der erforderlichen Transportplanung, wird vollständig an externe Lieferanten vergeben. Ein vollständiges Outsourcing wird ermöglicht, indem dem Logistikdienstleister Zugang zu den Daten der automatischen Tankmessenanlagen an den Tankstellen gewährt wird, so dass Lieferungen nach Bedarf möglich sind. Diese oder ähnliche Einrichtungen sind bereits in der Branche weit verbreitet.
- (214) SH handelt zugunsten des Abhilfe-Netzwerks einschlägige Verträge mit Logistikunternehmen über die Belieferung der Tankstellen des Abhilfe-Netzwerks mit Raffinerierzeugnissen (ggf. nach vorheriger Absprache mit dem Käufer) mit Laufzeit bis zum 31. Dezember 2011 aus.

6.5.2. *Beschreibung der angebotenen Verpflichtungen in Norwegen*

Das Abhilfe-Netzwerk

- (215) SH bietet an, JET Norway in seiner Gesamtheit („Abhilfe-Netzwerk“) zu veräußern. SH erwirbt zwar JET Norway, übt aber keine Kontrolle über das Unternehmen aus und verkauft es mit angemessenen Übergangsregelungen weiter.
- (216) Die Marke JET wird nicht von SH erworben und ist daher nicht Teil des Abhilfe-Netzwerks. Jedoch treffen SH und ConocoPhillips angemessene Vereinbarungen in Bezug auf das Branding der Standorte (Übergangslizenz für das Warenzeichen, die Marke und die Markenkleidung „JET“) und die Nutzung der JET-Karte für einen maximalen Zeitraum von zwei Jahren ab dem Datum der Durchführung des Zusammenschlussvorhabens.
- (217) Nach dem Ersatz der Marke JET wird davon ausgegangen, dass das Abhilfe-Netzwerk ein Gesamtvolumen von [75-125]* Millionen Litern und einen durchschnittlichen Durchsatz von ungefähr [2,5-3]* Millionen m³ pro Standort und Jahr erreicht.
- (218) Vor dem Zusammenschluss darf der Marktanteil des Käufers am norwegischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen 2007 nicht über 10 % liegen.
- (219) Das Abhilfe-Netzwerk umfasst 40 automatisierte Tankstellen im Südosten Norwegens, die gegenwärtig unter der Marke „JET“ betrieben werden. Alle Tankstellen werden direkt von JET Norway betrieben. Diese 40 Standorte gehören entweder JET Norway oder sind von Dritten gepachtet.
- (220) Angesichts des hohen Automatisierungsgrads, der durch die IT-Plattform, den einzelnen Geschäftszweig (Kraftstoffverkauf über unbemannte Tankstellen) und

das standardisierte Geschäftsmodell ermöglicht wird, benötigt das Abhilfe-Netzwerk nur eine kleine Geschäftsführung und Kundendienstorganisation (JET Norway hat nur zwei Mitarbeiter).

- (221) JET Norway wird über das Büro von JET Scandinavia in Stockholm verwaltet, wobei die administrative Unterstützung von den Büros in Kopenhagen und Stockholm bereitgestellt wird. Vor dem Abschluss des Verkaufs des Abhilfe-Netzwerks an den Käufer werden diese Funktionen weiterhin von JET Scandinavia ausgehend von seinen Büros in Kopenhagen und/oder Stockholm bereitgestellt. Zum Zeitpunkt des Abschlusses werden diese Funktionen vom Käufer im Rahmen möglicher Übergangsregelungen übernommen.

Belieferung und Lagerung

- (222) SH bietet dem Abhilfe-Netzwerk die Option an, bis zum 31. Dezember 2011 Benzin 95 und Diesel ab Lager von SH zu wettbewerbsfähigen und normalen kommerziellen Bedingungen zu kaufen, ggf. auch zur Belieferung von Ersatztankstellen für geschlossene JET-Tankstellen in demselben geografischen Gebiet. Der Verkauf und die Belieferung ab Lager werden an dem SH-Depot in Oslo durchgeführt (wobei der Eigentumsübergang dort erfolgt).
- (223) Darüber hinaus bietet SH dem Abhilfe-Netzwerk und ggf. den Ersatztankstellen für geschlossene Tankstellen in demselben geografischen Gebiet die Option an, bis 31. Dezember 2011 bis zu 10 000 m³ Benzin 95 pro Jahr ab Lager von SH zu wettbewerbsfähigen und normalen kommerziellen Bedingungen zu kaufen und an den ExxonMobil-Depots in Tønsberg (Slagen) und Fredrikstad entgegenzunehmen [...]*
- (224) Unter der Voraussetzung, dass und sofern SH das Abhilfe-Netzwerk mit Kraftstoff beliefert, bietet SH dem Abhilfe-Netzwerk außerdem Regelungen zu wettbewerbsfähigen und normalen kommerziellen Bedingungen an, um ggf. die nach norwegischem Recht vorgeschriebenen Lagerverpflichtungen bis zum 31. Dezember 2011 zu erfüllen.
- (225) Schließlich bietet SH dem Käufer des Abhilfe-Netzwerks die Option an, das Depot in Strömstad in Schweden zu erwerben, das gegenwärtig von JET Norway genutzt wird, bei dem aber JET Sweden Eigentümer und Betreiber ist.

Transport

- (226) Die Verteilung der Kraftstoffprodukte zu den JET Norway-Tankstellen, einschließlich der erforderlichen Transportplanung, wird vollständig an externe Fuhrunternehmen vergeben. Die Verträge von JET Norway mit externen Fuhrunternehmen werden auf den Käufer des Abhilfe-Netzwerks übertragen.
- (227) Sofern erforderlich, bietet SH an, zugunsten des Abhilfe-Netzwerks einschlägige Verträge mit Logistikunternehmen über die Belieferung der Tankstellen des Abhilfe-Netzwerks mit Raffinerierzeugnissen mit Laufzeit bis zum 31. Dezember 2011 auszuhandeln.

6.5.3. Markttest – Einführung

- (228) Am 1. August 2008 hat die Kommission Auskunftersuchen verschickt, um die von SH angebotenen Verpflichtungen in Norwegen und Schweden einem „Markttest“ zu unterziehen. Aufgrund der spezifischen Merkmale der betroffenen Märkte (keine Händler beteiligt und JET hat keine Geschäftskunden) wurde der Markttest nur tatsächlichen und potenziellen Wettbewerbern der Beteiligten zugeschickt.
- (229) Die Befragten wurden gefragt, ob durch die Abhilfemaßnahmen die wettbewerbsrechtlichen Bedenken ausgeräumt werden würden und ein existenzfähiger Wettbewerber entstehen würde. Die Kommission forderte die Wettbewerber ferner auf, die Vor- und Nachteile des Abhilfe-Netzwerks aufzulisten. Schließlich stellte die Kommission den Wettbewerbern die Frage, ob sie Interesse am Kauf der veräußerten Netzwerke hätten.

6.5.4. Ergebnis des Markttests und Bewertung für Schweden

- (230) Der Anteil der Befragten, die der Meinung waren, dass die vorgeschlagenen Abhilfemaßnahmen die wettbewerbsrechtlichen Bedenken ausräumen würden, war ebenso groß wie der Anteil derjenigen, die die gegenteilige Ansicht vertraten.
- (231) Dasselbe ausgewogene Ergebnis wurde hinsichtlich der Existenzfähigkeit des ausgliederten Netzwerks festgestellt.
- (232) Schließlich vertrat eine deutliche Mehrheit der Befragten die Ansicht, dass die dem potenziellen Käufer von SH angebotene (dreijährige) Laufzeit des Liefervertrags zu kurz sei. Mehreren Befragten zufolge ist eine fünfjährige Laufzeit erforderlich.
- (233) Die an der Ausräumung der wettbewerbsrechtlichen Bedenken geäußerten Zweifel betrafen hauptsächlich die zurzeit starke Marktstellung von SH. Einige Wettbewerber hatten Bedenken, dass ein kleines Netzwerk nicht in der Lage wäre, nach dem Zusammenschluss Wettbewerbsdruck auf SH auszuüben.
- (234) Hauptgegenstand der Zweifel, die von den Wettbewerbern an der Existenzfähigkeit des Abhilfe-Netzwerks geäußert wurden, waren der Gesamtdurchsatz und der durchschnittliche Durchsatz des neu geschaffenen Netzwerks. Ferner vertrat ein Wettbewerber die Meinung, dass die zu veräußernden Hydro-Tankstellen eine schlechte Lage hätten.
- (235) Nach Ansicht der Kommission sind diese Bedenken aus folgenden Gründen unbegründet.
- (236) Erstens wird das Abhilfe-Netzwerk nach SH und Tanka den dritthöchsten durchschnittlichen Durchsatz auf dem schwedischen Markt haben. Darüber hinaus deckt das Abhilfe-Netzwerk das gesamte Land ab und ist in den am dichtesten besiedelten Gebieten gut vertreten.

- (237) Zweitens bestätigt der Markttest, dass das Abhilfe-Netzwerk die erforderliche „kritische Masse“ hätte, um die Gemeinkosten abzudecken und ein effizienter Wettbewerber zu sein.
- (238) Drittens wäre das Abhilfe-Netzwerk in 80 der 109 Clustern, in denen JET Sweden präsent ist, mit mindestens einer Tankstelle vertreten. Im Hinblick auf die verbleibenden 29 Cluster wären in allen, bis auf fünf Clustern mindestens drei Wettbewerber innerhalb von fünf Minuten Fahrzeit von jeder Statoil-Tankstelle präsent. Die ungelösten Überlappungen auf dieser sehr lokalen Ebene werden bezogen auf die Gesamtgröße des Abhilfe-Netzwerks als *geringfügig* betrachtet.
- (239) Des Weiteren bekundeten verschiedene Befragte Interesse am Erwerb des Netzwerks in Schweden.
- (240) Die Mehrheit der Befragten vertrat die Ansicht, dass die in dem Abhilfepaket enthaltenen Lieferverträge ausgedehnt werden müssten. Am 1. September 2008 übermittelte SH ein geändertes Verpflichtungsangebot, in dem es den potenziellen Käufern des veräußerten Schweden-Geschäfts die Möglichkeit bot, den Liefervertrag von drei auf fünf Jahre, d. h. bis zum 31. Dezember 2013, zu verlängern. Angesichts dieser Verlängerung sind die Bedenken der Kommission hinsichtlich der Laufzeit der Lieferverträge ausgeräumt.

Schlussfolgerung

- (241) Angesichts der obigen Erläuterungen wird der Schluss gezogen, dass die ernsthaften Bedenken der Kommission hinsichtlich des Zusammenschlussvorhabens in Schweden durch die vorgeschlagenen Abhilfemaßnahmen ausgeräumt werden.

6.5.5. *Ergebnis des Markttests und Bewertung für Norwegen*

- (242) Die überwältigende Mehrheit der Wettbewerber vertrat die Auffassung, dass durch die Veräußerung von JET Norway ein existenzfähiger Wettbewerber entstehen und die von der Kommission geäußerten Wettbewerbsbedenken ausgeräumt werden würden.
- (243) Zudem wird der Käufer des Abhilfe-Netzwerks einen Anreiz haben, Wettbewerbsdruck auf SH und die drei anderen etablierten Unternehmen auszuüben, da der Marktanteil des Käufers am norwegischen Markt für den Einzelhandelsverkauf von Motorkraftstoffen 2007 nicht über 10 % gelegen haben darf. Angesichts dieser Bestimmung werden die drei anderen etablierten Unternehmen das Abhilfe-Netzwerk nicht erwerben können.
- (244) Ebenso wie bei Schweden vertrat jedoch eine deutliche Mehrheit der Befragten die Ansicht, dass die (dreijährige) Laufzeit des Liefervertrags, die SH dem potenziellen Käufer angeboten hatte, unzureichend sei. Mehreren Befragten zufolge ist eine fünfjährige Laufzeit erforderlich. Am 1. September 2008 übermittelte SH ein geändertes Verpflichtungsangebot, in dem es dem potenziellen Käufer des Abhilfe-Netzwerks die Möglichkeit bot, den Liefervertrag von drei auf fünf Jahre, d. h. bis zum 31. Dezember 2013, zu

verlängern. Angesichts dieser Verlängerung sind die Bedenken der Kommission hinsichtlich der Laufzeit der Lieferverträge ausgeräumt.

Schlussfolgerung

- (245) Angesichts der obigen Erläuterungen wird der Schluss gezogen, dass die ernsthaften Bedenken der Kommission hinsichtlich des Zusammenschlussvorhabens in Norwegen durch die vorgeschlagenen Abhilfemaßnahmen ausgeräumt werden.

7. SCHLUSSFOLGERUNG

- (246) Die von SH vorgeschlagenen Abhilfemaßnahmen reichen aus, um die durch den geplanten Zusammenschluss aufgeworfenen ernsthaften Bedenken auszuräumen. Vorbehaltlich der Erfüllung der von SH vorgelegten Verpflichtungen sollte das angemeldete Vorhaben für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt werden. Diese Entscheidung wird in Anwendung von Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung angenommen.
- (247) Diese Entscheidung sollte mit Bedingungen und Auflagen verbunden sein, durch die sichergestellt wird, dass die betreffenden Unternehmen die gegenüber der Kommission eingegangenen Verpflichtungen erfüllen. Die Bedingungen sollten sich auf Verpflichtungen beziehen, die die eigentliche Veräußerung betreffen, während sich die Auflagen auf Verpflichtungen beziehen sollten, die im Zusammenhang mit der Veräußerung stehen (vor der Veräußerung erfolgende Investitionen in das zu veräußernde Geschäft, Überwachungsmechanismus usw.).

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Der angemeldete Zusammenschluss, durch den StatoilHydro ASA die alleinige Kontrolle im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 über die Unternehmen ConocoPhillips Denmark APS, ConocoPhillips Nordic AB und ConocoPhillips JET AS übernimmt, wird für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt.

Artikel 2

Artikel 1 ergeht vorbehaltlich der vollständigen Erfüllung der Bedingungen, die in den Abschnitten B, C und E und in der Liste der Tankstellen in Anlage 1 zum Zeitplan zu Anhang I sowie in den Abschnitten B, C und E und der Liste der Tankstellen in Anlage 1 zum Zeitplan zu Anhang II festgelegt sind.

Artikel 3

Artikel 1 ergeht vorbehaltlich der vollständigen Erfüllung der Auflagen, die in den Abschnitten D und F und dem Zeitplan zu Anhang I, mit Ausnahme der Liste der Tankstellen in Anlage 1 zu diesem Zeitplan, sowie in den Abschnitten D und F und dem Zeitplan zu Anhang II, mit Ausnahme der Liste der Tankstellen in Anlage 1 zu diesem Zeitplan, festgelegt sind.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

STATOILHYDRO ASA

*Forusbeen 50
4035 Stavanger
Norwegen*

Brüssel, den 21. Oktober 2008

Für die Kommission
(gezeichnet)
Neelie KROES
Mitglied der Kommission

DE

ANHANG I

Der Originaltext der Bedingungen und Auflagen gemäß Artikel 2 und 3 kann auf folgender Webseite der Kommission eingesehen werden:
http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html