KONKURRENCE- OG FORBRUGERSTYRELSEN

NOTAT

11. september 2015
BET
15 /06097
EBG, SAM, JMH og CHJ

KONKURRENCE- OG FORBRUGERSTYRELSEN

ØKONOMI- OG ERHVERVSMINISTERIET

DSV Road A/S' erhvervelse af aktiviteter fra Rygaard Transport og Logistic A/S

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 21. juli 2015 en almindelig anmeldelse af DSV Road A/S' ("DSV Road") erhvervelse af aktiviteter og aktiver fra Rygaard Transport & Logistic A/S ("Rygaard Transport & Logistic"), jf. konkurrencelovens § 12 b. Anmeldelsen var fuldstændig den 7. august 2015.

1. Transaktionen

DSV Road overtager gennem transaktionen aktiver og aktiviteter vedrørende national og tværnational godstransport og transportydelser fra Rygaard Transport & Logistic samt erhverver en ejendom i Hedensted, som er ejet af Rygaard Ejendomme A/S, og et lejemål i Grenå.

Der er tale om en transaktion i henhold til en aftale om aktivitets- og aktivoverdragelse mellem parterne af 26. juni 2015. Transaktionen er således omfattet af fusionsbegrebet, jf. konkurrencelovens § 12 a, stk.1, nr. 2.

2. Parterne og deres aktiviteter

DSV Road er ultimativt ejet af DSV A/S ("DSV"), der driver aktiviteter inden for transport, spedition og logistik. DSV er børsnoteret på NASDAQ OMX Copenhagen og er opdelt i følgende tre divisioner:

- DSV Road (kontrolleret af DSV Road Holding A/S)
- DSV Air & Sea A/S (kontrolleret af DSV Air & Sea Holding A/S)
- DSV Solutions A/S (kontrolleret af DSV Solutions Holding A/S)

DSV Road Holding A/S er blandt Europas tre største udbydere af vejtransport, herunder hel- og stykgodstransport samt andre specialiserede transporter, som eksempelvis køle- og frysetransporter. Hertil kommer transportløsninger, hvor vejtransport kombineres med fx jernbanetransport. DSV Road Holding A/S har et netværk bestående af 200 terminaler og 9.300 medarbejdere.

DSV Air & Sea Holding A/S (”DSV Air & Sea”) håndterer transport af al slags gods med fly og skib gennem et globalt netværk. DSV Solutions Holding A/S (”DSV Solutions”) er specialiseret i logistikløsninger, der dækker hele forsyningskæden, herunder fragtstyring, tolddeklaration, oplagring og distribution, informationsstyring og elektronisk forretningssupport.

Rygaard Transport & Logistic er ejet af Rygaard Holding, Grenaa A/S, der udover Rygaard Transport & Logistic også ejer Carl Gregersen Distribution A/S og Rygaard Ejendomme A/S. Rygaard Transport & Logistic driver transport-, speditionlogistik- og simpel logistikvirksomhed samt servicevirksomhed inden for transportbranchen. Rygaard Transport & Logistic driver virksomhed inden for transport af stykgods/partlæs og full-load gods. Rygaard Transport & Logistic har afdelinger i Grenå (med terminalaktiviteter), Hedensted (med terminalaktiviteter) og København (med terminalaktiviteter) og forestår daglig distribution i Danmark og Sydsverige.

3. Jurisdiktion

De deltagende virksomheder i fusionen er DSV Road og Rygaard Transport & Logistic. DSV-koncernens omsætning i Danmark var på [..] mia. kr. i 2014, og de aktiver og aktiviteter, som DSV Road overtager fra Rygaard Transport & Logistic genererede i 2014 en omsætning i Danmark på ca. [..] mio. kr.

Eftersom de deltagende virksomheders omsætning overstiger omsætningstærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, er der tale om en fusion omfattet af konkurrencelovens regler om fusionskontrol.

4. De relevante markeder

For at vurdere om en fusion hæmmer den effektive konkurrence, er det nødvendigt at afgrænse det eller de relevante markeder, som fusionen kan berøre.

Det relevante marked består af henholdsvis et produktmarked og et geografisk marked, der skal afgrænses hver for sig på grundlag af undersøgelser af efterspørgsels- og udbudssubstitution og eventuelt den potentielle konkurrence, jf. konkurrencelovens § 5 a, stk. 1.

Parterne har oplyst, at fusionen vil føre til horisontale overlap for så vidt angår følgende relevante produktmarkeder:

a) National godstransport (freight forwarding) på vej
b) Tværnational godstransport (freight forwarding) på vej
c) Transportydelser på vej

4.1. De relevante produktmarkeder

4.1.a) National godstransport (freight forwarding) på land

Tidligere praksis
I Kommissionens tidligere praksis er godstransport blevet segmenteret i særskilte produktmarkeder ud fra, om det foregik på land, i luften eller til søs[1].

I Kommissionens tidligere praksis er markedet for godstransport på land endvidere blevet opdelt i særskilte produktmarkeder for henholdsvis indenlandsk/national og tværnational (cross-boarder) godstransport[2].

En yderligere segmentering af godstransport på land er også blevet overvejet ud fra brug af transportform, dvs. om gods, der bliver transporteret henholdsvis på jernbane eller på vej, hørte til ét og samme marked. Kommissionen har lagt op til, at der kan være delvis substitution mellem godstransport ad vej og jernbane[3]. Kommissionen fandt det dog ikke nødvendigt at tage endeligt stilling til, hvorvidt markedet skal segmenteres videre på basis af disse to transportformer[4]. Ifølge Konkurrencerådets praksis kan godstransport på vej afgrænses som et separat marked fra markedet for transport af gods på jernbane[5].

Ydelsen godstransport er i Kommissionens tidligere praksis blevet defineret således:

---

[1] Jf. Kommissionens afgørelse af 7. februar 2000, *COMP/M. 1794 – Deutsche Post / Air Express International*, punkt 9. Denne segmentering er blevet gentaget i en række senere afgørelser, jf. fx: Kommissionens afgørelse af 25. november 2008, *COMP/M.5096 – RCA/MAV Cargo*, punkt 17, Kommissionens afgørelse af 18. marts 2004, *COMP/M.4786 – Deutsche Bahn / Transfera*, punkt 9, Kommissionens afgørelse af 22. december 2005, *COMP/M.4045 – Deutsche Bahn / BAX Global*, punkt 8. Kommissionens afgørelse af 24. november 2005, *COMP/M.3971 – Deutsche Post / EXEL*, punkt 10.

[2] Jf. fx. Kommissionens afgørelse af 18. marts 2004, *COMP/M.4786 – Deutsche Bahn / Transfera*, punkt 9, Kommissionens afgørelse af 14. juli 1999, *IV/M. 1585 – DFDS/FLS Industries/Dan Transport*, punkt 9, og Kommissionens afgørelse af 8. juli 1999, *IV/M. 1549 – Deutsche Post/ASG*, punkt 11, og Kommissionens afgørelse af 7. februar 2000, *COMP/M. 1794 – Deutsche Post / Air Express International*, punkt 9.

[3] Kommissionens afgørelse af 18. marts 2004, *COMP/M.4786 – Deutsche Bahn / Transfera*, punkt 11.

[4] Jf. Kommissionens afgørelse af 18. marts 2004, *COMP/M.4786 – Deutsche Bahn / Transfera*, punkt 11, Kommissionens afgørelse af 8. juli 1999, *IV/M. 1549 – Deutsche Post/ASG*, punkt 11, og Kommissionens afgørelse af 25. maj 1998, *IV/M. 1170 – Dan Transport / Inter Forward*, punkt 7 og Kommissionens afgørelse af 30. september 1999, *IV/M. 1649 – Gefko / KN ELAN*, punkt 12.

[5] Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 17. december 2008, *Dansk Transport og Logistiks informationsudveksling*, punkt 233.

"the organisation of transportation of items (possibly including ancillary activities such as customs clearance, warehousing, ground services, etc.) on behalf of customers according to their needs[6]*" og*

"*the freight forwarder often does not own the assets (ship, aeroplanes or other) necessary for the transportation (nor does it perform the actual transportation, but generally, hires transportation capacity from third parties*[7]*"*

Godstransport udgør således mere end selve kørslen, der ofte udføres af selvstændige vognmænd, som underleverandører. Godstransportydelsen omfatter udover kørslen en logistikdel, der kan involvere logistiske opgaver som fx lageropbevaring, varemodtagelse, udpakning, plukning, pakning, omdirigering, disponering mv.

Endvidere har det i Kommissionens tidligere praksis været overvejet, hvorvidt godstransport på vej skulle segmenteres efter typer af læs så som "*less than truck load or groupage (LTL)*", "*semi truck load or part load (STL)*" eller "*full-truck load (FTL")*[8], uden at det var nødvendigt for Kommissionen at tage endelig stilling hertil.

I Konkurrencerådets praksis[9] er følgende segmentering på basis af typer af læs blevet overvejet: (i) pakker, (ii) stykgods, (iii) hellast og (iv) specialtransporter. Specialtransporter karakteriseres i *DSV's overtagelse af DFDS DAN Transport Group*-afgørelsen som nicheydelser som fx specialtransporter med kran- og blokvogne og andre aktiviteter med specielle vogne, herunder temperaturregulerede transporter i specialbyggede kølebiler med fødevarer. Et potentielt marked for specialtransporter blev dog ikke undersøgt nærmere, da der ikke var overlap mellem fusionsparternes

---

[6] Jf. Kommissionens afgørelse af 7. februar 2000, *COMP/M.1794 – Deutsche Post / Air Express International,* punkt 8. Denne definition er blevet gentaget i en række afgørelser: Kommissionens afgørelse af 21. marts 2011, *COMP/M.6059 – Norbert Dentressangle / Laxey Logistics,* punkt 17, Kommissionens afgørelse af 25. november 2008, *COMP/M.5096 – RCA/ MAV Cargo, fodnote 5 til* punkt 13, Kommissionens afgørelse af 18. marts 2004, *COMP/M.4786 – Deutsche Bahn / Transfera,* punkt 9, Kommissionens afgørelse af 22. december 2005, *COMP/M.4045 – Deutsche Bahn / BAX Global,* punkt 7, Kommissionens afgørelse af 24. november 2005, *COMP/M.3971 – Deutsche Post / EXEL,* punkt 9, Kommissionens afgørelse af 10. december 2004, *COMP/M.3603 – UPS / Menlo,* punkt 8, Kommissionens afgørelse af 2. august 2004, *COMP/M.3496 – TNT Forwarding Holding / Wilson Logistics,* punkt 8.

[7] Jf. Kommissionens afgørelse af 7. februar 2000, *COMP/M. 1794 – Deutsche Post / Air Express International,* punkt 8.

[8] Jf. Kommissionens afgørelse af 30. september 1999, *IV/M.1649 – Gefko / KN ELAN,* punkt 12, Kommissionens afgørelse af 14. juli 1999, *IV/M.1585 – DFDS/FLS Industries/Dan Transport,* punkt 9, og Kommissionens afgørelse af 8. juli 1999, *IV/M.1549 – Deutsche Post/ASG,* punkt 11.

[9] Konkurrencerådets afgørelse af 8. november 2000, *DSV's overtagelse af DFDS Dan Transport Group,* del 3.

aktiviteter i den konkrete sag. I Konkurrencerådets senere afgørelse vedrørende Dansk Transport og Logistiks informationsudveksling blev der dog afgrænset et overordnet marked for godstransport ad vej uanset type af læs[10].

I tidligere praksis har Kommissionen også overvejet, hvorvidt markedet for godstransport skulle segmenteres yderligere ud fra hvilken type af varer, der blev transporteret som fx fordærvelige varer, varer af høj værdi.[11] Kommissionen fandt det imidlertid ikke nødvendigt at foretage en sådan segmentering, fordi godstransportører generelt er i stand til at betjene alle typer af kunder uden at opdele dem efter, hvilke typer varer, kunderne ønsker transporteret. I Konkurrencerådets afgørelse om Dansk Transport og Logistiks informationsudveksling blev der endvidere afgrænset et overordnet marked for godstransport ad vej uanset type af gods[12].

Endelig har Kommissionen overvejet, hvorvidt godstransport skulle segmenteres efter "standard" overfor "ekspres" godstransport uden dog at tage endelig stilling til dette spørgsmål[13].

Parternes afgrænsning af produktmarkedet
Parterne er enige i Kommissionens praksis med hensyn til, at der bør sondres mellem national og tværnational godstransport, og at godstransport på land udgør et selvstændigt marked. Parterne har også anført, at der eksisterer delvis substitution mellem godstransport ad jernbane og ad vej, men har oplyst, at det ikke er relevant med en sådan segmentering i denne sag, da fusionen ikke fører til noget overlap med hensyn til godstransport ad jernbane, fordi Rygaard Transport og Logistics ikke er aktiv indenfor dette segment. På den baggrund har parterne lagt markedet for godstransport på vej til grund for deres vurdering af fusionens virkninger.

Efter parternes opfattelse er det ikke relevant at segmentere markedet for godstransport yderligere. Parterne har i den forbindelse understreget, at de ikke finder det relevant at segmentere produktmarkedet efter hvilken type varer, der transporteres, eller efter hvilken type kunder, der betjenes.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgrænsning af det relevante produktmarked

Markedet for national godstransport på vej
I forhold til vurderingen af denne sag er det relevant at tage udgangspunkt i et produktmarked for national godstransport på vej.

---

[10] Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 17. december 2008, *Dansk Transport og Logistiks informationsudveksling*, punkt 265.
[11] Jf. Kommissionens afgørelse af 7. februar 2000, *COMP/M.1794 – Deutsche Post / Air Express International*, punkt 11.
[12] Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 17. december 2008, *Dansk Transport og Logistiks informationsudveksling*, punkt 255.
[13] Jf. Kommissionens afgørelse af 7. februar 2000, *COMP/M.1794 – Deutsche Post / Air Express International*, punkt 9.

Det kan overvejes, hvorvidt markedet for national godstransport på vej skal segmenteres yderligere efter de kundetyper, der betjenes og/eller typer af gods, der transporteres.

Hypotetisk marked for national godstransport på vej til dagligvarebranchen - segmentering efter kundetype

I nærværende sag har styrelsen modtaget en indsigelse mod fusionen fra en kunde indenfor dagligvarebranchen, der efterspørger godstransport af dagligvarer.

Denne kunde har anført, at godstransport af varer til dagligvarebranchen efter kundens opfattelse generelt stiller helt særlige krav til ydelsen for så vidt angår fleksibilitet, set-up, service, leveringsfrekvens m.v. Den pågældende kunde har derfor gjort gældende, at fusionen bør vurderes på basis af et særskilt marked for transport af varer til dagligvarebranchen. Kunden har bl.a. henvist til, at transport af fødevarer stiller særlige krav mht. temperaturregulerede transporter i fx specialbyggede kølebiler.

Efter den pågældende kundes opfattelse er der kun få leverandører af godstransportydelser, der vil kunne udgøre et alternativ til DSV Road/Rygaard Transport & Logistic efter fusionen. Denne kunde har videre anført, at ingen af markedets øvrige aktører har mulighed for eller incitament til gennem udnyttelse af overkapacitet eller tilkøb af yderligere kapacitet at bringe sig i stand til at opfylde kundens behov. Endelig har den pågældende kunde anført, at der er væsentlig risiko for, at fusionen vil føre til prisstigninger og forringelse af serviceniveauet.

På baggrund af bl.a. ovennævnte indsigelse har styrelsen foretaget en markedsundersøgelse. Markedsundersøgelsen har bl.a. haft til formål at undersøge, hvorvidt produktmarkedet for national godstransport på vej skal opdeles nærmere efter type gods/varer eller kundetype, herunder hvorvidt en segmentering af national godstransport på vej til dagligvarebranchen er nødvendig.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse har omfattet 5 kunder (dagligvarekæde-koncerner)[14] og 16[15] konkurrenter til de fusionerende parter.

Resultaterne af styrelsens markedsundersøgelse indikerer, at kunderne i dagligvarebranchen (dagligvarekæder) mener, at de stiller markant anderledes krav til godstransportydelser end andre kunder.

I alt har 13 konkurrenter besvaret et spørgsmål i markedsundersøgelsen om, hvorvidt dagligvarebranchen efter deres opfattelse stiller markant anderledes krav til

[14] Dansk Supermarked, Coop, Dagrofa, Reitan og Lidl.

[15] Der er indkommet besvarelser fra følgende 16 konkurrenter: Bech-Hansen & Studsgaard A/S, Bring, Dansk Distribution A/S, Danske Fragtmænd A/S, Freja, Frode Laursen A/S, Liller Trans A/S, N & K Spedition (via Skive Køletransport og Aars Transport), N.C. Christensen, Nagel Group, Ole Larsen Transport, PostNord Logistic A/S, Terkelsen, Dachser, KP Logistik, og Shipping.dk.

godstransportydelsen end kunder i andre brancher. Heraf har 5 af konkurrenterne svaret nej til, at der gælder markant anderledes krav for godstransportydelser til dagligvarebranchen, mens 8 har svaret helt eller delvist ja til spørgsmålet.

En række af respondenterne har karakteriseret dagligvarekædernes krav overfor godstransportørerne på følgende måde: (i) godstransportørerne skal kunne håndtere en meget stor volumen - herunder store udsving i volumen henover ugen (fx større volumen op til weekenderne), (ii) godstransportørerne skal kunne håndtere hyppige leveringer (dagligt - herunder også i weekender), (iii) godstransportørerne skal kunne levere varerne inden for korte leveringstidsvinduer og (iv) godstransportøren skal kunne transportere temperaturregulerede varer.

Resultaterne af styrelsens markedsundersøgelse indikerer, at specialudstyr (fx køletrailere) er nødvendigt for så vidt angår køletransport. Endvidere kan håndtering af denne type gods (dagligvarer) samt nat- og weekendarbejde stille særlige krav til efteruddannelse af chaufførerne.

Dagligvarekæder stiller normalt en række servicekrav i forbindelse med deres transportopgave (fx angående leveringsvinduer, udsving i volumen, leveringsfrekvens, krav til chauffører mv) og opdeler derefter deres godstransportopgave i hele landet i en række geografiske zoner (fx Jylland, Fyn eller Sjælland eller dele heraf). Herefter gennemfører dagligvarekæderne enten en udbudslignende proces, hvor dagligvarekæden inviterer udvalgte godstransportleverandører til at byde på hele opgaven eller dele heraf, eller inviterer udvalgte godstransportleverandører til bilaterale forhandlinger om at byde på hele opgaven eller dele heraf (geografiske zoner fx Jylland, Fyn eller Sjælland eller dele heraf).

Selve udbuddene bærer præg af en indledende individuel forhandling, hvor der er rum til genforhandling indenfor kortere perioder.

Udover den dagligvarekæde-koncern, der er kommet med indsigelse mod fusionen, har yderligere 1 ud af de i alt 5 dagligvarekæde-koncerner, som har deltaget i styrelsens markedsundersøgelse, udtrykt betænkeligheder ved fusionen. De øvrige 3 dagligvarekæde-koncerner har ikke udtrykt betænkeligheder ved fusionen. Årsagerne hertil synes at være, at dagligvarekæde-koncerner har forskellige indkøbsmønstre for så vidt angår deres indkøb af godstransportydelser til brug for distribuering af dagligvarer til deres kæder. Baggrunden herfor er bl.a., at dagligvarekæderne har opbygget deres organisationer forskelligt, hvilket påvirker deres indkøb af godstransportydelser. Nogle af dagligvarekædekoncernerne har for eksempel delvist internaliseret logistikfunktionerne. Andre dagligvarekædekoncerner ejer selv lastbiler.

Ud af de 16 godstransportører, som har svaret på styrelsens markedsundersøgelse, har de 5 godstransportører oplyst, at de p.t. ikke udbyder national godstransport til dagligvarebranchen i Danmark.

Ud af disse 5 godstransportører har 4 svaret, at de som reaktion på små, varige ændringer i de relative priser på 5-10 pct. på kort sigt uden betydelige ekstraomkostninger eller risici, profitabelt ville kunne byde på de største dagligvarekæders opgaver for så vidt angår national godstransport i Danmark. Den sidste af disse 5 godstransportører har derimod svaret, at selskabet ikke som reaktion på små, varige ændringer i de relative priser på 5-10 pct. på kort sigt uden betydelige ekstraomkostninger eller risici, profitabelt ville kunne byde på de største dagligvarekæders opgaver for så vidt angår national godstransport i Danmark.

Styrelsens markedsundersøgelse tyder således på, at der er udbudssubstitution fra et overordnet marked for national godstransport på vej i Danmark i forhold til et hypotetisk marked for national godstransport på vej i Danmark til dagligvarebranchen. Der synes derfor ikke at være grundlag for at afgrænse et separat marked for national godstransport på vej i Danmark til dagligvarebranchen.

Hypotetisk marked for national godstransport på vej til dagligvarebranchen - segmentering inbound /outbound

Såfremt der kan afgrænses et hypotetisk marked for national godstransport på vej til dagligvarebranchen, kan der eventuelt yderligere sondres mellem to typer af godstransportydelser. ”Inbound” national godstransport betegner godstransport af varer fra producenter/leverandører/grossister til dagligvarekæde-koncernernes centrallagre eller regionale lagre. ”Outbound” national godstransport betegner godstransport fra dagligvarekæde-koncernernes centrallagre eller regionale lagre ud til deres respektive butikker.

Efter styrelsens opfattelse - og på baggrund af indsigelsen mod fusionen, hvor begge typer godstransportydelser også er nævnt - er det relevant at overveje, hvorvidt det hypotetiske marked for national godstransport på vej til dagligvarebranchen skal segmenteres yderligere i henholdsvis inbound og outbound national godstransport på vej til dagligvarebranchen.

Markedsundersøgelsens resultater indikerer, at der er karakteristika ved at udbyde ydelsen for så vidt angår inbound og outbound transport til dagligvarebranchen, der ligger tæt på hinanden, uanset at inbound transport for nogle af konkurrenternes vedkommende i dag udgør en væsentlig større andel af deres omsætning end deres outbound transport.

Ud af de 16 godstransportører, som har svaret på styrelsens markedsundersøgelse, er 11 godstransportører aktive på det hypotetiske marked for national godstransport på vej til dagligvarebranchen. Samtlige af disse 11 godstransportører har oplyst, at deres selskab er aktivt indenfor såvel inbound som outbound national godstransport på vej til dagligvarebranchen i Danmark.

Hertil kommer, at det er samme type materiel, herunder køletrailere og de samme krav, der stilles til chaufførerne, inden for de to segmenter (inbound og outbound).

Under hensyn til ovenstående herunder særligt at markedsundersøgelsen viser, at samtlige 11 konkurrenter på det hypotetiske marked for national godstransport på vej til dagligvarebranchen er til stede på såvel inbound som outbound, finder styrelsen ikke, at der er grundlag for at segmentere et hypotetisk marked for national godstransport til dagligvarebranchen yderligere efter, hvorvidt godstransporten sker inbound eller outbound.

Hypotetisk marked for national godstransport på vej af køle/frysevarer til dagligvarebranchen - segmentering efter type gods

På baggrund af indsigelsen er det efter styrelsens vurdering også relevant at overveje, hvorvidt der kan afgrænses et særskilt segment indenfor det hypotetiske marked for national godstransport til dagligvarebranchen af køle/frysevarer, der sker ved temperaturregulerede godstransporter.

Parterne har opgjort deres bedste skøn for det samlede antal køletrailere, der anvendes på et hypotetisk marked for godstransport på vej til dagligvarebranchen med køletrailere i Danmark. Ud fra parternes bedste skøn andrager deres andel af det samlede antal køletrailere i Danmark efter fusionen ca. [10-20] pct.

Parterne har endvidere anført, at der foregår en betydelig aktivitet med ind- og udlejning af køletrailere blandt aktørerne i markedet, således at alle aktører har mulighed for med kort varsel at kunne indleje køletrailere, såfremt en kunde måtte efterspørge et større antal køletrailere. Efter parternes opfattelse sætter en sådan forretningsmodel de fleste konkurrenter i markedet i stand til helt eller delvist at betjene selv de største kunder i dagligvarebranchen.

En af konkurrenterne i styrelsens markedsundersøgelse, der p.t. ikke tilbyder temperaturregulerede transporter til dagligvarebranchen, tilbyder til gengæld godtransport af andet gods til dagligvarebranchen, og har således i dag en række dagligvarekæder blandt sine kunder. Efter denne godstransportørs opfattelse er det muligt at leje køletrailere og efteruddanne chauffører indenfor en tidshorisont på mellem 2-3 måneder, hvorved godstransportøren også ville kunne tilbyde dagligvarekunderne at udføre godstransport af køle/frysevarer i temperaturregulerede godstransporter.

Ud af de 16 godstransportører, som har svaret på styrelsens markedsundersøgelse, har de 5 godstransportører som nævnt ovenfor oplyst, at de p.t. ikke udbyder national godstransport til dagligvarebranchen i Danmark. Som nævnt har 4 ud af disse 5 godstransportører svaret, at de som reaktion på små, varige ændringer i de relative priser på 5-10 pct. på kort sigt uden betydelige ekstraomkostninger eller risici, profitabelt ville kunne byde på de største dagligvarekæders opgaver for så vidt angår national godstransport i Danmark. Ingen af disse godstransportører har peget på, at det ville udgøre en hindring for dem at skulle skaffe køletrailere eller efteruddanne chauffører med henblik på at kunne varetage national godstransport på vej af køle/frysevarer til dagligvarebranchen.

Under hensyn til ovenstående finder styrelsen ikke, at der er grundlag for at segmentere et hypotetisk marked for national godstransport til dagligvarebranchen yderligere efter type gods.

Samlet konklusion vedrørende markedet for national godstransport på vej og mulige undersegmenter

Styrelsen finder ikke, at der er grundlag for en segmentering af et hypotetisk marked for national godstransport på vej til dagligvarebranchen efter, hvorvidt godstransporten sker inbound eller outbound eller efter typen af gods.

Styrelsens markedsundersøgelse indikerer samlet set, at der på grund af udbudssubstitution fra markedet for national godstransport på vej i forhold til et hypotetisk marked for national godstransport på vej til dagligvarebranchen ikke kan afgrænses et separat marked for national godstransport på vej til dagligvarebranchen.

Det er imidlertid ikke nødvendigt at tage endelig stilling til, hvorvidt der i forhold til markedet for national godstransport på vej kan afgrænses et særskilt marked for national godstransport på vej til dagligvarebranchen, idet fusionen ikke giver anledning til konkurrenceretlige betænkeligheder uanset markedsafgrænsningen, jf. afsnit 5.1.a-b) nedenfor.

4.1.b) Tværnational godstransport (freight forwarding) på land

Tidligere praksis
Som ovenfor nævnt er godstransport i Kommissionens tidligere praksis blevet segmentet ud fra, om det foregik på land, i luften eller til søs[16] og godstransport på land er blevet segmenteret som henholdsvis indenlandsk/national og tværnational (cross-boarder) godstransport[17].

Både parterne og styrelsen er enig i denne praksis.

4.1.c) Transportydelser på vej

Tidligere praksis

[16] Jf. Kommissionens afgørelse af 7. februar 2000, *COMP/M.1794 – Deutsche Post / Air Express International*, punkt 9. Denne segmentering er blevet gentaget i en række senere afgørelser. Jf, Kommissionens afgørelse af 25. november 2008, *COMP/M.5096 – RCA/MAV Cargo*, punkt 17, Kommissionens afgørelse af 18. marts 2004, *COMP/M.4786 – Deutsche Bahn / Transfera*, punkt 9, Kommissionens afgørelse af 22. december 2005, *COMP/M.4045 – Deutsche Bahn / BAX Global*, punkt 8. Kommissionens afgørelse af 24. november 2005, *COMP/M.3971 – Deutsche Post / EXEL*, punkt 10.
[17] Jf. Kommissionens afgørelse af 14. juli 1999, *IV/M.1585 – DFDS/FLS Industries/Dan Transport*, punkt 9, og Kommissionens afgørelse af 8. juli 1999, *IV/M.1549 – Deutsche Post/ASG*, punkt 11.

I Kommissionens tidligere praksis er transportydelser blevet defineret som et særskilt marked ifht. godstransportydelser, jf. følgende:

"…the provision of transport services could be considered a relevant market distinct from freight forwarders services. Indeed, providers of freight forwarding and transport services do not primarily compete with each other and freight forwarders are generally considered to offer a distinct service to customers. Freight forwarders often also sub-contract the actual transportation to specialist transport providers[18]"

og videre:

"...transport and freight forwarding are not considered as substitutes but as separate product markets by customers and competitors and that transport may be regarded as an input for freight forwarding. While respondents defined transport as the physical movement of goods by using own (i.e. owned og leased) equipment including ancillary services to this end, freight forwarding is seen as the complex organisation of transport for the specific demand of a customer, possibly including all kinds of additional services up to the organisation of a whole logistics chain[19]"

Parternes afgrænsning af produktmarkedet
Parterne er enige i Kommissionens praksis vedrørende, at transportydelser på vej kan anses for et marked, der er separat i forhold til markedet for godstransport på vej. Parterne har anført, at transportydelser kan defineres som den fysiske transport og har henvist til, at leverandører af godstransport ofte lader specialiserede fragtfirmaer håndtere den fysiske transport som underleverandører.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgrænsning af det relevante produktmarked
Vurderet ud fra efterspørgselssiden vedrører transportydelser kun den fysiske transport fra punkt A til B, hvor transportleverandører typisk er underleverandører til godstransportvirksomheder i næste omsætningsled (downstream).

Styrelsen har modtaget en indsigelse mod fusionen fra en godstransportør på markedet for godstransport på vej i Danmark, der køber den fysiske transportydelse fra vognmænd (upstream), og anvender denne ydelse som input til at kunne levere sine egne godstransportydelser på vej (downstream). Den nævnte godstransportør har henvist til, at det overordnede upstream marked for transportydelser bør segmenteres yderligere i henholdsvis: (i) transportydelser i form af "rutekørsel" i Danmark og (ii) transportydelser i Danmark i form af "ad hoc" kørsel. Den nævnte godstransportør har betænkeligheder vedrørende fusionens virkninger på et hypotetisk marked for "ad hoc" transportydelser.

---

[18] Kommissionens afgørelse af 18. marts 2004, *COMP/M.4786 – Deutsche Bahn / Transfera*, punkt 30.
[19] Kommissionens afgørelse af 6. november 2007, *COMP/M.4746 – Deutsche Bahn /EWS*, punkt 12.

Der er ikke andre deltagere i styrelsens markedsundersøgelse, der har tilkendegivet de samme betænkeligheder ved fusionens virkninger. Efter styrelsens vurdering er der - baseret på markedsundersøgelsen - næppe belæg for at afgrænse et særskilt marked for "ad hoc" transportydelser, idet udbydere af transportydelser har forholdsvis let ved at tilpasse sin kapacitet inden for en kort tidshorisont, og markedet synes præget af lave adgangsbarrierer. Desuden er dette marked fragmentet med mange aktører, jf. afsnit 5.1 c) nedenfor.

På den baggrund er det styrelsens vurdering, at det ikke er nødvendigt at tage endelige stilling til spørgsmålet om yderligere segmentering af markedet for transportydelser på vej, da det ikke har betydning for vurderingen af denne fusion.

4.2. De relevante geografiske markeder

4.2 a) National godstransport (freight forwarding) på vej

Tidligere praksis
Ifølge Kommissionens tidligere praksis har Kommissionen overvejende fundet, at den geografiske dimension af markedet for henholdsvis indenlandsk og international godstransport var national. Kommissionens overvejelser har bl.a. været baseret på følgende faktorer:

"i) the perception of customers of it as a local service, ii) the national nature of pick-up and delivery, iii) different pricing levels (particularly due to difference in labour and fuel costs), iv) different marketing in different countries, …[20]*"*

Ifølge Konkurrencerådets tidligere praksis er der blevet afgrænset et nationalt produktmarked for transport af gods ad vej[21].

Parternes afgrænsning af geografisk marked
Parterne har lagt til grund, at det geografiske marked for godstransport på vej er Danmark.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgrænsning af det relevante geografiske marked
Afgrænsning af, hvorvidt det relevante geografiske marked for godstransport på vej er *større* end nationalt eller ej kan stå åben, da en endelig afgrænsning heraf ikke har betydning for vurderingen af denne fusion.

---

[20] Kommissionens afgørelse af 8. juli 1999, IV/M.1549 – *Deutsche Post/ASG*, punkt 16. Lignende overvejelser fremgår af Kommissionens afgørelse af 18. marts 2008, *COMP/M.4786 – Deutsche Bahn / Transfera*, punkt 43, Kommissionens afgørelse af 25. maj 1998, *IV/M.1170 – Dan Transport / Inter Forward*, punkt 6 og Kommissionens afgørelse af 30. september 1999, *IV/M.1649 – Gefko / KN ELAN, punkt 14.*

[21] Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 17. december 2008, *Dansk Transport og Logistiks informationsudveksling*, punkt 292.

Det fremgår af indsigelsen fra kunden i dagligvarebranchen, at ”*der er forhold, der taler for, at markedet for transport af fødevarer til dagligvarebranchen kan være snævrere end national*”.

Efter styrelsens opfattelse vil en yderligere segmentering af det geografiske marked ikke være i overensstemmelse med Kommissionens eller dansk praksis og en yderligere segmentering i snævrere geografiske markeder (fx landsdelene Jylland / Fyn / Sjælland) understøttes heller ikke af resultaterne fra styrelsens markedsundersøgelse.

Som led i styrelsens markedsundersøgelse er alle konkurrenterne eksempelvis blevet spurgt, om deres selskab kan varetage en national godstransport opgave for en dagligvarekæde i en størrelsesorden på ca. 10-15 mio. kr. i hele landet. De 11 godstransportører, som har svaret, at de p.t. er til stede for så vidt angår outbound godstransport til dagligvarebranchen, har alle samstemmende svaret ja til, at de vil kunne udføre en transportopgave af denne størrelsesorden i hele landet.

Som led i styrelsens undersøgelse blev alle konkurrenter også spurgt, om deres selskab i et kommende udbud ville kunne byde på en af de største dagligvarekæders godstransportopgaver i hele landet. De 11 godstransportører har alle samstemmende svaret ja til, at de ville kunne udføre en sådan opgave i hele landet.

Styrelsen har derfor lagt til grund, at det geografiske marked for godstransport på vej som minimum er Danmark.

4.2.b) Tværnational godstransport (freight forwarding) på vej

Tidligere praksis
Kommissionen har i sin tidligere praksis fundet, at tværnational godstransport på vej ud fra en geografisk dimension var national ud fra de samme grunde som anført ovenfor vedrørende den geografiske afgrænsning af markedet for national godstransport.

Både parterne og styrelsen er enig i denne praksis.

4.2.c) Transportydelser på vej

Tidligere praksis
I Kommissionens tidligere praksis vedrørende transportydelser på vej, fandt Kommissionen indikationer på, at det relevante geografiske marked kunne afgrænses som bredere end nationalt, men Kommissionen har ikke taget endeligt stilling hertil.

Parternes afgrænsning af geografisk marked
Efter parternes opfattelse er markedet for transportydelser på vej nationalt.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgrænsning af det relevante geografiske marked
For så vidt angår efterspørgselssubstitution må denne antages at være meget begrænset mellem nationale transportydelser og tværnationale transportydelser på vej, fordi en kunde efterspørger transport mellem to destinationer, fra A til B. Transportydelsen på vej mellem to indenlandske destinationer kan derfor som produkt ikke substituere transportydelsen mellem to udenlandske destinationer og omvendt. En mindre, varig stigning i prisen for nationale transportydelser på vej kan derfor ikke i nævneværdig grad antages at påvirke efterspørgslen efter tværnationale transportydelser.

Afgrænsningen af det relevante geografiske marked for transportydelser på vej kan imidlertid stå åben, da en endelig afgrænsning ikke har betydning for vurderingen af denne fusion. Et nationalt marked er dog lagt til grund for vurderingen i afsnit 5.1.d) nedenfor.

5. Vurdering

Parterne har anført, at fusionen vil føre til horisontale overlap for så vidt angår følgende relevante produktmarkeder:

a) Indenlandsk / national godstransport (freight forwarding) på vej
b) Tværnational godstransport (freight forwarding) på vej
c) Transportydelser på vej

Parterne har videre anført, at kun markedet for tværnational godstransport (freight forwarding) på vej er et berørt marked med henvisning til, at parterne tilsammen på dette marked har en markedsandel på over 15 pct.

På grund af de to indsigelser er der efter styrelsens opfattelse imidlertid grund til at undersøge nærmere, hvorvidt henholdsvis (i) markedet for indenlandsk / national godstransport (freight forwarding) på vej og (ii) markedet for transportydelser på vej også bliver berørte markeder som følge af fusionen, jf. nedenfor.

5.1 Horisontale overlap

5.1.a) National godstransport på vej i Danmark
Parterne har i anmeldelsen anført, at både DSV og Rygaard Transport & Logistic er aktive inden for national godstransport i Danmark.

Parterne har oplyst, at DSVs markedsandel målt på omsætning er [5-10] pct. og at Rygaard Transport & Logistics markedsandel målt på omsætning er [0-5] pct. i 2014, så parternes samlede markedsandel andrager [5-10] pct. Der er således ifølge

anmeldelsen ikke tale om et berørt marked, idet parternes samlede markedsandel ikke overstiger 15 pct.

Parterne har anført, at de fem største konkurrenter på dette marked er henholdsvis Danske Fragtmænd A/S, PostNord Logistics A/S, Frode Laursen A/S, Nagel Danmark A/S og Bring Cargo i nævnte rækkefølge. Ifølge partenes oplysninger er markedet for national godstransport på vej i Danmark meget fragmenteret, idet en lang række mindre virksomheder tilsammen skønnes at have en markedsandel på mere end 50 pct. af det samlede marked[22].

Selvom styrelsen finder det sandsynligt, at markedet for national godstransport på vej i Danmark er meget fragmenteret, som hævdet af parterne, udgør denne ubestemte restgruppe en forholdsvis stor andel (50 pct.) af det samlede marked. Der er ikke indsamlet nærmere oplysninger om, hvem aktørerne i denne gruppe er. Dette kan tyde på en stor usikkerhed i estimaterne for størrelsen af det samlede marked, der kan indebære, at parterne har undervurderet deres egne skønnede markedsandele.

For at få et skøn for, hvad parternes markedsandele *maksimalt* kan udgøre på dette marked, har styrelsen derfor - baseret på oplysninger fra styrelsens markedsundersøgelse - opgjort parternes markedsandele for så vidt angår markedet for godstransport på vej i Danmark til følgende:

Målt efter denne metode er DSV's markedsandel [10-20] pct. og Rygaard Transport & Logistics markedsandel er [0-5] pct. i 2014, og samlet udgør parternes markedsandel [10-20] pct. efter fusionen. Dvs. at der - baseret på markedsundersøgelsen - er tale om et berørt marked med en samlet markedsandel for parterne efter fusionen på over 15 pct., men at parternes samlede markesandel efter fusionen omvendt ikke vil overstige 25 pct.

Styrelsens markedsundersøgelse indikerer således højere markedsandele end anført af parterne for begge parters vedkommende, men er også baseret på et meget konservativt skøn over det samlede markeds størrelse, idet styrelsens undersøgelse ud over parternes omsætning kun inkluderer omsætningen fra 16 godstransportører[23], som formentlig er blandt de største godstransportører på markedet for national godstransport på vej i Danmark.

Ifølge Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser kan der især foreligge et indicium for, at en fusion ikke kan antages at hæmme den effektive

[22] Baseret på oplysninger om det samlede markeds størrelse fra Transport Intelligence 2014.
[23] Omsætningstal er indhentet direkte fra hvert enkelt af de 16 godstransportører i forbindelse med styrelsens markedsundersøgelse.

konkurrence i form af ensidige virkninger, når de fusionerende parters markedsandel ikke overstiger 25 pct.[24]

Parternes største konkurrenter indenfor national godstransport er, baseret på markedsundersøgelsen, henholdsvis Danske Fragtmænd A/S, Frode Laursen A/S og Dansk Distribution A/S, der hver især har markedsandele på over 10 pct. Der er endvidere en række mindre konkurrenter[25].

Koncentrationsgraden/HHI på markedet for national godstransport på vej i Danmark vil - baseret på styrelsens markedsundersøgelse, der udgør et meget konservativt skøn for det samlede markeds størrelse - stige fra HHI [1450-1650] før fusionen til [1550-1750] efter fusionen og delta HHI vil således være på [50-100].

Niveauet for HHI og delta HHI er således under de grænseværdier for koncentrationsgrader og ændringer heri, der fremgår af Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner, og det er derfor usandsynligt, at der kan påvises konkurrencemæssige problemer i form af ensidige eller koordinerede virkninger[26].

Henset til ovenstående vurderer styrelsen, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på markedet for national godstransport på vej i Danmark.

5.1.b) National godstransport på vej i Danmark til dagligvarebranchen

På grund af bl.a. den i afsnit 4.1.a) nævnte indsigelse mod fusionen fra en kunde indenfor dagligvarebranchen, har styrelsen undersøgt fusionens virkninger på et hypotetisk marked for national godstransport på vej i Danmark til dagligvarebranchen.

Styrelsens markedsundersøgelse udgør et konservativt skøn for størrelsen af det hypotetiske marked for national godstransport på vej i Danmark til dagligvarebranchen, idet styrelsens undersøgelse kun omfatter 16 godstransportører, som dog formentlig er blandt de største godstransportører, der tilbyder godstransport på det overordnede marked for national godstransport på vej i Danmark. 11 af disse 16 godstransportører er tillige aktive på det hypotetiske marked for godstransport på vej i Danmark til dagligvarebranchen.

---

[24] Jf. *Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdrageler* (2004/C 31/03), punkt 18 og note 24 dertil.

[25] Baseret på markedsundersøgelsen er de øvrige konkurrenter følgende: Bech-Hansen & Studsgaard A/S, Dachser, Freja Transport & Logistics A/S, H.P. Therkelsen A/S, Liller Trans A/S, KP Logistik A/S, N & K Spedition (inkl. Skive Køletransport og Aars Køletransport), Nagel Danmark A/S, N. C. Christensen & Sønner A/S, Ole Larsen Transport A/S, PostNord Logistics A/S og Shipping.dk.

[26] Jf. *Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdrageler* (2004/C 31/03), punkt 20.

Baseret på oplysningerne fra styrelsens markedsundersøgelse er parternes markedsandele for så vidt angår et hypotetisk marked for godstransport på vej i Danmark til dagligvarebranchen følgende:

DSV's markedsandel er [10-20] pct. og Rygaard Transport & Logistics markedsandel er [5-10] pct., og samlet udgør parternes markedsandel [20-30] pct. Dvs. at der - baseret på markedsundersøgelsen - er tale om et berørt marked med en samlet markedsandel for parterne efter fusionen på over 15 pct., men at parternes samlede markedsandel efter fusionen omvendt ikke vil overstige 25 pct.

Ifølge Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser kan der især foreligge et indicium for, at en fusion ikke kan antages at hæmme den effektive konkurrence i form af ensidige virkninger, når de fusionerende parters markedsandel ikke overstiger 25 pct.[27]

De tre største konkurrenter for så vidt angår det hypotetiske marked for godstransport på vej i Danmark til dagligvarebranchen er, baseret på styrelsens markedsundersøgelse, henholdsvis KP Logistik A/S ([10-20] pct.) Danske Fragtmænd A/S ([10-20] pct.) og Frode Laursen A/S ([10-20]pct.).

Koncentrationsgraden/HHI på det hypotetiske marked for national godstransport på vej i Danmark til dagligvarebranchen vil - baseret på styrelsens markedsundersøgelse, der udgør et konservativt skøn for det samlede markeds størrelse – stige fra [1050-1250] før fusionen til [1300-1500] efter fusionen, og delta HHI vil således være på [200-250].

Niveauet for HHI og delta HHI er således under de grænseværdier for koncentrationsgrader og ændringer heri, der fremgår af Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner, og det er derfor usandsynligt, at der kan påvises konkurrencemæssige problemer i form af ensidige eller koordinerede virkninger[28].

Hertil kommer, at der også efter fusionen vil være adskillige konkurrenter til stede på det hypotetiske marked for national godstransport på vej i Danmark til dagligvarebranchen[29].

---

[27] Jf. *Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdrageler* (2004/C 31/03), punkt 18 og note 24 dertil.

[28] Jf. *Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdrageler* (2004/C 31/03), punkt 20.

[29] Baseret på markedsundersøgelsen er de øvrige konkurrenter følgende: Bech Hansen & Studsgaard A/S, H. P. Therkelsen A/S, Liller Trans A/S, N & K Spedition (inkl. Skive Køletransport og Aars Køletransport), Nagel Danmark A/S, N. C. Christensen & Sønner A/S, Ole Larsen Transport A/S og Shipping.dk.

Samlet set vurderer styrelsen, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på et hypotetisk marked for national godstransport på vej i Danmark til dagligvarebranchen.

5.1 c) Tværnational godstransport (freight forwarding) på vej i Danmark
Parterne har i anmeldelsen anført, at både DSV og Rygaard Transport & Logistic er aktive inden for tværnational godstransport på vej i Danmark.

Parterne har i anmeldelsen oplyst, at DSVs markedsandel målt på omsætning er [10-20] pct., hvorimod Rygaard Transport & Logistics markedsandel målt på omsætning er på under [0-5] pct. i 2014, og dermed ubetydelig. Som følge af fusionen øges DSV's markedsandel kun marginalt med under [0-5] pct. på dette marked i Danmark. Der er - baseret på oplysningerne i anmeldelsen - tale om et berørt marked, idet parternes samlede markedsandel overstiger 15 pct., idet parternes samlede markedsandel efter fusionen dog omvendt ikke vil overstige 25 pct.

Ifølge Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser kan der især foreligge et indicium for, at en fusion ikke kan antages at hæmme den effektive konkurrence i form af ensidige virkninger, når de fusionerende parters markedsandel ikke overstiger 25 pct.[30]

Parterne har oplyst, at deres tre største konkurrenter på dette marked er henholdsvis Freja Transport & Logistics A/S, Schenker A/S og PostNord Logistics A/S. Ifølge parternes oplysninger er markedet for tværnational godstransport på vej i Danmark meget fragmenteret, idet en lang række mindre virksomheder tilsammen skønnes at have en markedsandel på mere end 60 pct. af det samlede marked[31].

Henset til ovenstående vurderer styrelsen, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på markedet for tværnational godstransport på vej i Danmark.

5.1.d) Transportydelser på vej i Danmark
Det fremgår af anmeldelsen, at både DSV og Rygaard Transport & Logistic er aktive inden for transportydelser på vej i Danmark.

Parterne har i anmeldelsen oplyst, at DSV's markedsandel målt på omsætning er [0-5] pct., hvorimod Rygaard Transport & Logistics markedsandel målt på omsætning er på under [0-5] pct. i 2014. Som følge af fusionen opnår DSV en markedsandel på knap [0-5] pct. på dette marked i Danmark. Der er således ifølge anmeldelsen ikke tale om et berørt marked, idet parternes samlede markedsandel ligger langt under 15 pct.

---

[30] Jf. *Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdrageler* (2004/C 31/03), punkt 18 og note 24 dertil.

[31] Baseret på oplysninger om det samlede markeds størrelse fra Transport Intelligence 2014.

Styrelsen vurderer derfor, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på markedet for transportydelser på vej i Danmark.

5.2 Vertikale virkninger

Baseret på markedsundersøgelsen kan det konstateres, at selv på det hypotetiske snævre down-stream marked for national godstransport på vej i Danmark til dagligvarebranchen vil parternes samlede markedsandel efter fusionen være [20-30] pct., dvs. under 30 pct., og HHI efter fusionen vil være [1300-1500], dvs. under 2000.

Henset hertil og henset til parternes meget lave samlet markedsandel på under [0-5] pct., som er langt under 15 pct., på upstream-markedet for transportydelser på vej i Danmark giver det ikke anledning til at overveje eventuelle vertikale virkninger.

5.3 Konklusion på vurdering

På baggrund af de foreliggende oplysninger samt styrelsens egen markedsundersøgelse, er det samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt.

6. Konklusion

Det er på den baggrund Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen skal godkendes, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 1 og 2.