

Konkurrencerådsafgørelse den 26. august 2020

OK's køb af Ørsted Var- meservice og naturgas- kundaftaler fra Ørsted Privatsalg El & Gas



KONKURRENCE- OG FORBRUGERSTYRELSEN

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

Carl Jacobsens Vej 35
2500 Valby
Tlf.: +45 41 71 50 00
E-mail: kfst@kfst.dk

Journal nr. 20/05955 / CHAR, PMO

Afgørelsen er udarbejdet af
Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

Indholdsfortegnelse

1.	RESUMÉ.....	6
1.1	Anmeldelsen, transaktionen og parterne	6
1.2	De relevante markeder	7
1.3	Det kontrafaktiske scenarie	7
1.4	Vurderingen af fusionens effekt på konkurrencen.....	8
1.4.1	Markedet for detailsalg af naturgas	8
1.4.2	Markedet for service af naturgasfyr.....	9
1.4.3	Markedet for service af oliefyr	9
1.5	Konklusion	10
2.	INDSTILLING/AFGØRELSE	11
3.	SAGSFREMSTILLING	12
3.1	Indledning.....	12
3.2	Parterne og deres aktiviteter.....	12
3.2.1	OK a.m.b.a.	12
3.2.2	Ørsted Varmeservice A/S og naturgaskundeaftalerne i Ørsted Privatsalg El & Gas A/S	12
3.3	Transaktionen.....	13
3.3.1	Transaktionens relation til SEAS-NVE's køb af selskaber fra Ørsted	13
3.4	Jurisdiktion og anmeldelsespligt.....	14
4.	MARKEDSBESKRIVELSE.....	16
4.1	Analysegrundlag.....	16
4.2	Beskrivelse af naturgasmarkedet.....	18
4.2.1	Detailmarkedet for naturgas	19
4.2.1.1	Transport af gas i distributionssystemet.....	19
4.2.1.2	Detailsalg af naturgas.....	20
4.2.1.3	Naturgaskunder.....	20
4.2.1.4	Produkter og priser	21
4.2.1.5	Forsyningspligt	22
4.3	Beskrivelse af varmeservicemarkedet.....	22
4.3.1	Service af naturgasfyr	23
4.3.1.1	Markedets kendetegn	23
4.3.2	Service af oliefyr	24
4.3.2.1	Markedets kendetegn	25
4.4	Høringssvar	25
5.	VURDERINGEN	26
5.1	Afgrænsningen af de relevante markeder	26
5.1.1	Markedet for detailsalg af naturgas	27
5.1.1.1	Afgrænsning af det relevante produktmarked	28

5.1.1.1.1	Praksis.....	28
5.1.1.1.2	Delkonklusion – produktmarkedet	29
5.1.1.2	Afgrænsning af det relevante geografiske marked	30
5.1.1.2.1	Praksis.....	30
5.1.1.2.2	Delkonklusion – det geografiske marked	31
5.1.1.3	Konklusion – markedet for detailsalg af naturgas.....	31
5.1.2	Markedet for varmeservice.....	32
5.1.2.1	Segmentering efter varmekilde.....	32
5.1.2.1.1	Konklusion: Segmentering af produktmarkedet efter type af varmekilde	36
5.1.2.2	Service af henholdsvis naturgas- og oliefyr: Afgrænsning af det relevante geografiske marked	36
5.1.2.2.1	Konklusion: geografisk markedsafgrænsning.....	40
5.1.2.3	Konklusion – markedet for varmeservice	41
5.2	Vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger	42
5.2.1	Vurderingen af det kontrafaktiske scenarie.....	42
5.2.2	Markedet for detailsalg af naturgas	43
5.2.2.1	Markedsandele og HHI	44
5.2.2.2	Ensidige virkninger.....	45
5.2.2.2.1	Parternes stilling på det relevante marked	45
5.2.2.2.2	Konkurrencepres mellem parterne og fra konkurrenterne på markedet.....	45
5.2.2.2.3	Særligt om udbuddet af forsyningspligten	47
5.2.2.2.4	Konklusion - ensidige virkninger	48
5.2.2.3	Koordinerede virkninger	48
5.2.2.3.1.1	Konklusion - koordinerede virkninger	50
5.2.3	Markedet for service af naturgasfyr.....	50
5.2.3.1	Markedsandele og HHI	51
5.2.3.2	Ensidige virkninger.....	54
5.2.3.2.1	Parternes stilling på markedet for service af naturgasfyr afgrænset til Danmark, Ørsted Vest og Ørsted Øst	54
5.2.3.2.1.1	Konkurrencepres mellem parterne og fra konkurrenterne på markeder afgrænset til Danmark, Ørsted Vest og Ørsted Øst.....	55

5.2.3.2.1.2	Kunderne har gode muligheder for at skifte leverandør, og konkurrenterne vil sandsynligvis øge udbuddet.....	59
5.2.3.2.2	OK opnår ifølge en betydelig del af respondenterne særlige konkurrencemæssige fordele med fusionen.....	62
5.2.3.2.2.1	Konklusion – ensidige virkninger i Danmark, Ørsted Øst og Ørsted Vest.....	63
5.2.4	Markedet for service af oliefyr	64
5.2.4.1	Markedsandele og HHI	64
5.2.4.1.1	Service af oliefyr i Danmark.....	64
5.2.4.1.2	Service af oliefyr i Midt- & Nordjylland	65
5.2.4.1.3	Service af oliefyr i Hovedstaden & Nordsjælland	66
5.2.4.1.4	Service af oliefyr på Fyn.....	67
5.2.4.1.5	Service af oliefyr i Syd- & Vestsjælland	68
5.2.4.1.6	Service af oliefyr i Syddanmark	69
5.2.4.2	Ensidige virkninger.....	70
5.2.4.2.1	Parternes stilling på de relevante markeder	70
5.2.4.2.2	Parterne er underlagt et væsentligt konkurrencepres fra deres konkurrenter og oliefyrservice-kunder har generelt gode muligheder for at skifte leverandør.....	71
5.2.4.2.3	OK opnår ifølge en væsentlig andel af respondenterne særlige konkurrencemæssige fordele med fusionen.....	72
5.2.4.2.4	Konklusion – ensidige virkninger	73
6.	KONKLUSION	74
7.	BILAG	75
7.1	Beregning af diversion ratios ud fra ”lukke”-spørgsmålet.....	75
7.2	Metode til opgørelse af markedstotal, markedsandele og HHI på markedet for oliefyrservice.....	75

1. Resumé

1.1 Anmeldelsen, transaktionen og parterne

1. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 18. august 2020 en anmeldelse af OK a.m.b.a.'s ("OK") erhvervelse af Ørsted Varmeservice A/S ("Ørsted Varmeservice") og naturgaskundeaftaler i Ørsted Privatsalg El & Gas A/S ("Ørsted Privatsalg El & Gas"). Anmeldelsen var fuldstændig at regne fra den 18. august 2020.
2. Fusionen sker som følge af, at SEAS-NVE Holding A/S ("SEAS-NVE") har afgivet tilsagn om at frasælge naturgaskundeaftalerne i Ørsted Privatsalg El & Gas i forbindelse med at SEAS-NVE erhverver en række selskaber fra Ørsted A/S, herunder Ørsted Varmeservice og Ørsted Privatsalg El & Gas.¹
3. Den anmeldte fusion indebærer, at OK erhverver ca. 107.000 naturgaskundeaftaler fra Ørsted Privatsalg El & Gas A/S samt 100 pct. af ejerandelene og stemmeandelene i Ørsted Varmeservice A/S. Den anmeldte fusion medfører et kontrolskifte og udgør en fusion, jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.
4. De deltagende virksomheders omsætning overstiger omsætningstærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, og fusionen er dermed anmeldelsespligtig i Danmark.
5. Parterne underskrev aktieoverdragelsesaftalen vedrørende Ørsted Varmeservice og overtagelsen af naturgaskundeaftalerne den 3. juni 2020. Transaktionens gennemførelse er betinget af godkendelse fra Konkurrencerådet.
6. OK er et dansk andelsselskab, der er ejet af 11.200 kunder. OK har en række forskellige aktiviteter inden for energisalg og energiløsninger. Aktiviteterne omfatter:
 - » Salg af naturgas til primært husstande i hele Danmark.
 - » Varmeservice, herunder dimensionering, levering, installering og servicering af gas- og olie-fyr samt varmepumper i hele Danmark, dels gennem det 100 pct. ejede datterselskab Lygas Energiteknik A/S og dels gennem lokale servicepartnere/VVS'ere.
 - » Salg af brændstof og bilvask fra tankstationer samt en digital betalingsplatform.
 - » Salg af olie, el og smøremidler.
 - » Forsikringsydelser og mobiltelefoni.
7. Desuden er OK aktiv inden for olie- og gasefterforskning og produktion, primært i Nordsøen, via det 100 pct. ejede Danoil Exploration A/S.
8. Den del af Ørsted Privatsalg El & Gas, som denne fusion vedrører, er aktiv inden for salg af naturgas til primært privatkunder i hele Danmark. Ørsted Varmeservice er aktiv inden for varmeservice, hvor de via en række underleverandører tilbyder ydelser inden for vedligeholdelse og service af naturgasfyr, olie-fyr og øvrige varmeinstallationer.

¹ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 24. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*. De af SEAS-NVE afgivne tilsagn fremgår af afgørelsens afsnit 2.1.

1.2 De relevante markeder

9. OK og de naturgaskundeaftaler samt selskabet Ørsted Varmeservice, som OK erhverver, har bl.a. overlappende aktiviteter inden for:
 - » Detailsalg af naturgas
 - » Service af naturgasfyr
 - » Service af oliefyr
10. Styrelsen har afgrænset de relevante berørte markeder til:
 - » *Markedet for detailsalg af naturgas til privatkunder og små og mellemstore erhvervskunder i Danmark*

Styrelsen vurderer, at der kan afgrænses et separat marked for detailsalg af naturgas til privatkunder og små og mellemstore erhvervskunder i Danmark. Styrelsen har overvejet en yderligere segmentering af produktmarkedet til privatkunder, men har ladet den endelige afgrænsning stå åben, da fusionen uanset om markedet afgrænses bredt eller snævert ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt. I vurderingen har styrelsen taget udgangspunkt i et snævert marked for detailsalg af naturgas til privatkunder.
 - » *Markedet for service af naturgasfyr i de fem tidligere distributionsområder*

Styrelsen vurderer, at der kan afgrænses et produktmarked for service af naturgasfyr. Styrelsen har overvejet, om produktmarkedet er bredere og også omfatter service af andre varmekilder samt andre VVS-ydelser. Med hensyn til det geografiske marked har styrelsen overvejet, om markedet kan afgrænses nationalt eller regionalt til de fem tidligere naturgasdistributionsområder. Styrelsen har ladet den endelige afgrænsning stå åben, da fusionen uanset om markedet afgrænses bredt eller snævert ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt. I vurderingen har styrelsen i denne sag taget udgangspunkt i regionale markeder for service af naturgasfyr i de fem tidligere distributionsområder, idet vurderingen også foretages for et marked afgrænset til Danmark.
 - » *Markedet for service af oliefyr i regionale områder, der afspejler de fem tidligere distributionsområder*

Styrelsen vurderer, at der kan afgrænses et produktmarked for service af oliefyr. Styrelsen har overvejet, om produktmarkedet er bredere og også omfatter service af andre varmekilder samt andre VVS-ydelser. Med hensyn til det geografiske marked har styrelsen overvejet, om markedet kan afgrænses nationalt eller regionalt. Styrelsen har ladet den endelige afgrænsning stå åben, da fusionen uanset om markedet afgrænses bredt eller snævert ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt. Til brug for vurderingen i denne sag har styrelsen taget udgangspunkt i fem regionale markeder for service af oliefyr, idet vurderingen også foretages for et marked afgrænset til Danmark.

1.3 Det kontrafaktiske scenarie

11. Styrelsen skal ved vurderingen af, om en fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, foretage en undersøgelse, som består i dels en analyse af situationen, hvor fusionen ikke gennemføres (det kontrafaktiske scenarie), dels en analyse af situationen, hvor fusionen gennemføres (fusionsscenariet). Styrelsen sammenligner de to scenarier for derved at vurdere, om fusionen hæmmer den effektive konkurrence betydeligt. Styrelsen vurderer, at det relevante kontrafaktiske scenarie til brug for nærværende fusion er, at SEAS-NVE grundet de afgivne tilsagn ikke erhverver kontrol over Ørsted A/S' aktiviteter relateret til el-kunder, naturgaskunder og varmeservicekunder, og at det kontrafaktiske scenarie derfor er status quo.
-

1.4 Vurderingen af fusionens effekt på konkurrencen

12. Fusionen indebærer, at OK's samlede markedsandele forøges på de berørte markeder. På baggrund af markedsandele og HHI er det ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på de berørte markeder, og nogle respondenterne i styrelsens markedsundersøgelser har udtrykt bekymring over fusionen. Styrelsen har derfor foretaget en nærmere vurdering af fusionens virkninger på de berørte markeder.

1.4.1 Markedet for detailsalg af naturgas

13. På et marked for detailsalg af naturgas til privatkunder i Danmark har OK en relativt begrænset markedsandel på [0-5] pct. før fusionen, mens Ørsted Privatsalg El & Gas har en markedsandel på [20-30] pct. Efter fusionen vil OK have en markedsandel på [20-30] pct. Ørsted Privatsalg El & Gas er før fusionen markedets næststørste aktør. Efter fusionen vil OK være markedets næststørste aktør.
14. HHI vil med fusionen stige med ≥ 150 til et niveau på [2.500-3.000]. Dermed er både HHI og ændringen i HHI over de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at fusionen vil medføre horisontale konkurrencemæssige problemer.
15. Det er dog styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige virkninger. Det skyldes særligt, at OK inden fusionen har en meget begrænset markedsandel, og at parterne er underlagt et væsentligt konkurrencepres fra øvrige aktører på markedet.
16. Markedet er relativt koncentreret, og der vil forsat efter fusionen være fire store aktører samt nogle mindre aktører på markedet. Styrelsens opgørelse af diversion ratios viser, at parterne lægger et vist konkurrencepres på hinanden, men at Ørsted Privatsalg El & Gas ikke lægger et større konkurrencepres på OK, end hvad Ørsted Privatsalg El & Gas' markedsandel tilsiger. OK lægger et større konkurrencepres på Ørsted Privatsalg El & Gas – og på øvrige større konkurrenter – end hvad OK's relativt begrænsede markedsandel tilsiger, men parterne er ligeledes underlagt et større eller næsten tilsvarende konkurrencepres fra flere andre leverandører, fx SEAS-NVE og Energi Fyn.
17. Det er endvidere styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil give anledning til betænkeligheder i form af koordinerede virkninger på et marked for detailsalg af naturgas til privatkunder i Danmark.
18. Fusionen ændrer ikke i væsentlig grad på muligheden for at etablere koordineringsbetingelser. Det skyldes bl.a., at fire selskaber både før og efter fusionen hver især primært sælger naturgas til privatkunder i bestemte områder af Danmark og udgør en meget betydelig andel af markedet. Det er styrelsens vurdering, at OK ikke skulle have et større incitament til at indgå i en stiltiende koordinering om markedsdeling efter fusionen, end Ørsted Privatsalg El & Gas har inden fusionen.
19. Desuden vurderes OK inden fusionen ikke at have haft betydning for muligheden for at etablere en stiltiende koordinering, da OK trådte ind på markedet i 2009 og i perioden frem til 2020 alene har opnået en markedsandel på [0-5] pct. OK har med sin begrænsede tilstedeværelse på markedet efter styrelsens vurdering dermed ikke udgjort en disciplinerende faktor, som i sig selv har forhindret stiltiende koordinering.
20. Det er samlet set styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige eller koordinerede virkninger på et marked for detailsalg af naturgas til privatkunder i Danmark.
-

1.4.2 Markedet for service af naturgasfyr

21. På et marked for service af naturgasfyr afgrænset til Danmark har OK før fusionen en markedsandel på [10-20] pct., Ørsted Varmeservice har en markedsandel på [10-20] pct., og OK vil efter fusionen opnå en markedsandel på [20-30] pct. På et marked afgrænset til Ørsted Vest har OK før fusionen en markedsandel på [0-5] pct., Ørsted Varmeservice har en markedsandel på [50-60] pct., og OK vil efter fusionen opnå en markedsandel på [60-70] pct. På et marked afgrænset til Ørsted Øst har OK før fusionen en markedsandel på [10-20] pct., Ørsted Varmeservice har en markedsandel på [20-30] pct., og OK vil efter fusionen opnå en markedsandel på [30-40] pct. På de øvrige geografiske områder, HMN Vest, HMN Øst og Fyn, er fusionen alene anledning til meget begrænsede ændringer i koncentrationen på markedet.
22. HHI og ændringen i HHI vil for markeder afgrænset til Ørsted Vest og Ørsted Øst være over de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at fusionen vil medføre horisontale konkurrencemæssige problemer.
23. Det er dog styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige virkninger, uanset om markedet afgrænses bredt til Danmark eller snævert til de fem tidligere distributionsområder.
24. Det skyldes for det første, at den særlige struktur på markedet, der bl.a. er kendetegnet ved et højt antal konkurrenter, som grundlæggende kan levere den samme ydelse inden for service af naturgasfyr, og en serviceydelse af begrænset økonomisk værdi, betyder, at mindre konkurrenter på netop dette marked udgør relevante alternativer for kunderne. Kunderne har på dette marked generelt god mulighed for at vælge mellem en lang række serviceleverandører, herunder både flere større serviceleverandører og en lang række mindre VVS-virksomheder, der ifølge markedsundersøgelserne må forventes at kunne levere serviceydelsen lige så vel som parterne, da mindre VVS-virksomheder allerede i dag fungerer som underleverandører for andre selskaber ved siden af deres egen serviceaktivitet.
25. For det andet er det styrelsens vurdering, at parterne før fusionen enten lægger et begrænset konkurrencepres på hinanden eller at parterne lægger et konkurrencepres på hinanden, der ikke afviger væsentlig fra hvad parternes markedsandele tilsiger. Desuden er begge parter underlagt et væsentligt eller større konkurrencepres fra en gruppe lokale VVS-virksomheder og flere navngivne selskaber, som fx Gastech Energi og SEAS-NVE.

1.4.3 Markedet for service af oliefyr

26. På et marked for service af oliefyr afgrænset til Danmark har OK før fusionen en markedsandel på [10-20] pct., Ørsted Varmeservice har en markedsandel på [5-10] pct., og OK vil efter fusionen opnå en markedsandel på [20-30] pct. På et marked afgrænset til Midt- og Nordjylland har OK før fusionen en markedsandel på [10-20] pct., Ørsted Varmeservice har en markedsandel på [5-10] pct., og OK vil efter fusionen opnå en markedsandel på [20-30] pct. På et marked afgrænset til Hovedstaden og Nordsjælland har OK før fusionen en markedsandel på [10-20] pct., Ørsted Varmeservice har en markedsandel på [10-20] pct., og OK vil efter fusionen opnå en markedsandel på [20-30] pct. På et marked afgrænset til Fyn har OK før fusionen en markedsandel på [10-20] pct., Ørsted Varmeservice har en markedsandel på [0-5] pct., og OK vil efter fusionen opnå en markedsandel på [10-20] pct. På et marked afgrænset til Syd- og Vestsjælland har OK før fusionen en markedsandel på [10-20] pct., Ørsted Varmeservice har en markedsandel på [5-10] pct., og OK vil efter fusionen opnå en markedsandel på [10-20] pct. På et marked afgrænset til Sydjylland har OK før fusionen en markedsandel på [10-20] pct., Ørsted Varmeservice har en markedsandel på [5-10] pct., og OK vil efter fusionen opnå en markedsandel på [10-20] pct.
-

-
27. HHI og ændringen i HHI vil for markeder afgrænset til Midt- & Nordjylland og Hovedstaden & Nordsjælland være over de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at fusionen vil medføre horisontale konkurrencemæssige problemer.
28. Det er dog styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af ensidige virkninger, uanset om markedet afgrænses bredt til Danmark eller snævert til de fem regionale områder, der afspejler de tidligere distributionsområder.
29. Det skyldes for det første, at OK efter fusionen ikke vil opnå en markedsandel der overstiger [20-30] pct. i noget regionalt område eller på landsplan, og at andre varmeserviceudbydere samt en lang række lokalforankrede virksomheder vil pålægge OK et væsentligt konkurrencepres.
30. For det andet er det styrelsens vurdering, at der er tale om, at alle aktører grundlæggende kan levere den samme ydelse inden for service af oliefyr, og det er en ydelse af begrænset økonomisk værdi, som også mindre VVS-virksomheder kan levere. Kunderne har generelt god mulighed for at vælge mellem en lang række serviceleverandører, både flere større serviceleverandører og en lang række mindre VVS-virksomheder, der ifølge markedsundersøgelserne må forventes at kunne levere serviceydelsen lige så vel som parterne.

1.5 Konklusion

31. Samlet vurderer styrelsen, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt. Fusionen skal derfor godkendes.
-

2. Afgørelse

-
32. Konkurrencerådet træffer følgende afgørelse:
 33. Det meddeles fusionsparterne, at OK a.m.b.a.'s erhvervelse af Ørsted Varmeservice A/S og naturgaskundeaftaler i Ørsted Privatsalg El & Gas A/S ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt og at fusionen derfor godkendes, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 1, jf. stk. 2, 1. pkt.
-

3. Sagsfremstilling

3.1 Indledning

34. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 18. august 2020 en anmeldelse af OK a.m.b.a.'s erhvervelse af Ørsted Varmeservice A/S og naturgaskundeaftaler fra Ørsted Privatsalg El & Gas A/S. Erhvervelsen udgør en fusion, jf. konkurrencelovens § 12 b. Ifølge § 12 h, stk. 5, 3. pkt., løber fristerne i § 12 d, stk. 1, fra den dag, hvor styrelsen udover en fuldstændig anmeldelse har modtaget dokumentation for betaling af gebyret for anmeldelsen. Fristerne begyndte at løbe den 18. august 2020.
35. Fusionen sker som følge af, at SEAS-NVE Holding A/S ("SEAS-NVE") har afgivet tilsagn om at frasælge naturgaskundeaftalerne i Ørsted Privatsalg El & Gas A/S i forbindelse med at SEAS-NVE erhverver en række selskaber fra Ørsted A/S, herunder Ørsted Varmeservice A/S og Ørsted Privatsalg El & Gas A/S.²

3.2 Parterne og deres aktiviteter

3.2.1 OK a.m.b.a.

36. OK a.m.b.a. ("OK") er et dansk andelsselskab, ejet af 11.200 kunder. OK sælger naturgas til primært husstande i hele Danmark. OK er også aktiv inden for varmeservice, herunder dimensionering, levering, installering og servicering af gas- og oliefyr samt varmepumper i hele Danmark. OK's aktiviteter inden for varmeservice sker dels gennem det 100 pct. ejede datterselskab Lygas Energiteknik A/S og dels gennem lokale servicepartnere/VVS'ere. OK har endvidere aktiviteter inden for salg af brændstof og bilvask fra tankstationer samt en digital betalingsplatform, og har derudover aktiviteter med salg af olie, el og smøremidler. Endelig tilbyder OK forsikringsydelser og mobiltelefoni.
37. OK har gennem helt eller delvist ejerskab af en række virksomheder aktiviteter på en række andre markeder. I relation til denne afgørelse er det relevant at nævne OK's besiddelse af 100 pct. af ejerandelene i Danoil Exploration A/S. Danoil Exploration A/S er aktiv inden for olie- og gasefterforskning og produktion, primært i Nordsøen.

3.2.2 Ørsted Varmeservice A/S og naturgaskundeaftalerne i Ørsted Privatsalg El & Gas A/S

38. Ørsted Privatsalg El & Gas A/S sælger naturgas til 107.000 naturgaskunder i hele Danmark. Ørsted Varmeservice A/S er aktiv inden for varmeservice, hvor de via en række underleverandører tilbyder ydelser inden for vedligehold og service af naturgasfyr samt øvrige varmeinstallationer, fx oliefyr, fjernvarme og varmepumper.
39. Ørsted Varmeservice A/S ("Ørsted Varmeservice") og Ørsted Privatsalg El & Gas A/S ("Ørsted Privatsalg El & Gas") er inden nærværende afgørelse ejet af Ørsted A/S. Konkurrencerådet har den 24. juni 2020 godkendt, at SEAS-NVE erhverver Ørsted Varmeservice og Ørsted Privatsalg

² En ikke-fortrolig version af tilsagnene findes i Konkurrencerådets afgørelse af 24. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, afsnit 2.1.

El & Gas, når rådet eller styrelsen har godkendt en køber af de 107.000 naturgaskundeaftaler i Ørsted Privatsalg El & Gas.³ Når køberen er godkendt, vil ejendomsretten til Ørsted Varmeservice og Ørsted Privatsalg El & Gas dermed kunne overdrages til SEAS-NVE, hvorefter ejendomsretten til Ørsted Varmeservice og naturgaskundeaftalerne i Ørsted Privatsalg El & Gas overdrages til køberen.

3.3 Transaktionen

40. Den anmeldte fusion indebærer, at OK erhverver alle naturgaskundeaftalerne i Ørsted Privatsalg El & Gas (med undtagelse af syv boligselskaber, der beholdes af Ørsted Salg & Service A/S frem til de overdrages til Ørsted Privatsalg El & Gas, som overtages af SEAS-NVE, samt kunder med afdragsordninger uden gasaftag) samt Ørsted Varmeservice. Erhvervelsen af naturgaskundeaftalerne og Ørsted Varmeservice sker formelt fra SEAS-NVE, idet det bemærkes, at ejendomsretten til naturgaskundeaftalerne og Ørsted Varmeservice først overdrages til SEAS-NVE fra Ørsted A/S, når Konkurrencerådet har godkendt en køber af naturgaskundeaftalerne. Med transaktionen erhverver OK enekontrol over naturgaskundeaftalerne og Ørsted Varmeservice.
41. Naturgaskundeaftalerne, som overdrages fra Ørsted Privatsalg El & Gas til OK, består af cirka [xxx] privatkunder og cirka [xxx] erhvervskunder.
42. Parterne underskrev overdragelsesaftalen vedrørende Ørsted Varmeservice og overtagelsen af naturgaskundeaftalerne den 3. juni 2020. Erhvervelsen er betinget af godkendelse fra Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.
43. Den anmeldte fusion medfører et kontrolskifte og udgør en fusion jf. konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.

3.3.1 Transaktionens relation til SEAS-NVE's køb af selskaber fra Ørsted

44. Nærværende transaktion sker som konsekvens af, at SEAS-NVE har afgivet tilsagn om at frasælge 107.000 naturgaskundeaftaler i Ørsted Privatsalg El & Gas i forbindelse med SEAS-NVE's køb af en række selskaber fra Ørsted. Tilsagnet var en betingelse for Konkurrencerådets godkendelse af SEAS-NVE's køb af selskaberne fra Ørsted, da Konkurrencerådets undersøgelser viste, at fusionen ellers ville skabe konkurrencemæssige problemer på markedet for detailsalg af naturgas i Danmark.⁴
45. For at sikre, at afhændelsen af naturgaskundeaftalerne til tredjepart fjerner de identificerede konkurrenceproblemer, stilles følgende krav til køberen⁵:
 - » køberen skal være uafhængig af og uden forbindelse til parterne
 - » køberen skal være i besiddelse af de finansielle midler, den dokumenterede sagkundskab og det incitament, der skal til for at bevare og udvikle den afhændede virksomhed som en rentabel og aktiv konkurrent til parterne og andre aktører på markedet
 - » den foreslåede købers overtagelse af virksomheden må hverken kunne skabe nye konkurrenceproblemer eller føre til en risiko for, at tilsagnet opfyldelse vil blive forsinket. Den foreslåede køber skal med rimelighed forventes at kunne opnå alle nødvendige godkendelser fra de relevante myndigheder til overtagelse af den virksomhed, der skal afhændes.

³ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 24. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*.

⁴ Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens pressemeddelelse af 24. juni vedrørende Konkurrencerådets godkendelse af SEAS-NVE's køb af selskaber fra Ørsted.

⁵ Jf. Kommissionens meddelelse om løsningsforslag, der kan accepteres i henhold til Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 og Kommissionens forordning (EF) nr. 802/2004, punkt 48.

46. Vurderingen af OK's egnethed som køber af naturgaskundeaftalerne vil blive foretaget særskilt fra denne fusionsafgørelse. Denne afgørelse vil dog udgøre en væsentlig del af vurderingen af opfyldelsen af kravet i tredje pind i punkt 45, dvs. kravet om, at OK's overtagelse af virksomheden ikke må kunne skabe nye konkurrenceproblemer.

3.4 Jurisdiktion og anmeldelsespligt

47. Ved vurderingen af om en fusion opfylder kravene til omsætningstærsklerne i konkurrenceloven, er det de deltagende virksomheders koncernomsætning, der er relevant. For sælgerens vedkommende tages kun hensyn til den del af omsætningen, der vedrører de overtagne aktiver, jf. konkurrencelovens § 12, stk. 2.
48. Begrebet deltagende virksomheder i konkurrencelovens § 12 skal fortolkes i overensstemmelse med EU-Kommissionens praksis, som bl.a. er udtrykt i afsnit C.II i Kommissionens jurisdiktionsmeddelelse.⁶
49. De deltagende virksomheder er normalt de virksomheder, der direkte gennemfører eller deltager i fusionen. I denne sag er der tale om, at OK overtager ét selskab, Ørsted Varmeservice, og naturgaskundeaftaler i ét andet selskab, Ørsted Privatsalg El & Gas, som før fusionen udgør en del af Ørsted-koncernen.⁷
50. De deltagende virksomheder er derfor OK, Ørsted Varmeservice og den del af Ørsted Privatsalg El & Gas der vedrører salg af naturgas til de kundeaftaler, som OK overtager.
51. OK's omsætning i mio. kr. i det seneste reviderede regnskabsår, der udgør perioden 1. januar – 31. december 2019, er angivet i Tabel 3.1. Omsætning relateret til salg af naturgas i Ørsted Privatsalg El & Gas i regnskabsåret 2019, der udgør perioden 21. december 2018 – 31. december 2019, og omsætning i Ørsted Varmeservice i regnskabsåret 2019, der udgør 1. januar 2019 – 31. december 2019 er ligeledes angivet i Tabel 3.1.⁸

Tabel 3.1 De deltagende virksomheders omsætning i regnskabsåret 2019 (mio. kr.)

	Danmark	EU	Verden
OK	[xxx]	[xxx]	[xxx]
Ørsted Varmeservice og omsætning fra salg af naturgas til de naturgaskunder i Ørsted Privatsalg El & Gas, som indgår som en del af transaktionen.	[xxx]	[xxx]	[xxx]

⁶ Kommissionens konsoliderede meddelelse af 16. april 2008 om jurisdiktion efter Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2008/C 95/01) ("jurisdiktionsmeddelelsen").

⁷ Formelt overgår ejendomsretten til naturgaskundeaftalerne og Ørsted Varmeservice først fra Ørsted til SEAS-NVE, efter Konkurrencerådet har godkendt OK som egnet køber. Herefter – og eventuelt simultant, dvs. samme dag – vil ejendomsretten til naturgaskundeaftalerne og Ørsted Varmeservice overgå fra SEAS-NVE til OK, jf. i øvrigt nærmere herom i de af SEAS-NVE afgivne tilsagn i *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*.

⁸ EY har til brug for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens behandling af fusionen afstemt nettoomsætningen for 2018 og 2019 i Ørsted Privatsalg El & Gas og nettoomsætningen for 2019 i Ørsted Varmeservice.

Kilde: Fusionsanmeldelsen

52. 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, jf. konkurrencelovens kapitel 4.
53. De deltagende virksomheders omsætning overstiger derimod ikke tærsklerne i fusionskontrolforordningen.⁹
54. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen er derfor rette myndighed til at vurdere den anmeldte fusion, hvor OK overtager Ørsted Varmeservice og naturgaskundeaftaler fra Ørsted Privatsalg El & Gas.

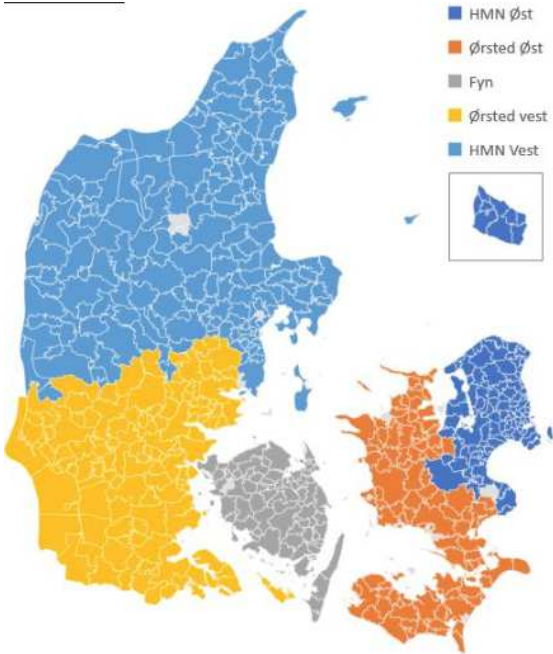
⁹ Rådets Forordning (EF) Nr. 139/2004 af 20. januar 2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser ("fusionskontrolforordningen").

4. Markedsbeskrivelse

4.1 Analysegrundlag

55. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen offentliggjorde den 23. juni 2020 fusionen på styrelsens hjemmeside, www.kfst.dk. Styrelsen opfordrede ved den lejlighed alle interesserede til at komme med eventuelle bemærkninger senest den 2. juli 2020 kl. 12:00. Styrelsen modtog ingen bemærkninger.
56. Styrelsen har i forbindelse med vurderingen af fusionen, ud over fusionsanmeldelsen, taget udgangspunkt i én spørgeskemaundersøgelse blandt udbydere af varmeservice i Danmark ("konkurrentundersøgelsen"), én spørgeskemaundersøgelse blandt kunder inden for service af naturgasfyr ("kundeundersøgelsen"), oplysninger fra Evida om samtlige danske naturgaskunders forventede naturgasforbrug og skifteadfærd, og oplysninger indhentet i forbindelse med SEAS-NVE's køb af selskaber fra Ørsted, herunder en markedsundersøgelse blandt konkurrenter inden for salg af naturgas.
57. Konkurrentundersøgelsen blev sendt til 400 selskaber, som parterne har angivet som konkurrenter inden for service af naturgas- og oliefyr. Listen af modtagere omfatter bl.a. landsdækkende og lokale udbydere af varmeservice, herunder VVS'ere, skorstensfejere mv. 104 selskaber gennemførte undersøgelsen, hvilket giver en svarprocent på 26 pct.
58. Hensigten med konkurrentundersøgelsen var bl.a. at afdække de enkelte konkurrenters aktiviteter med henholdsvis naturgasfyr- og oliefyrservice i Danmark. Styrelsen har derfor bl.a. spurgt respondenterne til deres aktiviteter hermed i fem forskellige områder af Danmark opdelt med udgangspunkt i de fem tidligere naturgasdistributionsområder. Områderne er gengivet på kortet i Figur 4.1.

Figur 4.1 Opdeling af Danmark i fem områder til brug for markedsundersøgelsen blandt konkurrenter.



59. Kundeundersøgelsen blev sendt til i alt 29.079 respondenter, privatkunder og virksomheder, i Danmark. Heraf har parterne oplyst at [xxx] af modtagerne har et aktivt kundeforhold om servicering af naturgasfyr med Ørsted Varmeservice, [xxx] har et aktivt kundeforhold om servicering af naturgasfyr med OK, og [xxx] modtagere er tilfældigt udvalgte naturgaskunder med et aktivt kundeforhold i Ørsted Privatsalg El & Gas. Sidstnævnte gruppe har ikke et aktivt kundeforhold om servicering af naturgasfyr med hverken Ørsted Varmeservice eller OK. Modtagerne af spørgeskemaet er fordelt over alle fem tidligere distributionsområder, hvor det er muligt at aftage naturgas.
60. I alt gennemførte 4.540 respondenter fordelt over alle fem tidligere distributionsområder undersøgelsen, jf. Tabel 4.1, hvilket giver en svarprocent på knap 16 pct.

Tabel 4.1 Antal gennemførte besvarelser i de fem tidligere distributionsområder i Danmark

	Samlet	Ørsted Øst	Ørsted Vest	HMN Øst	HMN Vest	Fyn
Naturgasfyrservice-kunder hos OK	[xxx]	[xxx]	[xxx]	[xxx]	[xxx]	[xxx]
Naturgasfyrservice-kunder hos Ørsted Varmeservice	[xxx]	[xxx]	[xxx]	[xxx]	[xxx]	[xxx]
Naturgasfyrservice-kunder hos andre selskaber	[xxx]	[xxx]	[xxx]	[xxx]	[xxx]	[xxx]

Note: Undersøgelsen blev sendt til i alt 29.079 respondenter. Hovedparten af respondenterne er kunder hos OK eller Ørsted Varmeservice.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens undersøgelse blandt varmeservicekunder.

-
61. Undersøgelsen blev gennemført over perioden 29. juni til 7. juli.
62. Data fra Evida er indhentet i forbindelse med vurderingen af fusionen mellem SEAS-NVE og en række Ørsted-selskaber, som Konkurrencerådet godkendte med tilsagn, den 24. juni 2020. Datamaterialet indeholder oplysninger om alle danske naturgasforbrugeres forventede årlige naturgasforbrug¹⁰, opgjort pr. januar 2020, og oplysninger om alle naturgasleverandørskift, der er foretaget i perioden 2016 til 2019. Datamaterialet fra Evida, samt styrelsens behandling heraf er nærmere beskrevet i Konkurrencerådets afgørelse af fusionen mellem SEAS-NVE og en række Ørsted-selskaber.¹¹
63. Formålet med undersøgelserne og dataindhentningen var bl.a. at afdække efterspørgsels- og udbudssubstitution, skifteadfærd og opgøre omsætning på de relevante markeder. Resultater fra undersøgelserne og dataindhentningen fremgår i vurderingen i afsnit 5.

4.2 Beskrivelse af naturgasmarkedet

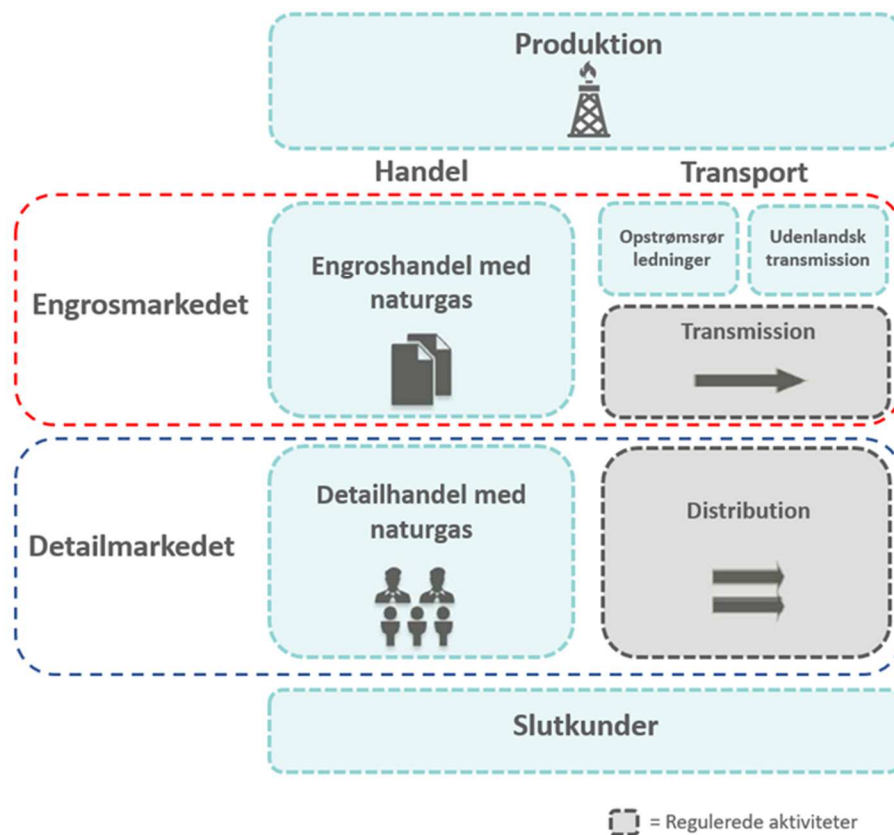
64. Naturgasmarkedet består overordnet af tre aktiviteter: Produktion, transport og handel, jf. Figur 4.2. Transport af og handel med naturgas foregår både på engrosmarkedet og på detailmarkedet.
65. Naturgas produceres i Nordsøen, hvorefter det transporteres til transmissionssystemet gennem opstrømsrørledninger. Desuden importeres naturgas fra Tyskland, hvorved naturgassen transporteres fra det tyske transmissionssystem ind i det danske. Transmissionen af naturgas er en del af engrosmarkedet. Derefter leveres gassen ind i distributionsnettene og videre ud til slutkunderne. Distributionen af naturgas er en del af detailmarkedet.
66. Transmission og distribution af naturgas er regulerede aktiviteter, der ikke er konkurrenceudsatte. Transmissionssystemet og distributionsnettene ejes af den danske statsejede transmissionssystemoperatør, Energinet. Distributionsnettene er udskilt i datterselskabet Evida.
67. Handel med naturgas foregår mellem producenter/importører og naturgasleverandører på engrosmarkedet og mellem naturgasleverandører og de endelige brugere (slutkunder) på detailmarkedet.
68. Aktiviteterne på naturgasmarkedet blev senest beskrevet i Konkurrencerådets afgørelse af 26. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*.¹² Da parterne alene har et overlap inden for detailsalg af naturgas, fokuserer nedenstående beskrivelse alene på detailmarkedet for naturgas.

¹⁰ Evida har oplyst over for styrelsen, at det af tekniske årsager er forbundet med en væsentlig større ressourceomkostning at opgøre hver kundes faktiske forbrug i stedet for kundens forventede forbrug. Styrelsen vurderer, at det forventede årlige forbrug er en rimelig tilnærmelse til kundernes faktiske forbrug og har efter en ressourceafvejning valgt ikke at anmode om en opgørelse af kundernes faktiske forbrug.

¹¹ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 24. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, bilag 7.1.1.

¹² Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 26. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, afsnit 4.4.

Figur 4.2 Værdikæden på naturgasmarkedet



Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens fremstilling

4.2.1 Detailmarkedet for naturgas

69. Distributionsnettet forbinder transmissionsnettet med slutkunderne og består af distributionsledninger og stikledninger, der fordeler naturgassen til slutkunderne.
70. Detailmarkedet for naturgas består af to dele: 1) Transport af gas fra transmissionsnettet til forbrugerne (distribution) og 2) detailhandel med naturgas.

4.2.1.1 Transport af gas i distributionssystemet

71. Distributionsselskabet leverer gassen fysisk fra transmissionsnettet ud til brugerne. I april 2019 overtog Energinet ejerskabet af HMN Gasnet, som var et kommunalt ejet distributions-selskab. Ultimo 2019 blev Evida etableret (Evida er 100 pct. ejet af Energinet), og med Evidas overtagelse af distributionsnettet i Aalborg primo 2020, er Evida den eneste distributionskon-cern i Danmark. Evida består dog fortsat af tre separate juridiske enheder – Evida Nord A/S,

Evida Syd A/S og Evida Fyn A/S – og det er fortsat nødvendigt for en leverandør at indgå aftaler med hver af disse selskaber. En naturgasdistributionsaftale omfatter derfor ikke hele Danmark, men alene det distributionsområde, der er indgået aftale for.¹³

72. Det er Evida, der som distributionsselskab i Danmark sørger for selve distributionen af gassen, ligesom Evida opkræver betaling for gastransport i distributionsnettene hos slutkunderne, jf. dog afsnit 4.2.1.3 om samfakturering.

4.2.1.2 Detailsalg af naturgas

73. For at etablere sig som naturgasleverandør skal leverandøren indgå en aftale med Evida om distribution af naturgas, jf. ovenfor. Desuden skal leverandøren indgå en rammeaftale med Energinet og være registreret som naturgasleverandør i Energinets aktørregister, og leverandøren skal til Energinet have anmeldt en relation til en transportkunde.¹⁴ Endelig skal leverandøren etablere en salgsafdeling, kundeservice samt oprette/indkøbe it-systemer, som kan håndtere indberetning til myndigheder.
74. I dag er der ti naturgasleverandører i Danmark, og af dem sælger otte naturgas til både privatkunder og erhvervskunder, mens to kun sælger naturgas til erhvervskunder. De største naturgasleverandører i Danmark er Energi Fyn, Norlys, SEAS-NVE og Ørsted.
75. Antallet af naturgasleverandører er faldet de seneste år, og Energistyrelsen estimerede i september 2019, at "*gasforbruget vil falde med fem pct. de kommende tre år og 19 pct. de næste 10 år*", hvilket skyldes et forventet faldende forbrug hos husholdninger samt til el- og varmeproduktion.¹⁵
76. Alle nuværende naturgasleverandører på det danske marked kan levere naturgas til kunder i hele landet.

4.2.1.3 Naturgaskunder

77. Slutkunderne anvender naturgas til forskellige formål. Privatkunder bruger naturgas til opvarmning, mens store erhvervsdrivende også anvender naturgas til andre formål, eksempelvis som energikilde i produktionen.
78. En naturgaskunde i Danmark indgår i to forskellige aftaleforhold for at kunne få leveret naturgas; en aftale med en naturgasleverandør om køb af naturgassen og en aftale med Evida om distribution af naturgassen. Om en husholdning får en eller to regninger for sit gasforbrug, afhænger af, om der mellem gasleverandøren og distributionsselskabet er indgået en aftale om samfakturering.
79. Der er ca. 408.000 naturgaskunder på det danske detailmarked. Heraf er ca. 388.000 private husstande, og ca. 20.000 er erhvervskunder.¹⁶
80. Kunderne kan deles op i timeaflyste eller skabelonafregnede kunder. De timeaflyste kunder er store erhvervskunder med et årligt forbrug på over 300.000 m³ naturgas. Ca. 1.500 af kunderne har et forbrug på over 300.000 m³ om året.

¹³ Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 90.

¹⁴ Evida.dk

¹⁵ Forsyningstilsynet, *Engrosmarkedet for gas, markedsrapport for 2019*, maj 2020, side 12.

¹⁶ Energinet.dk

81. De skabelonafregnede kunder er privatkunder og små og mellemstore virksomheder, og de betaler et aconto beløb hver måned for deres forbrug og afregner én gang årligt det faktiske forbrug. Det årlige forbrug for en privatkunde er typisk højst 5.000 m³ naturgas, og typisk vil forbruget ligge på ca. 1.500-2.500 m³ afhængig af boligens størrelse. Der findes dog store parcelhuse, som bruger mere end 5.000 m³, om end antallet er yderst begrænset. Det årlige forbrug for små og mellemstore virksomheder er højst 300.000 m³.
82. Gaskunder kan frit vælge naturgasleverandør i Danmark. For at skifte leverandør kan en kunde tage kontakt til den nye leverandør, der vil forestå skiftet. Privatkunder kan også via GasprisGuiden.dk sammenligne leverandørernes priser og via et link blive ledt videre til en leverandørs hjemmeside, hvor kunden blot skal indtaste person- og måleroplysninger, hvorefter et leverandørskifte bliver iværksat. Ca. [xxx] naturgaskunder skiftede leverandør i 2019.¹⁷

4.2.1.4 Produkter og priser

83. Naturgasleverandørerne opdeler typisk deres produkter i privatkundeprodukter og erhvervs-kundeprodukter.

Privatkundeprodukter

84. Generelt tilbyder leverandørerne 2-3 forskellige produkter til privatkunder, hvoraf der er et til en fast pris og et andet til variabel pris. Ved fastprisprodukter betales den samme pris pr. m³ naturgas i en aftalt periode fx 12 eller 24 måneder. Ved produkter med variabel pris bliver gasprisen fastsat bagud på baggrund af et gennemsnit af månedens eller kvartalets børspriser.
85. Privatkunder får typisk ikke rabat på deres naturgasprodukt, men flere naturgasleverandører tilbyder jævnligt introduktionstilbud med nedsat pris i en periode eller en velkomstrabat ved aftaleindgåelse.¹⁸
86. Naturgasleverandørerne tilbyder både aftaler uden binding og aftaler med en binding på op til seks måneder, jf. lov om forbrugeraftaler¹⁹.

Erhvervskundeprodukter

87. Der er forskel på, hvor mange forskellige produkter naturgasleverandørerne tilbyder erhvervskunderne, og typisk kan erhvervskunder også vælge et produkt med fast eller variabel pris, men i modsætning til privatkunder har erhvervskunder også mulighed for at vælge produkter, hvor kunden selv bestemmer hvilken gasbørs, en variabel pris skal følge.
88. Erhvervskunder har i højere grad mulighed for at forhandle om pris og vilkår, og her har det årlige naturgasforbrug bl.a. betydning for, hvilke priser og vilkår kunderne kan opnå. Der er desuden ikke samme lovbestemte begrænsninger i forhold til bindingsperioder for erhvervskunder, hvilket indebærer, at de typisk indgår længerevarende kontrakter og har længere bindingsperioder.
89. Små erhvervskunder med et forbrug svarende til privatkunder, dvs. under 5.000 m³, har også i nogle tilfælde mulighed for at købe produkter, der er målrettet privatkunder, fx hvis virksomheden drives fra en privat bolig.

¹⁷ Aktive skift, dvs. ekskl. flytninger.

¹⁸ Styrelsens spørgeskemaundersøgelse blandt naturgasleverandører i Konkurrencerådets afgørelse af 26. juni 2020, SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber.

¹⁹ Jf. Lov nr. 1457 af 17. december 2013 om forbrugeraftaler, § 28.

4.2.1.5 Forsyningspligt

90. Kunder, der ikke aktivt har valgt en naturgasleverandør, får automatisk leveret naturgas fra den gasleverandør, der har forsyningspligtbevillingen i det givne område.
91. Naturgasleverandører med forsyningspligtbevilling har pligt til mod betaling at levere til alle slutkunder i bevillingsområdet, som ikke har aftale med en naturgasleverandør om at modtage et kommercielt produkt. Dette forsyningspligtprodukt leveres til regulerede priser og på regulerede vilkår. Parterne har oplyst, at forsyningspligtproduktet typisk er billigere end andre produkter, og at det ikke er muligt at opkræve abonnement af kunder med forsyningspligtproduktet.²⁰ I 2019 fik [xxx] kunder tildelt et forsyningspligtprodukt hos en af de to daværende bevillingshavere, jf. punkt 93. Hovedparten af de kunder, hvis produkt leveres under forsyningspligten, er private.
92. Forsyningspligtbevillingen bliver ved udbud tildelt den virksomhed, som kan tilbyde forbrugerne den laveste pris, og som i øvrigt opfylder generelle krav til teknisk og finansiel kapacitet. Bevillingen har inden for de seneste fem år været i udbud to gange, i 2016 og i 2020.
93. Forsyningspligten var indtil april 2020 opdelt i tre bevillingsområder. Bevillingerne til forsyningspligt i de tre områder har senest været tildelt for perioden 1. april 2019-31. marts 2020. Energi Fyn havde bevilling til forsyningsområdet bestående af Sydjylland og Vest- og Midtsjælland. Ørsted havde bevillingen til de to øvrige forsyningsområder bestående af Nordjylland og Hovedstaden samt Fyn.
94. Pr. 1. april 2020 gælder der én forsyningspligtbevilling for hele Danmark. SEAS-NVE er efter udbud blevet tildelt denne bevilling og er derved nu forsyningspligtvirksomhed i hele landet frem til 31. marts 2023.
95. Ved udbuddet i 2016 var der [xxx] bydere på forsyningspligtbevillingen, [xxx]. Ved udbuddet i 2020 var der [xxx] bydere, SEAS-NVE, [xxx].
96. Styrelsens spørgeskemaundersøgelse blandt naturgasleverandører i Konkurrencerådets afgørelse af 26. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber* indikerer, at det kan være vanskeligt for særligt mindre leverandører at deltage i udbuddet af forsyningspligtbevillingen.²¹

4.3 Beskrivelse af varmeservicemarkedet

97. Varmeservice omfatter servicering af naturgasfyr, oliefyr og varmepumper, hvor begge parter har aktiviteter. Ørsted Varmeservice tilbyder derudover service af fjernvarmeanlæg. [xxx]. Varmeservice udføres typisk af VVS'ere, men der kan være forskellige krav til certifikater m.v. alt efter typen af varmekilde.
98. Da parternes aktiviteter på potentielle markeder for hhv. service af varmepumper, jf. punkt 127, og service af fjernvarmeanlæg, jf. punkt 129, indebærer et begrænset overlap og i øvrigt ikke vurderes yderligere i denne sag, beskrives disse potentielle markeder ikke nærmere i dette afsnit.

²⁰ Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 91.

²¹ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 26. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, punkt 202.

4.3.1 Service af naturgasfyr

99. I Danmark opvarmes omkring 435.000 boliger med naturgas.²² Parterne har oplyst, at der er [xxx] målerpunkter for naturgasfyr i Danmark, og parterne skønner, at markedet for service af naturgasfyr udgøres af godt 290.000 kunder, da parterne estimerer, at det kun er ca. 75 pct. af naturgaskunderne, der får serviceret deres naturgasfyr af en VVS'er.²³
100. For naturgasfyr med åben forbrænding er det lovpligtigt at få foretaget et serviceeftersyn hvert andet år. For andre typer af naturgasfyr gælder det, at ejeren er ansvarlig for at få foretaget eftersyn i henhold til fabrikantens anvisninger, uden at der følger faste frekvenser af lovgivningen. Det er ikke lovpligtigt, at indgå løbende aftaler (abonnementsordninger) med en serviceudbyder.
101. Service af naturgasfyr indeholder et eftersyn, hvor en VVS'er med A-certifikat m.v. kontrollerer, at naturgasfyret er velfungerende og udskifter reservedele efter behov. Servicen kan forebygge pludselige nedbrud af naturgasfyret, og ejeren kan dermed undgå unødigt dyre reparationer af naturgasfyret.
102. Service af naturgasfyr tilbydes i forskellige varianter. Det kan fx være i form af en såkaldt abonnementsordning, hvor eftersynet tilbydes med forskellige intervaller, fx hvert år, hvert andet år eller hvert tredje år, og evt. kombineret med mulighed for udkaldsdækning og reservedelsdækning, og hvor betalingen fx sker på månedsbasis. Ordningerne kan også indeholde tilbud om, at kunden ved driftsstop eller funktionssvigt kan tilkalde serviceudbyderen, som typisk vil være fremme hos kunden eller henvende sig til kunden inden for en bestemt responstid. Service kan også ske på ad hoc basis, hvor ejeren af naturgasfyret derfor – i modsætning til en abonnementsordning – ikke indgår en løbende aftale med serviceudbyderen.
103. I forbindelse med service af naturgasfyr stilles der krav om personlige kvalifikationer for serviceudbyderen i form af et A-certifikat. Personer med et A-certifikat skal tillige være ansat i en autoriseret VVS-virksomhed og skal arbejde under denne virksomheds ansvar. Et A-certifikat autoriserer personer til at installere og servicere en række gasinstallationer under 135 kW.²⁴
104. For at få et A-certifikat, kræves det, at VVS'eren/medarbejderen har deltaget i et grundkursus af fem ugers varighed, der løbende skal suppleres med produktkurser. Virksomhedens samlede omkostninger til finansiering af A-certifikat til én medarbejder udgør skønsmæssigt omkring 26.000 kr. inkl. timeløn, og derudover skal virksomheden, der udfører gasservicen, have indført et kvalitetsstyringssystem.²⁵

4.3.1.1 Markedets kendetegn

105. Markedet er kendetegnet ved, at mange lokale VVS'ere er i stand til at servicere naturgasfyr. Parterne har oplyst, at der fremgår 1.913 virksomheder af Sikkerhedsstyrelsens liste over autoriserede VVS-virksomheder, og at disse virksomheder har en eller flere medarbejdere, der er i besiddelse af et A-certifikat.²⁶ EVU, der er ansvarlig for A-certifikatuddannelsen, har tidligere oplyst, at et A-certifikat kan erhverves på tre måder: i) via valgfag under uddannelsesforløbet til VVS'er på erhvervsskolerne, ii) via et AMU-kursus, hvor færdigudannede VVS'ere kan

²² Jf. www.statistikbanken.dk, tabel: BOL102 for 2020. I 2019 var det registrerede tal omkring 430.000. Tallene er dog behæftet med en vis usikkerhed, da de er baseret på oplysninger fra Bygnings- og Boligregistret (BBR), og det er boligejernes eget ansvar at sørge for, at oplysninger bliver opdateret i BBR.

²³ Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 182.

²⁴ Jf. Bekendtgørelse nr. 247 af 26. marts 2018 om sikkerhed for gasinstallationer, § 153.

²⁵ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 26. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, punkt 208.

²⁶ Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 200.

efteruddanne sig til et A-certifikat eller iii) via en videreuddannelse til VVS-installatør, der er en to-årig overbygning til VVS-uddannelsen. Endvidere oplyser EVU, at der i alt bliver udstedt ca. 100 nye A-certifikater om året.²⁷

106. Udover lokale, selvstændige VVS'ere er markedet ifølge parterne bl.a. kendetegnet ved horisontale og vertikale samarbejdsaftaler. Eksempelvis horisontale samarbejdsaftaler, hvor lokale VVS'ere har slået sig sammen for at være effektive i videns- og kompetenceopbygning, og vertikale samarbejdsaftaler, hvor naturgasleverandører har indgået samarbejdsaftaler med VVS-virksomheder, der servicerer naturgasfyr som servicepartnere på vegne af naturgasleverandøren. Ørsted Varmeservice gør brug af sidstnævnte og tilbyder således service gennem en række eksterne underleverandører. OK tilbyder service gennem egne ansatte i Lygas Energiteknik A/S. Derudover findes der kedelfabrikanter, som har etableret egen serviceorganisation eller indgået samarbejdsaftaler med VVS-virksomheder.
107. Parterne har angivet, at det normalt er kedelleverandøren, der via VVS'eren står for service under garantiperioden.²⁸ Efter udløb af garantiperioden har VVS'eren, der har installeret gas-kedlen, mulighed for at markedsføre sig over for kunden. Alternativt kan kunden afdække markedet på anden vis, herunder fx ved henvendelse til den lokale VVS'er, kundens naturgasleverandør eller landsdækkende serviceselskaber.

4.3.2 Service af oliefyr

108. Parterne har på baggrund af oplysninger fra brancheforeningen Drivkraft Danmark estimeret, at der leveres fyringsolie til 62.779 private og 30.360 erhvervsmæssige leveringsadresser i Danmark, hvilket giver 93.139 oliefyr i Danmark. Parterne skønner, at markedet for service af oliefyr udgøres af [xxx] oliefyr, da parterne estimerer, at ca. [xxx] pct. af det samlede antal oliefyr bliver regelmæssigt eftersat af en serviceleverandør.²⁹
109. Service af oliefyr indeholder et eftersyn, hvor det kontrolleres, at oliefyret er velfungerende, og oliefyret justeres og kontrolmåles. Servicen kan forebygge pludselige nedbrud af oliefyret, og ejeren kan dermed undgå unødigt dyre reparationer af oliefyret, samtidig med at kedlen udnytter energien optimalt.
110. Service af oliefyr tilbydes ligesom service af naturgasfyr i forskellige varianter, jf. beskrivelsen i punkt 102.
111. Der stilles ikke særlige lovmæssige krav til service af oliefyr, hvilke betyder at alle VVS'ere samt visse andre³⁰ kan servicere oliefyr. Der er mulighed for at deltage i OR-ordningen.³¹ Servicevirksomheder tilknyttet OR-ordningen må kun lade servicearbejde udføres af personer, der har opnået OR-bevis. For at opnå OR-bevis kræves et særligt kursus, "Oliefyrsmontør under 120 kW", der udbydes af de tekniske skoler. Kurset kan tages på 15 dage.³²

²⁷ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 26. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, punkt 209.

²⁸ Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 107.

²⁹ Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 205.

³⁰ Parterne har oplyst, at fx skorstensfejere også har kvalifikationer til at servicere oliefyr, jf. parternes svar af 13. juli 2020. Kurset "Oliefyrsmontør under 120 kW" fremgår også af skorstensfejernes kursusoverblik på [evu.dk](https://evu.dk/skorstensfejernes-kursusoverblik/): <https://evu.dk/skorstensfejernes-kursusoverblik/>

³¹ OR-ordningen er en frivillig registreringsordning for virksomheder, der udfører oliefyrsservice. Ordningens formål er at sikre kvalitet af udført service.

³² Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 347.

4.3.2.1 Markedets kendetegn

112. Parterne har oplyst, at de forventer, at størstedelen af de 1.913 virksomheder på Sikkerhedsstyrelsens liste over autoriserede VVS-virksomheder er i stand til også at servicere oliefyr. Der stilles ikke lovmæssige krav til service af oliefyr, og dermed har andre end autoriserede VVS'ere, så som skorstensfejere, ifølge parterne også mulighed for at servicere oliefyr.
113. Udover lokale, selvstændige VVS'ere er markedet ifølge parterne bl.a. kendetegnet ved horisontale samarbejdsaftaler, hvor lokale VVS'ere har slået sig sammen for at være effektive i videns- og kompetenceopbygning, og vertikale aftaler hvor leverandører af fyringsolie har indgået samarbejdsaftaler med VVS-virksomheder, der servicerer oliefyr. Ørsted Varmeservice tilbyder sine kunder service gennem en række aftaler med eksterne underleverandører. OK tilbyder service dels gennem egne ansatte i Lygas Energiteknik A/S og dels gennem eksterne underleverandører.
114. Oliefyr er typisk installeret i områder, hvor der ikke er gasdistribution eller fjernvarme. Det er områder som Lolland, Falster, Bornholm, Djursland og Aarhus-området samt mindre øer. Siden 2016 har det ikke været tilladt at installere nye oliefyr i områder med fjernvarme eller naturgas, og i juni 2020 blev der indgået en politisk aftale om bl.a. udfasning af både olie- og gasfyr.³³

4.4 Høringssvar

115. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen sendte den 19. august 2020 udkast til afgørelse i høring hos parterne med høringsfrist den 20. august 2020, kl. 9.
116. Styrelsen modtog høringssvar af den 19. august 2020 fra Gorrissen Federspiel på vegne af parterne.
117. Parterne havde alene kommentarer af faktuel karakter, som har givet anledning til nogle mindre ændringer i udkastet.

³³ Jf. Klimaaftalen af 22. juni 2020.

5. Vurderingen

5.1 Afgrænsningen af de relevante markeder

118. For at vurdere om en fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er det nødvendigt at afgrænse det eller de relevante markeder, som fusionen berører.
119. Det relevante marked består af det relevante produktmarked og det relevante geografiske marked. Formålet med at afgrænse et marked både som produktmarked og som geografisk marked er at fastslå, hvilke egentlige konkurrenter der er i stand til at begrænse de involverede virksomheders adfærd og forhindre dem i at handle uafhængigt af et effektivt konkurrencemæssigt pres.³⁴
120. Ved *det relevante produktmarked* forstås markedet for alle de produkter og/eller tjenesteydelser, som forbrugeren anser for indbyrdes substituerbare på grund af deres egenskaber, pris og anvendelsesformål.³⁵
121. Ved *det relevante geografiske marked* forstås det område, hvor de deltagende virksomheder er involveret i udbud af og efterspørgsel efter produkter eller tjenesteydelser, og som har tilstrækkelig ensartede konkurrencevilkår og kan skelnes fra de tilstødende områder, fordi konkurrencevilkårene dér er meget anderledes.³⁶
122. Udgangspunktet for markedsafgrænsningen er en analyse af efterspørgsels- og udbudssubstitution.³⁷
123. Fusionsparterne har begge aktiviteter inden for en række forskellige områder, jf. afsnit 3.2. Det gælder blandt andet:
- » Detailsalg af naturgas
 - » Service af naturgasfyr
 - » Service af oliefyr
124. Derudover tilbyder begge parter aktiviteter inden for service og vedligehold af varmepumper og fjernvarmeanlæg.
125. OK er gennem det 100 pct. ejet datterselskab Danoil Exploration engageret i indvinding af kulbrinter, herunder naturgas, fra den danske undergrund.
126. For så vidt angår service af varmepumper har parterne oplyst, at Ørsted Varmeservice alene servicerer [xxx] varmepumper i Danmark. Ørsted Varmeservices omsætning relateret til service af varmepumper i Danmark udgjorde [xxx] mio. kr. i 2019. OK's omsætning relateret til service af varmepumper i Danmark udgjorde [xxx] mio. kr. i 2019.

³⁴ Jf. Kommissionens meddelelse af 9. december 1997 om afgrænsning af det relevante marked (97/C 372/03), pkt. 2.

³⁵ Jf. Kommissionens meddelelse af 9. december 1997 om afgrænsning af det relevante marked (97/C 372/03), pkt. 7.

³⁶ Jf. Kommissionens meddelelse af 9. december 1997 om afgrænsning af det relevante marked (97/C 372/03), pkt. 8.

³⁷ Jf. konkurrencelovens § 5 a, stk. 1 og markedsafgrænsningsmeddelelsens punkt 13, første punktum.

127. Parternes samlede markedsandel på et potentielt marked for service af varmepumper udgør efter parternes skøn maksimalt [0-5] pct., hvorfor Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt inden for service af varmepumper. Dette område vil derfor ikke blive behandlet nærmere nedenfor
128. For så vidt angår service af fjernvarmeanlæg har OK oplyst, at [xxx].³⁸ Ifølge Dansk Fjernvarme forsynes godt 1,7 mio. husstande i Danmark med fjernvarme.³⁹
129. OK skønner, at deres markedsandel på et potentielt marked for service af fjernvarmeanlæg i Danmark i 2019 udgjorde omkring [0-5] pct. Ørsted Varmeservices markedsandel udgjorde efter parternes skøn under [0-5] pct. på et potentielt marked for service af fjernvarmeanlæg i Danmark i 2019. Henset til OK's begrænsede aktiviteter med servicering af fjernvarmeanlæg og henset til at [xxx], er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt inden for service af fjernvarmeanlæg. Dette område vil derfor ikke blive behandlet nærmere nedenfor.
130. For så vidt angår OK's udvinding af naturgas gennem Danoil Exploration har OK oplyst, at Danoil Explorations involvering primært er som investering, og at Danoil Exploration er minoritetsaktionær i konsortier i de enkelte licenser. Alt drift af indvindingen er udlagt til de øvrige parter og operatører. Konkret deltager Danoil Exploration i olie- og gasefterforskning og produktion i flere licenser. Indtil videre er der kun produktion fra licensen 7/89 Syd Arne. Ejerandelen i Syd Arne feltet er fordelt blandt konsortiedeltagerne, hvor Danoil Explorations ejerandel udgør 1,7 pct. Produktionen af naturgas fra feltet var [xxx] i 2019. Danoil Explorations andel heraf svarer til Danoil Explorations andel af konsortiet, dvs. ca. [xxx] millioner kubikmeter gas. Konsortiet har indgået en aftale med Ørsted om at aftage al naturgas.⁴⁰ Parterne skønner, at det samlede forbrug af naturgas for alle danske privatkunder og små og mellemstore erhvervskunder udgjorde [xxx] millioner kubikmetergas i 2019.⁴¹ Danoil Explorations produktion udgjorde dermed [xxx] pct. af det samlede forbrug fra privatkunder og små og mellemstore erhvervskunder. Som følge af Danoil Explorations beskedne aktiviteter forbundet med udvinding af naturgas, vil dette område ikke blive behandlet yderligere nedenfor.
131. De relevante produktmarkeder og geografiske markeder vil blive undersøgt i det følgende. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der til brug for vurderingen af denne fusion kan afgrænses følgende overordnede relevante markeder:
- (i) Markedet for detailsalg af naturgas i Danmark
 - (ii) Markedet for service af naturgasfyr afgrænset til Danmark eller hver af de fem tidligere naturgasdistributionsområder
 - (iii) Markedet for service af oliefyr afgrænset til Danmark eller områder, der afspejler hver af de fem tidligere naturgasdistributionsområder

5.1.1 Markedet for detailsalg af naturgas

132. Parterne sælger begge naturgas til privatkunder og erhvervskunder i Danmark. Ørsted Privatsalg El & Gas' salg til erhvervskunder er dog yderst begrænset og omfatter salg til ca. [xxx] mindre erhvervskunder. Ørsted Privatsalg El & Gas' salg til erhvervskunder udgør ifølge parterne

³⁸ Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 116.

³⁹ Jf. <https://www.danskfjernvarme.dk/om-os/dansk-fjernvarme>

⁴⁰ Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 48.

⁴¹ Jf. Parternes fusionsanmeldelse, Tabel 2.

[xxx] mio. kr. Således er der et overlap mellem parternes aktiviteter inden for salg af naturgas til privatkunder og i meget begrænset omfang inden for salg af naturgas til erhvervskunder.

5.1.1.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

5.1.1.1.1 Praksis

133. Kommissionen har i tidligere praksis afgrænset særskilte produktmarkeder for detailsalg af naturgas til hhv. i) centrale kraftvarmeværker, ii) store industrielle kunder og decentraliserede kraftvarmeværker og iii) mindre erhvervskunder og privatkunder.⁴²
134. I efterfølgende afgørelser har Kommissionen afgrænset separate detailmarkeder for levering af naturgas til i) gasdrevne elværker, ii) store industrielle kunder, iii) små industri- og erhvervskunder og iv) private husholdninger.⁴³ Kommissionen har i sin seneste afgørelse om naturgasmarkedet fundet, at [xxx].⁴⁴
135. Konkurrencerådet fandt i *Norlys-fusionen*, at markedet for detailsalg af naturgas formentlig kunne segmenteres efter kundetype. Konkurrencerådet fandt i denne forbindelse, at den snævrere mulige afgrænsning, hvor parterne havde overlappende aktiviteter, bestod i et eventuelt marked for detailsalg af naturgas til privatkunder og mindre erhvervsdrivende med tilsvarende behov, og at markedet for detailsalg af naturgas til store industrikunder udgjorde et separat marked herfra. Den endelige afgrænsning blev dog holdt åben.⁴⁵
136. Konkurrencerådet fandt i sin seneste afgørelse om naturgasmarkedet, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, at produktmarkedet i hvert fald kunne afgrænses til et marked for detailsalg af naturgas til privatkunder og små og mellemstore erhvervskunder, der adskiller sig fra detailsalg af naturgas til store erhvervskunder. Konkurrencerådet fandt, at der ikke var efterspørgselssubstitution mellem salg af naturgasprodukter til privatkunder og salg af naturgasprodukter til små og mellemstore erhvervskunder, men at der syntes at være en begrænset udbuds-substitution. Det blev vurderet, at der sandsynligvis kunne afgrænses et marked for detailsalg af naturgas til privatkunder, men den endelige afgrænsning blev holdt åben.⁴⁶ Privatkunder blev i afgørelsen defineret som kunder med et årligt forbrug på under 5.000 m³ naturgas, mens små og mellemstore erhvervskunder blev defineret som kunder med et årligt forbrug på 5.000-300.000 m³ naturgas.⁴⁷
137. Det er parternes vurdering, at der til brug for denne fusion kan afgrænses et marked for detailsalg af naturgas til privatkunder og mindre erhvervsdrivende med et årligt forbrug på mindre end 300.000 m³ naturgas. På baggrund af praksis afviser parterne ikke, at der også kan afgrænses snævrere markeder for detailsalg af naturgas til kunder med et forbrug på i) under 5.000 m³, og ii) mellem 5.000 og 300.000 m³.⁴⁸

⁴² Jf. bl.a. Kommissionens afgørelse af 14. marts 2006 i sag M.3868, *Dong/Elsam/Energi E2*, punkt 122, Kommissionens afgørelse af 8. december 2015 i sag M.7778, *Vattenfall/ENGIE/GASAG*, punkt 17-19 og Kommissionens afgørelse af 14. november 2006 i sag M.4180, *Gaz de France/Suez*, punkt 362-367.

⁴³ Jf. bl.a. Kommissionens afgørelse af 16. september 2010 i sag M.5740, *Gazprom/A2A/JV*, punkt 17 og Kommissionens afgørelse af 16. marts 2017 i sag M.8358, *Macquarie/National Grid/Gas Distribution Business of National Grid*, punkt 18.

⁴⁴ Jf. Kommissionens afgørelse af 17. september 2019 i sag M.8870, *E.ON/Innogy*, punkt 133 (ikke offentliggjort).

⁴⁵ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 25. juni 2019, *Fusion mellem SE a.m.b.a. og Eniig a.m.b.a.*, punkt 789.

⁴⁶ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 26. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, punkt 371.

⁴⁷ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 26. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, punkt 187.

⁴⁸ Jf. Parternes fusionsanmeldelse af, punkt 98.

-
138. For så vidt angår efterspørgselssubstitution er naturgas et homogent produkt, og der er således ikke forskel på den naturgas, der sælges til privatkunder og til små og mellemstore erhvervskunder. De produkter, som små og mellemstore erhvervskunder aftager kan dog fortsat adskille sig fra privatkundeprodukter i forhold til de priser og vilkår, mv., som produkterne handles på.
139. Styrelsens undersøgelser i *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber* viste, at naturgasleverandører kan sætte højere priser til privatkunder end til små og mellemstore erhvervskunder, og at der er forskel på rabatmuligheder og -strukturer for privatkunder og erhvervskunder. Styrelsen bemærkede i den forbindelse, at det kan være vanskeligt at tegne en skarp linje mellem privatkunder og især små erhvervsdrivende. Det skyldes fx, at nogle mindre erhvervsdrivende har samme gasmåler til deres virksomhed og deres privatbolig, hvorfor de både vil kunne aftage naturgasprodukter til erhvervskunder og til privatkunder. Dog vil det ikke være muligt for en privatkunde at skifte til et produkt målrettet små og mellemstore erhvervskunder, hvis priserne på privatkundeproduktet stiger. Dermed er produkter til små og mellemstore erhvervskunder ikke umiddelbart et alternativ for privatkunder.⁴⁹
140. I overensstemmelse med vurderingen i *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber* er det styrelsens vurdering, at der ikke er efterspørgselssubstitution fra naturgasprodukter til privatkunder til naturgasprodukter til små og mellemstore erhvervskunder.
141. For så vidt angår udbudssubstitution er det relevant at undersøge, om naturgasleverandører, der kun tilbyder produkter til små og mellemstore erhvervskunder, på kort sigt vil kunne omstille deres forretning til at udbyde produkter til privatkunder, uden at det er forbundet med betydelige omkostninger og risici.
142. Styrelsens undersøgelser i *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber* viste, at naturgaskunder er inaktive kunder, der sjældent skifter naturgasleverandør. Derudover er der omkostninger forbundet med bred markedsføring, da det ikke er tilladt for naturgasleverandørerne at henvende sig direkte til forbrugeren for at sælge naturgas, og det kan derfor være vanskeligt for leverandørerne at målrette markedsføringen til de forbrugere, som har naturgas, og som måtte ønske at skifte leverandør. Selv hvis en naturgasleverandør med erhvervskunder måtte være interesseret i at omstille sin forretning og sælge privatkundeprodukter, så vil det være særdeles vanskeligt at tiltrække privatkunderne.⁵⁰
143. I overensstemmelse med vurderingen i *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber* er det styrelsens vurdering, at der er begrænset udbudssubstitution mellem naturgasprodukter til privatkunder og naturgasprodukter til erhvervskunder, da det er omkostningstungt og forbundet med risici at foretage denne omstilling.

5.1.1.1.2 Delkonklusion – produktmarkedet

144. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen finder ikke anledning til at afvige fra praksis i Konkurrencerådets afgørelse i *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*. Styrelsen vurderer således, at der i hvert fald kan afgrænses et marked for detailsalg af naturgas til privatkunder og små og mellemstore erhvervskunder, der adskiller sig fra detailsalg af naturgas til store erhvervskunder.
145. Det er desuden styrelsens vurdering, at der sandsynligvis vil kunne afgrænses et marked for detailsalg af naturgas til privatkunder, da der ikke er efterspørgselssubstitution mellem salg af naturgasprodukter til privatkunder og salg af naturgasprodukter til små og mellemstore erhvervskunder, og der samtidig synes at være begrænset udbudssubstitution.

⁴⁹ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 26. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, punkt 343-353.

⁵⁰ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 26. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, punkt 358-366.

146. En endelig afgrænsning af produktmarkedet har ikke afgørende betydning for den konkurrence-mæssige vurdering af fusionen. Det skyldes, at styrelsens vurdering af fusionens virkninger på konkurrencen på markedet vil være den samme, uanset om markedet afgrænses bredt til at omfatte både privatkunder og små og mellemstore erhvervskunder eller snævert til privatkunder. Styrelsen vurderer derfor, at den endelige afgrænsning kan stå åben.

5.1.1.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

5.1.1.2.1 Praksis

147. Kommissionen har i tidligere sager afgrænset nationale⁵¹, regionale⁵² og lokale⁵³ markeder for detailsalg af naturgas til privatkunder og små og mellemstore erhvervskunder afhængigt af de nationale markedskarakteristika. I *Macquarie/National Grid/Gas Distribution Business of National Grid* fra 2017 blev det beskrevet, at konkurrencen hovedsageligt foregår på nationalt niveau.⁵⁴ I sin seneste afgørelse fra 2019, *E.ON/Innogy*, konkluderer Kommissionen, at markedet er nationalt [xxx].⁵⁵ Kommissionen lagde i afgørelsen bl.a. vægt på, at [xxx].⁵⁶
148. Konkurrencerådet fandt i *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, at det geografiske område kan afgrænses nationalt til Danmark. Konkurrencerådet fandt i den forbindelse, at det bredeste geografiske marked var Danmark, og at markedet ikke skulle afgrænses mere snævert end nationalt, da det for kunderne er forholdsvis let at skifte naturgasleverandør, da kunden blot skal kontakte den nye leverandør, som iværksætter skiftet, forudsat at leverandøren leverer i området, hvor kunden ønsker at aftage gassen⁵⁷. Derudover tilbyder alle naturgasleverandørerne salg af naturgas i hele landet, hele gasdistributionsnettet er i dag ejet af Evida, samt forsyningspligtbevillingen dækker hele Danmark, så den samme naturgasleverandør har forsyningspligten i hele landet.⁵⁸
149. Det er parterne's vurdering, at der til brug for denne fusion kan afgrænses et nationalt marked for salg af naturgas. Parterne lægger i den forbindelse bl.a. vægt på, at forsyningspligtbevillingen nu meddeles for hele Danmark, at naturgasmarkedet i dag er fuldt liberaliseret, og at alle naturgaskunder frit kan vælge en ny naturgasleverandør. Parterne har desuden oplyst, at parterne i deres markedsføring ikke sonderer mellem forskellige geografiske områder, men iværksætter salg fremstød over hele Danmark, hvilket taler for et nationalt marked, mens indførslen af fælles balancezone mellem Danmark og Sverige på engrosmarkedet taler for at markedet kan være bredere end nationalt.⁵⁹

⁵¹ Jf. Kommissionens afgørelse af 16. marts 2017 i sag M.8358, *Macquarie/National Grid/Gas Distribution Business of National Grid*, Kommissionens afgørelse af 16. september 2010 i sag M.5740, *Gazprom/AZA/JV*, Kommissionens afgørelse af 11. april 2011 i sag M.6068, *ENI/ACEGASAPS/JV*, Kommissionens afgørelse af 19. december 2003 i sag M.3230, *Statoil/BP/Sonatrach/In Salah JV* og Kommissionens afgørelse af 14. november 2006 i sag M.4180, *Gaz de France/Suez*, punkt 100-105.

⁵² Jf. Kommissionens afgørelse af 8. december 2015 i sag M.7778, *Vattenfall/Engie/Gasag*, punkt 20 og Kommissionens afgørelse af 14. november 2006 i sag M.4180, *Gaz de France/Suez*, punkt 100-105.

⁵³ Jf. Kommissionens afgørelse af 11. april 2011 i sag M.6068, *ENI/ACEGASAPS/JV*, punkt 36.

⁵⁴ Jf. Kommissionens afgørelse af 16. marts 2017 i sag M.8358, *Macquarie/National Grid/Gas Distribution Business of National Grid*, præmis 22.

⁵⁵ Jf. Kommissionens pressemeddelelse i sag M.8870, *Commission clears E.ON's acquisition of Innogy, subject to conditions*, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_5582 og Kommissionens afgørelse af 17. september 2019 i sag M.8870, *E.ON/Innogy*, punkt 146 (ikke offentliggjort).

⁵⁶ Jf. Kommissionens afgørelse af 17. september 2019 i sag M.8870, *E.ON/Innogy*, punkt 142-143 (ikke offentliggjort).

⁵⁷ Alle selskaber der sælger naturgas til privatkunder i Danmark, tilbyder efter styrelsens oplysninger salg til privatkunder i hele distributionsnettet.

⁵⁸ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 26. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, punkt 384.

⁵⁹ Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 102.

-
150. For så vidt angår efterspørgselssubstitution er kunderne på dette marked som udgangspunkt knyttet til en fysisk adresse. For den enkelte kunde er det derfor alene muligt at skifte mellem de naturgasleverandører, som kan levere til kundens adresse.
151. Styrelsens undersøgelser i *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber* viste, at alle aktører i Danmark tilbyder salg af naturgas i hele landet. Der er dermed ikke forskel på, hvilke naturgasleverandører naturgaskunder i forskellige dele af landet kan vælge. Derudover viste styrelsens undersøgelser, at de leverandører, der tidligere har ejet distributionsnettene⁶⁰, stadig står stærkt i de tidligere distributionsområder, hvilket kan skyldes, at kunder kun sjældent skifter naturgasleverandør. Styrelsen bemærkede dog, at det er forholdsvis let for kunderne at skifte naturgasleverandør, og fandt desuden at leverandørerne ikke har forskellige priser på naturgas til privatkunder på tværs af de tidligere distributionsområder, samt at der ikke er forskel på de produkter, der tilbydes kunder i forskellige dele af landet.⁶¹
152. I overensstemmelse med vurderingen i *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber* er det styrelsens vurdering, at der er en vis grad af efterspørgselssubstitution mellem naturgasleverandørerne i Danmark.
153. For så vidt angår udbudssubstitution var gasdistributionsnettet tidligere regionalt opdelt i fem områder, fordelt på tre ejere⁶², mens Evida i dag ejer og driver gasdistributionsnettet i hele Danmark. En naturgasleverandør skal således kun indgå aftale med Evida for at kunne levere naturgas til slutkunder.
154. Styrelsens undersøgelser i *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber* viste, at der ikke er særlige regionale eller lokale forhold, som gør det vanskeligere at tiltrække eller fastholde kunder i bestemte områder. Derudover fik styrelsen oplyst, at Evida er tre separate juridiske enheder, således at leverandører skal indgå tre aftaler med Evida for at blive landsdækkende, men at der ikke er forskel på muligheden for at indgå aftaler for de tre dele af distributionsnettet. Desuden er det nu den samme naturgasleverandør, der har forsyningspligten i hele landet.⁶³
155. I overensstemmelse med vurderingen i *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber* – og i lyset af at alle aktører i Danmark tilbyder salg af naturgas i hele landet – er det styrelsens vurdering, at der er en betydelig grad af udbudssubstitution på tværs af Danmark.

5.1.1.2.2 Delkonklusion – det geografiske marked

156. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen finder ikke anledning til at afvige fra praksis i Konkurrencerådets afgørelse i *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*. Styrelsen vurderer således, at det geografiske marked kan afgrænses nationalt til Danmark.

5.1.1.3 Konklusion – markedet for detailsalg af naturgas

157. Det er styrelsens vurdering, at der, i overensstemmelse med praksis, i hvert fald kan afgrænses et marked for detailsalg af naturgas til privatkunder og små og mellemstore erhvervskunder i Danmark.
158. Styrelsen har overvejet en segmentering af produktmarkedet til hhv. privatkunder og små og mellemstore erhvervskunder, men har ladet den endelige afgrænsning af produktmarkedet stå åben, da vurderingen af fusionen vil være den samme på et snævert marked for detailsalg

⁶⁰ Eller har opkøbt en tidligere ejer.

⁶¹ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 26. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, punkt 377-380.

⁶² Dong Vest (Syddjylland), Dong Øst (Syd- og Vestsjælland), HMN Vest (Midt- og Nordjylland), HMN Øst (Hovedstaden og Nordsjælland), og Fyn.

⁶³ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 26. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, punkt 381-383.

af naturgaskunder til privatkunder og på et bredt marked for detailsalg af naturgas til privatkunder og små og mellemstore erhvervskunder.

159. Styrelsen har til brug for vurderingen taget udgangspunkt i et snævert marked for detailsalg af naturgas til privatkunder i Danmark.

5.1.2 Markedet for varmeservice

160. OK og Ørsted Varmeservice er begge aktive inden for varmeservice og tilbyder ydelser inden for vedligehold og service af naturgasfyr og oliefyr.⁶⁴ I nedenstående afsnit vil styrelsen vurdere om markedet for varmeservice kan afgrænses bredt til at bestå af service af naturgasfyr og oliefyr samt eventuelt andre varmekilder og/eller andre VVS-ydelser, eller om markedet kan afgrænses snævert til service af henholdsvis naturgasfyr og oliefyr.

5.1.2.1 Segmentering efter varmekilde

161. Konkurrencerådet har i flere sager^{65, 66} fundet, at der kan afgrænses et marked for service af naturgasfyr. I *DONG's aftaler om gasfyrsservice* bemærkede rådet, at der på udbudssiden skulle medregnes alle VVS-virksomheder, der havde ansatte med A-certifikat. I sagen om *Koordinering af abonnementspriser for service på naturgasfyr* kunne rådet ikke udelukke, at produktmarkedet var bredere og også omfattende VVS-ydelser. Rådet undlod dog at tage stilling hertil, da det i den konkrete sag ikke var nødvendigt at foretage en endelig afgrænsning af produktmarkedet.
162. Konkurrencerådet har senest behandlet markedet for service af naturgasfyr i *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*. Konkurrencerådet fandt, at der kunne tages udgangspunkt i et marked for service af naturgasfyr, da der er tekniske forskelle mellem forskellige typer af fyr og varmekilde, og gasfyr er underlagt lovpligtige eftersyn. Det kunne dog ikke udelukkes, at markedet kunne afgrænses bredere til at omfatte andre VVS-ydelser, og den endelige afgrænsning blev holdt åben.⁶⁷
163. Styrelsen er ikke bekendt med praksis fra Kommissionen for så vidt angår afgrænsning af det relevante produktmarked.⁶⁸
164. Parterne gør gældende, at produktmarkedet til brug for denne sag skal afgrænses bredt til at omfatte service af flere typer varmekilder. Parterne lægger i den forbindelse særligt vægt på betragtninger om udbudssubstitution, herunder at autoriserede VVS-virksomheder relativt let vil kunne opnå de nødvendige certificeringer, som er påkrævet for at kunne udføre service af naturgasfyr og varmepumper.⁶⁹ Der stilles ifølge parterne ikke særlige lovmæssige krav til service af oliefyr, hvilke ifølge parterne betyder at alle VVS'ere reelt kan servicere oliefyr.⁷⁰ En VVS-virksomhed vil således ifølge parterne relativt let og uden betydelige meromkostninger kunne omstille sig til at servicere andre varmekilder.

⁶⁴ Parterne yder også service af varmepumper, jf. afsnit 3.2.

⁶⁵ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 27. august 2003, *DONGs aftaler om gasfyrsservice*.

⁶⁶ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 30. november 2016, *Koordinering af abonnementspriser for service på naturgasfyr*.

⁶⁷ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 24. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, punkt 393 og punkt 395.

⁶⁸ Styrelsen er dog bekendt med, at *Ministre de l'économie, des finances et de l'industrie*, i en sag fra 2002 lægger vægt på, at vedligehold af gasfyr både fra et efterspørgsels- og udbudsperspektiv er forskellig fra vedligehold af andre typer fyr. Link: https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/dgcrf/boccrf/04_02/a0020001.htm.

⁶⁹ Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 111.

⁷⁰ Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 347.

165. For så vidt angår efterspørgselssubstitution er det styrelsens vurdering, at kunder med en bestemt type varmekilde har meget begrænsede muligheder for at gøre brug af service målrettet andre varmekilder. Forbrugere, der har købt eller overtaget én type varmekilde i sit hjem, har således brug for service til netop den varmekilde, som er installeret i hjemmet. Der er således meget begrænset efterspørgselssubstitution.
166. For så vidt angår udbudssubstitution er det relevant at undersøge om udbydere af én type varmeservice som reaktion på små, varige ændringer i de relative priser omgående kan omstille sin forretning til at udbyde service af en anden type varmekilde og markedsføre servicen på kort sigt, uden det medfører betydelige omkostninger eller risici.⁷¹ Styrelsen vil i det følgende vurdere om der er udbudssubstitution mellem henholdsvis (i) service af naturgasfyr og service af andre typer varmekilder, herunder fx oliefyr og varmepumper, samt andre VVS-ydelser, og (ii) service af oliefyr og service af andre typer varmekilder, herunder fx naturgasfyr og varmepumper, samt andre VVS-ydelser.
167. For at kunne udbyde service af naturgasfyr er det nødvendigt, at serviceudbyderen har et A-certifikat og er ansat i en autoriseret VVS-virksomhed. Et A-certifikat kan opnås via kurser af fem ugers varighed og udbydes på de tekniske skoler.^{72, 73} Der stilles ikke særlige lovmæssige krav for at kunne udbyde service af oliefyr, dog har den enkelte serviceudbyder mulighed for at deltage i OR-ordningen. OR-bevis kan opnås via kurser af 15 dages varighed og udbydes af de tekniske skoler, jf. punkt 111.⁷⁴
168. Styrelsens markedsundersøgelse blandt udbydere af varmeserviceydelser viser, at hhv. 65 og 66 respondenter tilbyder service af naturgasfyr henholdsvis service af oliefyr, jf. Tabel 5.1. 19 respondenter har angivet, at de tilbyder service af alle varmekilder (dvs. også både service af naturgasfyr og oliefyr) og andre VVS-ydelser.

Tabel 5.1 **Oversigt over respondenter, der tilbyder service af varmekilder**

	Antal	Andel af respondenter (pct.)**
Respondenter der tilbyder service af naturgasfyr	65	65
Respondenter der ikke tilbyder service af naturgasfyr	33	34
Respondenter der tilbyder service af oliefyr	66	67
Respondenter der ikke tilbyder service af oliefyr	32	33
Respondenter der tilbyder service af alle varmekilder*	19	19
Respondenter der ikke tilbyder service af alle varmekilder*	79	81

⁷¹ Jf. Kommissionens meddelelse af 9. december 1997 om afgrænsning af det relevante marked (97/C 372/03) ("Meddelelse om afgrænsning af det relevante marked"), pkt. 20.

⁷² For at kunne deltage i kurset skal den studerende have gennemført en faglig grunduddannelse inden for el- eller vvs-området.

⁷³ Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 345.

⁷⁴ Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 347.

Note: *Alle varmekilder omfatter: Gasfyr, oliefyr, varmepumper og fjernvarmeanlæg. ** Andelen er beregnet på baggrund af de respondenter, som har angivet, at de tilbyder service af et eller flere af følgende VVS-ydelser: service af henholdsvis naturgasfyr, oliefyr, varmepumper, fjernvarmeanlæg. 98 respondenter har angivet, at de tilbyder en eller flere af disse VVS-ydelser.

Kilde: Styrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenter.

169. Styrelsens undersøgelser viser endvidere at 57 pct. af respondenterne, som tilbyder service af naturgasfyr, også tilbyder service af oliefyr, og at 56 pct. af respondenterne, som tilbyder service af oliefyr, også tilbyder service af naturgasfyr. Undersøgelsen viser derfor, at størstedelen af udbyderne af service af naturgasfyr også servicerer oliefyr og omvendt. Dog tilbyder en væsentlig del af udbyderne af service af naturgasfyr ikke service af oliefyr (43 pct. af respondenterne), og en væsentlig del af udbyderne af service af oliefyr tilbyder ikke service af naturgasfyr (44 pct.).
170. En forklaring på det relativt høje antal serviceudbydere, som ikke udbyder service af begge typer varmekilder, kan være, at de to forskellige opvarmningsformer ofte anvendes i forskellige dele af landet, og at serviceudbyderne derfor ikke tilbyder service af den enkelte varmekilde, hvis den ikke er udbredt i nærområdet. Eksempelvis forudsætter brugen af naturgasfyr, at fyret kan kobles på naturgasnettet, hvilket ikke er muligt i flere dele af Danmark, jf. fx punkt 114.
171. Styrelsen har derfor undersøgt om udbydere af varmeservice vil være i stand til at omstille forretningen til at udbyde service af henholdsvis naturgasfyr og oliefyr, hvis de ikke i forvejen udbyder denne service. 39 pct. af de respondenter, der tilbyder service af naturgasfyr, men ikke service af oliefyr, har svaret, at de på kort sigt og uden væsentlige omkostninger og risici vil være i stand til at tilbyde service af oliefyr, jf. Tabel 5.2. 41 pct. af de respondenter, der tilbyder service af en eller flere varmekilder, men ikke service af oliefyr, har svaret, at de på kort sigt og uden væsentlige omkostninger og risici vil være i stand til at tilbyde service af oliefyr, jf. Tabel 5.2. I områder hvor naturgasfyr er udbredt, og oliefyr som følge heraf er mindre eller slet ikke udbredt⁷⁵, er det forventeligt, at serviceudbydere ikke tilbyder service af begge typer varmekilder.

Tabel 5.2 Andel af respondenter som omgående kan omstille deres forretning til at udbyde service af oliefyr og vil være i stand til på kort sigt at markedsføre service af oliefyr

	Andel i Pct.
Respondenter der udbyder service af naturgasfyr	39
Respondenter der udbyder service af en eller flere varmekilder (dog ikke oliefyr)	41

Note: For respondenter der udbyder service af naturgasfyr har 11 ud af 28 svaret at de kan omstille virksomheden til at udbyde service af oliefyr på kort sigt og uden væsentlige omkostninger og risici. For respondenter der udbyder service af en eller flere varmekilder (dog ikke oliefyr, men inklusive dem, der servicerer naturgasfyr), har 13 ud af 32 svaret, at de kan omstille virksomheden til at udbyde service af oliefyr på kort sigt og uden væsentlige omkostninger og risici.

Kilde: Styrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenter.

⁷⁵ Oliefyr er særligt udbredt i områder, der ikke er dækket af naturgasnettet, jf. punkt 114.

172. Hvad angår muligheden for at omstille til service af naturgasfyr har 17 pct. af de respondenter, der tilbyder service af oliefyr, men ikke service af naturgasfyr, svaret, at de på kort sigt og uden væsentlige omkostninger og risici vil være i stand til at tilbyde service af naturgasfyr, jf. Tabel 5.3. 24 pct. af de respondenter, der tilbyder service af en eller flere varmekilder, men ikke service af naturgasfyr, har svaret, at de på kort sigt og uden væsentlige omkostninger og risici vil være i stand til at tilbyde service af naturgasfyr, jf. Tabel 5.3.

Tabel 5.3 Andel af respondenter som omgående kan omstille deres forretning til at udbyde service af naturgasfyr og vil være i stand til på kort sigt at markedsføre service af naturgasfyr

	Andel i Pct.
Respondenter der udbyder service af oliefyr	17
Respondenter der udbyder service af en eller flere varmekilder (dog ikke naturgasfyr)	24

Note: 5 ud af 29 udbydere af service af oliefyr har svaret, at de kan omstille virksomheden til at tilbyde service af naturgasfyr. For alle respondenter (dvs. inklusive dem, der servicerer oliefyr) har 8 ud af 39 svaret, at de kan omstille virksomheden til at tilbyde service af naturgasfyr.

Kilde: Styrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenter.

173. Det kan på baggrund af Tabel 5.2 og Tabel 5.3 udledes, at en væsentlig andel af udbydere af henholdsvis naturgasfyrservice og oliefyrservice ikke vil være i stand til på kort sigt og uden væsentlige omkostninger og risici at omstille virksomheden til at tilbyde service af henholdsvis oliefyr og naturgasfyr.
174. Svarene understøtter dog, at det umiddelbart er nemmere at omstille virksomheden til at udbyde service af oliefyr end til at udbyde service af naturgasfyr. Dette kan til dels forklares ved, at der i visse dele af Danmark ikke er naturgasdistribution. Respondenter der geografisk driver virksomhed i områder, hvor der ikke er naturgasdistribution, og derfor ikke tilbyder service af naturgasfyr, vil derfor i høj grad være mere tilbøjelige til at svare "nej" til, at de på kort sigt og uden væsentlige omkostninger og risici vil være i stand til at omstille virksomheden til også at tilbyde service af naturgasfyr.⁷⁶ Dels vil der ved omstilling til service af naturgasfyr være krav om A-certifikat, jf. punkt 103, mens der ved omstilling til service af oliefyr ikke vil være nogen særlige lovmæssige krav.
175. Styrelsen har endvidere undersøgt om udbydere af henholdsvis naturgasfyrservice og oliefyrservice, som ikke tilbyder service af den anden varmekilde, har konkrete planer om at udvide eller ved en prisstigning på 5-10 pct. vil udvide forretningen med service af den anden type varmekilde. Resultaterne af markedsundersøgelsen viser, at ingen respondenter, der tilbyder service af naturgasfyr og ikke tilbyder service af oliefyr, har konkrete planer om at udbyde service af oliefyr. Markedsundersøgelsen viser endvidere, at kun 2 ud af 28 respondenter (svarende til syv pct.), der tilbyder service af naturgasfyr men ikke tilbyder service af oliefyr, vil begynde at tilbyde service af oliefyr, hvis eksisterende udbydere af service af oliefyr alle hævede deres priser varigt med 5-10 pct., mens priserne på andre service- og VVS-ydelser forblev uændrede. Derimod vil 93 pct. af respondenterne ikke begynde at tilbyde service af oliefyr ved en varig prisstigning på 5-10 pct.

⁷⁶ En respondent har eksempelvis suppleret sin besvarelse med: "Forventer ikke, at der vil blive lagt en gasledning til Ærø", mens en anden har oplyst: "vi har ikke gas på lolland Falster".

176. Ligeledes viser markedsundersøgelsen, at kun 1 ud af 29 respondenter (svarende til tre pct.), der tilbyder service af oliefyr og ikke tilbyder service af naturgasfyr, har konkrete planer om at udbyde service af naturgasfyr, mens 97 pct. af respondenterne ikke har konkrete planer om at udbyde service af naturgasfyr. Markedsundersøgelsen viser endvidere, at 2 ud af 29 respondenter (svarende til syv pct.), der tilbyder service af oliefyr men ikke tilbyder service af naturgasfyr, vil begynde at tilbyde service af naturgasfyr, hvis eksisterende udbydere af service af naturgasfyr alle hævde deres priser varigt med 5-10 pct., mens priserne på andre service- og VVS-ydelser forblev uændrede. Derimod vil 93 pct. af respondenterne ikke begynde at tilbyde service af naturgasfyr ved en varig prisstigning på 5-10 pct.
177. Resultaterne af markedsundersøgelsen gengivet i punkt 175 og punkt 176 kan dog være påvirket af udbredelsen af henholdsvis oliefyr og naturgasfyr, jf. beskrivelsen ovenfor. Hvis serviceudbyderen befinder sig i et område med få oliefyr, er det ikke overraskende, at serviceudbyderen ikke vil omstille sin forretning til at omfatte service af oliefyr. Tilsvarende resultater gælder for service af naturgasfyr. Resultaterne kan også være påvirket af politiske planer om udfasning af olie- og gasfyr, jf. punkt 114.
178. Som tidligere nævnt udbyder en væsentlig andel af respondenterne i markedsundersøgelsen allerede både fx service af naturgasfyr og oliefyr, men undersøgelsen viser, at der kun synes at være meget begrænset udbudssubstitution mellem service af forskellige typer varmekilder.

5.1.2.1.1 Konklusion: Segmentering af produktmarkedet efter type af varmekilde

179. Det er styrelsens vurdering, at der sandsynligvis kan afgrænses separate markeder for henholdsvis service af naturgasfyr og service af oliefyr. Det skyldes særligt, at der ikke er efterspørgselssubstitution, og at en væsentlig del af respondenterne i styrelsens undersøgelse har angivet at de ikke vil begynde at tilbyde service af henholdsvis naturgasfyr og oliefyr, ved en prisstigning på 5-10 pct. Dertil kommer, at service af naturgasfyr kræver yderlig uddannelse. Der er dog også indikationer af, at produktmarkedet kan afgrænses bredere til at omfatte service af begge typer varmekilder og/eller andre VVS-ydelser. Det skyldes blandt andet at en ikke ubetydelig andel af serviceudbydere angiver, at de relativt let kan omstille deres forretning til at omfatte service af andre varmekilder.
180. Den endelige afgrænsning af produktmarkedet kan dog stå åben, idet fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses snævert efter typen af varmekilder eller bredere til også at omfatte andre varmekilder og/eller andre VVS-ydelser. Hvis markedet afgrænses bredere til også at inkludere andre service- og/eller VVS-ydelser, vil parternes markedsandel således være lavere end angivet nedenfor i vurderingen.
181. Til brug for denne afgørelse tages der udgangspunkt i henholdsvis et produktmarked for service af naturgasfyr og et produktmarked for service af oliefyr.

5.1.2.2 Service af henholdsvis naturgas- og oliefyr: Afgrænsning af det relevante geografiske marked

182. Konkurrencerådet har i flere sager⁷⁷ fundet, at de relevante geografiske markeder for service af naturgasfyr kan afgrænses regionalt. I *DONG's aftaler om gasfyrsservice* bemærkede Konkurrencerådet, at konkurrencen udspillede sig inden for de to regioner af landet, som de omhandlede aftaler dækkede, og at servicevirksomheder i forskellige dele af landet normalt ikke konkurrerede indbyrdes.⁷⁸ I *koordinering af abonnementspriser for service på naturgasfyr* kunne

⁷⁷ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 27. august 2003, *DONGs aftaler om gasfyrsservice* og Konkurrencerådets afgørelse af 30. november 2016, *Koordinering af abonnementspriser for service på naturgasfyr*.

⁷⁸ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 27. august 2003, *DONGs aftaler om gasfyrsservice*, punkt 46.

- rådet ikke udelukke, at det geografiske marked var bredere og omfattede hele Danmark. Rådet undlod dog at tage stilling hertil, da det i den konkrete sag ikke var nødvendigt at foretage en endelig afgrænsning af det geografiske marked.⁷⁹
183. I Konkurrencerådets seneste afgørelse om markedet for service af naturgasfyr, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, blev der taget udgangspunkt i regionale geografiske markeder afgrænset til fire ud af de fem tidligere naturgasdistributionsområder (herefter "distributionsområder"), hvor parterne havde overlappende aktiviteter⁸⁰. Konkurrencerådet lagde bl.a. vægt på, at fusionsparterne i deres standardkontrakter med underleverandører stiller krav om, at underleverandøren skal kunne håndtere en akut henvendelse i det geografiske område inden for et bestemt tidsinterval og at andre selskaber tilbyder serviceordninger med hurtig hjælp ved fejl.⁸¹ Den endelige afgrænsning blev dog holdt åben.⁸²
184. Styrelsen er ikke bekendt med praksis fra Kommissionen for så vidt angår afgrænsning af det relevante geografiske marked.⁸³
185. Parterne gør gældende, at det geografiske marked til brug for denne sag kan afgrænses bredere end regionalt. Parterne lægger i denne forbindelse særligt vægt på, at der er betydeligt omfang af overlap mellem de geografiske områder, som de forskellige VVS-installatører dækker over. Det forhold, at der er begrænsninger i, hvor lang afstand en serviceleverandør vil køre for at nå en kunde har således mindre afgørende betydning for afgrænsningen af det geografiske marked. Det er endvidere parternes opfattelse, at geografisk prisdifferentiering ikke er udbredt blandt parternes landsdækkende konkurrenter ligesom parternes prissætning er den samme på tværs af landet.⁸⁴
186. I nærværende sag er begge parter aktive inden for naturgas- og oliefyrservice i hele landet, og parternes prissætning er ens i hele landet. Det fremgår dog af begge parters almindelige betingelser for både naturgas- og oliefyrservice, at kunden ved fejl på fyret normalt får besøg af eller henvendelse fra en tekniker inden for to timer. Parterne har desuden anført, at den enkelte tekniker typisk kører ud fra sin bopæl og herefter gennemfører planlagte serviceeftersyn efter en rute.⁸⁵ Der vil dermed være en grænse for, hvor stort et område den enkelte tekniker kan dække, hvis der skal kunne gennemføres flere eftersyn om dagen. På samme måde vil fx en lokal VVS-virksomhed forventeligt have en grænse for, hvor langt den er villig til at køre for at gennemføre et eftersyn, jf. nærmere herom nedenfor i vurderingen af udbudssubstitution. Disse forhold kan tale for, at det er relevant at afgrænse markedet snævrere end nationalt.
187. Som nævnt ovenfor er der i tidligere sager om service af naturgasfyr taget udgangspunkt i regionale geografiske markeder, og det er styrelsens vurdering, at der til brug for denne fusion – herunder i lyset af parternes tilstedeværelse i de forskellige regioner – kan tages udgangspunkt i de fem regionale områder, der afspejler de fem tidligere distributionsområder, jf. Figur 4.1, og at eventuelt snævrere markeder ikke er relevante i denne sag. Det gør sig også gæl-

⁷⁹ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 30. november 2016, *Koordinering af abonnementspriser for service på naturgasfyr*, punkt 221.

⁸⁰ I fusionen opdelte Konkurrencerådet markedet for service af naturgasfyr i fem distributionsområder, hvoraf parterne altså havde overlappende aktiviteter i fire ud af fem af områderne.

⁸¹ Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 26. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, punkt 401.

⁸² Jf. Konkurrencerådets afgørelse af 26. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, punkt 403.

⁸³ Styrelsen er dog bekendt med, at *Ministre de l'économie, des finances et de l'industrie*, i en sag fra 2002 lægger vægt på, at serviceudbydernes maksimale transportafstand til kunden ikke oversteg 50 km, og at serviceudbyderen er afhængig af lokal tilstedeværelse for at kunne møde efterspørgslen. Link: https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/dgcrf/boccrf/04_02/a0020001.htm.

⁸⁴ Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 119-120.

⁸⁵ Jf. parternes svar af 4. august 2020.

dende i forhold til service af oliefyr, herunder hvad angår parternes tilstedeværelse i de forskellige regioner, og hvor afstand for den enkelte tekniker/VVS-virksomhed vurderes at have samme betydning som for service af naturgasfyr. Det kan i den forbindelse bemærkes, at det fx særligt i grænsen mellem to områder kan gælde, at såvel kunder som serviceudbydere vil agere på tværs af områder, og at opdelingen dermed ikke vil give et helt retvisende billede af konkurrencesituationen for disse aktører, men det er styrelsens vurdering, at de fem områder kan udgøre en god ramme for nedenstående analyse og vurdering.

188. For at kunne afgrænse separate geografiske markeder, skal der blandt andet foretages en nærmere undersøgelse af efterspørgsels- og udbudssubstitution.⁸⁶
189. For så vidt angår efterspørgselssubstitution er der umiddelbart ikke noget der begrænser en kunde i at anvende serviceudbydere, som ligger i et andet område af Danmark end det område, hvor kunden har sit naturgasfyr eller oliefyr stående. Ved behov for akut service kan der dog være nogle begrænsninger for kunden, da det kan være nødvendigt, at serviceudbyderen ankommer til kunden inden for relativt kort tid. Det kan derudover være en udfordring at finde serviceudbydere i andre områder, som er villige til at yde service uden for det område, hvor serviceudbyderen holder til, uanset om kunden anser en serviceudbyder i et andet område for at være en relevant substitutionsmulighed. Da servicen skal foretages hos kunden, er kunden afhængig af, at serviceudbyderen er villig til at køre den nødvendige afstand for at nå kunden, jf. nærmere herom under udbudssubstitution nedenfor.⁸⁷
190. Det er på baggrund af ovenstående styrelsens vurdering, at der for så vidt angår service af naturgasfyr er begrænset efterspørgselssubstitution mellem de fem distributionsområder. Det er ligeledes styrelsens vurdering, at der for så vidt angår service af oliefyr er begrænset efterspørgselssubstitution mellem de fem regionale områder. For kunder, der bor i nærheden af grænsen mellem to områder, vil udbydere fra begge områder dog forventes at kunne dække kundens behov og således være relevante substitutionsmuligheder.
191. For så vidt angår udbudssubstitution viser resultaterne af styrelsens markedsundersøgelse, at hovedparten af respondenterne⁸⁸ har angivet, at *fysisk tilstedeværelse i lokalområdet*, er blandt de væsentligste konkurrenceparametre, og at knap en tredjedel⁸⁹ af respondenterne har angivet *responstid* blandt de væsentligste konkurrenceparametre.⁹⁰
192. For at kunne tilbyde service af naturgasfyr og oliefyr i flere distributionsområder, vil det i mange tilfælde kræve oprettelsen af lokale afdelinger eller at selskabet på anden vis har mulighed for at sende teknikere ud lokalt – fx fra teknikerens hjemmeadresse. Flere respondenter har i undersøgelsen angivet vigtigheden af at være tilstede lokalt, jf. bl.a. følgende citater fra undersøgelsen:

⁸⁶ Jf. Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked, pkt. 28-30.

⁸⁷ Eksempelvis har 65 pct. af respondenterne i markedsundersøgelsen blandt konkurrenter inden for service af naturgasfyr angivet, at de kun tilbyder service i ét distributionsområde (af de fem tidligere naturgasdistributionsområder: HMN Øst, HMN Vest, Ørsted Øst, Ørsted Vest og Fyn). For service af oliefyr er det tilsvarende tal 77 pct. Her er Danmark også inddelt i fem regionale områder, som i vid udstrækning følger de tidligere fem naturgasdistributionsområder. Områderne er dog udvidet til at omfatte mindre dele af Danmark, hvor det er relevant. Områderne fremgår af punkt **Fejl! Henvisningskilde ikke fundet.** Henholdsvis 10 respondenter og 5 respondenter har angivet, at de tilbyder service af henholdsvis naturgasfyr og oliefyr i alle fem områder.

⁸⁸ 56 pct. af respondenterne, der yder naturgasservice, og 66 pct. af respondenterne, der yder oliefyrservice har fysisk tilstedeværelse i lokalområdet blandt de væsentligste konkurrenceparametre.

⁸⁹ 29 pct. af respondenterne der yder service af hhv. naturgasfyr og oliefyr har angivet at responstid er blandt de væsentligste konkurrenceparametre

⁹⁰ Respondenterne havde mulighed for angive op til tre af de væsentligste konkurrenceparametre.

"Det er ikke priserne som er afgørende faktor i området vi dækker. Det er udelukkende at vi er et lokalt firma og ikke har et ønske om at udvide vores område.",⁹¹ og

"vi udføre kun arbejde i vores eget område"⁹²

Styrelsens undersøgelse viser, at langt hovedparten af selskaberne inden for såvel service af naturgasfyr (65 pct.) som service af oliefyr (77 pct.) tilbyder service inden for ét område, mens de resterende selskaber tilbyder service i to, tre eller alle fem områder. Selskaber, som tilbyder naturgasfyrservice og oliefyrservice i to eller tre områder, tilbyder desuden typisk servicen i naboområder, der grænser op til hinanden.

193. Styrelsens markedsundersøgelse viser endvidere, at få respondenter er villige til at tilbyde service af naturgasfyr i de distributionsområder, hvor respondenteren ikke allerede tilbyder service af naturgasfyr, i tilfælde af varige prisstigninger på 5-10 pct. i distributionsområderne, jf. Tabel 5.4. Det samme gælder for service af oliefyr, jf. Tabel 5.5.
194. Hvad angår de få respondenter, som har angivet, at de vil begynde at tilbyde henholdsvis service af naturgasfyr og service af oliefyr i et område, hvor de ikke allerede er til stede, gælder det, at de for de flestes vedkommende allerede er til stede i et naboområde. Dette kan understøtte, at udbyderne mest sandsynligt vil udvide deres aktiviteter til områder, der grænser op til det område, hvor de allerede er til stede, men der er fortsat et væsentligt antal selskaber, som fortsat ikke vil begynde at tilbyde service i et naboområde ved en prisstigning.

Tabel 5.4 Antal besvarelser på spørgsmålet: Forestil dig, at de eksisterende udbydere af service af gasfyr alle hævede deres priser varigt med 5-10 pct. i de distributionsområder, [hvor jeres virksomhed ikke er aktiv], mens priserne på andre service- og VVS-ydelser, herunder service af oliefyr, service af varmepumper, service af fjernvarmeanlæg, forblev uændrede. Hvad ville jeres virksomhed gøre?

	Fortsat ikke tilbyde service af gasfyr i distributionsområdet	Begynde at tilbyde service af naturgasfyr i distributionsområdet	Ved ikke	Andet
Ørsted Vest	36 (90 pct.)	0 (0 pct.)	3 (8 pct.)	1 (3 pct.)
Ørsted Øst	28 (70 pct.)	2 (5 pct.)	7 (18 pct.)	0 (0 pct.)
HMN Øst	29 (73 pct.)	1 (3 pct.)	5 (13 pct.)	0 (0 pct.)

Note: Spørgeskemaundersøgelsen omfattede ikke lignende spørgsmål til områderne HMN Vest og Fyn, grundet [xxx] i områderne.

Kilde: Styrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenter.

⁹¹ Citat fra [xxx] besvarelse.

⁹² Citat fra [xxx] besvarelse.

Tabel 5.5 **Fordeling af besvarelser til spørgsmålet: Forestil dig, at de eksisterende udbydere af service af oliefyr alle hævde deres priser varigt med 5-10 pct. i de områder, [hvor jeres virksomhed ikke er aktiv], mens priserne på andre service- og VVS-ydelser, herunder service af oliefyr, service af varmepumper, service af fjernvarmeanlæg, forblev uændrede. Hvad ville jeres virksomhed gøre?**

	Fortsat ikke tilbyde service af oliefyr i området	Begynde at tilbyde service af oliefyr i området	Ved ikke	Andet
Syddjylland	37 (90 pct.)	2 (5 pct.)	2 (5 pct.)	0 (0 pct.)
Syd- & Vestsjælland	39 (83 pct.)	2 (4 pct.)	5 (11 pct.)	1 (2 pct.)
Hovedstaden & Nordsjælland	39 (87 pct.)	2 (5 pct.)	3 (7 pct.)	0 (0 pct.)
Midt- & Nordjylland	29 (78 pct.)	2 (5 pct.)	6 (16 pct.)	0 (0 pct.)
Fyn	37 (86 pct.)	1 (2 pct.)	4 (9 pct.)	1 (2 pct.)

Kilde: Styrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenter.

195. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at der for så vidt angår service af naturgasfyr er begrænset udbudssubstitution mellem de fem forskellige distributionsområder. Det er endvidere styrelsens vurdering, at der for så vidt angår service af oliefyr er begrænset udbudssubstitution mellem de fem forskellige områder.
196. Styrelsen lægger i denne vurdering særligt vægt på, at hovedparten af respondenterne yder service af henholdsvis naturgasfyr (65 pct.) og oliefyr (77 pct.) i ét af områderne, at størstedelen af respondenterne har angivet, at fysisk tilstedeværelse i lokalområdet er blandt de tre væsentligste konkurrenceparametre, hvilket kan indikere, at en udvidelse af forretningen til andre områder kræver, at virksomheden har en servicetekniker i området, samt konkurrenternes tilbageholdenhed med at udvide forretningen til andre områder ved varige prisstigninger i disse områder. Derudover har en væsentlig del af respondenterne angivet, at responstid er blandt de væsentligste konkurrenceparametre, hvilket understøtter, at en servicetekniker skal kunne være hos kunden forholdsvist hurtigt. Styrelsen bemærker dog, at der er flere landsdækkende udbydere af service af henholdsvis naturgasfyr og oliefyr, og at flere aktører, herunder parterne, tilbyder ens priser på tværs af landet ved servicering af olie- og gasfyr.

5.1.2.2.1 Konklusion: geografisk markedsafgrænsning

197. På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at det geografiske marked for service af naturgasfyr sandsynligvis kan afgrænses snævrere end nationalt til regionale områder, og i nærværende sag sandsynligvis til hvert af de fem tidligere distributionsområder. For så vidt angår service af oliefyr er det endvidere styrelsens vurdering, at det geografiske marked sandsynligvis kan afgrænses snævrere end nationalt til regionale områder, og i nærværende sag sandsynligvis til hvert af fem regionale områder, som afspejler de tidligere distributionsområder for naturgas, da styrelsen vurderer, at der til brug for vurderingen af denne fusion ikke er noget som tilsiger, at de potentielle geografiske markeder for service af oliefyr adskiller sig væsentligt fra de potentielle geografiske markeder for service af

- naturgas.⁹³ For både service af naturgasfyr og service af oliefyr, lægger styrelsen særligt vægt på vigtigheden af lokal tilstedeværelse, krav om responstid ved pludseligt opståede nedbrud i naturgas- eller oliefyret og konkurrenternes tilbageholdenhed med at ville udvide forretningen til andre områder. Parternes tilstedeværelse i de forskellige geografiske områder understøtter, at der til brug for denne fusion ikke er grundlag for at afgrænse det geografiske marked snævrere. Det kan dog ikke afvises, at markedet muligvis kan afgrænses bredere til Danmark.
198. Den endelige afgrænsning af det geografiske marked kan dog for både service af naturgasfyr og service af oliefyr holdes åben, idet fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, uanset om markedet afgrænses regionalt eller nationalt til Danmark, jf. afsnit 5.2.3 og 5.2.4 nedenfor.
199. For så vidt angår service af naturgasfyr, vil der i den efterfølgende vurdering af fusionens virkninger på konkurrencen, i tråd med Konkurrencerådets afgørelse i fusionen *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, blive taget udgangspunkt i geografiske markeder afgrænset til henholdsvis hvert af de fem tidligere naturgasdistributionsområder: Ørsted Vest, Ørsted Øst, HMN Vest, HMN Øst og Fyn, idet vurderingen også foretages for et marked afgrænset til Danmark.
200. For så vidt angår service af oliefyr, er oliefyr typisk installeret i områder uden gasdistribution, jf. punkt 114. Der vil til brug for den efterfølgende vurdering af fusionens virkninger på konkurrencen i denne sag blive taget udgangspunkt i geografiske markeder afgrænset til følgende fem regionale områder, der afspejler de fem tidligere distributionsområder: i) Syddjylland (primært bestående af Ørsted Vest), ii) Syd- og Vestsjælland (primært bestående af Ørsted Øst), iii) Midt- og Nordjylland (primært bestående af HMN Vest), iv) Hovedstaden og Nordsjælland (primært bestående af HMN Øst) og v) Fyn, idet vurderingen også foretages for et marked afgrænset til Danmark..

5.1.2.3 Konklusion – markedet for varmeservice

201. Det er styrelsens vurdering, at der sandsynligvis kan afgrænses separate markeder for henholdsvis service af naturgasfyr og service af oliefyr. Det kan dog ikke afvises, at produktmarkedet muligvis kan afgrænses til at omfatte service af begge typer varmekilder og/eller andre VVS-ydelser. Den endelige afgrænsning kan dog holdes åben, idet fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt uanset den endelige afgrænsning. Hvis markedet afgrænses bredere til også at inkludere andre service- og/eller VVS-ydelser, vil parternes markedsandel således være lavere end angivet nedenfor i vurderingen, og i vurderingen bliver der dermed taget udgangspunkt i henholdsvis et produktmarked for service af naturgasfyr og et produktmarked for service af oliefyr.
202. For service af naturgasfyr er det styrelsens vurdering, at det geografiske marked sandsynligvis kan afgrænses snævrere end nationalt til de fem tidligere distributionsområder. Til brug for vurderingen af denne fusion, tager styrelsen udgangspunkt i regionale geografiske markeder afgrænset til henholdsvis Ørsted Vest, Ørsted Øst, HMN Vest, HMN Øst og Fyn, idet vurderingen også foretages for et marked afgrænset til Danmark.
203. For service af oliefyr er det styrelsens vurdering, at det geografiske marked sandsynligvis kan afgrænses snævrere end nationalt til de fem regionale områder. Til brug for vurderingen af denne fusion, tager styrelsen udgangspunkt i regionale geografiske markeder afgrænset til henholdsvis Syddjylland, Syd- & Vestsjælland, Midt- & Nordjylland, Hovedstaden & Nordsjælland og Fyn, idet vurderingen også foretages for et marked afgrænset til Danmark.

⁹³ Områderne fremgår af Figur 4.1.

5.2 Vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger

204. Det afgørende for, om en fusion kan godkendes eller ej er, om den hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på et eller flere af de berørte markeder, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.2.1 Vurderingen af det kontrafaktiske scenarie

205. Ved styrelsens vurdering af, om fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal det vurderes, hvordan konkurrencesituationen forventes at være på markedet uden fusionen (det kontrafaktiske scenarie) sammenlignet med, hvordan konkurrencesituationen forventes at være med fusionens gennemførelse (fusionsscenariet). Styrelsen sammenligner de to scenarier for derved at vurdere, om fusionen hæmmer den effektive konkurrence betydeligt.
206. Det følger både af Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner og af praksis fra Kommissionen og Retten, at udgangspunktet er, at fusionens virkninger på konkurrencen skal sammenlignes med de konkurrenceforhold, der gør sig gældende på fusionstidspunktet.⁹⁴ Det følger dog af Kommissionens retningslinjer, at *"Under visse omstændigheder kan Kommissionen dog tage hensyn til de forventede fremtidige ændringer på markedet, som i rimelig grad kan forudsiges."*⁹⁵
207. Retten har fastslået, at Kommissionens bedømmelse af en fusions forenelighed med fællesmarkedet udelukkende skal foretages *"på grundlag af de faktiske og retlige omstændigheder, der foreligger på tidspunktet for anmeldelsen af fusionen, og ikke på grundlag af hypotetiske forhold, hvis økonomiske rækkevidde ikke kan vurderes på det tidspunkt, hvor beslutningen træffes"*.⁹⁶
208. Når det er relevant at vurdere en fusions virkninger i forhold til et andet kontrafaktisk scenarie end status quo, vil styrelsen tage udgangspunkt i det mest sandsynlige, relevante kontrafaktiske scenarie. Hvis der kan opstilles mere end ét sandsynligt, relevant scenarie for, hvordan konkurrencesituationen ville være uden fusionen, skal det mest sandsynlige scenarie lægges til grund.⁹⁷
209. Styrelsen har bedt OK oplyse, hvad der efter OK's vurdering udgør det relevante kontrafaktiske scenarie til brug for vurderingen af denne fusion. Hertil har OK oplyst følgende:

"Såfremt Transaktionen ikke gennemføres, har SEAS-NVE forpligtet sig til at sælge gaskunderne til anden side. Da der ikke er tilstrækkelig sikkerhed for, hvem dette vil blive, er det kontrafaktiske scenarium på gasområdet følgelig status quo. I forhold til varmeservice vil SEAS-NVE overtage kontrollen med dette område fra Ørsted i overensstemmelse med fusionsaftalen med Ørsted og Konkurrencerådets godkendelse heraf. Det kontrafaktiske scenarium inden for varmeservice er derfor, at SEAS-NVE – og ikke som i dag Ørsted – kontrollerer varmeservice. Særligt bemærker

⁹⁴ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 9. Jf. Retten i Første Instans' dom af 19. maj 1994 i sag T-2/93, *Air France*, præmis 70. Sagens omhandler jurisdiktionsspørgsmål, men er formuleret i generelle vendinger, som Retten senere henviser til.

⁹⁵ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 9.

⁹⁶ Jf. Retten i Første Instans' kendelse i sag T-2/93, *Air France*, pr. 70. Sagen omhandler dog jurisdiktionsspørgsmål, men formuleres i generelle vendinger og som Retten senere hen henviser til.

⁹⁷ Jf. Kommissionens afgørelse af 30. marts 2012 i Sag COMP/M.6447, IAG/bmi, punkt 133, hvor Kommissionen indledningsvist vurderede, at den eksisterende markedssituation ikke ville kunne opretholdes, og derefter vurderede, hvad det mest sandsynligt scenarie ville være uden fusionen.

OK, at SEAS-NVE's kontrol af varmeservice – hvilket Konkurrencerådet har godkendt – efter OK's opfattelse ikke er konkurrencemæssigt forskelligt fra, at OK overtager varmeservice.”⁹⁸

210. Udgangspunktet for vurderingen af det kontrafaktiske scenarie i fusioner er, som det fremgår ovenfor, at det kontrafaktiske scenarie er status quo. Det vil sige, at den anmeldte fusion ikke gennemføres, hvorved target forbliver kontrolleret af sælger.
211. Som det fremgår af punkt 44 ovenfor, er nærværende fusion en konsekvens af, at SEAS-NVE har afgivet tilsagn om at frasælge 107.000 naturgaskundeaftaler i Ørsted Privatsalg El & Gas i forbindelse med SEAS-NVE's køb af en række selskaber fra Ørsted. Tilsagnet var en betingelse for Konkurrencerådets godkendelse af SEAS-NVE's køb af selskaberne fra Ørsted, da Konkurrencerådets undersøgelser viste, at fusionen ellers ville skabe konkurrencemæssige problemer på markedet for detailsalg af naturgas i Danmark
212. Ved de af SEAS-NVE afgivne tilsagn, forpligter SEAS-NVE sig til ikke at erhverve kontrol over hele Ørsted B2C, dvs. aktiviteterne relateret til både el-kunder, naturgaskunder og varmeservicekunder, med mindre:
 1. der er indgået en endelig og bindende aftale om salg af naturgaskundeaftalerne ("frasalgs-virksomheden")
 2. styrelsen har godkendt den foreslåede køber, herunder at overtagelsen af frasalgsvirksomheden ikke skaber nye konkurrenceproblemer,
 3. styrelsen har godkendt salgsbetingelserne som stemmende overens med tilsagnet, og
 4. den foreslåede køber har opnået eventuel fusionsgodkendelse fra styrelsen.⁹⁹
213. Videre følger det af tilsagnene, at der intet er til hinder for, at SEAS-NVE overtager kontrollen med de øvrige selskaber og aktiviteter, der er genstand for den pågældende fusion, dvs. Radius og Ørsted City Light.
214. Det er styrelsens vurdering, at de af SEAS-NVE afgivne tilsagn er faktiske og retlige omstændigheder, der foreligger på tidspunktet for anmeldelsen af nærværende fusion, og som styrelsen derved kan tage hensyn til i vurderingen af det kontrafaktiske scenarie.
215. På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at det relevante kontrafaktiske scenarie i nærværende fusion vil være, at SEAS-NVE ikke erhverver kontrol over Ørsted B2C, dvs. Ørsteds aktiviteter relateret til el-kunder, naturgaskunder og varmeservicekunder. Dette skyldes, at SEAS-NVE ifølge de afgivne tilsagn ikke kan overtage nogen af disse aktiviteter, før SEAS-NVE har frasolgt de 107.000 naturgaskundeaftaler i Ørsted Privatsalg El & Gas. Videre er det kontrafaktiske scenarie, at SEAS-NVE overtager Radius og Ørsted City Light. For så vidt angår de aktiviteter, der er relevante for denne fusion, er det kontrafaktiske scenarie derfor status quo.

5.2.2 Markedet for detailsalg af naturgas

216. OK og Ørsted Privatsalg El & Gas er begge aktive inden for detailsalg af naturgas til både privat- og små og mellemstore erhvervskunder, og fusionen fører derfor til horisontale overlap på disse markeder. OK's og Ørsted Privatsalg El & Gas' aktiviteter inden for detailsalg af naturgas til små og mellemstore erhvervskunder er dog relativt beskedne. Således udgør OK's og Ørsted Privatsalg El & Gas' samlede markedsandel [0-5] pct. på et marked for detailsalg af na-

⁹⁸ Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 32.

⁹⁹ Jf. Punkt 2-5 i de af SEAS-NVE afgivne tilsagn i SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber.

turgas til små og mellemstore erhvervskunder [xxx]. Fusionen fører dermed til at OK efter fusionen fortsat vil have en meget begrænset markedsandel, og dette mulige marked vil derfor ikke blive behandlet yderligere.

217. Som nævnt ovenfor er det styrelsens vurdering, at det bredeste berørte marked i denne sag kan afgrænses til et marked for detailsalg af naturgas til privatkunder og små og mellemstore erhvervskunder i Danmark, jf. punkt 157. Styrelsen vurderer desuden, at det relevante marked eventuelt kan afgrænses snævrere til et marked, der kun omfatter detailsalg af naturgas til privatkunder, jf. punkt 158. I det følgende vil styrelsens vurdering tage udgangspunkt i et eventuelt marked for detailsalg af naturgas til privatkunder i Danmark.

5.2.2.1 Markedsandele og HHI

218. På et marked for detailsalg af naturgas til privatkunder i Danmark har OK en markedsandel på [0-5] pct. før fusionen, mens Ørsted Privatsalg El & Gas har en markedsandel på [20-30] pct., jf. Tabel 5.6. Efter fusionen vil OK dermed have en markedsandel på [20-30] pct.
219. OK har inden fusionen en mindre markedsandel, mens Ørsted er markedets næststørste aktør, målt på omsætning. Efter fusionen vil OK være markedets næststørste aktør, målt på omsætning.

Tabel 5.6 Markedsandele og HHI på markedet for detailsalg af naturgas til privatkunder i Danmark i 2018

	Før fusionen (pct.)	Efter fusionen (pct.)
OK	[0-5]	[20-30]
Ørsted Privatsalg El & Gas	[20-30]	-
SEAS-NVE	[30-40]	[30-40]
Energi Fyn	[10-20]	[10-20]
Norlys	[10-20]	[10-20]
DCC Energi	[0-5]	[0-5]
SK Energisalg	[0-5]	[0-5]
SEF Energi	[0-5]	[0-5]
I alt	100	100
HHI	[2.500-3.000]	[2.500-3.000]
Ændring i HHI		[≥150]

Note: Markedsandelene er opgjort på baggrund af aktørernes omsætning på markedet oplyst i forbindelse med markedsundersøgelsen blandt konkurrenter i Konkurrencerådets afgørelse af 24. juni 2020, SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber. Styrelsen vurderer, at disse tal også er retvisende for 2019.

Kilde: Parternes fusionsanmeldelse, Konkurrencerådets afgørelse af 24. juni 2020, SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber og styrelsens egne beregninger.

220. HHI vil med fusionen stige med ≥ 150 til et niveau på [2.500-3.000], jf. Tabel 5.6. Dermed er både HHI og ændringen i HHI over de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer,¹⁰⁰ [xxx].¹⁰¹ Parternes samlede markedsandel overstiger 25 pct., og det kan således ikke på baggrund af markedsandele og HHI udelukkes, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.
221. Styrelsen vil i det følgende foretage en uddybende vurdering af risikoen for ensidige og koordinerede virkninger på markedet for detailsalg af naturgas.

5.2.2.2 Ensidede virkninger

222. Ved vurderingen af om en fusion vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal det undersøges, hvorvidt den fusionerede enhed efter fusionen vil få en øget markedsmagt, som sætter virksomheden i stand til ensidigt at anvende denne markedsmagt til fx at hæve priserne. Dette hænger typisk sammen med skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling.

5.2.2.2.1 Parternes stilling på det relevante marked

223. OK vil som følge af fusionen øge sin markedsandel på markedet for detailsalg af naturgas i Danmark betydeligt.
224. OK har inden fusionen en markedsandel på [0-5] pct. og er dermed den [xxx] største aktør på markedet for detailsalg af naturgas til privatkunder, jf. Tabel 5.6. De fire største aktører på markedet, SEAS-NVE, Ørsted Privatsalg El & Gas, Energi Fyn og Norlys har markedsandele på henholdsvis [30-40] pct., [20-30] pct., [10-20] pct. og [10-20] pct. Efter fusionen vil OK opnå en samlet markedsandel på markedet for detailsalg af naturgas til privatkunder i Danmark på [20-30] pct., og overtager dermed Ørsted Privatsalg El & Gas' placering som den andenstørste aktør på markedet.
225. Fusionen ændrer ikke på, at markedet for detailsalg af naturgas til privatkunder er kendetegnet ved et relativt lavt antal udbydere, hvor fire selskaber både før og efter fusionen udgør en meget betydelig del af markedet. Der vil således efter fusionen fortsat være fire konkurrenter med markedsandele på [10-20] pct. eller derover. Inden fusionen er der fire naturgasleverandører med mindre markedsandele, hvoraf tre af selskaberne hver har markedsandele på [0-5] pct. eller derunder, mens den fjerde aktør (OK) har en markedsandel på [0-5] pct. Efter fusionen vil der alene være tre mindre aktører, idet OK overtager Ørstedes aktiviteter og opnår en markedsandel på [20-30] pct.

5.2.2.2.2 Konkurrencepres mellem parterne og fra konkurrenterne på markedet

226. Naturgas er et homogent produkt. Det kan dog ikke udelukkes, at naturgasleverandørerne kan opstille salgsbetingelser og tilbyde services, som betyder, at naturgasprodukterne ikke er direkte sammenlignelige. Desuden kan forbrugerne have præferencer for særligt lokalt brandede naturgasleverandører, hvilket også kan spille ind på det indbyrdes konkurrencepres aktørerne imellem. Styrelsen har derfor, til brug for vurderingen af hvor tætte konkurrenter parterne er, beregnet diversion ratios. Diversion ratios angiver kundernes skifteadfærd og benyttes her til at estimere graden af konkurrence mellem parterne før fusionen, og dermed giver

¹⁰⁰ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 20.

¹⁰¹ Det følger bl.a. af punkt 20 i Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, at det er usandsynligt, at Kommissionen vil påvise konkurrencemæssige problemer ved et HHI efter fusionen på over 2.000 og en ændring i HHI på under 150, med mindre der foreligger særlige omstændigheder.

de også et billede af det konkurrencepres, der forsvinder som følge af fusionen. Dette er en relevant faktor i vurderingen af, om en horisontal fusion vil give anledning til ensidige virkninger.¹⁰²

227. Diversion ratios er beregnet på baggrund af data for faktiske leverandørskift fra Evida. Styrelsen har i tidligere sager anvendt tilsvarende skiftedata til beregning af diversion ratios, ligesom Kommissionen i flere sager på markedet for mobiltelefoni har brugt lignende data.¹⁰³ Styrelsen bemærker, at det i skiftedata anvendt i denne sag ikke er muligt at observere, hvad der præcist har forårsaget kundens leverandørskifte – med undtagelse af tilflytning. Dette indebærer, at de tilgængelige skiftedata ikke nødvendigvis udelukkende afspejler den skifteadfærd, der motiveres af en prisstigning. Styrelsen finder dog i den konkrete sag ikke belæg for at formode, at eventuelle leverandørskift, der ikke er motiveret af en prisstigning, skulle være fordelt systematisk anderledes end prisrelaterede leverandørskift.¹⁰⁴ Det er på den baggrund styrelsens vurdering, at diversion ratios beregnet på baggrund af de tilgængelige skiftedata – fraserteret tilflytninger – kan anvendes som indikatorer for konkurrencepresset mellem parterne. Det tilgængelige datamateriale og forudsætninger for beregning af diversion ratios er dokumenteret nærmere i *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*¹⁰⁵, da datamaterialet og forudsætningerne for beregning af diversion er tilsvarende denne sag.
228. Opgørelsen af diversion ratios viser, at [20-30] pct. af OK's privatkunder skifter til Ørsted Privatsalg El & Gas, jf. Tabel 5.7. Dermed lægger Ørsted Privatsalg El & Gas ikke et større konkurrencepres på OK, end hvad Ørsted Privatsalg El & Gas' markedsandel tilsiger. Både SEAS-NVE og Energi Fyn lægger et større konkurrencepres på OK end Ørsted Privatsalg El & Gas gør. Således skifter [30-40] pct. og [20-30] pct. af OK's kunder til henholdsvis SEAS-NVE og Energi Fyn, jf. Tabel 5.7.
229. Opgørelsen viser endvidere, at [10-20] pct. af Ørsted Privatsalg EL & Gas' kunder skifter til OK, jf. Tabel 5.7. Dermed lægger OK et større konkurrencepres på Ørsted Privatsalg El & Gas, end hvad OK's relativt begrænsede markedsandel tilsiger.¹⁰⁶ Både SEAS-NVE og Energi Fyn lægger dog et betydeligt større konkurrencepres på Ørsted Privatsalg El & Gas end OK gør. Således skifter henholdsvis [30-40] pct. og [30-40] pct. af Ørsted Privatsalg El & Gas' kunder til SEAS-NVE og Energi Fyn, jf. Tabel 5.7.

Tabel 5.7 Diversion ratios fra parterne til øvrige konkurrenter på markedet for detail-salg af naturgas til privatkunder

Fra/Til	SEAS-NVE	Energi Fyn	Ørsted Privatsalg El & Gas	OK	Norlys	DCC	SEF Energi	SK Forsyning	FRI Energi
OK	[30-40]	[20-30]	[20-30]	-	[5-10]	[5-10]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Ørsted Privatsalg El & Gas	[30-40]	[30-40]	-	[10-20]	[5-10]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]

¹⁰² Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 28.

¹⁰³ Jf. fx Konkurrencerådets afgørelser af 24. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, af 5. november 2018 (18/06950), *Tryks køb af Alka*, af 27. september 2017 (17/02275), *SE's køb af Boxer*, af 30. maj 2018 (18/06905), *Danica Pension, Livsforsikringsaktieselskabs erhvervelse af enekontrol med SEB Pensionsforsikring A/S og SEB Administration A/S*, samt flere af Kommissionens afgørelser af fusioner på markeder for mobiltelefoni, herunder fx. Kommissionens afgørelser af 2. juli 2014 i sag M.7018 *Telefónica Deutschland/E-Plus*, og af 1. september 2016 i sag M.7758 *Hutchison 3G Italy/WIND/JV*.

¹⁰⁴ Dette er uddybet i afsnit 7.1 i bilag til Konkurrencerådets afgørelse af 24. juni, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*.

¹⁰⁵ Konkurrencerådets afgørelse af 24. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, afsnit 7.1.

¹⁰⁶ Det bemærkes i den forbindelse, at OK som en mindre aktør, der er indtrådt på markedet i 2009, kan antages at have højere diversion ratio end selskabets markedsandele tilsiger, hvis selskabet vækster, jf. også nedenfor om diversion ratios til OK fra øvrige aktører på markedet.

Note: Diversion ratios er beregnet på baggrund af naturgaskunders aktive skift af leverandør. Der er således frasortet de leverandørskift, som styrelsen har vurderet sandsynligvis skyldes at naturgaskunden er flyttet. Styrelsen identificerer flytninger som de leverandørskift hvor kundens navn før og efter leverandørskiftet ikke er det samme. En nærmere beskrivelse af metoden findes i bilag til Konkurrencerådets afgørelse af 24. juni 2020, af SEAS-NVE's køb af Ørsted selskaber, afsnit 7.1.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens beregninger pba. data for skift af naturgasleverandør leveret af Evida

230. Høje diversion ratios mellem fusionsparter indikerer, at parterne er forholdsvist tætte konkurrenter. Diversion ratios fra Ørsted Privatsalg EL & Gas viser, at OK – selvom selskabet lægger et ikke ubetydeligt konkurrencepres – er en væsentligt mindre tæt konkurrent til Ørsted Privatsalg EL & Gas end både SEAS-NVE og Energi Fyn. Styrelsen bemærker i den forbindelse, at diversion ratios fra Energi Fyn og Norlys til OK udgør henholdsvis [20-30] pct. og [20-30] pct. (mod [10-20] pct. fra Ørsted Privatsalg EL & Gas, jf. ovenfor), hvilket kan indikere, at OK i hvert fald ikke lægger et større konkurrencepres på Ørsted Privatsalg EL & Gas end OK lægger på øvrige konkurrenter. Dette understøtter, at OK – i kraft af sin status som en mindre aktør på markedet, der vækster eller i øvrigt søger at øge sin markedsandel – generelt lægger et større konkurrencepres på alle sine konkurrenter, end markedsandelen tilsiger. Diversion ratios fra SEAS-NVE, Energi Fyn og Norlys til Ørsted Privatsalg EL & Gas er henholdsvis [70-80] pct., [30-40] pct. og [30-40] pct., hvilket ligeledes indikerer, at Ørsted Privatsalg EL & Gas heller ikke lægger et større konkurrencepres på OK end på øvrige konkurrenter.
231. Det er på baggrund af ovenstående styrelsens vurdering, at parterne samlet set er relativt tætte konkurrenter, men at det samtidig gælder, at andre aktører lægger et større konkurrencepres på hver af parterne. Parterne er derudover også relativt tætte konkurrenter til markedets øvrige større aktører, Norlys, SEAS-NVE og Energi Fyn, og parterne lægger ikke et større konkurrencepres på hinanden end på i hvert fald disse tre konkurrenter. I den sammenhæng kan det også bemærkes, at Ørsted Privatsalg EL & Gas ikke lægger et større konkurrencepres på OK end hvad Ørsted Privatsalg EL & Gas' markedsandel ville tilsige. Det skyldes, at diversion ratio fra OK til Ørsted Privatsalg EL & Gas på [20-30] pct. ikke overstiger Ørsted Privatsalg EL & Gas' markedsandel på [20-30] pct. på markedet for detailsag af naturgas til privatkunder i Danmark. OK lægger omvendt et større konkurrencepres på såvel Ørsted Privatsalg EL & Gas som øvrige større konkurrenter, end hvad OK's relativt begrænsede markedsandel ville tilsige.

5.2.2.2.3 Særligt om udbuddet af forsyningspligten

232. Idet fusionen indebærer, at Ørsted skiller sig af med sin privatkundeforretning på naturgasmarkedet, og da Ørsted har meldt ud, at de også ønsker sig at skille sig af med sin forretning for små og mellemstore erhvervskunder¹⁰⁷, er det styrelsens vurdering, at Ørsted fremadrettet med overvejende sandsynlighed ikke vil deltage i udbud om forsyningspligten.
233. Ved udbuddet af forsyningspligten i 2020 deltog SEAS-NVE, [xxx] i udbuddet. SEAS-NVE vandt udbuddet og opnåede bevilling til forsyningspligtig virksomhed i hele Danmark frem til 2023, jf. punkt 94.
234. Ved forrige udbud af forsyningspligtbevillinger, afholdt i 2016, deltog Energi Fyn, [xxx] Ørsted. Energi Fyn vandt bevilling til forsyningsområdet bestående af Sydjylland og Vest- og Midtsjælland, mens Ørsted vandt bevilling til de to øvrige forsyningsområder bestående af Nordjylland og Hovedstaden samt Fyn. [xxx].

¹⁰⁷ Se eventuelt: <https://energiwatch.dk/Energinyt/Energiselskaber/article11597673.ece>

235. Idet OK med overtagelsen af kunderne fra Ørsted Privatsalg EL & Gas får en væsentligt større kundebase på naturgasmarkedet, er det styrelsens vurdering, at OK fortsat vil have mulighed for at deltage i fremtidige udbud af forsyningspligten. Idet Ørsted Privatsalg El & Gas forlader markedet for detailsalg af naturgas til privatkunder, vil det sandsynligvis betyde, at der er færre mulige bydere ved næste udbud af forsyningspligten.
236. Det er dog styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i forbindelse med fremtidige udbud af forsyningspligten. Det skyldes bl.a. at der efter fusionen fortsat vil være fire store aktører på markedet, SEAS-NVE, Energi Fyn, Norlys og OK, som alle har væsentlige aktiviteter på markedet for detailsalg af naturgas til privatkunder og [xxx]. Styrelsen vurderer dermed, at i hvert fald disse fire selskaber har både incitament og kompetence til at deltage i fremtidige udbud. Dertil kommer, at forsyningspligtbevillingen er økonomisk attraktiv, idet bevillingen automatisk giver adgang til en stor kundetilgang¹⁰⁸ på et marked, hvor kunderne generelt er inaktive.¹⁰⁹

5.2.2.2.4 Konklusion - ensidige virkninger

237. På baggrund af ovenstående er det samlet set styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på et nationalt marked for detailsalg af naturgas til privatkunder i form af ensidige virkninger. Det skyldes primært den begrænsede ændring i markedsconcentrationen og det begrænsede overlap mellem parterne, hvor OK inden fusionen har en relativt lav markedsandel på [0-5] pct., og at parterne efter fusionen vil være underlagt et væsentligt konkurrencepres fra de øvrige aktører på markedet.

5.2.2.3 Koordinerede virkninger

238. I vurderingen af om en fusion vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen også foretage en vurdering af, om fusionen vil øge risikoen for, at markedets aktører efter fusionen stiltiende vil koordinere deres adfærd på ét eller flere af de relevante markeder.
239. Stiltiende koordinering kan ske på flere måder, fx ved fastlæggelse af salgspriser eller mængder eller opdeling af markeder.
240. Markedet for detailsalg af naturgas til privatkunder er kendetegnet ved få aktører, hvor fire selskaber både før og efter fusionen udgør stort set hele markedet. Markedet er endvidere kendetegnet ved generelt inaktive kunder, og ved at hver af de fire selskaber hver især primært sælger naturgas til privatkunder i bestemte geografiske områder af Danmark.¹¹⁰
241. Markedet er således allerede inden fusionen kendetegnet ved en række forhold, herunder få konkurrenter, et opdelt marked og inaktive kunder uden eller med begrænset købermagt¹¹¹,

¹⁰⁸ I 2019 fik knap [xxx] kunder tildelt et forsyningspligtprodukt hos en af de to daværende bevillingshavere, jf. punkt 91. Til sammenligning skiftede ca. [xxx] naturgaskunder leverandør i 2019, jf. punkt 82.

¹⁰⁹ Styrelsens markedsundersøgelse i Konkurrencerådets afgørelse af 24. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, viste, at inaktive kunder er en meget væsentlig barriere i forhold til at sælge naturgas til privatkunder, jf. punkt 362 i afgørelsen.

¹¹⁰ Eksempelvis viser styrelsens beregninger, at Energi Fyn har en markedsandel på Fyn på [80-90]pct., SEAS-NVE har en markedsandel i HMN Øst på [80-90] pct., Norlys har en markedsandel i HMN Vest på [80-90] pct., og Ørsted har en samlet markedsandel i Ørsted Øst og Ørsted Vest på [60-70] pct.

¹¹¹ Konkurrencerådet konkluderede i afgørelsen *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, af 24. juni 2020, at der ikke er kunder på et eventuelt marked for detailsalg af naturgas til privatkunder samt små og mellemstore erhvervskunder i Danmark, der besidder købermagt, som i tilstrækkelig grad vil gøre dem i stand til at modvirke eventuelle prisforhøjelser, jf. punkt 579.

- som kan gøre det relativt let for aktørerne på markedet for detailsalg af naturgas til privatkunder at etablere koordineringsbetingelser. På denne baggrund finder styrelsens det mest oplagt, at en stiltiende koordinering kan finde sted ved en geografisk opdeling af kunderne, hvor selskaberne fx vil kunne begrænse deres markedsføring over for konkurrenternes kunder i områder, hvor selskabet ikke har sin primære kundebase.
242. De ovenfor beskrevne karakteristika gør sig allerede gældende på markedet før fusionen. Styrelsen vil i det følgende vurdere, om fusionen *øger risikoen* for, at selskaberne stiltiende kan opdele kunderne mellem sig på baggrund af kundernes bopæl.
243. For at en stiltiende koordinering skal være muligt, skal fire kriterier alle være opfyldt.¹¹² De fire kumulative betingelser er:
- » Det skal være muligt for parterne at etablere koordineringsbetingelser,
 - » Afvigelser fra koordineringen skal kunne kontrolleres af de øvrige parter,
 - » De øvrige parter skal kunne opstille (troværdige) disciplinære foranstaltninger ved afvigelser og
 - » Parter, der står uden for koordineringen, må ikke kunne bringe de forventede resultater af koordineringen i fare.
244. På et marked for detailsalg af naturgas til privatkunder i Danmark har OK en markedsandel på [0-5] pct. før fusionen, mens Ørsted Privatsalg El & Gas har en markedsandel på [20-30] pct., jf. Tabel 5.6. Efter fusionen vil OK dermed have en markedsandel på [20-30] pct. Det relativt begrænsede overlap mellem parterne betyder, at fusionen ikke ændrer væsentligt på styrkeforholdet på markedet.
245. Styrelsen vurderer, at fusionen ikke i væsentlig grad ændrer på muligheden for *at etablere koordineringsbetingelser*. Det skyldes bl.a., at fire selskaber både før og efter fusionen hver især primært sælger naturgas til privatkunder i bestemte områder af Danmark, og at de fire selskaber både før og efter fusionen udgør en meget betydelig andel af markedet.
246. Der er efter styrelsens vurdering ikke forhold der indikerer, at OK skulle have et større incitament til at indgå i en stiltiende koordinering om markedsdeling efter fusionen, end Ørsted havde inden fusionen.
247. Det er styrelsens vurdering, at fusionen heller ikke i væsentlig grad ændrer på muligheden for *at kontrollere afvigelser fra en stiltiende koordinering*. Det skyldes primært, at fusionen ikke påvirker selskabernes mulighed for at kontrollere evt. afvigende adfærd fra de store selskaber. Selskaberne vurderes både før og efter fusionen at have gode muligheder for at opdage, hvis deres konkurrenter eventuelt foretager geografisk målrettede annoncer eller salgsfremstød.
248. Det er endvidere styrelsens vurdering, at fusionen ikke i væsentlig grad ændrer på mulighederne for *at opstille troværdige disciplinære foranstaltninger*. Alle fire selskaber indgår i større energikoncerner og vurderes derfor at have den finansielle styrke til at iværksætte repressalier ved afvigende adfærd.
249. Det er endelig styrelsens vurdering, at fusionen heller ikke ændrer væsentligt ved *udenforstående parter mulighed for at bringe de forventede resultater af en stiltiende koordinering i fare*. Med fusionen forsvinder en aktør fra markedet, og det er derfor relevant at undersøge, om særligt OK inden fusionen udgjorde en disciplinerede faktor for SEAS-NVE's, Energi Fyns, Norklys' og Ørstedes muligheder for at foretage en stiltiende opdeling af markedet.

¹¹² Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 41.

250. Det er styrelsens vurdering, at OK inden fusionen ikke udgjorde en særligt disciplinerende faktor, som har haft betydning for muligheden for at etablere en stiltiende koordinering inden fusionen. Det skyldes bl.a., at OK inden fusionen ikke i væsentligt omfang har formået at tage kunder fra SEAS-NVE, Energi Fyn og Ørsted. OK trådte ind på markedet i 2009 og har i perioden frem til 2019 opnået en markedsandel på [0-5] pct. Derudover viser priser indhentet fra gasprisguiden.dk^{113,114} over perioden 22. oktober 2019 til 16. marts 2020, at hverken OK (eller Ørsted) har været mere aggressive i forhold til prissætning end deres konkurrenter. Opgørelsen af priserne fra gasprisguiden.dk viser bl.a., at OK's gasprodukt med variabel pris var det billigste produkt på kun én ud af 62 dage, mens OK's gasprodukt med fast pris over seks måneder var det billigste produkt i 20 ud af 62 dage blandt produkter med fast pris over seks måneder. Ørsteds gasprodukt med variabel pris, var ikke det billigste produkt på nogen af de 62 dage, mens Ørsteds gasprodukt med fastpris over 12 måneder var det billigste produkt i 18 ud af 62 dage blandt produkter med fastpris over 12 måneder.¹¹⁵
251. Det er samlet set styrelsens vurdering, at fusionen ikke ændrer væsentligt ved udenforstående parter mulighed for at bringe de forventede resultater af en stiltiende koordinering i fare.

5.2.2.3.1.1 Konklusion - koordinerede virkninger

252. På baggrund af ovenstående er det samlet styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på et nationalt marked for detailsalg af naturgas til privatkunder i form af koordinerede virkninger. Det skyldes primært, at fusionen efter styrelsens vurdering ikke øger risikoen for stiltiende koordinering, da markedet også efter fusionen vil være kendetegnet ved at fire selskaber udgør en betydelig andel af markedet, og da OK ikke vurderes at have haft betydning for muligheden for at etablere en stiltiende koordinering inden fusionen.

5.2.3 Markedet for service af naturgasfyr

253. OK og Ørsted Varmeservice tilbyder begge service af naturgasfyr i Danmark, herunder i hvert af de fem tidligere naturgasdistributionsområder, og fusionen fører derfor til horisontale overlap på hvert af disse eventuelle markeder.¹¹⁶
254. For så vidt angår eventuelle markeder for service af naturgasfyr afgrænset til henholdsvis HMN Vest, Fyn og HMN Øst giver fusionen alene anledning til mindre ændringer i HHI på henholdsvis [<150], [150-200] og [200-250]. På disse markeder indebærer fusionen således meget begrænsede ændringer i koncentrationen, og som følge heraf vil disse eventuelle markeder ikke blive behandlet yderligere.
255. I det følgende vil styrelsens vurdering tage udgangspunkt i eventuelle markeder for service af naturgasfyr afgrænset til henholdsvis Danmark, Ørsted Vest og Ørsted Øst.

¹¹³ GasprisGuiden er en gratis tjeneste, som tilbyder sammenligning af priserne på naturgas. De oplyste priser og andre informationer er indberettet af gasleverandørerne og er vejledende. Gasprisguiden drives af EnergiNet.

¹¹⁴ Priserne er indhentet for en husstand i Københavns Kommune med et forventet årligt forbrug på 4.000 m³.

¹¹⁵ OK tilbyder ikke gasprodukter med fastpris længere end 6 måneder. Ørsted tilbyder ikke gasprodukter med fastpris kortere end 12 måneder.

¹¹⁶ Jf. punkt 201 gælder det, at hvis markedet afgrænses bredere til også at inkludere andre service- og/eller VVS-ydelser, vil parternes markedsandel være lavere end angivet nedenfor i vurderingen, og i vurderingen bliver der dermed taget udgangspunkt i et produktmarked for service af naturgasfyr.

5.2.3.1 Markedsandele og HHI

256. På et marked for service af naturgasfyr afgrænset til Danmark har OK en markedsandel på [10-20] pct. før fusionen og [20-30] pct. efter fusionen. Det bemærkes i den forbindelse, at det er styrelsens vurdering, at opgørelsen af parternes markedsandele i Danmark – samt i Ørsted Vest nedenfor – er overvurderede, da det ikke har været muligt at indhente oplysninger om al omsætning på markederne.¹¹⁷

Tabel 5.8 Markedsandele for service af naturgasfyr i Danmark i 2019

Selskab	Markedsandele (pct.)
OK	[10-20]
Ørsted	[10-20]
Parterne samlet	[20-30]
Gastech-Energi A/S	[10-20]
Energiservice A/S - VVS Søberg A/S	[10-20]
SEAS-NVE	[5-10]
Norlys a.m.b.a.	[5-10]
Leon Petersen Gasservice A/S	[0-5]
Max Weishaupt A/S	[0-5]
Pilegaard-Henriksen A/S	[0-5]
Robert Bosch A/S, Thermotechnology Division	[0-5]
Sternberg vvs og gasteknik A/S	[0-5]
Gasservice Partner	[0-5]
Dansk Varme Service A/S	[0-5]
Dehlsen & Sønner VVS A/S	[0-5]
Gasmanden A/S	[0-5]
Øvrige (41 selskaber)	[10-20]
I alt	100
HHI før	[500-1.000]
HHI Efter	[1.000-1.500]
Ændring i HHI	[≥250]

¹¹⁷ Det skyldes, at styrelsen til brug for beregningen af markedsandele og HHI har indhentet oplysninger om omsætning fra et større udsnit af parternes konkurrenter. Der er imidlertid en række konkurrenter, som ikke har besvaret styrelsens anmodning om oplysninger, ligesom det er sandsynligt, at der findes konkurrenter, som styrelsen ikke har kontaktet, idet undersøgelsen har været begrænset til det større udsnit af konkurrenter, som parterne har angivet. Dermed vurderes totalmarkedet at være større end angivet i Tabel 5.8.

Note: Styrelsen har indhentet oplysninger om omsætning fra et større udsnit af aktørerne på markedet. Parternes markedsandele er dog formodentlig overvurderet, da styrelsen ikke har oplysninger fra alle aktører på markedet.

Kilde: Parternes fusionsanmeldelse og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens undersøgelse blandt konkurrenter.

257. HHI vil med fusionen stige med ≥ 250 til et niveau på [1.000-1.500], jf. Tabel 5.8. Dermed ligger niveauet for HHI efter fusionen [xxx] over de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvor når det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.¹¹⁸ Det kan dermed ikke på baggrund af HHI udelukkes, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.
258. På et marked for service af naturgasfyr afgrænset til Ørsted Vest har OK en markedsandel på [0-5] pct. før fusionen og [60-70] pct. efter fusionen.¹¹⁹

Tabel 5.9 **Markedsandele for service af naturgasfyr i Ørsted Vest i 2019**

Selskab	Markedsandele (pct.)
OK	[0-5]
Ørsted	[50-60]
Parterne samlet	[60-70]
Energiservice A/S - VVS Søberg A/S	[10-20]
Gastech-Energi A/S	[5-10]
Max Weishaupt A/S	[0-5]
Pilegaard-Henriksen A/S	[0-5]
Øvrige (15 konkurrenter)	[5-10]
I alt	100
HHI før	[3.000-4.000]
HHI Efter	[4.000-5.000]
Ændring i HHI	≥ 150

¹¹⁸ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 20.

¹¹⁹ Det er styrelsens vurdering, at opgørelsen af parternes markedsandele er overvurderede. Det skyldes, at styrelsen til brug for beregningen af markedsandele og HHI har indhentet oplysninger om omsætning fra et større udsnit af parternes konkurrenter. Det er sandsynligt, at der findes konkurrenter, som styrelsen ikke har opgjort omsætning fra, hvorfor totalmarkedet vurderes at være større end angivet i Tabel 5.9.

Note: Styrelsen har indhentet oplysninger om omsætning fra et større udsnit af aktørerne på markedet. Parternes markedsandele er dog formodentlig overvurderet, da styrelsen ikke har oplysninger fra alle aktører på markedet.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens undersøgelse blandt konkurrenter

259. HHI vil med fusionen stige med $[\geq 150]$ til et niveau på $[4.000-5.000]$, jf. Tabel 5.9. Dermed er både HHI og ændringen i HHI over de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.¹²⁰ Parternes samlede markedsandel overstiger 25 pct., og det kan således ikke på baggrund af markedsandele og HHI udelukkes, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.
260. På et marked for service af naturgasfyr afgrænset til Ørsted Øst har OK en markedsandel på $[10-20]$ pct. inden fusionen og $[30-40]$ pct. efter fusionen.

Tabel 5.10 **Markedsandele for service af naturgasfyr i Ørsted Øst i 2019**

Selskab	Markedsandele (pct.)
OK	$[10-20]$
Ørsted	$[20-30]$
Parterne samlet	$[30-40]$
Energiservice A/S - VVS Søberg A/S	$[10-20]$
Gastech-Energi A/S	$[10-20]$
Pilegaard-Henriksen A/S	$[5-10]$
Gasservice Partner	$[0-5]$
Max Weishaupt A/S	$[0-5]$
Sørby vvs & el-service	$[0-5]$
Øvrige (14 konkurrenter)	$[5-10]$
Estimerede øvrige	$[5-10]$
I alt	100
HHI før	$[1.000-1.5000]$
HHI Efter	$[2.000-2.500]$
Ændring i HHI	$[\geq 150]$

¹²⁰ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 20.

Note: Styrelsen har indhentet oplysninger om omsætning og antal servicerede naturgasfyr fra et større udsnit af aktørerne på markedet. Styrelsen har estimeret omsætning fra øvrige konkurrenter, som styrelsen ikke har oplysninger om, ved at gange forskellen mellem parternes opgørelse af det totale antal servicerede naturgasfyr med den gennemsnitlige omsætning pr. serviceret naturgasfyr. Den gennemsnitlige omsætning pr. serviceret naturgasfyr er beregnet på baggrund af parternes oplysninger om antal servicerede naturgasfyr og oplysninger fra konkurrenter modtaget i markedsundersøgelsen. Styrelsen har til brug for beregningen af HHI tillagt den estimerede markedsandel til én aktør ("Estimerede øvrige"). Styrelsen bemærker, at det i beregningen af HHI på dette marked ikke har væsentlig betydning, hvor mange selskaber den estimerede markedsandel fordeles ud over.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens undersøgelse blandt konkurrenter

261. HHI vil med fusionen stige med ≥ 150 til et niveau på [2.000-2.500], jf. Tabel 5.10. Dermed er både HHI og ændringen i HHI over de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.¹²¹ Parternes samlede markedsandel overstiger 25 pct., og det kan således ikke på baggrund af markedsandele og HHI udelukkes, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.
262. Det er imidlertid ikke muligt alene på baggrund af markedsandele og HHI at konstatere om fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Styrelsen har derfor foretaget en uddybende vurdering i forhold til ensidige virkninger.

5.2.3.2 Ensidede virkninger

263. Ved vurderingen af om en fusion vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal det undersøges, hvorvidt den fusionerede enhed efter fusionen vil få en øget markedsmagt, som sætter virksomheden i stand til ensidigt at anvende denne markedsmagt til fx at hæve priserne. Dette hænger typisk sammen med skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling.

5.2.3.2.1 Parternes stilling på markedet for service af naturgasfyr afgrænset til Danmark, Ørsted Vest og Ørsted Øst

264. På et marked for service af naturgasfyr afgrænset til Danmark er OK inden fusionen markedets [xxx] aktør med en markedsandel på [10-20] pct. Fusionen indebærer en sammenlægning af nummer [xxx] (Ørsted Varmeservice) og nummer [xxx] (OK), og OK vil efter fusionen have en markedsandel på [20-30] pct. Foruden OK har tre udbydere efter fusionen markedsandele på [5-10] pct., eller derved, seks udbydere har markedsandele mellem [0-5] pct. og [5-10] pct., mens størstedelen af udbyderne har mindre markedsandele, der generelt ikke overstiger [0-5] pct.
265. På et marked for service af naturgasfyr afgrænset til Ørsted Vest hører OK inden fusionen blandt de mindre aktører på markedet med en markedsandel på [0-5] pct. Efter fusionen bliver OK [xxx] udbyder på markedet med en markedsandel på [60-70] pct. Foruden OK har to udbydere efter fusionen markedsandele på [5-10] pct., eller derved, en udbyder har markedsandel på [0-5] pct., mens størstedelen af udbyderne har mindre markedsandele, der generelt ikke overstiger [0-5] pct.
266. På et marked for service af naturgasfyr afgrænset til Ørsted Øst er OK inden fusionen markedets [xxx] aktør med en markedsandel på [10-20] pct. Fusionen indebærer en sammenlægning af nummer [xxx] (Ørsted Varmeservice) og nummer [xxx] (OK), og OK vil efter fusionen have en markedsandel på [30-40] pct. Foruden OK har tre udbydere efter fusionen markedsandele

¹²¹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 20.

på [5-10] pct., eller derover, tre udbydere har markedsandele på [0-5] pct., mens størstedelen af udbyderne har mindre markedsandele, der generelt ikke overstiger [0-5] pct.

5.2.3.2.1.1 Konkurrencepres mellem parterne og fra konkurrenterne på markeder afgrænset til Danmark, Ørsted Vest og Ørsted Øst

267. Udbydere af service af naturgasfyr har generelt mulighed for at tilbyde produkter, hvor kunden eksempelvis kan tegne et serviceabonnement eller tilkalde en serviceudbyder ved drifts-stop. Jo mere kunderne anser parternes services som tætte substitutter, jo mere sandsynligt er det, at OK efter fusionen kan hæve priserne som følge af at konkurrencepreset mellem Ørsted Varmeservice og OK forsvinder ved fusionen.
268. Styrelsen har derfor, til brug for vurderingen af hvor tætte konkurrenter parterne er, beregnet diversion ratios. Diversion ratios er et mere direkte mål end markedsandele for det konkurrencepres, der forsvinder med fusionen, når produkterne er differentierede. Dette er en relevant faktor i vurderingen af, om en horisontal fusion vil give anledning til ensidige virkninger.¹²²
269. Selvom ydelsen inden for service af naturgasfyr grundlæggende er den samme, jf. nærmere herom nedenfor, kan det dog ikke udelukkes, at udbydere kan opstille salgsbetingelser og tilbyde yderligere services, som betyder, at serviceydelserne set fra kundernes perspektiv i en vis grad adskiller sig fra hinanden. Desuden kan forbrugerne have præferencer for lokalt brandede serviceudbydere, hvilket også kan spille ind på det indbyrdes konkurrencepres aktørerne imellem. Diversion ratios kan derfor stadig være relevante til at vurdere, om markedsandelene giver et retvisende billede af konkurrencen på markedet.
270. Diversion ratios er beregnet på baggrund af resultaterne fra markedsundersøgelsen blandt varmeservicekunder.

5.2.3.2.1.1.1 Diversion ratios – nationalt marked

271. Med udgangspunkt i et marked, afgrænset til Danmark, viser styrelsens beregninger at diversion ratio fra Ørsted Varmeservice til OK er [5-10] pct., mens diversion ratio fra OK til Ørsted Varmeservice er [5-10] pct., jf. Tabel 5.11, og parterne synes således ikke at være tætte konkurrenter på markedet.
272. Beregningerne viser, at Ørsted Varmeservice er underlagt et væsentligt konkurrencepres fra en gruppe af unavngivne lokale VVS-virksomheder samt fra Gastech Energi, idet diversion ratios fra Ørsted Varmeservice til "*En lokal VVS-virksomhed, der tilbyder varmeservice*" og Gastech Energi er henholdsvis [30-40] pct. og [20-30] pct., jf. Tabel 5.11.
273. Beregningerne viser desuden, at OK er underlagt et vist konkurrencepres fra blandt andet SEAS-NVE og en gruppe af unavngivne lokale virksomheder, idet diversion ratios fra OK til SEAS-NVE og "*En lokal VVS-virksomhed, der tilbyder varmeservice*" er henholdsvis [20-30] pct. og [10-20] pct., jf. Tabel 5.11.
274. Beregningerne viser endelig, at en væsentlig del af respondenterne ([xxx] pct. af Ørsted Varmeservices kunder og [xxx] pct. af OK's kunder) har svaret "ved ikke". Det kan indikere, at kunderne har begrænset viden om, hvilke aktører der kan levere varmeservice, og at de først

¹²² Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 29.

undersøger markedet i forbindelse med et forestående leverandørskifte. Dette forhold understøttes af, at alene [xxx] pct. af respondenterne i undersøgelsen har angivet, at de har skiftet serviceudbyder inden for de sidste tre år.

Tabel 5.11 Diversion ratios fra hver af parterne til deres konkurrenter i Danmark

Diversion ratio fra Ørsted Varmeservice	Pct.	Diversion ratio fra OK	Pct.
En lokal VVS-virksomhed, der tilbyder varmeservice	[30-40]	SEAS-NVE	[20-30]
Gastech Energi	[20-30]	En lokal VVS-virksomhed, der tilbyder varmeservice	[10-20]
OK/Lygas Energiteknik	[5-10]	Gastech Energi	[5-10]
SEAS-NVE	[5-10]	EnergiFyn	[5-10]
Norlys	[0-5]	Ørsted Varmeservice	[5-10]
Dansk Varme Service	[0-5]	Mølbak VVS	[0-5]
7 navngivne selskaber, hvor diversion ratio til hvert selskab er [0-5] pct. eller mindre*	[5-10]	7 navngivne selskaber, hvor diversion ratio til hvert selskab er [0-5] pct.*	[5-10]
Anden virksomhed	[0-5]	Anden virksomhed	[0-5]
Jeg vil ikke tegne en ny serviceaftale med en anden virksomhed, og dermed ikke have et varmeserviceaftale	[5-10]	Jeg vil ikke tegne en ny serviceaftale med en anden virksomhed, og dermed ikke have et varmeserviceaftale	[5-10]
Andet, uddyb	[5-10]	Andet, uddyb	[10-20]
Sum	100	Sum	100

Note 1: * For Ørsted Varmeservice er de syv selskaber: [xxx]. For OK er de syv selskaber [xxx].

Note 2: Diversion ratios er beregnet uden gruppen af respondenter der har svaret "ved ikke" på spørgsmålet. [xxx] respondenter, svarende til [xxx] pct. af de respondenter der pt. har Ørsted Varmeservice som leverandør, har svaret "ved ikke". [xxx] respondenter, svarende til [xxx] pct. af de respondenter der pt. har OK som leverandør, har svaret "ved ikke".

Note 3: Beregningen af diversion ratios fra Ørsted Varmeservice til konkurrenter bygger på svar fra 1.118 respondenter (eksklusive respondenter der har svaret "ved ikke"). Beregningen af diversion ratios fra OK til konkurrenter bygger på svar fra 740 respondenter (eksklusive respondenter der har svaret "ved ikke").

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse blandt varmeservicekunder.

275. På trods af usikkerheden om kundeskifte hos den relativt store mængde af respondenter der har svaret "ved ikke", er det styrelsens vurdering, at parterne er underlagt et væsentligt konkurrencepres fra de øvrige aktører på markedet, idet det for begge parter er tilfældet, i) at minimum et andet navngivent selskab pålægger hver af parterne et væsentligt større konkurrencepres end den anden fusionspart, ii) at en række navngivne selskaber pålægger parterne et konkurrencepres svarende til det konkurrencepres, parterne pålægger hinanden, og iii) at begge parter er underlagt et væsentligt eller større konkurrencepres fra en gruppe af lokale virksomheder og en række mindre navngivne aktører. Begge parter lægger desuden ikke et større konkurrencepres på hinanden, end hvad deres respektive markedsandele tilsiger. På et marked afgrænset til Danmark er OK's markedsandel [10-20] pct., men kun [5-10] pct. af Ørsted Varmeservices kunder ville skifte til OK. Ørsted Varmeservice har en markedsandel på [10-20] pct., men kun [5-10] pct. af OK's kunder ville skifte til Ørsted Varmeservice.

5.2.3.2.1.1.2 Diversion ratios – Ørsted Vest

276. Med udgangspunkt i et marked, afgrænset til Ørsted Vest, viser styrelsens beregninger at diversion ratio fra Ørsted Varmeservice til OK er [0-5] pct., jf. Tabel 5.12, og OK er således målt ved diversions ikke en tæt konkurrent til Ørsted Varmeservice.
277. Beregningerne viser, at Ørsted Varmeservice er underlagt et væsentligt konkurrencepres fra en gruppe af unavngivne lokale virksomheder samt fra Gastech Energi, idet diversion ratios fra Ørsted Varmeservice til "En lokal VVS-virksomhed, der tilbyder varmeservice" og Gastech Energi er henholdsvis [50-60] pct. og [20-30] pct., jf. Tabel 5.12.
278. Styrelsen har ikke haft mulighed for at beregne retvisende diversion ratios fra OK i Ørsted Vest. Det skyldes, at styrelsen alene har modtaget 15 besvarelser fra OK-kunder i Ørsted Vest, ud af de samlet 4.540 besvarelser, som styrelsen modtog.¹²³ Det lave antal besvarelser kan skyldes [xxx], hvor OK har en markedsandel på [0-5] pct., jf. Tabel 5.9.
279. Beregningerne viser, at en væsentlig del af respondenterne ([xxx] pct. af Ørsted Varmeservices kunder) har svaret "ved ikke". Det kan indikere, at kunderne har begrænset viden om, hvilke aktører der kan levere varmeservice, og at de først undersøger markedet i forbindelse med et forestående leverandørskifte. Dette forhold understøttes af, at alene [xxx] pct. af respondenterne i undersøgelsen har angivet, at de har skiftet serviceudbyder inden for de sidste tre år, jf. punkt 274.

Tabel 5.12 Diversion ratios fra Ørsted Varmeservice til konkurrenter i Ørsted Vest

	Pct.
En lokal VVS-virksomhed, der tilbyder varmeservice	[50-60]
Gastech Energi	[20-30]
Norlys	[5-10]
OK/Lygas Energiteknik	[0-5]
Dansk Varme Service	[0-5]
4 navngivne selskaber, hvor diversion ratio til hvert selskab er 1 pct. eller mindre*	[0-5]
Anden virksomhed	[0-5]
Jeg vil ikke tegne en ny serviceaftale med en anden virksomhed, og dermed ikke have et varme-serviceaftale	[5-10]
Andet	[5-10]

Note 1: * De fire selskaber er: [xxx].

Note 2: Diversion ratios er beregnet uden gruppen af respondenter der har svaret "ved ikke" på spørgsmålet. [xxx] respondenter, svarende til [xxx] pct. af de respondenter der pt har Ørsted Varmeservice som leverandør, har svaret "ved ikke".

Note 3: Beregningen af diversion ratios fra Ørsted Varmeservice til konkurrenter bygger på svar fra 644 respondenter (eksklusive respondenter der har svaret "ved ikke").

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens undersøgelse blandt varmeservicekunder.

¹²³ Ud af de 15 respondenter angav [xxx] ville skifte til Ørsted Varmeservice.

280. På trods af usikkerheden om kundeskitte, hos den relativt store mængde af respondenter der har svaret "ved ikke", er det styrelsens vurdering, at parterne er underlagt et væsentligt konkurrencepres fra de øvrige aktører på markedet, herunder fra en gruppe lokale VVS-virksomheder og flere navngivne selskaber samt Gastech Energi. OK er målt ved diversions ikke en tæt konkurrent til Ørsted Varmeservice, og lægger ikke et væsentligt større konkurrencepres på Ørsted Varmeservice, end hvad OK's markedsandel tilsiger. På et marked afgrænset til Ørsted Vest er OK's markedsandel [0-5] pct., mens [0-5] pct. af Ørsted Varmeservices kunder ville skifte til OK.

5.2.3.2.1.1.3 Diversion ratios – Ørsted Øst

281. Med udgangspunkt i et marked, afgrænset til Ørsted Øst, viser styrelsens beregninger at diversion ratio fra Ørsted Varmeservice til OK er [20-30] pct., mens diversion ratio fra OK til Ørsted Varmeservice blot er [0-5] pct., jf. Tabel 5.13.
282. Beregningerne viser, at Ørsted Varmeservice desuden er underlagt et væsentligt konkurrencepres fra en gruppe af unavngivne lokale virksomheder samt Gastech Energi og SEAS-NVE, idet diversion ratios fra Ørsted Varmeservice til "En lokal VVS-virksomhed, der tilbyder varmeservice", Gastech Energi og SEAS-NVE er henholdsvis [20-30] pct., [20-30] pct. og [10-20] pct., jf. Tabel 5.13.
283. Beregningerne viser desuden, at OK er underlagt et væsentligt konkurrencepres fra SEAS-NVE og en gruppe af unavngivne lokale virksomheder, idet diversion ratios fra OK til SEAS-NVE og "En lokal VVS-virksomhed, der tilbyder varmeservice" er henholdsvis [30-40] pct. og [20-30] pct., jf. Tabel 5.13.
284. Beregningerne viser endelig, at en væsentlig del af respondenterne ([xxx] pct. af Ørsted Varmeservices kunder og [xxx] pct. af OK's kunder) har svaret "ved ikke". Det kan indikere, at kunderne har begrænset viden om, hvilke aktører der kan levere varmeservice, og at de først undersøger markedet i forbindelse med et forestående leverandørskifte. Dette forhold understøttes af, at alene [xxx] pct. af respondenterne i undersøgelsen har angivet, at de har skiftet serviceudbyder inden for de sidste tre år.

Tabel 5.13 Diversion ratios fra hver af parterne til deres konkurrenter i Ørsted Øst

Diversion ratio fra Ørsted Varmeservice	Pct.	Diversion ratio fra OK	Pct.
OK/Lygas Energiteknik	[20-30]	SEAS-NVE	[30-40]
En lokal VVS-virksomhed, der tilbyder varmeservice (angiv virksomhedsnavn)	[20-30]	En lokal VVS-virksomhed, der tilbyder varmeservice (angiv virksomhedsnavn)	[20-30]
Gastech Energi	[20-30]	Gastech Energi	[5-10]
SEAS-NVE	[10-20]	EnergiFyn	[5-10]
Energiservice	[0-5]	Mølbak VVS	[0-5]
Mølbak VVS	[0-5]	Ørsted Varmeservice	[0-5]
5 navngivne selskaber, hvor diversion ratio til hvert selskab er [0-5] pct. eller mindre*	[0-5]	Dansk Varme Service	[0-5]
Anden virksomhed	[0-5]	2 navngivne selskaber, hvor diversion ratio til hvert selskab er [0-5] pct. eller mindre*	[0-5]
Jeg vil ikke tegne en ny serviceaftale med en anden virksomhed, og dermed ikke have et varmeserviceaftale	[0-5]	Jeg vil ikke tegne en ny serviceaftale med en anden virksomhed, og dermed ikke have et varmeserviceaftale	[10-0]

Andet, uddyb	[5-10]	Andet, uddyb	[5-10]
Sum	100	Sum	100

Note 1: * For Ørsted Varmeservice er de fem selskaber: [xxx]. For OK er de to selskaber [xxx].

Note 2: Diversion ratios er beregnet uden gruppen af respondenter der har svaret "ved ikke" på spørgsmålet. [xxx] respondenter, svarende til [xxx] pct. af de respondenter der pt har Ørsted Varmeservice som leverandør, har svaret "ved ikke". [xxx] respondenter, svarende til [xxx] pct. af de respondenter der pt har OK som leverandør, har svaret "ved ikke".

Note 3: Beregningen af diversion ratios fra Ørsted Varmeservice til konkurrenter bygger på svar fra 275 respondenter (eksklusive respondenter der har svaret "ved ikke"). Beregningen af diversion ratios fra OK til konkurrenter bygger på svar fra 131 respondenter (eksklusive respondenter der har svaret "ved ikke").

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse blandt varmeservicekunder. Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse blandt varmeservicekunder.

285. På trods af usikkerheden om kundeskifte, hos den relativt store mængde af respondenter, der har svaret "ved ikke", er det styrelsens vurdering, at OK målt ved diversions lægger et væsentligt konkurrencepres på Ørsted Varmeservice, som dog ikke afviger væsentligt fra hvad OK's markedsandel tilsiger¹²⁴, mens Ørsted Varmeservice alene lægger et meget begrænset konkurrencepres på OK sammenlignet med markedsandelen. Derudover er parterne underlagt et væsentlig konkurrencepres fra øvrige aktører i Ørsted Øst. Således pålægger to navngivne selskaber og en gruppe af mindre VVS-virksomheder Ørsted Varmeservice et konkurrencepres svarende til det, som OK pålægger Ørsted Varmeservice. For OK gælder det, at fire navngivne selskaber og en gruppe af lokale VVS-virksomheder pålægger OK et større konkurrencepres end Ørsted Varmeservice pålægger OK.

5.2.3.2.1.2 Kunderne har gode muligheder for at skifte leverandør, og konkurrenterne vil sandsynligvis øge udbuddet

286. Der er generelt mange udbydere at vælge imellem, hvilket kundernes angivelse af en række forskellige navngivne konkurrenter på tværs af distributionsområderne også understøtter, jf. gennemgangen ovenfor i afsnit 5.2.3.2.1.1. Styrelsens markedsundersøgelse, der er sendt til et bredt udsnit af selskaber, som parterne har identificeret som konkurrenter, har vist, at der ud over OK og Ørsted Varmeservice minimum er [xxx] andre udbydere af naturgasservice i Danmark, [xxx] andre udbydere i Ørsted Vest og [xxx] andre udbydere i Ørsted Øst.¹²⁵ Opgørelsen af konkurrenter på baggrund af styrelsens markedsundersøgelse skal imidlertid fortolkes som en nedre grænse for antallet af konkurrenter i områderne. Det skyldes, at parterne har oplyst, at de ikke har været i stand til at finde kontaktoplysninger på alle deres konkurrenter i Ørsted Øst og i Ørsted Vest, og at svarprocenten i selve undersøgelsen er 26 pct., jf. afsnit 57. Det faktiske antal konkurrenter i de to områder vurderes derfor at være højere.
287. For så vidt angår et marked afgrænset til Danmark, er der – ud over parterne og en lang række mindre VVS-virksomheder – tre større leverandører med markedsandele på [5-10] pct. eller derover (Gastech Energi, Energiservice/Søberg og SEAS-NVE), jf. Tabel 5.8.
288. For så vidt angår et marked afgrænset til Ørsted Vest, er der – ud over parterne og en lang række mindre VVS-virksomheder – to større leverandører med markedsandele på [5-10] pct. eller derover (Energiservice/Søberg og Gastech Energi), jf. Tabel 5.9.

¹²⁴ For eksakt sammenligning af markedsandele og diversions kræves en mindre omregning. Eksempelvis vil diversion ratio fra Ørsted Varmeservice til OK beregnet ud fra selskabernes markedsandele være [20-30] pct.

¹²⁵ SEAS-NVE indgår i opgørelsen af de 20 konkurrenter, da SEAS-NVE efter fusionen fortsat vil være aktiv på markedet og uafhængig af OK.

-
289. For så vidt angår et marked afgrænset til Ørsted Øst, er der – ud over parterne og en lang række mindre VVS-virksomheder – tre større leverandører med markedsandele på [5-10] pct. eller derover (Energiservice/Søberg, Gastech Energi og Pilegaard-Henriksen), jf. Tabel 5.10.
290. Parterne har oplyst, at der findes 1.913 autoriserede VVS-virksomheder med en eller flere medarbejdere, der er i besiddelse af et A-certifikat, i Danmark og 274 og 272 autoriserede VVS-virksomheder med en eller flere medarbejdere, der er i besiddelse af et A-certifikat, i henholdsvis Ørsted Vest og Ørsted Øst.¹²⁶ Disse selskaber kan derfor ifølge parterne alle udføre service af naturgasfyr.¹²⁷ Parterne har dog ikke oplyst, hvor mange af disse selskaber, der tilbyder service af naturgasfyr, men de har indsendt dokumentation i form af screendumps fra hjemmesider m.v. for en række lokalt forankrede aktører hjemmehørende i Ørsted Øst, hvoraf mindst 24 angiver at udføre service af naturgasfyr, herunder flere med abonnementsordninger.¹²⁸
291. Det er styrelsens vurdering, at en række særlige forhold på markedet betyder, at kunderne på netop dette marked har gode muligheder for at vælge mellem flere forskellige serviceleverandører på markeder afgrænset til Danmark, Ørsted Vest og Ørsted Øst, og at der på dette marked således er en række udbydere af service af naturgasfyr, herunder mindre, lokale serviceudbydere, som udgør et væsentligt konkurrencepres.
292. For det første er ydelsen inden for service af naturgasfyr grundlæggende den samme hos alle aktører, og hvor lokale VVS-virksomheder, som tilbyder service af naturgasfyr, dermed må forventes at kunne levere serviceydelsen lige så vel som parterne og andre landsdækkende aktører. Selvom den enkelte lokale VVS-virksomhed har en begrænset markedsandel, udgør virksomheden således et relevant alternativ for kunder, der efterspørger service af naturgasfyr, hvilket ligeledes understøttes af svarene på markedsundersøgelserne. Eksempelvis fungerer blandt andet mindre VVS-virksomheder allerede i dag – ved siden af deres egen serviceaktivitet – som underleverandør for andre selskaber, jf. nærmere nedenfor, hvilket understøtter at det er relevant at have dem i betragtning på dette marked.
293. Samtidig bemærkes det, at der er tale om en ydelse af relativt begrænset værdi, som også mindre VVS-virksomheder kan levere, idet eksempelvis prisen pr. serviceeftersyn hos Ørsted Varmeservice pt. er [xxx] kr.¹²⁹ Det må forventes, at lokalt forankrede VVS-virksomheder, som tilbyder service af naturgasfyr, ikke er kapacitetsbegrænsede, ligesom der ikke vurderes at være betydelige ekspansionsbarrierer, og at de derfor vil kunne servicere ekstra kunder, der efterspørger service af naturgasfyr. Som nævnt ovenfor er der fx mindst 24 aktører hjemmehørende i Ørsted Øst, der offentligt angiver at tilbyde service af naturgasfyr, og som dermed må forventes at være i stand til at servicere nye kunder.
294. For det andet bemærker styrelsen, at VVS-virksomheder, som tilbyder service af naturgasfyr, også har mulighed for at opnå kontakt med kunder i forbindelse med leveringen af andre VVS-ydelser. Disse selskaber har dermed mulighed for direkte at kontakte kunden omkring gasfyr-service, når selskabet udfører andet VVS-arbejde for kunden. OK/Lygas og Ørsted Varmeservice har ikke umiddelbart samme mulighed, da de kun tilbyder varmeservice, men de har dog

¹²⁶ Af de 1.913 virksomheder i Danmark, er [xxx] virksomheder enten en del af Lygas Energiteknik eller tilknyttet én eller begge af parterne som servicepartner. I Ørsted Vest er [xxx] af de 274 virksomheder enten en del af Lygas Energiteknik eller tilknyttet én eller begge af parterne som servicepartner, og i Ørsted Øst gælder dette for [xxx] ud af de 272.

¹²⁷ Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 199.

¹²⁸ Jf. parternes svar af 14. august 2020.

¹²⁹ Jf. parternes svar af 5. august 2020. Prisen deles op fire årlige rater, hvis størrelse afhænger af, om der ønskes eftersyn hvert, hvert andet eller hvert tredje år.

til gengæld mulighed for at kontakte kunder omkring gasfyrservice i forbindelse med salg af naturgas, jf. nærmere herom nedenfor.

295. Styrelsens markedsundersøgelse blandt kunder på markedet for service af naturgasfyr har også inkluderet kunder, der ikke har en serviceaftale med OK eller Ørsted Varmeservice. Blandt disse kunder har 60 pct. angivet at have en serviceaftale med en anden virksomhed, mens 35 pct. har angivet ikke at have en aftale. Blandt kunderne med serviceaftale har 33 pct. angivet at have en aftale med en anden mindre virksomhed, og kunderne nævner en lang række forskellige virksomheder, herunder lokalt forankrede VVS-virksomheder, hvilket understøtter, at disse aktører er relevante alternativer for kunderne, også i forhold til faste serviceaftaler.
296. 45 pct. af respondenterne i styrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenter har angivet, at de leverer ydelser relateret til service af naturgasfyr for andre virksomheder. Disse virksomheder har hovedsagligt angivet, at de er underleverandører for større naturgasselskaber, herunder SEAS-NVE, Energi Fyn, Norlys og Ørsted, mens en række selskaber også nævner flere mindre VVS-virksomheder. 97 pct. af de virksomheder, som har angivet, at de leverer serviceydelser relateret til service af naturgasfyr for en anden virksomhed, angiver dog også, at de tilbyder tilsvarende ydelser til kunder, hvor selskabet selv har kundeforholdet. Disse selskaber har altså mulighed for at tilbyde tilsvarende serviceydelser, hvor selskaberne selv har kundeforholdet, og selskabernes samarbejdsaftaler begrænser derfor umiddelbart ikke selskaberne i selv at få kunder.
297. Som angivet ovenfor har parterne mulighed for at kontakte kunder om service af naturgasfyr i forbindelse med deres salg af naturgas. Idet OK opnår en større markedsandel på markedet for detailsalg af naturgas til privatkunder efter fusionen, jf. afsnit 5.2.2, kan OK øge sin mulighed for sådant krydssalg.
298. I konkurrencerådets afgørelse af 24. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af en række Ørsted-selskaber*, viste en undersøgelse blandt tre selskaber, der både forhandler naturgas og tilbyder service af naturgasfyr, at andelen af naturgaskunder, som også er varmeservicekunder i samme virksomhed, spændte mellem [xxx] pct. og [xxx] pct.¹³⁰ [xxx].¹³¹ SEAS-NVE og Ørsted oplyste i den omtalte fusion, at henholdsvis [xxx] pct. og [xxx] pct. af deres naturgaskunder også er servicekunder hos SEAS-NVE og Ørsted.¹³² Det indikerer, at mange af servicekunderne vælger en serviceleverandør, der ikke samtidig leverer naturgas til kunden.
299. Styrelsens markedsundersøgelse i denne sag blandt servicekunder hos OK og Ørsted Varmeservice har vist, at relativt få respondenter anser det som "meget væsentligt" (9 pct.) eller "væsentligt" (15 pct.) at købe naturgas og have en aftale om servicering naturgasfyr fra samme virksomhed.¹³³ På den baggrund vurderer styrelsen, at OK via sin adgang til kunder på markedet for detailsalg af naturgas har mulighed for at kontakte kunder om service af naturgasfyr, men at denne adgang ikke synes at være afgørende for at kunne få kunder, idet bl.a. også VVS-virksomheder løbende har mulighed for kontakt i forbindelse med andre VVS-opgaver.

¹³⁰ Konkurrencerådets afgørelse af 24. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, pkt. 643.

¹³¹ Styrelsens undersøgelse blandt konkurrenter på markedet for detailsalg af naturgas i fusionen mellem SEAS-NVE og en række Ørsted-selskaber.

¹³² Konkurrencerådets afgørelse af 24. juni 2020, *SEAS-NVE's køb af Ørsted-selskaber*, pkt. 643.

¹³³ Hhv. 15 pct. og 29 pct. har svaret "meget uvæsentligt" og "uvæsentligt", mens 25 pct. har svaret "hverken væsentligt eller uvæsentligt". 6 pct. svarede "ved ikke".

300. Hvad angår kundernes mulighed for og villighed til at skifte leverandør af service af naturgasfyr, har styrelsens kundeundersøgelse som nævnt ovenfor vist, at blot [xxx] pct. af respondenterne i undersøgelsen har angivet, at de har skiftet serviceudbyder inden for de sidste tre år.¹³⁴ Parterne har præsenteret data for at belyse andelen af deres kunder, som skifter væk fra hver af parterne i løbet af et år, idet parternes opgørelser dog ikke muliggør skelnen mellem, om en kunde er skiftet til en konkurrent eller er trådt ud af markedet fx pga. flytning eller udskiftning af varmekilde.¹³⁵ Opgørelserne skal dermed tages med det forbehold, at der netop ikke nødvendigvis er tale om kunder, som af egen drift eller på opfordring fra en konkurrerende serviceudbyder er skiftet væk fra parterne. Endvidere er opgørelserne kun foretaget for abonnementskunder, og de inkluderer dermed ikke kunder, der får foretaget service uden fast aftale, og som dermed forventeligt har endnu bedre mulighed for at skifte. For Ørsted Varmeservice var det i 2019 [xxx] pct. af kunderne inden for service af naturgasfyr, som skiftede væk i løbet af året, mens det for OK gælder, at [xxx], skiftede væk i løbet af året.¹³⁶ Der er tale om skift inden for ét år, mens [xxx] pct. af respondenterne i kundeundersøgelsen som nævnt angav at have skiftet inden for tre år. På trods af de beskrevne forbehold ved parternes opgørelser giver dette dermed en indikation af, at markedet kan være præget af flere kundeskit og større dynamik blandt kunderne, end hvad respondenternes svar i styrelsens markedsundersøgelse giver indtryk af.
301. Endelig bemærkes det, at [xxx].¹³⁷ Det kan derfor ikke afvises, [xxx].
302. Det er på baggrund af ovenstående styrelsens vurdering, at der er en række særlige forhold på markedet, som betyder, at kunder, der får serviceret deres naturgasfyr, generelt har gode muligheder for at vælge mellem flere forskellige serviceleverandører på markeder afgrænset til Danmark, Ørsted Vest og Ørsted Øst, idet mange aktører kan levere den grundlæggende samme ydelse, herunder mindre VVS-virksomheder, som allerede i dag – ved siden af deres egen serviceaktivitet – er underleverandør for andre selskaber. Der er således både serviceleverandører, der ligesom OK også kan stå for levering af naturgas, specialiserede serviceleverandører med fokus på varmeservice og VVS-virksomheder, som også udbyder andre VVS-ydelser.

5.2.3.2.2 OK opnår ifølge en betydelig del af respondenterne særlige konkurrencemæssige fordele med fusionen

303. I styrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenter på markedet for service af naturgasfyr har 46 pct. af respondenterne angivet, at OK med fusionen vil opnå særlige konkurrencemæssige fordele med erhvervelsen af Ørsted Varmeservice og naturgaskundeaftalerne i Ørsted Privatsalg El & Gas. 15 pct. har angivet, at OK ikke opnår særlige konkurrencemæssige fordele, mens 39 pct. har angivet "ved ikke".
304. De selskaber, som har angivet, at OK med fusionen vil opnå særlige konkurrencemæssige fordele har i deres begrundelser særligt lagt vægt på følgende overordnede punkter:
- » OK får med fusionen mulighed for at realisere stordriftsfordele, herunder på indkøb af reservedele
 - » OK's konkurrenceevne stiger som følge af fusionen

¹³⁴ Det bemærkes, at serviceaftalerne typisk har en varighed på 1, 2 eller 3 år, idet langt størstedelen af respondenterne i styrelsens undersøgelse (70 pct.) angiver at få serviceret naturgasfyret hvert andet år.

¹³⁵ Ifølge parterne flytter 8-10 pct. i Danmark årligt bopæl, og med mindre flytningen sker mellem bopæle med samme varmekilde, vil en flytning betyde at den pågældende kunde forlader markedet.

¹³⁶ Jf. parternes svar af 14. august 2020. For Ørsted Varmeservice er andelen af kundeskit i Ørsted Øst i 2019 i øvrigt opgjort til [xxx] pct. For OK gælder det, [xxx].

¹³⁷ Jf. fusionsanmeldelsen, pkt. 303.

-
- » Selskaber, der inden fusionen har samarbejde med Ørsted Varmeservice, risikerer at miste samarbejdsaftalen, hvis OK overtager Ørsted Varmeservice
 - » OK opnår en position på markedet, som gør dem i stand til at styre prisniveauet på markedet.
305. Styrelsen vurderer, at de første tre overordnede punkter som udgangspunkt kan være fremmende for konkurrencen, mens det fjerde punkt kan være udtryk for, at fusionen hæmmer den effektive konkurrence.
306. Det er dog styrelsens vurdering, at OK ikke opnår en position på markedet, som gør OK i stand til at styre prisniveauet. For det første er ændringerne i HHI på nationalt plan og i distributionsområderne HMN Øst, HMN Vest og Fyn begrænsede, jf. punkt 254. For det andet er det styrelsens vurdering, at OK er underlagt et væsentligt konkurrencepres fra større og mindre konkurrenter i Danmark samt i Ørsted Øst og Ørsted Vest, og analysen af diversion ratios understøtter, at parterne generelt ikke er tætte konkurrenter på markederne.

5.2.3.2.2.1 Konklusion – ensidige virkninger i Danmark, Ørsted Øst og Ørsted Vest

307. På baggrund af ovenstående er det samlet styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence i form af ensidige virkninger på markedet for service af naturgasfyr afgrænset nationalt til Danmark eller regionalt til henholdsvis Ørsted Vest og Ørsted Øst. For så vidt angår et marked afgrænset til Danmark lægger styrelsen bl.a. vægt på, at HHI efter fusionen kun ligger [xxx] over de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.¹³⁸
308. For så vidt angår et marked afgrænset til Ørsted Vest er der særligt tale om, at fusionen indebærer en meget begrænset ændring i markedsandele og struktur på markedet, da overlappet mellem parternes markedsandele er begrænset. Desuden lægger OK ikke et væsentligt højere konkurrencepres på Ørsted Varmeservice, end hvad OK's relativt lave markedsandel tilsiger.
309. For så vidt angår et marked afgrænset til Ørsted Øst vil OK efter fusionen opnå en markedsandel på [30-40] pct., og selskabet vil blive den største aktør på markedet. Dog lægger Ørsted Varmeservice et væsentligt mindre konkurrencepres på OK, end hvad Ørsted Varmeservices markedsandel på [20-30] pct. tilsiger, da kun [0-5] pct. af OK's kunder har angivet at ville skifte til Ørsted Varmeservice, og Ørsted Varmeservice er således ikke en tæt konkurrent til OK. Til gengæld lægger OK målt ved diversions et væsentligt konkurrencepres på Ørsted Varmeservice, om end det ikke afviger væsentligt fra hvad OK's markedsandel tilsiger. Samtidig pålægges Ørsted Varmeservice et næsten tilsvarende konkurrencepres fra en gruppe af mindre VVS-virksomheder og to navngivne selskaber.
310. På alle tre geografisk afgrænsede markeder gælder det, at markederne er kendetegnet ved en række særlige forhold, som gør, at parterne er underlagt et væsentligt konkurrencepres fra andre konkurrenter, og at der er et relativt højt antal udbydere af naturgasfyrservice, hvor også mindre, lokale serviceudbydere konkurrerer om kunderne. Derudover er der tale om, at ydelsen inden for service af naturgasfyr grundlæggende er den samme hos alle aktører, og er en ydelse af begrænset økonomisk værdi, hvor lokale serviceudbydere/VVS-virksomheder, som tilbyder service af naturgasfyr, ifølge markedsundersøgelserne må forventes at kunne levere serviceydelsen lige så vel som parterne, ligesom disse aktører vurderes ikke at være ka-

¹³⁸ Styrelsen har ikke haft mulighed for at indhente omsætning for alle udbydere af naturgasfyrservice i Danmark, hvorfor både markedsandele, niveau for HHI samt delta HHI udgør et maksimum, og sandsynligvis er lavere. Det samme gælder for Ørsted Vest.

pacitetsbegrænsede. Efter styrelsens vurdering vil sådanne lokalt forankrede VVS-virksomheder udgøre et relevant alternativ for kunderne, der således har gode muligheder for at skifte leverandør.

5.2.4 Markedet for service af oliefyr

311. OK og Ørsted Varmeservice tilbyder begge service af oliefyr i Danmark, herunder i hvert af de fem områder, som Danmark er opdelt i geografisk, jf. afsnit 5.1.2.3, og fusionen fører derfor til horisontale overlap på disse eventuelle undermarkeder.¹³⁹
312. I det følgende vil styrelsens vurdering derfor tage udgangspunkt i de markeder, hvor der er horisontale overlap mellem parterne, dvs. markedet for service af oliefyr afgrænset til henholdsvis Danmark, Midt- & Nordjylland, Sydjylland, Fyn, Syd- & Vestsjælland og Hovedstaden & Nordsjælland.
313. Hvor det er relevant, vil styrelsen foretage vurderingen i de enkelte områder hver for sig. Det gælder fx i afsnit 5.2.4.1, hvor markedsandele og HHI præsenteres i særskilte afsnit for de enkelte områder, mens styrelsen i andre afsnit, hvor markedsforhold og -karakteristika er ensartede på tværs af områderne, vil foretage en samlet vurdering.

5.2.4.1 Markedsandele og HHI

314. Styrelsen har til brug for vurderingen af fusionens virkninger på markedet for service af oliefyr beregnet markedsandele og HHI på baggrund af oplysninger om konkurrenters omsætning i styrelsens markedsundersøgelse og oplysninger om parternes omsætning fra fusionsanmeldelsen. Derudover har styrelsen skønnet markedsandele for parternes konkurrenter både nationalt og i de fem regionale områder.¹⁴⁰

5.2.4.1.1 Service af oliefyr i Danmark

315. På et marked for service af oliefyr i Danmark har OK inden fusionen en markedsandel på [10-20] pct., mens Ørsted Varmeservice har en markedsandel på [5-10] pct., jf. Tabel 5.14. Efter fusionen vil OK dermed have en markedsandel på [20-30] pct.

Tabel 5.14 Markedsandele for service af oliefyr og HHI i Danmark i 2019

Selskab	Pct.
OK	[10-20]
Ørsted	[5-10]
Parterne samlet	[20-30]
Dansk Varme Service A/S	[10-20]
Energiservice A/S - VVS Søberg A/S	[5-10]
Sørby vvs & el-service	[0-5]
VarmeXperten	[0-5]

¹³⁹ Jf. punkt 201 gælder det, at hvis markedet afgrænses bredere til også at inkludere andre service- og/eller VVS-ydelser, vil parternes markedsandel være lavere end angivet nedenfor i vurderingen, og i vurderingen bliver der dermed taget udgangspunkt i et produktmarked for service af oliegasfyr.

¹⁴⁰ Metoden til opgørelse af konkurrenters omsætning og markedsandele er beskrevet i bilag 7.2.

VARMESPECIALISTEN	[0-5]
Østjyllands oliefyrsservice og varmepumpeservice	[0-5]
DMW Varmecenter aps	[0-5]
Øvrige (51 selskaber)	[10-20]
Estimeret (238 selskaber)	[30-40]
HHI før fusionen	[500-1.000]
HHI efter fusionen	[500-1.000]
Ændring	[<250]

Note: Styrelsen har indhentet oplysninger om omsætning fra et større udsnit af aktørerne på markedet. Derudover har styrelsen skønnet markedsandele for parternes konkurrenter, jf. bilag 7.2.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens undersøgelse blandt konkurrenter

316. HHI vil med fusionen stige med [<250] til et niveau på [500-1.000], jf. Tabel 5.14. Dermed ligger HHI og ændringen i HHI under de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.¹⁴¹ Samtidig overstiger parternes samlede markedsandel ikke 25 pct., hvilket umiddelbart understøtter, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på et marked for oliefyrsservice afgrænset til Danmark.

5.2.4.1.2 Service af oliefyr i Midt- & Nordjylland

317. På et marked for service af oliefyr i Midt- & Nordjylland har OK inden fusionen en markedsandel på [10-20] pct., mens Ørsted Varmeservice har en markedsandel på [5-10] pct., jf. Tabel 5.15. Efter fusionen vil OK dermed have en markedsandel på [20-30] pct.

Tabel 5.15 Markedsandele for service af oliefyr og HHI i Midt- & Nordjylland i 2019

Selskab	Pct.
OK	[10-20]
Ørsted	[5-10]
Parterne samlet	[20-30]
Dansk Varme Service A/S	[10-20]
Brændselsforeningen A/S	[5-10]
Svends Vvs Aps	[5-10]
K.B.JØRGENSEN OLIEFYRSSERVICE ApS	[0-5]
Østjyllands oliefyrsservice og varmepumpeservice	[0-5]
Varde Oliefyrsservice	[0-5]

¹⁴¹ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 20.

Thy Varme og Stålteknik	[0-5]
Energiservice A/S - VVS Søberg A/S	[0-5]
Øvrige (13 selskaber)	[5-10]
Estimeret (81 selskaber)	[30-40]
HHI før fusionen	[500-1.000]
HHI efter fusionen	[1.000-1.500]
Ændring	[≥250]

Note: Styrelsen har indhentet oplysninger om omsætning fra et større udsnit af aktørerne på markedet. Derudover har styrelsen skønnet markedsandele for parternes konkurrenter, jf. bilag 7.2.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens undersøgelse blandt konkurrenter

318. HHI vil med fusionen stige med [≥250] til et niveau på [1.000-1.500], jf. Tabel 5.15. Dermed ligger både HHI og ændringen i HHI over de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.¹⁴² Parternes samlede markedsandel overstiger 25 pct., og det kan således ikke på baggrund af markedsandele og HHI udelukkes, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.

5.2.4.1.3 Service af oliefyr i Hovedstaden & Nordsjælland

319. På et marked for service af oliefyr i Hovedstaden & Nordsjælland har OK inden fusionen en markedsandel på [10-20] pct., mens Ørsted Varmeservice har en markedsandel på [10-20] pct., jf. Tabel 5.16. Efter fusionen vil OK dermed have en markedsandel på [20-30] pct.

Tabel 5.16 Markedsandele for service af oliefyr og HHI i Hovedstaden & Nordsjælland i 2019

Selskab	Pct.
OK	[10-20]
Ørsted	[10-20]
Parterne samlet	[20-30]
Dansk Varme Service A/S	[20-30]
Energiservice A/S - VVS Søberg A/S	[5-10]
DMW Varmecenter aps	[5-10]
Frederikssund Oliefyr- og varmepumpeservice	[5-10]
Nissens Oliefyrservice	[0-5]
JW Energiteknik APS	[0-5]
Dehlsen & Sønner VVS A/S	[0-5]
VarmeXperten	[0-5]

¹⁴² Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 20.

Øvrige (5 selskaber)	[0-5]
Estimerede (35 selskaber)	[20-30]
HHI før fusionen	[500-1.000]
HHI efter fusionen	[1.000-1.5000]
Ændring	[≥250]

Note: Styrelsen har indhentet oplysninger om omsætning fra et større udsnit af aktørerne på markedet. Derudover har styrelsen skønnet markedsandele for parternes konkurrenter, jf. bilag 7.2.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens undersøgelse blandt konkurrenter

320. HHI vil med fusionen stige med [≥250] til et niveau på [1.000-1.5000], jf. Tabel 5.16. Dermed ligger både HHI og ændringen i HHI over de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.¹⁴³ Parternes markedsandel overstiger dog ikke 25 pct. Det kan på baggrund af HHI ikke udelukkes, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.

5.2.4.1.4 Service af oliefyr på Fyn

321. På et marked for service af oliefyr på Fyn har OK inden fusionen en markedsandel på [10-20] pct., mens Ørsted Varmeservice har en markedsandel på [0-5] pct., jf. Tabel 5.17. Efter fusionen vil OK dermed have en markedsandel på [10-20] pct.

Tabel 5.17 Markedsandele for service af oliefyr og HHI på Fyn i 2019

Selskab	Pct.
OK	[10-20]
Ørsted	[0-5]
Parterne samlet	[10-20]
asger larsen vvs	[5-10]
Dansk Varme Service A/S	[5-10]
Vvs gruppen Fyn	[0-5]
Skovlund VVS ApS	[0-5]
Energiservice A/S - VVS Søberg A/S	[0-5]
Bårdesø VVS & Energi A/S	[0-5]
Landet blik & vvs ApS	[0-5]
Øvrige (9 selskaber)	[0-5]
Estimerede (35 selskaber)	[50-60]

¹⁴³ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 20.

HHI før fusionen	[0-500]
HHI efter fusionen	[0-500]
Ændring	[<250]

Note: Styrelsen har indhentet oplysninger om omsætning fra et større udsnit af aktørerne på markedet. Derudover har styrelsen skønnet markedsandele for parternes konkurrenter, jf. bilag 7.2.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens undersøgelse blandt konkurrenter

322. HHI vil med fusionen stige med [<250] til et niveau på [0-500], jf. Tabel 5.17. Dermed ligger både HHI og ændringen i HHI under de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.¹⁴⁴ Samtidig overstiger parternes samlede markedsandel ikke 25 pct., hvilket umiddelbart understøtter, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på et marked for oliefyrservice afgrænset til Fyn.

5.2.4.1.5 Service af oliefyr i Syd- & Vestsjælland

323. På et marked for service af oliefyr i Syd- & Vestsjælland har OK inden fusionen en markedsandel på [10-20] pct., mens Ørsted Varmeservice har en markedsandel på [5-10] pct., jf. Tabel 5.18. Efter fusionen vil OK dermed have en markedsandel på [10-20] pct.

Tabel 5.18 **Markedsandele for service af oliefyr og HHI i Syd- & Vestsjælland i 2019**

Selskab	Pct.
OK	[10-20]
Ørsted	[5-10]
Parterne samlet	[10-20]
Sonny VVS Aps	[10-20]
Dansk Varme Service A/S	[5-10]
Energiservice A/S - VVS Søberg A/S	[0-5]
VARMESPECIALISTEN	[0-5]
VarmeXperten	[0-5]
helmuth nielsen og søn	[0-5]
Øvrige (6 selskaber)	[0-5]
Estimerede (45 selskaber)	[40-50]
HHI før fusionen	[500-1.000]
HHI efter fusionen	[500-1.000]
Ændring	[<250]

¹⁴⁴ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 20.

Note: Styrelsen har indhentet oplysninger om omsætning fra et større udsnit af aktørerne på markedet. Derudover har styrelsen skønnet markedsandele for parternes konkurrenter, jf. bilag 7.2.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens undersøgelse blandt konkurrenter

324. HHI vil med fusionen stige med [<250] til et niveau på[500-1.000], jf. Tabel 5.18. Dermed ligger både HHI og ændringen i HHI under de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.¹⁴⁵ Samtidig overstiger parternes samlede markedsandel ikke 25 pct., hvilket umiddelbart understøtter, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på et marked for oliefyr-service afgrænset til Syd- & Vestsjælland.

5.2.4.1.6 Service af oliefyr i Sydjylland

325. På et marked for service af oliefyr i Syd- & Vestsjælland har OK inden fusionen en markedsandel på [10-20] pct., mens Ørsted Varmeservice har en markedsandel på [5-10] pct., jf. Tabel 5.19. Efter fusionen vil OK dermed have en markedsandel på [10-20] pct.

Tabel 5.19 Markedsandele for service af oliefyr og HHI i Sydjylland i 2019

Selskab	MS korigeret
OK	[10-20]
Ørsted	[5-10]
Parterne samlet	[10-20]
Energiservice A/S - VVS Søberg A/S	[50-60]
Dansk Varme Service A/S	[10-20]
Varde Oliefyrservice	[0-5]
Bruno Bank's oliefyrservice	[0-5]
Thyholmolieservice A/S	[0-5]
Øvrige (9 selskaber)	[0-5]
Estimerede (42 selskaber)	[10-20]
HHI før fusionen	[2.500-3.000]
HHI efter fusionen	[3.000-4.000]
Ændring	[<150]

¹⁴⁵ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 20.

Note: Styrelsen har indhentet oplysninger om omsætning fra et større udsnit af aktørerne på markedet. Derudover har styrelsen skønnet markedsandele for parternes konkurrenter, jf. bilag 7.2.

Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens undersøgelse blandt konkurrenter

326. HHI vil med fusionen stige med [<150] til et niveau på [3.000-4.000], jf. Tabel 5.19. Dermed ligger ændringen i HHI under de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer.¹⁴⁶ Samtidig overstiger parternes samlede markedsandel ikke 25 pct., hvilket umiddelbart understøtter, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på et marked for oliefyrservice afgrænset til Syddjylland.

5.2.4.2 Ensidige virkninger

327. I vurderingen af, om en fusion vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal det undersøges, om den fusionerede enhed efter fusionen vil få øget markedsmagt, som sætter virksomheden i stand til ensidigt at anvende denne markedsmagt til fx at hæve priserne. Dette hænger typisk sammen med skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling.

5.2.4.2.1 Parternes stilling på de relevante markeder

328. Fusionen leder til, at OK's markedsandel på markedet for service af oliefyr stiger i større eller mindre omfang afhængigt af, hvilket geografisk område der betragtes.
329. På et marked for service af oliefyr afgrænset til Danmark indebærer fusionen en sammenlægning af nummer [xxx] og nummer [xxx], og OK vil efter fusionen have en markedsandel på [20-30] pct. Foruden OK har minimum [xxx] selskaber markedsandele der overstiger [5-10] pct. efter fusionen, mens størstedelen af serviceudbydere¹⁴⁷ har mindre markedsandele på [0-5] pct. eller derunder.
330. På et marked for service af oliefyr afgrænset til Midt- & Nordjylland indebærer fusionen en sammenlægning af nummer [xxx] og nummer [xxx], og OK vil efter fusionen have en markedsandel på [20-30] pct. Ét selskab har en markedsandel på [10-20] pct., tre selskaber har markedsandele mellem [0-5] pct. og [5-10] pct., mens størstedelen af serviceudbydere¹⁴⁸ har mindre markedsandele på [0-5] pct. eller derunder.
331. På et marked for service af oliefyr afgrænset til Hovedstaden & Nordsjælland indebærer fusionen en sammenlægning af nummer [xxx] og nummer [xxx], og OK vil efter fusionen blive den [xxx] udbyder med en markedsandel på [20-30] pct. Ét selskab har en markedsandel på [20-30] pct., fem selskaber har markedsandele mellem [0-5] pct. og [5-10] pct., mens størstedelen af serviceudbydere¹⁴⁹ har mindre markedsandele på [0-5] pct. eller derunder.

¹⁴⁶ Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 20.

¹⁴⁷ Resultaterne af styrelsens markedsundersøgelse viser, at i hvert fald [xxx] selskaber har markedsandele på [0-5] pct. eller lavere.

¹⁴⁸ Resultaterne af styrelsens markedsundersøgelse viser, at i hvert fald [xxx] selskaber har markedsandele på [0-5] pct. eller lavere.

¹⁴⁹ Resultaterne af styrelsens markedsundersøgelse viser, at i hvert fald [xxx] selskaber har markedsandele på [0-5] pct. eller lavere.

332. På et marked for service af oliefyr afgrænset til Fyn indebærer fusionen en sammenlægning af nummer [xxx] og nummer [xxx], og OK vil efter fusionen have en markedsandel på [10-20] pct. Ét selskab har en markedsandel på [5-10] pct., fem selskaber har markedsandele mellem [0-5] pct. og [5-10] pct., mens størstedelen af serviceudbydere¹⁵⁰ har mindre markedsandele på [0-5] pct. eller derunder.
333. På et marked for service af oliefyr afgrænset til Syd- & Vestsjælland indebærer fusionen en sammenlægning af nummer [xxx] og nummer [xxx], og OK vil efter fusionen være den [xxx] aktør med en markedsandel på [10-20] pct. Ét selskab har en markedsandel på [10-20] pct., fire selskaber har markedsandele mellem [0-5] pct. og [5-10] pct., mens størstedelen af serviceudbydere¹⁵¹ har mindre markedsandele på [0-5] pct. eller derunder.
334. På et marked for service af oliefyr afgrænset til Syddjylland indebærer fusionen en sammenlægning af nummer [xxx] og nummer [xxx], og OK vil efter fusionen være den [xxx] aktør med en markedsandel på [10-20] pct. Ét selskab har en markedsandel på [50-60] pct., et andet selskab har en markedsandel på [10-20] pct., mens størstedelen af serviceudbydere¹⁵² har mindre markedsandele på [0-5] pct. eller derunder.
335. Uanset hvilket område der lægges til grund for vurderingen, ændrer fusionen ikke på, at markedet er kendetegnet ved få relativt store selskaber, og et højt antal mindre selskaber med begrænsede markedsandele. I alle områder vil OK efter fusionen være den største eller næststørste aktør, og der vil mindst være en anden større konkurrent ud over OK.

5.2.4.2.2 Parterne er underlagt et væsentligt konkurrencepres fra deres konkurrenter og oliefyrservice-kunder har generelt gode muligheder for at skifte leverandør

336. Uanset om markedet for service af oliefyr afgrænses nationalt til Danmark eller regionalt til hver enkelt af de fem områder, er det styrelsens vurdering, at parterne er underlagt et væsentligt konkurrencemæssigt pres fra de øvrige udbydere af oliefyrservice, og at kunderne generelt har gode muligheder for at skifte leverandør.
337. For det første er antallet af konkurrenter på markedet højt uanset om markedet afgrænses nationalt til Danmark eller regionalt til hver af de fem områder. På det brede marked afgrænset til Danmark estimerer styrelsen antallet af konkurrenter til at være omkring [xxx], der er nogenlunde ligeligt fordelt over hele landet.¹⁵³ Ligesom for markedet for service af naturgasfyr, jf. afsnit 5.2.3.2.1.2 ovenfor, gælder det, at også service af oliefyr er en ydelse af relativt begrænset værdi, som grundlæggende er den samme, uanset om den leveres af fx parterne eller lokale VVS-virksomheder, der tilbyder oliefyrservice. Selvom de enkelte lokale VVS-virksomheder har begrænsede markedsandele, forventes de at kunne servicere ekstra kunder, der efterspørger service af oliefyr, idet der ikke vurderes at være betydelige ekspansionsbarrierer, og virksomhederne udgør således et relevant alternativ for kunderne, hvilket også fremgår af styrelsens markedsundersøgelser. Konkurrenterne på markedet spænder således organisatorisk bredt og består blandt andet af dedikerede varmeservice- og/eller oliefyrservice-selskaber, selskaber, der

¹⁵⁰ Resultaterne af styrelsens markedsundersøgelse viser, at i hvert fald [xxx] selskaber har markedsandele på [0-5] pct. eller lavere.

¹⁵¹ Resultaterne af styrelsens markedsundersøgelse viser, at i hvert fald [xxx] selskaber har markedsandele på [0-5] pct. eller lavere.

¹⁵² Resultaterne af styrelsens markedsundersøgelse viser, at i hvert fald [xxx] selskaber har markedsandele på [0-5] pct. eller lavere.

¹⁵³ Parterne har oplyst, at der på landsplan findes 1.913 autoriserede VVS-virksomheder, som ifølge parterne vil være i stand til at udbyde service af oliefyr. Parterne har dog ikke oplyst, hvor mange af disse selskaber, som tilbyder service af oliefyr.

også yder oliefyrservice som underleverandør til andre selskaber, og mindre, lokale VVS-virksomheder. OK/Lygas er derfor underlagt konkurrencepres fra selskaber, der organisatorisk ligner Lygas (dedikerede varmeservice-selskaber), og selskaber som også løser andre typer VVS-arbejde.

338. For det andet tilbyder mange mindre, lokale VVS'ere en lang række VVS-ydelser, hvilket betyder, at disse selskaber kan opnå kontakt med kunder i forbindelse med leveringen af VVS-ydelser. Disse selskaber har mulighed for direkte at kontakte kunden omkring oliefyrservice, når selskabet udfører andet VVS-arbejde for kunden. Idet OK/Lygas og Ørsted Varmeservice primært er dedikerede varmeservice-selskaber, har OK/Lygas ikke samme mulighed for at markedsføre varmeservice over for nye kunder. OK/Lygas har dog mulighed for at kontakte kunder omkring oliefyrservice i forbindelse med salg af fyringsolie. 58 ud af 66 respondenter, der tilbyder service af oliefyr, har i styrelsens undersøgelse angivet, at de også tilbyder andre VVS-ydelser end service af olie- og naturgasfyr, varmepumper og fjernvarmeanlæg. Styrelsen vurderer på baggrund af resultaterne, at en relativ stor andel af parternes konkurrenter har mulighed for at markedsføre oliefyrservice i forbindelse med andre VVS-ydelser, som konkurrenterne udfører for kunden.
339. For det tredje viser resultaterne af styrelsens markedsundersøgelse, at lokal tilstedeværelse er et væsentligt konkurrenceparameter, idet størstedelen af respondenterne (66 pct.) har angivet fysisk tilstedeværelse i lokalområdet som værende blandt de tre vigtigste konkurrenceparametre. Da markedet er kendetegnet ved et højt antal mindre, lokalt baserede aktører, vil disse i kraft af deres tilstedeværelse i lokalområdet udgøre et konkurrencepres på OK/Lygas efter fusionen.
340. For det fjerde bemærker styrelsen i relation til kundernes mobilitet på markedet, at parterne har præsenteret data for at belyse andelen af deres kunder, som skifter væk fra hver af parterne i løbet af et år, jf. beskrivelsen ovenfor i punkt 300 angående service af naturgasfyr.¹⁵⁴ For Ørsted Varmeservice var det i 2019 [xxx] pct. af kunderne inden for service af oliefyr, som skiftede væk i løbet af året, mens det for OK gælder, at [xxx], skiftede væk i løbet af året.¹⁵⁵ Dette giver – på trods af forbeholdene ved opgørelserne – en indikation af, at markedet kan være præget af en vis mobilitet, og at kunderne har gode muligheder for at skifte leverandør.
341. For det femte kan det nævnes, at OK, jf. punkt 301, har oplyst, at [xxx].¹⁵⁶ [xxx].
342. På baggrund af ovenstående er det styrelsens vurdering, at parterne, uanset hvilket geografisk marked, der lægges til grund, er underlagt et væsentlig konkurrencepres fra bl.a. større, specialiserede varmeserviceudbydere, og større og mindre, lokalt forankrede virksomheder, der bl.a. også tilbyder andre VVS-ydelser. Det er ligeledes styrelsens vurdering, at det høje antal konkurrenter på markedet betyder, at varmeservicekunderne generelt har gode muligheder for at skifte leverandør.

5.2.4.2.3 OK opnår ifølge en væsentlig andel af respondenterne særlige konkurrencemæssige fordele med fusionen

343. I styrelsens markedsundersøgelse blandt konkurrenter på markedet for service af oliefyr har 39 pct. af respondenterne angivet, at OK med fusionen vil opnå særlige konkurrencemæssige

¹⁵⁴ Opgørelserne skal som nævnt ovenfor tages med det forbehold, at der ikke nødvendigvis er tale om kunder, som af egen drift eller på opfordring fra en konkurrerende serviceudbyder er skiftet væk fra parterne, idet kundetab som følge af eksempelvis flytninger og udskiftning af varmekilde også indgår. Endvidere er opgørelserne kun foretaget for abonnementskunder, og de inkluderer dermed ikke kunder, der får foretaget service uden fast aftale, og som dermed forventeligt har endnu bedre mulighed for at skifte.

¹⁵⁵ Jf. parternes svar af 14. august 2020. For OK gælder det, [xxx].

¹⁵⁶ Jf. Parternes fusionsanmeldelse, punkt 306.

- fordele med erhvervelsen af Ørsted Varmeservice og naturgaskundeaftalerne i Ørsted Privatsalg El & Gas. 15 pct. har angivet, at OK ikke opnår særlige konkurrencemæssige fordele, mens 39 pct. har angivet "ved ikke".
344. De selskaber, som har angivet, at OK med fusionen vil opnå særlige konkurrencemæssige fordele, har i deres begrundelser særligt lagt vægt på følgende overordnede punkter:
- » OK får med fusionen mulighed for at realisere stordriftsfordele, herunder på indkøb af reservedele
 - » OK's konkurrenceevne stiger som følge af fusionen
 - » Selskaber, der inden fusionen har samarbejde med Ørsted Varmeservice, risikerer at miste samarbejdsaftalen, hvis OK overtager Ørsted Varmeservice
 - » OK opnår en position på markedet, som gør dem i stand til at styre prisniveauet på markedet.
345. Styrelsen vurderer, at de første tre overordnede punkter som udgangspunkt kan være fremmende for konkurrencen, mens det fjerde punkt kan være udtryk for, at fusionen hæmmer den effektive konkurrence.
346. Det er dog styrelsens vurdering, at OK ikke opnår en position på markedet, som gør OK i stand til at styre prisniveauet. For det første er niveauet for HHI relativt lavt på nationalt plan og i de enkelte regionale områder, dog med undtagelse af Syddjylland, hvor ændringen i HHI til gengæld er relativt beskeden, jf. Tabel 5.19, ligesom den fusionerede enheds markedsandel efter fusionen kun i ét område, Midt- & Nordjylland, vil overstige 25 pct., jf. afsnit 5.2.4.2.1. For det andet er det styrelsens vurdering, at OK er underlagt et væsentligt konkurrencepres fra bl.a. større, specialiserede varmeserviceudbydere, og større og mindre, lokalt forankrede virksomheder, der bl.a. også tilbyder andre VVS-ydelser.

5.2.4.2.4 Konklusion – ensidige virkninger

347. På baggrund af ovenstående er det samlet styrelsens vurdering, at fusionen ikke vil hæmme den effektive konkurrence i form af ensidige virkninger på markedet for service af oliefyr afgrænset nationalt til Danmark eller regionalt til henholdsvis Midt- & Nordjylland, Hovedstaden & Nordsjælland, Fyn, Syd- & Vestsjælland og Syddjylland.
348. For så vidt angår et marked afgrænset til Danmark og markeder afgrænset snævrere til Fyn, Syd- & Vestsjælland og Syddjylland lægger styrelsen særligt vægt på, at niveauet for HHI efter fusionen og ændringen i HHI er lave og under Kommissionens grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer. For så vidt angår markeder afgrænset til Midt- & Nordjylland og Hovedstaden & Nordsjælland, lægger styrelsen særligt vægt på, at niveauet for HHI og ændringen i HHI alene ligger [xxx] over grænserne for, hvornår Kommissionen finder det usandsynligt at påvise horisontale konkurrencemæssige problemer.
349. Desuden lægger styrelsen vægt på, at OK efter fusionen ikke vil opnå en markedsandel der overstiger [20-30] pct. i noget regionalt område eller på landsplan, og at andre varmeserviceudbydere samt en lang række lokalforankrede virksomheder vil pålægge OK et væsentligt konkurrencepres. Det bemærkes i den forbindelse, at ydelsen inden for service af oliefyr grundlæggende er den samme hos alle aktører, og er en ydelse af begrænset økonomisk værdi, hvor fx også lokale VVS-virksomheder, der tilbyder service af oliefyr, må forventes at kunne levere serviceydelsen lige så vel som parterne, ligesom disse aktører vurderes ikke at være kapacitetsbegrænsede. Efter styrelsens vurdering vil sådanne lokalt forankrede VVS-virksomheder i høj grad udgøre et relevant alternativ for kunderne, der således har gode muligheder for at skifte leverandør.

6. Konklusion

350. På baggrund af de foreliggende oplysninger er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den anmeldte fusion ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt. Konkurrencerådet træffer følgende afgørelse:
351. Det meddeles fusionsparterne, at OK a.m.b.a.'s erhvervelse af Ørsted Varmeservice og naturgas-kundeaftaler i Ørsted Privatsalg El & Gas ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt og at fusionen derfor godkendes, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 1, jf. stk. 2, 1. pkt.
-

7. Bilag

7.1 Beregning af diversion ratios ud fra "lukke"-spørgsmålet

352. Som beskrevet i afsnit 5.2.3.2.1.1 har styrelsen for varmeservicekunderne beregnet diversion ratios på baggrund af "lukkespørgsmålet", hvor respondenterne tvinges til at tage stilling til, hvilken serviceudbyder respondenterne ville vælge, hvis respondenterne ikke kunne beholde sin nuværende serviceudbyder. Diversion ratios beregnet på baggrund af lukkespørgsmålet angiver den "gennemsnitlige forbrugers valg". Ideelt bør beregningen af diversion ratios ske på baggrund af den "marginale forbrugers valg". Den marginale forbruger stilles ofte "prisstignings-spørgsmålet": "Hvis du vidste inden dit seneste køb hos virksomhed xx, at priserne var steget med 5-10 pct., hvad ville du så have gjort?". Erfaringerne viser dog, at det er vanskeligt for forbrugerne at forholde sig til, hvordan de vil reagere som følge af en hypotetisk prisstigning på fx 5-10 pct.
353. Diversion ratios er derfor på markedet for service af naturgasfyr estimeret ved at bede forbrugerne angive, hvilken serviceudbyder de ville vælge, hvis respondenterne ikke kunne beholde deres nuværende serviceudbydere. Dette spørgsmål er nemmere for forbrugerne at forholde sig til. Det er dog styrelsens vurdering, at forskellene mellem diversion ratios beregnet på baggrund af henholdsvis gennemsnitlige og marginale forbrugere ikke vil have afgørende betydning for vurderingen i nærværende sag. Flere udenlandske undersøgelser har vist, at der ikke er systematiske fejl ved at anvende hhv. lukke- og prisstignings-spørgsmålet til at estimere forbrugernes skifteadfærd mellem forskellige virksomheder/produkter.¹⁵⁷ Ved at anvende lukkespørgsmålet til at beregne diversion ratios lægger styrelsen sig op ad tidligere praksis anvendt i Danmark og en række andre lande.¹⁵⁸

7.2 Metode til opgørelse af markedstotal, markedsandele og HHI på markedet for oliefyrservice

354. Styrelsen har på baggrund af parternes egne oplysninger om omsætning og antal servicerede oliefyr og respondenterne svar i markedsundersøgelsen estimeret markedsandele for de konkurrenter, som styrelsen ikke har omsætningsoplysninger på.
355. For hvert område (Danmark, Midt- & Nordjylland, Syddjylland, Fyn, Syd- & Vestsjælland og Hovedstaden & Nordsjælland) har styrelsen estimeret omsætning fra øvrige konkurrent ved at gange en gennemsnitsomsætning pr. serviceret fyr på differencen mellem parternes estimat over servicerede oliefyr og opgørelsen baseret på parternes egne oplysninger og resultater fra

¹⁵⁷ Se fx Competition and Markets Authority, Cineworld/City Screen Merger Inquiry, 16. februar 2015.

¹⁵⁸ Se fx Konkurrencerådets afgørelse af 16. august 2017, *Imerco Holding A/S' erhvervelse af enekontrol over Inspiration A/S*, Konkurransetilsynets afgørelse af 4. marts 2015 i sagen V2015-24 *Coop Norge Handel AS - ICA Norge AS*, Competition & Markets Authority's afgørelse af 29. juli 2016 *Celesio AG and Sainsbury's Supermarkets Limited*.

markedsundersøgelsen. Parterne skønner, at [xxx] oliefyr årligt serviceres.¹⁵⁹ Styrelsens opgørelse af serviceerede oliefyr er [xxx].¹⁶⁰ Det er således differencen på [xxx] oliefyr, som er benyttet til at estimere markedsandele for de konkurrenter, som styrelsen ikke har modtaget omsætningsoplysninger fra.

356. Parterne har i forbindelse med styrelsens markedsundersøgelse fremsendt kontaktoplysninger på 311 virksomheder, fordelt på de fem regionale områder, som efter parternes oplysninger servicerer oliefyr i Danmark. Styrelsen har på baggrund af parternes opgørelse af konkurrenter i hvert område fratrasket de selskaber, som styrelsen har modtaget svar fra i konkurrentundersøgelsen. Efterfølgende har styrelsen fordelt den estimerede omsætning på estimeret for antallet af konkurrenter i hvert område.

¹⁵⁹ Parterne har på baggrund af oplysninger fra brancheforeningen Drivkraft Danmark estimeret, at der leveres fyringsolie til 62.779 private og 30.360 erhvervsmæssige leveringsadresser i Danmark, hvilket giver 93.139 oliefyr i Danmark. Parterne skønner, at markedet for service af oliefyr udgøres af [xxx] oliefyr, da parterne estimerer, at ca. [xxx] pct. af det samlede antal oliefyr bliver regelmæssigt eftersat af en serviceleverandør, jf. punkt 108.

¹⁶⁰ Opgørelsen bygger på partenes oplysninger om egne serviceerede oliefyr og respondenternes angivelse af serviceerede oliefyr i markedsundersøgelsen.
