

Konkurransetilsynet
Att: Gjermund Nese og Marita Skjæveland
Postboks 493 Sentrum
5805 Bergen

Vår ref.: 204956-031
Ansvarlig partner: Stein Pettersen

Bergen, 13. april 2016

Havilafjords merknader til høringsrunden

Vi viser til tidligere kontakt på vegne av Havilafjord.

Havilafjord ønsker å gi kommentarer til svarene som er mottatt fra kunder og konkurrenter på Konkurransetilsynets pålegg om å gi informasjon ("høringsrunden").

1 INNLEDNING

På et overordnet nivå bemerkes at budskapet fra kundene og konkurrentene gjennomgående er at foretakssammenslutningen vil ha negative virkninger på konkurransen.

På kundesiden vil vi særlig fremheve svaret fra Statens Vegvesen ved Vegdirektoratet. Foruten å være den klart største kunden i markedet har Vegdirektoratet opparbeidet betydelig kompetanse om fergemarkedet, blant annet gjennom eksterne utredninger. I den grad det er tilsynelatende motstridende svar blant kundene synes Vegdirektoratets svar å være klart best underbygget.

Noen av de øvrige svarene fra kunder synes å bære preg av at tilsynets informasjonspålegg var svært omfattende, og korte svar bør derfor ses i lys av dette. At høringsinstansene kan ha varierende kjennskap til konkurranserettslige fagtermer tilsier også at en må utvise forsiktighet i hvordan en skal forstå enkelte svar.

Til sammenligning er brevet fra Torghatten av 17. mars ført i pennen av selskapets advokat. På tross av dette er påstandene om markedet som der fremsettes i liten grad underbygget. I det følgende vil vi gi Havilafjords kommentarer til høringssvarene med utgangspunkt i dette brevet fra Torghatten.

Bergen

Olav Kyrresgt. 11 • PO Box 1233 Sentrum, NO-5811 Bergen • Tel +47 55 21 52 00 • Fax +47 55 21 52 01 • Org. No. 947 360 779 • bergen@wr.no • www.wr.no

Oslo

Tel +47 22 82 75 00
Fax +47 22 82 75 01
oslo@wr.no

London

Tel +44 20 7367 0300
Fax +44 20 7367 0301
london@wr.no

Singapore

Tel +65 6438 4498
Fax +65 6438 4496
singapore@wr.no

Shanghai

Tel +86 21 6339 0101
Fax +86 21 6339 0606
shanghai@wr.no

Kobe

Tel +81 78 272 1777
Fax +81 78 272 1788
kobe@wr.no

2 MARKEDSAVGRENSNING

2.1 Relevant produktmarked

Torghatten mener at Konkurransetilsynet gjennom sin spørsmålsstilling har påvirket kundene i retning av å definere drift av ferge- og hurtigbåtsamband som to ulike markeder. Etter vårt syn kan ikke spørsmålsstilling ha en slik innvirkning, noe som også fremgår ved variasjonen i svarene. Uansett må det antas at en eventuell slik innvirkning balanseres ved at spørsmål 4 inviterer til svar om at det er etterspørselssubstitusjon mellom de to sambandstypene: *"Kan ferje brukes i stedet for hurtigbåt og omvendt i forbindelse med drift av et samband? Vennligst utdyp og gi eksempler."*

Blant høringsinstansene antas Vegdirektoratet og de to eneste konkurrentene, Norled og Boreal, å være de som har de beste forutsetninger for å vurdere substitusjonsgraden mellom de to sambandstypene. Torghatten oppfatter at svarene fra disse høringsinstansene tar utgangspunkt i manglende etterspørselssubstitusjon fra et passasjerståsted, fremfor å vurdere om det foreligger etterspørselssubstitusjon fra et innkjøpståsted. Vi kan ikke se at svarene kan leses slik.

Beskrivelsene av at en generelt ikke kan sette inn en hurtigbåt for å betjene et fergesamband, eller en ferge for å betjene et hurtigbåtsamband, viser nettopp at innkjøperne ikke kan substituere mellom de to typene tjenester. Dertil kommer at innkjøpernes etterspørsel er avledet av sluttbrukernes behov, slik at om ståstedet er passasjer eller innkjøper neppe har avgjørende betydning for konklusjonen. I tillegg viser svarene til ulikheter på tilbudssiden som tilsier at det heller ikke er tilstrekkelig grad av tilbudssubstitusjon til at de to sambandstypene inngår i samme relevante produktmarked.

Blant høringsinstansene som Torghatten anser for å ha et mer nyansert syn, må svarene etter vår vurdering oppfattes å trekke i retning av at det er tale om to separate produktmarkeder. Se for eksempel svaret fra Kolumbus om at de *"ser på hurtigbåt- og fergesamband mer som to utfyllende produktmarkeder, der det ikke er snakk om et enten/eller"*, som indikerer at de to sambandstypene dekker ulike behov, og at innkjøper trenger begge produktene.

Det er betegnende at kun to av høringsinstansene, Nordland fylkeskommune og Sogn og Fjordane fylkeskommune, gir svar som kan oppfattes som uttrykk for at ferge og hurtigbåt inngår i samme marked. Som kjent er Sogn og Fjordane fylkeskommune også en av melderne i saken.

De korte svarene fra Nordland og Sogn og Fjordane er ikke nærmere begrunnet, og må etter vårt syn tas som et uttrykk for at de kjøper inn tjenester til begge typer samband. At det i noen tilfeller er samme kunde som kjøper inn de to typene tjenester gir imidlertid ingen pekepinn på om det dreier seg om ett eller to produktmarkeder. Innkjøpsfunksjonen i fylkeskommunene kjøper også inn en rekke andre tjenester, for eksempel rutebuss, uten at det betyr at buss inngår i samme marked som ferge.

Det fulle svaret fra Sogn og Fjordane fylkeskommune indikerer uansett at det dreier seg om ulike produkter: *"Den relevante produktmarknaden er drift av ferjer og hurtigbåtar i ulike storleikar. For vår del kjøper vi ferjetenester med mellom 6 og 60 PBE. På hurtigbåt varierer passasjertalet mellom 12 og 290. For nokre hurtigbåtar er det krav om bilførande kapasitet på 4 – 7 personbilar."*

Torghatten anfører i avsnitt 10 at det er lav terskel for substitusjon på tilbudssiden, uten at synspunktet er underbygget nærmere. Vi viser her til svarene fra Boreal og Norled på spørsmål 5, 6 og 8, som peker på en rekke ulikheter mellom drift av henholdsvis ferge- og hurtigbåtsamband, og som tilsier at det ikke er tilstrekkelig grad av tilbudssubstitusjon til at de to sambandstypene inngår i samme produktmarked. Svarene på spørsmål 7 viser at det kan være tilbudssubstitusjon fra ferge til hurtigbåt, men ikke omvendt, jf. svarene på spørsmål 8. Her kan det også vises til svarene fra Vegdirektoratet på spørsmål 3, 5 og 6, som anser de to typene samband for å utgjøre to forskjellige produktmarkeder. Det kan legges til at gjeldende sikkerhetsregelverk for ferge- og hurtigbåtsamband er forskjellig, slik at en aktør som driver hurtigbåtsamband må bygge opp betydelig kompetanse for å starte drift av fergesamband. Vi viser til Sjøfartsdirektoratet som er tilsynsmyndighet for regelverket.

Vegdirektoratet oppfatter videre at det også kan være grunn til å skille mellom størrelsen på fergene, slik at drift av større ferger kan utgjøre et eget marked. Etter vår oppfatning er det gode grunner til dette. Etableringsbarrierene i fergemarkedet, herunder begrensningene i tilbudssubstitusjon fra aktører innen hurtigbåtdrift, gjør seg gjeldende i særlig grad for drift av større ferger/samband. (Det krever mer kapital, annen kompetanse osv å drive store ferger sammenlignet med mindre.)

Havilafjord har ikke grunnlag for å ta stilling til om barrierene er så høye at drift av store ferger/samband utgjør et eget produktmarked til forskjell fra små og mellomstore. Vi vil likevel fremheve at kravene til å kunne tilby et effektivt tilbud innen drift av store ferger/samband uansett må tas i betraktning i vurderingen av graden av konkurransenærhet mellom aktørene i bransjen. For eksempel vil en aktør som Boreal, som ikke har noen store ferger/samband, møte betydelige hindringer i konkurransen om store samband/som krever store ferger. Se også merknadene nedenfor i punkt 3.2 om betydningen av markedsandeler.

Tilsvarende har enkelte operatører innen hurtigbåt klart å vinne mindre kontrakter innen ferge. Dette tilhører sjeldenhetene, hvilket i seg selv er en indikasjon på at ferge og hurtigbåt utgjør separate produktmarkeder. Fraværet av at hurtigbåttaktører har konkurrert om de store sambandene bekrefter at etableringsbarrierene er betydelig høyere for denne delen av fergemarkedet. Tilsvarende er tilbudssubstitusjon i denne sammenheng utenkelig.

2.2 Relevant geografisk marked

Torghatten tar svarene i høringsrunden til inntekt for at det relevante geografiske markedet er "*minst nasjonalt*". Havilafjord oppfatter at svarene tydelig indikerer et nasjonalt marked – i motsetning til et regionalt – men ikke at det er grunnlag for å konkludere med at markedet er videre enn nasjonalt.

Til å underbygge at markedet strekker seg utover Norge viser Torghatten til at flere utenlandske aktører har vist interesse for å etablere seg i Norge. Etter vår oppfatning viser denne interessen, sammenholdt med det fullstendige fraværet av utenlandsk etablering, at markedet ikke kan være videre enn nasjonalt. På tross av at kundene har ønsket utenlandske aktører velkommen for å øke konkurransen i markedet, og har søkt å legge til rette for det, har altså ingen utenlandske aktører lagt inn tilbud i de konkurransene som har vært.

I konkurransemeldingen er det vist til at manglende etablering kan forklares med lav inntjening i markedet. Den interessen som er vist fra utenlandske aktører synes heller å tyde på at det ikke er lav inntjening som er forklaringen. Etter Havilafjords oppfatning er det mer nærliggende å forstå mangelen på nyetablering på bakgrunn av etableringshindringene og stordriftsfordelene som gjør seg gjeldende i fergemarkedet.

Vi noterer oss for øvrig at Torghatten argumenterer for at det ikke er grunnlag for en regional inndeling av det geografiske markedet. Se blant annet i avsnitt 16 hvor det skrives at:

"Aktørene konkurrerer på et nasjonalt nivå, og alle aktørene har i større eller mindre grad vunnet kontrakter utenfor sitt tradisjonelle, geografiske hovedforretningsområde. Aktørenes geografiske tyngdepunkt baserer seg blant annet på historiske utgangspunkter fra perioden før sambandene ble konkurranseutsatt, samt mer praktiske hensyn som f.eks. behovet for en effektiv utnyttelse av reservemateriell etc. "

Havilafjord deler denne oppfatningen.

3 KONKURRANSESITUASJONEN

3.1 Betydningen av anbudsmarked

Torghatten legger stor vekt på at markedet er et anbudsmarked. Blant annet er det ifølge Torghatten *"ofte tilstrekkelig med to tilbydere"* for å oppnå en fungerende konkurranse. Videre hevdes at det *"ikke er antall deltagere i hver enkelt konkurranse som er avgjørende"*, men om de som gir tilbud *"forventer at også andre kommer til å by"*.

Igjen trekkes svaret fra Sogn og Fjordane fylkeskommune frem som forankring, jf. det korte sitatet *"anbud i seg selv er med på å halde prisene nede"*. For det første er uttalelsen gitt av en av melderne, og det bør derfor utvises forsiktighet med å tillegge den avgjørende vekt. For det andre er uttalelsen gitt som svar på et spørsmål som gjelder hurtigbåtmarkedet (spørsmål 53), og ikke fergemarkedet. Fylkeskommunen uttaler seg ikke om fergemarkedet, men har overlatt til Statens vegvesen å svare på denne delen. For det tredje er ikke hele setningen tatt med. Den fulle setningen inneholder et viktig forbehold som må hensyntas: *"Dersom det er konkurranse i marknaden er anbud i seg selv med på å halde nede prisene."* (Vår understrekning)

Torghatten viser også til rapporten fra Oslo Economics fra 2012. Etter vår oppfatning har de siterte uttalelsene fra rapporten preg av å være teoretiske utlegninger, uten at det er redegjort for faktiske omstendigheter som er egnet til å kvalifisere påstandene. Det er i seg selv bemerkelsesverdig at Oslo Economics skriver at de *"ikke har identifisert etableringshindringer innenfor ferjemarkedet som kan anses å være spesielt høye"*. I den oppdaterte vurderingen "Analyse av leverandørmarkedet for ferjevirkksomhet", utkast februar 2016, vedlagt svaret fra Vegdirektoratet, er synet på etableringshindringer også mer nyansert. Vi viser for øvrig til svarene fra Norled og Boreal på spørsmål 28-30 som bekrefter at det er etableringshindringer i fergemarkedet.

I et perfekt anbudsmarked kan synspunktet om at få aktører er tilstrekkelig for effektiv konkurranse være riktig, men i et marked som det norske fergemarkedet er en rekke av karakteristikaene for

perfekte anbudsmarkeder fraværende. Vi viser til presentasjon fremlagt for Konkurransetilsynet i møte 24. februar 2016, side 27. Følgelig betviles at det er tilstrekkelig med to (eller én) aktører for å oppnå fungerende konkurranse.

Det er en rekke forhold som skiller de fire aktørene i markedet fra hverandre. Det er videre stor forskjell i deres evne til å konkurrere effektivt om de enkelte kontraktene. Ettersom det er få aktører, som har betydelig kunnskap om hverandre, er det relativt enkelt for dem å forutse hvem som vil delta i en konkret konkurranse, og hvilket prisnivå konkurrentene vil legge seg på. Aktørene har god oversikt over de andres fergeflåte og kapasitet, og om deres prisingspraksis fra tidligere konkurranser. Videre vil en ut fra konkurransegrunnlaget vite om tidligere leverandør på sambandet kan gjenbruke materiell, eventuelt med mindre ombygging eller supplering. En illustrasjon på aktørenes innsikt i konkurrentenes muligheter til å by, og med hvilket materiell, fremgår av Torghattens brev i avsnitt 54 følgende, i omtalen av Fjord1s alternativer ved bud på sambandene Halhjem – Sandvikvåg og Mortavika – Arsvågen.

Kjennskapen til konkurrentene reduserer den kommersielle usikkerheten ved budgivning, og gjør at aktørene kan tilpasse til deretter. Selv om aktørene ikke vet med sikkerhet hvem andre som byr eller hvilken pris de vil ta, kan de altså med en viss trygghet ha forventninger om hvem som vil delta, og hvilket prisnivå de vil legge seg på. Kravene til kapital og kompetanse, og konkurransefortrinnet gitt ved en stor og fleksibel fergeflåte gjør at det svært sjelden er noen etableringstrussel fra hurtigbåtselskapene. Trusselen fra nye/utenlandske aktører er fraværende.

Etter Havilaffjords oppfatning kan dette også forklare hvorfor det i en god del konkurranser kun kommer inn ett tilbud. Prisnivået i konkurranser med kun ett tilbud er for øvrig gjennomgående høyt, hvilket tyder på at budgiveren har kunnet være trygg på at ingen andre ville gi et bedre tilbud.

Ettersom markedet består mange enkeltkontrakter blir det heller ikke like viktig å vinne i den enkelte konkurransen. Flere av aktørene ser ut til å velge en strategi der en er mer selektiv med hensyn til om det skal gis bud i den enkelte konkurransen. Havilaffjord oppfatter ikke dette som annet enn en bevisst tilpasning til konkurransesituasjonen.

3.2 Betydningen av markedsandeler

Torghatten har som nevnt anført at aktørenes markedsandeler har liten betydning for konkurransegraden i markedet. Videre anføres at måling av markedsandeler i PBE er *"det minst treffende målet"*. Forklaringen, ifølge Torghatten, er at få men store fartøy/samband teller tungt uten å inneha noen fleksibilitet.

Etter Havilaffjords erfaring vil PBE på tilsvarende måte som omsetning være et velegnet mål på markedsrett i fergemarkedet. Omsetning per PBE varierer blant annet etter fergens/sambandets størrelse, men vil jevnt over være noenlunde konstant. Dermed gir PBE et godt uttrykk for aktørenes kapasitet og inntjening. Ettersom alle aktørene operer et visst antall samband vil også fordeling mellom store og små ferger/samband til en viss grad utlignes. Vi vil også peke på at Oslo Economics anvender PBE som mål for markedsandeler i sin oppdaterte rapport om fergemarkedet, utkast fra februar 2016.

Det er likevel et viktig forbehold i denne sammenheng. Som Torghatten skriver gir ikke PBE alene informasjon om fergestørrelse i aktørenes flåter. En aktør som kun opererer samband med mindre ferger vil ikke ha noen direkte fordel av flåten i konkurranser om samband som krever store ferger. På dette punkt har Torghattens poeng gyldighet.

Konsekvensen er at Boreal, som ikke opererer samband med store ferger, ikke har noen konkurransefortrinn ved eksisterende flåte i konkurransen om slike samband. Dette tilsier at Boreal kan ha mindre markedsrett enn PBE isolert sett tilsier. Vi viser her til oversikten over aktørenes erstatningsferger, notat av 15. februar 2016 fra Oslo Economics, vedlagt høringssvaret fra Vegdirektoratet. Hvorvidt selskapets finansielle situasjon tilsier at det likevel har en viss markedsrett er et annet spørsmål. Om en skal bedømme etter Boreals budpraksis, og hvor mange konkurranser de har vunnet de siste årene, synes imidlertid ikke selskapet å være en spesielt aggressiv konkurrent, verken på små eller store samband.

I forlengelsen av dette er det tydelig at Torghatten og Fjord1 er de to aktørene som preger segmentet for samband med store ferger, ved at de to selskapene opererer en vesentlig del av slike samband. I de kommende konkurransene om store samband vil Torghatten og Fjord1 åpenbart være de mest aktuelle og nærmeste konkurrentene. Norled operer tre store samband, hvorav ett erstattes av tunnel i løpet av et par år (Tausambandet), og det nå er utlyst ny konkurranse for de to andre. Med mindre Norled gjenvinner kontrakt for disse vil Norled være ute av segmentet for samband med store ferger.

Vi er videre enig med Torghatten i at også andre momenter enn markedsandeler er relevante for å vurdere aktørenes markedsstyrke. Det er imidlertid lite treffende å omtale fergemarkedet som en konkurranse om markedet, da markedet består av en rekke enkeltkontrakter (127 samband ifølge Norleds presentasjon fra møte med Konkurransetilsynet 17. mars på side 11). Vi viser til merknadene i punkt 3.1 ovenfor. I tillegg kommer at det ikke er tilstrekkelig å ha en fergeflåte av en viss størrelse for å kunne konkurrere effektivt. Uten samtidig å ha en tilstrekkelig god tilgang på (risikovillig) kapital vil en ikke kunne prise seg tilstrekkelig lavt i konkurransen med andre kapitalsterke aktører. Dette kan tilsi at Norled på tross av å ha fergeflåte av en viss størrelse for mellomklassene, kan ha mindre markedsrett enn flåten isolert sett tilsier. Her kan det også legges til at det i økende grad vil være viktig å ha kompetanse innen miljøvennlig teknologi (gass og elektrisitet), for å kunne klare å oppfylle miljøkrav og hevde seg i kommende konkurranser. Boreal så langt ikke har tatt i bruk slike teknologier, noe som tilsier at Boreal ikke har markedsrett.

3.3 Krav om investeringer i nytt materiell

Torghatten gjør et poeng av at svaret fra Statens vegvesen ved Vegdirektoratet inneholder angivelig motstridene uttalelser om i hvilken grad det vil stilles krav som gjør at eksisterende fergeflåte ikke kan benyttes i nye konkurranser. Lest i sin helhet viser svaret fra Vegdirektoratet at man vil følge en innkjøpspraksis der målsettingen er at miljøkrav i minst mulig grad skal utelukke bruk av eksisterende flåte.

Det vises til svaret på side 11, der Vegdirektoratet angir av en overordnet føring er at: *"Det skal være en god balanse mellom å stimulere til utvikling og implementering av ny fremtidsrettet teknologi samtidig som eksisterende fartøy utnyttes på en fornuftig måte."* De uttalelsene som er gjengitt i brevet fra Torghatten er tatt ut av sin sammenheng, og må oppfattes som en tilbakevisning av Torghattens

egne kategoriske påstander om at eksisterende fergeflåte sier lite om styrkeforholdet mellom konkurrentene.

Dersom oppdragsgiverne konsekvent stiller krav til fartøy som innebærer nybygg, vil det øke aktørenes kostnader uforholdsmessig, og dermed også øke tilbudte priser. Oppdragsgiverne er derfor best tjent med å utforme (miljø)krav til materiell som – så langt det er rom for det – muliggjør bruk av eksisterende flåte. I de senere anbudskonkurransene er det også stilt krav til miljø fremfor konkrete krav til fartøyenes alder eller fremdriftssystem, slik at eksisterende materiell kan benyttes (eventuelt etter ombygging)

Statens vegvesen er innkjøper for riksveisambandene, og i tillegg for syv av de elleve fylkeskommunene som har fergesamband. Statens vegvesen utformer følgelig kravene til materiell i flertallet av anbudskonkurransene, og dertil for sambandene som gir høyest omsetning. Konkurransetilsynet kan følgelig trygt legge til grunn at eksisterende fergeflåte vil kunne benyttes i en rekke tilfeller, eventuelt etter mindre ombygginger, som uansett er mindre kapitalkrevende enn anskaffelse av nybygg.

Ettersom eksisterende flåte ofte kan gjenbrukes (eventuelt etter ombygging som er mindre kostnadskrevende enn nybygg), vil størrelsen på eksisterende flåte være uttrykk for et konkurransefortrinn. Som nevnt i punkt 3.2 ovenfor er derfor markedsandeler av betydning for vurderingen av markedsrett i fergemarkedet.

4 KJØPERMAKT

Torghatten synes å legge stor vekt på at kjøperrett uansett gjør at partene ikke vil oppnå markedsrett som følge av foretakssammenslutningen. Tilstedeværelse av kjøperrett i et marked forutsetter at kundesiden enten kan bytte til en annen tilbyder, eller selv etablere egen produksjon av den aktuelle tjenesten.¹ Det er åpenbart ikke et alternativ for kundene i fergemarkedet selv å starte fergevirksomhet. Kundenes kjøperrett i fergemarkedet er følgelig prisgitt hvilke aktuelle alternative tilbydere som eksisterer. Slik er det også i et anbudsmarked.

Anbudspraksis har vist at det på tross av å være fire tilbydere i markedet mottas langt færre tilbud i de enkelte konkurransene. Basert på data fra 83 gjennomførte anbudskonkurranser i perioden fra 2004 og frem til 2015 har Oslo Economics funnet at det i snitt er 2,3 tilbydere per konkurranse. Trenden har vært nedadgående, og i de fire siste årene av perioden var snittet kun 1,8 tilbydere per konkurranse. Vi viser til figur 5-1 på side 31 i utkast til rapport fra februar 2016.

Av tabellene inntatt i de påfølgende sidene fremgår det at antallet tilbud øker jo lenger tid det går mellom utlysning og tilbudsfrist og mellom tilbudsfrist og oppstart. Under de mest gunstige rammer for utlysningen kommer det i snitt likevel ikke inn mer enn tre tilbud, men det skjer altså relativt sjelden.

Som vist i de foregående punktene i dette brevet, kan de få tilbudene forklares med at aktørene har ulike forutsetninger for å konkurrere, både generelt og i forhold til de enkelte sambandene. Selv om

¹ Se for eksempel Massimo Motta, Competition Policy, Theory and Practice, 2004, side 237

oppdragsgiver får inn to eller eventuelt tre tilbud, vil tilbudene være preget av dette, og oppdragsgivers reelle valgmuligheter vil være begrenset.

Etter Havilafjords oppfatning er graden av kjøpermakt derfor relativt begrenset. Dette inntrykket underbygges også av de høringssvar som Torghatten viser til i avsnitt 48 i sitt brev. Samlet viser svarene at på tross av oppdragsgivernes forsøk på å utnytte sin kjøpermakt, viser statistikken at tiltakene i liten grad hjelper.

Troms fylkeskommunes uttalelse om at: "*[a]dgangen til å avlyse anbudet ved manglende konkurranse er viktig for å unngå at leverandører overpriser tilbudet eller reduserer kvaliteten når antall tilbydere er lavt*" (vår understrekning), er i seg en innrømmelse av kjøpermaktens begrensninger i et marked med begrenset konkurranse.

Møre og Romsdal fylkeskommunes uttalelse om at "*vi har gjort endringer i kravspesifikasjonen fra konkurranse til konkurranse for å tiltrekke oss nye tilbydere*", sammenholdt med fraværet av nye utenlandske tilbydere og generelt få tilbud i konkurransene, viser at det er lite rom for å øke deltagelsen gjennom utøvelse av kjøpermakt.

For øvrig synes ikke noen oppdragsgivere å ha iverksatt tiltak som går ut på at oppdragsgiver tar eierskap i materiell. Høringssvarene tilsier videre at det så langt kun dreier seg om løse tanker, og eventuell iverksettelse ligger trolig langt frem i tid. Om det skulle bli aktuelt antas det uansett å ha begrenset betydning, gitt de øvrige etableringshindringene som er i markedet.

Ved en foretakssammenslutning mellom Torghatten og Fjord1, vil antallet tilbud reduseres ytterligere. Ettersom Torghatten og Fjord1 i mange tilfeller er hverandres nærmeste konkurrenter, vil foretakssammenslutningen uansett redusere oppdragsgivers reelle valgmuligheter, og således redusere mulighetsrommet for å utøve kjøpermakt i betydelig grad. I den grad det er rom for at kundesiden kan legge til rette for økt konkurranse, vil muligheten for dette bli sterkt redusert ved en sammenslåing mellom de to sterkeste aktørene.

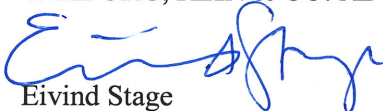
5 ØVRIGE FORHOLD

De øvrige forhold omtalt i Torghattens brev henger nært sammen med spørsmålet om hva det innebærer at Torghatten erverver 50 % eierskap i F1 Holding. Ved brev av 11. mars fra Sogn og Fjordane fylkeskommunes advokat er det gjort nærmere rede for dette tema. Vi vil komme tilbake med våre samlede merknader til disse forhold i et eget brev.

Om det er spørsmål til våre synspunkter i dette brevet, eller ønske om at noen forhold utdypes, ber vi om å bli kontaktet.

Med vennlig hilsen

WIKBORG, REIN & CO. ADVOKATFIRMA DA


Eivind Stage