

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

(Sendes med epost: post@kt.no og post)

[Inneholder forretningshemmeligheter]

Vår referanse 6160776/1

Ansvarlig advokat Siri Teigum

Oslo, 19. november 2012

FULLSTENDIG MELDING: ECOLAB INC'S ERVERV AV PERMIAN MUD SERVICE INC

Vi viser til pålegg om å inngi fullstendig melding av 13. november 2012. Denne meldingen følger strukturen til retningslinjene om fullstendig melding og inkluderer all informasjon oversendt Konkurransetilsynet til dags dato. De konkrete spørsmålene som ble mottatt fra Konkurransetilsynet 15. november 2012, adresseres fortløpende i teksten og er for ordens skyld identifisert ved fotnoter.

Oppsummeringsvis er det partenes oppfatning at foretakssammenslutningen må vurderes som følger:

Den eneste horisontale overlappen mellom partene som er relevant for Norge, er i det relevante markedet for oppstrømsleveranser av produksjonskjemikalier til olje- og gassektoren i Nordsjøen. Partene vurderer dette markedet som globalt, men i Nordsjøsegmentet av det geografiske markedet utgjør partenes samlede markedsandel uansett ikke mer enn ca [REDACTED]. Det er partenes oppfatning at deres samlede globale markedsandel vil kunne være ned [REDACTED].

Den aktuelle sektoren er meget konkurranseutsatt og utgjør en del av et større, globalt oppstrømsmarked for produksjonskjemikalier hvor et stort antall internasjonale og regionale aktører er aktive. Transaksjonen vil ikke materielt påvirke kunders utvalg innen produksjonskjemikalier. I tillegg er sektoren preget av store kunder som kan utøve kjøpermakt og således oppnå gunstige kontraktsbetingelser, samtidig som det er lave etableringshindringer. Foretakssammenslutningen reiser ingen problemstillinger relatert til koordinerende effekter.

Med bakgrunn i ovennevnte, vil ikke foretakssammenslutningen føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen på noe relevant marked, verken i Nordsjøen eller globalt. Konkurransetilsynet har således ingen hjemmel til å gripe inn og partene tillater seg å anmode om at foretakssammenslutningen godkjennes så fort som mulig og før 24. desember 2012.

* * *

THOMMESSEN

1 NOTIFISERENDE FORETAK

Navn: Ecolab, Inc. ("Ecolab")
Org.nr: N/A (USA-etablert foretak)
Adresse: 370 Wabash Street North, St. Paul, Minnesota 55102-1390, USA
Telefon: + 1 651 293 2233
Faks: + 1 651 293 2092
Epost: jim.seifert@ecolab.com

Kontakt: Odd Stemsrud, Advokatfirmaet Thommessen AS
Epost: ost@thommessen.no
Telefon: +47 23 11 12 81 / Mobil: +47 480 121 94

2 ANDRE INVOLVERTE FORETAK

Navn: Permian Mud Service, Inc. ("Permian Mud")
Org.nr: N/A (USA-etablert foretak)
Adresse: 3200 Southwest Freeway, Houston, Texas 77027, USA
Telefon: + 1 713 627 3303
Faks: + 1 713 627 0161
Epost: peter.olasky@champ-tech.com

Kontakt: Christian Bendiksen, Advokatfirmaet Schjødt AS
Epost: chbe@schjodt.no
Telefon: +47 23 01 18 12 / Mobil: +47 918 522 46

3 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

3.1 *Gi en beskrivelse av den meldte foretakssammenslutningen og hvordan den kom i stand. Beskrivelsen skal blant annet inneholde en redegjørelse for den strategiske og økonomiske begrunnelsen for transaksjonen, en oversikt over eierforholdene etter sammenslutningen og tidsplan for gjennomføringen. Dersom det dreier seg om delvis erverv skal det gis en oversikt over de eierandeler eller deler av virksomheten som erverves. Sentrale styredokumenter der foretakssammenslutningen behandles, herunder protokoller/referater, bør vedlegges meldingen.*

Transaksjonsavtalen er inngått blant annet mellom Permian Mud, Ecolab og OFC Technologies Corp, et heleid datterselskap av Ecolab etablert for det formål å effektivere transaksjonen ("Fusjonsdatteren").

I tråd med transaksjonsavtalen, vil Fusjonsdatteren fusjonere med Permian Mud. Som resultat vil Fusjonsdatteren opphøre som et eget selskap og Permian Mud vil fortsette som overlevende enhet og som et heleid datterselskap av Ecolab. Transaksjonen innebærer således Ecolabs overtakelse av kontroll i Permian Mud.

THOMMESSEN

Som beskrevet nærmere i punkt 4.1.2 nedenfor, vil bare deler av Permian Muds eksisterende aktiviteter forbli i selskapet, dvs være en del av målselskapets virksomhet.

Transaksjonsvederlaget som skal betales av Ecolab er på USD 2,2 milliarder. Oppkjøpet finansieres ved 75 % som kontantoppgjør og 25 % i Ecolab-aksjer.

Vedlegg 1: Kopi av transaksjonsavtalen "Agreement and Plan of Merger", datert 11. oktober 2012

Gjennomføringen av transaksjonen forutsetter, [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED].¹

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED] etter at konkurransemyndighetenes respektive godkjenninger er innhentet.

Hva gjelder strategisk og økonomisk begrunnelse bak transaksjonen, [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED].

På dette siste temaet, vil Konkurransetilsynet finne følgende:

Vedlegg 2: Ecolab styresesjon, datert 4. oktober 2012

Vedlegg 3: Ecolab styrepresentasjon, datert 8. oktober 2012

Vedlegg 4: Ecolab 2012 strategipresentasjon

3.2 Gi en beskrivelse av faktiske og juridiske forhold som er av betydning for muligheten til å utøve avgjørende og varig innflytelse (kontroll) over foretakets virksomhet. Beskrivelsen skal blant annet inneholde en redegjørelse for eiendomsrett eller bruksrett til foretakets aktiva, eller for rettigheter og avtaler som gir avgjørende innflytelse over foretakets organer (jf. konkurranseloven § 17 tredje og fjerde ledd).

Den planlagte foretakssammenslutningen innebærer at Ecolab vil erverve alle aksjer i Permian Mud. Ecolab vil på den måten overta enekontroll i Permian Mud som selskapets eneste aksjonær.

¹ Disse jurisdiksjonene er [REDACTED].

THOMMESSEN

- 3.3 Dersom foretakssammenslutningen skjer ved opprettelsen av et fellesforetak (jf. konkurranseloven § 17 annet ledd), skal det angis:**
- **hvordan fellesforetaket på varig grunnlag ivaretar alle funksjoner som hører inn under en uavhengig økonomisk enhet, og**
 - **i hvilken grad noen av de stiftende foretakene fortsatt skal drive virksomhet på samme eller tilgrensende markeder som fellesforetaket.**

Dette punktet er ikke relevant for nærværende melding.

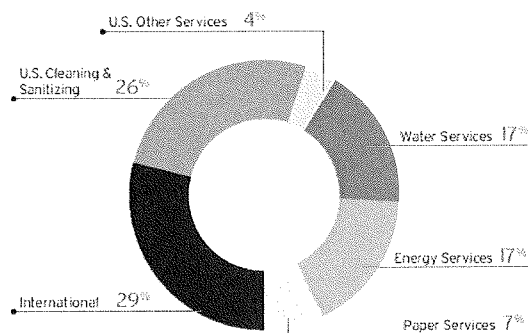
4 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN

- 4.1 Gi en beskrivelse av de involverte foretakenes juridiske og organisatoriske struktur, og deres virksomhetsområder. Beskrivelsen skal inkludere foretak i samme konsern som det eller de foretak som overtar kontroll**

4.1.1 Ecolab

Ecolab er en leverandør av vann-, hygiene- og energiteknologier og tjenester som bidrar til rent vann, trygg mat, tilstrekkelig med energi og et sunt miljø. Hovedkvarter ligger i St. Paul (Minnesota) i USA og selskapet betjener kunder i mer enn 160 land inklusive Nord-Amerika, Europa, Asia, Mellom-Amerika, Midtøsten og Afrika. Ecolabs aksjer er listet på New York Stock Exchange (under symbolet ECL). Ingen enhet har en kontrollerende interesse i Ecolab.

Nedenstående figur gir en oversikt over Ecolab's business mix 2011:



*Based on pro forma data assuming combined Ecolab and Nalco operations for 2011.

I 2011 hadde Ecolab en global omsetning på ca USD 6 799 millioner.²

Ecolab's energivirksomhet – som er den eneste virksomheten med overlapp med Permian Mud (se punkt 6 nedenfor) – ble etablert gjennom Ecolabs erverv av Nalco Holding Company ("Nalco") i 2011. Denne

² Merk: Figuren inkluderer bare én måned med omsetning fra Nalco, da ervervet av Nalco ble gjennomført 1. desember 2011.

THOMMESSEN

transaksjonen ble vurdert av Europakommisjonen under fusjonsforordningen og mottok en fase 1-klarering uten vilkår 8. november 2011.³

Ecolab har to norske datterselskaper: Ecolab AS (org.nr. 916 070 276) etablert i Oslo og Nalco Norge AS (org.nr. 937 781 075) etablert i Sandnes.

Ytterligere informasjon om Ecolab er å finne på www.ecolab.com / www.nalco.com eller den norske nettsiden <http://www.no.ecolab.eu/> og Nalcos side relatert til Norge www.nalco.com/aboutnalco/norway.htm.

4.1.2 Permian Mud

Permian Mud er et privat holdingselskap, etablert i Texas (USA) med flere datterselskaper med virksomhet i Nord-Amerika og andre steder, inkludert døtrene Champion Technologies, Inc. ("Champion") og Corsicana Technologies, Inc. ("Corsitech"). De ulike selskapene og deres aktiviteter pre closing fremgår av www.permianmud.com.

Konkurransetilsynet bes notere at kun Corsitech, Champion og to mindre enheter som har eiendeler relatert til Champion (Fresno Energy LLC og Texian Development Inc – ingen av disse har virksomhet i Norge), vil være en del av Permian Mud på tidspunktet for closing. Permian Muds øvrige virksomhet vil bli overdratt til selskapets eksisterende aksjonærer før closing og vil ikke være en del av den her meldte foretakssammenslutningen.⁴

Champion og Corsitech er globale foretak som blant annet driver innen spesialkjemikalier med leveranser til olje og gass markedene, se nærmere beskrivelse i punkt 5.1.

Konkurransetilsynet vil finne et organisasjonskart over Permian Mud pre closing hvor målselskapene er markert i:

Vedlegg 5: Permian Mud organisasjonskart

I 2011 hadde Permian Mud en global omsetning på ca [REDACTED]. Den totale omsetningen til Corsitech og Champion i 2011 var ca [REDACTED].

4.2 ***Gi en oversikt over eierinteresser de involverte foretakene har utenfor konsernet, men innenfor de virksomhetsområder som berøres av foretakssammenslutningen***

Det eneste relevante markedet som berøres av denne foretakssammenslutningen er det globale markedet for leveranser av produksjonskjemikalier til olje- og gasssektoren.

³ Se Sak nr. COMP/M.6388, *Ecolab / Nalco Holding Company*, 8. november 2011.

⁴ Disse virksomhetene inkluderer Johnson & Lindley (olje og gass produksjon i tillegg til ikke-produserende lisenser og visse andre interesser), og Densimix (produserer og markedsfører jernoksid for ulike industrier), ChampAir Aviation, LLC og andre diverse aktiviteter og investeringer.

THOMMESSEN

Verken Ecolab eller Permian Mud har eierinteresser i denne sektoren utover de respektive enhetene og virksomhetene som beskrives i denne meldingen.

4.3 Angi hver av de involverte foretakenes omsetning og driftsresultat i Norge siste regnskapsår. For foretak som overtar kontroll skal tall fra andre foretak i samme konsern inkluderes.

Foretak	Omsetning	Driftsresultat
Ecolab - Ecolab Legacy - Nalco Energy - Nalco Water Ecolab Totalt	 ██████████ ██████████ ██████████ ██████████	N/A*
Permian Mud – målselskapet (Champion)	██████████	N/A*

* Begge selskapene har direkte salg inn i Norge, men det er ikke mulig å skille ut et eget fortjenesteelement.

Ecolab og Permian Mud hadde en total omsetning i 2011 i Norge på ██████████ hvorav ingen under NOK 20 millioner, mao, terskelverdiene som utløser meldeplikt etter konkurranseloven er oppfylt.

Transaksjonen oppfylder derimot ikke terskelverdiene i EUs fusjonsforordning, fordi Permian Muds omsetning i EU i 2011 var under EUR 100 millioner.

4.4 Oppgi hvilke bransjeorganisasjoner de involverte foretakene eventuelt er medlem av

Verken Ecolab eller Permian Mud er medlem i noen norsk bransjeorganisasjon, selv om Permian Mud er tilknyttet Renas AS.

Hva gjelder amerikanske bransjeorganisasjoner av relevans for produksjonskjemikalier, kan det nevnes at Ecolab/Nalco er medlem av følgende: (i) the American Chemistry Council, (ii) the National Petroleum Refiners Association, (iii) the Society for Petroleum Engineering and (iv) NACE (National Association of Corrosion Engineers).

Hva gjelder amerikanske bransjeorganisasjoner av relevans for produksjonskjemikalier, kan det nevnes at Champion er medlem av følgende: (i) the American Chemistry Council, (ii) the National Safety Council, og (iii) Texas Chemical Council.

Permian Mud er også medlem av the European Oilfield Speciality Chemicals Association (EOSCA).

THOMMESSEN

5 BESKRIVELSE AV DE MARKEDENE SOM BERØRES AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

5.1 *Gi en beskrivelse av produktmarkedene som berøres av foretakssammenslutningen, og angi hvilken geografisk utstrekning disse markedene har.*

Et marked er berørt av foretakssammenslutningen dersom:

- *to eller flere av de involverte foretakene har virksomhet i det, eller*
- *ett eller flere av de involverte foretakene har virksomhet i det, og det er oppstrøms eller nedstrøms i forhold til et marked hvor ett eller flere av de andre involverte foretakene har virksomhet.*

Virksomhet i det aktuelle markedet som utøves av andre foretak i samme konsern som det eller de foretak som overtar kontroll, skal regnes med for vedkommende involverte foretak.

5.1.1 *Kjemikalier olje og gass: En oversikt over markedet*

Den eneste overlappen mellom partene foreligger innen deres respektive virksomheter for energiteknologi og tilhørende tjenester, mer presist innen leveranser for produksjonskjemikalier og tilhørende tjenester til olje- og gassektoren.

Selv om Ecolab også har en rekke andre virksomheter i flere andre sektorer, så har ikke Permian Mud noen aktiviteter utenfor olje og gass som inngår i nærværende transaksjon, med unntak for Corsitechs salg av aminosyrer (primært til bruk i blekk og pigmenter, asfalt, gruveindustri, vannbehandling og landbruk) og salg av EPA-registrert formaldehyde (formalin) i USA for bruk som insektmiddel i landbrukssektoren. Champion kan i tillegg ha noen mindre salg til kunder i andre sektorer, men slike salg vil være helt ubetydelige. Det gjenværende av denne meldingen fokuserer derfor på olje og gass.

Innen olje og gass er kjemikalier brukt både oppstrøms (dvs boring, sementering, produksjon og såkalt Enhanced Oil Recovery - EOR) og nedstrøms (dvs i raffinerier og petrokjemiske anlegg), som nærmere beskrevet nedenfor.

5.1.1.1 Oppstrøms

Innen olje og gass, vil kjemikalier oppstrøms falle inn under to hovedkategorier:

- (i) Borevæsker, såkalte workover og completion væsker, og sementeringsvæsker – som brukes i utviklingen og konstruksjonen av en brønn/plattform/rigg;
- (ii) Produksjonskjemikalier – som brukes i løpende management og vedlikehold.

Kjemikalier brukes også til å fornye (øke) flyten på olje på felt som opplever redusert produksjon (EOR).

Borevæsker brukes primært til å avkjøle borehoder og smøre bor, kontrollere trykk og fjerne borekanter. De såkalte completion-væsker brukes i fasen hvor boringen går over i prosessering av olje, blant annet til å fjerne borevæske og andre typer rengjøring. Liknende prosesser kan tidvis brukes på eksisterende olje/gass-plattformer/rigger ved bruk av såkalte workover væsker. Sementeringsvæsker (og "stimulation") brukes til sementering av stålrør og kledning av sidene i borehull og for å tilskynde flyt i oljen/gassen (sistnevnte normalt ved syrebehandling/acidizing eller såkalt fracturing).

THOMMESSEN

Oppstrøms produksjon av olje og gass faciliteres ved bruk av kjemiske tilsetninger. De brukes i alle trinnene etter at en brønn/plattform/rigg er ferdig, fra oljeproduksjon på plattformen til leveransen av produktet til raffineriet. Bruksområdene inkluderer blant annet:

- (i) Prosessering av olje og gass, feks.:
 - a) Demulgering – bryter emulsjonen mellom olje og vann og fremskynder hurtig separering av vann;
 - b) Skumkontroll (gass) – for å kontrollere og forhindre dannelsen av skum og med det redusere sannsynligheten for at gass forsvinner gjennom såkalt "liquid carryover";
 - c) Fjerning av hydrogensulfid;
- (ii) Håndtering av vann, feks vannrensere;
- (iii) Injeksjonssystemer for vann: filtrering, skulering, skum, bakteriologisk kontroll;
- (iv) Rørsystemer, feks såkalt "drag"-reduksjon i rørene
- (v) Andre applikasjoner, feks korrosjonskontroll, skuleringskontroll, fjerning av uønskede stoffer på anlegget som sådan (plattformgulv osv).

Kravspesifikasjonene for produksjonskjemikalier varierer i tråd med størrelse og type produksjonsprosess og hvor det aktuelle feltet ligger. Feks: kjemikaliertype og tilhørende logistiske tjenester vil til en viss grad variere mellom landbasert produksjon og offshore-produksjon, herunder avhengig av det konkrete miljøet slik som dypvannsanlegg og nyere teknologi (feks shale olje- og gassutvinning).

Såkalt Enhanced Oil Recovery (EOR) er en kategori av teknikker som brukes for å fornye/forbedre flyten av olje fra felt som opplever redusert produksjon ved bruk av konvensjonelle teknologier.

5.1.1.2 Nedstrøms

Nedstrømsmarkedet inkluderer leveranser av produksjonskjemikalier (olje) og kjemikalier for vannbehandling til bruk i petrokjemiske anlegg og raffinerier.

5.1.2 Beskrivelse av partenes aktiviteter

Det foreligger en overlapp mellom partene, både globalt og i Norge, hva gjelder leveranser i oppstrømsmarkedet av produksjonskjemikalier til olje- og gasssektoren. Denne virksomheten er beskrevet nærmere nedenfor i punkt 6.

I dette punktet vil vi beskrive de aktiviteter hvor partene har overlapp andre steder i verden, men som ikke er av relevans for Norge.

THOMMESSEN

5.1.2.1 Oppstrøms

Borevæsker, workover / completion-væsker og sementering og stimulation væsker

Borevæsker, workover / completion-væsker og sementering og stimulation-væsker leveres til olje og gassprodusenter av globale aktører slik som Baker Hughes Inc. ("Baker"), Halliburton Company ("Halliburton"), Weatherford International ("Weatherford") og Schlumberger.⁵ Partene leverer *ikke* de over nevnte væsker til olje- og gassprodusenter, med mulig unntak for to ekstraordinære situasjoner: (i) Partene vil i sjeldne tilfeller kunne selge et produkt til en brønn/plattform/riggoperatør som brukes som en ferdigvæske; og (ii) operatøren vil kunne ha leid inn et oljeserviceselskap til å assistere i forbindelse med plattformoperasjoner dog slik at produkter kjøpes direkte inn (uten å gå gjennom den innleide tjenesteleverandøren) slik at partene ikke kan vite nøyaktig hva produktene brukes til. Partene har ingen data for Norge hva gjelder slike ekstraordinære volum, men de utgjør en meget begrenset del av partenes virksomhet.

Komponenter for borevæsker, workover / completion væsker og sementering og stimulation-væsker

Begge parter (Nalcos Adomite group og Permian Muds Corsitech-virksomhet) leverer kjemiske komponenter som brukes i produksjonen av de nevnte væsker (og som nevnt over, oljeserviceselskapene leverer væskene til olje- og gassprodusentene). Begge parter selger disse produktene primært til serviceselskaper innen olje og gass – hovedsaklig Schlumberger, Halliburton, Baker og Weatherford. Disse kundene leverer også selv de aktuelle kjemikaliene.⁶ Adomite, Corsitech og deres mange ulike konkurrenter (som DOW, BASF, SNF, Economic Polymers, CESI, Chempix) gir verdikjøp til olje og gass-selskaper ved å utvikle skreddersydde løsninger til eksisterende produkter for olje- og gassutvinning, eller ved å adressere spesielle utfordringer som oppstår i deres globale oljeservice-virksomhet.

Etter partenes oppfatning er det riktig å se på leveranser av komponenter for borevæsker og såkalte "stimulation" og "completion"-væsker som ett relevant produktmarked (selv om de nevnte væskene slik de selges av eksempelvis Halliburton faller i ulike kategorier). Selv om komponentene generelt ikke er etterspørselssubstitutter, så er det en høy grad av substitusjon på tilbudssiden. Leverandører kan lage eller fremskaffe alle typer av komponenter og levere løsninger til kundens spesielle krav. I tillegg er markedsvilkårene sammenlignbare på tvers av kategoriene av komponenter.

Etter partenes oppfatning er det riktig å vurdere leveranser av komponenter på global basis, fordi etterspørselen er konsentrert til noen få og veldig store oljeserviceforetak som selv opererer globalt. Transport utgjør ikke et betydelig kostnadselement, slik at de aktuelle komponentene selges globalt uavhengig av produksjonssted. Leverandører av komponenter vil besvare kundeforespørsler fra kunder overalt i verden, uten nødvendigvis å vite hvor produktene vil bli benyttet.

Ecolab estimerer sin globale markedsandel til å ligge på ca. [REDACTED] i verdi, basert på egne interne estimater utarbeidet i kommersiell sammenheng. Ecolab tror at dette tallet vil kunne overdrive selskapets markedsandel, da selskapet har liten innsikt i volumet av komponenter som oljeserviceforetak innhenter fra eksterne komponentleverandører i form av spesialkjemikalier, hva som produseres i egenregi og hva som kjøpes inn i form av "hyllevarekjemikalier".

⁵ Disse selskapene er også aktive på andre nivåer i verdikjeden inkludert leveranser av produksjonskjemikalier.

⁶ I noen tilfeller vil partene ønske å levere ferdige produkter (feks friksjonreducerende løsninger) til serviceforetaket, men når serviceforetaket videreselger væskene til deres egne kunder (olje og gassprodusentene), vil de normalt påføre produktene sine egne kjemiske varemerker.

THOMMESSEN

Hvis man vurderer Corsitechs omsetning opp mot Nalcos estimerte totalmarked, vil det gi førstnevnte en markedsandel på [REDACTED]. Dette vil dog mest sannsynlig være en kunstig høy andel: Permian Mud estimerer sin markedsandel som mye mindre enn Ecolabs markedsandel. [REDACTED]

EOR

Ecolab er tilstede i markedet med noen EOR-aktiviteter, herunder også EOR-virksomhet via et joint venture (TIORCO) med Stepan Company. Derimot har ikke Ecolab noe EOR-salg til kunder i Norge.

5.1.2.2 Nedstrøms

Tjenestekategoriene nedstrøms omfatter produkter og tjenester relater til vannbehandling, prosesskjemikalier og tilsetninger brukt i raffinerier. Disse kan kjøpes samlet eller enkeltvis i tråd med kundens preferanse. Nalco tilbyr alle disse elementene og kundene foretar ofte en samlet anskaffelse under én kontrakt. Konkurrenter som Baker Hughes og GE konkurrerer på tilsvarende måte ved å levere hele produkt/tjenestespekteret, noe som gjelder tilsvarende for mindre konkurrenter som Chemic og Dorf Ketal, og også Infineum som er et eksempel på en mindre leverandør av raffineringstilsetninger. Andre selskaper fokuserer på å levere til spesielle segmenter i nedstrømsetterspørselen – feks fokuserer Ashland og ChemTreat på vannbehandling. Siden alle leverandører generelt leverer hele spekteret av produkter og tjenester innen én kategori (dvs vannbehandling, tilsetninger eller prosesskjemikalier), vil ikke det relevante markedet være snevrere enn den aktuelle kategorien.

Hva gjelder den geografiske avgrensningen av markedet, er det trekk som tilsier en nasjonal avgrensning: Leverandører priser ofte sine tilbud etter det enkelte raffineri; de vil gjennomgående levere til raffineriene fra anlegg lokalisert relativt nærme det aktuelle raffineriet og ulike leverandører er aktive i ulike jurisdiksjoner og regioner.

Permian Mud er for tiden ikke aktiv nedstrøms utenfor Nord-Amerika, med unntak for et lite datterselskap som heter OWT Oil-Water-Treatment Services B.V. (som skal inkluderes i transaksjonen) som spesialiserer seg innen råolje. Ecolab har ingen virksomhet tilsvarende Permian Muds OWT-virksomhet.

Ecolab er aktiv nedstrøms, både i Norge og andre steder. Som ledd i interne planprosesser, har Ecolab estimert sin norske markedsandel til å ligge på [REDACTED]. Som nevnt er ikke Permian Mud aktiv nedstrøms i Norge.

Selv om partene anser det som riktig å avgrense det relevante nedstrømsmarkedet nasjonalt, nevnes det for fullstendighetens skyld at Ecolabs globale markedsandel i leveranser av kjemikalier nedstrøms er [REDACTED] Permians andel i et hypotetisk globalt marked er estimert til [REDACTED] (basert på en omsetning som utelukkende relaterer seg til kunder i Nord-Amerika). Store globale konkurrenter med tilhørende,

THOMMESSEN

estimerte markedsandeler inkluderer: GE (19 %), Baker (13 %), Kurita (5 %) og Dorf Ketal (4 %).⁷ Andre konkurrenter er Chemic og Clariant.

5.1.2.3 Annet

Ecolab har en egen miljøløsning-business (rengjøring). Permian Mud har ingen tilsvarende virksomhet.

Permian Mud har aktiviteter innen undervannsmerking, aminosyrer og formaldehyde/formalin (som skal inngå i transaksjonen). Ecolab har ingen overlappende aktiviteter.

5.1.3 Produktmarkedet

Ecolab anser det som riktig å vurdere produksjonskjemikalier og relaterte tjenester som ett produktmarked. Begrunnelsen til det er som følger:

- i) Olje- og gassprodusenter kjøper nesten alltid en "pakke" av produksjonskjemikalier (inkl vannbehandling), brukerutstyr og relaterte tjenester (som i hovedsak består av å lage den riktige kjemikaliemiksen, samt overvåke om den fungerer over tid), fra én leverandør som vil adressere de behov som måtte oppstå for produksjonskjemikalier på det aktuelle anlegget innen den konkrete avtalens løpetid.
- ii) Serviceelementet er generelt vurdert av begge parter og kunder som et viktig element i den samlede tjenesten som leveres. Når en kontrakt er vunnet, vil leverandører sende personell til kundens anlegg for å assistere og overvåke bruken av produksjonskjemikaliene. I mange tilfeller vil personellet bli på anlegget for å håndtere de problemer. Derfor vil kundene gjennomgående kjøpe en samlet leveranse av produkter, siden dette tjenesteelementet gir kunden tilgang på leverandørens ekspertise til å vurdere utfordringer som måtte oppstå, for deretter å utarbeide en plan for en mer riktig kjemikaliesammensetning som møter det aktuelle anleggets løpende behov. Personellet vil således ha kunnskap og erfaring som avgjørende hva gjelder typevalg, styrke og timing ift bruken av kjemikalier. Dette er normalt viktigere for kunden enn de grunnleggende kjemiske funksjoner som er bredt tilgjengelig, men som forutsetter det nevnte tjenesteelementet for å bli optimalisert. Tjenesteelementet og leveransen av kjemikaliene utgjør derfor ett og samme produktmarked.⁸
- iii) Selv om produksjonskjemikalier kan ha ulike bruksområder, er det stor grad av tilbudssubstitusjon:
- iv) Partene og deres konkurrenter kan og vil i praksis konkurrere om å levere et komplett spekter av produksjonskjemikalier og relaterte tjenester, for hvert bruksområde i det enkelte miljø (konvensjonell, dypvann, ukonvensjonell). I tillegg er det en liten gruppe av foretak som synes å fokusere på tilleggskvaliteter innen bruk og/eller miljø. Disse mindre selskapene konkurrerer vanligvis som "best i klassen"-leverandører til de store olje og gassprodusentene for spesielle

⁷ Basert på Ecolabs estimater.

⁸ Jf Konkurransetilsynet spørsmål: "Vi har forstått av levering av service (personell/ekspertise som er tilstede på feltet offshore) ofte inngår som en del av leveransen i dette markedet. Hvor viktig er dette serviceelementet for kundenes valg av leverandør? Er dette å anse som en del av det relevante produktet, eller utgjør det et eget marked?" Se også punkt 5.1.4 nedenfor.

THOMMESSEN

bruksområder som ikke krever lokal tjenestestøtte og/eller for kontrakter med uavhengige olje og gassprodusenter med mindre sofistikert utstyr.

- v) De fleste kjemikalier er generiske produkter/"hyllevarer". Selskaper forsøker å differensiere produkter gjennom innovasjon og på ethvert tidspunkt vil en mindre del av markedet (10-20%) kunne differensieres. Foretak som utvikler produkter i sistnevnte kategori nyter likevel ikke lenge av den teknologiske fordelen – konkurrenter vil generelt klare å etterligne tilbudet innen en periode på under to år. Listen over differensierte produkter er således kontinuerlig i endring, i tråd med når konkurrenter tar igjen forspranget.
- vi) Et eksempel: Baker, som ikke klarte å ta en kontrakt med Chevron fra Ecolab, utviklet i løpet av seks måneder en såkalt "emulsion breaker" til erstatning for det tilsvarende produktet Ecolab hadde benyttet i sitt tilbud.

Basert på ovennevnte, vil alle produksjonskjemikalier anses å utgjøre ett og samme produktmarked i denne notifikasjonen.

Partene anser det ikke som riktig å segmentere mellom store og små kunder. Noen særlig store kunder ønsker tidvis leverandører som kan levere det kunden trenger i alle de områder i verden hvor kunden er tilstede. Dette likevel slik at også disse foretakene tar forbehold for at de skal kunne inngå kontrakt med regionale leverandører, og det er en rettighet de utøver relativt ofte. Mindre kunder med virksomhet begrenset til en bestemt verdensregion, kan og vil benytte seg av et utvalg av regionale spesialkjemikalieleverandører som er aktive i den aktuelle regionen. Hva gjelder Nordsjøen, benytter Nalco seg av en lokal aktør i Skottland (Aberdeen) til å blande kjemikalier som er nødvendig for at Nalco skal betjene sine kunder i Nordsjøen, siden Nalco ikke har en egen blandefasilitet der. Uansett, og som utdypet nedenfor, så vil etterspørselen fra slike "mindre kunder" i hovedsak tilsvare behovet til store kunder, og vurderes ikke av partene som et annet segment på noen måte.⁹

Produksjonskjemikalier nedstrøms vurderes som et eget produktmarked av flere grunner:¹⁰

- Produktene og tjenestene er på mange måter ulike. Selv om noen kjemikalier selges både til kunder oppstrøms og nedstrøms, vil bruksområdene og tjenesteelementene være veldig ulike. For eksempel: Et raffineri eller et petrokjemisk anlegg har kjøletårn, varmetanker og skip som krever behandling, men disse er ikke tilstede oppstrøms. I tillegg vil kunder nedstrøms ha behov for spesialkjemikalier som tilsetninger som ikke finnes oppstrøms.
- Kundene er forskjellige. Oppstrømsproduktene og tjenestene markedsføres og selges til utvinnings- og produksjonsforetak, mens nedstrømsproduktene markedsføres og selges til raffinerier og petrokjemiske produsenter. Selv hvor morforetaket til et raffineri også er tilstede innen utvinning og produksjon, vil kundene være i ulike divisjoner eller datterselskaper og innkjøpene oppstrøms og nedstrøms foretas hver for seg, basert på egne kontrakter og anbud, og av forskjellige personer innen disse integrerte kundene.

⁹ Jf Konkurransetilsynet spørsmål: "Kan det skilles mellom store og små kontrakter i avgrensningen av produktmarkedet, og finnes det ytterligere aktører som for eksempel kun kan levere på mindre oppdrag?"

¹⁰ Jf Konkurransetilsynet spørsmål: "Er dere av den oppfatning at oppstrøms og nedstrømsmarkedet er to ulike produktmarkeder, og leverer partene i begge disse segmentene globalt. Dersom partene ikke leverer i begge disse segmentene, vennligst redegjør noe nærmere for dette."

THOMMESSEN

- Ekspertene i sektoren vurderer også oppstrøms og nedstrøms som separate markeder. Ansatte som har fått opplæring i å håndtere utvinning og produksjon, vil generelt ikke være de samme menneskene som kurses til håndtering av raffinerier og petrokjemiske anlegg.
- Det er også selskaper som er til stede oppstrøms, men ikke nedstrøms, og vice versa. Permian Mud er for eksempel p.t. ikke aktiv nedstrøms utenfor Nord-Amerika.¹¹
- Ecolab er til stede i nedstrømsmarkedet i hele verden. Forskjellen mellom produktmarkedene oppstrøms og nedstrøms illustreres ytterligere ved det faktum at Ecolabs største konkurrenter i nedstrømsmarkedet og oppstrømsmarkedet for produksjonskjemikalier er forskjellige aktører.

5.1.4 Det geografiske markedet

Partene mener at det relevante markedet (leveranser av produksjonskjemikalier) er globalt av følgende årsaker:

- i) Det er en rekke globale konkurrenter (i tillegg til regionale og lokale leverandører);
- ii) Globale olje og gassprodusenter anskaffer ofte produksjonskjemikalier og relaterte tjenester under master-/rammeavtaler som har et globalt virkeområde;
- iii) Leverandører produserer halvfabrikata ved et lite antall globale anlegg, og så sendes det ferdige produktet eller halvfabrikata til et blandingsanlegg nærmere den endelige destinasjonen. For eksempel blir de fleste halvfabrikata som går inn i produksjonskjemikalier for Nordsjøen, produsert på kontinentet før de blandes på et anlegg noe nærmere den endelige destinasjonen som er det aktuelle anlegget i Nordsjøen;
- iv) Transportkostnader er derfor ikke utestengende;
- v) Priser betalt av kunder og fortjenestemarginene til produksjonskjemikalieforetak er de samme i hele verden – justert for lokale kostnader, logistikk og størrelsen på kontrakten. Dette er spesielt riktig for den delen av det globale markedet – estimert av Ecolab å være ca 50 % - som kontraheres under globale master/rammeavtaler, som ofte bringer med seg de samme marginer på tvers av regioner. BP, Conoco Phillips, ExxonMobil og Shell er eksempler på kunder med globale kontrakter og globale prismodeller som gir sammenliknbare priser i alle regioner, når justering for transport og logistiske forskjeller er foretatt; og
- vi) Forskjeller i markedsandeler er kun et bilde av hva som er blitt tildelt av kontrakter på et gitt tidspunkt, og er lite retningssigende hva gjelder ulike konkurransevilkår i forskjellige regioner.

Partene mener at det relevante markedet er globalt uavhengig av tilstedeværelse av leverandørens personell på anleggene, som beskrevet over. Service er et viktig element i tilbudet og det vurderes normalt som nødvendig å ha en servicerepresentant på anlegget for å gi råd og overvåke bruken av

¹¹ Med unntak for et lite datterselskap, OWT Oil-Water-Treatment Services B.V., som spesialiserer seg i behandlingen av råolje.

THOMMESSEN

produksjonskjemikalier som leverandørene selger. Derimot er det ikke gitt at dette tekniske personellet bor i landet hvor tjenesten utøves, og ofte er det ikke borgere av det landet. Alle store leverandører har sentraliserte team av (expat)-eksperter. Utover teknisk personell, vil salgs- og markedsføringspersonell være til stede i den grad det er nødvendig fra et kundeperspektiv. For de store utvinnings og produksjonsselskapene i Nordsjøen, vil salg og markedsføring mest sannsynlig finne sted nær kundens hovedkontor, med besøk på anleggene hvor det blir vurdert som nødvendig. Nalco er selv et eksempel på et foretak som betjener kunder i Nordsjøen uten å ha produksjon i regionen.¹²

Nordsjøen vurderes som i hovedsak konvensjonell, selv om området miljø pålegger noen ikke-konvensjonelle vilkår. Mer konkret, resulterer utviklingen av satellittfelt at olje og gass transporteres over betydelige avstander før prosessering. Det er likevel slik at alle konkurrenter har tilgang til nødvendig teknologi og ekspertise – som også brukes i andre miljøer i verden.

Det er også verdt å merke seg at kunder i Nordsjøen, hvor så å si alle er svært store olje og gassprodusenter som er aktive i hele verden, har evnen til å disiplinere sine leverandørers priser ved å true med å ekskludere leverandøren i andre deler av verden hvis prisene forsøkes hevet i Nordsjø-området. Siden den største delen av partenes omsetning i dette markedet kommer fra kundekontrakter som åpner for at kunden kan velge en regional aktør hvis han ønsker og kan avslutte kontrakten uten grunn og på kort varsel om ønskelig, så er denne trusselen reell i den forstand at priser i Nordsjø-området vil bli holdt på nivå med priser andre steder i verden. Kundene kan enkelt effektivt utføre en slik trussel, siden kontraktene normalt er "åpen bok" med kost-pluss eller en indeksjustert prismodell med adgang på kundens hånd til å kreve en revisorgjennomgang.

I tillegg, og viktigere, så vil foretakssammenslutningen uansett ikke negativt påvirke konkurransen i et marked avgrenset til Nordsjø-området, da partene i et slikt marked etter closing vil ha en samlet markedsandel begrenset til [REDACTED], og de vil møte sterk konkurranse fra konkurrenter som MI SWACO (Schlumberger) med en markedsandel i dette geografiske segmentet på [REDACTED] og Clariant med en markedsandel på [REDACTED].

For å konkludere, hva gjelder vurderingen av den planlagte foretakssammenslutningen, så vil Ecolab anføre at den presise avgrensningen av det relevante geografiske markedet kan stå åpen side den planlagte foretakssammenslutningen ikke reiser konkurransmessige bekymringer, uansett hvilken geografisk markedsavgrensning som legges til grunn.

5.1.5 Konklusjon berørte markeder

Hva gjelder horisontalt berørte markeder, så har partene overlapp i det globale markedet for produksjonskjemikalier og tilhørende tjenester til olje og gassprodusenter.

Hva gjelder vertikalt berørte markeder, så har partene ikke identifisert noen slike som innbefatter Norge.

¹² Jf Konkurransetilsynets spørsmål: "Er fysisk tilstedeværelse (lokalt/nasjonalt) av servicepersonell/salgsrepresentanter av betydning for evnen til å konkurrere? Finnes det eksempler på globale aktører som leverer direkte til et marked hvor de ikke har en slik tilstedeværelse (verken via eget selskap eller gjennom datterselskap)? Det ble nevnt i dagens telefonsamtale at Permian Mud selv ikke var tilstede i Norge med eget selskap, men likevel hadde direkte salg til det norske markedet. Har Permian Mud eller konsernet Permian Mud er en del av, datterselskaper som er tilstede i Norge og eventuelt leverer slike servicetjenester som nevnt over? Eventuelt er dette noe som kjøpes inn fra andre, alternativt at de ikke leverer slike tjenester."

THOMMESSEN

5.2 ***Gi en oversikt over tilgrensende produktmarkeder, det vil si produktmarkeder som ligger tett opp til de berørte markedene. Gi en begrunnelse for hvorfor de tilgrensende markedene ikke er en del av de respektive berørte produktmarkedene.***

Det er ingen tilgrensende produktmarkeder til det globale markedet for produksjonskjemikalier.

6 BESKRIVELSE AV MARKEDSSTRUKTUREN I DE BERØRTE MARKEDENE

6.1 ***Gi et anslag over alle aktørenes samlede årlige omsetning (i verdi og volum) for hvert av de berørte markedene, samt opplysninger om grunnlaget for disse anslagene.***

Det globale markedet for produksjonskjemikalier hadde i 2011 en verdi mellom USD 4,2 milliard og USD 6,2 milliarder (internt estimat fra Ecolab).

Basert på Ecolabs interne estimater, anslås markedet i 2011 for produksjonskjemikalier i Norge til ca USD 250 millioner.

6.2 ***Angi hvert av de involverte foretakenes årlige omsetning (i verdi og volum) og deres antatte markedsandeler for hvert av de berørte markedene. Inkluder tilsvarende opplysninger for ethvert foretak som inngår i samme konsern som det eller de foretak som overtar kontroll, og som har virksomhet i de berørte markedene.***

Det globale markedet for levering av produksjonskjemikalier:

	Ecolab	Permian Mud
2011 omsetning	██████████	██████████
2011 omsetning	█	█
2011 estimert markedsandel	██████████	██████████

* Partene har ingen god måte for å estimere disse volumene. I tillegg antas opplysningene å være av mindre relevans i denne saken siden foretakene selger et stort utvalg av ulike kjemikalier.

** Partenes beste estimat. Til sammenlikning med den alminnelige meldingen, angis estimatene her i et spenn, noe som mer korrekt reflekterer usikkerheten tilknyttet disse tallene. Markedsandeler er ikke en god indikator på markedsrett i dette markedet. Se kommentarer om unøyaktighet av estimater på globale markedsandeler i avsnitt 7.1 nedenfor.

Permian Mud har ingen samarbeidsavtaler som er relevante for Norge.

6.5 Gi en oversikt over etterspørselsstrukturen i de berørte markedene. Oversikten skal blant annet inneholde en angivelse av:

- **hvilken utviklingsfase markedet befinner seg i (er det under oppstart, ekspansjon, fullt utviklet eller i tilbakegang),**
- **hva som påvirker etterspørernes valg av produkt/leverandør i de berørte markedene, for eksempel merkevarelojalitet og produktdifferensiering,**
- **i hvilken grad etterspørerne skifter leverandør/merke,**
- **kunder eller kundegruppers forhandlingsstyrke,**
- **i hvilken utstrekning eneforhandleravtaler og andre langsiktige leveringsavtaler benyttes.**

6.5.1 Kunder og Kontrakter

Kunder av produksjonskjemikalier kan grovt deles i to grupper:

- (i) store (globale) olje og gass produsenter;
- (ii) mindre (lokale eller regionale) produsenter.

Mindre kunder kan ha mindre sofistikerte krav og betjenes av et større antall mindre leverandører. Likevel er deres krav svært like kravene til større kunder, og partene skiller derfor ikke mellom kundegruppene.

6.5.1.1 Kontrakter

Kontrakter er ofte tildelt på grunnlag av anbudskonkurranser (se nedenfor) og er "kundevennlige":

- i) De inngås ofte på en kost-pluss, pris-indeks eller "åpen bok"-basis. De er generelt gjennomsiktlige for kunder – fordi kunden ofte har adgang til å kreve revisorgjennomgang av prisstrukturen.
- ii) De inneholder normalt en "best i klassen"-klausul, slik at kunden kan bytte til en konkurrent dersom dennes produkter er bedre enn den eksisterende leverandøren, eller dersom kunden foretrekker å bytte av andre grunner;
- iii) Selv der en leverandør er forhåndsvalgt som en "tier 1"-leverandør under en rammeavtale (se under), så vil kunden beholde muligheten til å velge andre leverandører for spesifikke prosjekter. For eksempel, Baker er ikke en "tier 1"-leverandør for Shell men Shell har tildelt kontrakter til Baker for produksjonskjemikalier i relasjon til nærmere angitte anlegg i Kasakhstan og Malaysia etter at de valgte Nalco og Champion som deres "tier 1"-leverandører;

THOMMESSEN

- iv) Det er ingen innkjøpskrav ift volum og de er generelt oppsigelige fra kundens side uten krav om begrunnelse, dersom det er ønskelig.

Noen større kunder har inngått master/rammeavtaler med en mindre gruppe (generelt to eller tre) potensielle leverandører. Som nevnt over, anslår Ecolab at ca 50 % av oppstrømsaktiviteten innen produksjonskjemikalier er basert på slike kontrakter globalt.

Tier 1-status betyr typisk at der det er praktisk mulig, vil disse leverandørene bli gitt mulighet til å konkurrere innen rammen av kontrakten (med én eller maksimalt to andre leverandører). Kundene forplikter seg likevel ikke til å allokere oppdrag til tier 1-leverandører, og de gjør dette heller ikke alltid.

De eneste kundene hvor begge parter er forhåndgodkjente "tier 1"-leverandører under én master/rammeavtale er Shell og Conoco Phillips. Partene forventer at Shell og Conoco Phillips tar inn ytterligere firma(er) i deres globale avtaler som et resultat av nærværende transaksjon.

6.5.1.2 Anbudsprosessen

Anbudsprosessen er ofte en relativt uformell prosess (og enkelte kundemuligheter involverer ikke en anbudsprosess). Det begynner med at en kunde utsteder et prekvalifiseringsdokument til markedet eller til tier 1-leverandørene (i tråd med evt rammeavtaler) eller at de ellers gjennomfører en intern og uformell filtrering av potensielle leverandører.

Etter dette blir en mindre gruppe av firmaer invitert til å angi et fullstendig anbud. Tidsperioden for å sette sammen et anbud varierer fra én til tre måneder. Interesserte leverandører bruker denne tiden til å gjennomføre interne kjemiske laboratoriumstester og produktevalueringer som er relevante for den tekniske kompleksitet til systemet eller scenarioet som fremgår av konkurransegrunnlaget. Hver leverandør vil bli gitt mulighet til å avklare aspekter ved konkurransegrunnlaget, og svar kommuniseres til alle leverandører. Når interesserte leverandører har inngitt sine tilbud, vil kunden typisk velge ut en liten gruppe med leverandører som blir innkalt til intervju. Etter dette velger kunden sin leverandør og tildeler master/rammeavtalen eller oppdraget.

Innen produksjonskjemikalier oppstrøms er det lite i veien for formelle anmodninger om tilbud (Requests For Proposal - "RFP"), i motsetning til hva som for eksempel er vanlig i offentlige anskaffelser. Det er ingen formelle kunngjøringer som inviterer til å inngi tilbud; det er ingen formell kunngjøring av hvem som ble tildelt kontrakten eller noen rangering av de ulike leverandørenes tilbud; det er heller ingen formell kunngjøring av hvem som innga tilbud.

Til tross for disse begrensningene viser det seg historisk at det er et betydelig antall deltakende leverandører i anbudskonkurranser – da særlig i Europa/Nordsjøen hvor det ofte er fem andre budgivere. Dette er også tilfellet hvor analysen begrenses til scenarier der Champion også inngir anbud.

Det er verdt å merke seg at det ikke er uvanlig at olje- og gass produsenter filtrerer potensielle tilbydere som et første steg inn i en anbudsprosess. Det er partenes erfaring at det ikke er uvanlig at en kunde ber om innledende presentasjoner fra en rekke leverandører, for så å invitere kun noen fra denne innledende gruppen. Ved å foreta en filtrering, søker olje- og gass produsenter å begrense gruppen av leverandører som de ønsker å invitere til å inngi tilbud til et bestemt prosjekt. De gjør dette, i hvert fall delvis, for å unngå unødig tidsbruk og utgifter i evalueringen av et høyt antall tilbud, som i seg selv ofte er svært tekniske og lange. (Fordelen ved et fjerde eller femte tilbud blir ofte oppveid av tidsbruken og

THOMMESSEN

utgiftene som går med i evalueringen av de ekstra tilbudene.) Når kunden har avklart sine behov, gjennomført en filtrering og identifisert de leverandører han ønsker skal inngi tilbud på prosjektet, så inviteres disse inn i anbudsprosessen. På grunn av denne prosessen vil antallet leverandører som potensielt kunne inngitt tilbud, nesten uten unntak, være mye større enn den lille gruppen som faktisk blir invitert av kunden til å inngi formelt tilbud.

6.6 Redegjør for hvilken betydning forskning og utvikling har for produktutviklingen i de berørte markeder

Firmer forsøker kontinuerlig å forbedre sine produkter for å møte kundens krav på en mer optimal måte. Hvor en slik produktutvikling bærer frukter, vil innovasjonen kunne gi en kortvarig fordel som preferert løsning i visse tilfeller. Enhver produktutvikling vil imidlertid være kortvarig. Partene mangler tilstrekkelig innsikt eller data som viser hvilke produkter kundene til enhver tid oppfatter som prefererte, og partene fører ingen oversikt over prefererte produkter som ledd i sin ordinære drift.

I sin markedsføring til nåværende og potensielle kunder hevder partene for tiden at de har den beste teknologien innenfor følgende områder: Nalco i flytsikring, asphaltene-kontroll, korrosjonshemmere og visse typer overflatebehandling; Champions i frostvæsker, paraffin-kontroll og skumtyper. Partenes produkter kan på disse områdene bli ansett som prefererte av noen kunder avhengig av deres spesifikke behov og krav. Imidlertid forventer partene at deres konkurrenter vil utvikle tilsvarende teknologier i alle de nevnte områdene på kort tid (det vil si innen en periode på under to år).

Det finnes noen tilfeller de siste tre årene hvor Ecolabs produkter er ansett "best i klassen", men kunder har likevel brukt andre leverandører til sine behov for produksjonskjemikalier på oppstrømsmarkedet. Ingen kunder har valgt Champions produkter som "best i klassen" i løpet av de siste tre år. Produkter som er valgt i henhold til "best i klassen"-klausuler er ikke nødvendigvis bedre i teknisk forstand. Disse klausulene kan generelt påberopes der kundene foretrekker alternative kjemiske løsninger.

6.7 Gi en beskrivelse av hvilke virkninger foretakssammenslutningen antas å ha for markedsstrukturen i de berørte markedene

Som det fremgår av denne meldingen, vil ikke transaksjonen innebære noen negative ikke-koordinerte virkninger i markedet for produksjonskjemikalier oppstrøms, verken i Norge eller globalt. Dette er en svært konkurransepreget sektor med mange internasjonale og regionale leverandører. Markedet er i tillegg karakterisert av store kunder som er i stand til å presse gjennom gunstige kontraktvilkår, samt lave etableringshindringer. Denne dynamikken er tilstede også på andre områder med global overlapp mellom partene (altså ikke i Norge), dvs hva gjelder leveransen av komponenter for boring og borevæsker, såkalte workover/completion, sementering og stimulation-væsker, EOR og i nedstrømsmarkedet.

For ordens skyld nevner partene at transaksjonen heller ikke vil medføre koordinerte effekter i produksjonskjemikaliermarkedet oppstrøms. Det store antallet aktører på markedet og kompleksiteten i de konkurransedyktige tilbudene, gjør det umulig å komme til noen avtale om betingelser som ledd i en koordinert strategi. Den betydelige graden av kjøpermakt i markedet og de lave etableringshindringene ville uansett gjort at slike strategier ikke ville overlevd. Dette er også tilfellet for andre markeder hvor partene har en overlapp globalt (altså ikke i Norge), siden den grunnleggende dynamikken i markedet er den samme.

THOMMESSEN

På grunnlag av ovenstående, vil ikke transaksjonen føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i markedet for leveranse av produksjonskjemikalier i Norge eller globalt.

7 INFORMASJON OM DE INVOLVERTE FORETAKENES VIKTIGSTE KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER I DE BERØRTE MARKEDENE.

7.1 Gi en oversikt over de fem viktigste konkurrentene til hvert av de involverte foretakene, samt hva som antas å være disse konkurrentenes markedsandeler, i de berørte markedene. Gi en beskrivelse av hvilke virkninger foretakssammenslutningen antas å ha for de involverte foretakenes konkurrenter.

Partenes viktigste konkurrenter i det globale markedet for levering av produksjonskjemikalier er:

KONKURRENT	KONTAKTPERSON	TELEFON	EMAIL
MI SWACO Schlumberger)	Brett Christie UK Production Technologies Manager	+44 1224 285529	bchristie@miswaco.slb.com
Clariant	Jonathan Wylde UK Business Manager	+44 1224 797400	jonathan.wylde@clariant.com
Baker Petrolite	Caroline Kelly North Sea Manager	+44 1224 720000	Caroline.kelly@bakerhughes.com
Multichem	Danny Durham Manager	+1 281 442-1222	dannydurham@multichem.com
Roemex	Katrina Byrne	+44 1224 783444	katrina@roemex.com

Markedsandeler er ikke en god indikator på markedsrett i denne sektoren – det avgjørende er den enkelte konkurrents evne til å vinne frem med sitt tilbud i de ulike anbudsprosessene. Den estimerte markedsandelen for de fem største aktørene i markedet for levering av produksjonskjemikalier i 2011 i Norge fremgår likevel nedenfor (Ecolabs estimat):

	Markedsandeler i Norge
MI SWACO (Schlumberger)	██████████
Clariant	██████████
<i>Champion Technologies</i>	██████████
<i>Nalco</i>	██████████
Baker Petrolite	██████████
<i>Andre</i>	██████████

Av dette ser man at på den norske kontinentalsokkel så vil partene, selv etter transaksjonen, kun utgjøre én av tre store aktører, og MI SWAGO, Clariant og Baker vil fortsatt utøve press på foretakssammenslutningen.

THOMMESSEN

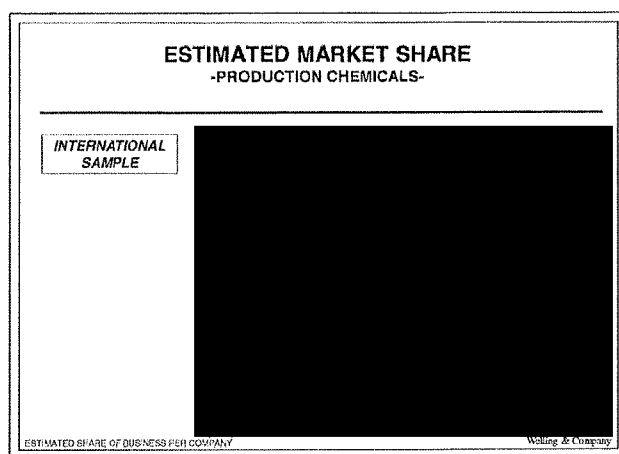
I Nordsjøen har MI SWACO en ledende rolle, siden selskapet har dype røtter og lang historie i området.

Den estimerte globale markedsandelen for de fem største aktørene i markedet for leveranse av produksjonskjemikalier i 2011 er angitt nedenfor. Disse estimatene er utarbeidet i kommersiell sammenheng, og de vil derfor kunne ha en tendens til å overdrive Nalco's markedsposisjon. Ecolab innhenter ikke markedsandeler for dette markedet som ledd i den ordinære virksomheten. Markedsandeler for tidligere år finnes i de eksterne rapportene som følger vedlagt OFT-notifikasjonen, se dennes egne vedlegg 7 til 10 (OFT-filingen følger som vedlegg 6). Markedsandelene i disse undersøkelsene bør behandles med forsiktighet da de angir salgsv verdier slik de ble rapportert og kan derfor inneholde dobbelttelling.¹³

	Global markedsandel*
Baker Petrolite	██████████
Nalco	██████████
Champion Technologies	██████████
Multichem	██████████
MI SWACO (Schlumberger)	██████████
Andre (Clariant, CECA, Unichem (BJ) and Weatherford)	██████████

* Partenes beste estimat. Til sammenlikning med den alminnelige meldingen, er estimatene angitt i et spenn da dette reflekterer bedre den usikkerhet som estimatene er beheftet med.

Som tidligere nevnt, er det vanskelig å fremskaffe presise markedsandeler basert på korrekte og gode data. For ordens fremlegges derfor i tillegg et utklipp av en rapport fra det amerikanske konsulentfirmaet Welling & Company fra februar 2012, hvor følgende oversikt fremgår:



Det understrekes, nok en gang at markedsandeler ikke er en god indikator på markedsrett i denne sektoren. Andre kilder (slik som rapporter fra Blairchem og SRI) er også oversendt, se vedleggene til OFT-notifikasjonen (beskrevet over).

¹³ Jf Konkurransetilsynets spørsmål: "Vennligst angi partenes markedsandeler de siste 5 år i et globalt marked, og gjerne også estimerer på konkurrentenes markedsandeler hvis mulig. Beskriv nærmere hvordan markedsandelene er beregnet."

THOMMESSEN

Hva gjelder anbudsprosesser relatert til kontrakter i Norge hvor Ecolab og Permian Mud har deltatt de siste fem årene, så har det typisk vært fem til seks internasjonale aktører i hver anbudskonkurranse. Hvert av disse firmaene er blitt tildelt kontrakter i Norge i løpet av de siste fem år. De tre største konkurrentene i Norge er MI Swaco, Baker Petrolite og Clariant:

- SWACO er en ledende leverandør innen boring, sementering og såkalte stimulation-væsker og av produksjonskjemikalier, og er den desidert største leverandøren av produksjonskjemikalier i Norge. SWACO ble en del av Schlumberger da Schlumberger overtok morselskapet, Smith International, i 2010. Dette muliggjorde en vertikal integrasjon i Schlumberger innen produksjonskjemikalier.
- Baker Petrolite Corporation er en del av Baker Hughes Inc ('Baker'), som er en av verdens største firmaer som tilbyr oljerelaterte tjenester (omsetning i 2011 lå på USD 19,8 milliarder). Baker tilbyr et bredt spekter av produkter og tjenester fra feltoperasjoner til boring, sementering og stimulation-væsker til produksjonskjemikalier til nedstrømsprodukter brukt i raffinerier.
- Clariant er et stort sveitsisk spesialkjemikalieselskap (omtrent USD 8 milliarder i total omsetning) som har etablert seg internasjonalt innen produksjonskjemikalier og tjenester, også i Nordsjøen.

Som nevnt over, er alle de store konkurrentene, globale leverandører med høy kompetanse på alle områder og med eksisterende kundeporteføljer. De fleste er i tillegg vertikalt integrert, slik at de skal kunne benytte seg av sin ekspertise og kundekontakter på andre områder. Som nevnt vil transaksjonen forene to foretak med komplementære produkter og ekspertise, som vil kunne gi et bredere spekter av kundeløsninger, som vil gjøre partenes i stand til å konkurrere mer effektivt i markedet mot de største konkurrentene.

Hva gjelder effekten av foretakssammenslutningen på konkurrenter, og da særlig med hensyn til konkurransen i Nordsjø-segmentet, så anføres det at den planlagte foretakssammenslutningen ikke vil påvirke konkurransen i markedet negativt, det vil si at konkurransen vil øke og ikke reduseres.

7.2 Gi en oversikt over de fem største kundene til hvert av de involverte foretakene i de berørte markedene, og hvor stor andel av de involverte foretakenes salg hver av disse står for. Gi en beskrivelse av hvilke virkninger foretakssammenslutningen antas å ha for de involverte foretakenes kunder.

Ecolabs fem største kunder i det globale markedet for levering av produksjonskjemikalier er:



THOMMESSEN

[REDACTED]

Permian Mud's fem største kunder i det globale markedet for levering av produksjonskjemikalier er:

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

I tabellen nedenfor fremkommer kontakter for Ecolabs kunder i Norge for produksjonskjemikalier:

[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

I tabellen nedenfor fremkommer kontakter for Permian Muds kunder i Norge for produksjonskjemikalier:

[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

¹⁴ Basert på 2011 salg.

THOMMESSEN

[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Som allerede nevnt, er markedet for produksjonskjemikalier, spesielt i Norge, en meget kompetitiv sektor, som kan karakteriseres av kunder med kjøpermakt med evne og vilje til å forhandle frem gunstige kontraktsvilkår. Kontrakter er ofte inngått på kost pluss-basis, med et "beste i klassen"-unntak, uten kjøpsbetingelser og som kan sies opp uten saklig grunn. Alle kunder i Norge vil kunne, hvis det er deres egen kommersielle beslutning, bytte leverandør av produksjonskjemikalier. Avslutningsvis vil kundene ha glede av de synergier som transaksjonen ventes å generere, samtidig som de fortsatt vil ha et godt utvalg av leverandører som de kan velge mellom.

Basert på nevnte, hva gjelder foretakssammenslutningens virkninger på partenes kunder og spesielt hva gjelder markedsklimaet i Nordsjø-området, er det partenes klare oppfatning at transaksjonen ikke vil ha noe negative virkninger på konkurransen.

7.3 Gi en oversikt over de fem største leverandørene til hvert av de involverte foretakene i de berørte markedene, og hvor stor andel av de involverte foretakenes innkjøp hver av disse står for. Gi en beskrivelse av hvilke virkninger foretakssammenslutningen antas å ha for de involverte foretakenes leverandører.

Ecolabs fem største leverandører i det globale markedet for produksjonskjemikalier er:

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Permian Muds fem største leverandører i det globale markedet for produksjonskjemikalier er:

[REDACTED]

[REDACTED]

THOMMESSEN



Begge parter er USA-baserte foretak og ingen av deres store innkjøp relatert til partenes produksjon for salg i markedet for produksjonskjemikalier, er leveranser fra norske foretak.

Transaksjonen vil ikke ha noen negativ virkning på leverandørene. De vil fortsette å ha en stor og bred kundebase. Av den grunn, og hva gjelder foretakssammenslutningens virkninger på partenes leverandører, herunder hensyntatt at partenes innkjøp på ingen måte vil utgjøre en stor leveranse hos de aktuelle leverandørene, vil disse virkningene være begrensede og på ingen måte påvirke konkurransen negativt.

8 REDEGJØRELSE FOR EVENTUELLE ETABLERINGSHINDRINGER I DE BERØRTE MARKEDENE

8.1 *Gi en beskrivelse av eventuelle etableringshindringer for aktører som ønsker adgang til de berørte markedene. Beskrivelsen skal blant annet inneholde en redegjørelse for offentlige reguleringer som gjør etablering vanskeligere, lisensrettigheter som er nødvendige for å etablere seg i markedet og anslag over eventuelt behov for investeringer ved nyetablering.*

Etableringshindre / byttekostnader - generelt¹⁵

Kunder møter ingen betydelige byttekostnader ved overgang til ny leverandør av produksjonskjemikalier. Rent faktisk, så er byttekostnadene lave. Kontraktsprosessen er for øvrig helt og holdent opp til kunden. Noen kunder ber periodevis om tilbud, mens andre forhandler mer direkte om langvarige avtaler med spesialkjemikalieleverandører. Som en fellesnevner for så å si alle kontrakter, så kan disse sies opp ved kundens forgodtbefinnende og nesten alle kontrakter åpner for at kunden kan kontrahere hele eller deler av sitt behov for produksjonskjemikalier hos andre leverandører. Det er en liten innfasingsperiode i overgangen mellom leverandører, på typisk opp til seks måneder. Feltekspertise er også tilgjengelig for nye leverandører. Kunden kontrollerer det meste av informasjonen relatert til bruken av kjemikaliene og står fritt til å dele denne informasjonen med ny leverandør. Videre er det slik at alle større leverandører har egne team med (expat)-eksperter som gir støtte. Hvis så ikke er tilfellet, vil avtrekkende leverandør ofte frigjøre personell til ny leverandør når en kontrakt overdras, og kunder vil tidvis insistere på dette så det er kontinuitet i leveransen. Hvor arbeidskontrakten inneholder restriksjoner hva gjelder å arbeide for konkurrenter, vil disse i slike scenarier ikke bli håndhevet. Selv hvor kunden ikke krever at gammelt personell blir igjen, vil gammel leverandør være pålagt å oversende sine oversikter og data relatert til det aktuelle prosjektet til ny leverandør. I tillegg vil kunden ha sin egen ekspertise.

¹⁵ Jf Konkurransetilsynets spørsmål: "Foreligger det byttekostnader ved skifte av leverandør – for eksempel kostnader knyttet til å gjennomføre nye omfattende anbudsrunder og innfasingsperioder etter skifte av leverandør. Eventuelt vil tidsaspektet ved bytte i seg selv kunne ha en viss innelåsende effekt, ved at slike anbudsrunder og innfasingsperioder vil kunne ta noe tid og at man derfor ønsker å unngå dette?"

THOMMESSEN

Potensiell etablering

For å etablere seg og selge produksjonskjemikalier og tilhørende tjenester, vil en aktør som ønsker å etablere seg i markedet trenge: (1) varelager – fysisk plass; (2) tilgang til transport for levering til kunde; (3) kjemikalier (i hovedsak "hyllevare"-kjemikalier) som er lett tilgjengelig fra et stort utvalg av kilder; (4) blandedanlegg; og (5) salgs/service-representanter. Denne inputen er generelt tilgjengelig. Varelager og transport kan bli leaset eller leiet i stedet for å bli kjøpt, hvis så er ønskelig. Kjemikalier må ikke lages selv, da de kan kjøpes fra et stort utvalg av kilder: Både Dow og BASF har en dedikert business som adresserer produksjonskjemikalieindustrien, som forenkler oppstart ved å tilby kjemikalier mens den nye aktøren kan fokusere på salg og service. Blandeutstyr (for eksempel blandekar og lagringstanker) er enkelt å få tak på og plass til å etablere et blandedanlegg kan enkelt leies eller leases (i tillegg til at selve blandetjenestene kan anskaffes separat).

Nøkkelfaktoren for en varig etablering, er kunnskapsrik sales/service-personell (og det er da også slike mennesker som gjennomgående etablerer ny virksomhet innen produksjonskjemikalier). En jevnlig strøm av mennesker tilegner seg den nødvendige kunnskap og kundekontakter ved å jobbe hos de eksisterende aktørene som Nalco, Baker, Champion eller en annen leverandør av produksjonskjemikalier. Som nevnt over, vil noen av disse ansatte ha avtaler som inkluderer konkurranseklausuler, men disse klausulene blir sjelden håndhevet.

Vanlige kjemikalieforetak kan dessuten sponse en etablering.

Etableringshindringer - Nordsjøen / norske særegenheter

Som nevnt over anses Nordsjø-området gjennomgående som konvensjonelt, selv om det finnes noen ikke-konvensjonelle karakteristika. Dette gjelder spesielt utviklingen av satelittfelt, som medfører at olje og gass må transporteres over meget store avstander før prosessering – avkjølingen kan kreve bruk av voks og frostvæsker og naturlige forekomster av brønnvann inneholder høye nivåer av metaller som skaper bunnfall når det blandes med sjøvann, som krever såkalt "scale control"-teknologi. Denne teknologien er faktisk det største produktsegmentet i Nordsjø-området. Alle konkurrenter har dog tilgang til den nødvendige teknologien og ekspertisen – som også finnes i andre miljøer andre steder i verden.

Norge har relativt strenge miljøreguleringer og et høyt fokus på biologisk nedbrytbare produkter, selv om leverandører fremdeles kan bruke mindre nedbrytbare produkter forutsatt at plattformoperatøren får det godkjent av myndighetene.

Som nevnt i punkt 10.2 under, er det visse minimumsvilkår som må oppfylles (også) i Norge hva gjelder leveranser av produksjonskjemikalier. For eksempel krever de fleste produktene REACH-godkjennelse (REACH - Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals). Det er ingen andre spesifikke tillatelser som må innhentes i Norge, utover normale produktregistreringsprosedyrer.

Etter partene vurdering foreligger det ingen særskilte etableringshindre relatert til Nordsjø-området / Norge hva gjelder markedet for produksjonskjemikalier.

THOMMESSEN

8.2 Gi en oversikt over samlet produksjonskapasitet i de berørte markedene og angi hvor stor del av denne som benyttes

Kapasitet er ikke et tema i denne sektoren: Foretakene bruker som en hovedregel relativt små volum av kjemikalier i form av "hyllevare", og kan enten produsere disse selv eller kjøpe de inn fra de store aktørene som Dow og BASF.

Ingen av partene har produksjon lokalisert i Norge.

8.3 Gi en oversikt over eventuelle nye aktører som har etablert seg i de berørte markedene de siste tre årene

Ecolab er kjent med flere tilfeller av etableringer de siste år som synes relevant for dette spørsmålet, selv om de fleste har vært i USA. Ecolab har dog ingen uttømmende oversikt, men en ikke-uttømmende oversikt fremgår av tabellen nedenfor:

ANLEGG	ÅR FOR ETABLERING	LAND
Evonik Degussa Corp	2012	USA
Chemicals Technologies, Inc	2010	USA
Phoenix Chemical Technologies	2007	USA
Catalyst Oilfield Services	2005	USA

9 REDEGJØRELSE FOR EVENTUELLE EFFEKTIVITETSGEVINSTER

9.1 Gi en redegjørelse for eventuelle effektivitetsgevinster ved foretakssammenslutningen. Redegjørelsen kan blant annet inneholde en beskrivelse av samfunnsøkonomiske kostnadsbesparelser som kan følge av stordriftsfordeler, rasjonalisering eller samproduksjonsfordeler. Redegjør for hvorfor de anførte effektivitetsgevinstene er en følge av foretakssammenslutningen, og ikke kan realiseres på alternative måter.

[Redacted text block]

THOMMESSEN

Ecolab har offentliggjort at det forventes at transaksjonen vil gi synergier i størrelsesorden ca USD 150 millioner innen 2015. [REDACTED]

[REDACTED] Synergiene vil i neste omgang gi lavere produksjonskostnader og lavere priser til foretakenes direkte kunder, og til slutt også til forbrukerne.

Siden kontraktene i sektoren i hovedsak er basert på en kost-pluss prismodell, vil noen av kostnadsreduksjonene automatisk overføres til kundene, og de er ikke lagt inn i ovenstående beregninger av synergieffekter.

10 OPPLYSNINGER OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN ER UNDERLAGT TILSYN FRA ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER.

10.1 *Oppgi, dersom det er aktuelt, hvilke andre lands konkurransemyndigheter som har kompetanse til å gripe inn mot foretakssammenslutningen, herunder hvilke slike myndigheter som foretakssammenslutningen er eller vil bli meldt til.*

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

10.2 *Oppgi om foretakssammenslutningen krever konsesjoner/tillatelser etter annen norsk lovgivning*

Det er visse minimumsvilkår som må oppfylles (også) i Norge hva gjelder leveranser av produksjonskjemikalier.

For eksempel krever de fleste produktene REACH-godkjenning (REACH - Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals). Klif er ansvarlig nasjonal myndighet i Norge ift REACH.

Det er ingen andre spesifikke tillatelser som må innhentes i Norge, utover normale produktregistreringsprosedyrer.

11 VEDLEGG TIL DEN FULLSTENDIGE MELDINGEN

Transaksjonsavtalen med vedlegg fremgår av Vedlegg 1.

OFT-filingen fra Storbritannia med relevante vedlegg fremgår av:¹⁷

Vedlegg 6: Kopi av Ecolabs OFT briefing paper, av 6.november 2012, inkl relevante vedlegg

¹⁶ Transaksjonsavtalen viser i tillegg til klarering i [REDACTED], men partene har avklart etter signering at det ikke er nødvendig med en notifikasjon i den juridiske prosessen.

¹⁷ Jf Konkurransetilsynets spørsmål: "Vi ber om at relevante vedlegg til meldingen som er sendt OFT oversendes, spesielt dersom det fremgår nærmere informasjon og beskrivelser av markedet (rapporter, analyser mv.), strategidokumenter, anbudsrunder partene har deltatt i og eventuelle markedsandelsberegninger."

THOMMESSEN

Som avtalt mellom Thommessen (Stemsrud) og Konkurransetilsynet (Larsen) på telefon 15. november 2012, vil ikke partenes årsrapporter vedlegges.

12 FORRETNINGSCHEMELIGHETER

Denne fullstendige meldingen inneholder forretningshemmeligheter som ikke skal utleveres til tredjeparter. En offentlig versjon av meldingens hoveddel følger vedlagt som:

Vedlegg 7: Offentlig versjon av fullstendig melding

Vedleggene (med unntak for dette vedlegg 8) er informasjon som ikke er offentlig tilgjengelig, og de bes derfor om å bli vurdert som konfidensielle og som forretningshemmeligheter i sin helhet, med det resultat at de ikke utleveres til tredjeparter.

13 AVSLUTTENDE BEMERKNINGER

Som beskrevet over vil ikke foretakssammenslutningen føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med konkurranselovens formål. Partene tillater seg derfor å be om at foretakssammenslutningen godkjennes så fort som mulig.

Med vennlig hilsen
Advokatfirmaet Thommessen AS

Odd Stemsrud
Advokat

THOMMESSEN

OVERSIKT OVER VEDLEGG:

- Vedlegg 1: Kopi av transaksjonsavtalen "Agreement and Plan of Merger", datert 11. oktober 2012
- Vedlegg 2: Kopi av Ecolab styresesolusjon, av 4. oktober 2012
- Vedlegg 3: Ecolab, styrepresentasjon, datert 8. oktober 2012
- Vedlegg 4: Ecolab 2012, strategipresentasjon
- Vedlegg 5: Permian Mud organisasjonskart
- Vedlegg 6: Kopi av Ecolabs OFT briefing paper, 6. november 2012, inkl relevante vedlegg
- Vedlegg 7: Offentlig versjon av den fullstendige meldingen