

Melding av foretakssammenslutning

jf. konkurranseloven § 18 første ledd

vedrørende

Aker Solutions AS'

ervert av

Olje- og gassvirksomheten til Reinertsen AS

Oslo, 30. mars 2017

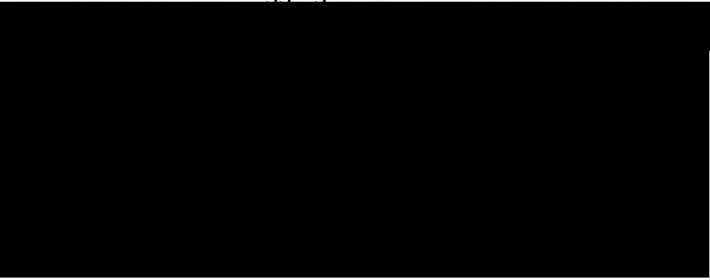


*Inneholder forretningshemmeligheter
jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2*

Ref.: #7024755/7

Advokatfirmaet BA-HR DA

Tjuvholmen allé 16, Postboks 1524 Vika, NO-0117 Oslo, Tel: +47 21 00 00 50 Fax: +47 21 00 00 51
www.bahr.no Org.nr: NO 947 589 997

1. Sammendrag

- (1) Meldingen gjelder Aker Solutions' kjøp av den olje- og gassrelaterte virksomheten til Reinertsen.
- (2) Reinertsen innledet i desember 2016 offentlige gjeldsforhandlinger. Selskapet var i en situasjon der det ikke kunne oppfylle sine forpliktelser. Etter åpning av gjeldsforhandlinger har Reinertsen under gjeldsnemndens ledelse arbeidet med å sikre fortsatt drift og å finne en varig løsning for selskapet. Etter hvert som kartleggingen av Reinertsens økonomiske situasjon ble mer og mer presis, 
- (3) Den 29. mars 2017 ble det således undertegnet en avtale om at Aker Solutions overtar Reinertsens olje- og gassrelaterte virksomhet, som utgjør den gjenværende delen av selskapets etter at Reinertsen i 2015 solgte selskapets landbaserte virksomhet til hhv. Veidekke og ÅF. Reinertsens hovedbankforbindelse, Nordea, 
- (4) Aker Solutions og Reinertsen har overlappende virksomhet innen enkelte tjenester til olje- og gassindustrien. Begge selskaper tilbyr vedlikeholds- og modifikasjonstjenester (V&M) samt ulike engineeringtjenester. Kundene er i hovedsak oljeselskapene som operatører av olje- og gassinstallasjoner. Mens Aker Solutions er en global aktør, tilbyr Reinertsen sine tjenester i hovedsak knyttet til installasjoner på norsk kontinentalsokkel.
- (5) Partenes samlede markedsandel i disse markedene er i området % om en ser på norsk sokkel isolert. Partene vil fortsatt møte sterk konkurranse fra flere aktører. Den største konkurrenten innen både V&M og engineering er Aibel, som er en betydelig leverandør i mange deler av markedet. Andre større konkurrenter er bl.a. Wood Group, Apply Sørco og Rosenberg WorleyParsons som alle har kapasitet og kompetanse til å yte sterk konkurranse i tiden fremover innen begge områder der det er overlappende virksomhet mellom Aker Solutions og Reinertsen.
- (6) Markedet er også preget av sterke kunder med betydelig kjøpermakt. Disse har mulighet til å påvirke konkurransesituasjonen dersom markedene preges av svak konkurranse, og erfaringer viser at de også gjør dette. Den klart største kunden er Statoil, som ved siste tildeling av rammekontrakter for vedlikehold og modifikasjoner tildelte flere betydelige kontrakter til mindre aktører. Også andre kunder er i en posisjon til å bruke kjøpermakt til å påvirke konkurransesituasjonen.

2. Melder

Foretaksopplysninger

Navn: Aker Solutions AS
Org.nr.: 929 877 950
Adresse: Postboks 94, 1325 Lysaker

Melders representant:

Navn: Advokatfirmaet BA-HR DA
Kontaktperson: Beret Sundet / Harald Kloumann Selte
Saksansvarlig advokat: Beret Sundet
Adresse: Postboks 1524 Vika, 0117 Oslo
Telefon: 21 00 00 50
92 88 13 85 (Beret Sundet)
40 20 38 96 (Harald Selte)
E-post: bsu@bahr.no / hks@bahr.no

3. Øvrige involverte foretak

Navn: Olje- og gassvirksomheten til Reinertsen AS
Org.nr.: 976 810 015 (Reinertsen AS)
Adresse: Postboks 6380 Sluppen, 7492 Trondheim

4. Transaksjonen og forretningsmessig rasjonale

4.1 Om foretakssammenslutningen

(7) Foretakssammenslutningen gjelder Aker Solutions AS' (**Aker Solutions**) erverv av Reinertsen AS' (**Reinertsen**) olje- og gassrelaterte virksomhet (**Virksomheten**).

(8) 19. desember 2016 ble det innledet offentlige gjeldsforhandlinger i Reinertsen. Gjelds- nemnden har etter dette forsøkt å finne en løsning for videre drift og inviterte til å legge inn bud på selskapet.

(9)



- (10) 29. mars. 2017 ble det inngått avtale mellom Aker Solutions, Reinertsen og panthaver Nordea om kjøp av Virksomheten, med samtykke fra Gjeldsnemnden oppnevnt av Sør-Trøndelag tingrett. Gjennomføring av avtalen er betinget av Konkurransetilsynets godkjenning. Kopi av avtalen følger vedlagt.

Vedlegg 1: Agreement for the sale and purchase of the offshore oil and gas engineering and installation business of Reinertsen AS, datert 29. mars 2017

- (11) Gitt at transaksjonen gjennomføres som et innmatssalg kreves det samtykke fra Reinertsens kunder for overføring av de kontrakter som selskapet har inngått. Statoil er Reinertsens viktigste kunde, og har allerede avgitt sitt samtykke.

Vedlegg 2: Epost fra Njaal Horn, Leading Counsel Legal / Advokat Statoil ASA av 29. mars 2016.

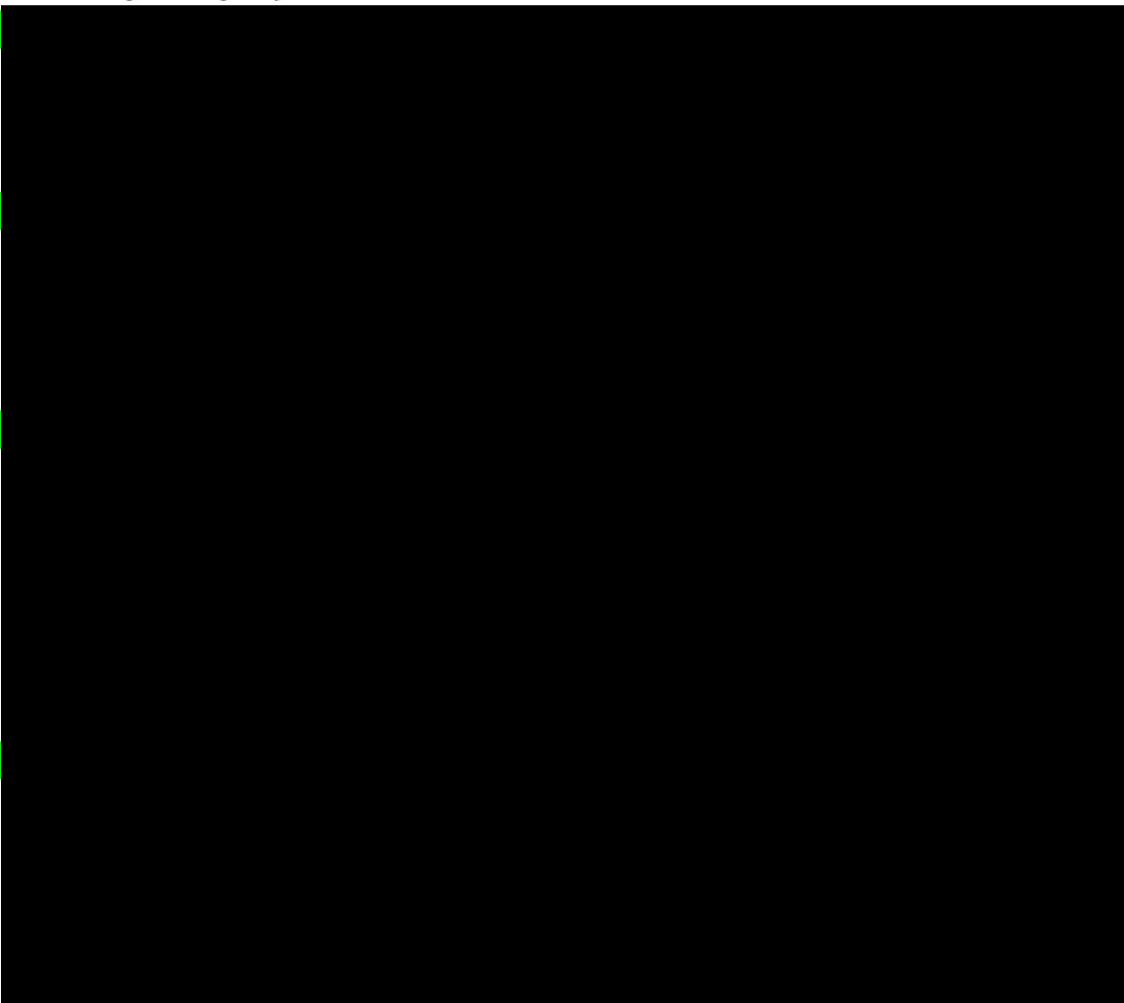
4.2 Forretningsmessig rasjonale

(12)

(13)

(14)

(15)



(16)

(17)

(18)

(19)

5. De involverte foretakenes struktur og virksomhetsområder

5.1 Aker Solutions og andre selskap i samme konsern

5.1.1 Aker Solutions

(20) Aker Solutions er et heleid datterselskap av Aker Solutions Holding AS som igjen er et heleid datterselskap av Aker Solutions ASA.

(21) Aker Solutions ASA er en ledende global aktør innen oljeservicenæringen og er notert på Oslo Børs. Selskapet tilbyr en lang rekke løsninger, tjenester og produkter til oljenæringen i alle faser av utviklingen og produksjon ved et oljefelt. Aker Solutions ASAs kunder inkluderer både oljeselskap og andre aktører i oljeservicenæringen.

(22) Aker Solutions ASAs største aksjonærer per 27. mars 2017 er som følger:

Aksjonær:	Eierandel:
Aker Kværner Holding AS	40,6 %
Aker ASA	6,4 %
Folketrygdfondet	5,8 %
Ferd AS	1,9 %
JPMorgan Chase Bank, N.A., London (nom.)	1,7 %

- (23) Aker Solutions ASA er i konkurranserettslig forstand kontrollert av Aker ASA. Aker ASA kontrollerer gjennom sin direkte eierpost og som eier av 70 % av aksjene i Aker Kværner Holding AS ca. 47 % av aksjene i selskapet og vil ved normalt fremmøte på selskapets generalforsamling kontrollere et flertall av stemmene. Tilsvarende er lagt til grunn av EU-kommisjonen i sak COMP/M.7316 Det Norske Oljeselskap / Marathon Oil Norge (premiss 2).
- (24) Aker Solutions ASAs virksomhet i Norge skjer i hovedsak gjennom Aker Solutions. Aker Solutions Holding AS har i tillegg de heleide datterselskapene Aker Insurance Services AS og Benestad Solutions AS med aktivitet i Norge.
- (25) Aker Solutions' virksomhet er delt i to hovedområder; subsea og field design. Subsea-virksomheten tilbyr løsninger og produkter knyttet til installasjoner på havbunnen for utvinning av olje og gass. Aker Solutions tilbyr både komplette utvinningsløsninger («Subsea Production Systems»), så vel som enkeltprodukter som juletrær, manifolder og umbilicals. Field design omfatter tilbud innen V&M-markedet, som inkluderer vedlikehold og modifikasjoner av eksisterende innretninger på sokkelen (også kalt M&M eller MMO), samt engineeringtjenester knyttet til ulike faser i utviklingen av et oljefelt.
- (26) Aker Solutions ASA er en global virksomhet med hovedkontor på Fornebu utenfor Oslo og har virksomhet i 20 land i alle verdensdeler. Selskapet har ca. 14 000 ansatte.
- (27) Aker Solutions hadde i 2016 en samlet omsetning på NOK 25,6 mrd.,¹ mot NOK 31,9 mrd. i 2015 og NOK 33,0 mrd. i 2014. Omsetningen fra selskaper i Norge var i 2015 NOK 16,3 mrd. og i 2014 NOK 19,5 mrd.
- (28) Fordelt på hovedvirksomhetsområdene var omsetningen innen subsea i 2016 på NOK 15,0 mrd., og innen field design NOK 10,7 mrd.
- (29) Nærmere informasjon om selskapet finnes på dets nettsider <http://akersolutions.com/>.

5.1.2 Aker ASA

- (30) Aker ASA (**Aker**) er et industrielt investeringsselskap, og utøver aktivt eierskap. Målet som aktiv eier er å være en strategisk motor i utviklingen av robuste og verdifulle operative selskaper. Aker er en pådriver i strukturelle prosesser og gjennomføring av industrielle transaksjoner, oppkjøp og fusjoner og rendyrking av virksomheter.
- (31) Akers viktigste eierinteresser foruten Aker Solutions ASA er som følger:
- Akastor ASA (**Akastor**): Akastor er et investeringsselskap som investerer i selskap innenfor oljeservicenæringen. Aker har i konkurranserettslig sammenheng kontroll over Akastor gjennom en direkte eierandel på 8,5 % og som eier av 70 % av aksjene i Akastor. Akastor er nærmere presentert nedenfor.

¹ Tall for 2016 er preliminare tall basert på Aker Solutions' kvartalsrapport for fjerde kvartal 2016.

- Aker BioMarine AS (**Aker BioMarine**): Aker BioMarine er et bioteknologiselskap som utvikler, produserer og tilbyr krillbaserte produkter. Akers eierandel er 99 %.
- Kværner ASA (**Kværner**): Kværner planlegger og gjennomfører komplekse feltutbygginger til olje- og gassindustrien, i hovedsak gjennom EPC(I)-oppdrag.² Aker har i konkurranserettlig sammenheng kontroll over Kværner gjennom som eier av 70 % av Aker Kværner Holding som igjen kontrollerer 41,0 % av aksjene i Kværner. Kværner er nærmere presentert nedenfor.
- Ocean Yield ASA (Ocean Yield). Ocean Yield er et rederi som leier ut moderne skip på langsiktige kontrakter. Aker eier 66,2 % av aksjene i Ocean Yield.
- Aker BP ASA (Aker BP): Aker BP er et oljeselskap med en rekke aktiviteter innen leting, utbygging og drift på den norske kontinentalsokkelen. Aker eier 40 % av aksjene, mens BP Global Investments Ltd. eier 30 %. Aker har i konkurransemessig forstand verken enekontroll eller felles kontroll i Aker BP.

(32) Aker har også eierinteresser i en rekke andre selskaper, jf. vedlagte oversikt over Akers eierinteresser per 31. desember 2016. Blant disse er selskapet Align AS aktiv innen leveranser til offshornæringen. Aker har en eierpost på 38,8 % i Align og [redacted]. Align er aktiv innen tekniske sikkerhetssystemer, brannsikringssystemer og pumper til olje og gassnæringen samt vedlikehold og modifikasjoner av slike løsninger.

Vedlegg 3: Akers eierinteresser per 31. desember 2016

- (33) I tillegg til industrielle investeringer har Aker betydelige fondsinvesteringer.
- (34) Aker er kontrollert av The Resource Group TRG AS gjennom en direkte eierpost på 1,2 % og gjennom TRG Holding AS (eid 99,45 %) som har en eierpost på 67 % i Aker. The Resource Group TRG AS er igjen kontrollert av Kjell Inge Røkke (eierandel 98 %). Vedlagt er en oversikt over alle selskaper kontrollert av The Resource Group TRG AS og Kjell Inge Røkke.

Vedlegg 4: Selskapsoversikt

- (35) Nærmere opplysninger om Akers virksomhet og investeringer finnes på selskapets nettsider, www.akerasa.com.

5.1.3 Kværner ASA

- (36) Kværner er en ledende, spesialisert aktør innen utvikling av oljefelt og leverer offshore olje- og gassinntallasjoner. Tjenestene levers typisk som EPC(I)-oppdrag der Kværner som leverandør tar et helhetlig ansvar for en mer eller mindre komplett installasjon, eller større del av en installasjon, inkludert design, anskaffelser fra underleverandører og konstruksjon.
- (37) Kværners virksomhet er i hovedsak komplementær til virksomheten i Aker Solutions, ved at Kværner i hovedsak retter virksomheten mot overflateinstallasjoner og de ulike faser innen

² Engineering, procurement, construction (and installation).

utvikling, konstruksjon og leveranse av disse, mens Aker Solutions' virksomhet er rettet mot subseainstallasjoner og utstyr, engineering og vedlikehold og modifikasjoner av eksisterende installasjoner. Kværner har noe egen engineeringkapasitet, men kjøper engineeringtjenester fra underleverandører (f.eks. Aker Solutions) ved større behov.

(38) Kværner hadde i 2016 samlede driftsinntekter på NOK 7,9 mrd., ned fra NOK 12,1 mrd. i 2015.

(39) Mer informasjon om selskapet finnes på dets nettsider: <http://www.kvaerner.com/>.

5.1.4 Akastor ASA

(40) Akastor ASA er et oljeserviceinvesteringsselskap som eier flere frittstående virksomheter, der de viktigste er MHWirth, AKOFS Offshore og KOP Surface Products:

- MHWirth AS er global leverandør av utstyr til drilling og relaterte tjenester. MHWirth hadde i 2016 en omsetning på NOK 3,5 mrd., ned fra NOK 6,5 mrd. i 2015. Nærmere informasjon om selskapet finnes på <http://mhwirth.com/>.
- AKOFS Offshore AS er tilbyder av brønnkonstruksjons- og brønnintervensjons-tjenester. Selskapet hadde i 2015 en omsetning på MNOK 835. Se selskapets nettsider <http://www.akofsoffshore.com/> for nærmere informasjon.
- KOP Surface Products Pte Ltd har hovedkontor i Singapore og er leverandør av brønnhoder, ventiltrær og ventiler. Selskapets omsetning i 2016 var MNOK 335. Mer informasjon om selskapet finnes på <http://kopsurfaceproducts.com/>.

(41) Andre investeringer er:

- Step Oiltools (76 %): Håndtering av avfall fra drilling.
- DOF Deepwater (50 %): Eier fem ankerhåndteringsfartøy.
- First Geo (100 %): Geografiske tjenester.
- Cool Sorption (100 %): Løsninger for gjenvinning av avgasser fra olje og gass-industrien.
- NES Global Talent (15,3 %): Bemanningstjenester.

(42) Akastor hadde i 2016 en samlet omsetning på NOK 5,3 mrd. ned fra NOK 10,0 mrd. i 2015.³

(43) Mer informasjon om selskapet finnes på dets nettsider: <http://akastor.com/>.

5.2 Reinertsen

(44) Reinertsen er en norsk aktør innen oljeservicenæringen. Selskapet har hovedkontor i Trondheim, og har i tillegg kontorer i Bergen og Asker. Selskapet har fabrikkasjonsanlegg i Orkanger og Murmansk. Anlegget i Murmansk er for tiden uten virksomhet og inngår ikke i salget til Aker Solutions.

³ Tallene gjelder aktiviteter som er videreført.

- (45) Reinertsen er i hovedsak aktiv innen markedet for rammeavtaler og enkeltstående oppdrag knyttet til vedlikehold og modifikasjoner (V&M) av installasjoner på den norske kontinentalsokkelen, herunder vedlikehold av subseainstallasjoner. Selskapet tilbyr også engineeringtjenester. Dette utgjør hoveddelen av dagens virksomhet i selskapet, og er den virksomheten som overføres Aker Solutions gjennom foretakssammenslutningen.
- (46) Reinertsen er før transaksjonen et heleid datterselskap av Reinertsen Holding AS. Som beskrevet over er imidlertid selskapet under gjeldsforhandlinger, [REDACTED]
- (47) Selskapets omsetning var i 2016 [REDACTED],⁴ mot MNOK 789 i 2015 og NOK 1,6 mrd. i 2014.
- (48) Reinertsens har et datterselskap Hydrogen Mem-Tech AS aktiv innen utvikling av membranseparator for hydrogenproduksjon. Selskapet inngår ikke i salget til Aker Solutions.
- (49) Nærmere opplysninger om selskapet finnes på dets nettsted <http://www.reinertsen.no/>. Vedlagt er også en selskapspresentasjon utarbeidet av selskapet i forbindelse med den planlagte emisjonen.

Vedlegg 5: Reinertsen AS, Company Presentation, January 2017

6. Markeder berørt av foretakssammenslutningen

6.1 Overlappende virksomhetsområder

- (50) Reinertsen⁵ er som nevnt over aktiv innen vedlikehold og modifikasjoner og engineeringtjenester for eksisterende oljeinstallasjoner. Aker Solutions er også aktiv innenfor disse områdene.
- (51) EU-kommisjonen har i tidligere saker definert totalkontrakter for bygging av større offshorekonstruksjoner til olje- og gassnæringen som et separat produktmarked; EPC(I)-markedet.⁶ Selv om Kommisjonen ikke har konkludert endelig, er det klare indikasjoner på at EPC(I)-markedet er et globalt marked.⁷
- (52) Aker er aktiv i EPC(I)-markedet gjennom Kværner. Reinertsen har også aktiviteter som selskapet selv omtaler som EPC(I)-oppdrag. Reinertsens EPC(I)-aktiviteter er imidlertid begrensede prosjekter knyttet til oppgradering og modifikasjoner av eksisterende installasjoner og «hook-ups» til slike. Oppdragene som av Reinertsen omtales som EPC(I)-oppdrag skiller seg derfor fra oppdrag knyttet til bygging av de større offshorekonstruksjonene (enten det er nybygg eller større modifikasjoner) som faller inn under markedet definert av Kommisjonen som eget EPC(I)-produktmarked og som Kværner tilbyr.

⁴ Foreløpig tall, endelig regnskap er ikke avlagt.

⁵ Med «Reinertsen» menes i det følgende virksomheten som overdras.

⁶ Se sak M.2842 Saipem/Bouygues Offshore, premiss 9 og sak M.6819 Ratos/Ferd/Aibel Group, premiss 15.

⁷ Sak M.2842 premiss 12.

- (53) Det er i tidligere praksis fra EU-kommisjonen⁸ stilt spørsmål ved om større modifikasjonsarbeider som ikke er omfattet av rammeavtaler for mer regulært vedlikeholdsarbeid og mindre modifikasjoner tilhører V&M-markedet eller EPC(I)-markedet, som er beskrevet som totalkontrakter for nye installasjoner. EPC(I)-kontraktene tildelt Reinertsen er som nevnt knyttet til arbeid på eksisterende installasjoner. Avhengig av oppdragsgivers preferanser kan slike oppdrag ofte falle inn under generell rammeavtale for vedlikehold og modifikasjoner, eller de kan skilles ut som egne oppdrag gjennom en EPC(I)-avtale. Melders erfaringer er at aktører som tilbyr vedlikeholds- og modifikasjonstjenester, og ikke aktørene som konkurrerer om nybyggskontrakter, deltar i konkurransen om tildeling av EPC(I)-kontrakter for mer begrensede modifikasjoner og tilbygg.
- (54) Etter melders vurdering er Reinertsens prosjekter omtalt som EPC(I)-kontrakter derfor av en art og størrelse som faller inn under markedet for vedlikehold og modifikasjoner (V&M-markedet) som drøftes nedenfor. En eventuell tilordning av enkelte av Reinertsens kontrakter til EPC(I)-markedet vil uansett innebære at Reinertsens markedsandel i V&M-markedet blir redusert. I markedet for totalkontrakter for nye installasjoner vil Reinertsens markedsandel være ubetydelig.
- (55) Reinertsen har også aktiviteter innen subsea. EU-kommisjonen har i tidligere praksis avgrenset separate produktmarkeder for komplette subsea produksjonssystemer (SPS) samt for de ulike produkter og tjenester som inngår i subseainstallasjoner, herunder et eget marked for FEED-studier.⁹ Reinertsens virksomhet innen subsea er i hovedsak knyttet til engineering og FEED-studier. Selskapet har ingen egen produksjonskapasitet knyttet til subseainstallasjoner. Etter melders vurdering bør derfor Reinertsens virksomhet innen subsea analyseres innen et marked for engineeringtjenester knyttet til eksisterende olje- og gassinstallasjoner.
- (56) På denne bakgrunn og sammenholdt med tidligere praksis fra EU-kommisjonen bør derfor følgende markeder legges til grunn for analyse av foretakssammenslutningen:
- Markedet for vedlikehold og modifikasjoner av olje- og gassinstallasjoner (V&M-markedet), og
 - Markedet for FEED-studier (front-end engineering and design) og engineering knyttet til eksisterende offshoreinstallasjoner.
- (57) En nærmere beskrivelse av disse markedene er gitt i avsnitt 6.2 og 6.3 nedenfor.

6.2 V&M-markedet

- (58) EU-kommisjonen har i tidligere saker lagt til grunn at det eksisterer et marked for V&M-tjenester som omfatter «*maintenance, modification and operation of existing platforms*

⁸ Se sak M.2117- Aker/Kvaerner, premiss 52 følgende. (Kommisjonens avgjørelse om åpning av fase II behandling er ikke publisert men se IP/00/1425. Avgjørelsen kan gjøres tilgjengelig for Konkurransetilsynet ved behov).

⁹ Se sak M.6854 Cameron/Schlumberger/OneSubsea, premiss 16 flg. og M.7316 Det norske oljeselskap/Marathon Oil Norge, premiss 9

*over the entire lifetime of a developed field».*¹⁰ Geografisk er markedet avgrenset til oppdrag på den norske kontinentalsokkelen. Økende internasjonalisering av oljenæringen tilsier etter melders vurdering at markedet har en større utstrekning enn nasjonalt. Tilsvarende reflekteres også i Kommisjonens praksis, der muligheten til å kjøpe inn V&M-tjenester globalt påpekes: «*the Aker Group's customers are themselves large companies which are able and willing to purchase these services outside on a global level».*¹¹

- (59) Melder vil likevel presentere data for et marked avgrenset til den norske kontinentalsokkelen i denne meldingen, da foretakssammenslutningen ikke vil hindre effektiv konkurranse i V&M-markedet, selv om en ser på virkninger på kontinentalsokkelen.
- (60) V&M-tjenester omfatter tjenester til operatører av olje- og gassinntallasjoner gjennom hele levetiden til et utbygget felt, og kan omfatte tjenester som engineering, prosjektstyring, operasjon, fabrikkasjon, mer begrensede konstruksjoner og modifikasjoner, hook-ups, vedlikehold (maling, sveising, rustbehandling etc.) og avvikling. Merk imidlertid at operatører på norsk sokkel normalt selv forestår operasjon av innretningen, slik at V&M-markedet i dette området normalt er begrenset til vedlikehold og modifikasjoner.
- (61) V&M-avtaler inngås ofte som rammeavtaler med avgrenset varighet, typisk med en varighet på 2 til 6 år med opsjon på forlengelse. I tillegg kan operatørene velge å gjennomføre modifikasjoner og tilbygg som enkeltoppdrag. Grensen for å lyse ut prosjekter som enkeltoppdrag eller trekke på inngåtte rammeavtaler kan variere mellom de ulike operatørene og over tid. Etter melders vurdering bør både rammeavtaler og mer begrensede enkeltoppdrag inngå i ett og samme produktmarked. De samme tilbyderne som tilbyr og leverer tjenester under rammeavtaler har normalt kapasitet og kompetanse til å delta i konkurransen om enkeltstående oppdrag og motsatt.¹²
- (62) V&M-markedet har vist en betydelig nedgang de siste årene, i tråd med nedgangen i oljesektoren generelt. Samtidig har oljeselskapene, for å utnytte overtallighet, i større grad selv overtatt deler av vedlikeholdsoppgavene. Tabellen nedenfor viser melders beste anslag på samlet omsetning i markedet de siste fem årene.

¹⁰ Betegnet «MMO services». Se sak M.2117 Aker/Kvaerner, premiss 52 følgende og sak M.7316 Det norske Oljeselskap/Marathon Oil Norge, premiss 8.

¹¹ Sak M.7317 Det norske oljeselskap / Marathon Oil Norge, premiss 16.

¹² Det kan bemerkes at Reinertsen også har fått tildelt en begrenset vedlikeholds kontrakt for subseainstallasjoner for Statoil. I subseamarkedet er det normalt opprinnelig leverandør som står for etterfølgende vedlikeholdsarbeid. Etter melders vurdering bør Reinertsens aktivitet innen subsea V&M tilordnes V&M-markedet. I den grad det er et eget marked for subsea vedlikeholds kontrakter vil det ikke eksistere noe overlapp mellom partene da AKSO ikke tilbyr vedlikehold av subsea systemer levert av tredjeparter.

	Verdi, MNOK
2016	
2015	
2014	
2013	
2012	

Kilde: Aker Solutions anslag, Rystad Energy

- (63) Markedet er preget av et begrenset antall kunder med betydelig kjøperkraft. De enkelte kontraktene utgjør ofte en meget betydelig del av aktørenes omsetning, og vil på grunn av sin varighet kunne ha stor betydning for aktørenes aktivitetsnivå over flere år. Den klart viktigste kunden på kontinentalsokkelen er Statoil, som står for [REDACTED] av totalvolumet i V&M-markedet.
- (64) Gjennom levetiden til en installasjon vil det normalt være flere runder med utlysning av rammeavtaler for V&M-tjenester. En ser ofte at oppdragsgivere bytter mellom ulike leverandører gjennom installasjonens levetid. Et tydelig eksempel på dette er Statoils tildeling av oppdrag for en rekke installasjoner høsten 2015. Aker Solutions fikk i denne runden ikke forlenget noen av de rammeavtalene selskapet hadde med Statoil, og heller ikke tildelt noen nye. I denne runden ble flere oppdrag tildelt mindre aktører som Reinertsen, Apply Sørco og Wood Group, i tillegg til Aibel.
- (65) Aker Solutions er likevel en betydelig aktør i V&M-markedet, med en omsetning på [REDACTED] mrd. tilknyttet norsk sokkel i 2016 og en anslått markedsandel på [REDACTED]%.¹³ Aker Solutions har bl.a. rammeavtaler med Aker BP, ConocoPhillips, Repsol og ExxonMobil.
- (66) Reinertsens virksomhet i V&M-markedet er i hovedsak knyttet til selskapets rammeavtaler med Statoil. Rammeavtalene omfatter flere av selskapets installasjoner i Nordsjøen samt landanlegget på Tjeldbergodden. Reinertsen hadde i 2016 en anslått omsetning på [REDACTED] MNOK i V&M-markedet og en anslått markedsandel på [REDACTED]%.¹³
- (67) De viktigste konkurrentene til Aker Solutions og Reinertsen i V&M-markedet på kontinentalsokkelen er følgende:
- **Aibel AS (Aibel):** Aibel leverer et bredt spekter av tjenester til olje- og gassnæringen. Selskapet oppgir på sine nettsider at virksomhet i V&M-markedet er selskapets største forretningsområde og at selskapets markedsandel på norsk sokkel er ca. 50 %, med rammeavtaler med Statoil, ConocoPhillips og Norske Shell. Selskapet er også tilbyder av større installasjoner (EPC(I)-markedet samt andre produkter og tjenester, se <http://aibel.com/no/our-business> for nærmere opp-

¹³ Medregnet er også V&M-oppdrag under Kværners kontrakt med A/S Norske Shell for større modifikasjoner på Ormen Lange/Nyhamna. Aker Solutions er underleverandør til Kværner på V&M-delen av oppdraget. A/S Norske Shell forventes å lyse ut ny V&M rammeavtale for Nyhamna samt for Draugen (innehas i dag av Aibel) i 2017 for tildeling i Q3. [REDACTED]

lysninger. Aibel er eid av investeringsselskapene Ferd, Ratos og Sjätte AP-fonden og av selskapets ledelse.

- **Wood Group Norway AS (Wood Group):** Wood Group er den norske virksomheten til det globale oljeserviceselskapet John Wood Group PLC. Selskapet er i Norge aktiv både i V&M-markedet og i EPC(I)-markedet. Selskapet ble høsten 2015 tildelt betydelige V&M-kontrakter fra Statoil. Se <http://woodgroupmustangnorway.no/om-oss/> for nærmere informasjon om selskapet.
- **Apply Sørco AS (Apply Sørco):** Apply Sørco er et norskbasert selskap som tilbyr tjenester innen engineering og V&M-tjenester til kunder på norsk sokkel. Apply Sørco har blant annet V&M-rammeavtaler med Statoil, Eni og Lundin. Apply Sørco eies av investeringsselskapene Hitec Vision og Kølhergruppen. Nærmere informasjon om selskapet finnes på <http://www.applysorco.no/products-and-services/>.
- **Fabricom AS (Fabricom):** Fabricom inngår i Engie-gruppen som er aktiv i flere deler av energisektoren. Selskapet tapte rammeavtaler med Statoil i tildelingen høsten 2015, men er siden tildelt V&M-rammeavtale med Wintershall og har også tilsvarende avtale med søsterselskapet Engie E&P knyttet til feltet Gjøa. Se <https://www.engie-fabricom.no/> for nærmere informasjon om selskapet.
- **Rosenberg WorleyParsons (Rosenberg):** Rosenberg er tilbyder av V&M-tjenester, engineering og FEED-studier og fabrikkasjon. Melder er ikke kjent med at Rosenberg for tiden har noen rammeavtaler med operatører på norsk sokkel, men selskapet har kapasitet og kompetanse til å påta seg slike og er tilbyder av enkeltstående oppdrag.¹⁴ Rosenberg inngår i det globale WorleyParsonskonsernet.

(68) Basert på melderens erfaring fordeler markedsandelene til de ulike aktørene de siste årene seg som følger:

	Aker Solutions	Reinertsen	Aibel	Wood Group	Apply Sørco	Rosenberg	Fabricom
2016							
2015							
2014							
2013							
2012							

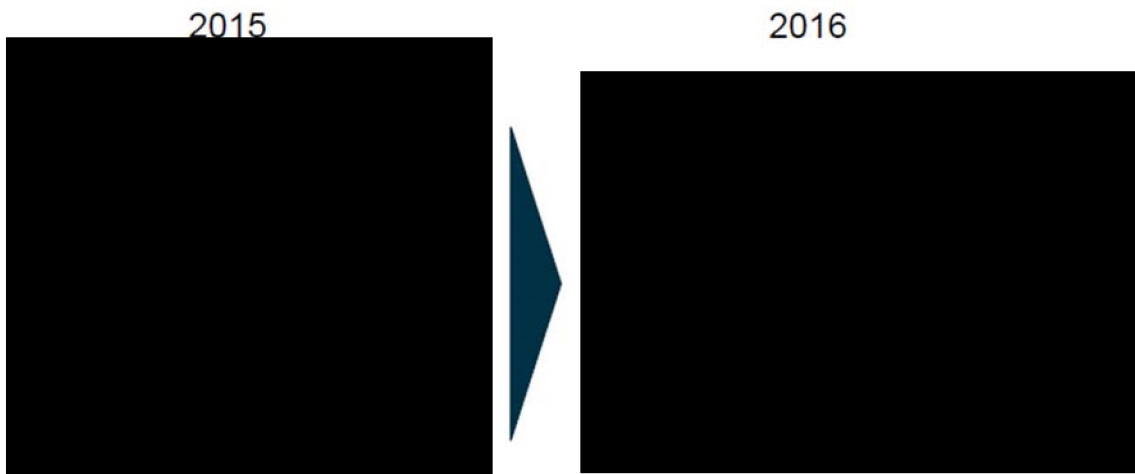
Kilder: Proff Regnskap, Aker Solutions' estimater, Danske Bank: Financial Analysis Aibel

(69) Samlet markedsandel kan dermed anslås til [redacted] % i 2016. Det er ikke forventet noen vesentlig endring i 2017. Partenes klart sterkeste konkurrent er Aibel, men også de andre aktørene i markedet har kapasitet og kompetanse til å by om de enkelte oppdragene, noe Statoils siste tildeling av rammeavtaler tydelig illustrerer.

(70) Statoil står som nevnt for [redacted] % av V&M-rammeavtaler på norsk sokkel (verdi). Ved tildelingen av nye rammeavtaler for en rekke av selskapets installasjoner på norsk sokkel i

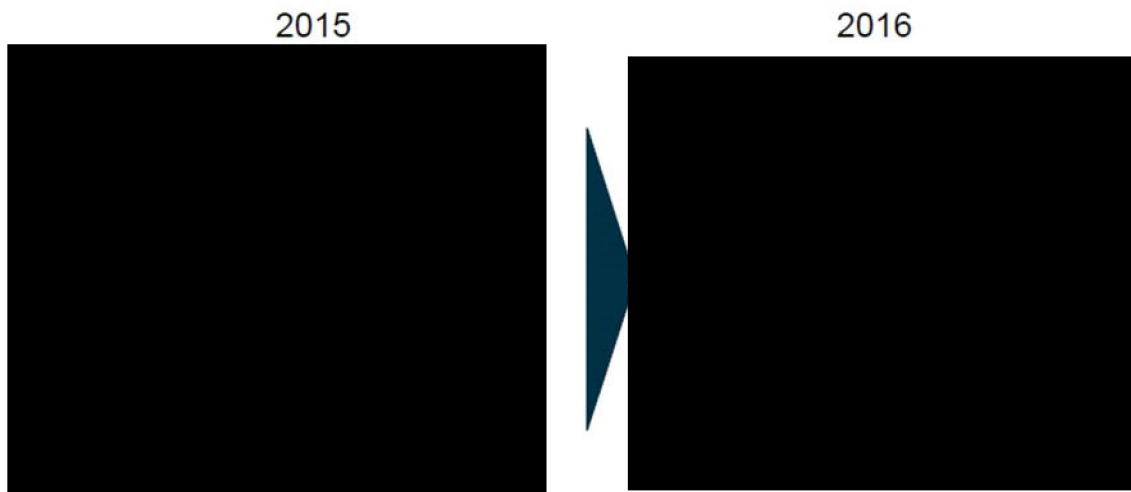
¹⁴ Se <http://www.worleyparsons.com/GlobalPresence/Europe/rosenbergworleyparsons/Pages/default.aspx> for nærmere informasjon om selskapet.

desember 2015 ble flere av disse tildelt selskaper som før dette hadde svært begrenset oppdragsmengde for selskapet og på sokkelen totalt. Illustrasjonen nedenfor viser verdien av de ulike aktørenes rammeavtaler med Statoil før og etter tildelingen.



Kilde: Aker Solutions **Figuren unntas offentlighet**

- (71) Som det fremgår av figuren fikk aktørene Apply Sørco og Wood Group samt Reinertsen betydelig vekst i oppdragsmengden, mens Aker Solutions og Fabricom falt helt ut.
- (72) På bakgrunn av Statoils betydelige andel fikk tildelingen også betydelige konsekvenser for fordelingen av V&M-rammeavtaler på sokkelen totalt:



Kilde: Aker Solutions **Figuren unntas offentlighet**

- (73) De raske skiftene i andeler av rammeavtaler illustrerer et marked der også mindre aktører kan ta større oppdrag uten å være hindret av kapasitetsskranker. Tilbyderne skalere kapasiteten ut fra tildelte oppdrag og etterspørsel og ved nye større oppdrag kan en hente inn nødvendig arbeidskraft og kapasitet for øvrig. Som illustrasjon vises hovedoppdrag fra Wood Groups norske nettside:



WOOD GROUP

Om oss | Møt dine kollegaer | Våre verdier | Rekrutteringsprosessen | Ledige stillinger

Vi trenger flere kollegaer!

Wood Group har vunnet langsiktige kontrakter for leveranser av vedlikeholds- og modifikasjonsoppdrag for Statoil. Dette omfatter leveranser til Visund- og Grane-plattformene som opereres fra Bergen og Snorre A og B som opereres fra Stavanger. Kontraktene har nå startet og vil, inkluderte opsjoner, ha en varighet på inntil 10 år. De nye kontraktene medfører økt bemanning gjennom 2017 ved våre kontorer både i Bergen og Stavanger.

Har du spørsmål angående rekruttering, send mail til wgmn.recruitment@woodgroup.com.

[Se alle ledige stillinger](#)

Velkommen til våre karrieresider. Nederst finner du lenker til våre websider.

Kilde: <http://woodgroupmustangnorway.no/> (hentet 27. mars 2017)

- (74) Samtidig viser Statoil og andre oppdragsgiveres atferd vilje til å skifte leverandør av V&M-tjenester at mindre aktører kan konkurrere om store oppdrag for de største aktørene og at det ikke er byttekostnader eller andre forhold som hindrer bytte av leverandør. Viljen til å satse på nye eller mindre aktører i markedet innebærer også at disse aktørene får viktige referanser og kompetanse til å kunne utfordre de større aktørene i markedet videre.
- (75) Da Konkurransetilsynet i 2002 vurderte foretakssammenslutningen mellom Aker Maritime og Kværner ble det også lagt til grunn at oljeselskapene er i posisjon til å kunne trekke frem mindre aktører og at mindre aktører derfor utgjør en reell konkurranse trussel til større aktører, og videre at etableringshindringene ikke er uoverstigelige¹⁵:

«Selv om oljeselskapene ikke har alternativer som på kort sikt er tilfredsstillende, vil de kunne bidra aktivt på egen hånd til å påvirke konkurransen i markedet. For eksempel kan oljeselskapene sørge for at nyetablerte selskaper får oppdrag, slik at disse på lengre sikt også kan konkurrere om større kontrakter. Et annet alternativ vil være å redusere størrelsen på MMO-kontraktene slik at flere aktører kan konkurrere om tildelingene. Et tredje alternativ kan være å utføre deler av MMO-tjenestene på egen hånd. [...] Konkurransetilsynet mener imidlertid det ikke er uoverstigelige etableringshindringer i markedet. I tillegg har kundene markedsposisjoner som gjør dem i stand til å påvirke

¹⁵ Sistnevnte er også i tråd med Kommissjonens konklusjon i sak M.7317 om at kundene også kan gå utenfor aktører i det norske markedet, se sitat i punkt (58) over.

konkurransforholdene på egen hånd. Dette bekreftes av uttalelser både fra kunder og konkurrenter i markedet.»¹⁶

- (76) De store skiftene en har sett i V&M-markedet er uttrykk for det tilsynet beskrev i Aker Maritime/Kværner, nemlig at oljeselskapene ved en god innkjøpsstrategi kan trekke frem mindre aktører og dermed selv bidra til en styrket konkurransesituasjon.
- (77) Tilsvarende er lagt til grunn i Konkurransetilsynets rapport «Petroleumsnæringen og kjøpermakt» av 3. oktober 2016.

«Oljeselskapene er profesjonelle aktører som utformer anbudskonkurransene etter markedssituasjonen. Et eksempel på dette kan være Statoil som i sitt effektiviseringsprogram øker bruken av totalkontrakter på tvers av tjenester for å gjøre kontraktene attraktive og utnytte synergieffekter, samtidig som anbudene i andre tilfeller deles opp slik at det kan handles direkte med mindre selskaper.»¹⁷

- (78) Som beskrevet i punkt (11) over har Statoil samtykket i at Reinertsens V&M kontrakter overdras til Aker Solutions. Dette må tas til inntekt for at den konsentrasjonsøkningen som oppstår ved transaksjonen ikke gir grunnlag for bekymring for kundene i V&M markedet.
- (79) Aker Solutions og Reinertsen vil følgelig fortsatt møte sterk konkurranse fra flere aktører om de enkelte oppdragene også etter foretakssammenslutningen. Aibel vil forbli den største aktøren i markedet, men aktører som Apply Sørco, Wood Group, Fabricom og Rosenberg er posisjonert til å konkurrere om de oppdragene som lyses ut i norsk sokkel i tiden fremover. Foretakssammenslutningen vil derfor ikke hindre effektiv konkurranse i V&M-markedet.

6.3 Engineering og FEED-studier

- (80) Både Aker Solutions og Reinertsen tilbyr engineeringtjenester knyttet til modifikasjoner og utvidelser av eksisterende installasjoner som selvstendig tjeneste. Engineering er sentralt i alle større endringsarbeider som gjøres på sokkelen, både ved modifikasjoner og oppgraderinger av eksisterende installasjoner. Sentralt i planleggingen av et endrings- eller modifikasjonsprosjekt er engineering som gjøres før det innhentes bud på selve modifikasjonskontrakten (gjennom EPC(I)-kontrakt), såkalt FEED-studie (front end engineering design). En FEED-studie vil typisk inkludere utarbeidelse av teknisk dokumentasjon, kostnadsanslag og tidsplan og være et beslutningsgrunnlag for videre utvikling og danne grunnlag for forespørsel fra aktuelle leverandører.
- (81) EU-kommisjonen har i tidligere praksis indikert at det eksisterer et eget marked for «Subsea Front-End Engineering and Design («FEED»)».¹⁸ Markedet er imidlertid ikke entydig avgrenset i praksis, og det er også flytende grenser mellom ulike engineeringtjenester, og også subsea og overflateinstallasjoner.

¹⁶ V2002-1 Aker Maritime/Kværner, s. 18.

¹⁷ Konkurransetilsynets rapport «Petroleumsnæringen og kjøpermakt av 3. oktober 2016, punkt 2.2 s. 4.

¹⁸ Sak M.6864, premiss 21.

- (82) Etter melderens vurdering kan engineeringtjenester levert som selvstendige oppdrag til oljeselskaper og andre aktører i oljesektoren i forbindelse med endring og modifikasjoner av eksisterende installasjoner avgrenses som eget relevant produktmarked. Dette inkluderer studier i planleggingen av et prosjekt og andre isolerte engineeringoppdrag i livsløpet til en installasjon. Slike prosjekter kan være både isolerte engineeringoppgaver og FEED-studie eller pre-FEED som forberedelse til etterfølgende konstruksjonsoppdrag (som kan tildeles den som utfører engineeringarbeidet eller annen tilbyder). Etter melderens vurdering bør det ikke skilles mellom engineeringtjenester knyttet til subsea og overflateinstallasjoner. Selv om det vil være en viss grad av spesialisering, vil ressursene i stor grad kunne flyttes mellom ulike typer oppdrag.
- (83) Engineeringtjenester som inngår som integrert delleveranse av større prosjekter, f.eks. større konstruksjoner gjennom en EPC(I)-kontrakt, faller etter melderens vurdering utenfor markedet, da slike tjenester er direkte knyttet til det enkelte oppdraget og kunden ikke kjøper engineeringtjenester separat i slike oppdrag. Tilbyderne av større EPC(I) kontrakter har typisk egen engineeringkapasitet, men kan også kjøpe engineeringtjenester fra underleverandører.
- (84) Aker Solutions tilbyr også engineeringtjenester knyttet til utbygging av nye felt. Reinertsen tilbyr ikke denne tjenesten. Engineeringtjenester knyttet til nybygg krever annen erfaring og kompetanse og er i større grad avhengig av at man tar i bruk og har kunnskap om siste utviklede teknologi enn engineering knyttet til eksisterende installasjoner. Det er til dels også andre aktører som tilbyr engineeringtjenester for planlegging og utvikling av nye installasjoner enn de som tilbyr slike til eksisterende installasjoner. Ulikheten mellom de to engineeringtjenestene underbygges av at det kun i helt begrenset grad er utveksling av personell mellom Aker Solutions engineeringmiljø for eksisterende installasjoner og for nybygg. Basert på dette faller engineeringtjenester knyttet til utbygging av nye felt utenfor markedet hvor både Reinertsen og Aker Solutions er aktive. Om man skulle inkludere engineeringtjenester også for nybygg i markedsavgrensningen ville Reinertsens andel av markedet vært ubetydelig, da engineeringkontrakter knyttet til nybygg har langt større verdi enn engineeringkontrakter knyttet til modifikasjoner og oppgraderinger av eksisterende anlegg.
- (85) Selv om Kommisjonen ikke har konkludert endelig på markedenes utstrekning følger det av praksis og kundeuttalelser at mye tyder på at markedene er globale og i det minste omfatter hele EØS.¹⁹ Melder har ikke konkret informasjon om markedenes størrelse og aktørenes posisjoner utenfor norsk sokkel, og vil derfor for denne meldingen presentere informasjon for konkurransesituasjonen slik den oppleves med utgangspunkt i den norske kontinentalsokkelen.
- (86) Som for V&M-markedet er kundesiden også konsentrert. De store oljeselskapene på norsk sokkel er de klart viktigste kundene og har betydelig kjøpermakt. Den viktigste ressursen for å kunne tilby engineeringtjenester er tilgang til fagpersoner, som typisk er mobile mellom selskaper, avhengig av oppdragsmengden. Det gjør det mulig for kundene å påvirke

¹⁹ Sak M.6854, premiss 26-28.

konkurransesituasjonen gjennom å styre etterspørselen, f.eks. mot nye eller mindre aktører i markedet. Erfaringsmessig er det også en begrenset del av markedet som tildeles gjennom åpne tilbudsprosesser. Mye skjer etter melderens erfaring gjennom avrop på rammeavtaler mellom oljeselskapene og de enkelte leverandørene eller som tillegg til andre inngåtte kontrakter. Det er derfor vanskelig å anslå markedets størrelse eller konkurrentenes volum og markedsandeler.

- (87) Aker Solutions antar at markedet for engineeringtjenester knyttet til norsk sokkel har vært forholdsvis stabilt de siste årene, med en omsetning rundt ca. [redacted] mrd. årlig.²⁰ Markedet har vist tendens til nedgang, men i 2016 var det en høyere aktivitet knyttet til studier og FEED-oppdrag, noe som reduserte fallet i markedet. Økningen knyttes til flere pågående prosjekter knyttet til kostnadseffektivisering, hvor det har blitt foretatt studier for å finne beste og rimeligste løsning.
- (88) De største leverandørene av engineeringtjenester til norsk sokkel er Aker Solutions og Aibel, men det er også flere mindre aktører som leverer engineeringtjenester i konkurranse med de største aktørene.
- (89) Aker Solutions hadde en omsetning innen engineeringoppdrag til norsk sektor på om lag MNOK [redacted] i 2016, noe som tilsvarer en markedsandel på [redacted]%, gitt et totalmarked på NOK [redacted] mrd. i 2016. Aker Solutions hadde i 2016 stor aktivitet knyttet til et engineeringoppdrag for [redacted]. Samtidig som aktivitetsnivået hos andre aktører gikk ned innebærer det at Statoils markedsandel vokste i 2016 sammenliknet med tidligere år. Markedsandel for 2014 og 2015 anslås å være hhv. [redacted]% og [redacted]%
- (90) Reinertsen hadde i 2016 en omsetning knyttet til engineering på om lag MNOK [redacted] knyttet til engineeringtjenester, tilsvarende en markedsandel på [redacted]%. I 2014 og 2015 hadde Reinertsen større aktivitet innen engineering, med en antatt markedsandel på [redacted]%. Gitt den senere tidens utvikling for Reinertsen, antas det at markedsposisjonen er svakere per i dag enn for 2016 samlet.
- (91) Aibels markedsandel anslås å være ca. [redacted]% av et samlet engineeringmarked. Aker Solutions har ikke informasjon om utviklingen i markedsandel over tid. I tillegg til egen kapasitet har Aibel etter det melder kjenner til også en samarbeidsavtale med Amec, som er en britiskbasert global tilbyder av engineeringtjenester.²¹
- (92) Markedet er også preget av at store internasjonale aktører de senere årene har gjort oppkjøp av norskbaserte aktører. I 2014 kjøpte britiske Wood Group norske Agility Projects AS (tidligere Grenland Group). Wood Group anslås å ha en markedsandel på ca. [redacted]% innen engineeringtjenester i 2016. Wood Group antas å ha godt utgangspunkt for vekst i markedet. Nye rammeavtaler for V&M med Statoil (jf. over) kan gi grunnlag for nye engineeringoppdrag. Wood Group har nylig dessuten lagt inn bud på britiske Amec, som er

²⁰ Aker Solutions' estimat. Det er ingen kjente kilder til informasjon om markedets størrelse eller de enkelte aktørenes omsetning eller markedsandeler innen engineering.

²¹ <http://aibel.com/no/news-and-media/press-releases/aibel-signs-collaboration-agreement-with-amec>

en global tilbyder av engineeringtjenester.²² Wood Group vil dermed styrke sin globale posisjon innen engineering, noe som ventelig vil styrke Wood Group ytterligere i konkurransen om oppdrag knyttet til norsk sokkel.

(93) I 2013 ble videre Bergen Group Rosenberg kjøpt av kjøpte australske WorleyParsons (nå Rosenberg WorleyParsons AS). Anslått markedsandel er om lag [redacted] % i 2016. En annen internasjonal engineeringaktør etablert i Norge er Genesis, som også antas å ha om lag [redacted] % av markedet på norsk sokkel. Partene møter også konkurranse fra aktører som IKM Gruppen og Rambøll, i tillegg til flere mindre aktører.

(94) En samlet oversikt over melderers anslag på aktørenes markedsandeler de siste årene er gitt i følgende tabell:

	Aker Solutions	Reinertsen	Aibel	Wood Group	Genesis	Rosenberg	Andre
2016	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
2015	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
2014	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]

Kilde: Aker Solutions' estimater

(95) Samlet markedsandel for Aker Solutions og Reinertsen for 2016 er anslagsvis [redacted] %. Etter melderers vurdering vil konkurransen innen engineeringmarkedet fortsatt være sterk etter gjennomføring av transaksjonen, til tross for en forholdsvis høy markedsandel:

- Aker Solutions vil fortsatt møte sterk konkurranse fra Aibel. Aibel er en sterk aktør innen både V&M og engineering og har kapasitet til å kunne konkurrere med Aker Solutions om større modifikasjonsjobber. Aibel konkurrerer derfor med Aker Solutions om alle typer engineeringoppdrag.
- Wood Group og Rosenberg WorleyParsons har, med utgangspunkt i sin størrelse og kapasitet godt utgangspunkt for vekst i markedet. Selskapene har kapasitet til å påta seg større modifikasjonsoppdrag i konkurranse med Aker Solutions og Aibel. For FEED-studier til større modifikasjonsoppdrag vil kunden ofte ønske å tildele oppdraget til en aktør som også har kapasitet til å gjennomføre hovedprosjektet. Aker Solutions forventer derfor sterkere konkurranse fra disse aktørene fremover.
- Kundene er som nevnt i posisjon til å kunne påvirke konkurransen, dels ved å tildele oppdrag til mindre aktører for å bygge opp kompetanse og kapasitet, dels ved å benytte egen kapasitet.
- Aker Solutions' markedsandel i 2016 er preget av gjennomføring av et stort prosjekt [redacted]. Markedsandeler vil kunne svinge betydelig fra år til år avhengig av hvilke aktører som tildeles større enkeltprosjekter.
- Det finnes flere uavhengige aktører innen engineering som kan konkurrere med de integrerte aktørene om engineeringoppdrag. Blant disse er bl.a. IKM Gruppen og Rambøll Norge.

²² <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-03-13/wood-group-to-acquire-amec-in-2-2-billion-pound-all-share-deal>

- (96) Foretakssammenslutningen vil derfor ikke hindre effektiv konkurranse i engineering-markedet.

7. Viktigste kunder, konkurrenter og leverandører

7.1 Kunder, konkurrenter og leverandører i V&M-markedet

- (97) Aker Solutions:

Kunder	Kontaktinformasjon

Konkurrenter	Kontaktinformasjon
Aibel AS	Mads Andersen, President/adm. dir., tlf.: 08527 / 85 27 00 00
Wood Group Norway AS	Lars Fredrik Bakke, adm. dir., tlf.: 33 50 85 80
Reinertsen	
Apply Sørco AS	Karsten Gudmundset, adm. dir., tlf.: 51 63 90 00
Rosenberg WorleyParsons AS	Jan T. Narvestad, adm. dir., tlf.: 51 93 10 00, jan.narvestad@worleyparsons.com

Leverandører	Kontaktinformasjon

(98) Reinertsen:

Kunder	Kontaktinformasjon

Konkurrenter	Kontaktinformasjon
Aibel AS	Mads Andersen, President/adm. dir., tlf.: 08527 / 85 27 00 00
Aker Solutions	
Wood Group Norway AS	Lars Fredrik Bakke, adm. dir., tlf.: 33 50 85 80
Apply Sørco AS	Karsten Gudmundset, adm. dir., tlf.: 51 63 90 00
Rosenberg WorleyParsons AS	Jan T. Narvestad, adm. dir., tlf.: 51 93 10 00, jan.narvestad@worleyparsons.com

Leverandører	Kontaktinformasjon

7.2 Kunder, konkurrenter og leverandører i FEED-markedet

(99) Aker Solutions:

Kunder	Kontaktinformasjon

Konkurrenter	Kontaktinformasjon
Aibel AS	Mads Arnesen, President/adm. dir., tlf.: 08527 / 85 27 00 00
Wood Group Norway AS	Lars Fredrik Bakke, adm. dir., tlf.: 33 50 85 80
Reinertsen	
Genesis Oil and Gas Consultants - Norway AS	Mathew Pegg, country manager, tlf.: 23 12 05 20, mathew.pegg@genesisoilandgas.com
Rosenberg WorleyParsons AS	Jan T. Narvestad, adm. dir., tlf.: 51 93 10 00, jan.narvestad@worleyparsons.com

Leverandører	Kontaktinformasjon

(100) Reinertsen:

Kunder	Kontaktinformasjon

Konkurrenter	Kontaktinformasjon
Aker Solutions	
Wood Group Norway AS	Lars Fredrik Bakke, adm. dir., tlf.: 33 50 85 80
IKM Gruppen AS	Arne Vervik, divisjonsdirektør engineering/operations, tlf.: 95 17 77 55. Arne.Vervik@IKM.no
Rambøll Oil & Gas AS	Jens Rebsdorf-Gregersen, adm. dir., tlf.: 22 51 80 00
Rosenberg WorleyParsons AS	Jan T. Narvestad, adm. dir., tlf.: 51 93 10 00, jan.narvestad@worleyparsons.com

Leverandører	Kontaktinformasjon

8. Effektivitetsgevinster

(101) Aker Solutions ser grunnlag for å kunne realisere vesentlige kostnadsgevinster gjennom et kjøp av Reinertsens olje- og gassvirksomhet. Gevinstene er særlig knyttet til [REDACTED]

(102) [REDACTED]

(103)

(104)

(105)

(106) Totalt anser derfor Aker Solutions at foretakssammenslutningen gir grunnlag for realisering av kostnadssynergier

9. Årsregnskaper

(107) Vedlagt er årsregnskap for 2015 for Aker Solutions og Reinertsen. Kvartalsrapport for fjerde kvartal 2016 for Aker Solutions kan finnes på selskapets nettsider, og inneholder også foreløpige tall for 2016 totalt.²⁵

Vedlegg 6: Årsregnskap 2015 for Aker Solutions

Vedlegg 7: Årsregnskap 2015 for Reinertsen

10. Andre opplysninger

(108) Foretakssammenslutningen er ikke underlagt tilsyn fra andre lands konkurransemyndigheter.

²⁴ Aker Solutions vil ikke overta Reinertsens leieavtale i Orkanger.

²⁵ <http://akersolutions.com/investors/quarterly-results/>

11. Offentlighet

(109) Denne meldingen inneholder konkurransesensitive forretningshemmeligheter, som skal unntas offentlighet. Slik informasjon er markert med grønn bakgrunn. En begrunnelse for de opplysninger som skal unntas offentlighet følger vedlagt.

Vedlegg 8: Begrunnelse for opplysninger som skal unntas offentlighet

Med vennlig hilsen
for Advokatfirmaet BA-HR DA



Harald Kloumann Selte
Seniorøkonom
Saksansvarlig advokat: Beret Sundet