

A2000-17 29.06.2001

EDB Business Partner ASAs erverv av Fellesdata AS - konkurranseloven § 3-11 - avgjørelse om ikke-inngrep

Sammendrag:

Styret i Fellesdata AS (Fellesdata) vedtok den 21. februar 2000 enstemmig å anbefale EDB Business Partner ASA (EDB) som ny eier av Fellesdata. Dette innebærer at Fellesdata blir et heleid selskap av EDB. Fellesdatas virksomhet innenfor drift og driftstjenester skal innordnes EDB Teamco, mens programvarevirksomheten skal slås sammen med EDB Novit og danne et nytt datterselskap kalt EDB Fellesdata.

Konkurransetilsynet finner at det før ervervet var betydelig konsentrasjon innenfor markedssegmentene kjerneapplikasjoner og driftstjenester til bankene. Som følge av kundefrafall fra EDB Novit er markedene i ferd med å bli mer konsentrert uavhengig av ervervet. Etter Konkurransetilsynets vurdering framskynder og forsterker imidlertid ervervet denne utviklingen mot mer konsentrerte markeder, ved at de to hovedleverandørene slås sammen til ett selskap.

Konkurransetilsynet har vurdert om økt markedskonsentrasjon vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med formålet i konkurranseloven. Med utgangspunkt i et statisk markedsperspektiv kan dette virke sannsynlig. Ervervet fører til et tilnærmet monopol i enkelte markeder, i den forstand at de to dominerende tilbyderne slås sammen. De gjenværende konkurrerende tilbyderne har lave markedsandeler og få kunder. Ervervet vil kunne føre til økte priser fordi konkurransen mellom EDB og Fellesdata om kundene opphører.

I et mer dynamisk markedsperspektiv er det etter Konkurransetilsynets vurdering mye som taler for at det fusjonerte selskapet ikke vil kunne utnytte vesentlig markedsrett. Bakgrunnen for dette er den betydelige endringstakten i markedene, som gjør at flere sterke aktører i Sverige, Danmark og andre land om få år trolig vil være reelle konkurrenter til det fusjonerte selskapet. Konkurransetilsynet har i tillegg vurdert det slik at konsentrasjonen på etterspørselssiden, samt etterspørernes innkjøps- og forhandlingskompetanse, kan begrense det fusjonerte selskapets markedsrett. I samme retning trekker den vertikale separasjonen som følger av sparebankenes salg av Fellesdata.

På denne bakgrunn har ikke Konkurransetilsynet funnet det sannsynliggjort i tilstrekkelig grad at selve ervervet fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen. Det er derfor etter Konkurransetilsynets vurdering ikke grunnlag for å gripe inn mot ervervet.

Konkurransetilsynet viser til melding fra Thommessen Krefting Greve Lund AS den 29. februar 2000 om at EDB Business Partner ASA (heretter EDB) har ervervet Fellesdata AS (heretter Fellesdata), og til senere møter og korrespondanse i saken.

Konkurransetilsynet varslet i henhold til konkurranseloven (krrl.) § 3-11 sjette ledd EDB og Fellesdata

(heretter partene) om at tilsynet finner grunn til å arbeide videre med saken den 29. mai 2000. I vedlegg til varselet fulgte et notat som inneholdt tilsynets foreløpige vurderinger. 21. juni 2000 mottok tilsynet skriftlige og muntlige tilbakemeldinger på varselet og notatet.

Konkurransetilsynet har slutført sine vurderinger og funnet at det ikke er grunnlag for å gripe inn mot ervervet etter krrl. § 3-11.

1 Bakgrunn

Styret i Fellesdata vedtok den 21. februar 2000 enstemmig å anbefale EDB som ny eier av Fellesdata. Dette innebærer at Fellesdata blir et heleid selskap av EDB. De største aksjonærene i Fellesdata på ervervstidspunktet var Sparebanken NOR (33 %), SpareBank 1 Nord-Norge (9,44 %), SpareBank 1 SR-Bank (7,38 %), Sparebanken Hedmark (5,27 %) og Sparebanken Møre (4,6 %). Samtlige av selskapets 107 aksjonærer er norske sparebanker.

EDB er et børsnotert IT-konsern med virksomhet innenfor datadrift, konsulenttjenester og programvare til næringsliv og offentlig forvaltning. Konsernet hadde en omsetning i 1999 på 3414 mill. kroner og hadde samlet ca. 2300 ansatte. EDB-konsernet har ni datterselskaper, (Opplysningene er hentet fra EDBs internettsider) herunder EDB Novit og EDB Teamco. EDB Novits virksomhet omfatter blant annet programvare, konsulentbistand, opplæring og drift av programvare. EDB Teamcos virksomhet omfatter blant annet implementering, drift og forvaltning av IT-systemer, samt tilknyttede tjenester som trykking og distribusjon av trykt materiale.

Fellesdatas virksomhet er i stor grad sammenfallende med virksomheten i EDB Novit og EDB Teamco. Fellesdata leverer løsninger innenfor utvikling, igangsetting og drift av programvare for banker, og i tillegg en rekke tilknyttede tjenester som trykking og distribusjon av informasjon til bankenes kunder. Selskapet hadde en omsetning i 1999 på 1182 mill. kroner og hadde 720 ansatte pr. 31. desember 1999. Fellesdata var tidligere inndelt i de to divisjonene FD Software og FD Services. 1. juni 1999 ble FD Services splittet i tre, slik at selskapet nå har fire divisjoner, henholdsvis FD Software, FD Operation, FD Network og FD Services.

FD Software er den største leverandøren av IT-løsninger rettet mot banker og finans-institusjoner i Norge. Virksomheten omfatter programvareutvikling og konsulentvirksomhet. Utviklingen av nye produkter skjer i samarbeid med bankene, og blir vanligvis initiert ved at en eller flere banker uttrykker behov for en ny løsning. FD Operation leverer driftstjenester til banker og til andre typer bedrifter og offentlig forvaltning. Hovedmarkedet har tradisjonelt vært banknæringen, men fra 1990 har selskapet satset på å utvide markedet til også å omfatte selskaper utenfor banknæringen. FD Network leverer blant annet løsninger innenfor bransje-nett, intranett, arkivsystemer og ulike tjenester knyttet til sikring og kontroll av e-post og web-trafikk. FD Services leverer tjenester innenfor dialogmarkedet og datastøttet telefoni (såkalt "call centre").

Ervervet innebærer at Fellesdata blir delt. Fellesdatas virksomhet innenfor drift og drifts-tjenester skal innordnes EDB Teamco, mens programvarevirksomheten skal slås sammen med EDB Novit og danne et nytt datterselskap kalt EDB Fellesdata.

2 Konkurranseloven § 3-11

Krrl. § 3-11 gir Konkurransetilsynet hjemmel til å gripe inn mot bedriftserverv, dersom tilsynet finner at vedkommende erverv vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med formålet i lovens § 1-1. Lovens formål er å sørge for effektiv bruk av samfunnets ressurser ved å legge til rette for virksom konkurranse.

I henhold til krrl. § 3-11 annet ledd omfatter begrepet "bedriftsserverv" også fusjon, erverv av aksjer eller andeler og delvis erverv av bedrift. Etter krrl. § 3-11 tredje ledd kan vedtak om inngrep gå ut på å nedlegge forbud eller gi påbud, samt gi tillatelse på vilkår.

Etter krrl. § 3-11 femte ledd kan Konkurransetilsynet gripe inn mot bedriftsserverv innen seks måneder etter at det er inngått endelig avtale om ervervet. Dersom særlige hensyn tilsier det, kan tilsynet gjøre inngrep innen ett år fra samme tidspunkt. I henhold til krrl. § 3-11 sjette ledd kan ervervsdrivende som ønsker å få avklart om det vil bli aktuelt med inngrep melde den endelige avtalen om erverv til Konkurransetilsynet. Dersom ikke tilsynet innen tre måneder etter at meldingen er mottatt varsler at inngrep kan bli aktuelt, kan det ikke beslutte inngrep etter denne paragrafen. Dersom tilsynet varsler inngrep, gjelder fristene i femte ledd på vanlig måte for tilsynets videre behandling.

Bedriftsserverv vurderes annerledes enn annen konkurransepåvirkende adferd. Dette har sammenheng med at bedriftsserverv oftere antas å resultere i effektivitetsgevinster. Sammen-liknet med inngrep etter krrl. § 3-10 stiller § 3-11 strengere krav til inngrep gjennom vesentlighetskravet, kravet til å sannsynliggjøre konkurransebegrensende virkninger som følge av ervervet og ved at det oppstilles inngrepsfrister.

Kravet til å sannsynliggjøre at det er konkurransebegrensende virkninger som følge av ervervet følger av ordlyden "vil føre til eller forsterke" i krrl. § 3-11 første ledd. Dette innebærer at det ikke kan gripes inn dersom konkurransen var vesentlig begrenset før ervervet, og ervervet ikke forsterker denne konkurransebegrensningen. Dersom konkurransen først er begrenset, stilles det imidlertid ingen krav til hvor mye ervervet må forsterke denne begrensningen. (Sæveraas, Konkurranseloven - kommentarutgave, side 369) Dette forutsetter imidlertid at årsakssammenhengen mellom selve forsterkningen av konkurransebegrensningen og ervervet er sannsynliggjort.

Det er et vilkår for inngrep etter krrl. § 3-11 at ervervet fører til eller forsterker en "vesentlig" konkurransebegrensning. I dette ligger at det i motsetning til krrl. § 3-10 må foreligge en kvalifisert konkurransebegrensning. (Sæveraas, Konkurranseloven - kommentarutgave, side 371) Vurderingen av om det foreligger en vesentlig konkurransebegrensning beror på en sammensatt vurdering bestående av en rekke momenter, herunder bl.a. graden av kjøpermakt, hvilke etableringsmuligheter som finnes og graden av potensiell konkurranse. (Se tilsynets retningslinjer for vurdering av bedriftsserverv av 4. november 1996 for en nærmere redegjørelse.)

3 Konkurransetilsynets vurderinger

3.1 Vurdering av Konkurransetilsynets inngrepskompetanse

Krrl. § 3-11 gir Konkurransetilsynet kompetanse til å gripe inn mot bedriftserverv. Styret i Fellesdata vedtok enstemmig den 21. februar 2000 å anbefale at EDB Business Partner får erverve samtlige aksjer i Fellesdata. Dette innebærer at Fellesdata blir et heleid selskap av EDB Business Partner. Ervervet medfører således at to tidligere selvstendige aktører integreres i ett selskap. Det foreligger med dette et bedriftserverv i relasjon til krrl. § 3-11, første ledd. (Se tilsynets vedtak V99-89 (Universitetsforlaget) og V00-20 (Felleskjøpet) for en nærmere redegjørelse for bedriftservervbegrepet.) Konkurransetilsynet har således inngrepskompetanse etter krrl. § 3-11, dersom tilsynet finner at ervervet vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med lovens formål.

3.2 Markedsforhold

EDB og Fellesdata opererer i markeder som er til dels overlappende, og som er preget av omfattende endringer og rask teknisk utvikling.

3.2.1 Bank- og finanssektoren

Bank- og finanssektoren er i endring når det gjelder hvilke oppgaver bankene selv utfører og hva som overlates til såkalte strategiske partnere. Utviklingen går i retning av at bankene fokuserer på sine kjerneoppgaver og konkurranseutsetter de underliggende støttefunksjonene. Et nylig eksempel på dette er DnBs beslutning om å konkurranseutsette bankens IT-virksomhet. Et annet aspekt er at bankene i økende grad framstår som "finansielle varehus" som tilbyr et bredt spekter av tjenester. Dette kan blant annet inkludere tradisjonelle bank-tjenester, livs- og skadeforsikring, pensjonssparing og fondsforvaltning.

Den tekniske utviklingen gjør det mulig for bankene å distribuere produktene sine på flere måter enn tidligere. Dette gjelder blant annet selvbetjeningsløsninger som telefonbank og nettbank. Med økt grad av selvbetjening kan bankene nedbemanne og omorganisere virksomheten. Det gjenværende bankpersonalet vil i mindre grad utføre transaksjoner og andre enkle oppgaver som kundene kan utføre selv, og i større grad bistå kundene med finansiell råd-givning og annen veiledning. Dette vil trolig føre til en effektivitetsforbedring i bankene.

Bank- og finanssektoren blir i økende grad internasjonal. Flere store utenlandske banker har etablert seg i Norge de siste årene. Dette har skjedd både gjennom nyetablering og ved oppkjøp. Eksempler på det siste er Handelsbankens erverv av Bergensbanken, Den Danske Banks erverv av Fokus Bank og MeritaNordbankens mulige erverv av Kreditkassen.

Utviklingen i bank- og finanssektoren kan åpne opp nye markeder for selskaper som EDB og Fellesdata. Dette kan blant annet skje ved konkurranseutsetting av IT-tjenester som tidligere ble utført internt i bankene og ved at bransjen blir mer internasjonal. I tillegg medfører utviklingen at bankene i enda større grad vil basere virksomheten på bruk av datasystemer, noe som kan gi økt omsetning for IT-selskapene.

3.2.2 IT-tjenester til bank- og finanssektoren

EDB og Fellesdata leverer programvare, konsulenttjenester og driftstjenester til bank- og finanssektoren. Selskapene leverer også driftstjenester til virksomheter i andre bransjer. Store deler av partenes programportefølje er egenutviklet. Partene leverer imidlertid også program-vare på lisens fra andre selskaper.

Partenes produkter består av basisløsninger som i ulik grad må spesialtilpasses hver enkelt kunde. Produktene kan også settes sammen på ulike måter. Noen kunder kan ha behov for totalløsninger, hvor alt fra konsulenttjenester, programvare, samt tilpasning, integrering, drift, overvåking og vedlikehold av programvaren inngår. Andre kunder ønsker bare å kjøpe deler av dette tilbudet.

Det inngås individuelle kontrakter som ofte er omfattende og varer over flere år. Grunnlaget for prissettingen kan variere fra kunde til kunde. Det er vanlig at kundene ønsker å få prisene beregnet på grunnlag av kostnadselementene som inngår i den totale leveransen. Avtale-klausulene om dette kan være meget detaljerte.

Aktørene i bransjen er normalt involvert i mange prosjekter samtidig. Det er vanlig at ulike aktører er alliansepartnere på noen prosjekter og konkurrenter på andre. Aktørene kan også ha kundeforhold til enkelte av sine konkurrenter.

3.3 Avgrensning av de relevante markedene

3.3.1 Oversikt

Konkurransetilsynet har i sine vurderinger av de relevante produktmarkedene tatt utgangspunkt i to markedsområder, henholdsvis:

- 1) Bankspesifikke programapplikasjoner
- 2) Driftstjenester

Innenfor disse markedsområdene eksisterer det flere delmarkeder som i større eller mindre grad kan vurderes adskilt. Samtidig eksisterer det en rekke koplinger mellom de ulike markedsområdene og mellom delmarkedene. Et eksempel på dette er koplingen mellom leveranser av programvare og leveranser av driftstjenester. I tilfeller hvor kunden har behov for begge deler må leverandørene enten kunne levere både programvare og driftstjenester på egen hånd, eller de må inngå samarbeid med andre selskaper for kunne tilby en totalløsning som dekker kundens behov.

Partene har anført at konsulenttjenester utgjør et eget relevant marked, i tillegg til program-vare og driftstjenester. Partene nevner imidlertid selv at det er vanskelig å skille mellom programvare og konsulenttjenester, og at dette bør ses i sammenheng. Årsaken til dette er at konsulenttjenestene ofte leveres i forbindelse med, og er en forutsetning for, leveranser av programvare. Konkurransetilsynet

legger til grunn at det i dette tilfellet ikke bør skilles mellom markeder for programvare og konsulenttjenester. Konsulenttjenester anses som en nødvendig ytelse for å utvikle og selge bruksrett til programvaren som håndterer bankenes systemer.

3.3.2 Bankspesifikke programapplikasjoner

Konkurransetilsynet har vurdert hvilke programmer Fellesdata leverer, hvilken funksjonalitet disse programmene har, hvorvidt EDB leverer programvare med tilsvarende funksjonalitet, og om det finnes andre faktiske eller potensielle leverandører av programvare med denne funksjonaliteten.

Partene leverer programvareløsninger hvor hver enkelt programapplikasjon har et spesielt funksjonsområde. Dette kan tilsi at de enkelte applikasjonstypene utgjør egne markeder, slik at eksempelvis programvareløsninger for telefonbank er et eget marked. En slik avgrensning av markedet virker imidlertid lite hensiktsmessig. Konkurransetilsynet finner grunn til å dele programapplikasjonene inn i segmenter etter applikasjonenes overordnede funksjonsområde. Tilsynet tar derfor utgangspunkt i følgende segmenter:

- 1) Kjerneapplikasjoner, som blant annet omfatter applikasjoner for transaksjonsbehandling, betalingsformidling, kunde- og kontoeskontri, lån og sparing.
- 2) Bankkontor, som blant annet omfatter applikasjoner med funksjoner for salg og oppfølging av kunder, kontraktsinngåelser mellom banken og kundene, kredittvurderinger m.m.
- 3) Selvbetjeningsapplikasjoner, som blant annet omfatter applikasjoner for telefonbank og nettbank.
- 4) Styringssystemer, som blant annet omfatter applikasjoner for regnskap, budsjett, informasjonsinnsamling og offentlig rapportering.

Disse segmentene korresponderer med EDB Novits og Fellesdatas inndeling av programvareporteføljen i forretningsenheter.

Enkelte programapplikasjoner som kan benyttes av bankene, og som leveres av en eller begge partene, faller utenfor disse segmentene. Dette gjelder applikasjoner som partene ikke utvikler på egen hånd, men som de kan levere gjennom allianser eller på lisens fra andre selskaper. Eksempler er datavarehus, arkivsystemer og spesialiserte løsninger for fondsforvaltning og meklerforetak. Etter Konkurransetilsynets vurdering vil ervervet ikke i vesentlig grad påvirke konkurransen om å levere slike systemer.

3.3.3 Driftstjenester

Konkurransetilsynet legger til grunn at driftsmarkedet kan deles inn i en rekke segmenter basert på kundenes bransjetilhørighet. Det legges videre til grunn at enkelte bransjer skiller seg ut fra de andre, blant annet ved at det stilles strengere krav til leverandørene. Etter Konkurransetilsynets vurdering er bank- og finanssektoren en slik bransje. Det er flere forhold som kan begrense antallet aktuelle leverandører av driftstjenester til banker og finans-institusjoner:

- Bankenes virksomhet er sterkt avhengig av at datasystemene fungerer. Det stilles strenge krav til oppetid, tilgjengelighet og sikkerhet.
- Bankenes kjernesystemer er transaksjonstunge i forhold til systemene i andre bransjer, muligens med unntak av plassreserveringssystemene som benyttes av flyselskaper og reisebyråer. Transaksjonstunge systemer stiller spesielle krav til kompetansen hos drifts-leverandørene.
- For å kunne levere driftstjenester til bankene må leverandørene kople seg til infrastruktur som er spesiell for bank- og finanssektoren. Dette omfatter blant annet oppkopling mot Bankenes betalingssentral, Verdipapirsentralen, kortselskaper og annen betalings-formidling.
- Bankene er risikoaverse når det gjelder valg av driftsleverandør. Årsaken til dette er at eventuelle problemer med å opprettholde driften kan påføre bankene store kostnader. Bankene foretrekker derfor trolig å benytte leverandører som har erfaring i å håndtere bankapplikasjoner.
- Mulighetene for sammenkopling av leveranser av programvare til bankene og drift av denne programvaren kan gjøre det vanskeligere for driftsleverandører som ikke selv leverer programvare å få driftsoppdrag for bankene. Slike driftsleverandører må eventuelt inngå allianser med en eller flere programvareleverandører, slik at det blir mulig å tilby en totalløsning som dekker kundens behov.

På denne bakgrunn avgrenser Konkurransetilsynet driftstjenester til banker og finans-institusjoner som et eget segment innenfor et mer generelt marked for drift av programvare. Driftsmarkedet blir etter dette vurdert ut fra to segmenter:

- 1) Driftstjenester til banker og finansinstitusjoner
- 2) Driftstjenester til andre virksomheter

Det presiseres at driftstjenester til andre virksomheter ikke anses å være et homogent markedssegment. I denne sammenhengen er det imidlertid formålstjenlig å behandle alle øvrige driftsmarkeder utenom bank og finans samlet.

3.3.4 Geografisk avgrensning

Konkurransetilsynet har vurdert om partene hovedsakelig opererer i et nasjonalt eller i et internasjonalt avgrenset marked. Utenlandske aktørers markedsadgang og etableringsmuligheter i Norge har betydning for hvor sterk den aktuelle og potensielle konkurransen i produktmarkedene er.

Det er en rekke faktorer som legger begrensninger på konkurransen over landegrensene. Programvaren må for det første spesialtilpasses de særlige forholdene i de enkelte land med hensyn til ulike valutaer, ulike skattesystemer og ulike regler for informasjon til bankkundene og rapportering til myndighetene. I tillegg er den grunnleggende infrastrukturen vedrørende oppgjørssentraler, betalingsformidling m.v. forskjellig.

For det andre er salgsarbeidet og kontraktsforhandlingene i bransjen relativt omfattende, blant annet fordi produktene og tjenestene som leveres er kompliserte og kostbare, men også fordi forholdet mellom kunde og leverandør ofte får form av å være langsiktige partnerskap. Personlige relasjoner synes viktige for å få innpass i markedet, noe som ofte krever at leverandørene bygger opp eller erverver organisasjoner med kompetanse på salg og forhandlinger i de landene de ønsker å etablere seg.

Dertil kommer at de aktuelle systemene tilpasses og utvikles i nært samarbeid mellom leverandør og kunde. Dette krever nasjonal tilstedeværelse av konsulenter fra leverandørens side.

For det tredje kan systemenes betydning for bankene gjøre at hensynet til driftssikkerhet i mange tilfeller vurderes som viktigere enn moderate forskjeller i pris. Det er mulig at bankene oppfatter leveranser fra utlandet som mer risikable, særlig dersom den utenlandske leverandøren ikke kan vise til tidligere vellykkede leveranser til banker i Norge. Flere av de mindre norske bankene gir uttrykk for at de foretrekker en norsk leverandør, blant annet fordi de antar at dette gjør at leverandøren blir mer oppmerksom på dem som kunder.

Det finnes på den annen side enkelte forhold som kan fremme konkurransen over landegrensene. Den pågående internasjonaliseringsprosessen i banknæringen medfører fusjoner på tvers av landegrensene. Dette åpner for at utenlandske IT-leverandører kan få innpass i det norske markedet, blant annet fordi fusjonerte banker ofte ønsker å benytte en felles IT-plattform. Et eksempel på dette er Den Danske Banks erverv av Fokus Bank, hvor det er meningen at Fokus Bank skal skifte til danske DMdata som leverandør av kjerneapplikasjoner og drift.

Utviklingen mot et nordisk bankmarked vil trolig innebære en utvikling mot et nordisk marked for IT-løsninger til bankene. Etablering av banker med virksomhet over landegrensene innebærer en etterspørsel etter produkter som er tilpasset bruk over landegrensene. Flere selskaper har utviklet eller er i ferd med å utvikle produkter som oppfyller slike krav.

I brev av 21. juni 2000 anfører partene at harmoniseringen av personlovgivningen i EU gjør det lettere for bankene å la utenlandske driftsleverandører drifte kjernesystemene. Det anføres også at den grunnleggende infrastrukturen i Norge gjør det enkelt for nye aktører å etablere seg med tilbud av kjernesystemer.

Etter Konkurransetilsynets oppfatning eksisterer det foreløpig ikke et internasjonalt marked for utvikling og drift av programvare til banker og finansinstitusjoner. Et slikt internasjonalt marked vil sannsynligvis heller ikke bli etablert de neste to til tre årene. Dette kan tilsi en geografisk avgrensning av de relevante markedene til Norge. Det må imidlertid understrekes at det på grunn av internasjonalisering og teknisk utvikling er vanskelig å overskue markeds-utviklingen i denne næringen.

Konkurransetilsynet finner det sannsynlig at det om noe tid vil utvikles et mer internasjonalt marked for utvikling og drift av programvare til banker og finansinstitusjoner. Flere selskaper som leverer IT-løsninger til banker og finansinstitusjoner forsøker å gjøre Norden til sitt hjemmemarked. Langsiktigheten i kundeforholdene kan gjøre at partene relativt tidlig tar hensyn til framtidige potensielle konkurrenter.

3.3.5 Oppsummering

Konkurransetilsynets avgrensning av relevante produktmarkeder kan oppsummeres i følgende tabell:

Markedsområder	Bankspesifikk programvare	Driftstjenester

Segmenter	Kjerneapplikasjoner	Drift til bank og finans
	Bankkontorløsninger	Drift til annen virksomhet
	Selvbetjeningsløsninger	
	Styringssystemer	

De relevante markedene anses foreløpig å kunne avgrensnes geografisk til Norge. Denne avgrensingen vil imidlertid kunne endres de nærmeste tre til fire årene. Utviklingen går i retning av mer internasjonale markeder.

3.4 Konkurransesvurdering

3.4.1 Konsentrasjonen i markedene før ervervet

EDB og Fellesdata var før ervervet hovedleverandørene av IT-tjenester til bankene i Norge. En rekke andre selskaper var aktuelle eller potensielle konkurrenter i deler av partenes markedsområde. I det følgende vurderes konsentrasjonen i markedene for programvare og driftstjenester før ervervet.

Bankspesifikke programapplikasjoner

Markedssegmentet for kjerneapplikasjoner var betydelig konsentrert før ervervet. En overveiende del av bankene i Norge benytter kjerneapplikasjonene til EDB Novit eller Felles-data. Kjerneapplikasjonene driftes på sentralene til et av disse selskapene eller hos EDB Teamco. Et av unntakene fra dette har vært DnB, som inntil nylig har utviklet og driftet kjerneapplikasjonene sine på egen hånd. DnB har imidlertid bestemt seg for å konkurransesutsette deler av eller hele denne virksomheten. Fokus Bank vil om få år skifte fra EDB Novit til danske DMdata. Kreditkassens kjerneapplikasjoner blir utviklet internt og med hjelp fra Provida. Banken bruker imidlertid EDB Teamco som driftsleverandør.

Markedssegmentet for bankkontor og enkelte deler av segmentet for selvbetjeningsløsninger var forholdsvis konsentrert før ervervet. Etter det tilsynet kjenner til, er partene de eneste totalleverandørene av bankkontorløsninger i Norge. Flere av de store bankene har imidlertid egne IT-avdelinger, og disse har på egen hånd og i samarbeid med eksterne selskaper utviklet bankkontorløsninger for sin egen virksomhet. Det er betydelig konkurranse om å levere enkelte selvbetjeningsløsninger.

Driftstjenester

Markedssegmentet for driftstjenester til banker var betydelig konsentrert før ervervet. Dette gjelder særlig innenfor stormaskindrift av bankapplikasjoner. En overveiende del av bankene i Norge driftes av EDB Novit, EDB Teamco og Fellesdata. Unntak fra dette er DnB, som inntil en avtale om konkurranseutsetting er klar står for datadriften selv, og Postbanken, som driftes av Posten SDS. Som nevnt over vil Fokus Bank om få år få sine driftstjenester fra DMdata.

Markedssegmentet for driftstjenester generelt var forholdsvis lite konsentrert før ervervet, selv om både EDB Teamco og Fellesdata hevdet å ha de største og mest effektive drifts-sentralene i Norge. Andre store aktører i dette markedet er IBM og Posten SDS. I tillegg eksisterer det en rekke andre selskaper som tilbyr sentral og desentral drift til virksomheter i Norge.

3.4.2 Ervervets innvirkning på konsentrasjonen i markedene

Ervervet fører til økt konsentrasjonen i markedene. Dette gjelder særlig i segmentene for kjerneapplikasjoner og drift av bankapplikasjoner. Her medfører ervervet at de to hoved-konkurrentene slås sammen. De gjenværende konkurrentene har relativt lave markedsandeler.

3.4.3 Potensiell konkurranse

Den fusjonerte enheten vil etter Konkurransetilsynets vurdering kunne møte potensiell konkurranse fra tre hovedgrupper av tilbydere.

For det første har enkelte banker egne IT-avdelinger med kompetanse på utvikling og drift av bankapplikasjoner. Bankenes IT-avdelinger vil først og fremst kunne være konkurrenter til EDB og Fellesdata om oppdrag for sin egen bank og tilhørende enheter. Etter Konkurransetilsynets vurdering vil denne type konkurranse ha et relativt begrenset omfang. Årsaken til dette er tendensen til at bankene konkurranseutsetter sine IT-avdelinger, men også at det er få banker i Norge som har kapasitet og kompetanse til å utføre alle oppgavene innenfor utvikling og drift av datasystemer på egen hånd. Det er derfor trolig mer naturlig å anse bankenes IT-avdelinger som mulige partnere og markeder, enn det er å anse dem som konkurrenter til selskaper som EDB og Fellesdata.

For det andre finnes det en rekke konsulentselskaper som kan påta seg delleveranser til bankene. Dette vil i første rekke gjelde ulike former for selvbetjeningsløsninger, særlig e-handel og løsninger på Internett, men trolig også andre oppgaver i forbindelse med integrering og tilpassing av programvare. Mange av disse selskapene kan også levere økonomi-styringssystemer, arkivsystemer og kontorstøttesystemer. Disse selges som oftest på lisens fra selskaper som utvikler systemene. Ifølge partene kan konsulentselskapene Cap Gemini og Andersen Consulting levere kjernesystemer for bank og finans i Norge.

For det tredje vil EDB og Fellesdata kunne møte konkurranse fra andre selskaper med egne programvare- og driftsløsninger for banksektoren. Provida leverer applikasjoner som er relevante for banker, blant annet kjernesystemet ProRetail og en rekke applikasjoner rettet mot aksjemekling, fondsforvaltning, m.v. Provida leverer ikke applikasjoner for distribusjon av bankenes produkter, dvs. bankkontorløsninger og selvbetjeningsløsninger. Selskapet har heller ingen egen driftssentral. Kreditkassen, som er en av Providas største kunder i Norge, drifter ProRetail hos EDB Teamco.

IBM er en annen potensiell leverandør av programapplikasjoner tilpasset banker i Norge. I tillegg til ulike typer selvbetjeningsløsninger, kan selskapet også tilby saksbehandlings- og kjerneapplikasjoner. IBM leverer ikke slike systemer i dag, og det er mulig at selskapet kan ha vanskeligheter med å komme

inn i markedet som følge av selskapets problemer med å opprettholde kvaliteten i tidligere leveranser til banksektoren. IBM har tilgang til stormaskiner som kan drifte bankapplikasjonene.

WM-data og TietoEnator konkurrerer foreløpig ikke aktivt med EDB og Fellesdata om å tilby programvare og driftsløsninger til banker i Norge. Det er imidlertid sannsynlig at WM-data og TietoEnator kan bli reelle konkurrenter til de norske selskapene i løpet av relativt få år. WM-data og TietoEnator er blant de største IT-selskapene i Norden. Begge selskapene har store driftssentraler i Sverige og andre land, og begge satser aktivt på bank- og finanssektoren. Det er mulig at TietoEnator kan få en mulighet til å gå inn i det norske bankmarkedet dersom MeritaNordbanken erverver Kreditkassen, og dersom dette medfører at Kreditkassen skifter datasystem.

Enkelte andre selskaper vil kunne være potensielle konkurrenter til det fusjonerte selskapet på deler av eller hele virksomhetsområdet. Dette gjelder i første rekke internasjonale selskaper som EDS og Sema Group, samt den danske driftsleverandøren DMdata.

Partene har anført en rekke andre selskaper som faktiske og potensielle konkurrenter. Etter Konkurransetilsynets vurdering er mange av disse forholdsvis perifere konkurrenter. Dette gjelder blant annet Bankenes betalingsentral, Verdipapirsentralen, PMS og Andersen Consulting, som ifølge partene hovedsakelig leverer løsninger til "tradisjonell finansnæring". Partene leverer på sin side hovedsakelig til banknæringen, og ikke til finansnæringen.

Partene har videre anført Telenor Bedrift som en potensiell konkurrent innenfor leveranser av datadrift til bank og finans i Norge. Telenor eier imidlertid over halvparten av aksjene i EDB, og i henhold til en presentasjon av EDB Teamco i regi av Norske Finansanalytikeres Forening 5. april 2000 er driftssentralen i Telenor Bedrift innordnet EDB Teamco. Konkurransetilsynet finner derfor liten grunn til å regne Telenor Bedrift som en potensiell konkurrent til EDB.

3.4.4 Etterspørselsiden

Sammenslåinger og innkjøpssamarbeid har medført en viss konsentrasjon blant partenes kunder. Dette gjelder særlig blant bankene, hvor seks til syv innkjøpsorganisasjoner ifølge partene står for 90 % av det norske markedet.

Selv om bankene i økende grad har konkurranseutsatt IT-avdelingene sine og overlatt mer til eksterne leverandører, har de i stor grad beholdt den delen av IT-virksomheten som anses å være strategisk viktig. Dette omfatter blant annet kompetanse på kravspesifisering, forhandlinger og innkjøp av IT-systemer.

Produktene og tjenestene som leveres er ofte viktige og kostbare for bankene. Dette gir et insentiv til å bruke ressurser på å forhandle fram gode avtaler med leverandørene.

Det er mulig at bankene til en viss grad kan overvelte høye IT-kostnader på bankkundene, eksempelvis ved å ta høyere gebyrer. Dette kan i så fall svekke insentivene til å presse IT-leverandørene på pris. Internasjonalisering, innføring av ny teknologi og nye måter å drive bankvirksomhet på kan imidlertid

øke konkurransen mellom bankene. Dette gjør det mindre sannsynlig at en bank kan overvelte høye IT-kostnader på kundene uten at posisjonen i markedet blir svekket.

Konkurransetilsynet legger til grunn at bankene har en viss kjøpermakt overfor IT-leverandørene, at bankene har ressurser og den nødvendige kompetansen til å orientere seg i markedet og at det foreligger insentiver til å forsøke å forhandle fram avtaler som er pris- og kvalitetsmessig gunstig.

3.4.5 Kontraktenes varighet

Det er vanlig å inngå kontrakter med varighet på fire til fem år ved leveranser av kjerne-applikasjoner, mens de fleste andre typer leveranser har noe kortere kontraktstid. Langvarige kontrakter vil ofte være i leverandørens interesse, blant annet fordi det skaper økt forutsigbarhet med hensyn på kundegrunnlag og omsetning. Langvarige kontrakter kan også begrense konkurransen i markedet, ved at store deler av den totale kundemassen er kontraktsmessig låst til bestemte leverandører. Reell konkurranse om leveranser til en kunde vil normalt bare oppstå ved kontraktstidens slutt.

De mest langvarige kontraktene benyttes ved kjøp av bruksrett til systemer som bankene uansett ikke kan skifte særlig ofte. Flere aktører har anslått at for de store bankene vil det ta over ett år å skifte kjerneapplikasjoner. I tillegg er det betydelige flytte- og opplærings-kostnader forbundet med dette. Det er derfor lite trolig at konkurransesituasjonen ville vært vesentlig endret dersom kontraktene hadde hatt kortere varighet.

Langvarige kontrakter kan være i bankenes interesse, blant annet ved at leveringssikkerheten økes. I tillegg vil langvarige kontrakter redusere transaksjonskostnadene forbundet med anbudsinnbydelse, vurdering av tilbud, forhandlinger og inngåelse av nye kontrakter. Mer indirekte vil det kunne være i bankenes interesse å gjøre markedsforholdene noe mer forutsigbare for IT-leverandørene. Langvarige kontrakter gir økt sikkerhet for leverandørene om kundegrunnlaget, og bidrar dermed til å minske leverandørens investeringsrisiko. Det er mulig at dette i noen grad setter leverandørene i stand til å foreta investeringer som ellers ikke ville blitt gjennomført pga. risikoeksponeringen.

3.4.6 Prisjusteringer i kontraktperioden

Kontraktene åpner for periodevise reforhandlinger og prisjusteringer på grunnlag av kostnadsutvikling, volumendringer og markedsprisen for leveranser med tilsvarende kapasitet og kvalitet.

Bankene og andre kunder kan få verifisert gjeldende markedspris gjennom tilbudsforespørsler og anbudskonkurranser. Etter Konkurransetilsynets vurdering er det usikkert hvor effektivt dette vil være, gitt at det fusjonerte selskapet blir den dominerende leverandøren av bank-applikasjoner i Norge. Dette gjør det vanskeligere å oppdrive et bredt sammenliknings-grunnlag.

Kundene benytter konsulentselskaper til å innhente informasjon om pris- og kostnadsforhold. Dette inkluderer såkalt "bench-marking", hvor ulike tilbydere vurderes i forhold til hverandre. I tillegg til bankenes interne kunnskap om kostnadsforholdene, vil dette kunne gi en god indikasjon på hvor det

fusjonerte selskapets priser ligger i forhold til det antatte kostnads-nivået i selskapet.

3.4.7 Innovasjon og produktutvikling

Flere aktører har framholdt at en sammenslåing av EDB og Fellesdata vil styrke utviklingen av innovative nye løsninger for bank- og finanssektoren i Norge. Sammenslåingen frigjør arbeidskraft, som blant annet kan nyttes til å utvikle nye løsninger. Det fusjonerte selskapet får i tillegg en større kundemasse å fordele utviklingskostnadene på. Dette kan gjøre det mer lønnsomt og mindre risikabelt å utvikle nye løsninger.

Produktutvikling har trolig vært en viktig parameter i konkurransen mellom EDB og Fellesdata. Det er mulig at redusert konkurransepress som følge av ervervet vil redusere det fusjonerte selskapets insentiv til å satse like sterkt på produktutvikling. Et annet mulig problem er at det blir mindre lønnsomt å tilby nye løsninger som tar markedsandeler fra de gamle løsningene.

På bakgrunn av utviklingen i bransjen vil det etter Konkurransetilsynets vurdering være en risikabel strategi for selskapet å følge en ren høstingsstrategi av eksisterende produkter. Det virker mer sannsynlig at selskapet fortsatt vil satse på å videreutvikle og forbedre de eksisterende løsningene. Dette setter selskapet bedre i stand til å ekspandere internasjonalt og til å møte framtidig konkurranse i hjemmemarkedet. Selskapet vil trolig også finne det lønnsomt å utvikle nye delkomponenter som kan tilpasses de eksisterende løsningene, slik at nye funksjoner ivaretas. Dette gir grunnlag for økt salg og omsetning. Konkurransetilsynet finner det derfor sannsynlig at innovasjonen og produktutviklingen vil kunne bli styrket som følge av ervervet.

3.4.8 Sammenkopling av ulike markedssegmenter

Konkurransetilsynet har grunn til å tro at partene har betydelige muligheter til å kople sammen ulike leveranser og markedssegmenter. Koplingen mellom konsulenttjenester og programvare er nevnt. En annen mulighet er å kople sammen leveranser av programvare og vedlikehold av programvare. En tredje mulighet er koplinger mellom leveranser av programvare og drift av programvare.

En driftsleverandør som samtidig er leverandør av programvare vil ha insentiv til å være tilbakeholden med å drifte konkurrerende programvare. Samtidig vil leverandøren ha insentiv til å være tilbakeholden med å la programvaren bli driftet av andre driftsleverandører. Etter de foreliggende opplysningene finner Konkurransetilsynet grunn til å tro at det har vært vanlig praksis, i alle fall av Fellesdata, å kople sammen leveranser av kjerneapplikasjoner og driftstjenester til bankene. Dette kan ha gitt selskapet større inntekter og fortjeneste enn ved å levere produktene separat.

Etter Konkurransetilsynets vurdering er det trolig ikke nødvendig å operere med eksplisitte bindinger mellom programvare og driftstjenester. En tilsvarende effekt kan oppnås dersom kundene oppfatter det som mindre risikofyllt å kjøpe driftstjenester hos en leverandør som har intern kunnskap om programvaren som driftes. Dette kan muligens sette driftsleverandøren bedre i stand til å løse eventuelle problemer som kan oppstå i driften og vedlikeholdet av programvaren.

Sammenkopling av ulike leveranser kan virke utestengende for enkelte leverandører og kan begrense konkurransen i markedet. Partene kan imidlertid benytte seg av slike koplinger uavhengig av det foreliggende ervervet. Det er lite som tilsier at ervervet gir partene økte muligheter til å kople ulike leveranser sammen. Konkurransetilsynet har derfor ikke funnet å kunne tillegge eventuelle konkurransebegrensninger som følge av dette vekt under en vurdering av ervervet etter krrl. § 3-11. Tilsynet vil imidlertid kunne gripe inn mot kopling av leveranser etter krrl. § 3-10, dersom tilsynet finner at konkurransen blir begrenset i strid med lovens formål om effektiv bruk av samfunnets ressurser.

3.4.9 Vertikal separasjon

Fellesdata var tidligere et felles kostnadssenter for sparebankene. Selskapet var ikke særlig utsatt for konkurranse fra andre selskaper om oppdrag for denne kundegruppen. Dette har gradvis blitt endret de seneste årene, slik at Fellesdata har blitt mer selvstendig og adskilt fra bankene. Før ervervet var Fellesdata imidlertid fortsatt eid av sparebankene, og disse utgjorde en stor del av Fellesdatas kunder. Dette eierforholdet kan ha gitt Fellesdata en fordel i konkurransen om oppdrag for sparebankene.

Salget av Fellesdata gjør at den eiermessige forbindelsen mellom kunder og leverandør forsvinner, slik at det blir mindre vertikal integrasjon i de berørte markedene enn tidligere. Isolert sett er dette positivt for konkurransen, fordi aktuelle og potensielle konkurrenter får flere "frie" kunder å konkurrere om. Konkurransetilsynet antar at salget gir sparebankene økt insentiv til å innhente anbud fra flere potensielle leverandører enn Fellesdata.

3.4.10 Selgernes posisjon som kunder

Partene har framholdt at selgerne av Fellesdata også er brukere av Fellesdatas tjenester. Det hevdes at Fellesdatas eiere ikke ville solgt aksjene til EDB dersom de mente det var risiko for at EDB etter transaksjonen kunne utnytte markedsrett overfor dem som kunder.

Etter Konkurransetilsynets vurdering bør det samtidig nevnes at EDB bød betydelig mer for Fellesdata enn det høyeste verdianslaget, og også vesentlig mer enn det høyeste kjente alternative budet. Dette må vurderes opp mot den eventuelle faren for at EDB kan utnytte markedsrett overfor bankene. Et annet moment er at de selgende bankene bare utgjør en del av det totale bankmarkedet. I den grad EDB vil utnytte eventuell markedsrett overfor bankene, eksempelvis gjennom å øke prisene, vil kostnadene trolig bli fordelt på et større antall banker.

3.4.11 Kundebevegelser fra EDB Novit

EDB Novit har opplevd et betydelig frafall av kunder de siste årene, blant annet av Handels-banken, Fokus Bank, Sparebank 1 Vest, Sparebank 1 Midt-Norge, Postbanken, Gjensidige Bank, BNP og BNbank. [...] Unntatt offentlighet etter offl. § 5 a), jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2. Se vedlegg 1 pkt. 1.. Ifølge partene er dette så mye at det ikke lenger er grunnlag for å drive EDB Novit videre på samme

måte som før, dvs. ved å tilby totalløsninger til banksegmentet. Alternativet er å gå over til å være et rent konsulentselskap.

EDB Novit har i samme tidsperiode ikke fått noen nye store fullservicekunder, men det er inngått avtaler med enkelte nystartede banker (SkandiaBanken og Enebank Sparebank). Det er også inngått en innsjongsavtale med ACTA Bank som skal dekke Norge, Sverige og Finland, og med danske BASIS Bank som er ment å dekke Norge og Sverige.

EDB Novit har solgt enkeltapplikasjoner til flere av de store bankene. Dette inkluderer en rekke løsninger for DnB, minibank- og kortløsninger for Kreditkassen samt nettbank og regningsbetaling for Postbanken.

Blant de gjenværende kundene innenfor kjernesystemer og drift er 26 av sparebankene i Eika Gruppen. Disse bankene representerer en samlet omsetning på [...] Unntatt offentlighet etter offl. § 5 a), jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2. Se vedlegg 1 pkt. 2. kroner. Fokus Bank er kunde hos EDB Novit, men omsetningen på omkring [...] Unntatt offentlighet etter offl. § 5 a), jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2. Se vedlegg 1 pkt. 3. kroner vil reduseres til [...] Unntatt offentlighet etter offl. § 5 a), jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2. Se vedlegg 1 pkt. 4. kroner over de neste årene. Bergensbanken bruker EDB Novits kjernesystem. Denne banken er imidlertid kjøpt opp av Handelsbanken, som bruker Fellesdatas system. Det er mulig at også Bergensbanken ville skiftet til Fellesdata dersom EDBs erverv av Fellesdata ikke hadde funnet sted. EDB Novit drifter Visas og Europays betalingsformidlingsløsninger. Omsetningen er omkring [...] Unntatt offentlighet etter offl. § 5 a), jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2. Se vedlegg 1 pkt. 5. kroner på hver. I tillegg til dette vil EDB Novit få inntekter fra Postbanken de nærmeste årene. Dette er imidlertid en kompensasjon for at Postbanken har terminert avtalen med Novit som følge av Postbankens fusjon med DnB. Den gjenværende omsetningen fra Eika-bankene, Fokus Bank, Visa og Europay utgjør [...] Unntatt offentlighet etter offl. § 5 a), jf. fvl. § 13 første ledd nr. 2. Se vedlegg 1 pkt. 6. kroner.

Flere av kundene som tidligere benyttet EDB Novit har de siste årene gått over til eller inngått innsjongsavtaler med Fellesdata. Frafallet av kunder fra EDB Novit har ført til at markedet har blitt mer konsentrert, og det virker sannsynlig at denne utviklingen ville fortsatt selv om ervervet ikke hadde funnet sted.

På denne bakgrunn kan ervervet synes å være et defensivt tiltak fra EDBs side for å unngå å bli utkonkurrert som leverandør til bankene i Norge.

3.5 Samlet vurdering

Konkurransetilsynet finner at det før ervervet var betydelig konsentrasjon innenfor markedssegmentene kjerneapplikasjoner og driftstjenester til bankene. Som følge av kundefrafallet fra EDB Novit er markedene i ferd med å bli mer konsentrert uavhengig av ervervet. Etter Konkurransetilsynets vurdering framskynder og forsterker imidlertid ervervet denne utviklingen mot mer konsentrerte markeder, ved at de to hovedleverandørene slås sammen til ett selskap.

Konkurransetilsynet har vurdert om økt markedskonsentrasjon vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med formålet i konkurranseloven. Med utgangspunkt i et statisk markeds perspektiv virker dette sannsynlig. Ervervet fører til et tilnærmet monopol i enkelte markeder, i den forstand at de to dominerende tilbydere slås sammen. De gjenværende konkurrerende tilbydere har lave markedsandeler og få kunder. Ervervet vil kunne føre til økte priser fordi konkurransen mellom EDB og Fellesdata om kundene opphører.

I et mer dynamisk markeds perspektiv er det etter Konkurransetilsynets vurdering mye som taler for at det fusjonerte selskapet ikke vil kunne utøve vesentlig markeds makt. Bakgrunnen for dette er den betydelige endringstakten i markedene, som gjør at flere sterke aktører i Sverige, Danmark og andre land om få år trolig vil være reelle konkurrenter til det fusjonerte selskapet.

Konkurransetilsynet har i tillegg vurdert det slik at konsentrasjonen på etterspørselssiden, samt etterspørernes innkjøps- og forhandlingskompetanse, kan begrense det fusjonerte selskapets muligheter til å utøve markeds makt. I samme retning trekker den vertikale separasjonen som følger av sparebankenes salg av Fellesdata.

På denne bakgrunn har ikke Konkurransetilsynet funnet det sannsynliggjort i tilstrekkelig grad at selve ervervet fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen.

4 Konklusjon

Etter Konkurransetilsynets vurdering kan det være betydelige konkurransebegrensninger i de markeder som berøres av ervervet. Dette skyldes blant annet de mulige koplingene mellom leveranser av bankapplikasjoner og leveranser av driftstjenester til bankene. Slike konkurransebegrensende virkemidler vil imidlertid kunne nyttes uavhengig av det foreliggende ervervet, og det er lite som tilsier at ervervet forsterker partenes muligheter til å opptre på denne måten. Konkurransetilsynet har derfor ikke funnet å kunne tillegge dette vekt under en vurdering av ervervet etter krrl. § 3-11. Eventuelle konkurransebegrensninger som følge av koplinger mellom ulike leveranser vil imidlertid kunne vurderes etter krrl. § 3-10.

Konkurransetilsynets har ikke funnet tilstrekkelig grunnlag til å gripe inn mot EDB Business Partner ASAs erverv av Fellesdata AS etter krrl. § 3-11. Til tross for at bedriftservervet øker den betydelige konsentrasjonen i markedene før ervervet, er det som nevnt ovenfor flere forhold som taler mot at den fusjonerte enhet vil kunne utøve markeds makt i et marked preget av internasjonalisering og rask teknisk utvikling. Dette gjør det etter tilsynets vurdering tvilsomt om bedriftservervet fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen.

[til toppen](#)