



Arntzen de Besche Advokatfirma

Postboks 2734 Solli
0204 Oslo

Deres ref.:

Vår ref.: 2004/1438
MAO-M3 LIES 473.8

Saksbeh.:

Dato: 9. juni 2005

■ Offentlig versjon

Vedtak V 2005-11

Konkurransetilsynet viser til brev av 9. mai 2005, hvor det ble varslet at tilsynet vurderer å gripe inn mot foretakssammenslutningen mellom National-Oilwell, Inc. (heretter National-Oilwell) og Varco International, Inc. (heretter Varco), Deres kommentarer til varselet i brev av 1. juni 2005, samt øvrig korrespondanse i sakens anledning.

1 Bakgrunn for saken

1.1 Innledning

Foretakssammenslutningen er skjedd ved at National Oilwell og Varco den 11. mars 2005 fusjonerte. Aksjonærene i Varco mottok aksjer i National-Oilwell som vederlag for sine aksjer i Varco.

Konkurransetilsynet mottok alminnelig melding om foretakssammenslutningen 14. desember 2004. I henhold til konkurranseloven § 18 tredje ledd påla tilsynet partene fullstendig melding, som tilsynet mottok 26. januar 2005. Tilsynet varslet 1. mars 2005 i henhold til konkurranseloven § 20 annet ledd at det kunne bli aktuelt å gripe inn mot foretakssammenslutningen.

1.2 Beregning av frister

I henhold til konkurranseloven § 20 tredje ledd må Konkurransetilsynet innen 70 virkedager etter at fullstendig melding er mottatt, legge frem et begrunnet forslag til inngrepsvedtak. Tilsynet mottok en fullstendig melding 26. januar 2005 og la frem et begrunnet forslag til inngrepsvedtak i henhold til konkurranseloven § 20 tredje ledd 9. mai 2005. Tilsynet mottok partenes kommentarer til det begrunnede inngrepsforslaget 1. juni 2005.

Konkurransetilsynet må i henhold til konkurranseloven § 20 tredje ledd treffe et endelig vedtak senest 15 virkedager etter at tilsynet har mottatt partenes uttalelser. Fristen for å fatte vedtak er således 22. juni 2005.

Vedtaket er fattet rettidig.

1.3 Partene i saken

National Oilwell

National Oilwell er et ledende globalt selskap innen systemer og komponenter til bruk innen boring etter og produksjon av olje og gass. National Oilwell omsatte i 2003 for USD 2 milliarder. Omsetningen i National Oilwells norske datterselskaper i 2003 var 2,6 milliarder kroner. Selskapet har over 7000 ansatte på verdensbasis. Rundt 800 av disse er ansatt i Norge. National Oilwell har ekspandert kraftig de senere årene. I perioden 1997 - 2003 gjennomførte selskapet 39 oppkjøp.

National Oilwell har blant annet følgende datterselskaper i Norge:

- *National Oilwell Norway AS*
- *Hitec AS*
- *Hydralift AS*
- *National Oilwell Sogne AS*
- *Molde Produksjonssenter AS (eiet 50%)*

National Oilwells norske virksomhet utvikler og designer spesialtilpassede løsninger basert på sine komplette, standardiserte pakker av boreutstyr, offshore kraner, rørhåndteringssystemer, kompenseringssystemer, forankringssystemer, offshore produksjonsutstyr, håndteringsutstyr for kabelleggingsskip og brønnintervensjonsutstyr. Produksjonen er satt ut til leverandører over hele verden.

Den norske virksomheten har kontorer i Kristiansand, Stavanger, Molde, Trondheim, Horten og Asker. National Oilwells hovedkontor er i Houston, Texas.

Varco International

Varco er i likhet med National Oilwell et ledende globalt selskap innen systemer og komponenter til bruk innen boring etter og produksjon av olje og gass. Konsernet består av fire divisjoner; Tubular Services, Drilling Services, Coiled Tubing and Wireline Products og Drilling Equipment.

Varco omsatte i 2003 for om lag USD 1,5 milliarder. Omsetningen i Varcos norske datterselskaper var i 2003 om lag 250 millioner kroner.

Varco har også ekspandert kraftig de senere årene. I perioden 2001 - 2003 gjennomførte selskapet 35 oppkjøp.

Varcos hovedkontor er i Houston, Texas. Selskapet har blant annet følgende datterselskaper i Norge:

- *Varco Norge AS*
- *Tuboscope Norge AS*
- *Brandt Norge*

Varco Norge AS er Varcos organisasjon i Norge for markedsføring, salg, service og reparasjoner av boreutstyr og reservedeler til oljeselskap, boreentreprenører og hovedleverandører til olje- og gassindustrien. Selskapet utfører reparasjoner ved selskapets verksted i Stavanger. Varco Norge AS er integrert i divisjonen Drilling Equipment.

Tuboscope Norge AS driver med inspeksjon av bore- og produksjonsrør samt løst boreutstyr til olje- og gassvirksomheten. Selskapet har operasjoner i Stavanger, Ågotnes, Mongstad, Florø og Kristiansund.

Brandt Norge driver innen behandling og reinjisering av borekaks på offshore installasjoner samt transport og behandling av avfallsprodukter fra boreaktiviteten på norsk sokkel.

1.4 Kort om markedet for boreutstyr

Partene leverer produkter og tjenester til olje- og gassvirksomhet, i første rekke utstyr til boreanlegg. På norsk sokkel utføres bore- og brønnoperasjoner fra borerigger, fra boreskip og fra faste og flytende produksjonsplattformer.

Letebrønner i helt nye områder blir boret fra borerigger/boreskip. Blir det gjort funn, vil det som regel være nødvendig med informasjon om reservoaret. Det blir derfor gjerne boret flere brønner til for å avgjøre hvor stort funnet er. Det finnes en hel flåte med borerigger/boreskip som oljeselskapene leier inn til slike oppdrag. I 2005 er det planlagt å bore 30 - 40 letebrønner på norsk kontinentalsokkel. Den 16. juni 2005 ble det lagt ut 64 nye blokker. Tildeling av konsesjonene vil skje i i første kvartal 2006. Dette tyder på at det vil være betydelig borevirksomhet på norsk sokkel også i årene fremover.

Det meste av boringen på sokkelen foregår fra plattformer på felt som alt er i drift. For mange store felt med lang produksjonstid eller mange brønner vil borefunksjonen være viktig i hele feltets levetid. På slike felt er det gjerne installert eget boreanlegg, enten på en egen plattform eller som en tilleggsfunksjon på produksjonsplattformen. På andre olje- og gassfelt vil flyttbare borerigger/boreskip utføre bore- og brønnarbeidet.

Boringen er noe av det mest kritiske i oljeutvinningen. Å bore og ferdigstille en brønn kan koste flere hundre millioner kroner dersom reservoaret er vanskelig. For feltutbygginger besluttet utbygd på norsk sokkel i perioden 1994-98, utgjorde kostnadene for produksjonsbrønnene (boring og ferdigstilling av injeksjons- og produksjonsbrønner) typisk 30 prosent av de samlede utbyggingskostnadene. Kostnadene knyttet til leteboring kommer i tillegg. Bore- og brønnkostnader har spesielt stor betydning for utbygging av små felt, hvor disse kostnadene kan utgjøre halvparten av de totale utbyggingskostnadene.

Et boreanlegg består av boretårn, nødvendig maskineri og tilleggsutstyr. Borerigger er svært forskjellige med hensyn til teknologisk utstyr, størrelse og prestasjon, og kategoriseres som regel etter generasjonsbegrepet. De nyeste betegnes som femtegenerasjonsrigger. Femtegenerasjonsrigger opererer i større grad med automatiserte, tekniske prosesser, og operasjonsprosedyrene er mer effektive enn for eldre borerigger/boreskip. Utstyrsløsningene tilpasses i stor grad den enkelte borerigg og den enkelte feltutbygging. Det kan videre være forskjell på et boreanlegg på en borerigg og et boreanlegg på en produksjonsplattform. En borerigg borer hele tiden. Et boreanlegg på en produksjonsplattform kan stå ubenyttet i lengre perioder. Kravet til rask boring kan være større på en borerigg enn på en produksjonsplattform.

Omsetningen av borerelaterte produkter og tjenester avhenger av omfanget av bore- og brønnoperasjoner, av antallet rigger som bygges eller modifiseres og hvor mange feltutbygginger med egne borefasiliteter som gjennomføres.

1.5 Transaksjonen

Foretakssammenslutningen mellom National Oilwell og Varco ble godkjent av aksjonærene i de to selskapene den 11. mars 2005. Aksjonærene i Varco har mottatt aksjer i National Oilwell som vederlag for sine aksjer i Varco.

Det fusjonerte selskapet, National Oilwell Varco, har en samlet markedsverdi på USD 3,5 milliarder. Fra og med 14. mars 2005 ble National Oilwell Varco handlet på New York Stock Exchange.

Foretakssammenslutningen ble også meldt i USA, Mexico, Russland, Brasil og Canada.

USA:	Har godkjent foretakssammenslutningen 7. mars 2005
Mexico:	Har godkjent foretakssammenslutningen 3. mars 2005.
Russland:	Frist utløp 25. februar 2005 .
Brasil:	Har godkjent foretakssammenslutningen 2. februar 2005.
Canada:	Har godkjent foretakssammenslutningen 21. februar 2005 (no action letter).

Tilsynet ba i brev av 1. mars 2005 om å bli holdt orientert om eventuelle planer partene måtte ha om å integrere virksomhetene før tilsynet har avsluttet sin behandling av saken.

Partene har lagt til grunn at dette gjelder den norske delen av partenes virksomhet, det vil si integrasjonsplaner for partenes norske datterselskaper/virksomheter.

Partene har informert om at de vil skifte ut sine respektive logoer med en felles logo. [...] ¹

2 Forholdet til konkurranseloven

2.1 Inngrepsvilkårene i konkurranseloven § 16

I medhold av konkurranseloven § 16 første ledd skal Konkurransetilsynet gripe inn mot en foretakssammenslutning dersom tilsynet finner at den vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med lovens formål. Lovens formål er å fremme konkurranse for derigjennom å bidra til effektiv bruk av samfunnets ressurser, jf. konkurranseloven § 1 første ledd. Det skal i henhold til § 1 annet ledd tas særlig hensyn til forbrukernes interesser ved anvendelsen av loven.

2.2 Foretakssammenslutningskriteriet

Det første vilkåret som må være oppfylt for at tilsynet skal gripe inn mot ervervet, er at det må foreligge en foretakssammenslutning i konkurranselovens forstand. I henhold til konkurranseloven § 17 første ledd foreligger det en foretakssammenslutning når to eller flere tidligere uavhengige foretak fusjonerer eller når et eller flere foretak helt eller delvis varig overtar kontroll over et eller flere andre foretak.

I dette tilfellet er det National Oilwell som overtar Varco, mot at eierne av Varco får aksjer i National Oilwell. Det foreligger en foretakssammenslutning i konkurranselovens forstand.

2.3 Konkurransbegrensningskriteriet

Det andre vilkåret som må være oppfylt for at Konkurransetilsynet skal gripe inn mot ervervet, er at foretakssammenslutningen fører til eller forsterker en vesentlig konkurransebegrensning i strid med lovens formål. I uttrykket "føre til eller forsterke" ligger et krav om at det må være en årsakssammenheng mellom foretakssammenslutningen og konkurransebegrensningen. At konkurransebegrensningen må være i strid med lovens formål, innebærer at inngrep bare kan skje dersom effektivitetstapet ved konkurransebegrensningen overstiger eventuelle samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster.

2.4 Konkurranseloven § 16 fjerde ledd

Etter konkurranseloven § 16 fjerde ledd kan inngrep etter første og andre ledd ikke finne sted dersom det foreligger et velfungerende nordisk eller europeisk marked og foretakssammenslutningen eller ervervet etter annet ledd ikke virker negativt for norske kunder.

Tilsynet vil foreta en avgrensning av de relevante markeder. Analysen der vil vise at de relevante produktmarkeders geografiske utstrekning i denne saken er nasjonale eller avgrenset til området

¹ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

rundt Nordsjøen. Markedene anses ikke for å være nordiske eller europeiske, og bestemmelsen i konkurranseloven § 16 fjerde ledd kommer derfor ikke til anvendelse.

3 Relevante markeder

For å kunne vurdere ervervets konkurransemessige virkninger, må Konkurransetilsynet ta stilling til hvilke markeder som berøres. Generelt vil en kjøper ta beslutninger basert på egenskaper ved produktene og tilbydernes lokalisering. Det relevante marked har derfor en produktmessig og en geografisk dimensjon. I avgrensningen av det relevante marked vil Konkurransetilsynet se hen til EFTAs overvåkningsorgans kunngjøring om avgrensning av det relevante marked.²

Konkurransetilsynet vil ta utgangspunkt i den type produkter som partene i ervervet selger og områder der de selges. Ut fra dette utgangspunktet vil nye produkter eller geografiske områder bli lagt til eller tatt bort fra markedsavgrensningen, avhengig av om konkurransen fra disse andre produktene og områdene i tilstrekkelig grad påvirker og begrenser prisfastsettelsen for partenes produkter på kort sikt.

I avsnittene nedenfor skal vi avgrense markedene som berøres konkurransemessig av transaksjonen.

3.1 Det relevante produktmarked

Ved avgrensningen av de relevante produktmarkeder vil tilsynet legge spesiell vekt på i hvilken grad etterspørerne anser produkter som innbyrdes substituerbare. Substituerbarhet angir i hvilken grad etterspørerne vurderer et sett produkter til å dekke samme behov basert på produktenes egenskaper, priser eller anvendelsesformål. Jo bedre substitutt et produkt er til produktet vi ser på, desto større er sannsynligheten for at dette produktet vil bli inkludert i det relevante produktmarkedet.

Partene leverer produkter og tjenester til olje- og gassvirksomhet, i første rekke utstyr til boreanlegg. På norsk sokkel utføres bore- og brønnoperasjoner fra borerigger, fra boreskip og fra faste og flytende produksjonsplattformer.

Det er to kontraksstrategier en kjøper kan benytte ved anskaffelse av et boreanlegg. En kan tildele hele leveransen av boreanlegget som en EPC-kontrakt.³ Når nye borerigger skal bygges, vil dette gjøres som en EPC-kontrakt. Alternativt kan en la verftet prosjektere boreanlegget og kjøpe deler til boreanlegget fra flere leverandører. Verftet foreslår da aktuelle leverandører av utstyr som drøftes med oljeselskapet eller riggselskapet. Ved modifikasjoner på eksisterende boreanlegg vil kun deler av boreanlegget bli skiftet ut.

Et boreanlegg består ifølge partene av i størrelsesorden 60 - 100 komponenter. Partene oppgir at kundene hovedsakelig kjøper boreutstyr komponent for komponent og mener derfor at disse 60 - 100 komponentene utgjør egne produktmarkeder.

Det er imidlertid ikke ønskelig å ha for mange leverandører til et boreanlegg. Ofte er deler fra samme leverandør optimalisert i forhold til hverandre. Produktene er da ikke direkte ombyttbare og kan ikke uten videre integreres med utstyr fra en annen leverandør. Tilbakemeldinger fra kunder tyder på at en som regel må gjøre spesielle tilpasninger når en benytter utstyrspakker fra forskjellige leverandører. Blant annet må de lokale styringssystemene for ulike leverandørers

² EF-Tidende 1998 L 200/48 og EØS-tillegget 1998 28/3, C 372 av 9. desember 1997

³ En kontrakt som omfatter prosjektering, innkjøp og fabrikkasjon (engineering, procurement and construction).

utstyr gjøres kompatible med det overordnede styrings- og kontrollsystem. Dette er ikke umulig, men medfører ekstra tilpasningskostnader.

De ulike enkeltkomponentene som inngår i et boreanlegg, vil således normalt ikke representere relevante produktmarkeder hver for seg. Ulike systemløsninger eller utstyrspakker vil kunne utgjøre egne relevante produktmarkeder. Omfanget av den enkelte utstyrspakke og sammensetningen av utstyret vil kunne variere betydelig fra gang til gang. Informasjon gitt av kunder tyder på at det er ønskelig at leveransen til et boreanlegg ikke deles opp i for mange utstyrspakker. En kunde mener leveransen av et boreanlegg maksimum bør deles opp i fire til fem større utstyrspakker. Vi har også fått tilbakemelding på at maksimal oppdeling ligger mellom syv og ti til femten utstyrspakker. Ved å kjøpe mest mulig utstyr fra én leverandør, minimerer kjøperen risikoen. Det er begrenset plass på en borerigg eller et boreskip, og det er derfor en fordel at utstyret i størst mulig grad er integrert. I tillegg vil det ofte være økonomiske fordeler i form av økte rabatter ved at en leverandør kan levere en størst mulig andel av utstyret.

Leverandørene setter ofte ut leveranser av enkeltkomponenter til utstyrspakkene til underleverandører. Produktutviklingen skjer da gjerne i et samarbeid mellom leverandør og underleverandør.

Leverandørkjeden for boreutstyr til et boreanlegg vil ofte være som følger:

Olje-/riggselskap: *Spesifiserer sitt behov i form av ytelses- og funksjonskrav.*

Hovedkontraktør (EPC): *Gjennomfører prosjektering av boreanlegget. Deler boreanlegget inn i utstyrspakker med definerte grensesnitt. Definerer eventuelt hva en selv vil levere og setter ut leveranser av utstyrspakker. Kravet til koordinering av grensesnitt mellom de ulike leverandørene øker med antallet.*

Leverandører av utstyrspakker: *Detaljprosjekterer, kjøper inn, bygger og setter sammen de enkelte utstyrspakkene.*

Komponentleverandører: *Leverer enkeltkomponenter som inngår i de ulike utstyrspakkene.*

Partene har virksomhet innenfor salg av hovedkontrakter, utstyrspakker og komponenter. Virkningen av transaksjonen vil først og fremst være i markedene for utstyrspakker og komponenter. Vi vil i det følgende se bort fra hovedkontrakter.

Produktene som benyttes i forbindelse med boring etter olje og gass, er komplementære produkter. Produktenes komplementaritet er en av grunnene til at boreutstyret som regel selges i pakker. Økonomiske fordeler i form av økte rabatter og administrative besparelser er andre grunner til at kundene etterspør boreutstyr i pakker.

3.1.1 Utstyrspakker i et boreanlegg

Nedenfor følger en beskrivelse av hovedgrupper av utstyr til et boreanlegg. Disse hovedgruppene kan utgjøre egne utstyrspakker, som kan egne seg for separate delleveranser til et boreanlegg. Partene har ikke hatt innvendinger til den inndelingen Konkurransetilsynet har lagt grunn. Enkelte av produktgruppene har partene også lagt til grunn i alminnelig og fullstendig melding til tilsynet. Disse hovedgruppene av utstyr kan således utgjøre egne relevante produktmarkeder. Foretakssammenslutningen vil gi virkninger i flere produktgrupper som inngår i en komplett boreutstyrspakke. For helhetens skyld vil vi også gi en kort beskrivelse av utstyrgrupper som er nødvendig for å kunne tilby komplett boreutstyr, men hvor ikke transaksjonen vil ha virkning av betydning.

Kontrollsystemer

Kontrollsystemer sørger for styring, visualisering og kontroll av maskiner/prosesser for boring og brønn.

Top-drives, dreiebord, heiseblokk, heisespill og roterende utstyr

For å finne olje og gass, bores det ned i undergrunnen, ofte flere tusen meter. Rotasjonsboring er den mest effektive metoden for å bore etter olje og gass. Borestrengen er et stålrør som forbinder borekronen og boreriggen. Borekronen sitter ytterst på borestrengen. Borekronen har roterende tenner som spiser seg gjennom undergrunnen under boring. Etter hvert som borestrengen arbeider seg nedover, må den forlenges. Rørlengder heises opp i boretårnet, der de kobles til enden av strengen. Borestrengen drives rundt av et såkalt dreiebord som er festet til den øvre enden av strengen. Dreiebordet drives av en kraftig motor. Alternativt benyttes en såkalt top-drive. Denne gjør tilsvarende jobb som et dreiebord, men sitter fast i en heiseblokk. Heiseblokken henger i vaier oppe i boretårnet. Heiseblokken heises og senkes av et heisespill som står fast på boredekket. På denne måten heves og senkes borestrengen i brønnen.

Dreiebord, top-drive, heiseblokk og heisespill kan selges separat eller inngå i en egen utstyrs-pakke. Utstyr som borestreng og borekrone kan kjøpes separat.

Bølgekompenseringsutstyr

Kompenseringsutstyret er utstyr som skal ta opp i seg bølge-hiv på borerigger/boreskip. Det finnes forskjellige typer kompenseringsutstyr. En type er store "støtdempere", som plasseres slik at de kan ta opp i seg bølger, forsinke effekten av bølgene og derved gjøre at riggen ikke gjør krappe og store bevegelser opp og ned.

Bølgekompenseringsutstyr brukes ikke på bunnfaste innretninger og sjelden på en flytende produksjonsplattform. Flytende produksjonsplattformer er normalt kraftigere ballastert og ligger lavere i vannet enn boreskip og halvt nedsenkbare borerigger/boreskip. Halvt nedsenkbare borerigger er den vanligste typen borerigg på norsk sokkel.

Sirkulasjonssystemer

Boreslammet spiller en viktig rolle i forbindelse med boring. Boreslam består av leire, kjemikalier, olje og vann. Boreslammet skal blant annet kjøle av og smøre borekronen. Under boring pumpes boreslam ned gjennom borestrengen og ut gjennom spissen på borekronen. Rommet mellom borestrengen og foringsrøret brukes som transportvei for brukt boreslam på vei tilbake til boredekket.

På veien opp til overflaten tar slammet med seg borekaksen, som består av grus og steinbiter. Slammet blir rensert før det sendes ned i brønnen igjen.

Sirkulasjonssystemer omfatter komplette boreslam- og avfallssystemer, herunder pumper for boreslam og stigerør for transport av boreslammet fra havbunnen tilbake til riggen.

Fjernoperert rørhåndteringsutstyr

En borekrone kan slites ut etter noen få meters boring eller den kan vare i flere hundre meter. Hardheten i berglagene det bores i og vekten på boret avgjør det. I brønner med en dybde mellom 3 og 5 km blir borekronen skiftet ut 10 ganger eller mer. Når borekronen skal skiftes, må borestrengen trekkes ut av borehullet. Borestrengen består av lengder på 9 - 12 meter. Disse skjøtes sammen etter hvert som boret trenger ned gjennom berglagene og tas fra hverandre når borestrengen må tas opp. Det er tidkrevende og kostbart å ta opp en borestreng på flere kilometer til boredekket for å skifte borekrone.

Rørhåndteringssystemer brukes på boredekket til å flytte et borerør fra et sted til et annet sted.

Oljedirektoratet (nå Petroleumstilsynet) innførte i 1981 krav om at det skal brukes fjernstyrt rørhåndteringsutstyr til stuing, sammenskruing, fraskruing og opphenging av borerør i dreiebordet. I 1992 ble kravene utvidet fra kun å gjelde borerør til også å omfatte vektrør⁴ og foringsrør. Kravene kom blant annet på bakgrunn av at det ble rapportert et betydelig antall personskader i forbindelse med rørhåndtering på boredekket på slutten av 1970-tallet. I tillegg var støynivået for høyt og førte til hørselskader hos borepersonell. Manuell rørhåndtering innebar tunge løft, gjerne i ugunstige arbeidsstillinger, som førte til belastningsskader. En ble tilsølt og var i direkte kontakt med boreslam, olje, kjemikalier og gasser fra boreslammet og brønnen.

På norsk sokkel er det således fjernoperert rørhåndteringsutstyr som er aktuelt. Andre land har ikke regelverk som krever at det benyttes fjernoperert rørhåndteringsutstyr.

Manuelt rørhåndteringsredskap

Boring av brønner medfører bruk av forskjellige spesialkomponenter som kobles inn mellom de vanlige rørlengdene i borestrengen. Fjernoperert rørhåndteringsutstyr kan ofte ikke håndtere disse spesialkomponentene. Selv om det tilstrebes å bruke fjernoperert håndteringsutstyr, vil det fortsatt være nødvendig med manuell håndtering av rør og deler til disse.

Manuelt rørhåndteringsredskap benyttes også dersom automatisk utstyr svikter. Oljeselskapene krever at slikt utstyr er tilgjengelig.

Kraftgeneratorer

Boreutstyr krever mye energi. På en produksjonsplattform vil det ikke være en egen generator som kun driver boreanlegget. Boreanlegget drives av en sentral kraftgenerator som blant annet også driver prosessanlegget.⁵ På en borerigg utgjør boreutstyret det sentrale anlegget. På en produksjonsplattform vil boreanlegget være ett av flere større anlegg. Annet elektrisk utstyr vil omfatte blant annet transformatorer.

Trykkontrollerende utstyr

For å hindre at olje og gass skal kunne strømme ukontrollert opp til overflaten, blir det festet trykkontrollerende utstyr til brønnhodet, det vil si toppen av foringsrøret. Dette gjøres når en har boret til en dybde mellom 400 og 900 meter. Trykkontrollerende utstyr består av sikkerhetsventiler og kontrollsystem for disse. Det trykkontrollerende utstyret reagerer på uventede trykkforandringer, og kan stenge av brønnen dersom det oppstår problemer. Det er også montert sikkerhetsventiler nede i brønnen.

Strukturelle komponenter

Strukturelle komponenter består av stålkonstruksjoner som blant annet boretårn, borekabin og rørlager.

3.1.2 Ettermarked

Boring og brønnoperasjoner representerer omfattende løpende kostnader. Svar fra kunder tyder på at en i stor grad er avhengig av å kjøpe reservedeler og tjenester fra den leverandøren som har levert de enkelte utstyrspakkene.

Riggselskapene er svært avhengige av at leverandøren stiller opp dersom noe går galt med utstyret. Leverandørene utfører ikke service på utstyr en konkurrent har levert. Det finnes imidlertid noen uavhengige aktører som utfører service på utstyr andre har levert. Dette har lite

⁴ Ekstra tunge rør plassert nederst rett foran borekronen, som sørger for riktig vekt på borekronen.

⁵ Prosessanlegget skiller olje, gass og vann som kommer opp av brønnene.

omfang og omfatter som regel ikke sentrale komponenter som er av avgjørende betydning for gjennomføring av boreoperasjoner (kritisk utstyr).

En kan noen ganger kjøpe deler direkte fra en underleverandør. Det finnes også i noen tilfeller godkjente ikke-originale deler. Dersom en skal ta i bruk nytt utstyr eller nye deler, må disse kvalifiseres. Dette innebærer grundig testing for å bevise at utstyret tilfredsstiller de sikkerhetskravene som gjelder. Myndighetene stiller krav om at kritiske deler skal kvalifiseres før disse kan benyttes. Hvor omfattende tester og dokumentasjon som kreves for å kvalifisere deler, vil variere mye for forskjellig utstyr. Tilbakemeldinger tyder på at det er betydelige kostnader knyttet til å få deler fra alternative leverandører kvalifisert. En kunde skriver at det ofte vil være mer kostnadskrevenende å sikre at en ikke-original reservedel som er billigere i innkjøp, også er teknisk fullverdig. Andre ganger vil man med en ikke-original reservedel måtte erstatte mer enn den ødelagte delen for å oppnå et greit grensesnitt mot resten av anlegget.

Dersom en benytter utstyr fra flere leverandører, kan det være vanskelig å plassere ansvar når noe går galt. Det kan derfor være større risiko forbundet med ikke-originale reservedeler. Ifølge kundene er det vanlig ikke å inkludere full dokumentasjon på software og deler. Det er derfor nesten umulig for en kunde å kjøpe dette fra andre leverandører, og for andre å levere en fullgod tjeneste.

Konkurransetilsynet anser på denne bakgrunn at det ikke finnes et eget relevant produktmarked for reservedeler og vedlikehold. Når en har kjøpt en utstyrspakke fra en leverandør, vil en stort sett være bundet til å kjøpe reservedeler og vedlikehold fra denne leverandøren. Innkjøperne av boreutstyr er profesjonelle og vet at de binder seg til utstyrsleverandøren for senere service og vedlikehold. Dette innebærer at kundene vil vurdere kostnaden ved fremtidig vedlikehold/ kjøp av reservedeler når de kjøper nytt boreutstyr. Det varierer som nevnt fra produkt til produkt hvor innelåst kunden er til opprinnelig leverandør. Som hovedregel legger tilsynet til grunn at det relevante produktmarkedet er salg av ulike typer boreutstyr inkludert fremtidig vedlikehold/ kjøp av reservedeler.

3.1.3 Andre leveranser til en borerigg/boreskip

Andre leveranser til en borerigg/boreskip er blant annet:

- Skrog og understell
- Satelittsystem og posisjoneringsutstyr
- Diverse nedihullsprodukter
- Kraner

Tilbakemelding fra kundene tyder på at andre aktører leverer dette, eller at partene ikke har overlappende virksomhet når det gjelder slike leveranser.

3.1.4 Konklusjon

Konkurransetilsynet avgrensar på denne bakgrunn de relevante produktmarkedene til å være leveranser av følgende utstyrspakker med etterfølgende vedlikehold og levering av reservedeler:

- Kontrollsystemer
- Top-drives, dreiebord, heiseblokk og heisespill
- Bølgekompenseringsutstyr
- Sirkulasjonssystemer
- Fjernoperert rørhåndteringsutstyr
- Manuelt rørhåndteringsredskap

Konkurransetilsynet har ikke vurdert de konkurransemessige virkningene av foretakssammenslutningen nærmere i markedene for trykkontrollerende utstyr, kraftgeneratorer og strukturelle komponenter fordi transaksjonen i liten grad vil påvirke disse markedene.

3.2 Det relevante geografiske marked

Avgrensningen av det relevante geografiske området tar utgangspunkt i hvor lett det er for etterspørrene å kjøpe de relevante produktene fra tilbydere lokalisert i andre geografiske områder. Det sentrale for vurderingen er omfanget av det geografiske markedet er hvor etterspørrene alternativt kan kjøpe produktet dersom prisen settes opp.

Det geografiske markedet kan være forskjellig for de ulike produktene og systemene som partene tilbyr. Storparten av leverandørene av boreutstyr på verdensbasis finnes i USA. Transportkostnadene antas ikke å være til hinder for salg av boreutstyr.

Rask reparasjon og vedlikehold er av betydning for kundene. Dette forutsetter at også reservedeler er tilgjengelige. Myndighetene stiller krav om at deler til kritisk utstyr skal være tilgjengelig ved boreoperasjoner på norsk sokkel.⁶ Dette har sammenheng med sikkerhet. Det kan være krav til at utstyr skal være tilgjengelig på plattformen der boreoperasjonen utføres. Det kan også være krav om at det skal være utstyr tilgjengelig innen et bestemt antall timer, eventuelt at kritiske reservedeler er tilgjengelig i Norge eller for eksempel i Aberdeen. Kundene betaler leverandørene for å holde bestemt utstyr og bestemte deler tilgjengelig. Eventuelt kan den enkelte operatør eller riggeier selv holde lager av kritiske komponenter. Partene hevder at det er uten betydning om en leverandør er tilstede i det relevante geografiske området, og at oljeselskaper og boreentreprenører kjøper utstyr fra leverandører som ikke er etablert på norsk kontinentalsokkel. Det er også noen av kundene som sier at det er uten betydning om leverandøren er etablert på norsk kontinentalsokkel, men et flertall av kundene mener det er av betydning. De innspill Konkurransetilsynet har mottatt, viser at et flertall av kundene velger en leverandør som har en serviceorganisasjon og lager med reservedeler tilgjengelig, noe som viser at tilstedeværelse har stor betydning.

I tillegg til rene sikkerhetshensyn tilsier også økonomiske hensyn at viktige reservedeler må være tilgjengelige. Sene leveranser av reservedeler kan resultere i avbrudd eller forsinkelser i boreoppdrag. Dette kan innebære svært høye kostnader og at produksjons- og injeksjonsbrønner settes i produksjon på et senere tidspunkt. Døgnraten for en moderne dypvannsrigg kan være mer enn USD 200.000. I tillegg kommer andre løpende kostnader ved en boreoperasjon.

De riggselskapene som har rigger som kan tenkes å operere i flere geografiske områder, legger avgjørende vekt på at leverandører av boreutstyr er til stede med blant annet lager av reservedeler i de aktuelle geografiske områdene når de skal anskaffe boreanlegg til sine borerigger/boreskip. Dette bidrar til å redusere antallet mulige leverandører av boreanlegg.

Værforholdene i Nordsjøen, Norskehavet og Barentshavet er spesielt harde. Det er derfor ifølge Det norske Veritas og Petroleumsdirektoratet strengere sertifikatskrav i Norge enn andre steder. I tillegg til krav som har sammenheng med værforholdene på norsk sokkel, kan spesielle norske krav blant annet til 0-utslipp og fjernoperert rørhåndtering gjøre at utstyr som det kan være aktuelt å benytte i Mexicogulfen, i Vest-Afrika eller andre steder, ikke kan benyttes på norsk sokkel.

NORSOK-standardene blir utviklet av den norske petroleumsindustrien og stiller krav til sikkerhet, verdiskapning og kostnadseffektivitet for utbygging og drift i petroleumsindustrien. Videre er det meningen at NORSOK-standardene, så langt som mulig, skal erstatte selskaps-spesifikasjoner og tjene som referanser i myndighetenes regelverk. NORSOK-standardene er normalt basert på anerkjente internasjonale standarder med tillegg av bestemmelser som anses nødvendige for å oppfylle omforente krav i den norske petroleumsindustrien.

⁶ For at borerigger og boreskip skal kunne operere på norsk kontinentalsokkel, må disse kvalifiseres ved at Petroleumstilsynets gir en såkalt samsvarsuttalelse.

Rigger som ikke tilfredsstillende det norske regelverket, må oppgraderes dersom de skal operere på norsk side. Kostnadene ved dette er avhengig av riggenes tilstand og kan variere mye. Kon-Kraft⁷ har utarbeidet en rapport om kostnadsbildet på norsk sokkel. Ifølge rapporten kan kostnadene ved oppgradering være mellom 30-100 millioner kroner. Dette kan medføre at døgnraten øker med mellom USD 10 000 - 20 000. I andre beregninger er det blitt lagt til grunn enda høyere kostnader. I stortingsmelding nr. 37 (1998-1999) fremgår det at ”særnorske standarder fører til økte kostnader. I det internasjonale riggmarkedet må rigger som kommer fra andre land oppgraderes til norske sikkerhets- og miljøkrav. Beregninger foretatt av industrien viser at det koster i gjennomsnitt 140 millioner NOK å oppgradere en internasjonal rigg til norske forhold. Av disse kostnadene utgjør tekniske modifikasjoner av helidekket, systemer for automatisk rørhåndtering og elektriske modifikasjoner de største kostnadene”. Partene hevder i sine kommentarer til varselet at de særnorske standardene i liten grad knytter seg til boreutstyr, men til andre deler av riggen. Det fremgår imidlertid av stortingsmeldingen nevnt ovenfor at det i Norge er krav om automatisk rørhåndteringsutstyr, og at det er betydelige kostnader knyttet til ombygging til denne type rørhåndteringsutstyr. Det er uansett ikke de særnorske kravene alene som gjør at norsk sokkel/Nordsjøområdet utgjør et separat geografisk marked. Det er kombinasjonen av særnorske krav på deler av utstyret og behovet for at vedlikehold og levering av reservedeler kan skje raskt, som begrenser innkjøp fra områder utenfor Nordsjø-regionen. Norsk og britisk regelverk har de siste tre årene blitt mer harmonisert, men Norge har fortsatt spesielle krav til for eksempel mekanisert boreutstyr og arbeidsmiljø.

Boreutstyr til feltutbygginger på norsk sokkel og til rigger som skal operere på norsk sokkel, har nesten utelukkende blitt levert av selskaper som er til stede i Norge. Tilbakemelding fra en kunde som har benyttet en leverandør i Aberdeen, tyder på at dette er tungvint når en trenger reservedeler, service eller når det skjer spesielle hendelser. Konkurransetilsynet antar likevel at det kan være aktuelt å benytte leverandører som er etablert i Nordsjøområdet for leveranser av boreutstyr til norsk sokkel. Det vil derimot være helt uaktuelt å benytte leverandører som ikke er til stede i Nordsjøområdet, til større utstyrspakker til et boreanlegg.

Det relevante geografiske markedet kan i denne saken avgrenses til Nordsjøområdet.⁸ Kundene i dette området vil ikke kunne foreta innkjøp av de relevante produktene fra leverandører som ikke er etablert i dette området. Vi har ikke tatt stilling til om markedet kan avgrenses snevrere, for eksempel til norsk sokkel, fordi dette ikke vil være avgjørende for konklusjonene i konkurranseanalysen.

For bore-rigger og boreskip som også skal operere i andre områder enn Nordsjøområdet, vil en velge leverandører av boreutstyr som også er til stede i andre viktige petroleumsprovinser.

4 Konkurransanalyse

4.1 Innledning

Konkurransetilsynet skal gripe inn mot en foretakssammenslutning dersom tilsynet finner at den vil føre til eller forsterke en allerede vesentlig begrensning av konkurransen i strid med lovens formål. For at en foretakssammenslutning skal føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen, må foretakssammenslutningen medføre at partene får en vesentlig grad av markedsrett, eller at en vesentlig grad av markedsrett forsterkes. Markedsrett uttrykker evnen til å kreve høye priser, men kan også gi seg utslag i dårligere service, kvalitet og produktutvalg samt mindre produktutvikling.

⁷ Kon-Kraft er et samarbeidsorgan mellom myndigheter og industrien som skal arbeide for å styrke norsk sokkels konkurranseevne.

⁸ Nordsjøområdet er i denne saken sokkelstatene i Nordvest-Europa.

Hvorvidt partene vil oppnå markedsmakt, vil avhenge av hvilke alternativer kundene har dersom partene øker prisen på boreutstyret. Hvis en tilstrekkelig stor andel av kundene kan etterspørre tilsvarende produkter til gunstigere betingelser fra andre leverandører, vil en eventuell prisøkning ikke være lønnsom. Dette vil blant annet avhenge av kapasiteten i markedet, etableringsmulighetene og graden av kjøpermakt.

Hvorvidt en konkret transaksjon fører til eller forsterker partenes markedsmakt i de avgrensede markedene, analyseres med bakgrunn i ovennevnte etter en bestemt fremgangsmåte. Første steg er å måle konsentrasjonen i markedet før og etter transaksjonen. Høy konsentrasjon indikerer at én eller flere aktører har markedsmakt. Hvis det er enkelt å etablere seg i et marked, kan markedet være konsentrert uten at noen har markedsmakt, fordi prisøkninger fra etablerte aktører vil føre til nyetableringer. Det er derfor nødvendig å studere etableringsmulighetene i de avgrensede markedene. Hvis kundene i et marked er få og store, kan kundenes forhandlingsposisjon hindre eventuelle forsøk på å øke prisen, selv om markedet er konsentrert. Dette gjør det nødvendig også å vurdere om kundene har kjøpermakt i de avgrensede markedene.

Nedenfor skal vi først beregne konsentrasjonsøkningen som følge av foretakssammenslutningen. Deretter analyseres etableringsmulighetene og kjøpermakt i de avgrensede markedene. Ut fra dette vurderes om denne transaksjonen gir partene økt markedsmakt.

4.2 Markedskonsentrasjon

4.2.1 Innledning

Partenes samlede markedsandeler på det relevante marked før og etter foretakssammenslutningen vil være utgangspunktet for vurderingen av om foretakssammenslutningen vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen. Markedsandelene skal gi et bilde av markedsaktørenes posisjon i det relevante markedet. Når markedsandeler skal beregnes, tas det som regel utgangspunkt i markedsaktørenes andel av den totale omsetningen i det relevante markedet. Konkurransetilsynet har avgrenset de relevante markedene til boreutstyr med fremtidig vedlikehold og levering av reservedeler i Nordsjøområdet. Mye av omsetningen til partene på norsk sokkel knytter seg til service og vedlikehold av boreutstyr som er levert opptil flere år tidligere. Selskapenes omsetning både fra nysalg og reparasjon på ulikt boreutstyr kan gi et skjevt bilde av selskapenes markedsposisjon i dag. Hvis en aktør historisk har solgt mye utstyr, vil dette som regel gi stor omsetning knyttet til reparasjon og vedlikehold. Dersom en slik aktør har svekket sin markedsposisjon på nysalg, vil dette ikke nødvendigvis reflekteres gjennom totalomsetningstall.

Beregning av markedsandeler som kun tar utgangspunkt i salg av nytt boreutstyr, vil også gi et skjevt bilde. I dette markedet omsettes det få, store kontrakter når nytt boreutstyr selges. Det skjer derfor relativt få transaksjoner. Kontraktene tildeles normalt gjennom anbud. Partene har beregnet markedsandeler med utgangspunkt i hvor mye nysalg National Oilwell og Varco har hatt på ulikt boreutstyr til faste olje- og gassinstallasjoner i perioden 2001 til 2005. Andelene inkluderer ikke salg til borerigger og boreskip som skal benyttes på norsk sokkel. Partenes beregning av markedsandeler gir imidlertid et ufullstendig bilde av konkurransesituasjonen når det gjelder salg av boreutstyr. Det avgjørende er hvilke leverandører kjøperen står overfor når en kontrakt legges ut på anbud, og hvilken markedsposisjon hver av leverandørene har. Selv om partene ikke har vunnet anbudskonkurranser i samme markeder de siste fire årene, kan det godt tenkes at selskapene har konkurrert om oppdraget.

En tradisjonell konsentrasjonsberegning vil derfor ha begrenset verdi for analysen av konkurranseforholdene i de relevante markedene. Transaksjonens virkning på konsentrasjonen kan uansett illustreres ved at antallet aktuelle leverandører reduseres fra tre til to på flere av de avgrensede markedene for boreutstyr.

Vi vil nedenfor redegjøre for mulige leverandører og markedsandeler i markedene for leveranser av de forskjellige utstyrspakker som fjernoperert rørhånderingsutstyr, bølgekompeniseringsutstyr og manuelt rørhånderingsredskap. Dette er markeder hvor partene i fullstendig melding oppga å ha overlappende virksomhet. I kommentarbrevet til varselet hevder partene at National Oilwell og Varco ikke har overlappende virksomhet i noen markeder, men dette er som nevnt med utgangspunkt i en beregningsmetode som gir et ufullstendig bilde av konkurransesituasjonen.

I tillegg til det partene selv oppga som overlappende virksomhet i fullstendig melding, markedsførte begge selskapene før foretakssammenslutningen kontrollsystemer, pumper for boreslam, top-drives, dreiebord, heiseblokker og heisespill. Dette er sentrale komponenter i et boreanlegg. Partene oppgir at Varco ikke har levert disse produktene som nytt utstyr i det norske markedet siden før 2001. Det er ifølge partene mulig at det har vært noe vedlikehold og levering av deler til slikt utstyr før 2001, men dette er i så fall marginalt. Det oppgis videre at National Oilwells salg av disse produktene som nytt utstyr i det norske markedet i perioden 2001 til dags dato er svært lite, men at selskapet kan ha hatt omsetning knyttet til vedlikehold av slike produkter.

4.2.2 Leveranser av boreutstyr

I tillegg til partene og Maritime Hydraulics⁹ finnes det en rekke underleverandører som kan levere enkeltkomponenter og større eller mindre utstyrspakker.

Vi har ikke tall som viser markedsandelene for alle de forskjellige utstyrspakkene som inngår i et boreanlegg. Svarene vi har mottatt fra kunder og konkurrenter, tyder på at partene vil oppnå en markedsandel på 50 - 80 prosent for samlede leveranser av boreutstyr på norsk sokkel. Svarene tyder på at markedsandelen vil være større når en legger til grunn at det relevante geografiske markedet er Nordsjøområdet. Partene har beregnet sin samlede markedsandel på norsk sokkel i perioden 2001 – 2004 til om lag [20-40%]¹⁰ prosent. Dette anslaget omfatter kun leveranser av boreutstyr i forbindelse med feltutbyggingene Ringhorne, Kvitebjørn, Valhall og Grane. Anslaget omfatter ikke leveranser til oppgradering av boreanlegg, reservedeler og vedlikehold eller leveranser til borerigger/boreskip. Partene oppgir at de ikke har tilgjengelig tallmateriale for å kunne beregne markedsandeler for verdensmarkedet eller for Nordsjøen.

Maritime Hydraulics anslår følgende markedsandeler for boreutstyr:

Norge	National Oilwell	40%
	Varco	10%
	Maritime Hydraulics	30%
	Andre	20%
Nordsjøen unntatt Norge	National Oilwell	50%
	Varco	30%
	Maritime Hydraulics	10%
	Andre	10%
Globalt	National Oilwell	40%
	Varco	30%
	Maritime Hydraulics	10%
	Andre	20%

⁹ Maritime Hydraulics eies av Aker Kværner ASA

¹⁰ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

Dette anslaget er i tråd med de markedsandelene andre konkurrenter og kunder har oppgitt. Vi legger derfor til grunn at partene har markedsandeler på leveranse av boreutstyr som oppgitt i tabellen over.

Maritime Hydraulics er et stort selskap på norsk sokkel og i Nordsjøområdet. Utenfor norsk sokkel og Nordsjøområdet er imidlertid Maritime Hydraulics et relativt lite selskap. Selskapet oppgir å ha en markedsandel på boreutstyr globalt på om lag 10 prosent. Partenes samlede markedsandel på boreutstyr globalt vil være om lag 70 prosent. Maritime Hydraulics oppgir at selskapet har mulighet til å betjene økt etterspørsel etter boreutstyr i størrelsesordenen [20-40]¹¹ prosent.

Konkurransetilsynet vil nedenfor gå igjennom partenes posisjon i markedene for de forskjellige produktpakkenes som nevnes ovenfor. Gjennomgangen vil omfatte både markeder hvor partene oppgir å ha overlappende virksomhet og markeder hvor partene oppgir ikke å ha overlappende virksomhet.

4.2.3 Fjernoperert rørhånderingsutstyr

Partene har i fullstendig melding til Konkurransetilsynet oppgitt National Oilwell og Varcos markedsandeler i Norge i 2003 til henholdsvis [80-100 %] og [0-20%].¹² Partene har i sine kommentarer til inngrepsvarselet hevdet at de ikke har overlappende virksomhet, men tilsynet legger til grunn opplysningene fra den fullstendige meldingen.

Partene har oppgitt National Oilwell og Varcos globale markedsandeler for fjernoperert rørhånderingsutstyr i 2003 til å være i intervallet [20-40%]¹³.

Partene har levert en oversikt¹⁴ som viser at de i perioden 1995 - 2005 har levert fjernoperert rørhånderingsutstyr til olje- og gassfelt på norsk sokkel og til borerigger/boreskip godkjent for norsk sokkel¹⁵ for USD 75 millioner. I tillegg til dette kommer omsetning knyttet til service på levert utstyr.

Partene har oppgitt at Maritime Hydraulics, ODS International, Tesco, Veristic Technologies, SMST/Bailey, Bentec, Offshore & Marine, EDM og CSS kan levere fjernoperert rørhånderingsutstyr.

Maritime Hydraulics bekrefter at selskapet har levert fjernoperert rørhånderingsutstyr til olje- og gassfelt på norsk sokkel og til borerigger/boreskip godkjent for norsk sokkel, men bortsett fra leveransene til Valhall og Grane har Maritime Hydraulics ikke hatt leveranser av slikt utstyr til norsk sokkel de senere årene.

EDM er et norsk selskap som har levert komponenter til fjernoperert rørhånderingsutstyr til fire borerigger som opererer eller har operert på norsk sokkel. Selskapet har ikke levert et komplett anlegg selv.

¹¹ Opplysningene er unntatt partsinnsyn jf. forvaltningslovens § 19 første ledd bokstav b)

¹² Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

¹³ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

¹⁴ Se Vedlegg 1, tabell 1a

¹⁵ Det vil si til de 24 flyttbare boreinnretninger som har fått samsvarsuttalelse. Samsvarsuttalelse er en uttalelse fra Petroleumstilsynet om at en flyttbar boreinnretnings tekniske tilstand, søkerens organisasjon og styringssystem er vurdert å være i samsvar med relevante krav i norsk sokkelregelverk. Ordningen for flyttbare boreinnretninger ble satt i verk 1. august 2000, evaluert i 2002 og gjort obligatorisk fra 1. januar 2004, med en overgangsperiode frem til 1. januar 2005. Disse 24 flyttbare boreinnretningene omfatter alle på norsk sokkel pluss noen flere. Alle rigger som skal bore på norsk sokkel må ha samsvarsuttalelse.

Offshore & Marine er et selskap som hovedsakelig har leveranser til utlandet, men selskapet oppgir også at det kan levere fjernoperert rørhånderingsutstyr til norsk sokkel. Selskapet leverte utstyr til Veslefrikk A som ble satt i produksjon i 1989. Leveransen ble gjennomført sammen med selskapet Merkur Maritime i Harstad, som Offshore & Marine eide på den tiden. Selskapet oppgir at det nå har bygget seg opp til igjen å kunne foreta en slik leveranse, og at det ikke vil være avhengig av å kjøpe utstyr fra partene.

Bentec har levert komplett boreutrustning til Oseberg Sør, men kjøpte rørhånderingsutstyr som en underleveranse fra National Oilwell. Veristic Technologies og Tesco er amerikanske selskaper som ikke er aktive i Nordsjøområdet.

Ett av selskapene vi har vært i kontakt med mener SMST/Bailey, som er et nederlandsk selskap, kan være en aktuell leverandør av fjernoperert rørhånderingsutstyr.

ODS International har ifølge partene virksomhet i Storbritannia. Selskapet skal ifølge partene ha levert rørhånderingsutstyr til tre halvt nedsenkbare borerigger og en boreplattform i Mexico-gulfen. Disse boreriggene antas ikke å være aktuelle for norsk sokkel. Ingen kunder eller konkurrenter vi har vært i kontakt med, har oppgitt ODS International som en aktuell leverandør til norsk sokkel. Konkurransetilsynet har heller ikke fått tilbakemelding på at CSS er en aktuell leverandør til norsk sokkel.

Oppsummering

Det er bare partene og Maritime Hydraulics som har levert fjernoperert rørhånderingsutstyr til norsk sokkel, men partene har hatt de aller fleste leveransene. Det er ikke kjent at andre enn partene har levert fjernoperert rørhånderingsutstyr i Nordsjøområdet i 2003 og 2004. EDM, Offshore & Marine og SMST/Bailey kan muligens være potensielle konkurrenter.

4.2.4 Bølgekompeniseringsutstyr

National Oilwell og Varco har oppgitt sine markedsandeler i Norge i 2003 til henholdsvis [80-100%] og [0-20%].¹⁶

Partene har oppgitt National Oilwells og Varcos globale markedsandeler for bølgekompeniseringsutstyr i 2003 til [0-20%] og [40-60%].¹⁷

Partenes oversikt over leveranser av bølgekompeniseringsutstyr til olje- og gassfelt på norsk sokkel samt borerigger/boreskip godkjent for norsk sokkel i perioden 1995- 2005 viser at National Oilwell har levert utstyr for [...] USD.¹⁸ I tillegg til dette kommer omsetning knyttet til service på levert utstyr.

Varcos bølgekompeniseringsutstyr benyttes ifølge partene ikke ved feltutbygginger, kun til borerigger og boreskip. Ifølge partene har det ikke blitt foretatt større leveranser i Norge etter 2000. Varco har kun hatt inntekter fra salg av reservedeler og vedlikehold i Norge etter 2000.

I fullstendig melding er det opplyst at Maritime Hydraulics, Flow Control, Huisman Itrec og Cameron kan levere bølgekompeniseringsutstyr.²⁰ Maritime Hydraulics har ikke hatt større leveranser av slikt utstyr til norsk sokkel de senere årene. Verken Cameron eller Flow Control anses som konkurrenter til partene innen bølgekompeniseringsutstyr, og bare én kjøper hevder at Huisman Itrec kan være en aktuell leverandør av bølgekompeniseringsutstyr til norsk sokkel.

¹⁶ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

¹⁷ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

¹⁸ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

¹⁹ Se vedlegg 1, tabell 2a for hvilke rigger partene har levert bølgekompeniseringsutstyr til

²⁰ Se vedlegg 1, tabell 2b for Maritime Hydraulics leveranser av bølgekompeniseringsutstyr.

Oppsummering

Det er partene og Maritime Hydraulics som har levert det meste av bølgekompeniseringsutstyret til norsk sokkel. Det er ikke kjent at andre enn partene har solgt bølgekompeniseringsutstyr i Nordsjøområdet i 2003 og 2004. National Oilwell har levert en vesentlig større andel av utstyret. Huisman Itrec kan muligens være en potensiell konkurrent.

4.2.5 Manuelt rørhånderingsredskap

Varco anslår sin markedsandel for manuelt rørhånderingsredskap til [60-80%]²¹ i Nordsjøområdet. National Oilwell oppgir å ha lite salg av slikt utstyr da National Oilwells utstyr ikke er sertifisert for bruk i Nordsjøen.

National Oilwells og Varcos markedsandeler i Norge 2003 er oppgitt til henholdsvis [0-10%] og [20-40%].²²

Ifølge partene kan Blohm & Voss, AOT, Bencow og HD Oiltec anses som konkurrenter på leveranser av manuelt rørhånderingsredskap. Vi har fått tilbakemelding fra kunder om at det er flere leverandører av manuelt rørhånderingsredskap.

Oppsummering

Partene har en markedsandel for manuelt rørhånderingsredskap på 60 - 70 prosent i Nordsjøområdet etter foretakssammenslutningen. National Oilwell har i liten grad levert manuelt rørhånderingsutstyr i Nordsjøområdet de siste årene. Det er flere mindre aktører som leverer manuelt rørhånderingsredskap.

4.2.6 Kontrollsystemer

Både National Oilwell og Varco har solgt kontrollsystemer i det relevante markedet tidligere. Partene antar at selskapene Maritime Hydraulics, Hitec Products Drilling, Sense Technology/Ocean 4 Alliance, Rigserv, Bohr, Bentec og Offshore & Marine kan levere disse produktene kvalifisert for bruk på norsk sokkel.

Vi har fått tilbakemelding på at de norske selskapene Maritime Hydraulics, Hitec Products Drilling, Sense Technologies/Ocean 4 Alliance og Offshore & Marine kan levere kontrollsystemer og at selskapene Rigserv og Bentec kan være potensielle leverandører.

Partene har ikke oppgitt markedsandeler for kontrollsystemer i Nordsjøområdet eller på norsk sokkel, men oppgir at de i 2004 hadde følgende markedsandeler globalt innenfor kontrollsystemer:

National Oilwell	[40-60%] ²³
Varco	[0-20%] ²⁴
Sense Technology	12,9%
Hitec Products	9,3%
Rigserv	2,6%
Offshore & Marine	3,4%
Maritime Hydraulics	4,7%
<i>Kinesiske produsenter</i>	<i>12,9%</i>
<i>Andre</i>	<i>0,1%</i>

²¹ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

²² Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

²³ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

²⁴ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

Oppsummering

Partene oppnår etter foretakssammenslutningen en markedsandel på [40-60 %]²⁵ globalt. Det finnes flere leverandører som kan levere til norsk sokkel.

4.2.7 Top-drives, dreiebord, heisespill og heisespill

Både National Oilwell og Varco har solgt top-drives, heisespill og dreiebord i det relevante markedet tidligere. Partene har levert heisespill til 20 og top-drive til 12 av de 24 bore-riggene/boreskipene godkjent for norsk sokkel. Partene har levert dreiebord til 15 av disse boreriggene/boreskipene.

Partene mener at dreiebordene fra National Oilwell og Varco ikke er substituerbare, siden de ifølge partene har forskjellig funksjonalitet. På norsk sokkel finnes det imidlertid både borerigger med dreiebord fra National Oilwell og fra Varco. Uttalelser fra kundene tyder på at produktene som leveres av de to selskapene, kan være substituerbare. Det er forholdsvis små forskjeller på de enkelte produktene, og leverandørene av boreutstyr foretar normalt spesialtilpasning av komponenter eller systemer etter kundenes behov. Produktene fra de to selskapene antas derfor å være delvis substituerbare for kundene.

Partene antar at følgende selskaper i tillegg til Maritime Hydraulics og de selv kan levere disse produktene kvalifisert for bruk på norsk sokkel:

- Top-drives: Canrig, EDM og Tesco
- Heisespill: Wirth og LEWCO
- Dreiebord: Wirth, LEWCO og Offshore & Marine

Canrig, Tesco og LEWCO er amerikanske selskaper som neppe er aktuelle som leverandører siden de ikke er etablert på norsk sokkel. Wirth tilbyr boreutstyr i samarbeid med Maritime Hydraulics. Verken partene eller andre vi har vært i kontakt med har oppgitt at disse aktørene har markedsandeler i Nordsjøområdet eller på norsk sokkel.

Partene oppgir at de i 2004 hadde følgende markedsandeler globalt for top-drives og heisespill:

Top-drives	National Oilwell	[0-20%] ²⁶
	Varco	[20-40%] ²⁷
	Tesco	33,6%
	Canrig	9,4%
	Maritime Hydraulics	3,1%
	Kinesiske produsenter	3,1%
	Andre	1,9%
Heisespill	National Oilwell	[0-20%] ²⁸
	Varco	[0-20%] ²⁹
	OMZ	11,8%
	Wirth	9,8%
	LEWCO	7,5%
	Upetrom	7,9%
	Maritime Hydraulics	3,1%
	Kinesiske produsenter	19,6%

²⁵ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

²⁶ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

²⁷ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

²⁸ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

²⁹ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

Andre

7,7%

Produsenter som antas ikke å være aktuelle for leveranser i Nordsjøområdet, er merket med kursiv.

Oppsummering

Både National Oilwell og Varco har hatt omfattende salg av top-drives, heisespill og dreiebord i det relevante markedet tidligere. Det foreligger ikke tall for markedsandeler på norsk sokkel/ Nordsjøområdet. Partene har på verdensbasis høye markedsandeler i forhold til de øvrige aktørene, og de vil etter foretakssammenslutningen være betydelig større enn alle sine konkurrenter.

4.2.8 Sirkulasjonssystemer

Ifølge partene solgte begge selskapene pumper for boreslam før foretakssammenslutningen. National Oilwell har levert pumper for boreslam til [...] ³⁰ boreriggene/boreskipene som er godkjent for norsk sokkel. Varco har ikke levert slike pumper til disse boreriggene/boreskipene.

Partene antar at også Maritime Hydraulics, Wirth, LEWCO og EDM kan levere pumper for boreslam for bruk på norsk sokkel. LEWCO er neppe aktuelle som leverandører til norsk sokkel. EDM har utviklet egen pumpe for boreslam, men har foreløpig ikke solgt produktet.

National Oilwell produserte pumper for boreslam selv. Varco kjøpte pumper for boreslam fra underleverandøren LEWCO. Pumpene ble videresolgt som et Varco-produkt. Underleverandøren valgte ifølge partene å si opp leveransene til Varco etter foretakssammenslutningen med National Oilwell. Dette medfører at partene for denne utstyrspakken ikke vil ha overlappende virksomhet etter foretakssammenslutningen.

Oppsummering

Både National Oilwell og Varco har solgt pumper for boreslam. Varcos underleverandør valgte ifølge partene å si opp leveringsavtalen med Varco og partene har for denne utstyrspakken ikke overlappende virksomhet etter foretakssammenslutningen.

4.2.9 Oppsummering markedsandeler i alle markeder

Partene får tilnærmet monopol i Nordsjøområdet for fjernoperert rørhånderingsutstyr og bølgekompenseringsutstyr som følge av foretakssammenslutningen. I markedet for manuelt rørhånderingsutstyr får partene en markedsandel på 60-80%. I de øvrige relevante markedene vil foretakssammenslutningen ha betydning ved at partene styrker sin stilling som totalleverandør.

4.3 Etableringshindringer og kjøpermakt

For å avgjøre om foretakssammenslutningen vil føre til en vesentlig begrensning av konkurransen, må det vurderes om mulighetene for potensielle konkurrenter til å etablere seg i markedet eller utøvelse av kjøpermakt, kan motvirke partenes økte markedsrett som følge av foretakssammenslutningen.

4.3.1 Etableringshindringer

Begrepet etableringshindringer omfatter alle hindre en potensiell konkurrent må overkomme for å etablere seg på markedet. Etableringshindringer kan være et resultat av lovgivning på området, de kan skyldes atferden til aktørene på markedet eller de kan skyldes andre karakteristika ved markedet, for eksempel at det kreves store investeringer for å etablere seg. Høye etableringshindringer tilsier at de/den etablerte aktøren i mindre grad må ta hensyn til at nye aktører kan etablere seg i markedet ved for eksempel en prisøkning. I markeder hvor det er lave etablerings-

³⁰ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

hindringer, vil de etablerte aktørene unnlata å øke prisene fordi dette vil tiltrekke seg nye aktører. Dersom potensiell konkurranse er til stede, kan det disiplinere prissettingen og motvirke den markedsrett partene får som følge av ervervet.

Å konstatere at det er lave etableringshindringer, er likevel ikke tilstrekkelig til å avhjelpe en vesentlig begrensning av konkurransen. Det må fremstå som ganske sikkert at det vil skje en etablering av en slik størrelse og kvalitet at konkurransetrykket i markedet gjenopprettes. Videre må etableringen skje i løpet av en relativt kort periode etter at konkurransen er blitt begrenset.³¹

Hvis en ny aktør ønsker å etablere seg i markedene for boreutstyr, må aktøren ha eller utvikle produkter som kundene oppfatter som aktuelle substitutter til de produktene partene leverer. Videre må produktene være konkurransedyktige på pris og kvalitet, og de må tilfredsstillende kravene i regelverket.

Det er viktig at en leverandør av boreutstyr har den nødvendige kompetansen, særlig med hensyn til helse, miljø og sikkerhet. Tilbakemelding fra kunder tyder på at andre aktører enn partene og Maritime Hydraulics kan konkurrere om leveransene, men skal disse produktene være aktuelle, må oljeselskapene i større grad sette sammen produktpakker på egen hånd. Det er imidlertid store kostnader knyttet til å utvikle og ta i bruk nytt utstyr.

Ulempene knyttet til å benytte utstyr fra ulike leverandører, vil være en etableringshindring i markedene for boreutstyr. Det skal mye til for å etablere en aktør eller en allianse av mange små aktører, som kan tilby et tilstrekkelig stort produkt- og tjenestetilbud som kan konkurrere med de etablerte totalleverandørene. Dette vil i så fall kreve betydelig tid og kostnader knyttet til produktutvikling.

Etablering av tillit og gode relasjoner mellom kjøper og leverandør er viktig. Kjøpere av boreutstyr må ha visshet om at det leverte utstyret tilfredsstillende de fastsatte ytelses- og funksjonskravene. Videre må kjøper ha tillit til at leverandøren stiller opp dersom det er problemer med boreutstyret. De store leverandørene har en godt utbygd serviceorganisasjon og lager av reservedeler på mange steder. De riggselskapene som har rigger som kan tenkes å operere i flere områder, legger avgjørende vekt på dette ved valg av leverandør av boreutstyr.

Olje- og riggselskaper søker ofte allianser med leverandører av boreutstyr. Formålet med slike allianser er å oppnå forbedringer av leverandørenes produkter og lavere pris. Som eksempel vises det til Statoils årsrapport, hvor det står at selskapets bore- og brønnvirksomhet skjer i samarbeid med en rekke leverandørbedrifter. Statoils arbeidsmetode er å integrere disse selskapene godt slik at de oppnår best mulige resultater. Det betyr at leverandørbedriftene får tilgang til Statoils prosedyrer og gjennomføringsplaner. Det er generelt full åpenhet om alle forhold som kan hjelpe leverandørbedriftene til å gjøre en best mulig jobb. Dette illustrerer at det er tette bånd mellom kjøperne og de etablerte leverandørene, noe som medfører at det kan være vanskelig for nye aktører å etablere seg på markedet.

Partene hevder at produktene hvor de fusjonerende selskapene har overlappende virksomhet er "dumb iron", altså lite teknologisk avanserte produkter. Dette gjør at kostnaden ved å etablere produksjon er lavere enn for mer komplisert utstyr. Tilbakemelding fra kjøpere tyder på at enkelte produkter som manuelt rørhåndteringsutstyr er enklere produkter, hvor det isolert sett ikke er vanskelig å etablere seg. Andre typer utstyr, som fjernoperert rørhåndteringsutstyr og bølgekompenseringsutstyr, er mer avanserte produkter hvor det stadig har skjedd en produktutvikling av betydning. Etablering av produksjon av den typen utstyr vil kreve ikke

³¹ Se Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings, (2004/C 31/03), pkt. 68-75

ubetydelig investering i teknologi og kompetanse. Det samme gjelder mange andre produktpakker av boreutstyr.

Oppsummering

Kravet til en leverandørs nødvendige kompetanse, kjøpers ønske om å ha få leverandører til det enkelte boreanlegg, de tette båndene mellom olje- og riggselskaper og leverandørene samt kravet til en godt utbygd serviceorganisasjon, utgjør etableringshindringer i dette markedet. På denne bakgrunn må det legges til grunn at nye aktører vil kunne finne det vanskelig, og ikke uten betydelig økonomisk risiko, å utfordre partene på leveranser av boreutstyr.

4.3.2 Kjøperkraft

Foretak med høye markedsandeler vil ikke kunne utøve markedskraft og opptre uavhengig av sine kjøpere i markedet dersom kjøperne i markedet har kjøperkraft. Med kjøperkraft menes at en kjøper på grunn av sin posisjon i markedet og den kommersielle betydningen kjøperen har for leverandøren, kan motvirke at en leverandør øker prisene eller senker kvaliteten på varen eller tjenesten eller på annen måte leverer på dårligere betingelser for kjøperen. Kjøperkraften får betydning når en kjøper innen rimelig tid har mulighet til å bytte til en annen leverandør eller har mulighet til å få potensielle leverandører til å etablere seg på markedet ved å plassere en ordre hos den nye leverandøren.³²

Om en kjøper kan sies å ha kjøperkraft, avhenger av kjøperens størrelse, kjøperens kommersielle betydning for leverandøren og muligheten for å bytte til alternative leverandører. Kjøperkraft vil ikke være tilstrekkelig til å hindre utøvelse av markedskraft, dersom denne medfører at bare de store aktørene er skjermet for eventuelle prisøkninger. Det er heller ikke tilstrekkelig at det fantes kjøperkraft i markedet før foretakssammenslutningen, kjøperkraften må også være effektiv etter foretakssammenslutningen.

Etterspørerne av boreutstyr er oljeselskaper og selskaper som opererer borerigger og boreskip. Det er i første rekke de store internasjonale oljeselskapene som er til stede på norsk sokkel. Disse antas å ha kjøperkraft og er opptatt av at det er konkurranse i disse markedene. Selskapene som opererer borerigger og boreskip på norsk sokkel, er derimot av svært varierende størrelse. Riggselskapene antas generelt å ha mindre kjøperkraft enn oljeselskapene.

Store kjøpere antas for det første å kunne motvirke en forsterkning av partenes markedskraft ved å kunne presse prisene. Når antallet leverandører reduseres, reduseres imidlertid kjøpernes muligheter til å utøve kjøperkraft.

Vi utelukker ikke at enkelte kjøpere står i en slik forhandlingsposisjon at de kan forhindre betydelige fremtidige prisøkninger. Men mange av kjøperne har mindre kommersiell betydning for partene, slik at de ikke har en så sterk forhandlingsposisjon at de kan motsette seg økt priser. National Oilwells største kunde på norsk sokkel er Statoil, som kjøper under [...] ³³ av National Oilwells totale salg til norsk sokkel. Varcos største kunde er Odfjell, som står for [...] ³⁴ av Varcos totale salg i Norge. Øvrig omsetning i Norge fordeler seg på 21 kjøpere.

For det andre kan kjøperne i disse markedene utøve kjøperkraft gjennom måten de etterspør boreutstyr på. Oljeselskapene kan, for å stimulere til økt konkurranse, dele opp leveransene til boreanlegg i flere og mindre utstyrs pakker. Dette kan føre til at flere leverandører blir aktuelle for den enkelte leveranse, men en slik oppdeling vil samtidig innebære betydelige ulemper og kostnader.

³² Se Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings, (2004/C 31/03) pkt. 64-67

³³ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

³⁴ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

Å bidra til å etablere nye aktører vil ta lang tid og medføre en betydelig kostnad for kjøperne. Flere aktører uttaler at kjøperne har kjøpermakt. Uttalelser fra kjøperne tyder på at gode erfaringer med eksisterende utstyr er av stor betydning. En ny aktør skal ha svært gode teknologiske løsninger for at en kjøper skal være villig til å bytte leverandør, og det skal således mye til før en kjøper utøver kjøpermakt. Enkelte kjøpere har uttalt at prisen er av mindre betydning, og at fokus er på de tekniske løsningene. Det vises til at det er krevende å utvikle nye produkter og teknologiske løsninger. Utvikling av nye løsninger skjer i en dialog mellom oljeselskaper og leverandører, men dette tar mye fokus hos kjøperne. Det kan innebære betydelig risiko og kan ha store økonomiske konsekvenser dersom det forsinkes utbygging eller operasjoner. Oljebransjen er konservativ, og den benytter kjente tekniske løsninger så lenge det er mulig. Det er lang vei fra å utvikle et produkt til å kommersialisere det og oppnå en omsetning som gir rasjonell produksjon. Nye aktører kan finne en nisje dersom de utvikler produkter som er bedre enn det etablerte aktører har.

Oppsummering

På bakgrunn av de uttalelser som kjøperne i markedet har kommet med, kan det legges til grunn at enkelte kunder har kjøpermakt. Noen har forhandlingsposisjoner som kan hindre prisøkninger. De fleste kjøperne foretar imidlertid innkjøp som ikke gir sterke forhandlingsposisjoner, og som derfor ikke gir grunnlag for å hindre prisøkninger. Oljeselskapene har generelt tradisjon for å "hjelp frem" nye aktører i leverandørindustrien. Selskapenes innkjøp av boreutstyr på norsk sokkel er relativt små sammenlignet med andre varer og tjenester. Dette kan tyde på at gevinsten ved økt konkurranse ikke svarer til kostnaden og risikoen knyttet til bruk av nye aktører. Uttalelser fra selskapene tyder på at det er lite sannsynlig at disse vil søke å tiltrekke seg nye leverandører av boreutstyr på norsk sokkel.

4.4 Fusjonens virkninger i de relevante markedene

4.4.1 Konkurransbegrensning som følge av foretakssammenslutningen

National Oilwell og Varco vil som følge av foretakssammenslutningen få svært høye markedsandeler i noen produktmarkeder. Partene har de senere årene til sammen hatt opp mot 90-100 prosent av leveransene av fjernoperert rørhåndteringsutstyr og bølgekompenseringsystemer i til norsk sokkel. Det er heller ikke kjent at andre enn partene har levert den typen utstyr i Nordsjøområdet i 2003 og 2004.

Partene vil også styrke sin posisjon som totalleverandør av boreutstyr, noe som også vil øke etableringshindringene i markedet. Kjøpermakt vil ikke i tilstrekkelig grad motvirke konkurransebegrensningen.

Konkurransetilsynet finner derfor at foretakssammenslutningen fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen.

4.4.2 Prisvirkninger

Partenes styrkede markedsposisjon vil etter Konkurransetilsynets oppfatning gi økte priser i markedet. Høye markedsandeler, etableringshindringer og begrenset kjøpermakt gjør at National Oilwell og Varco etter foretakssammenslutningen kan foreta lønnsomme prisøkninger.

Bore- og brønnoperasjoner er svært kostbare. Omfanget av leteboring, feltutbygginger og investeringer i eksisterende felt bestemmes likevel primært av oljeprisen og av omfanget av tildelinger av nytt leteareal. Det gjør at prisen på boreutstyr har mindre betydning for aktivitetsnivået. Økt pris på boreutstyr antas i liten grad å være bestemmende for antallet lete- og produksjonsbrønner som blir boret, eller føre til at ellers lønnsomme investeringer ikke blir gjennomført. Priselasiteteten for boreutstyr må på bakgrunn av dette antas å være lav. Lav priselasitetet gjør generelt prisøkninger mer lønnsomme enn dersom priselasiteteten er høy.

At kundenes prisfølsomhet er lav, har også sammenheng med den sterke lønnsomheten for oljeselskapene, og kjøperne har derfor svake incentiver til å være kostnadseffektive.

Enkelte kunder har fremhevet at fusjoner og oppkjøp i denne sektoren tidligere har ført til prisøkninger og at denne transaksjonen vil medføre ytterligere prisøkninger.

4.4.3 Virkning på produktutvikling

Konkurransetilsynet har innhentet uttalelser fra flere kjøpere i markedet, som tror at foretakssammenslutningen vil ha en negativ virkning for produktutviklingen på lengre sikt. Aktørene uttaler blant annet at muligheten til å stille leverandører opp mot hverandre reduseres. Antallet leverandører som kan utfordre hverandre teknisk blir tilsvarende redusert, og leverandørene har i mindre grad incentiver til å komme opp med nye produktløsninger.

Konkurransetilsynet vil peke på at foretakssammenslutningen på kort sikt kan føre til at partene kan tilby en mer komplett produktpakke, hvilket isolert sett er gunstig. På den annen side kan foretakssammenslutningen lede til at andre aktører vil ha mindre mulighet til å sette sammen en komplett produktpakke. Kundenes alternativ til å kjøpe boreutstyr fra partene og Maritime Hydraulics er å sette sammen utstyrspakker fra et stort antall mindre aktører. Dette krever normalt at de små selskapene inngår allianser. Foretakssammenslutningen medfører at en potensiell alliansepartner forsvinner fra markedet. Dette kan innebære at produktkvaliteten for de aktørene som ikke deltar i foretakssammenslutningen, svekkes på kort sikt.

På lang sikt vil produktkvaliteten, som fryktet av flere kunder, kunne bli svekket. Generelt vil aktører med markedsrett ha svakere incentiver til innovasjon enn ikke-dominerende bedrifter. Grunnen er at en aktør som har en dominerende andel av salget i markedet, vil tjene mindre på å utvikle nye produkter, fordi nyvinningene vil stjele markedsandeler fra eget salg av etablerte produkter.³⁵ Etter foretakssammenslutningen vil partene få en svært høy markedsandel i markedet. Dette taler for at foretakssammenslutningen på noe lenger sikt vil ha en negativ effekt for produktutviklingen for partene. Som nevnt er det også grunn til å frykte at produktutviklingen svekkes for de aktørene som ikke deltar i foretakssammenslutningen, da bortfallet av en potensiell alliansepartner gir reduserte incentiver for hver enkelt av de gjenværende uavhengige aktørene til å videreutvikle produkter. Resultatet blir redusert produktkvalitet i markedet på lengre sikt.

4.4.4 Konklusjon

Som vist ovenfor vil partene få tilnærmet monopol i markedet for fjernoperert rørhånderingsutstyr og bølgekompeniseringsutstyr som følge av foretakssammenslutningen. Partene vil også styrke sin posisjon som totalleverandør av boreutstyr, noe som vil øke etableringshindringene i markedet. Konkurransetilsynet legger til grunn at foretakssammenslutningen vil føre til eller forsterke en allerede vesentlig begrensning av konkurransen. Dette vil føre til økte priser og redusert produktutviklingen på lengre sikt.

5 Virkninger for samfunnsøkonomisk effektivitet

For å gripe inn mot en foretakssammenslutning i medhold av konkurranseloven § 16, må den vesentlige begrensningen av konkurransen som følger av foretakssammenslutningen, være i strid med lovens formål. Lovens formål er å ”fremme konkurranse for derigjennom å bidra til effektiv bruk av samfunnets ressurser”. Dette innebærer at man må veie effektivitetstapet foretakssammenslutningen medfører, mot eventuelle effektivitetsgevinster som skapes. Ifølge lovens formålsbestemmelse skal det ved anvendelse av loven tas særlig hensyn til forbrukernes interesser. Dette kan bety at effektivitetsgevinster i tilstrekkelig grad må komme forbrukerne til gode for at de skal kunne få avgjørende betydning i en bestemt sak.

³⁵ Se for eksempel Motta (2004): “*Competition Policy, Theory and practice*”, s 56-58.

Partene mener de ved å fusjonere virksomhetene, vil kunne konkurrere mer effektivt med lavkostnadsleverandører, i første rekke Kina og Øst-Europa. Partene har ikke anført noen kinesiske eller østeuropeiske leverandører som aktuelle for leveranser til Nordsjøområdet, men forventer at disse vil øke sitt salg i USA og andre regioner.

Partene argumenterer for at foretakssammenslutningen vil kunne gi effektivitetsgevinster på flere områder.

Partene mener for det første at et fusjonert selskap vil kjøpe større kvanta av innsatsvarer og dermed vil kunne oppnå bedre betingelser hos sine underleverandører. Partene trekker her frem stål og gummiprodukter. Lavere innkjøpspriser fra underleverandører vil ifølge partene gi seg utslag i lavere priser til selskapets kunder.

Partene viser for det andre til at de kan redusere antall ansatte som utfører overlappende oppgaver, samt rasjonalisere selskapets nåværende tilvirknings-, fabrikkasjons-, monterings- og utprøvningsanlegg over hele verden.

For det tredje argumenterer partene for at en foretakssammenslutning vil gjøre det mulig å utnytte servicepersonellet mer effektivt. Leverandørene av boreutstyr utfører ikke service på utstyr andre leverandører har levert. En foretakssammenslutning mellom National Oilwell og Varco vil medføre at det samme servicepersonellet kan utføre service på utstyr som både National Oilwell og Varco har levert. Partene argumenterer for at dette vil være kostnadsbesparende for kundene, blant annet fordi det vil bidra til færre turer ut til riggen for servicepersonell.

Foretakssammenslutningen kan også medføre større tilgang på reservedeler og servicepersonell i det samme geografiske området. Partene vil til sammen oppnå en kritisk masse som kan muliggjøre oppgradering av eksisterende serviceorganisasjoner eller investeringer i nye serviceorganisasjoner i regioner der selskapene i dag ikke er til stede.

Partene mener for det fjerde at de kan redusere antall ansatte ved å konsolidere en rekke funksjoner som blir overflødige som følge av foretakssammenslutningen. National Oilwell og Varco har blant annet overlappende engineering-, regnskaps-, HR-, salgs- og IT-funksjoner samt overlappende toppledelse og styre. Partene har beregnet at mellom [...] ³⁶ personer vil kunne bli overtallige som følge av en foretakssammenslutning.

Partene uttaler for det femte at de ved å samle sine forsknings- og utviklingsressurser, vil få økt evne til å utvikle nye produkter og tjenester. Et fusjonert selskap vil i følge partene kunne hente inn kostnadene knyttet til forskning og utvikling over et større antall solgte produkter og tjenester. Det vil derfor være lønnsomt for et fusjonert selskap å gjennomføre utvikling av produkter som selskapene hver for seg ikke fant lønnsomt.

Videre anfører partene at store og mer diversifiserte selskaper generelt vil oppnå bedre betingelser i kapitalmarkedene. Dette kan gi partene reduserte kostnader og gjøre et fusjonert selskap mer konkurransedyktig.

Partene har foreløpig anslått at foretakssammenslutningen vil skape kostnadsbesparelser beregnet til USD [...] ³⁷ millioner eller mer per år. Disse kostnadsbesparelsene er knyttet til fjerning av overlappende funksjoner i de to selskapene. De øvrige effektiviseringsgevinstene er ikke forsøkt estimert.

³⁶ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

³⁷ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

De tallfestede årlige kostnadsbesparelser på USD [...] ³⁸ millioner per år utgjør mindre enn [...] ³⁹ prosent av partenes samlede årlige omsetning oppgitt til USD 3,5 milliarder. Partenes hovedvirksomhet er salg av boreutstyr og relaterte tjenester. De tallfestede årlige kostnadsbesparelsene er således lave.

Partene er ikke i stand til å gi noen oversikt over hvor mye av disse besparelsene som vil kunne oppnås i Norge og hvor mye av dette som kan komme partenes norske kunder til gode.

Hvor mye av effektivitetsgevinstene som eventuelt vil komme norske kunder til gode, vil i første rekke avhenge av konkurransesituasjonen for salg av boreutstyr i det relevante geografiske markedet. En aktør med betydelig markedsrett behøver ikke nødvendigvis å la kostnadsbesparelser komme kundene til gode.

Konkurransetilsynet er av den oppfatning at de mulige positive virkningene av foretakssammenslutningen ikke vil være nok til veie opp for de negative effektene av begrenset konkurranse, det vil si økte priser og mindre produktutvikling. Foretakssammenslutningen kan derfor ikke godkjennes på bakgrunn av disse besparelsene.

6 Forholdsmessighet og avhjelpende tiltak

Konkurranseloven § 16 fastsetter hva inngrepsvedtaket kan gå ut på. Et inngrep mot en foretakssammenslutning kan omfatte forbud, påbud og tillatelser på vilkår.

Det følger av kravet til forholdsmessighet at Konkurransetilsynets vedtak ikke må gå lenger enn det som er nødvendig for å oppnå formålet med inngrepet.

I vurderingen av om et vedtak om inngrep er forholdsmessig, må det tas stilling til om Konkurransetilsynet kan motvirke den konkurransebegrensning som oppstår som følge av foretakssammenslutningen ved et mindre inngripende vedtak enn å forby foretakssammenslutningen.

Konkurransetilsynet anmodet i begrunnet forslag til inngrepsvedtak partene om å komme med forslag til avhjelpende tiltak. Partene har hevdet at dette ikke er nødvendig, fordi foretakssammenslutningen ikke medfører en vesentlig begrensning av konkurransen.

På forespørsel fra Konkurransetilsynet i møte 20. mai 2005, har partene opplyst at datterselskapene er tett integrerte. Det fremstår derfor ikke som praktisk mulig å rette inngrepet bare mot enkelte datterselskaper eller å avhjelpe konkurransebegrensningen ved å stille vilkår.

Konkurransetilsynet har på denne bakgrunn kommet til at det er nødvendig å forby foretakssammenslutningen. Foretakssammenslutningen er allerede gjennomført i USA. Etter konkurranselovens § 5 kommer loven til anvendelse på vilkår, avtaler og handlinger som foretas, har virkning eller er egnet til å ha virkning i Norge. For å avhjelpe den konkurransebegrensningen foretakssammenslutningen fører til i Norge, påbyr Konkurransetilsynet National Oilwell å selge de norske datterselskaper som selskapet hadde før foretakssammenslutningen, som driver virksomhet innen salg og vedlikehold av boreutstyr, til en uavhengig kjøper. Datterselskapene som Varco International, Inc. hadde før foretakssammenslutningen, skal ikke selges.

Selskapene skal selges som fullt operative selskaper, og en kjøper skal gis [...].⁴⁰

³⁸ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

³⁹ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

⁴⁰ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

Konkurransetilsynet legger til grunn at dette vil avhjelpe de konkurransebegrensninger som oppstår som følge av foretakssammenslutningen, og at dette ikke praktisk kan gjøres ved et mindre inngripende vedtak.

7 Konklusjon og vedtak

På bakgrunn av det ovenstående finner Konkurransetilsynet at foretakssammenslutningen mellom National Oilwell og Varco vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med lovens formål. Konkurransetilsynet fatter med hjemmel i konkurranseloven § 16 følgende vedtak:

1 Foretakssammenslutningen mellom National Oilwell Inc. og Varco International Inc. forbyes, med mindre tidligere National Oilwell Inc's norske datterselskaper som driver virksomhet innen salg og vedlikehold av boreutstyr selges.

2 Selskapene skal selges til en aktør som er uavhengig av partene, og som godkjennes av Konkurransetilsynet.

3 [...] ⁴¹

4 Selskapene skal selges innen [...] ⁴² fra dette vedtaket trer i kraft. Dersom de ikke er solgt innen fristen, skal Konkurransetilsynet forestå salget. Selskapene må selges til den pris og den kjøper Konkurransetilsynet bestemmer.

5 Konkurransetilsynet kan oppnevne en forvalter til å bistå ved gjennomføringen, jf. konkurranseloven § 16 femte ledd.

6 Partene skal rapportere om salgsprosessen til Konkurransetilsynet den første i hver måned. Første rapport skal gis 1. august 2005. Dersom det oppnevnes en forvalter, skal det også rapporteres til forvalteren. Partene skal samtidig med første rapport fremlegge en plan for den videre salgsprosessen.

7 Vedtaket trer i kraft umiddelbart.

Vedtaket er fattet innen fristen 22. juni 2005, og kan påklages innen femten virkedager. Eneventuell klage stiles til Moderniseringsdepartementet, men sendes til Konkurransetilsynet.

Det vises til vedlagt skjema om klageadgang.

⁴¹ Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2

⁴² Unntatt fra offentlighet i medhold av offentlighetsloven § 5a, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2