

Konkurransetilsynet

Sendt per e-post: post@kt.no

Ansvarlig advokat:
Jan Magne Langseth

Oslo
12. august 2019

MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING
BANESERVICE AS KJØPER SAMTLIGE AKSJER I
NORSK JERNBANEDRIFT HOLDING AS

Innholdsfortegnelse

1	Kontaktinformasjon for de involverte foretak	4
1.1	Melder	4
1.2	Øvrige involverte foretak	4
2	Foretakssammenslutningens art	4
2.1	Beskrivelse av foretakssammenslutningen	4
2.2	Melders strategiske og økonomiske begrunnelse for transaksjonen	5
3	Beskrivelse av involverte foretak og foretak i samme konsern	7
3.1	Baneservice AS	7
3.1.1	Overordnet om virksomheten i Baneservice	7
3.1.2	Baneservice Skandinavia AB	8
3.1.3	Railcom AS	8
3.1.4	Årsberetning og årsregnskap	8
3.2	Norsk Jernbanedrift Holding AS	9
3.2.1	Overordnet om virksomheten i Norsk Jernbanedrift	9
3.2.2	Norsk Jernbanedrift AS	9
3.2.3	NJD Maskin AS	10
3.2.4	NJD Railvac AS	10
3.2.5	NJD Totalprosjekt AS	10
3.2.6	Poweron AS	10
3.2.7	Årsberetning og årsregnskap	11
4	Relevante markeder	12
4.1	Innledning	12
4.2	Relevante produktmarkeder	13
4.2.1	Bygging, drift og vedlikehold av jernbane, sporvei mv. ("infrastrukturmarkedet")	13
4.2.2	Signalprosjekter for jernbane, sporvei mv. ("signalprosjektmarkedet")	15
4.2.3	Signalprodukter for jernbane, sporvei mv. ("signalproduktmarkedet")	15
4.3	Relevante geografiske markeder	16
4.3.1	Infrastrukturmarkedet – minst nasjonalt marked	16
4.3.2	Signalprosjektmarkedet – minst nasjonalt marked	16
4.3.3	Signalproduktmarkedet – minst nasjonalt marked	17
4.4	Konklusjon – relevante markeder	17
5	Horisontalt berørte og vertikalt forbundne markeder	17
5.1	Horisontalt berørte markeder	17
5.1.1	Overordnet om partenes overlappende virksomhet	17
5.1.2	Infrastrukturmarkedet er et horisontalt berørt marked	18
5.1.3	Signalprosjektmarkedet er et horisontalt berørt marked	19
5.2	Vertikalt forbundne markeder	19
5.2.1	Ingen av partene er aktive på det vertikalt forbundne signalproduktmarkedet	19
5.2.2	Maskinutleie er et vertikalt forhold som vil bli redegjort for i konkurranseanalysen	19
6	Nærmere beskrivelse av konkurransesituasjonen i de berørte markeder	20
6.1	Totalmarked og samlet omsetning i de relevante produktmarkedene	20
6.1.1	Overordnet om leveranser til jernbaneindustrien – og om metodikken som er benyttet til å beregne merkedsstørrelser	20
6.1.2	Overordnet om sporveissegmentet	23
6.1.3	Infrastrukturmarkedet – totalmarked	24
6.1.4	Signalprosjektmarkedet – totalmarked	24
6.2	Vanligste salgskanaler – utpreget anbudsmarked	24
6.3	Avtaler inngått mellom de involverte foretak	24
6.4	Etterspørselsstruktur	25
6.4.1	Infrastruktur- og signalprosjektmarkedet vil vokse kraftig fremover	25

6.4.2	Hva som påvirker valg av leverandør.....	27
6.4.3	Betydelig kjøpermakt – utpreget anbudsmarked.....	30
6.4.4	Bruk av eneforhandleravtaler og andre langsiktige leveringsavtaler	30
6.4.5	Betydningen av forskning og utvikling	31
6.5	Viktigste konkurrenter, kunder og leverandører	32
6.5.1	Infrastrukturmarkedet.....	32
6.5.2	Signalprosjektmarkedet.....	33
6.5.3	Kontaktopplysninger for viktigste konkurrenter, kunder og leverandører	34
6.6	Etableringsmuligheter	35
6.6.1	Etableringshindringer	35
6.6.2	Samlet produksjonskapasitet og hvor stor andel av denne som benyttes	35
6.6.3	Nyetableringer siste tre år.....	36
7	Konkurranseanalyse	36
7.1	Innledning.....	36
7.2	Horisontale ikke-koordinerte virkninger	36
7.2.1	Overordnet om ikke-koordinerte virkninger	36
7.2.2	Konsentrasjonsgrad og HHI	38
7.2.3	Konkurransenærhet – anbudsstatistikk.....	38
7.2.4	Etablerings- og ekspansjonsmuligheter – responsmuligheter i anbudsmarkedet	41
7.2.5	Fortsatt betydelig kjøpermakt.....	41
7.2.6	Konklusjon – horisontale ikke-koordinerte virkninger	41
7.3	Ingen horisontale koordinerte virkninger	42
7.4	Vertikale effekter.....	42
7.4.1	Overordnet om vertikale effekter	42
7.4.2	Nærmere om tilgangen til maskiner for jernbane og maskinutleie.....	43
7.5	Konklusjon – konkurranseanalyse.....	44
8	Effektivitetsgevinster.....	44
9	Melding til andre konkurransemyndigheter	45
10	Forslag til offentlig versjon av konkurransemeldingen.....	45

Med dette meldes foretakssammenslutningen hvor Baneservice AS ("Baneservice") kjøper samtlige aksjer i Norsk Jernbanedrift Holding AS ("NJD Holding"), jf. konkurranseloven § 18 første ledd.

1 Kontakthinformatjon for de involverte foretak

1.1 Melder

Baneservice AS
Organisasjonsnummer: 986 392 912
Vollsveien 9-11
Postboks 596
NO-1366 Lysaker

Melders representant:
Advokat Jan Magne Langseth
Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS
Postboks 2043 Vika
NO-0125 Oslo

Kontaktperson: Adm. dir. Ingvild Storås
E-post: ins@baneservice.no M: (0047) 906 54 390

E-post: jml@svw.no
M: (0047) 966 44 440

1.2 Øvrige involverte foretak

Norsk Jernbanedrift Holding AS
Organisasjonsnummer: 996 488 055
Hydrovegen 6
3933 Porsgrunn

Kontaktperson: Jan Erik Aas
E-post: jan.erik.aas@njd.no M: (0047) 911 88 951

2 Foretakssammenslutningens art

2.1 Beskrivelse av foretakssammenslutningen

Foretakssammenslutningen gjennomføres ved at Baneservice erverver samtlige aksjer i Norsk Jernbanedrift Holding AS ("NJD Holding").

Foretakssammenslutningen innebærer dermed at Baneservice, som kjøper, vil erverve enekontroll i NJD Holding, samt indirekte enekontroll over NJDs kontrollerte datterselskaper NJD, NJD Maskin AS, NJD Railvac AS, NJD Totalprosjekt AS og Poweron AS (samlet omtalt som "NJD-konsernet").

Forut for foretakssammenslutningen er NJD Holding enkontrollert av oppkjøpsfondet Herkules Capital med 69,1 prosent av aksjene, mens resterende aksjer eies av Hauk Bygg AS (1,3 prosent), Liane Invest AS (7,5 prosent), Ernst Invest AS (7,5 prosent), NJD Holdings egne aksjer (1,3 prosent), samt av flere mindre aksjonærer som til sammen eier 13,3 prosent (samlet omtalt som "selgerne" i transaksjonen).

Foretakssammenslutningen kom i stand etter en dialog mellom partene gjennom våren og sommeren 2019. Etter gjennomføring av due-diligence, budprosess og nærmere forhandlinger mellom Baneservice og selgerne ble endelig aksjekjøpsavtale ("SPA") signert den 5. juli 2019 mellom Baneservice og selgerne.

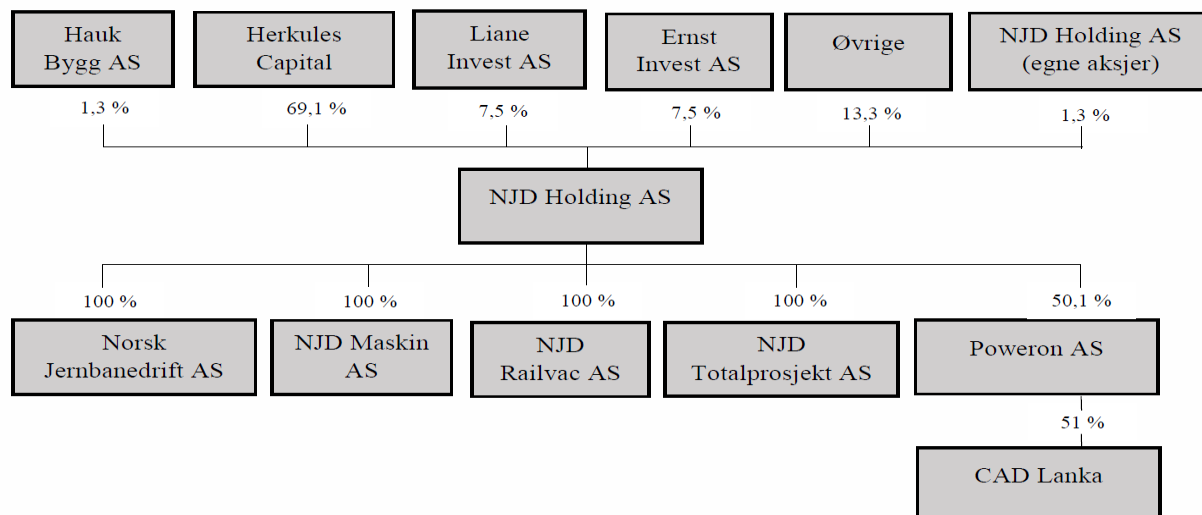
Bilag 1:

Etter gjennomføring av foretakssammenslutningen vil NJD Holding være et heleid datterselskap av Baneservice. I tillegg til NJD Holding vil Baneservice etter gjennomføring av transaksjonen få indirekte

eierskap i NJD Holdings datterselskaper: NJD, NJD Maskin AS, NJD Railvac AS, NJD Totalprosjekt AS og Poweron AS, samt indirekte eierskap i Poweron sitt kontrollerte datterselskap CAD Lanka. Disse selskapene vil, som i dag, ligge under NJD Holding etter gjennomføring av foretakssammenslutningen.

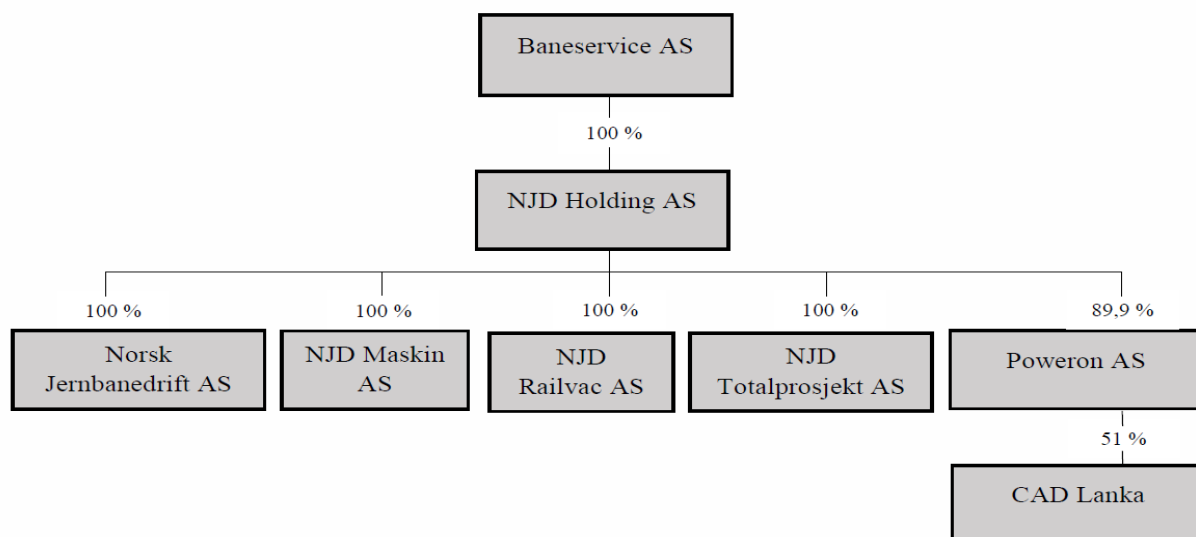
Eierforholdene i NJD Holding før foretakssammenslutningen er som følger:

Figur 1: Eierforholdene i NJD Holding før foretakssammenslutningen



Eierforholdene i NJD Holding etter foretakssammenslutningen blir som følger:

Figur 2: Eierforholdene i NJD Holding etter foretakssammenslutningen



Gjennomføring av foretakssammenslutningen er betinget av godkjenning fra Konkurransetilsynet, og oppkjøpet planlegges gjennomført så snart godkjenning av transaksjonen foreligger.

2.2 Melders strategiske og økonomiske begrunnelse for transaksjonen

Markedet for leveranser av tjenester til bygging, drift og vedlikehold av jernbane, sporvei og bybane er preget av at én stor kunde, Bane NOR, står for brorparten av innkjøpene. Leverandørene er sårbare ettersom kundemarkedet i hovedsak består av én kunde med budsjetter bevilget over statsbudsjettet som kan variere betydelig fra år til år, og hvor ulike prosjekter vil ha stor variasjon i størrelse. Mange av

oppgavene som utføres er sesongbetonte, noe som igjen leder til ujevn kapasitetsutnyttelse av maskiner og bemanning gjennom året. I sum skaper dette et krevende marked for Baneservice. Det markedsbildet som Baneservice møter innenfor jernbane, med Bane NOR som den klart dominerende kunden, er langt på vei tilsvarende også for sporvei og bybane. I Oslo er det Sporveien og Bymiljøetaten som er kunden, mens det i Bergen er Bybanen AS (eid av Hordaland fylkeskommune) som er kunden.

Bransjen har tradisjonelt vært preget av svak lønnsomhet og svak soliditet i forhold til oppdragenes størrelse. Det er derfor viktig for Baneservice å ha en størrelse og kapasitet som gjør at selskapet kan by på flere og større kontrakter fremover. Trenden er økt konkurranse fra internasjonale aktører på større prosjekter, og Baneservice er i dag en liten aktør sammenliknet med de aller fleste av disse konkurrentene. For å sikre at Baneservice kan være konkurransedyktig i fremtidige anbudskonkurranser i et marked som vil vokse kraftig fremover, og hvor størrelsen på kontraktene øker, er det nødvendig å styrke kapasiteten for å kunne konkurrere effektivt. Baneservice forventer betydelig økt konkurranse fra større internasjonale aktører, det nyetablerte Spordrift AS og øvrige aktører fremover.

Oppkjøpet av NJD vil sikre Baneservice mulighet til å være en reell konkurrent i alle større prosjekter.¹ Det er klart at nyanleggsmarkedet er i sterk vekst (spesielt grunnet utbygging av InterCity-strekninger og anbud som omfatter disse prosjektene).² Samtidig øker Bane NOR prosjektstørrelsen i anbudene.

Oppsummert er følgende faktorer førende for Baneservice sitt oppkjøp av Norsk Jernbanedrift:

- Jernbanemarkedet kommer til å øke de nærmeste årene.
- Prosjektene blir større og mer sammensatte enn det de har vært historisk.

-

-

-

-

¹ I rapporten "Strategi for bærekraftig utvikling av leverandørmarkedet for jernbanetekniske tjenester" (2014) uttalte Jernbaneverket bl.a. følgende om norske leverandørers konkurransekraft: *"Innen entrepriser og større investeringsprosjekter har Jernbaneverket ønsket å samle flere fag pr. kontrakt. Det er positive erfaringer der arbeider som er "buntet" sammen har komplementære trekk for bruk av maskiner og mannskap og "kontraktpakken" utføres av forskjellige markedsaktører. Erfaringene med å samle alle tekniske entrepriser i én kontrakt har hittil ikke vært vellykket da norske leverandører ikke er modne for kontrakter av slik størrelse, risiko vurderes som høy og at bransjen trenger tid på å etablere samarbeid med selskaper med kompetanse utenfor eget fagområde."* (På side 5 i rapporten, våre uthevninger.)

² InterCity er utbyggingen av dobbeltspor på jernbanelinjene fra Oslo mot Halden, Skien, Lillehammer og Hønefoss. Nasjonal transportplan 2014-23 legger opp til at InterCity-strekningene mellom Oslo og Hamar, Tønsberg og Seut ved Fredrikstad skal være ferdig innen 2024 (senere utsatt til 2024-2026), og til Lillehammer, Skien og Halden i 2030, jf. <https://www.banenor.no/Prosjekter/Inter-City-/InterCity/>

³ Se nærmere omtale her: <https://www.banenor.no/Nyheter/Nyhetsarkiv/2018/bergen-stor-jernbaneteknisk-kontrakt-til-azvi-s.a/>

Rasjonalet for foretakssammenslutningen er også nærmere beskrevet i vedlagte styredokumentasjon:

Bilag 2:

3 Beskrivelse av involverte foretak og foretak i samme konsern

3.1 Baneservice AS

3.1.1 Overordnet om virksomheten i Baneservice

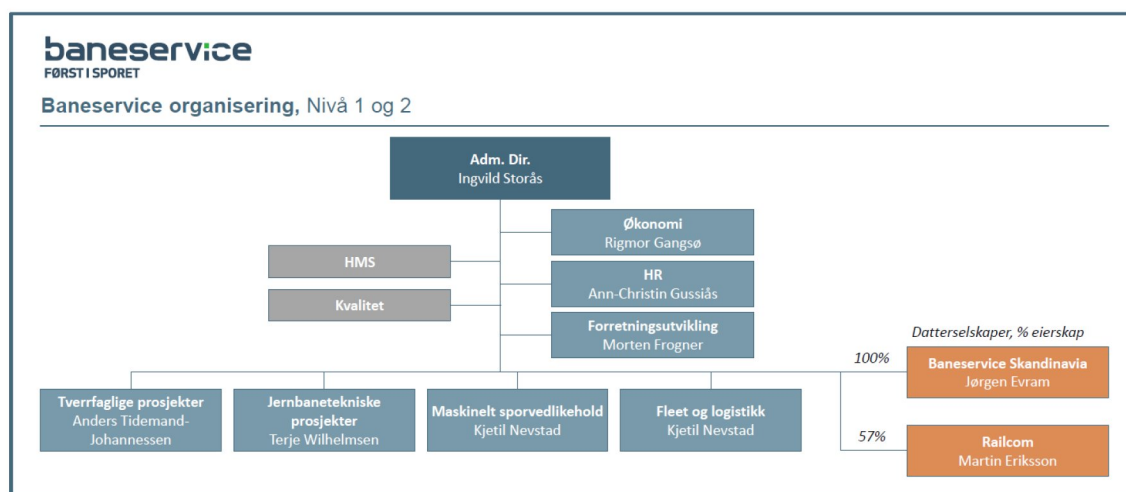
Baneservice AS er et norskregistrert aksjeselskap, heleid av den norske stat ved Nærings- og fiskeridepartementet. Baneservice leverer maskin- og entreprenørtjenester til banerelatert virksomhet, som i tillegg til jernbane også omfatter sporvei (T-bane) og bybane. Selskapet bygger og vedlikeholder spor, kontaktlednings-, signal-, og teleanlegg. Baneservice er totalleverandør av entreprenør- og maskintjenester knyttet til banerelatert infrastruktur i Norge. Selskapet leverer imidlertid ikke ingeniørtjenester eller jernbaneteknisk utstyr.

Baneservice sin desidert største kunde er Bane NOR.

Entreprenør- og maskintjenestene levert av Baneservice omfatter sporprosjekter, kontaktledningsanlegg, signalanlegg, teleanlegg, skinnesveising, stikning/landmåling, maskinelt sporvedlikehold, sporjustering, fundamentboring, ballastrensning og skinnesmøring. Selskapet tilbyr utover dette også vaktmannskap på anleggsområdene, utleie av mannskap og maskiner, samt verksted- og elektroverkstedtjenester.

Baneservice har ca. 310 ansatte og hovedkontor på Lysaker i Oslo. Lager og verksteder ligger på Nyland i Oslo og Skotterud i Hedmark. Følgende figur viser organisasjonsstrukturen i Baneservice:

Figur 3: Organisasjonsstruktur, Baneservice



Baneservice er videre også en leverandør av terminaltjenester, og utfører skiftetjenester på industrispor og generelle skifteoperasjoner gjennom datterselskapet Baneservice Skandinavia AB. Selskapet tar også på seg oppdrag som operatør av kombiterminaler. Denne virksomheten skjer i Sverige, og ikke Norge.

Baneservice er i svært liten grad til stede på driftstjenester for jernbane i Norge. Dette skyldes at drift av jernbane historisk har vært underlagt statlig monopol gjennom Bane NOR (tidligere Jernbaneverket). "Monopolet" på drift oppheves gjennom Jernbanereformen.⁴ Dette betyr at driftstjenester fra 2021 vil bli

⁴ https://www.regjeringen.no/no/tema/transport-og-kommunikasjon/jernbane_og_jernbanetransport/reform-av-jernbanereformen/id2344653/

konkurranseutsatt i konkurranse mellom Bane NORs datterselskap Spordrift AS (et nytt selskap som er opprettet som del av Jernbanereformen og som er operativt fra sommeren 2019) og andre potensielle tilbydere av drift, som f.eks. Baneservice.

Baneservice er medlem av følgende bransjeorganisasjoner: Næringslivets Hovedorganisasjon og Spekter.

Ytterligere informasjon om Baneservice er tilgjengelig på selskapets hjemmesider:

www.baneservice.no

3.1.2 *Baneservice Skandinavia AB*

Baneservice Skandinavia AB er et svenskregistrert aksjeselskap, heleid av Baneservice. Baneservice Skandinavia tilbyr banerelaterte skifte-, trekkrafts-, opplærings- og terminaltjenester til kunder på det svenske markedet. Fra 2011 har Baneservice Skandinavia hatt ansvar for å drifte Bro kombiterminal utenfor Stockholm og skiftingen på Göteborg havn. På oppdrag for Ardagh Glass Limmared AB har Baneservice Skandinavia transportert råmateriale fra Halmstad Hamn til Ardagh's glassverk i Limmared.

Baneservice Skandinavia har ca. 30 ansatte og hovedkontor i Göteborg.

Ytterligere informasjon om Baneservice Skandinavia er tilgjengelig på selskapets hjemmesider:

www.baneservice.se

3.1.3 *Railcom AS*

Railcom AS er et norskregistrert aksjeselskap, som eies og kontrolleres av Baneservice med 57 prosent av aksjene i selskapet. Railcom leverer banetekniske entreprenørtjenester til jernbane, sporvei og trikk.

Railcom har ca. 70 ansatte og hovedkontor på Lillestrøm.

Ytterligere informasjon om Railcom er tilgjengelig på selskapets hjemmesider:

www.railcom.as

3.1.4 *Årsberetning og årsregnskap*

Baneservice sin årsrapport for 2018, med årsberetning og konsolidert årsregnskap, følger vedlagt:

Bilag 3: Årsberetning og årsregnskap 2018 for Baneservice

Vedlagt følger også årsberetning og årsregnskap for 2018 for Baneservice Skandinavia og Railcom.

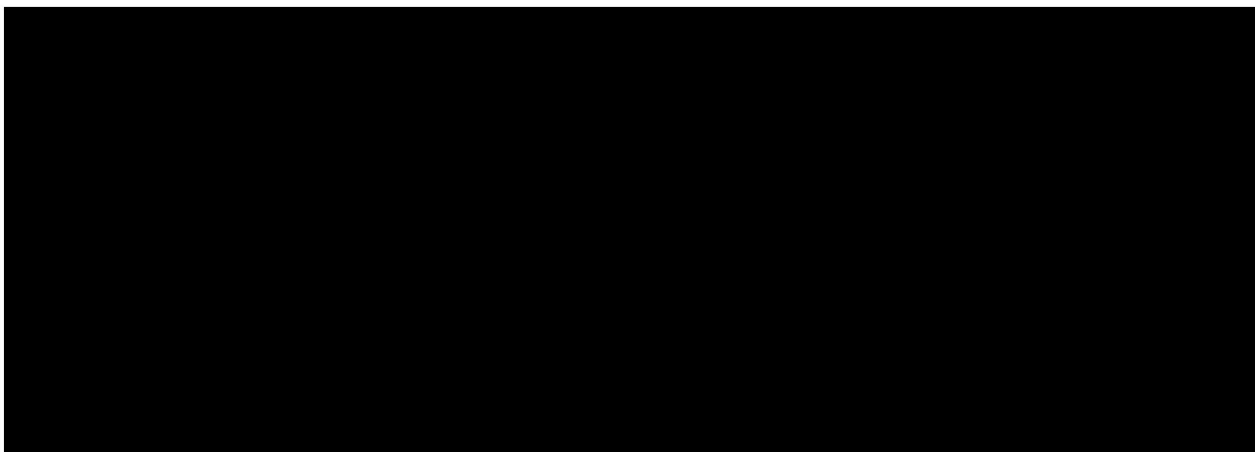
Bilag 4: Årsberetning og årsregnskap for 2018 for Baneservice Skandinavia

Bilag 5: Årsberetning og årsregnskap for 2018 for Railcom

Baneservice hadde en konsolidert omsetning på NOK 843,2 millioner i 2018 og et driftsresultat på NOK 54,2 millioner, hvor NOK 826,6 millioner var salgsinntekter og NOK 16,6 millioner gevinst ved salg av anleggsmidler. Av konsolidert omsetning skriver NOK 53,4 millioner seg fra Baneservice Skandinavias virksomhet i Sverige, dvs. at konsolidert omsetning i Norge for 2018 utgjorde NOK 789,8 millioner.

Baneservice sin konsoliderte omsetning fordeler seg på følgende virksomhetsområder:

Figur 4: Konsolidert omsetning (2018) fordelt på virksomhetsområder, Baneservice ⁵



3.2 Norsk Jernbanedrift Holding AS

3.2.1 Overordnet om virksomheten i Norsk Jernbanedrift

NJD Holding er et norskregistrert aksjeselskap, holdingselskap og konsernspiss i NJD-konsernet. Forut for foretakssammenslutningen er NJD Holding kontrollert av Herkules Capital med 69,1 prosent av aksjene, mens resterende aksjer er spredt på flere andre aksjonærer, jf. figur 1 i punkt 2.1 ovenfor.

NJD-konsernet består av tre divisjoner som til sammen leverer alle jernbanetekniske tjenester i form av ingeniør-, entrepriser- og maskintjenester. I tillegg til denne hovedvirksomheten leverer NJD-konsernet også jernbaneteknisk utstyr (produkter) gjennom sitt datterselskap Poweron AS, som omtales nærmere i punkt 3.2.6 nedenfor. NJD-konsernet har ikke eget elektroverksted, til forskjell fra Baneservice.

NJD-konsernets desidert største kunde er Bane NOR.

Tilsvarende som Baneservice, er NJD-konsernet i svært liten grad til stede på drift av jernbane, men vil være en potensiell konkurrent i fremtidige anbudskonkurranser.

3.2.2 Norsk Jernbanedrift AS

NJD er et norskregistrert aksjeselskap, heleid av NJD Holding. Selskapet bygger og vedlikeholder spor, kontaktlednings-, signal-, og teleanlegg rettet mot jernbane, sporvei og bybane.

Innenfor bygg- og entreprisetjenester leverer NJD fornying, vedlikehold og bygging av eksisterende og nye baner. NJD dekker alle jernbanetekniske fag med et fokus på spor, kontaktledning, signal, lavspent og grunnarbeider. NJD har også godkjent og kvalifisert sikkerhetspersonell som hovedsikkerhetsvakt og leder for elsikkerhet. Selskapet har en elektroinstallatør og installasjonstillatelse for høyspentanlegg begrenset til jernbane, utarbeider el-planer og bestiller sportilgang. NJD er også sertifisert sveisebedrift.

Ingeniørdivisjonen i NJD leverer prosjekteringstjenester og tilbyr godkjente sluttkontrollører som utfører funksjonskontroll av omkoblinger i eksisterende og nye anlegg. NJD prosjekterer og gjennomfører de nødvendige kontrollrutinene for å få godkjent tegninger og ombygginger. Selskapet leverer tjenester innen alle jernbanetekniske fag og er en komplett leverandør til signalanlegg på norsk jernbane. NJD gjennomfører prosjektering i eksisterende anlegg, prosjektering av nye sikringsanlegg og tegning- og konfereringsoppdrag. NJD tilbyr også oppmåling/innmåling av spor, lavspenning og kontaktledning.

⁵ Merk at fordelingen er basert på hvordan Baneservice *internt* inndeler virksomhetsområdene på kommersiell basis. Inndelingen avviker fra NJD-konsernets inndeling i virksomhetsområder, og reflekterer heller ikke de relevante markedene slik disse er definert konkurranserettslig i tidligere fusjonssaker saker fra EU-Kommisjonen, jf. videre om dette nedenfor.

NJD har ca. 180 ansatte med hovedkontor i Porsgrunn.

NJD er medlem av følgende bransjeorganisasjoner: Næringslivets Hovedorganisasjon.

Ytterligere informasjon om NJD og NJD-konsernet er tilgjengelig på selskapets hjemmesider:

www.njd.no

3.2.3 *NJD Maskin AS*

NJD Maskin AS er et norskregistrert aksjeselskap, heleid av NJD Holding. Selskapet leverer maskinelt sporvedlikehold og skinnegående maskiner med førere, samt skinne-/vei maskiner som også kan leies inn av andre til prosjekter. NJD Maskin har godkjent personell for ultralyd og sveisekontroll av skinner. NJD Maskins spesialmaskiner for jernbane benyttes både i NJD-konsernets bygging og vedlikehold av baner og leies ut til andre. Selskapet har spesialmaskiner for jernbane for bl.a. bygging og vedlikehold av kontaktledninger, sporbygging, sporjustering og sporvedlikehold, trekking av kabler og transport av materiell, transport av ballast og tyngre kranløft og ballastvogner for optimal fordeling av ballast.⁶

NJD Maskin har ca. 25 ansatte og hovedkontor i Porsgrunn.

Ytterligere informasjon om maskintjenestene er tilgjengelig på NJDs hjemmesider:

www.njd.no/tjenester/maskintjenester

3.2.4 *NJD Railvac AS*

NJD Railvac AS er et norskregistrert aksjeselskap, heleid av NJD Holding. Selskapet leverer maskinelt sporvedlikehold og spesialmaskiner for jernbane i form av vakuumsugere for behandling av masser, for større og mindre oppdrag. Maskinene benyttes både i NJD-konsernets bygging og vedlikehold mv. i egne prosjekter og leies ut til andre. NJD Railvacs vakuumsugere er et materialbehandlingssystem som flytter, laster og transporterer ballast med vakuumsugeteknologi, og kan benyttes for jernbanestasjoner, skiftespor, kabelgrøfter, drenering, blottlegging av kabelkanaler og kabelgrøfter, samt tunnelarbeider.⁷

NJD Railvac har ca. 30 ansatte og hovedkontor i Skien.

Ytterligere informasjon om maskintjenestene er tilgjengelig på NJDs hjemmesider:

www.njd.no/tjenester/maskintjenester

3.2.5 *NJD Totalprosjekt AS*

NJD Totalprosjekt AS er et norskregistrert aksjeselskap, heleid av NJD Holding. Selskapet har tidligere operert som entreprenør innenfor jernbanevirksomhet i Norge, men er i dag et "sovende" selskap uten ansatte og drift. Selskapet hadde ingen omsetning og et negativt driftsresultat i 2018 på NOK 32 166.

3.2.6 *Poweron AS*

Poweron AS er et norskregistrert aksjeselskap, i dag kontrollert av NJD Holding med 50,1 prosent av aksjene, og etter foretakssammenslutningen kontrolleres av NJD Holding med 89,9 prosent av aksjene.

⁶ Oversikt over maskinparken er tilgjengelig her: <https://www.njd.no/tjenester/maskintjenester/vaar-maskinpark>

⁷ Se nærmere omtale her: <https://www.njd.no/tjenester/maskintjenester/vaar-maskinpark/pukksugere-paa-skinner-railvac-vakuumsugere>

Poweron tilbyr jernbaneteknisk utstyr. Selskapets hovedprodukter er knyttet til energiforsyning og består av systemleveranser til koblingsstasjoner, transformatorstasjoner og mastepunkt. Til jernbanevirksomhet leverer selskapet produkter i form av brytere og motorstyringer, strømskinne, kontaktledningssystemer, AT-systemer og overspenningsavledere, samt produkttilpasninger og montasje, konsulenttjenester og prosjektering. Poweron eier 51 prosent av aksjene i CAD Lanka Engineering Ltd, som er et sri-lankisk aksjeselskap og leverer design-/ingeniørtjenester for jernbaneteknisk utstyr, dog ikke signalprodukter.

Poweron har 6 ansatte og hovedkontor i Hokksund.

Ytterligere informasjon om Poweron er tilgjengelig på selskapets hjemmesider:

www.poweron.no/

3.2.7 Årsberetning og årsregnskap

Årsberetning og årsregnskap for 2018 for NJD Holding og foretak i samme konsern er offentlig tilgjengelig, men følger for ordens skyld vedlagt:

Bilag 6: Årsberetning og årsregnskap for 2018 for NJD Holding

Bilag 7: Årsberetning og årsregnskap for 2018 for NJD

Bilag 8: Årsberetning og årsregnskap for 2018 for NJD Maskin

Bilag 9: Årsberetning og årsregnskap for 2018 for NJD Railvac

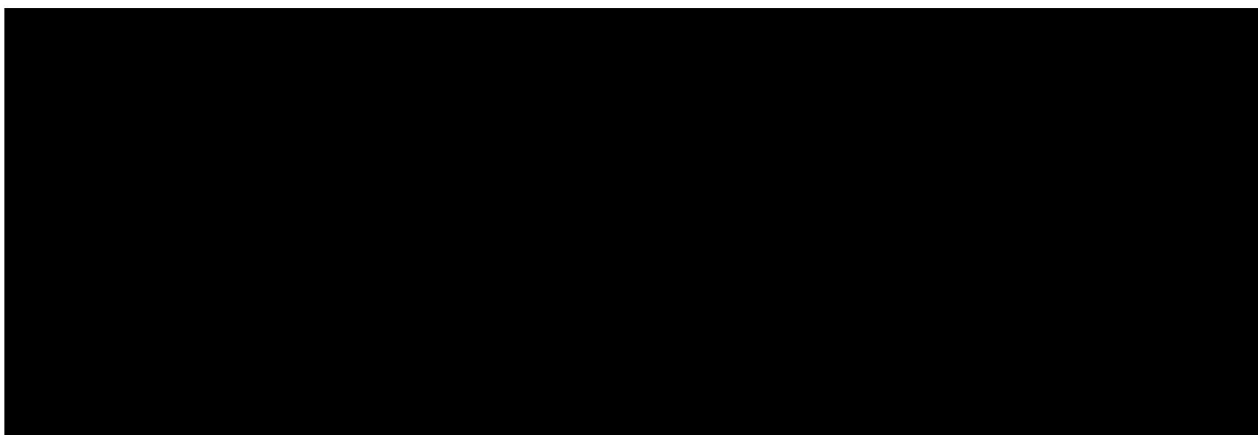
Bilag 10: Årsberetning og årsregnskap for 2018 for NJD Totalprosjekt

Bilag 11: Årsberetning og årsregnskap for 2018 for Poweron

Bilag 12: Årsberetning og årsregnskap for 2018 for CAD Lanka

NJD-konsernet hadde en konsolidert omsetning på NOK 535,3 millioner i 2018 og et driftsresultat på NOK 18,3 millioner. Utover virksomheten i CAD Lanka skriver all omsetningen seg fra NJD-konsernets virksomhet i Norge. Det bemerkes at noe omsetning i CAD Lanka som evt. skal allokere til andre land enn Norge uansett ikke endrer det at terskelverdiene for meldeplikt er oppfylt, jf. konkurranseloven § 18.

NJD-konsernets konsoliderte omsetning fordeler seg på følgende virksomhetsområder:



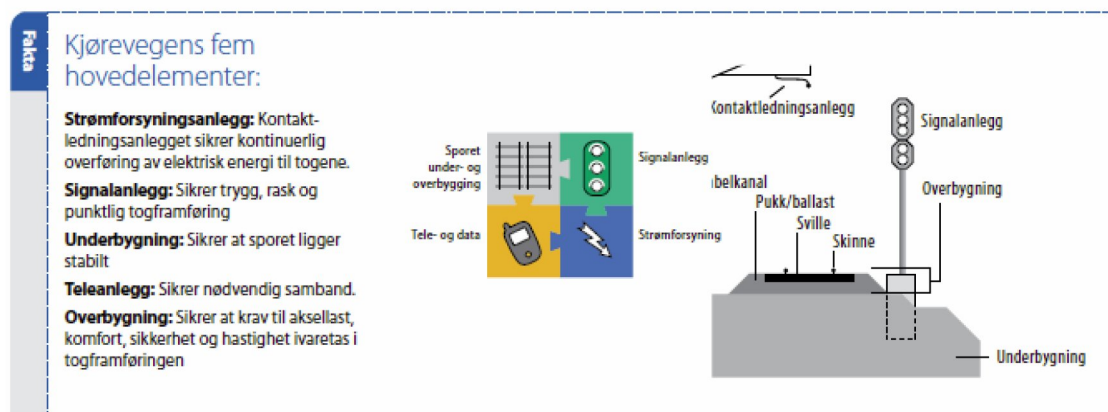
4 Relevante markeder

4.1 Innledning

Markedsavgrensning gir et rammeverk for analysen av foretakssammenslutningers konkurransemessige virkninger, og avgrenses basert på en produktdimensjon og en geografisk dimensjon. Utgangspunkt for markedsavgrensningen er de produkter og tjenester partene leverer, primært basert på substitusjon på etterspørselssiden. Substitusjon på tilbudssiden kan også tas i betraktning ved markedsavgrensningen dersom den har de samme umiddelbare og direkte virkningene som etterspørselssubstitusjon.⁹

For å kunne kjøre tog (eller bane) kreves en kjøreveg. Kjørevegens hovedelementer fremgår nedenfor:

Figur 6: Kjørevegens fem hovedelementer¹⁰



I jernbanens kjøreveg inngår også de elektrotekniske anleggene. Som illustrert i figur 6 omfatter de elektrotekniske anleggene for jernbanen strømforsyning, signalanlegg og teleanlegg.

⁸ Merk at fordelingen er basert på hvordan NJD-konsernet *internt* inndeler virksomhetsområdene på kommersiell basis. Inndelingen avviker fra Baneservice sin inndeling i virksomhetsområder, og reflekterer heller ikke de relevante markedene slik disse defineres konkurranserettslig.

⁹ Kunngjøring fra EFTAs overvåkningsorgan om avgrensning av det relevante marked innen konkurranseretten i EØS – EFT L 200, 16. juli.1998, side 46 og EØS-tillegget til EF-tidende No 28, 16. juli 1998 (heretter "EFTAs kunngjøring").

¹⁰ Kilde: https://www.banenor.no/contentassets/55a947e1337748beaee3839e8f34f806/slikfungererjernbanen_2012_web_oppsl.pdf

Strømforsyningen tilfører lokomotivene kraft på de banestrekningene der det er elektrisk drift. Strøm kommer til lokomotivet via kontaktledningsanlegget, går gjennom lokomotivets strømvaktar og gjøres om til trekraft i de elektriske motorene. Et elektrisk tog er avhengig av kontinuerlig forsyning av energi langs banen, mens på linjer som ikke er elektrifisert benyttes dieseldrevet togmateriell.

Signalanleggene sørger for en treffsikker togframføring og at toglinjenes kapasitet utnyttes best mulig. Togtrafikken kontrolleres gjennom fjernstyring av signalanleggene. Teleanlegg sørger for nødvendig samband for togframføringen, og dermed for at de tekniske anleggene fungerer som de skal.

Melder er ikke kjent med at Konkurransetilsynet i tidligere saker har avgrenset markedene for leveranser til jernbane- og sporindustrien. Melder tar derfor utgangspunkt i EU-kommisjons praksis på området.

Kommisjonen har behandlet flere fusjonssaker om leveranser knyttet til jernbaneindustrien, herunder i fusjonssakene *Metronet/Infraco*, *Ferrovial/Amey*, *Siemens/Invensys Rail* og *Siemens/Alstom*.¹¹

Det vises i tillegg til en rapport publisert av Ecorys Research and Consulting i mai 2012 på bestilling fra EU-kommisjonen: "Sector Overview and Competitiveness Survey of the Railway Supply Industry".¹²

"In general, the railway supply industry [RSI] groups the manufacturers of rolling stock and locomotives, electrification, signalling, telecommunication and track equipment. Included are the manufacturers of constituents of the railway line, suppliers of telecommunication systems, control command, providers of maintenance for infrastructure, rolling stock and locomotives and other companies in the supply chain of the railway industry. [...]"

Within the RSI three main segments have been distinguished:

- **Infrastructure**
- **Rolling stock (including locomotives)**
- **Signalling and electrification technology**

Infrastructure:

Railway infrastructure broadly breaks down into permanent way, civil engineering, power supply and signalling. The major manufactured components of the permanent way include rails (including switches and crossings), ballast, sleepers and fastenings. The major components for the electrification sub-system are substations, overhead contact wire, catenary wire and supporting fixtures, insulators, masts or portals, transformers."¹³ (Våre uthevinger.)

Partene er kun aktive på infrastruktur og signalprosjekter,¹⁴ og ikke på tog og lokomotiv ("rolling stock").

4.2 Relevante produktmarkeder

4.2.1 Bygging, drift og vedlikehold av jernbane, sporvei mv. ("infrastrukturmarkedet")

Det er i all hovedsak i infrastrukturmarkedet at partene har horisontalt overlappende virksomhet. Dette er et utpreget *anbudsmarked* hvor både Baneservice og NJD er til stede, *enten* som en hovedleverandør for bygging, direkte til sluttkunde (Bane NOR, Sporveien, Bybanen) *eller* som underleverandør – på et lavere trinn i verdikjeden – til de store entreprenørene (f.eks. NCC, Hæhre mv.) hvor tendensen er at det er de

¹¹ EU-kommisjonens vedtak i sak COMP/M.2694 *Metronet/Infraco* av 21. juni 2002, sak COMP/M.3172 *Ferrovial/Amey* av 27. mai 2003, sak COMP/M.6843 *Siemens/Invensys Rail* av 18. april 2014 og sak M.8677 *Siemens/Alstom* (vedtak ikke publisert) av 6. februar 2019.

¹² Tilgjengelig her: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/3950/attachments/1/translations/en/renditions/native>

¹³ "Sector Overview and Competitiveness Survey of the Railway Supply Industry" (2012), på side 12-15.

¹⁴ Det understrekes at ingen av partene er produsenter av teknologi for signalanlegg.

store entreprenørene som inngår hovedkontrakter med sluttkundene. De store entreprenørene vil da benytte selskaper som Baneservice og andre som underleverandør i prosjektene.

EU-kommisjonens vedtak i *Metronet/Infraco* gikk langt i å konkludere med at det eksisterer et marked for bygging og vedlikehold av jernbane, sporvei og bybane ("supply of track and rail services"), og at nybygg og vedlikehold tilhører det samme produktmarkedet. Melder er enig i denne avgrensningen.

EU-kommisjonen uttalte:

"The Infracos will be responsible for the supply of track and rail services. This includes the renewal of track as well as its maintenance and day-to-day repair work to the trackside facilities such as signalling and power systems. **The notifying parties consider that the maintenance and renewal of the track belong in the same relevant market, on the basis that the operators all need to possess the necessary skills to provide track that is available for safe operation as soon as it is handed to the customer.** The customers for these services in the UK are Railtrack, LUL and operators of other independent transit systems. **This view of the relevant market has been supported by the Commission's market investigation.**"¹⁵ (Våre uthevinger.)

Det er melders syn at også drift er en del av det samme produktmarkedet. Selv om driftssegmentet inntil videre er "monopolisert" i Bane NOR, er det etter meldes oppfatning liten grunn til å skille mellom drift og vedlikehold. Tilsvarende er uttalt i *Ferrovial/Amey*, uten at EU-kommisjonen trengte å konkludere:

"In line with the decision adopted by the Commission in the *Metronet/Infraco* case, *Ferrovial* states that **the management and maintenance of railway infrastructure constitutes a separate product market** with a national-wide (UK) geographic scope."¹⁶ (Våre uthevinger.)

Infrastrukturmarkedet omfatter bygging, drift og vedlikehold for sporprosjekter, kontaktledningsanlegg, teleanlegg, skinnesveising, stikning og landmåling, maskinelt sporvedlikehold og sporjusteringsarbeid, pukksupplering, fundamentboring, ballastrensning, skinnesliping og skinnesmøring.

Kort oppsummert består dette infrastrukturmarkedet av leveranser av *entreprenørtjenester*. Prosjektene varierer, fra mindre, enklere og avgrensede prosjekter til større prosjekter som kan omfatte og ha innslag av en rekke jernbanetekniske fag som arbeider på spor, kontaktledning (KL), elektro, signal, teleteknikk, grunnarbeider og annet (f.eks. sikkerhetsvakter). Melder legger til grunn at alle de jernbanetekniske fag er en del av infrastrukturmarkedet, med unntak for "rene" signalprosjekter, jf. punkt 4.2.2 nedenfor.

Det er i første rekke infrastrukturmarkedet som berøres av foretakssammenslutningen.

Etter melders syn er det ikke nødvendig å ta stilling til hvorvidt ingeniørtjenester i form av prosjektering i eksisterende anlegg, prosjektering av nye sikringsanlegg og tegning- og konfereringsoppdrag mv. er en del av infrastrukturmarkedet eller et eget marked ettersom det kun er NJD-konsernet som tilbyr slike tjenester, og ikke Baneservice, og NJD-konsernet uansett er en svært liten aktør i dette segmentet.

Spesialmaskiner for jernbane er en *innsatsfaktor* for bygging, drift og vedlikehold av jernbane. Dette er spesialmaskiner for bl.a. ballastrensning, pukksupplering, sporjustering, skinnesliping, fundamentboring (FST), landmåling, og skinnesmøring. Selskaper som disponerer en maskinpark benytter maskinene internt til egne leveranser i infrastrukturmarkedet, men leier også ut spesialmaskiner til andre for tilsvarende arbeid på jernbaneteknisk infrastruktur. Maskinene blir imidlertid i all hovedsak benyttet

¹⁵ EU-kommisjonens vedtak i sak COMP/M.2694 *Metronet/Infraco* av 21. juni 2002, premiss 32.

¹⁶ EU-kommisjonens vedtak i sak COMP/M.3172 *Ferrovial/Amey* av 27. mai 2003, premiss 9.

internt for egne infrastrukturarbeider, og melder legger derfor til grunn at maskiner ikke er et eget marked. Melder vil likevel beskrive maskinutleie som et vertikalt forhold i konkurranseanalysen.

4.2.2 Signalprosjekter for jernbane, sporvei mv. ("signalprosjektmarkedet")

EU-kommisjonen uttalte i *Siemens/Invensys Rail* at signalsegmentet kan deles inn i to ulike markeder for hhv. signalprosjekter og signalprodukter. EU-Kommisjonen uttalte i vedtaket at signalprosjekter:

"[...] are designed to control the railway traffic and to guarantee the safe operation of trains and railway network, by avoiding train collisions. They can also manage railway traffic and improve rail network efficiency. **Railway signalling projects are comprehensive solutions involving: project specific engineering, development and project management, procurement of the necessary equipment, installation, testing and, in most cases, maintenance.**"¹⁷ (Våre uthevinger.)

EU-kommisjonen uttalte videre at signalprosjekter omfatter fire nøkkelsystemer: "Interlocking systems", "automatic train protection systems (ATPs)", "operation and control systems", samt "level crossing systems".¹⁸ EU-kommisjonen vurderte en mulig segmentering basert på type jernbanenettverk, teknologi eller prosjektstørrelse, men gikk langt i å indikere at det ikke er grunnlag for en videre segmentering.¹⁹

Signalsystemer er systemer som må installeres både langs skinnegangen (kjørevegen) og på togene selv.

Verken Baneservice eller NJD-konsernet produserer eller leverer signalsystemer, men begge kan utføre vedlikehold, installasjoner mv. i "rene" signalprosjekter, f.eks. til ERTMS²⁰ og på signalanleggene fra Thales Norway.

Basert på dette er det melders syn at det kan hevdes å eksistere et eget signalprosjektmarked for "rene" signalprosjekter knyttet til jernbanetekniske entreprenørtjenester, elektrotjenester, installasjon, testing og vedlikehold av signalanlegg på jernbane. Melder legger derfor til grunn at dette markedet – i prinsippet – kan skilles ut som et eget produktmarked, i tråd med EU-kommisjonens praksis, og består av "rene" signalprosjekter som etterspørres av kundene. Dette har imidlertid marginal betydning for vurderingen av foretakssammenslutningen fordi signalprosjektmarkedet i Norge i de senere år og per i dag er relativt begrenset, selv om omfanget av signalprosjekter vil vokse kraftig de neste årene som følge av ERTMS.

4.2.3 Signalprodukter for jernbane, sporvei mv. ("signalproduktmarkedet")

I det nevnte vedtaket i *Siemens/Invensys Rail* konkluderte EU-kommisjonen med at signalprodukter for jernbane ("railway signalling products") er et vertikal forbundet marked til signalprosjektmarkedet.

EU-kommisjonen uttalte følgende:

"Railway signalling products are signalling components used in railway signalling projects. The two products analysed in the previous Commission decision were: interlocking equipment and point machines. However, the exact market definition was ultimately left open."²¹ (Våre uthevinger.)

¹⁷ EU-kommisjonens vedtak i sak COMP/M.6843 *Siemens/Invensys Rail* av 18. april 2014, premiss 7.

¹⁸ EU-kommisjonens vedtak i sak COMP/M.6843 *Siemens/Invensys Rail* av 18. april 2014, premiss 8.

¹⁹ EU-kommisjonens vedtak i sak COMP/M.6843 *Siemens/Invensys Rail* av 18. april 2014, premiss 9-19.

²⁰ Se nærmere under pkt. 6.4.5 nedenfor. Dagens teknologi skal erstattes med databaserte ERTMS – et signalsystem som er felles for alle europeiske land. ERTMS står for European Rail Traffic Management System.

²¹ EU-kommisjonens vedtak i sak COMP/M.6843 *Siemens/Invensys Rail* av 18. april 2014, premiss 20.

Partene i saken hadde overlappende virksomhet innenfor følgende produkter: "track circuits", "point machines", "track signals", "conventional on-board units", "relays" og "balises". EU-kommisjonen fant det ikke nødvendig å konkludere med hensyn til den nærmere avgrensningen mellom signalprodukter.²²

Ingen av partene har leveranser av signalprodukter. Det er kun NJD-konsernet, gjennom Poweron, som tilbyr jernbaneteknisk utstyr, men da kun i form av produkter for strømforsyning til tog (KL-produkter), og ikke signalprodukter. Melder ser derfor ingen grunn til å vurdere dette produktmarkedet nærmere.

4.3 Relevante geografiske markeder

4.3.1 Infrastrukturmarkedet – minst nasjonalt marked

Melders oppfatning er at infrastrukturmarkedet er minst nasjonalt ettersom det i all hovedsak er de samme aktørene som er faktiske eller potensielle konkurrenter i anbudskonkurranser for bygging og vedlikehold av jernbane, sporvei mv. i hele landet. Driftstjenester leveres per i dag i all hovedsak av Spordrift AS, et heleid datterselskap av Bane NOR. Når driftstjenester skal konkurranseutsettes fra 2021, legger melder til grunn at de samme selskapene, sammen med Spordrift, vil konkurrere i hele landet. Selv om det kan være en viss lokal dimensjon i mindre prosjekter, f.eks. ved at lokale entreprenørfirma kan delta som en underleverandør, er markedet i all hovedsak preget av konkurranse nasjonalt mellom de store aktørene.

At markedet er nasjonalt støttes av vedtaket fra EU-kommisjonens i *Metronet/Infraco*, hvor partene:

"[...] argue that the relevant geographic market for the supply of track services is UK-wide. **This has been largely confirmed by the Commission's market investigation.**"²³ (Våre uthevninger.)

Tilsvarende ble lagt til grunn i EU-kommisjonens vedtak i *Ferrovial/Amey*.²⁴

Melder legger til grunn at infrastrukturmarkedet er minst nasjonalt og omfatter hele Norge. Det er mulig at markedet er videre, f.eks. europeisk. Konkurransanalysen vil likevel baseres på et nasjonalt marked som omfatter hele Norge, som etter melders oppfatning uansett er den aller snevrest mulige utstrekning av det geografiske markedet. Som konkurranseanalysen vil vise, er det betydelig innslag av konkurranse fra utenlandske aktører i alle større viktige anbud. De utenlandske aktørene vinner også flere av anbudene.

4.3.2 Signalprosjektmarkedet – minst nasjonalt marked

EU-Kommisjonen vurderte utstrekningen av signalprosjektmarkedet i *Siemens/Invensys Rail*.

EU-kommisjonen fant det ikke nødvendig å konkludere, men uttalte følgende:

"In previous cases, the Commission acknowledged arguments according to which the markets for railway signalling projects are national in scope, but also noted the results of the market investigation suggesting that the market is at least EEA-wide. During the market investigation, some market participants noted that railway-signalling projects are comparable in the EEA or even worldwide, due to similar technologies, comparable safety requirements, progressing standardisation and exchange of information between customers. **On the other hand, customer preferences, national technical specifications, national safety standards and national authorisation processes have often been mentioned as barriers to entry.**"²⁵ (Våre uthevninger.)

²² EU-kommisjonens vedtak i sak COMP/M.6843 *Siemens/Invensys Rail* av 18. april 2014, premiss 21-23.

²³ EU-kommisjonens vedtak i sak COMP/M.2694 *Metronet/Infraco* av 21. juni 2002, premiss 39.

²⁴ EU-kommisjonens vedtak i sak COMP/M.3172 *Ferrovial/Amey* av 27. mai 2003, premiss 9.

²⁵ EU-kommisjonens vedtak i sak COMP/M.6843 *Siemens/Invensys Rail* av 18. april 2014, premiss 25-26.

Melder legger til grunn at signalprosjektmarkedet er minst nasjonalt og omfatter hele Norge. Markedet er antakelig videre for større prosjekter, antakelig europeisk.

4.3.3 *Signalproduktmarkedet – minst nasjonalt marked*

Melder legger til grunn at signalproduktmarkedet er minst nasjonalt og omfatter hele Norge. Markedet er antakelig videre for større prosjekter, og da antakelig europeisk, noe som illustreres av konkurransen om ERTMS, hvor Siemens vant "trackside-kontrakten" og Alstom vant "onboard-kontrakten". Ettersom ingen av partene leverer signalprodukter, ser melder uansett ingen grunn til å vurdere dette nærmere.

4.4 **Konklusjon – relevante markeder**

På bakgrunn av redegjørelsen om relevante markeder ovenfor legger melder til grunn at de relevante markedene hvor partene har horisontalt overlappende virksomhet er som følger:

- Bygging, drift og vedlikehold av jernbane, sporvei mv. ("infrastrukturmarkedet") i Norge.
- Signalprosjekter for jernbane, sporvei mv. ("signalprosjektmarkedet") i Norge.

Som indikert ovenfor, så vil prosjekter i infrastrukturmarkedet også ofte ha innslag av tjenester knyttet til signal, og det vil derfor antakelig være lite hensiktsmessig å beskrive signalprosjekter isolert fordi de store signalprosjektene er dominert av store multinasjonale aktører som produserer signalprodukter. (Siemens, m.fl.).

Melder har likevel valgt å beholde signalprosjektmarkedet som et eget relevant marked i tråd med EU-kommisjonens praksis fordi de offentlige investeringene både til signalprosjekter og signalprodukter i de kommende årene vil øke kraftig som følge av utrulling av ERTMS. Selv om signalprosjektmarkedet har vært og per i dag fortsatt er av mer underordnet betydning sammenlignet med infrastrukturmarkedet, så vil dette markedet være relativt betydelig i de kommende årene. Såkalt "rene" signalprosjekter er derfor skilt ut som et eget marked, til tross for at det langt på vei er samme aktører som konkurrerer om installasjoner, vedlikehold mv. i signalprosjekter som konkurrerer på infrastrukturmarkedet. Verken Baneservice eller NJD-konsernet er leverandører av signalproduktene som benyttes i signalprosjekter.

5 **Horisontalt berørte og vertikalt forbundne markeder**

5.1 **Horisontalt berørte markeder**

5.1.1 *Overordnet om partenes overlappende virksomhet*

Det følger av beskrivelsen i punkt 4 ovenfor at partene har overlappende virksomhet på infrastruktur- og signalprosjektmarkedet i Norge da både Baneservice og NJD-konsernet er aktive på disse markedene.

Hver av partene disponerer også egen maskinpark som benyttes i ulike prosjekter. Disse maskinene brukes i all hovedsak internt i egne infrastrukturarbeider, men begge parter har også noe utleie av maskiner til tredjeparter. Som nevnt ovenfor vil dette bli beskrevet som et vertikalt forhold i konkurranseanalysen.

Baneservice har, gjennom sitt heleide datterselskap Baneservice Skandinavia AB, virksomhet innenfor terminaltjenester, men dette er en helt annen type virksomhet, og virksomheten drives kun i Sverige.

Videre er det kun NJD-konsernet, hovedsakelig gjennom Poweron,²⁶ som leverer jernbaneteknisk utstyr (produkter), dog likevel ikke signalprodukter. Baneservice leverer heller ikke signalprodukter. Det følger av dette at partene ikke er til stede med horisontalt overlappende virksomhet på signalproduktmarkedet i

²⁶ Omsetning av jernbaneteknisk utstyr utenom Poweron i NJD var på beskjedne NOK 5,6 millioner i 2018.

Norge, og det er heller ingen vertikalt overlappende virksomhet fordi ingen av partene leverer signalprodukter.

Det er kun NJD-konsernet som leverer jernbanetekniske ingeniørtjenester i form av prosjektering i eksisterende anlegg, prosjektering av nye sikringsanlegg og tegning- og konfereringsoppdrag mv. Denne typen ingeniørtjenester er ikke horisontalt overlappende med de tjenestene som Baneservice leverer.

Endelig er det kun Baneservice som har elektroverksted. På Nyland utføres reparasjon, produksjon og revisjon av jernbanerelatert utstyr, mens Skotterud har et eget reléverksted. NJD-konsernet har ikke eget elektroverksted. Begge parter gjør likevel, som andre aktører, lettere vedlikehold på egne maskiner ved behov (dvs. normalt vedlikehold på eget utstyr), men dette beskrives ikke nærmere. Det samme gjelder for sikkerhetspersonell mv. på anleggsområder, som også begge partene tilbyr, men som melder legger til grunn at uansett har helt marginal betydning i vurderingen av foretakssammenslutningens virkninger.

5.1.2 *Infrastrukturmarkedet er et horisontalt berørt marked*

Totalmarkedet er beregnet til ca. NOK 3,9 milliarder i 2018, jf. punkt 6.1.1, 6.1.2 og 6.1.3 nedenfor. Å estimere nøyaktige markedsandeler er vanskelig fordi det er store variasjoner fra år til år, ulike kontraktslengder, sammensatte kontrakter med flere elementer, samt ulik rapportering av omsetning innenfor ulike markeder/segmenter blant aktørene som er aktive i infrastrukturmarkedet.

For å estimere markedsandelen til Baneservice på infrastrukturmarkedet i Norge er det tatt utgangspunkt i fordelingen av den konsoliderte omsetningen fordelt på virksomhetsområder, jf. figur 4 i punkt 3.1.4. Omsetningen for Baneservice sine prosjekter er deretter fordelt til hhv. infrastruktur, maskintjenester og signalprosjekter. Som nevnt ovenfor er omsetning fordelt til signalprosjekter "rene" signalprosjekter, selv om det også i større infrastrukturprosjekter kan inngå signalrelatert arbeid:

Figur 7: Baneservice - omsetning fordelt på infrastruktur, maskinutleie og signalprosjekter (2018)

Foretak	Infrastruktur (NOK)	Maskinutleie (NOK)	Signalprosjekter (NOK)
Baneservice AS	498,4 millioner	10,2 millioner	18,9 millioner
Railcom AS	210,3 millioner	0	0
Baneservice Skandinavia AB	0	0	0
Total	708,7 millioner	10,2 millioner	18,9 millioner

Resterende omsetning (av total konsolidert på ca. NOK 843,2 millioner) er konsernintern omsetning og annen omsetning knyttet til verksted, virksomhet i Sverige, salgsgevinst eiendeler og aksjer, opplæring mv.

Som det fremgår er Baneservice sin omsetning på infrastruktur estimert til ca. NOK 708,7 millioner i 2018. Med et totalmarked på ca. NOK 3,9 milliarder blir estimert markedsandel på ca. 18,2 prosent.

For å estimere markedsandelen til NJD-konsernet på infrastrukturmarkedet i Norge er det tilsvarende tatt utgangspunkt i den konsoliderte omsetningen fordelt på virksomhetsområder, jf. figur 5 i punkt 3.2.4. Omsetningen for NJD-konsernets prosjekter er deretter fordelt til hhv. infrastruktur, maskintjenester og signalprosjekter. Som nevnt ovenfor er omsetning fordelt til signalprosjekter "rene" signalprosjekter, selv om det også i større infrastrukturprosjekter kan inngå signalrelatert arbeid:

Figur 8: NJD-konsernets omsetning fordelt på infrastruktur, maskinutleie og signalprosjekter (2018)

Foretak	Infrastruktur (NOK)	Maskinutleie (NOK)	Signalprosjekter (NOK)
NJD Holding AS	0,4 millioner	0,0 millioner	0,0 millioner
Norsk Jernbanedrift AS	339,1 millioner	0,0 millioner	53,5 millioner

NJD Maskin AS	82,9 millioner	2,7 millioner	0,0 millioner
NJD Railvac AS	70,7 millioner	0,0 millioner	0,0 millioner
NJD Totalprosjekt AS	0,0 millioner	0,0 millioner	0,0 millioner
Poweron AS	0,0 millioner	0,0 millioner	0,0 millioner
Total	493,1millioner	2,7 millioner	53,5 millioner

Resterende omsetning (av total konsolidert på ca. 535,3 millioner) er omsetning i produktselskapet PowerOn og konsernintern omsetning.

Som det fremgår er NJD-konsernets omsetning på infrastruktur estimert til ca. NOK 493,1millioner i 2018. Med et totalmarked på ca. NOK 3,9 milliarder blir estimert markedsandel på ca. 12,6 prosent.

Dette gir en samlet markedsandel etter foretakssammenslutningen på ca. 30,8 prosent.

5.1.3 *Signalprosjektmarkedet er et horisontalt berørt marked*

Totalmarkedet er beregnet til ca. NOK 200 millioner i 2018, jf. punkt 6.1.1 og 6.1.4 nedenfor.

Som vist i figur 7 er Baneservice sin omsetning på signalprosjekter estimert til ca. NOK 18,9 millioner i 2018. Med et totalmarked på ca. NOK 200 millioner blir estimert markedsandel på ca. 9,5 prosent.

Som vist i figur 8 er NJD-konsernets omsetning på signalprosjekter estimert til ca. NOK 53,8 millioner i 2018. Med et totalmarked på ca. NOK 200 millioner blir estimert markedsandel på ca. 26,9 prosent.

Dette gir en samlet estimert markedsandel etter foretakssammenslutningen på ca. 36 prosent, men det er vanskelig å gi helt presise anslag på markedsandeler.

5.2 **Vertikalt forbundne markeder**

5.2.1 *Ingen av partene er aktive på det vertikalt forbundne signalproduktmarkedet*

Signalprodukter til bruk for jernbane, sporvei og bybane benyttes som *innsatsfaktor* i signalprosjekter. Det er kun NJD-konsernet, hovedsakelig gjennom Poweron, som er leverandør av jernbaneteknisk utstyr (produkter), men dette er leveranser av produkter for strømforsyning til tog (KL-produkter), og ikke signalprodukter.

5.2.2 *Maskinutleie er et vertikalt forhold som vil bli redegjort for i konkurranseanalysen*

Når det gjelder utleie av spesialmaskiner, er melderens syn at dette ikke er et eget marked. Maskinutleie er likevel et vertikalt forhold fordi maskiner er en innsatsfaktor i infrastrukturmarkedet. Maskinutleie er etter melderens syn en del av infrastrukturmarkedet, og er uløselig knyttet til dette. Som nevnt ovenfor vil derfor melder beskrive vertikale forhold i relasjon til utleie av maskiner i konkurranseanalysen. Omsetningen for maskinutleie er marginal (samlet for partene < 15 millioner for 2018), og selv om dette skulle defineres som et eget relevant produktmarked vil det ikke kunne ha betydning for konkurranseanalysen. Det synes derfor uansett ikke å være nødvendig for Konkurransetilsynet å ta endelig stilling til dette spørsmålet ved vurderingen av foretakssammenslutningen.

6 Nærmere beskrivelse av konkurransesituasjonen i de berørte markeder

6.1 Totalmarked og samlet omsetning i de relevante produktmarkedene

6.1.1 Overordnet om leveranser til jernbaneindustrien – og om metodikken som er benyttet til å beregne markedsstørrelser

Nedenfor gjøres det et kvalifisert forsøk på å estimere størrelsen på totalmarkedet til jernbaneformål basert på Baneservice sin kunnskap om markedene. I og med at det ikke finnes offentlig tilgjengelige tall eller statistikk på markedsstørrelser for de markedene partene er aktive i, gjøres beregningen i fire steg:

- Det tas først utgangspunkt i bevilgningene til jernbaneformål over statsbudsjettet. Dette gir et godt "brutto" utgangspunkt fordi Bane NOR er den dominerende avtakeren i de berørte markedene, og statsbudsjettet reflekterer deres virksomhet.
- Disse bevilgningene reduseres deretter med det Baneservice mener er ikke-relevant omsetning (bygging av broer, tunneler etc).
- Videre reduseres så omsetningen med ikke-konkurransesatt volum.
- Til slutt reduseres omsetningen med estimerte byggherrekostnader og annet som ikke er en naturlig del av de markeder som berøres av foretakssammenslutningen.

For å estimere totalmarkedet med så presise anslag som mulig har melder tatt utgangspunkt i bevilgningene over statsbudsjettet, tabell 5.26 – "Oppfølging av Nasjonal transportplan 2018-2029 i første seksårsperiode – Jernbaneformål".²⁷ Det er ikke tilgjengelig andre offentlige tall eller statistikk som gjør det mulig å oppstille helt nøyaktige tall. Markedsstørrelsene er derfor beregnet etter melders beste evne, og er basert på det som finnes av offentlig tilgjengelig informasjon samt melders beste estimer basert på kjennskap om markedet.

Tabellen nedenfor viser budsjetterte offentlige bevilgningene til jernbaneformål gjennom året:

Figur 9: Offentlige bevilgninger til jernbaneformål over statsbudsjettet (2018-2019), tabell 5.26

Tabell 5.26 Oppfølging av Nasjonal transportplan 2018–2029 i første seksårsperiode – Jernbaneformål

		Mill. 2019-kr		
Kap./ Post		Gj.snitt per år 2018–2023	Bevilgning 2018	Forslag 2019
1352	Jernbanedirektoratet			
01	Driftsutgifter	385,9	468,1	468,5
21	Spesielle driftsutgifter – planer og utredninger	210,6	209,2	208,2
71	Kjøp av infrastrukturtenester – drift og vedlikehold	9 349,4	8 464,0	8 873,5
72	Kjøp av infrastrukturtenester – planlegging av investeringer	1 355,8	2 199,8	2 153,0
73	Kjøp av infrastrukturtenester – investeringer	13 846,0	9 150,5	9 988,7
Sum NTP-formål på kap. 1352 Jernbanedirektoratet		25 147,7	20 491,6	21 691,9

De årlige bevilgningene fastsatt i statsbudsjettet utgjør likevel bare et utgangspunkt for beregningen av totalmarkedenes verdi. Dette skyldes både at rent faktiske utbetalinger erfaringsmessig har vært lavere enn de budsjetterte postene, og at det bare er en mindre andel av postene som er omsetning knyttet til

²⁷ Prop. 1 S (2018-2019), på s. 166, tilgjengelig her: https://www.statsbudsjettet.no/upload/Statsbudsjett_2019/dokumenter/pdf/sd.pdf

jernbanetekniske installasjoner (utover dette kommer planprosesser, prosjektering, grunnarbeider mv. hvor fordelingen mellom de ulike elementene ikke er publisert eller kjent i markedet).

Estimerte utbetalinger over statsbudsjettet for årene 2016 til 2019 viser imidlertid følgende fordeling:

Figur 10: Utviklingen i offentlige bevilgninger til jernbaneformål over statsbudsjettet (2016-2019) ²⁸

Kategori	2016 (NOK)	2017 (NOK)	2018 (NOK)	2019 (NOK)
Drift	2,5 milliarder	2,5 milliarder	2,6 milliarder	2,6 milliarder
Vedlikehold	4,2 milliarder	4,6 milliarder	5,6 milliarder	6,0 milliarder
Sum (drift/vedlikehold)	6,7 milliarder	7,1 milliarder	8,2 milliarder	8,6 milliarder
Planlegging	1,5 milliarder	1,7 milliarder	2,2 milliarder	2,2 milliarder
Investeringer	8,8 milliarder	9,1 milliarder	9,2 milliarder	9,9 milliarder
Sum (planlegging/investeringer)	10,3 milliarder	10,8 milliarder	11,4 milliarder	12,1 milliarder
Total	17,0 milliarder	17,9 milliarder	19,6 milliarder	20,7 milliarder

Drift inkluderer teknisk administrativ støtte for infrastruktur, strømforsyning til spor, planlegging og drift av bygg og offentlige områder, inkludert stasjonsbygninger, samt snørydding og trafikkavvikling.

Vedlikehold kan deles inn i fornyelse, forebyggende vedlikehold og korrektivt vedlikehold. Fornyelse er utskifting av eksisterende komponenter for å hindre akselererende degradering av jernbaneinfrastruktur. Forebyggende vedlikehold er inspeksjoner, identifisering, korrigering og forebygging av mangler og feil på infrastrukturen. Korrektivt vedlikehold fokuserer på faktiske feil som har oppstått på infrastrukturen for å reparere komponenter, utstyr eller systemer med feil slik at infrastrukturen igjen blir operativ. En relativt høy andel av disse midlene går til jernbaneformål, som er jernbanetekniske installasjoner. Dette er arbeid hvor jernbaneentreprenørene ofte opererer som hovedentreprenører. Den konkurranseutsatte (se nedenfor) delen av disse bevilgningene regnes dermed som et relevant omsetning for melder.

Planlegging (figur 10) er ikke en relevant bevilgning for melder. Jernbanetekniske investeringer (investeringer) er investeringer relatert til bygging av spor eller stasjoner, samt tiltak på eksisterende infrastruktur for å heve standard og forbedre funksjonalitet. En stor andel av disse midlene går til bygging av tunneler, broer og annet grunnarbeid hvor de jernbanetekniske entreprenørene som regel ikke er hovedentreprenører. Det er dermed kun en mindre andel av de totale utbetalingene over statsbudsjettet som faktisk er relevant å ta med i markedet som jernbaneentreprenørene er aktive i. Hvor stor andel av disse bevilgningene som er relevant varierer også betydelig fra år til år, avhengig av produksjonssyklusen til prosjektene. Historisk, og over tid, har det vært vanlig å anslå at ca. 15% av bevilgningene til investeringer går til jernbaneformål som faller innenfor de relevante produktmarkedene partene er aktive i. Basert på dette har melder estimert størrelsen på relevante andeler av bevilgningene i figuren nedenfor (hvor altså kun tallene for planlegging og investering er endret fra figuren over):

Figur 11: Estimert utvikling i **faktisk** omsetning til jernbaneformål (2016-2019) ²⁹

Kategori	2016 (NOK)	2017 (NOK)	2018 (NOK)	2019 (NOK)
Drift	2,5 milliarder	2,5 milliarder	2,6 milliarder	2,6 milliarder
Vedlikehold	5,6 milliarder	4,6 milliarder	5,6 milliarder	6,0 milliarder
Sum (drift/vedlikehold)	8,1 milliarder	7,1 milliarder	8,2 milliarder	8,6 milliarder
Planlegging ³⁰	0	0	0	0

²⁸ Kilde: Statsbudsjettene i perioden og fordeling i ulike kategorier gjort av Baneservice basert på tilbakemeldinger fra Bane NOR mv.

²⁹ Kilde: Beregninger fra Baneservice basert på historiske tall, erfaringsdata, statsbudsjett og Nasjonal transportplan.

³⁰ Planlegging er byggherreplanlegging av investeringer, prosjektering mv. som ikke er jernbanetekniske tjenester, og er satt til 0.

Investeringer ³¹	1,3 milliarder	1,4 milliarder	1,4 milliarder	1,5 milliarder
Sum (planlegging/investeringer)	1,3 milliarder	1,4 milliarder	1,4 milliarder	1,5 milliarder
Total	9,4 milliarder	8,5 milliarder	9,6 milliarder	10,1 milliarder

Inntil videre er en større andel av denne omsetningen "monopolisert" i Bane NOR. Melder har estimert hva som utgjør den konkurranseutsatte omsetningen nedenfor basert på tilbakemeldinger fra Bane NOR. Den konkurranseutsatte andelen av omsetningen til jernbaneformål er den andelen av omsetningen som leveres til Bane NOR på kontrakt, dvs. omsetningen som ikke skriver seg fra Bane NORs egne arbeider.

På drift er foreløpig kun ca. 5 prosent konkurranseutsatt. Resterende drift (ca. 95 prosent) utføres av Bane NOR i egenregi (og for fremtiden i regi av Spordrift AS).

Innenfor vedlikehold antar melder at ca. 15 prosent konkurranseutsatt på korrektivt vedlikehold, mot ca. 50 prosent på forebyggende vedlikehold. På vedlikehold (fornyelse) er ca. 90 prosent konkurranseutsatt. Alt dette er vedlikeholdsarbeider, men er altså konkurranseutsatt i ulik grad avhengig av hvilke type vedlikehold det dreier seg om. Et grovt estimat på det konkurranseutsatte vedlikeholdet, samlet sett, er ca. 70 prosent. Resterende vedlikehold (ca. 30 prosent) utføres av Bane NOR og det nyetablerte selskapet Spordrift AS.

Investeringer (f.eks. investeringer til nye InterCity-strekninger) er allerede fullt ut konkurranseutsatt.

Korrigert for det konkurranseutsatte volumet, dvs. hvor volumet som inntil videre er "monopolisert" i Bane NOR og Spordrift er tatt ut av totalmarkedet, anslås den konkurranseutsatte omsetningen å være omtrent som følger:

Figur 12: Estimert konkurranseutsatt og faktisk omsetning til jernbaneformål (2016-2019) ³²

Kategori (konkurranseutsatt)	2016 (NOK)	2017 (NOK)	2018 (NOK)	2019 (NOK)
Drift (5 %)	125,0 millioner	125,0 millioner	130,0 millioner	130,0 millioner
Vedlikehold (70 %)	3,9 milliarder	3,2 milliarder	3,9 milliarder	4,2 milliarder
Sum (drift/vedlikehold)	4,0 milliarder	3,3 milliarder	4,0 milliarder	4,3 milliarder
Investeringer (100 %)	1,3 milliarder	1,4 milliarder	1,4 milliarder	1,5 milliarder
Sum (planlegging/investeringer)	1,3 milliarder	1,4 milliarder	1,4 milliarder	1,5 milliarder
Total	5,3 milliarder	4,7 milliarder	5,4 milliarder	5,8 milliarder

Melder har ikke tall på hvordan denne totalomsetningen fordeler seg på hhv. infrastrukturmarkedet og signalprosjektmarkedet (for "rene" signalprosjekter), og hva som evt. i tillegg kommer til signalprodukter (hvor partene ikke er aktive) mv. Det er likevel infrastrukturmarkedet som vil stå for den klart største andelen av omsetningen. Når det gjelder signalprosjektmarkedet, så har dette i de siste årene vært relativt begrenset, men markedet vil vokse betydelig grunnet utrulling av ERTMS.

Bane NOR regner med å bruke over NOK 20 milliarder på ERTMS. Bane NOR har inngått tre ERTMS-kontrakter; en "trackside-kontrakt" med Siemens for utrulling av signalsystemet langs kjøreveien, en "onboard-kontrakt" med Alstom for integrering av signalsystem i tog, lokomotiver og arbeidsmaskiner, og en kontrakt med Thales Norway for fjernstyring av tog (TMS). Bane NOR har for øvrig inngått en kontrakt med Thales for en midlertidig signalløsning inntil ERTMS er rullet ut. I tillegg til de tre ERTMS-kontraktene som Bane NOR har inngått med Siemens, Alstom og Thales, skal det brukes betydelige

³¹ Dette er andel av investeringer som er jernbaneteknikk, estimert til 15% av de totale investeringene, dvs. at grunnarbeider, f.eks. broer og tunneler, er trukket fra beløpene.

³² Kilde: Partenes egne estimater basert på tilbakemeldinger fra Bane NOR; andel konkurranseutsatt varierer likevel fra år til år.

ressurser på anleggsarbeid og annet utstyr (signalprodukter mv.) i årene frem mot 2034 da prosjektet skal stå ferdig.³³

Melder anslår at byggherrekostnader, grunnarbeid, prosjektering, materiell mv. utgjør om lag 30% av totalmarkedet, og at signalprosjektmarkedet utgjør ca. NOK 200 millioner.

Figur 13: Estimert totalmarked for hhv. infrastrukturmarkedet og signalprosjektmarkedet (2018)³⁴

Marked	Estimert totalverdi (NOK)
Infrastrukturmarkedet	3,6 milliarder
Signalprosjektmarkedet	200,0 millioner
Annet, 30% (byggherrekostnader, grunnarbeid, prosjektering, materiell, mv.)	1,6 milliarder
Total	5,4 milliarder

Det presiseres at dette nødvendigvis blir grove estimater, og at det er en usikkerhet knyttet til estimatene fordi melder ikke har tilgjengelige tall brutt ned på hhv. infrastruktur- og signalprosjektmarkedet, og det videre er usikkerhet knyttet til hvor mye som er jernbaneteknikk og hvor mye som er konkurranseutsatt. Som nevnt var signalprosjektmarkedet begrenset i 2018, selv om markedet vil vokse kraftig fremover. Det samme gjelder infrastrukturmarkedet, som også vil vokse etter at Bane NORs "monopol" konkurranseutsettes.

6.1.2 Overordnet om sporveissegmentet

Sporveissegmentet i Norge er fordelt mellom Sporveien i Oslo og Bergen Bybane. Det er Sporveien som utgjør den klart største delen av det tilgjengelige markedet.

Sporveien er inne i en periode med investeringer innenfor trikk. Kostnadsrammen for infrastrukturprosjekter som tilrettelegger for de nye trikkene er 3,2 mrd NOK, og kostnadene knyttet til baseutvikling er 1,1 mrd NOK.³⁵ Disse prosjektene er planlagt gjennomført i femårsperioden 2017-2021. Samlet blir dermed årlige infrastrukturprosjekter antakelig på ca. 0,9 mrd NOK. Melder anslår at 30% av disse investeringene er banetekniske.

Sporveien er også inne i en periode med oppgraderinger av T-banen. Melder anslår årlig vedlikehold/investeringer innenfor T-bane på 100 MNOK.

Alle de pågående prosjektene i Sporveien er infrastrukturprosjekter. Sporveien vil i fremtiden ha betydelige prosjekter i signalprosjektmarkedet i forbindelse med skifte av signalsystemet for T-banen (CBTC). Dette prosjektet forventes å starte opp i 2020/21.

Bybanene i Bergen hadde ikke betydelig investeringer i 2018 som påvirker melders omsetning eller markedsandel, men Bybanen vil ha slike investeringer fra 2020 i forbindelse med forlengelse av Bybanen.

Figur 14: Estimert totalmarked for infrastrukturmarkedet innenfor Sporveien (2018)

Marked	Estimert totalverdi (NOK)
Infrastruktur- og baseprosjekter trikkeprogrammet	0,9 milliarder
Vedlikehold og investeringer i T-bane	0,1 milliarder
Samlede infrastrukturprosjekter innenfor Sporveien	1,0 milliarder

³³ Kilde: <https://www.tu.no/artikler/tidenes-norske-kontrakt-for-siemens-fikk-storkontrakten-pa-digitalisering-av-jernbanen/434298>

³⁴ Kilde: Beregninger fra Baneservice basert på grove estimater som hensyntar ERTMS-utrollingen; totalmarkedet vil variere fra år til år.

³⁵ Kilde: Årsberetningen til Sporveien 2017

Totalt baneteknisk marked (30%)	0,3 milliarder
--	-----------------------

Det er betydelig investeringsplaner både i Sporveien og Bergen Bybane de kommende årene. Utbygging av Fornebubanen, forlengelse av Bergen Bybane og innføring av nytt signalsystem for T-banen i Oslo er noen av de største prosjektene.

Melder anslår at signalprosjektmarkedet for Sporveien og Bergen Bybane har vært ubetydelig i denne sammenheng for 2018.

6.1.3 *Infrastrukturmarkedet – totalmarked*

Figur 15: Estimert totalmarked for infrastrukturmarkedet (2018)

Segment	Estimert totalverdi (NOK)
Infrastrukturmarkedet for jernbane	3,6 milliarder
Infrastrukturmarkedet for sporvei	300,0 millioner
Total infrastrukturmarkedet	3,9 milliarder

Som det fremgår av tabellen er infrastrukturmarkedets totalverdi, basert på den systematikken som er beskrevet under pkt. 6.1.1, estimert til ca. NOK 3,9 milliarder.

6.1.4 *Signalprosjektmarkedet – totalmarked*

Som det fremgår i punkt 6.1.1 er signalprosjektmarkedets totalverdi estimert til ca. NOK 200 millioner.

6.2 **Vanligste salgskanaler – utpreget anbudsmarked**

Både infrastruktur- og signalprosjektmarkedet er utpregede anbudsmarkeder fordi innkjøperne (i hovedsak Bane NOR) er underlagt Lov om offentlige anskaffelser med forskrifter, og partenenes konkurransekraft i disse markedene avgjøres, som for partenenes konkurrenter, av hvor effektivt selskapene er i stand til å konkurrere i anbudskonkurransene til Bane NOR, enten som hovedleverandør eller underleverandør.

Maskinparken er en innsatsfaktor for bygging og vedlikehold i infrastrukturmarkedet, og vil fra 2021 (når drift blir konkurranseutsatt) og fremover også være en innsatsfaktor for drift. Maskintjenester selges bare i marginal grad som separat tjeneste, men er direkte tilknyttet infrastrukturmarkedet ved at spesialmaskiner for jernbane enten benyttes i egne prosjekter eller leies ut til andre jernbaneentreprenører for bygging, vedlikehold og drift. Omsetningen på maskintjener, som innsatsfaktor, til aktører og kunder vil derfor også styres av hvem som til enhver tid vinner anbudskonkurransene for bygging, drift og vedlikehold.

6.3 **Avtaler inngått mellom de involverte foretak**

Baneservice har inngått en avtale med NJD-konsernet om innleie av skinnegående maskiner (Railvac), pukkvogner og trekraftkjøretøy med personell og tilhørende tjenester, dvs. innleie av spesialmaskiner. I tillegg har Baneservice og dets datterselskap Railcom inngått avtale med Poweron AS i NJD-konsernet om kjøp av KL-produkter mv. som er produkter som benyttes av Baneservice i infrastrukturprosjekter.

Bilag 13:

Bilag 14:

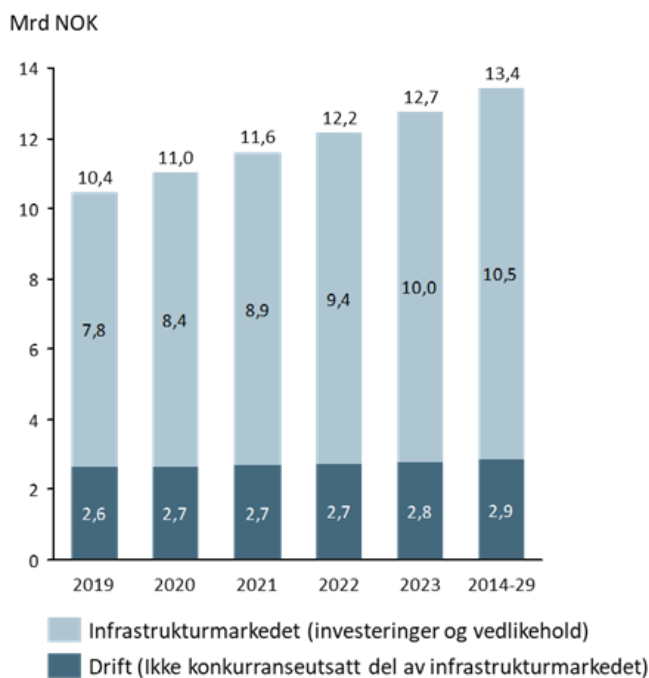
Utover dette har Baneservice og NJD-konsernet ikke inngått noen avtaler med hverandre.

6.4 Etterspørselsstruktur

6.4.1 Infrastruktur- og signalprosjektmarkedet vil vokse kraftig fremover

Historisk har allokeringen til jernbanetekniske investeringer i statsbudsjettet vært høyere enn det som er fastsatt i Nasjonal transportplan. I tiden fremover vil investeringene likevel øke, jf. figuren nedenfor:

Figur 16: Estimert utvikling i faktisk omsetning til jernbaneformål (2015-2023) ³⁶



Det presiseres for ordens skyld at omsetningstallene som fremgår av stolpediagrammet ovenfor er langt høyere enn de relevante totalmarkedene bl.a. ikke tar høyde for at en stor andel av volumet inntil videre er "monopolisert" i Bane NOR (drift), dvs. ikke er konkurranseutsatt volum. Hensikten med dette stolpediagrammet, som er utarbeidet av melder, er å gi et bilde på at alle segmenter forventes å vokse fremover, selv om omsetningstallene ikke dermed viser de relevante totalmarkedenes nøyaktige størrelse.

Investeringene vil øke både på infrastruktur- og signalprosjektmarkedet. Det har historisk sett vært underinvestert i norsk jernbane, noe som igjen har ført til et stort etterslep på vedlikehold. Investeringsunderskuddet har særlig vært knyttet til kontaktledninger (KL), ballast, avløp og broer. Effekten av dette har vært økende feil i infrastrukturen og økte utgifter til korrektivt vedlikehold. Klimatiske forhold (klimaendringer) har også ført til mer ekstremvær enn tidligere, noe som igjen har økt og vil øke behovet fremover for ytterligere vedlikehold og investeringer på infrastrukturen.

Melder forventer derfor at markedene vil oppleve sterk vekst i årene som kommer. Veksten i markedene i årene fremover vil særlig være drevet av videre utbygging av Intercity-strekningene, ERTMS og andre store byprosjekter, hvor melder forventer at man fremover vil se en kombinasjon av store "turnkey-kontrakter" og rene jernbaneteknikk-kontrakter (byggekontrakter og time- eller skiftbaserte kontrakter).

³⁶ Kilde: Beregninger fra Baneservice basert på historiske tall, statsbudsjett og Nasjonal transportplan.

Figur 17: InterCity-strekningene, kommunedelplan, reguleringsplan, under utbygging og ferdig utbygd³⁷



Det svenske Infranord-konsernet har vunnet de fleste InterCity-prosjektene. Som et ledd i InterCity-utbyggingen bygges Vestfoldbanen ut. Infranord vant blant annet anbudet for dette arbeidet som innebærer bygging av nytt dobbeltspor på strekningen Farriseidet – Porsgrunn.³⁸ Infranord ble tildelt siste totalentreprise på Follobanen for jernbaneteknisk arbeid (nytt dobbeltspor) knyttet til innføring av Follobanen til Oslo S.³⁹

Det er også et voksende marked innenfor sporvei og bybane. Oslo kommune er i gang med sitt prosjekt for trikkefornyelse. Baneservice sitt datterselskap Railcom har vunnet tre trikkeprosjekter med oppstart i 2019, Grefsen base, Grefsenveien og Grefsen Øvre. Utsifting av signalanleggene for T-banen i Oslo er i gang, og det skal også gjøres betydelig vedlikehold på T-banen, estimert til ca. NOK 500 millioner de kommende årene.

³⁷ Kilde: Bane NOR, interaktivt kart tilgjengelig her: <https://www.banenor.no/Prosjekter/prosjekter/intercity/>

³⁸ <http://www.infranord.se/no/vaare-tjenester/vaar-prosjekter/farriseidet-porsgrunn/>

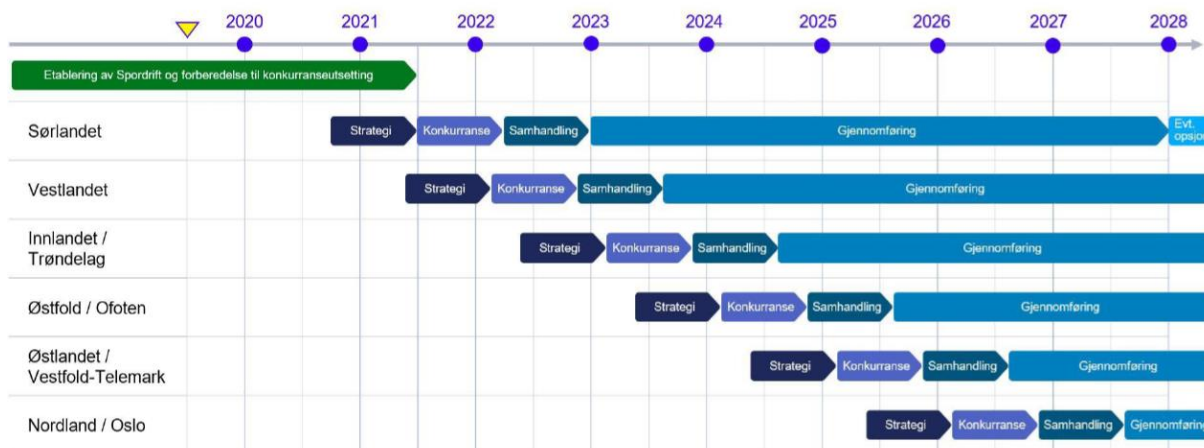
³⁹ <https://www.banenor.no/Nyheter/Nyhetsarkiv/2017/siste-totalentreprise-tildelt-pa-follobanen/>

Bybanen i Bergen skal forlenges med 10 km, og Fornebubanen er under planlegging.

I tillegg til dette vil "monopoliseringen", særlig innenfor drift, gradvis avvikles fra 2021, slik at deler av markedene som i dag betjenes av Bane NOR og Spordrift AS vil bli fullt ut konkurranseutsatt. Dette vil øke den konkurranseutsatte delen av markedet betydelig, særlig i driftssegmentet. Spordrift AS er etablert (inntil videre heleid datterselskap av Bane NOR), og ca. 1 300 ansatte er blitt overført fra Bane NOR til selskapet. Det vil etableres 10 avtaler, som gradvis blir konkurranseutsatt fra 2021 og fremover.

Prekvalifiseringen i anbudskonkurransen for første kontrakt er estimert til 2021, med oppstart i 2023.

Figur 18: Plan for konkurranseutsetting av drift og vedlikehold som i dag er "monopolisert" i Bane NOR



Videre vil utrulling av ERTMS bidra til sterk vekst i signalprosjektmarkedet (og signalproduktmarkedet, hvor ingen av partene er aktive) de neste årene. ERTMS (European Rail Traffic Management System) er en ny europeisk standard for kommunikasjon mellom tog/lokomotiver og signalanlegg, som skal erstatte ATC (Automatic Train Control). ERTMS-teknologien beskrives også nærmere nedenfor i punkt 6.4.5.

Samlet sett betyr dette at melder forventer at markedene vil vokse relativt kraftig i årene som kommer. Det voksende markedet tiltrekker seg kapital og nye aktører, også betydelige internasjonale aktører, som i større grad enn Baneservice er i stand til å konkurrere om de større anbudene. Tendensen i markedene med stadig økt bruk av større "turnkey-kontrakter" og større prosjekter med sterk konkurranse også fra internasjonale aktører som Infranord, AZVI mv. vil etter melderens syn forsterkes ytterligere fremover.

I tillegg vil det nyetablerte selskapet Spordrift AS være en betydelig konkurrent i årene som kommer.

6.4.2 Hva som påvirker valg av leverandør

Det er en rekke konkurrenter til partene som er aktive i markedene. Drifts- og vedlikeholdstjenester er ofte mindre kontrakter med begrenset varighet, hvor spesialiserte selskaper benytter lokal arbeidskraft for å gjennomføre prosjektene. I mindre til middels store prosjekter og nyinvesteringer er det ofte lokale spesialister og nasjonale selskaper som konkurrerer. I store prosjekter, som utbygging av InterCity-strekninger, er det alltid store entreprenørselskaper og internasjonale aktører som konkurrerer.

Follobaneprojektet er det største samferdselsprosjektet i Norge. Prosjektet består av 22 km dobbeltspor mellom Oslo S og den nye jernbanestasjonen på Ski, sør for Oslo. Acciona Ghella Joint Venture skal bygge hoveddelen av den 20 km lange tunnelen, som blir Nordens lengste jernbanetunnel når arbeidet er fullført i løpet av 2022. Follobanen er den innerste delen av InterCity-utbyggingen sør for Oslo, og det er Bane NOR som er byggherre. Som nevnt tildelte Bane NOR siste totalentreprise for jernbaneteknisk arbeid på strekningen til det svenske Infranord-konsernet, som er en konkurrent av Baneservice og NJD.

Alle de store kundene i Norge, herunder Bane NOR, er underlagt regelverket om offentlige anskaffelser, og avgjørende for valg av leverandør (eller valg av en sammenslutning av leverandører) er dermed hvor godt den enkelte aktør blir evaluert av oppdragsgiver på tildelingskriteriene i den enkelte konkurransen. En forutsetning er også at tilbyderer blir kvalifisert i konkurransen, typisk ved å kunne vise til relevant erfaring fra tilsvarende type oppdrag, nødvendig finansiell og faglig kapasitet og ressurser mv. Typiske tildelingskriter i anbudskonkurransene ved siden av pris er kvalitet, gjennomføringsevne, risiko mv.

Nedenfor følger en oversikt over ulike aktører, med kort beskrivelse og i hvilke markeder de er til stede:

Figur 19: Oversikt over de største foretak med tilstedeværelse i Norge som konkurrerer med Baneservice og NJD-konsernet

Foretak	Kommentarer	Marked
NRC Group AS	[REDACTED] NRC er den største jernbaneentreprenøren i Norden. Proforma omsetning i 2018 var 6472 MNOK. Omsetningen for baneteknikk anslås til 586 MNOK i 2018, som er omsetningen i NRC Rail AS. Selskapet er en totalleverandør av alle typer tjenester knyttet til banerelatert infrastruktur, og besitter maskiner og spesialistkompetanse innen oppgradering og fornyelse av spor for både tog, t-bane og trikk. Selskapet jobber på tvers av landegrensene i hele Norden, og er regionens største baneentreprenør.⁴⁰	Infrastruktur Signalprosjekter
Infranord Norge AS	Selskapet er et heleid datterselskap av Infranord i Sverige, og er den nest største jernbaneentreprenøren i Norden. Det norske datterselskapet omsetter for 262 MNOK i 2018 og morselskapet for ca. 4 milliarder SEK. Selskapet har vunnet anbudskonkurransen i flere av InterCity-prosjektene til Bane NOR [REDACTED]	Infrastruktur Signalprosjekter
Veidekke Bane	Veidekke Bane er en enhet under Veidekke entreprenør AS og er en landsdekkende entreprenør innen fornyelse og vedlikehold av eksisterende jernbaner og sporvei. Selskapet har mobile ressurser og tar på seg oppdrag over hele landet. Melder estimerer omsetningen til Veidekke Bane til ca. 250 MNOK.	Infrastruktur Signalprosjekter
Rail Infrastructure AS	RIAS har overtatt tidligere Eltels jernbanevirksomhet, som omfatter maskiner og utstyr relatert til jernbanevirksomheten. Selskapet tilbyr tjenester fra vedlikehold og oppgraderinger, til store prosjektleveranser. Melder estimerer omsetningen til om lag 100 MNOK.	Infrastruktur Signalprosjekter
Leonhard Weiss	Leonhard Weiss er en stor tysk entreprenør som har vært leverandør i det norske jernbanemarkedet i mange år. LW har avtaler med Bane NOR både gjennom morselskapet og sitt norske datterselskap. Det norske datterselskapet hadde en	Infrastruktur

⁴⁰ <https://anleggsmaskinen.no/2019/02/nrc-group-nordens-storste-baneentreprenor/>

Foretak	Kommentarer	Marked
	omsetning på 110 MNOK i 2017. Selskapet vant relativt nylig kontrakten for sporjustering Nord sammen med NRC, og konkurrerer spesielt innenfor maskinelt sporvedlikehold.	
Grupo AZVI	Spansk entreprenør. Har relativt nylig vunnet en stor kontrakt i prosjektet Arna-Fløen i Bergen. [REDACTED] En betydelig europeisk aktør. Omsetter for 344 mill. euro.	Infrastruktur Signalprosjekter
Nettpartner	Nettpartner bygger, drifter og vedlikeholder infrastruktur for kraftforsyning, bredbånd og jernbane. Konsern med ca. 500 medarbeidere med en samlet årlig omsetning på ca. 1 mrd. kr. Jobber hovedsakelig med KL prosjekter innen bane, banedelen utgjør kun en begrenset del av konsernets virksomhet, og anslås til 50-100 MNOK årlig	Infrastruktur Signalprosjekter
Obrascon Huarte Lain	OHL er et spansk entreprenørselskap som har vunnet deler av utbyggingen av Follobaneprojektet. Konsernet omsatte for 3 mrd EUR i 2018. Det er uklart hvor stor omsetning selskapet har i Norge. En mindre del av omsetningen i Norge er knyttet til jernbanetekniske leveranser.	Infrastruktur
Speno International	Sveitsisk selskap spesialisert på vedlikehold og utbygging av jernbane og annen banerelatert virksomhet, med en betydelig maskinpark. Del av samarbeidet med Alstom for levering av ERMTS-systemer i norske tog. Melder estimerer den norske omsetningen til selskapet til 50 MNOK årlig.	Infrastruktur Signalprosjekter
Rhomberg	Rhomberg Sersa Rail Group. Har utført prosjekter på Bybanen i Bergen. Leverte tilbud som underentreprenør til Baneservice på Ulriken tunnelen. Omsetter for 408 mill euro.	Infrastruktur
Acciona	En betydelig internasjonal aktør med en omsetning på over 7 milliarder euro. Har vunnet kontrakt på Follobanen sammen med Ghella (InterCity). [REDACTED]	Infrastruktur Signalprosjekter
Colas Rail	Fransk selskap. Levert tilbud på Bybanen i Bergen. Omsetter for 947 mill. euro	Infrastruktur Signalprosjekter
NGE / TSO	Fransk selskap spesialisert på vedlikehold og utbygging av jernbane og trikk. TSO omsetter for omtrent 400 millioner euro. [REDACTED]	Infrastruktur Signalprosjekter

Utover de aktørene som fremgår av oversikten er det også en rekke andre selskaper som leverer til den norske jernbaneindustrien. Innenfor ingeniørtjenester (prosjektering, byggherreoppfølging mv.) er det konkurranse fra bl.a. COWI, Multiconsult, Sweco, Rambøll, Norconsult, ECT mv. Det er også et betydelig antall andre aktører innenfor de ulike jernbanetekniske fag (signal, KL, elektro, spor, tele, grunn mv.), bl.a. Banedrift (eiet av det danske entreprenørselskapet Aarsleff), Trase, Totalprosjekt Namskogan, NVBS, Taraldsvik, Norocs, Jernbaneservice Sør, JPL Rail, Gjermundshaug, Banefjell, Rallarservice, Teknobygg, Caverion, Bravida, Otera, Mesta, Fibertech, OneCo mv.

Disse aktørene vil, i tillegg til de aktørene som fremgår av figur 19 ovenfor, være til stede som faktiske og potensielle konkurrenter i konkrete anbudskonkurranser, som hovedleverandør eller underleverandør.

Spordrift AS vil også bli en betydelig konkurrent etter konkurranseutsettingen fra 2021 og fremover, særlig i driftssegmentet av infrastrukturmarkedet, men også potensielt innenfor øvrige markeder og segmenter. Det må legges til grunn at selskapet, gjennom den historiske tilknytningen til Bane NOR, har en know-how i markedet som vil være betydningsfull og gjøre Spordrift AS til en svært sterk aktør i markedet fremover.

Det forventes også konkurranse om driftsoppdrag fra aktører som i dag opererer i Sverige, herunder Strukton (nederlandsk selskap, men som i dag er aktive i Sverige) og Omexom (tidligere Infratek).

6.4.3 Betydelig kjøpermakt – utpreget anbudsmarked

Etterspørselsstrukturen er preget av at det er en dominerende kunde: Bane NOR. Bane NOR har ansvaret for planlegging, utbygging, forvaltning, drift og vedlikehold av jernbanenettet i Norge, trafikkstyring og forvaltning og utvikling av jernbaneeiendom. Bane NOR har om lag 4 400 ansatte og har hovedkontor i Oslo. Av disse er etter hva melder forstår ca. 1 300 ansatte blitt overført til det nyetablerte Spordrift AS.

Bane NOR SF er 100 prosent eid av staten og er underlagt Samferdselsdepartementet.

I tillegg til Bane NOR er også Sporveien (Oslo) og Bybanen AS (Bergen) store kunder. Sporveien eier, utvikler og forvalter infrastrukturen knyttet til T-bane og trikk, dvs. skinner, stasjoner, tunneller, baser, bygninger og signalanlegg. Bybanen forvalter, drifter og vedlikeholder bybanen i Bergens infrastruktur.

Alle de store kundene i Norge er underlagt regelverket om offentlige anskaffelser, og markedet fungerer dermed slik at det er anbudskonkurranser i alle prosjekter av betydning. At markedet preges av noen få og store kunder, med Bane NOR som den desidert største, og at konkurrerende tilbydere alltid vil bli satt opp mot hverandre i anbudskonkurranser, tilsier etter melders oppfatning at det er betydelig kjøpermakt.

All den tid det eksisterer et større antall potensielle konkurrenter som kan delta i anbudskonkurransene, så vil sluttkundene, herunder Bane NOR, kunne benytte denne kjøpermakten gjennom anbudsutsetting.

Etter melders syn er det betydelig kjøpermakt ikke bare hos sluttkundene, som Bane NOR, men også hos de store entreprenørene og større internasjonale aktører, som er mulige kunder i underleveranser i større prosjekter, som typisk omfatter sammensatte tjenester levert som totalentreprise på "turnkey-kontrakter".

6.4.4 Bruk av eneforhandleravtaler og andre langsiktige leveringsavtaler

Infrastruktur- og signalprosjektmarkedet, hvor Bane NOR er den dominerende kunden, er sesongbetont ved at spor- og signalarbeider krever værforhold som gjør at det er mindre aktivitet i vinterhalvåret.

Prosjektene varierer både i størrelse og varighet, selv om tendensen er at kontraktene blir stadig større og i større grad enn før utlyses som totalentreprise ("turnkey-kontrakt"). En typisk vedlikeholdskontrakt har ofte hatt varighet på 3 til 12 måneder, med en verdi på alt fra NOK 1 million til NOK 100 millioner. Dette er imidlertid i ferd med å endre seg, slik at kontraktene blir større og mer langvarige, og omfatter en rekke ulike tjenester som kontraheres av en "turnkey"-hovedleverandør, med flere underleverandører.

På infrastruktur- og signalprosjektmarkedet kan kontraktene grovt sett inndeles i tre:

- Utførelsesentreprise (byggekontrakter), som priset med enhetspriser (mengderegulert kontrakt).
- Totalentreprise ("turnkey-kontrakter"), hvor hovedleverandøren bærer ansvar for mengder overfor kunden, normalt høyere risiko enn i byggekontrakter, normalt priset med fastpriser.
- Time- eller skiftbaserte kontrakter, som er mindre kontrakter med time- eller skiftbaserte priser.

Ettersom tendensen i markedet er at prosjektene blir større og mer kompliserte, og konkurranseutsettes som anbud med totalentreprise, har også varigheten på prosjektene økt, slik at varigheten på større prosjekter løper over flere år. Et eksempel på dette i infrastrukturmarkedet er InterCity-utbyggingen av nytt dobbeltspor gjennom Eidsvoll, Venjar-Eidsvoll nord og Eidsvoll nord-Langset, med planlagt byggestart hhv. høsten 2018 og 2019 og ferdigstillelse høsten 2022 og 2023. Et eksempel i signalprosjektmarkedet er ERTMS-kontrakten som Bane NOR tildelte til Siemens, som har estimert total varighet på ca. 15 år.

6.4.5 Betydningen av forskning og utvikling

Det er melderers soppfatning at forskning og utvikling har begrenset betydning på infrastrukturmarkedet.

Det er dermed i første rekke på signalprosjekt- og signalproduktmarkedet at forskning og utvikling har en betydning i form av at eldre signalteknologi byttes ut med ny signalteknologi. Det nye signalsystemet ERTMS er imidlertid basert på en europeisk standard, og blir utviklet uavhengig av de norske aktørene.

Bane NOR har beskrevet og illustrert ERTMS på følgende måte:

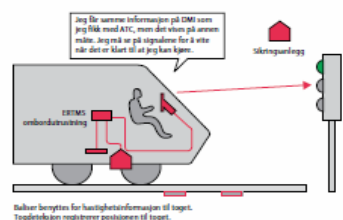
Figur 20: Bane NORs beskrivelse og illustrasjon av ERTMS ⁴¹

ERTMS

ERTMS (European Rail Traffic Management System) er en ny europeisk standard for kommunikasjon mellom tog og signalanlegg som skal erstatte ATC. ERTMS består av GSM-R og ETCS (European Train Control System).

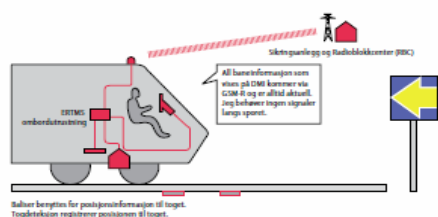
ERTMS nivå 1

Funksjonaliteten for ERTMS nivå 1 samsvarer i stor grad med det vi i dag kjenner som FATC i Norge, men datatelegrammene mellom tog og balise er endret til en europeisk standard. Lokfører mottar informasjon fra sikringsanlegget via optiske signaler, og toget får informasjon fra eurobaliser. På en strekning med ERTMS nivå 1, må toget ha ERTMS-ombordutrustning med DMI (Driver Machine Interface). Tog med ATC kan ikke kjøre på en ERTMS nivå 1-strekning.



ERTMS nivå 2

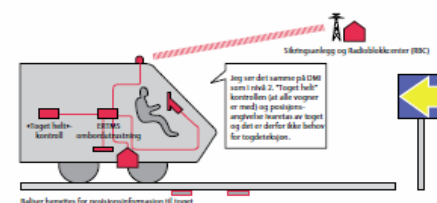
Ved ERTMS nivå 2 mottar toget informasjon fra sikringsanlegget via GSM-R. Eurobalisene har faste telegrammer og benyttes som referanse for posisjonering. Optiske signaler erstattes av signalkilt og informasjon på DMI. På en strekning med ERTMS nivå 2 må toget ha ERTMS-ombordutrustning med DMI (Driver Machine Interface). Tog med ATC kan ikke kjøre på en ERTMS nivå 2-strekning. Togdeteksjon benyttes for å kontrollere at toget er helt, og at strekningen er uten belegg før kjørebekjød gis til tog.



ERTMS nivå 3

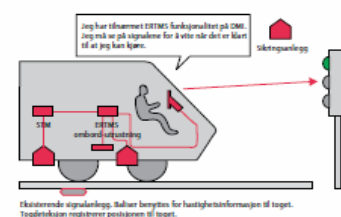
Ved ERTMS nivå 3 mottar toget informasjon fra sikringsanlegget via GSM-R. Eurobalisene har faste telegrammer og benyttes som referanse for posisjonering. Optiske signaler erstattes av signalkilt og informasjon på DMI. På en strekning med ERTMS nivå 3, må toget ha ERTMS ombordutrustning med nytt førerpanel (DMI). På panelet kan samme informasjon vises som for nivå 2. Tog med ATC kan ikke kjøre på en ERTMS nivå 3-strekning.

I nivå 3 kontrollerer toget selv at sporet er fritt etter toget. Det foreligger imidlertid ikke i dag noen godkjent teknisk løsning som ivaretar dette for alle typer tog.



STM

STM er ment som en midlertidig løsning for tog som skal kjøre både på ERTMS-strekninger og ATC-strekninger inntil hele jernbanenettet er bygget ut med ERTMS-infrastruktur. Med STM kan toget kjøre på strekninger med DATC og FATC. Førerpanelet (DMI) er tilsvarende det som benyttes for nivå 1, 2 og 3.



⁴¹ Kilde: https://www.banenor.no/contentassets/55a947e1337748beaee3839e8f34f806/slikfungererjernbanen_2012_web_oppsl.pdf

Som nevnt har Bane NOR allerede tildelt kontraktene for ERTMS-utrulling; "trackside-kontrakten" for nytt digitalt signalsystem er tildelt til Siemens, og "onboard-kontrakten" for digitalt utstyr på togene er tildelt til Alstom. Kontrakten for leveranse av nytt digitalt signalsystem ("trackside") er på NOK 5,5 milliarder. Kontrakt for leveranse av ombordutstyr på togene ("onboard") er på ca. NOK 2 milliarder.⁴² Utviklingen av ERTMS og utrulling av dette signalsystemet i Norge er dermed en faktor som vil drive en betydelig vekst i signalprosjektmarkedet i årene fremover. Det må derfor legges til grunn at markedet for signalprosjekter (og signalprodukter, der ingen av partene er aktive) vil vokse i de kommende årene.

I tillegg til dette har Bane NOR, som nevnt, videre signert en kontrakt for ny programvareløsning for styring av togtrafikken med Thales Norway, med en estimert verdi på ca. NOK 600 millioner.⁴³

6.5 Viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

6.5.1 Infrastrukturmarkedet

6.5.1.1 Baneservice fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Figur 21: Baneservice – fem viktigste konkurrenter i infrastrukturmarkedet (2018)

Konkurrent	Estimert omsetning (NOK)	Estimert markedsandel (%)
NRC Group AS	586,0 millioner ⁴⁴	15,0 %
Norsk Jernbanedrift	493,1 millioner	12,6 %
Infranord Norge AS	262,0 millioner	6,7 %
Veidekke Bane	250,0 millioner	6,4 %
Leonhard Weiss	110,0 millioner	2,8 %

Figur 22: Baneservice – fem viktigste kunder i infrastrukturmarkedet (2018) ⁴⁵

Kunde	Andel av omsetning (NOK)	Andel av omsetning (%)
Bane NOR SF		
Sporveien AS		

Figur 23: Baneservice – fem viktigste leverandører i infrastrukturmarkedet (2018) ⁴⁶

Leverandør	Andel av innkjøp (NOK)

⁴² Kilde: <https://www.banenor.no/Nyheter/Nyhetsarkiv/2018/bane-nor-tildeler-to-ertms-kontrakter/>

⁴³ Kilde: <https://www.banenor.no/Nyheter/Nyhetsarkiv/2018/bane-nor-digitaliserer-jernbanen--storkontrakt-til-thales/>

⁴⁴ NRC Group AS sin konsoliderte totalomsetning for Norge i 2018 var ifølge konsernets regnskaper NOK 1,587 milliarder. Av dette fremgår det av regnskapet at ca. 21 prosent (ca. NOK 333 millioner) var omsetning fra salg til Bane NOR som sluttkunde. Utover denne omsetningen til Bane NOR legger melder til grunn at NRC Group også har en betydelig omsetning som underleverandør relatert til infrastrukturarbeider. Omfanget av denne omsetningen er ikke kjent for melder, og dette er melderens anslag av totalomsetning til Bane NOR og som underleverandør.

⁴⁵ Bane NOR og Sporveien er slutt kunder.

Hvem som vil utgjøre de største entreprenørkundene vil kunne variere betydelig fra år til år, avhengig av hvem som til enhver tid vinner anbudskonkurransene og er inne på de større infrastrukturprosjektene. Det bemerkes videre for ordens skyld at en del av omsetningen skriver seg fra konserninterne salg, og dette er ikke tatt med i kundeoversikten.

⁴⁶ Det bemerkes for ordens skyld at en del av innkjøpene er konserninterne innkjøp, og dette er ikke tatt med i leverandørversikten.

6.5.1.2 NJD-konsernets fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Figur 24: NJD-konsernets fem viktigste konkurrenter i infrastrukturmarkedet (2018)

Konkurrent	Estimert omsetning (NOK)	Estimert markedsandel (%)
NRC Group	586 millioner	15,0 %
Baneservice	708,7 millioner	18,2 %
Infranord Norge AS	262,0 millioner	6,7 %
Veidekke Bane	250,0 millioner	6,4 %
Leonhard Weiss	110,0 millioner	2,8 %

Figur 25: NJD-konsernets fem viktigste kunder i infrastrukturmarkedet (2018)

Kunde	Andel av omsetning (NOK)	Andel av omsetning (%)
Bane NOR		

Figur 26: NJD-konsernets fem viktigste leverandører i infrastrukturmarkedet (2018)

Leverandør	Andel av innkjøp (NOK)

6.5.2 Signalprosjektmarkedet

6.5.2.1 Baneservice fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Figur 27: Baneservice – fem viktigste konkurrenter i signalprosjektmarkedet (2018)

Konkurrent	Estimert omsetning (NOK)	Estimert markedsandel (%)
NRC Group AS	Ukjent	Ukjent
RIAS	Ukjent	Ukjent
Norsk Jernbanedrift		
Veidekke Bane	Ukjent	Ukjent
Nettpartner AS	Ukjent	Ukjent

Figur 28: Baneservice – fem viktigste kunder i signalprosjektmarkedet (2018)

Kunde	Andel av omsetning (NOK)	Andel av omsetning (%)
Bane NOR SF		

Figur 29: Baneservice – fem viktigste leverandører i signalprosjektmarkedet (2018)

Leverandør	Andel av innkjøp (NOK)

6.5.2.2 NJD-konsernets fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Figur 30: NJD-konsernets fem viktigste konkurrenter i signalprosjektmarkedet (2018)

Konkurrent	Estimert omsetning (NOK)	Estimert markedsandel (%)
RIAS	Ukjent	Ukjent
NRC Group	Ukjent	Ukjent
Baneservice		
Veidekke Bane	Ukjent	Ukjent
Nettpartner AS	Ukjent	Ukjent

Figur 31: NJD-konsernets fem viktigste kunder i signalprosjektmarkedet (2018)

Kunde	Andel av omsetning (NOK)	Andel av omsetning (%)
Bane NOR		
N/A	N/A	N/A
N/A	N/A	N/A

Figur 32: NJD-konsernets fem viktigste leverandører i signalprosjektmarkedet (2018)

Leverandør	Andel av innkjøp (NOK)	Andel av innkjøp (%)

6.5.3 Kontaktopplysninger for viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

Vedlagt følger kontaktopplysninger for partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører:

Bilag 15:

6.6 Etableringsmuligheter

6.6.1 Etableringshindringer

Etter melders oppfatning viser det faktum at større internasjonale selskaper i de senere årene har gått inn og vunnet flere store anbudskonkurranser at det er lave til moderate etableringshindringer på markedene.

Av potensielle etableringshindringer nevnes følgende:

- Sertifisering og språkkunnskaper: Sertifisering er påkrevd for å kunne utføre arbeid på spor og jernbaneinfrastruktur. Norsk språk er viktig av sikkerhetshensyn.
- Komplekse prosesser: Komplekse infrastrukturprosjekter for vedlikehold og arbeid på "varme spor" krever spesialkompetanse og erfaring hos personell for å opprettholde høyt sikkerhetsnivå.
- Lokaleksptise og kunnskap: Bane NOR har relativt begrensede data og dokumentasjon knyttet til den norske jernbaneinfrastrukturen. Dette krever lokal know-how og kunnskap hos personell.
- Tilgang på personell, maskiner og utstyr: Det kan være begrenset tilgang på kvalifisert personell og maskiner/utstyr, og konkurrenter uten egen maskinpark er avhengig av innleie av maskiner.

At større utenlandske aktører, som f.eks. Infranord og AZVI har vunnet betydelige kontrakter de senere år underbygger likevel etter melders syn at disse potensielle etableringshindringene ikke er til hindring for større aktører med betydelig kapasitet og ressurser, selv om det kan være en potensiell hindring for små aktører som ønsker å være med i anbudskonkurranser. Gitt utviklingen og Bane NORs tiltakende økning av størrelse på prosjekter og kontraktsverdi, vil antakelig tilstrekkelig kapasitet være den potensielt viktigste etableringshindringen.

6.6.2 Samlet produksjonskapasitet og hvor stor andel av denne som benyttes

Melder har ikke tilgjengelig data for samlet kapasitet i infrastruktur- og signalprosjektmarkedet, men utnyttelse av partenes maskinpark kan si noe mer indirekte om produksjonskapasiteten i markedene.

Aktørene i markedene med egen maskinpark benytter disse i all hovedsak selv til egne infrastuktur- og signalarbeider, men har også noe maskinutleie til andre aktører med maskinbehov i tilsvarende arbeider.

NJD-konsernets tall viser at maskinparkens utnyttelsesgrad gjennomsnittlig i perioden fra januar 2017 til desember 2018 var på ca. 82 prosent, med ledig kapasitet i vinterhalvåret (perioden november-april), og lav til ingen kapasitet i sommerhalvåret (perioden mai-oktober). Den gjennomsnittlige utnyttelsesgraden i maskinparken til Baneservice ligger en del under dette. Dette illustrerer at markedene er sesongbetonte.

At en stor andel av maskinparken er utnyttet i høysesongen (sommerhalvåret) tilsier videre at en økning av produksjonskapasiteten vil forutsette tilgang på flere spesialmaskiner for jernbane i årene fremover.

Tendensen i markedet med stadig flere større og mer langvarige prosjekter gjør det likevel mulig å flytte maskiner fra utlandet til Norge, f.eks. der store internasjonale aktører går inn og vinner større anbud.

Melder har ikke gjort noe forsøk på å beregne markedsandeler basert på kapasitet i noen av de relevante produktmarkedene. Grunnen til dette er at det ikke foreligger gode tall, og at det uansett vil gi lite mening å gi seg inn på en kapasitetsanalyse. Kapasiteten er ikke en konstant størrelse hverken på ett bestemt tidspunkt eller over tid. Utenlandske aktører flytter kapasitet til Norge for utførelse av prosjekter som vinnes (for eks. Infranord, Weiss, Azvi), og selskap som har aktivitet innenfor andre markedssegmenter enn det banetekniske flytter kapasitet mellom sine virksomhetsområder. Videre arbeider samtlige aktører med kontinuerlig rekruttering- og opplæringsaktiviteter for å møte forventede økte volumer i markedet.

Kapasiteten er dermed også en direkte funksjon av hvem som faktisk vinner kontrakter med Bane NOR, men sier lite om konkurranseintensiteten i verken signalprosjekt- eller infrastrukturmarkedet. Etter melderens syn er det ikke holdepunkter for å kunne konkludere med at kapasitet er et knapphetsgode som vil kunne påvirkes nevneverdig av foretakssammenslutningen. Det vises også til pkt. 7.4.2, hvor det fremgår at det er Bane NOR selv som er eier av den jernbanetekniske maskinparken som finnes permanent i Norge.

6.6.3 Nyetableringer siste tre år

Utover etableringen av Spordrift AS har det så vidt melder bekjent ikke vært strukturelle nasjonale nyetableringer siste tre år. Etableringen av Spordrift AS som et ledd i Jernbanereformen med full konkurranseutsetting av drift og andre tjenester som i dag ligger i Bane NOR, representerer etter melderens syn en betydelig endring av markedssituasjonen i kommende år, særlig på infrastrukturmarkedet, men også potensielt på de øvrige markedene hvor Spordrift AS også potensielt vil kunne være en sterk konkurrent til partene.

Det er videre også flere eksempler på at større internasjonale konsern, som tidligere ikke har vært aktive på de norske markedene, har gått inn og vunnet anbudskonkurranser for store prosjekter de siste tre årene.

De viktigste av disse er Infranord, AZVI og Leonhard Weiss.⁴⁷ Den sterke veksten i markedet kombinert med at prosjektene blir stadig større og mer komplekse tilsier, som nevnt, at denne trenden vil forsterkes ytterligere i de kommende årene. Dette er nærmere beskrevet ovenfor, jf. særlig under punkt 6.4.1.

7 Konkurransanalyse

7.1 Innledning

Det følger av konkurranseloven § 16 at Konkurransetilsynet skal forby en foretakssammenslutning som i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse, særlig som resultat av at en dominerende stilling skapes eller styrkes. Foretakssammenslutninger mellom faktiske eller potensielle konkurrenter i samme marked kan hindre effektiv konkurranse ved at det oppstår ikke-koordinerte (ensidige) virkninger, typisk i form av økte priser eller redusert konkurranse på andre parametere som følge av at konkurransepresset, eller den disiplinerende effekten, som partene utøver mot hverandre *før* foretakssammenslutningen forsvinner *etter* foretakssammenslutningen. I tillegg vil det evt. kunne oppstå horisontale koordinerte virkninger.

Ikke-koordinerte virkninger behandles i punkt 7.2. Koordinerte virkninger behandles i punkt 7.3.

Utover horisontale effekter kan konkurransen også bli redusert som følge av vertikale effekter, dvs. hvis en eller begge partene er aktive i et vertikalt forbundet marked til et marked hvor en eller begge partene opererer. Vertikale effekter, hvor tilgang til maskinpark og utleie står sentralt, blir behandlet i punkt 7.4.

7.2 Horisontale ikke-koordinerte virkninger

7.2.1 Overordnet om ikke-koordinerte virkninger

Som det fremgår av beskrivelsene ovenfor er det i all hovedsak på infrastrukturmarkedet (for bygging, drift og vedlikehold av jernbane, sporvei mv.) at partene har horisontalt overlappende virksomhet.

Partenes virksomhet på signalprosjektmarkedet (for "rene" signalprosjekter) er relativt begrenset. Dette er en naturlig konsekvens av at signalprosjektmarkedet har hatt begrenset verdi de senere årene, selv om dette vil endre seg betydelig i de kommende årene som følge av utrulling av signalsystemet ERTMS.

⁴⁷ Leonhard Weiss har nylig ansatt ny markedssjef i Norge. <https://www.bygg.no/article/1402086>

Både infrastruktur- og signalprosjektmarkedet er, som nevnt, utpregede anbudsmarkeder. Det er dermed konkurransen om å vinne de store anbudene som avgjør hvordan markedet og konkurransesituasjonen er til enhver tid. På denne måten er det også de store sluttkundene, og i særdeleshet Bane NOR, som gjennom utformingen av og tildelinger av kontraktene, som er "styrer markedssituasjonen" direkte. Som nevnt går utviklingen mot at anbudskonkurransene, både for infrastruktur og signalprosjekter, blir stadig mer omfattende og komplekse, og tildeles som totalentrepriser og "turnkey-kontrakter" med en stor hovedleverandør, som står for store deler av leveransen selv, og utover dette er avhengig av å knytte til seg underleverandører for deler av leveransene. På denne måten er det dermed også *indirekte* de store entreprenørene som vinner totalentreprisene, herunder de betydelige internasjonale aktørene, som avgjør hvem som til enhver tid er inne og leverer jernbanetekniske installasjoner mv. på de større prosjektene.

Som det fremgår ovenfor har det frem til relativt nylig tradisjonelt sett vært de norske aktørene som har konkurrert om å vinne anbudskonkurransene, eller om å bli underleverandør til de aktørene som vinner anbudene. Foruten partene selv har de nasjonale konkurrentene særlig vært NRC Group, Veidekke Bane og RIAS. NRC Group, Veidekke Bane, RIAS og øvrige nasjonale konkurrenter utøver allerede i dag – og vil fortsette å utøve – et betydelig konkurransepress mot partene etter foretakssammenslutningen.

Minst like viktig er det at både infrastruktur- og signalprosjektmarkedet nå er inne i en ny fase hvor markedene er forventet å vokse relativt kraftig, med et stadig sterkere innslag av internasjonale aktører som går inn og vinner flere av de store anbudskonkurransene. Infranord har vunnet flere av de større InterCity-prosjektene, mens AZVI har vunnet en stor jernbaneteknisk kontrakt for Arna-Fløyen i Bergen. I tillegg til Infranord og AZVI er bl.a. Leonhard Weiss, Speno International, Rhomberg, Acciona, Colas Rail og NGE/TSO betydelige internasjonale aktører, hvorav flere allerede har vunnet kontrakter i Norge, og hvor samtlige forventes å være sterke potensielle konkurrenter også i fremtidige anbudskonkurranser.

Det er også de store internasjonale aktørene som har vunnet de tre store signalkontraktene til Bane NOR, hhv. Siemens, Alstom og Thales. Baneservice har så langt ikke kommet seg inn som underleverandør på noen av disse kontraktene, mens NJD foreløpig kun har vært inne på Thales-kontrakten som underleverandør. Nylig er NJD også tildelt en kontrakt for Siemens for installasjon av ERTMS "track-side".

Denne utviklingen representerer, i hvert fall i norsk sammenheng, en helt ny konkurransesituasjon, både for konkurrentene og kundene. Jernbaneverket (Bane NOR) har, som nevnt, vært inne på at utviklingen mot stadig større kontrakter, som tildeles samlet, ofte gjør at de norske aktørene ikke lenger når opp i konkurransen uten å etablere samarbeid med andre selskaper med kompetanse utenfor egne kjerneområder.

Hvordan Bane NOR og andre store sluttkunder velger å utforme konkurransene er viktig. Utviklingen går – som nevnt – mot stadig større, mer langvarige og komplekse kontrakter. Dette påvirkes ikke av foretakssammenslutningen.

I tillegg til utrulling av ERTMS i Norge, som vil endre signalprosjektmarkedet, vil det skje betydelige endringer også på infrastrukturmarkedet, dels som en følge av de betydelige investeringene kommende år til InterCity-utbyggingen, og dels som følge av at "monopolet" til Bane NOR (særlig på drift) gradvis vil bli oppløst fra 2021 (første prekvalifisering) og fremover. Når dette "monopolet" oppløses vil også det nyetablerte selskapet Spordrift AS bli en betydelig konkurrent for fremtidige leveranser, både på drift og i andre segmenter av infrastrukturmarkedet som inntil videre er "monopolisert" i Bane NOR.

Et oppkjøp av NJD-konsernet fra Baneservice må etter melderens syn ses i lys av denne utviklingen, hvor markedet nå er inne i en fase som gjør at historisk konkurransesituasjon og markedsandeler ikke lenger er godt egnet til å belyse konkurransesituasjonen i de kommende årene. Som det fremgår innledningsvis er da også en helt sentral del av rasjonale bak oppkjøpet å gjøre Baneservice mer konkurransedyktig og

bedre posisjonert i tiden fremover, ikke bare mot dagens store norske konkurrenter, men også mot den stadig økende internasjonale konkurransen, og den betydelige konkurransen fra Spordrift AS etter 2021.

7.2.2 Konsentrasjonsgrad og HHI

Markedsandeler kan si noe om markedets konsentrasjonsgrad, beregnet på bakgrunn av HHI-indeksen.

HHI før og etter foretakssammenslutning (og delta) er vanskelig å beregne fordi det er vanskelig å anslå konkurrentenes andel av totalmarkedet med en rimelig grad av nøyaktighet. HHI-deltaet anslås i infrastrukturmarkedet til mellom 300 og 400, men disse tallene indikerer etter melderens syn ikke mer enn at markedskonsentrasjonen ikke øker markant.

Ettersom det kun er NJD-konsernet, og ikke Baneservice, som er aktive i signalproduktmarkedet, så er det ingen horisontalt overlappende virksomhet, slik at delta uansett blir null på signalproduktmarkedet.

Det følger av EU-kommisjonens retningslinjer for horisontale fusjoner at foretakssammenslutninger som gir en HHI etter oppkjøpet på over 2000, men hvor delta er under 150, normalt ikke vil gi grunnlag for ikke-koordinerte virkninger.⁴⁸ HHI og delta ligger over dette. Selv om HHI og delta i enkelte saker kan være en nyttig første indikator på mulige bekymringer knyttet til ikke-koordinerte virkninger, fremgår det likevel uttrykkelig av de horisontale retningslinjene at HHI og delta verken kan gi noen presumsjon for, eller tilbakevise, mulighet for betydelig konkurranseskade i form av ikke-koordinerte virkninger.⁴⁹

Som vi kommer nærmere tilbake til, er melder av den oppfatning at HHI og delta i denne saken uansett ikke er særlig godt egnet til å belyse de mulige horisontale virkningene av foretakssammenslutningen. Dels skyldes dette at HHI og delta kun vil gi et "øyeblikksbilde" på hvordan konkurransesituasjonen er i dag, og i utpregede anbudsmarkeder, som infrastruktur- og signalprosjektmarkedet, dermed er lite egnet til å belyse det som etter melderens syn er den sentrale problemstillingen: Hvorvidt bortfallet av det konkurransepresset som eksisterer mellom partene, som faktiske og potensielle konkurrenter til hverandre i anbudskonkurranser før foretakssammenslutningen, vil kunne føre til økte priser, lavere kvalitet e.l. på de jernbanetekniske tjenestene som Bane NOR og andre sluttkunder kjøper, som følge av at dette konkurransepresset, eller den disiplinerende effekten mellom partene i anbudene, vil forsvinne etter foretakssammenslutningen.

At HHI og delta ikke er godt egnet for å vurdere ikke-koordinerte virkninger i denne saken skyldes også videre at markedene nå er inne i en ny fase, og både vil vokse og endre seg betydelig i de neste årene.

Etter melderens oppfatning er derfor en konkurransenærhetsanalyse/gjennomgang basert på historisk anbudsstatistikk et mer egnet verktøy i konkurranseanalysen, selv om heller ikke den historiske anbudsstatistikken vil ta høyde for det faktum at konkurransen i kommende anbudskonkurranser høyst sannsynlig vil være preget av enda sterkere internasjonal konkurranse, og betydelig konkurranse fra Spordrift AS fra 2021 og fremover.

7.2.3 Konkurransenærhet – anbudsstatistikk

I utpregede anbudsmarkeder, som i denne saken, gir ikke markedsandeler, HHI og delta nødvendigvis et korrekt bilde av konkurransesituasjonen og foretakssammenslutningens virkninger på konkurransen. Dette fordi markedsandeler, HHI og delta kun gir et "øyeblikksbilde", og derfor ikke er egnet til å fange opp at det kan være betydelige endringer fra år til år, basert på hvem som til enhver tid vinner konkurransene som utlyses (av spesielt Bane NOR).

⁴⁸ EU-kommisjonens Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (OJ C 31, 5.2.2004 p. 5-18) (heretter "de horisontale retningslinjene"), premiss 20.

⁴⁹ EU-kommisjonens Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (OJ C 31, 5.2.2004 p. 5-18) (heretter "de horisontale retningslinjene"), premiss 21.

Melder har derfor gjennomgått anbudsstatisikk fra 1. januar 2017 og frem til dag, basert på en liste over alle anbudskonkurranse hvor minst én av partene har deltatt, eller har vurdert å delta. Formålet med gjennomgangen er å forsøke å kartlegge graden konkurranse nærhet mellom partene, herunder å vurdere i hvilken grad det er sannsynlig at bortfall av konkurransepress og disiplinerende effekt mellom partene, som enten faktiske eller potensielle konkurrenter i anbudskonkurranse før foretakssammenslutningen, vil kunne føre til økte priser for sluttkundene (oppdragsgivere) etter foretakssammenslutningen.

Datasettet er sammenstilt av tilgjengelig informasjon for Baneservice og NJD i perioden 2017, 2018 og første halvår 2019. Informasjonen er hentet fra Baneservice eller NJD selv når de har vunnet anbudet, fra Bane NOR der hvor Bane NOR har offentliggjort tildelingen av kontrakter, samt fra offentlige kilder, herunder pressemeldinger mv. der hvor konkurrenter av partene selv har offentliggjort informasjon.

Vi har ovenfor gått igjennom noen av utfordringene med estimeringen av markedsandeler. Når det gjelder anbudsstatisikken har vi noen av de samme utfordringene. Årsaken til dette er at de ulike prosjektene kan være sammensatte med leveranser fra flere aktører, og hvor NJD eller Baneservice selv enten kan opptre som underleverandør eller inngi eget tilbud. Bane NOR sin utforming av anbudene vil derfor ofte være førende for hvem som konkurrerer i anbudet mot sluttkunde, og hvilke samarbeidspartnere som velges av leverandøren.. Noen ganger er den jernbanetekniske vekten stor, andre ganger mindre. Melder har derfor ikke kunnet segmentere anbudsstatisikken i vedlegget på en gjennomgående systematisk måte som samsvarer fullt ut med markedsdefinisjonene: Kontraktene omfatter ofte flere typer leveranser for hvert enkelt prosjekt.

Bilag 16:

Vedlagte anbudsstatisikk viser at partene møter hverandre kun i ca. [redacted] av de konkurransene som har blitt identifisert som relevante [redacted] for den aktuelle perioden fra 2017. Av anbudskonkurranse hvor minst én av partene har deltatt [redacted] viser statistikken at partene møter hverandre kun i ca. [redacted] av konkurransene. Til sammenligning deltar Baneservice i ca. [redacted] av konkurransene uten at NJD deltar, og NJD deltar i ca. [redacted] av konkurransene uten at Baneservice deltar. Dette tilsier etter melderens oppfatning at partene ikke alltid er nære konkurrenter.

Figur 33: Anbudsstatisikk – deltakelse i anbudskonkurranse

	Totalt	Både Baneservice og NJD leverer tilbud	Kun Baneservice leverer tilbud	Kun NJD leverer tilbud
Antall anbudskonkurranse totalt (relevante anbud)	[redacted]			
Antall anbudskonkurranse hvor enten Baneservice eller NJD har levert tilbud	[redacted]			
Antall anbudskonkurranse hvor enten Baneservice eller NJD vinner konkurransen	[redacted]			

Av totalt antall anbud hvor enten Baneservice eller NJD (eller begge) leverer tilbud [redacted], så vinner enten Baneservice eller NJD i ca. [redacted] av konkurransene [redacted] dvs. at partenes samlede "hit-rate" i anbudene der hvor de deltar er ca. [redacted] dvs. at partene vinner i [redacted] hvor de leverer tilbud. Øvrige anbud vinnes av andre konkurrenter.

Partene har begge inngitt tilbud i flere prosjekter, uten at noen av dem har vunnet konkurransen:

Figur 34: Utvalg av anbudskonkurranser hvor både Baneservice og NJD leverte tilbud, men tapte

Anbudskonkurranse/prosjekt	Estimert verdi (NOK)	Vinner
[Redacted content]		

I flere større prosjekter hvor begge har inngitt tilbud har imidlertid en av partene vunnet konkurransen:

Figur 35: Utvalg av anbudskonkurranser hvor både Baneservice og NJD leverte tilbud, og vant

Anbudskonkurranse/prosjekt	Estimert verdi (NOK)	Vinner
Nytt dobbeltspor jernbane Eidsvoll nord - Langset	2,2 milliarder	Hæhre/PNC JV (Baneservice er underentreprenør – verdi underleveranse [Redacted])
Venjar-Eidsvoll nord	1,6 milliarder	NCC (NJD underentreprenør – verdi underleveranse [Redacted])
ERTMS	1,2 milliarder (fordelt på kontrakter med tre parter)	NJD (kontraktsverdi [Redacted] for NJD som underleverandør), Nettpartner og en ukjent
Totalentreprise Ler krysningsspor	159,1 millioner	Baneservice
Rammeavtale, mindre entreprise Oslokorridoren	[Redacted]	Baneservice og NJD blant flere
Rammeavtale, entreprise Bergensbanen Øst	[Redacted]	Baneservice og NJD blant flere
ALB-15 KL og spor	59,1 millioner	Baneservice
JBT Kongsvinger og Gjøvikbanen 2018	48,0 millioner	Baneservice (Railcom)
Rammeavtale, sporfornyelse område vest	[Redacted]	NJD blant flere
Entreprise fornyelse Oslo-Ski	24,5 millioner	Baneservice (Railcom)
UFP-09 tilbakeføringssentreprise	24,0 millioner	NJD
Skinnebytte Dovre- og Raumabanen	19,0 millioner	NJD
Total:	5,6 milliarder	

Det presiseres for ordens skyld at de estimerte verdiene av prosjektene i figur 34 og 35 over ikke gir et bilde på verdien av det jernbanetekniske arbeidet fordi særlig de større prosjektene også består av en stor andel grunnarbeider mv. som ikke er jernbanetekniske installasjoner. Det presiseres også at de estimerte verdiene i figuren heller ikke er egnet til å si noe om størrelsen av totalmarkedet per år fordi dette i stor utstrekning er langvarige prosjekter/kontrakter som løper over flere år, dvs. at de estimerte verdiene i realiteten vil bli fordelt utover alle årene prosjektet pågår. Videre er det verdt å merke seg at en del

rammekontrakter er på "vinnerlisten." Å vinne en rammekontrakt i denne sammenheng betyr simpelthen å komme på listen over kvalifiserte parter som kan delta i minikonkurranser/få direktetildelinger.

Ved første øyekast kan det virke som om NJD og Baneservice vinner de større prosjektene, men justert for forholdene nevnt i avsnittet over utjevner dette seg.

Gitt forventningen om en betydelig vekst og økning av større prosjekter – og dermed en markant endring av markedssituasjonen i årene fremover – anser Baneservice imidlertid ikke NJD-konsernet som en nærmere konkurrent enn særlig NRC Group, Infranord, Veidekke Bane, AZVI, Leonhard Weiss, samt de øvrige store nasjonale og internasjonale jernbaneentreprenørene. Det samme gjelder NJD-konsernet, som anser at særlig NRC Group, Infranord, Veidekke Bane, AVZI, Leonhard Weiss og de øvrige store jernbaneentreprenører vil være en like nær konkurrent til selskapet som Baneservice i de kommende år. Innenfor signalprosjekter, er særlig RIAS en nærmere konkurrent til NJD-konsernet enn Baneservice.

I tillegg vil også Spordrift AS bli en betydelig og nær konkurrent til partene fra 2021 og fremover.

Etter melders syn må konkurransenærhetsanalysen ta disse forholdene i betraktning fordi markedet er i endring, slik at en konkurransenærhetsanalyse som er basert på historiske anbudsdata og markedsandeler ikke vil gi et tilstrekkelig og oppdatert bilde på graden av konkurransenærhet mellom potensielle konkurrenter i de fremtidige anbudene. Tendensen med at større internasjonale aktører ønsker å etablere seg på det norske markedet er allerede i gang, og vil bare tilta i styrke i de kommende årene. Det vil dermed fortsatt være et svært betydelig antall sterke potensielle aktører, med betydelig kapasitet og ressurser, som fortsatt vil konkurrere om å vinne anbud mot det kombinerte Baneservice/NJD etter foretakssammenslutningen.

7.2.4 Etablerings- og ekspansjonsmuligheter – respsomuligheter i anbudsmarkedet

Partene kan ikke se at konkurranstrykket i anbudsmarkedet vil dempes som følge av foretakssammenslutningen, verken på infrastruktur eller signalprosjekter. Tvert imot er en sentral del av rasjonalet bak oppkjøpet at Baneservice skal kunne konkurrere mer effektivt enn i dag om å bli hovedleverandør i de større prosjektene. For det tilfellet at det kombinerte Baneservice/NJD etter foretakssammenslutningen skulle øke prisene eller tilby tjenester av lavere kvalitet på andre sentrale konkurranseparametere, så er melder ikke i tvil om at dette vil føre til tap i fremtidige anbudskonkurranser, gitt den økte konkurransen både internasjonalt og fra Spordrift AS. En slik strategi har partene ingen intensjoner om å forfølge etter foretakssammenslutningen allerede av den grunn at dette ikke vil være økonomisk rasjonelt fordi den sannsynlige effekten av økte priser mv. vil være at man taper fremtidige anbud om større prosjekter, stikk i strid med rasjonalet bak oppkjøpet.

7.2.5 Fortsatt betydelig kjøpermakt

På grunn av at melder forventer økt konkurranse i tiden fremover, både fra de internasjonale aktørene, som allerede har vunnet større prosjekter i Norge, og fra det nyetablerte selskapet Spordrift AS fra 2021 og fremover, vil sluttkundene fortsatt kunne utøve sin kjøpermakt gjennom å sette sterke konkurrenter opp mot hverandre i fremtidige anbudskonkurranser, som sluttkundene er forpliktet til å gjøre fordi de er underlagt reglene om offentlige anskaffelser i alle prosjekter av betydning. Etter melders oppfatning blir ikke kjøpermakten redusert, og kanskje til og med økt som en følge av foretakssammenslutningen, fordi det kombinerte Baneservice/NJD i større grad enn i dag kan være med å konkurrere om de store anbudene.

7.2.6 Konklusjon – horisontale ikke-koordinerte virkninger

Oppsummert er melders syn at foretakssammenslutningen ikke vil kunne gi opphav til konkurranseskade i form av ikke-koordinerte (ensidige) negative virkninger på konkurransen. Dette synspunktet blir ytterligere forsterket av at markedet er i endring og vil øke betydelig de neste årene, med nye potensielle

konkurrenter som forsterker fortsatt virksom konkurranse i fremtidige anbud både i infrastruktur- og signalprosjektmarkedet.⁵⁰

7.3 Ingen horisontale koordinerte virkninger

Det følger av EU-kommisjonens retningslinjer for horisontale fusjoner at flere kumulative betingelser må være til stede for at en foretakssammenslutning skal gi opphav til bekymringer knyttet til horisontale koordinerte virkninger: For det første må aktørene stilltiende kunne enes om koordineringsbetingelsene. For det andre må markedet være tilstrekkelig gjennomsluktig til at aktørene kan avdekke avvik. For det tredje må avvikene kunne straffes av deltakerne i koordineringen. For det fjerde må tredjepartsaktører, dvs. konkurrenter som ikke deltar i koordineringen, ikke kunne true aktørenes parallelle atferd.⁵¹

Utover dette er det, som ellers i fusjonskontrollen, slik at det må foreligge årsakssammenheng mellom foretakssammenslutningen og den konkurranseskaden som evt. oppstår som følge av koordinert atferd.

Etter melders oppfatning vil det også etter foretakssammenslutningen fortsatt eksistere en lang rekke betydelige potensielle konkurrenter i fremtidige anbudskonkurranser, jf. bl.a. figur 19 ovenfor, som gir en oversikt over de største konkurrentene, herunder en rekke betydelige internasjonale aktører. At flere store internasjonale aktører har kommet inn på markedet og vunnet konkurranser de senere årene, f.eks. Infranord og AZVI, underbygger at den potensielle konkurransen fra disse, og andre aktører, fortsatt vil være sterk, og antakelig bare intensiveres i styrke i tiden fremover som følge av at prosjektene blir stadig større. Melder er av den oppfatning at ingen av betingelsene for mulige koordinerte virkninger er til stede, men nøyer seg med å vise til at det store antall betydelige konkurrenter i fremtidige anbud vil umuliggjøre en parallell, koordinert atferd på markedet. Dermed er ikke den fjerde betingelsen oppfylt.

Resultatet av en koordinert atferd i fremtidige anbud (f.eks. koordinering av pris eller andre betingelser) vil være at øvrige potensielle konkurrentene vil vinne de fremtidige anbudene. Det følger av dette at en koordineringsstrategi uansett ikke vil være lønnsom, og at foretakssammenslutningen dermed ikke vil kunne gi opphav til noen konkurranseskade i form av bekymringer for mulige koordinerte virkninger.

7.4 Vertikale effekter

7.4.1 Overordnet om vertikale effekter

Foretakssammenslutningen gir etter melders syn ikke opphav til konkurranseskadelige vertikale effekter verken på infrastruktur- eller signalprosjektmarkedet. Det er sluttkundene, hvorav Bane NOR utgjør den største, som velger utformingen og sammensetningen i det enkelte anbud. Foretakssammenslutningen vil, som nevnt, ikke påvirke hvordan sluttkundene utformer anbudene, og utviklingen mot stadig større, mer sammensatte og langvarige kontrakter vil dermed fortsette uavhengig av foretakssammenslutningen.

At begge partene også er til stede i infrastruktur- og signalprosjektmarkedet som underleverandører, dvs. på et lavere trinn i verdikjeden hvor en større entreprenør er hovedleverandør mot sluttkunden, utgjør ikke noe vertikalt forhold fordi det for alle praktiske formål er de samme jernbaneentreprenørene som konkurrerer om å vinne anbud *direkte* mot sluttkunde og om å få levere *indirekte* som underleverandør. Med andre ord: Uavhengig av om partene konkurrerer om å bli hovedleverandør ved å inngi tilbud til sluttkundene (Bane NOR mv.) i anbudskonkurranser, eller konkurrerer om å bli underleverandør for en annen entreprenør som sitter på kundeforholdet mot sluttkunde, så vil det være konkurranse (horisontalt) om kontraktene. Det at partene noen ganger konkurrerer i sluttkundenens anbud, og andre ganger om å komme inn som underleverandør i større prosjekter, er fullt ut redegjort for under horisontale virkninger.

⁵⁰ EU-kommisjonens Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (OJ C 31, 5.2.2004 p. 5-18) (heretter "de horisontale retningslinjene"), premiss 9.

⁵¹ EU-kommisjonens Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (OJ C 31, 5.2.2004 p. 5-18) (heretter "de horisontale retningslinjene"), premiss 39 flg.

7.4.2 Nærmere om tilgangen til maskiner for jernbane og maskinutleie

Det eneste vertikale forholdet som melder ønsker å kommentere nærmere er det faktum at begge partene besitter en maskinpark for jernbanetekniske installasjoner, og som benyttes som en *innsatsfaktor* på infrastrukturmarkedet. Som nevnt ovenfor benyttes disse maskinene i all hovedsak av partene selv for egne installasjoner mv. på infrastrukturmarkedet, men det er også noe utleie av maskiner (med eller uten bemanning) til andre som ønsker å benytte arbeidene for tilsvarende installasjonsarbeid. Melder mener at det ikke er nødvendig å definere maskinutleie som et eget relevant produktmarked fordi det inngår i det videre infrastrukturmarkedet, og benyttes som en innsatsfaktor her.

En sammenslåing av partenes maskiner etter foretakssammenslutningen vil føre til at partene ikke lenger vil være uavhengige og konkurrerende aktører på maskinutleie til tredjeparter. Spørsmålet kan da reises om dette kan hindre konkurrerende entreprenører av partene etter foretakssammenslutningen fra å få tilgang til maskiner som innsatsfaktor på infrastrukturmarkedet. Som det fremgår av figur 7 var Baneservice sin omsetning knyttet til maskinutleie NOK 10,2 millioner for 2018. Tilsvarende tall for NJD (figur 8) var 2,7 millioner. Dette viser at "tredjepartsomsetning" er begrenset, og en marginal del av det totale infrastrukturmarkedet. Det er ikke tilgjengelig offentlig informasjon på størrelsen av et eventuelt "totalmarked" for maskinutleie.

Etter melderers syn vil den sammenslåtte maskinparken uansett ikke kunne medføre konkurranseskade for entreprenører som har behov for innleie av maskiner fordi det er tilgjengelig kapasitet hos andre aktører enn partene, og ved overskuddskapasitet vil partene etter foretakssammenslutningen ikke ha noe incentiv til ikke å leie ut tilgjengelige deler av maskinparken.

For det første har partene allerede i dag begrenset med utleie av spesialmaskiner til tredjeparter ettersom maskinene er anskaffet av hver av partene for egne jernbanetekniske infrastrukturarbeider, dvs. slik at det evt. kun er noe "restkapasitet" på maskiner som leies ut til andre. Slik vil situasjonen være også etter foretakssammenslutningen, og det er dermed uansett ingen årsakssammenheng mellom oppkjøpet og en evt. skadehypotese om fremtidig lavere tilgang til maskiner. Så vidt melder bekjent er det heller ingen andre entreprenører som i dag konkurrerer om det konkurranseutsatte volumet (dvs. om volumet utenfor det som er "monopolisert" i Bane NOR) som investerer i maskiner med sikte på utleie til andre.

For det andre besitter også de aller fleste av partenes sterkeste konkurrenter selv spesialmaskiner. Dette gjelder bl.a. NRC Group, Infranord, Veidekke Bane, Leonhard Weiss mv. Dette er aktører som allerede har vunnet flere større prosjekter, og som dermed fortsatt vil utøve et betydelig konkurransepress med egen maskinpark i alle infrastrukturprosjekter.

Det er viktig at Konkurransetilsynet merker seg at den klart største eieren av maskiner for drift og vedlikehold i Norge er Bane NOR. I forbindelse med konkurranseutsettingen av driftsmarkedet vil Bane NOR leie ut sine maskiner til andre aktører på samme måte som til Spordrift AS (som de i dag eier 100%). Bane NOR vil på dette tidspunktet bli den klart største aktøren innenfor dette segmentet. Maskinkapasitet og utleie vil derfor ikke i særlig grad kunne berøres av foretakssammenslutningen.

For det tredje er tendensen i markedene en utvikling mot større og mer langvarige prosjekter, hvor også en rekke store internasjonale aktører med betydelig kapasitet har vært og vil fortsette å konkurrere på det norske markedet. Disse internasjonale aktørene har betydelig større kapasitet enn partene, og har også tilgang på maskiner i utlandet, som i større og langvarige prosjekter med enkelhet kan flyttes inn til Norge ved behov. Dette ser vi spesielt i sporjusteringskontraktene, ballastrensing og ellers i større prosjekt hvor store og dyre maskiner brukes (pakkmaskiner, renseverk, sporombyggingstog osv).

For det fjerde er Bane NOR (og Spordrift AS) en aktør på maskinutleie, hvilket allerede i dag gjør at tilgangen på maskiner vil være tilstrekkelig også etter foretakssammenslutningen. Bane NOR har allerede i dag en betydelig maskinpark som tilbys/vil tilbys for utleie til entreprenører med behov.⁵²

Så vidt melder bekjent vil Bane NOR også fremover fortsette å anskaffe maskiner for utleie, og det nyetablerte selskapet Spordrift AS antas å kunne bli en betydelig aktør på utleie av maskiner etter at selskapet nå ble etablert 1. juli 2019.

Basert på dette er melders syn at foretakssammenslutningen ikke vil gi opphav til konkurranseskade i form av vertikale effekter etter en sammenslåing av partenes maskinparker ettersom konkurrentene også etter foretakssammenslutningen vil ha effektiv tilgang på egne og andres spesialmaskiner for jernbane.

7.5 Konklusjon – konkurranseanalyse

Det følger av redegjørelsen ovenfor at foretakssammenslutningen ikke gir opphav til konkurranseskade verken på infrastruktur- eller signalprosjektmarkedet, og heller ikke gir opphav til vertikale bekymringer i form av at partenes maskinparker konsolideres.

Foretakssammenslutningen vil dermed ikke medføre en betydelig konkurranseskade, jf. inngrepskriteriet i konkurranseloven § 16, verken i form av horisontale koordinerte eller vertikale effekter. Det oppstår heller ingen skade i form av eventuelle koordinerte virkninger.

8 Effektivitetsgevinster

Den forventede veksten i jernbanesektoren, både på infrastruktur- og signalprosjektmarkedet, tiltrekker seg nye, internasjonale konkurrenter, en trend som allerede har begynt, jf. oversikten over konkurrenter i figur 19. Spordrift AS vil også bli en betydelig konkurrent. Melder forventer derfor at markedene vil bli preget av tøffere konkurranse og større kontrakter i tiden fremover. Melder anser at et kjøp av NJD-konsernet vil bidra til å styrke konkurranseevnen til selskapet gjennom å tilføre større kapasitet til å delta i konkurranser om store prosjekt, en reduksjon i andelen stabskostnader og en bedret strategisk posisjon.

Spørsmålet om kapasitet til å delta i store konkurranser er spesielt aktuelt i forbindelse med de utbyggingsprosjektene hvor de utenlandske konkurrentene er betydelig større selskap, med betydelig større ressurser å sette inn i anbudsprosessene, bedre muligheter til å spille på en bredere base av nøkkelpersonell, og større finansiell kapasitet, jf. særlig InterCity-prosjektene og ERTMS. Et kjøp av NJD-konsernet vil hjelpe Baneservice til å ta et steg nærmere de utenlandske konkurrentene, selv om det kombinerte selskapet fortsatt vil være betydelig mindre enn de utenlandske aktørene. Som nevnt ovenfor vil Baneservice gjennom oppkjøpet redusere kostnader til ledelse, stab- og støttefunksjoner og dermed bedre sin konkurransekraft. Etter en detaljert gjennomgang av de samlede ressursene er det estimert muligheter for å signifikant redusere disse kostnadene. Baneservice, inkludert dets datterselskap Railcom, er i dag en betydelig kunde av NJD-konsernet, både på maskiner og KL-produkter, og ved å konsolidere inn NJD-konsernet vil en del av kostnadsbesparelsene (synergier) også være knyttet til dette.

En videre effektiviseringsgevinst består i form av en bedret strategisk posisjon knytter seg til mulighetene i tilstøtende markeder og markeder i utvikling. Spesielt en bedret posisjon for å konkurrere i driftsmarkedet, bedre muligheter for videre ekspansjon i Sverige og muligheter for å bygge videre på produksatsingen (KL-produkter) som er startet i NJD-konsernet gjennom datterselskapet Poweron.

⁵² På Bane NORs hjemmesider er følgende maskiner listet opp for utleie (antall i parentes): Dieselelektronisk lok MZ (1); Snøfreser Beilhack DiR3 (3); Snøfreser Beilhack GKW (1); Dieselelektronisk lokomotiv Di3.628 (1); Fastclipmaskin (1); Transportband (2); Gravemaskin m/skinneføringshjul (5); Hjullaster (12); Kantfreser (2); Kabelanlegger (1); Lastetraktor Robel (30); Ledningsvogn Windhoff (4); Ledningsvogn LM-2 (16); Tunnelrensebukk (5); Pandriver (5); Pukkivogn (54); Skiftetraktor (2); Skinnespylevogn (3); Snøfreser til hjullastere og skinnegående maskiner (58); Snøkostemaskin (2); Stormobil (3); Svillebyttmaskin (5); Svillebytteskjær (11); Kombi gravemaskin med skinneføringshjul (13); Tunnelventilator (2) mv. Kilde: <https://www.banenor.no/Marked/Leverandorinfo/Maskiner-til-leie/>

9 Melding til andre konkurransemyndigheter

Foretakssammenslutningen er ikke meldepliktig i andre jurisdiksjoner enn Norge.

10 Forslag til offentlig versjon av konkurransemeldingen

Forslag til offentlig versjon, med begrunnelse for opplysninger som ønskes unntatt offentlighet, følger vedlagt.

Bilag 17: Forslag til offentlig versjon av konkurransemeldingen

Med vennlig hilsen
Simonsen Vogt Wiig



Jan Magne Langseth
Partner - Advokat
jml@svw.no