

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

post@konkurransetilsynet.no

UNNTATT OFFENTLIGHET

Oslo, 27. januar 2025
Dok.ref: 38076-629-14510969.2
Saksansvarlig advokat:
Trygve Nilssen

KONKURRANSELOVEN § 18
MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

IKM Flux AS sitt erverv av deler av virksomheten til MRC Global Norway AS

Advokatfirmaet Schjødt AS, Reg. No. 996 918 122
Advokatfirmaet Schjødt AS, filial, Reg. No. 516412-0809

Norway: +47 22 01 88 00

Sweden: +46 8 505 501 00

Denmark: +45 60 20 11 22

United Kingdom: +44 208 142 9274

Oslo office: Tordenskiolds gate 12, P.O. Box 2444 Solli, NO-0201 Oslo, Norway

Stockholm office: Hamngatan 27, P.O. Box 715, SE-101 33 Stockholm, Sweden

Copenhagen office: Göteborg Plads 1, 9. sal, 2150 Nordhavn, Denmark

London office: Becket House, 36 Old Jewry, London EC2R 8DD, United Kingdom

Stavanger office: Kongsgårdbakken 3, P.O. Box 440, NO-4002 Stavanger, Norway

Bergen office: C. Sundts gate 17, P.O. Box 2022 Nordnes, NO-5817 Bergen, Norway

Ålesund office: Notenesgata 14, P.O. Box 996 Sentrum, NO-6001 Ålesund, Norway

1. KONTAKTINFORMASJON

1.1 Melder

Navn: IKM Flux AS
Adresse: Moseidveien 17
4033 Sola
Org.nr.: 925 477 834

1.2 Meldernes representant

Navn: Advokatfirmaet Schjødt AS
Adv. Jan Kristoffer Høiland / advokatfullmektig Line Fagermo

Adresse: Tordenskiolds gate 12
P.O. Box 2444 Solli
NO-0201 Oslo
Telefon: +47 907 82 028 / +47 954 34 432
E-post: jan.hoiland@schjodt.com / line.fagermo@schjodt.com

1.3 Målvirksomhet

Navn: MRC Global Norway AS' virksomhet innenfor service- og vedlikeholdstjenester relatert til ventiler til kunder i energisektoren

Adresse: Langarinden 16
5135 Nyborg
Org.nr.: Ikke relevant

1.4 Målselskapets representant

Navn: Paul Charles Redfern

Adresse: Langarinden 16
5135 Nyborg

Telefon: +47 911 00 443
E-post: paul.charles.redfern@mrcglobal.com

2. BESKRIVELSE AV OPPKJØPET

2.1 Innledning

- (1) Foretakssammenslutningen innebærer at IKM Flux AS (heretter "**Flux**" eller "**Melder**"), et datterselskap av IKM Gruppen AS (heretter "**IKM**"), erverver enekontroll over deler av virksomheten til MRC Global Norway AS som beskrevet nærmere under punkt 3.2 nedenfor (heretter "**Målvirksomheten**"). Melder og Målvirksomheten er i fellesskap omtalt som "**Partene**".

2.2 Transaksjonsstrukturen

- (2) Den 23. januar 2025 signerte Flux som kjøper og MRC Global Norway AS som selger, en avtale om kjøp og salg av Målvirksomheten ("**Avtalen**"). Avtalen og tilhørende vedlegg er inntatt som **Bilag 1**.

Bilag 1: Avtale om kjøp og salg av Målvirksomheten [KONFIDENSIELL]

- (3) 

- (4) 

(a) 

(b) 

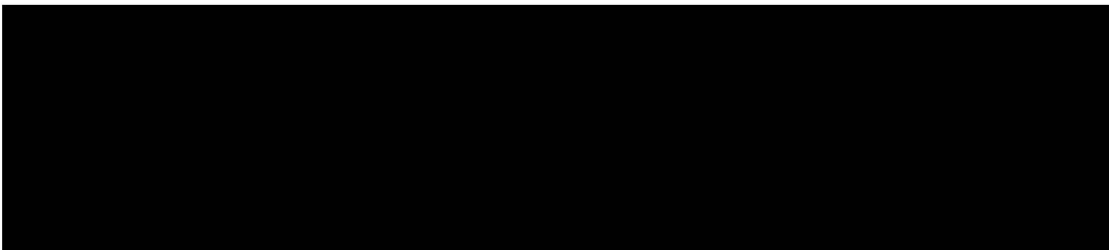
(c) 

(d) 

- (5) 

2.3 Formålet med transaksjonen

- (6) 

- (7) 

2.4 Meldeplikt

- (8) Transaksjoner der en eller flere foretak samlet eller hver for seg varig overtar kontroll over et annet foretak er meldepliktige til Konkurransetilsynet jf. konkurranseloven ("**krrl.**") § 18. Dette omfatter også tilfeller hvor det varig overtas kontroll over deler av et foretaks virksomhet som det klart kan knyttes omsetning til.
- (9) Med grunnlag i de faktiske og juridiske forholdene som beskrevet under punkt 2.2 er det klart at Melder vil oppnå enekontroll på varig grunnlag over Målvirksomheten og at denne transaksjonen utgjør en foretakssammenslutning, jf. krrl. § 18, jf. § 17.
- (10) Videre har Partene en omsetning som samlet og hver for seg overstiger terskelverdiene i § 18 annet ledd, jf. nærmere om dette under punkt 4.

3. BESKRIVELSE AV INVOLVERTE FORETAK OG FORETAK I SAMME KONSERN

3.1 Melder – IKM Flux AS

- (11) IKM Flux AS er et heleid datterselskap av IKM Gruppen AS, som eies 100% av IKM Holding AS, en komplett tjenesteleverandør for energisektoren, som leverer produkter og tjenester til energiselskaper over hele verden. Selskapet har hovedkontor i Sola i Norge, og IKMs datterselskaper har etablert kontorer over hele verden, med totalt ca. 3000 ansatte i konsernet. Gruppen ble etablert i 1989 og tilbyr et bredt spekter av produkter og tjenester som ytes operasjonelt sett gjennom IKMs 31 datterselskaper.

Bilag 2: Organisasjonskart for IKM Gruppen AS [KONFIDENSIELL]

- (12) De produktene og tjenestene som IKM tilbyr til sine kunder kan inndeles i følgende segmenter basert på industri og/eller applikasjon: (i) topside nybygg, (ii) topside drift & vedlikehold, (iii) subsea nybygg, (iv) subsea drift & vedlikehold, (v) landanlegg/terminaler, (vi) brønn/nedihull/rigg, (vii) maritim/verft, (viii) industri/havbruk/samferdsel/offentlig sektor, (ix) fjerning/nedstengning/decommissioning, og (x) energi/fornybar.
- (13) Typiske produkt- og tjenesteløsninger som ytes til kunder på tvers av industrisegmentene er prosjektledelse, vedlikeholdsengineering, driftsstøtte, konsultasjon, testing, tilstandskontroll, on-site-maskinering, kaldkutting, kalibrering, industriell rengjøring, rørinspeksjon, droneinspeksjon, mekanisk bearbeiding/HVAC, vedlikehold av roterende utstyr, laser-, vibrasjon- og akustikkjenester, brann-, eksplosjon- og værbeskyttelse, elektrotjenester, feltinstrument, og materialhåndtering.
- (14) Gjennom Flux leveres produkter, løsninger og tjenester relatert til transport av gass og væske i energisektoren. Flux leverer hovedvekten av sine tjenester til energiselskaper hovedsakelig innen olje- og gassvirksomhet, men også til engineering- og energiselskaper innen havvind, hydrogen, marin industri, LNG og petrokjemisk industri, samt andre typer industriselskaper.
- (15) Flux tilbyr både komplette systemer eller stand-alone produkter fra et omfattende sortiment av ventiler, umbilicals, nøkkelklare laboratorium, instrumenter, målestasjoner, prøvetaking, digitale analyser, slanger og koblinger.
- (16) Innen ventiler leveres et bredt spekter av on/off- og kontrollventiler, inkludert aktuatorer. I tillegg leveres supporttjenester, fra konseptevaluering, den tekniske fasen, og til oppfølging av produktene under drift. Flux produserer ikke ventiler og aktuatorer selv. Flux har distribusjonsavtaler med ulike ventilprodusenter, og selger disse ventilene til slutt kunder, samt tilhørende reservedeler som er nødvendig i forbindelse med vedlikehold og reparasjon av en ventil som er solgt gjennom distribusjonsavtalene.

- (17) Videre har Flux de siste årene begynt å tilby visse service-tjenester både onshore og offshore relatert til leverte ventiler. Selskapet har ca. 10 servicemedarbeidere som kan påta seg mindre omfattende vedlikeholdsoppdrag. Blant tjenestene som tilbys er vedlikehold og overhaling av utstyr, problemløsning på felt, inspeksjoner og trykktesting. Flux tilbyr ikke ingeniørtjenester som er nødvendig for planlegging og forberedning av reparasjons- og vedlikeholdsoppdrag, og kan derfor bare levere slike tjenester til kunder som kan utføre denne delen av vedlikeholdsarbeidet selv. Flux har verksted i Stavanger og leverer sine tjenester til energiselskaper som har baseområde i Stavanger.
- (18) IKM er i dag medlem i følgende bransjeorganisasjoner i Norge:
- Næringslivets Hovedorganisasjon ("NHO")
 - Norsk Industri
 - Norwegian Energy Partners (Norwep)
- (19) Mer informasjon om Melder er tilgjengelig på selskapets hjemmesider: <https://www.ikm.no/>

3.2 Målvirksomheten

- (20) Målvirksomheten eies i dag av MRC Global Norway AS, som er en ledende distributør av produkter og tjenester for rør, ventiler og instrumentering til energi- og industrimarkeder. Transaksjonen innebærer som nevnt over at deler av selskapets virksomhet i Bergen overdras til IKM. Denne virksomheten beskrives nærmere i det følgende.
- (21) Målvirksomheten er en totalleverandør innen service- og vedlikeholdstjenester relatert til ventiler og ventilprodukter til kunder i energisektoren. Tjenestetilbudet omfatter ingeniørtjenester, ventilservice offshore og onshore (på prosessanlegg), bistand i forbindelse med revisjonsstans samt ventilreparasjon hos kunden eller i Målvirksomhetens verksted i Bergen. Målvirksomheten er ikke aktiv innen produksjon eller salg av nye ventiler og tilhørende reservedeler.
- (22) Reparasjon av ventiler innebærer at det må planlegges hvordan reparasjon skal foregå uten å måtte stenge ned installasjonen, hva som må gjøres, samt maskinering av nye deler i enkelte tilfeller. Til dette kreves det ingeniørkompetanse for å forstå hvordan ventilene og installasjonene ventilene er inkorporert i fungerer. Målvirksomheten tilbyr slike ingeniørtjenester til sine kunder. Ingeniørtjenestene som tilbys er dermed relatert til planlegging, forberedelse og gjennomføring av reparasjoner og vedlikehold, og utføres i tett samarbeid med kundene. Ingeniørene bistår videre med modifikasjoner og aktivering, samt prosjektledelse av reparasjoner i verkstedet.
- (23) Ventilene utgjør en integrert del av kundenes systemer enten onshore eller offshore, og i løpet av ventilenes levetid vil det oppstå ulike behov for vedlikehold og reparasjon. Før vedlikehold og reparasjon utføres, vil serviceteknikere åpne ventilen og vurdere om den kan repareres, og i så fall i hvilken grad og omfang reparasjon er nødvendig. Basert på denne vurderingen vil Målvirksomheten sende et reparasjonsforslag til kunden. Målvirksomhetens serviceteknikere reparerer alle typer ventiler og aktuatorer, og utfører også feilsøking, forebyggende vedlikehold og kalibrering.
- (24) Målvirksomheten har verksted i Bergen og leverer primært sine tjenester til energiselskaper som har baseområde i Bergen. Med et stort verksted og lager, et totaltilbud av tjenester, og 65 ansatte, har Målvirksomheten kompetanse og kapasitet til å påta seg store rammeavtaler som omfatter vedlikehold og reparasjon av ventiler for store installasjoner og på flere felt, fra planleggingsfasen og frem til gjennomføring av reparasjon og vedlikehold.

- (25) Mer informasjon om Målvirksomheten finnes på MRCs hjemmeside: <https://www.mrcglobal.com/>

4. PARTENES OMSETNING I 2023

Involverte foretak	Omsetning i Norge
IKM Gruppen AS	██████████
Målvirksomheten	██████████
Totalt	██████████

- (26) Omsetning for 2023 er basert på siste avleverte konsernregnskap for Melder og for MRC.

5. RELEVANTE MARKEDER

5.1 Oversikt over overlappende virksomhet

- (27) Som det fremgår av beskrivelsen ovenfor i punkt 3.1 og 3.2 er Partene aktive innen reparasjon- og vedlikeholdstjenester relatert til ventiler og ventilprodukter til kunder i energisektoren. Flux er en liten og relativt ny aktør innen dette virksomhetsområde og ██████████. Det foreligger dermed en svært begrenset horisontal overlapp mellom Partenes virksomhet innen reparasjon- og vedlikeholdstjenester relatert til ventiler og ventilprodukter.

- (28) Når Målvirksomheten gjennomfører vedlikehold og reparasjon av ventiler og ventilprodukter, vil det kunne oppstå behov for å kjøpe reservedeler på vegne av sluttkunden. Som nevnt i punkt 3.1 tilbyr Flux reservedeler til ventiler og ventilprodukter gjennom distribusjonsavtaler med ventilprodusenter. Dette fører til en vertikal overlapp mellom Partenes virksomhet innen hhv. salg av reservedeler til ventiler og reparasjon- og vedlikeholdstjenester til ventiler.

5.2 Beskrivelse av markedene

- (29) Ventiler er produkter som kontrollerer passasjen av væske, gass eller annet materiale gjennom et rør eller en kanal. Ventilene kommer i ulike former og typer, avhengig av bruksområde og funksjon, og brukes i en rekke industrier, som energisektoren, luftfartssektoren og bygg- og anleggsektoren.
- (30) I energisektoren brukes ventiler blant annet i forbindelse med petroleumsløsing, produksjon og distribusjon av olje- og gass, og oljeraffinerer. Sluttkundene er store energiselskaper som har behov for ventiler i sine systemer, offshore eller onshore. Energiselskapene kan anskaffe disse direkte fra ventilprodusenter, eller fra aktører som har distribusjonsavtale med en ventilprodusent. Som det fremgår av beskrivelsen i punkt 3.1 ovenfor, er Flux eksempel på en aktør som selger nye ventiler og reservedeler gjennom slike distribusjonsavtaler.
- (31) Etter at ventilen er plassert i kundens system, vil det i løpet av ventilens levetid oppstå behov for vedlikehold og reparasjon i varierende grad. Vedlikehold og reparasjon krever annen kunnskap, kapasitet og ressurser enn produksjon og salg, og det er normalt ulike aktører som tilbyr hhv. produksjon, salg og vedlikehold og reparasjon.

- (32) Dette ovennevnte medfører at energiselskapene inngår separate rammeavtaler med tilbydere av reparasjon- og vedlikeholdstjenester relatert til ventiler og ventilprodukter (som f.eks. aktuatorer). Aktuatorer er komponenter som brukes for å flytte og kontrollere ventiler som svar på et kontrollsignal, og er ofte en integrert del av selve ventilen. Det er de samme reparasjon- og vedlikeholdstjenestene som tilbys for aktuatorer og ventiler, og rammeavtalene som utlyses omfatter både ventiler og aktuatorer. Reparasjon- og vedlikeholdstjenestene som tilbys og etterspørres for ventiler, omfatter derfor også aktuatorer.
- (33) Energiselskapene utlyser disse rammeavtalene ved å invitere kvalifiserte leverandører til å inngi tilbud. For å kvalifisere som leverandør må man gjennom en kvalifikasjonsprosess hos det enkelte energiselskap hvor leverandøren må dokumentere at man har relevant kunnskap, kapasitet (bemanning og verksted), relevante referanser, soliditet og nødvendige sertifiseringer. Rammeavtalene kan blant annet omfatte ingeniørtjenester relatert til planlegging og gjennomføring av reparasjoner og vedlikehold, modifikasjoner og aktivering, samt reparasjon av alle typer ventiler og aktuatorer, feilsøking, forebyggende vedlikehold og kalibrering.
- (34) Kundene stiller en rekke krav når det utlyses rammeavtaler, og kan inngå både større og mindre rammeavtaler med ulike aktører avhengig av kundens behov, type prosjekter og omfang av tjenester den aktuelle rammeavtalen skal omfatte. For å kunne vinne en stor rammeavtale som omfatter større installasjoner eller flere felt, stilles det normalt krav til responstid, teknisk kompetanse og den samlede kapasiteten man har til å påta seg vedlikeholds- og reparasjonsoppdrag. Dette innebærer at man må ha et betydelig antall ansatte og utstyr tilgjengelig, at man har et team med ingeniører til å håndtere planlegging, samt at man har et verksted av tilstrekkelig størrelse, med tilstrekkelig utstyr, og ofte i tilstrekkelig nærhet til baseområdet til kunden. Mindre aktører som har verksted i nærheten av baseområdet, men som ikke har en tilstrekkelig mengde utstyr og personell eller et tjenestetilbud innen relaterte ingeniøroppgaver, kan på sin side konkurrere om å påta seg mindre rammeavtaler. Ettersom de største energiselskapene ofte har egne ingeniører, hender det at de samarbeider med de mindre aktørene slik at disse kan levere vedlikehold og reparasjon av ventiler i mindre områder (typisk til mindre installasjoner og/eller enkeltfelt).
- (35) Ved gjennomføringen av vedlikehold og reparasjon kan det oppstå behov for å anskaffe reservedeler. Både sluttkunden og aktøren som utfører vedlikeholdet kan anskaffe reservedelen, enten direkte fra produsent eller fra en aktør som har distribusjonsavtale for ventilen det aktuelle energiselskapet har anskaffet. Det kan ikke anskaffes reservedeler produsert av en annen ventilprodusent enn den som har produsert kundens originalventil.

5.3 Markedet for vedlikehold og reparasjon av ventiler

5.3.1 Det relevante produktmarked

- (36) Så vidt Partene bekjent, foreligger det begrenset praksis fra både EU-kommisjonen ("**Kommisjonen**") og Konkurransetilsynet som omhandler aktuelle markeder for produksjon, salg og reparasjon og vedlikehold av ventiler i energisektoren.
- (37) Kommisjonen har imidlertid vurdert et overordnet produktmarked for produksjon, salg og vedlikehold av hhv. ventiler og aktuatorer, uten at det i saken var nødvendig å ta stilling til om hhv. produksjon, salg og vedlikehold kunne utgjøre egne separate produktmarkeder, eller

ytterligere segmentering av markedet ut ifra hvilken type industri/sluttbruker ventilen leveres til.¹

- (38) Melder er av den oppfatning at vedlikehold og reparasjon av ventiler til kunder i energisektoren utgjør et eget, separat produktmarked, adskilt fra markedet for produksjon og salg av ventiler. Siden aktuatorer som nevnt i punkt 5.2 ovenfor er en integrert del av ventilen, etterspør og inngår energiselskapene rammeavtaler for reparasjons- og vedlikeholdstjenester av ventiler og aktuatorer samlet. Det er dermed ikke relevant å skille mellom disse, slik at vedlikehold og reparasjon av aktuatorer må anses for å inngå i samme produktmarked som vedlikehold og reparasjon av ventiler. Når det henvises til "ventiler" i det følgende omfattes derfor både ventiler og aktuatorer.
- (39) Å avgrense et separat produktmarked for reparasjon og vedlikehold av ventiler er naturlig både fra et etterspørsels- og tilbudsperspektiv.
- (40) Fra et etterspørselsperspektiv vil vedlikehold og reparasjon være tjenester som ivaretar et annet formål enn produksjon og nysalg. Mens produksjon og salg har til formål å tilby kunden nye ventiler som passer inn i deres systemer på en stand-alone basis, har vedlikehold og reparasjon til formål å kontinuerlig ivareta produktets funksjon og yteevne over tid. Vedlikehold og reparasjon dekker kundens behov på et senere tidspunkt, og tilbys i et etterfølgende ledd i verdikjeden enn produksjon og salg. Tjenestene utgjør dermed ikke substitutter for kundene.
- (41) Dette understøttes av at energiselskapene normalt kun velger å kjøpe ny ventil fremfor å reparere den eksisterende ventilen når denne ikke lenger fungerer eller kan repareres. Spørsmålet om å kjøpe ny ventil eller reparere den eksisterende ventilen oppstår med andre ord først når ventilen har fungert i kundens system over en lengre tidsperiode og reparasjon ikke lengre er mulig eller regningssvarende. Før dette tidspunktet er det usannsynlig at kundene velger å anskaffe en ny ventil fremfor å reparere ventilen. Som eksempel kan det vises til at Equinor, som er den største kunden i Norge og på norsk kontinentalsokkel, som utgangspunkt [REDACTED]
- (42) Som følge av det ovennevnte gjennomfører kundene i energisektoren naturlig nok også separate anbudsprosesser for hhv. innkjøp av nye ventiler og vedlikeholds- og reparasjonstjenester for eksisterende ventiler.
- (43) Samlet sett tilsier dermed forholdene på etterspørselssiden at vedlikehold og reparasjon av ventiler utgjør et separat produktmarked fra produksjon og vedlikehold.
- (44) På tilbudssiden er det normalt ulike aktører som tilbyr hhv. produksjon og salg, og vedlikehold og reparasjon, av ventiler. Ventilprodusenter består stort sett av aktører lokalisert utenfor Norge og som leverer til kunder over hele verden. Som nevnt selger produsentene ventiler direkte til sluttkundene eller via aktører som har distribusjonsavtale med produsenten. Tilbydere av vedlikehold og reparasjon til kunder på norsk kontinentalsokkel er derimot lokaliserte i Norge og i nærheten av kunden.
- (45) Ventilprodusenter eller aktører som har distribusjonsavtale på ventiler og reservedeler, men som ikke tilbyr reparasjon og vedlikehold, kan ikke enkelt og uten vesentlige kostnader utvide sitt tilbud til også å omfatte reparasjon og vedlikehold. For å kunne tilby vedlikehold og

¹ Se Kommisjonens avgjørelse i sak M.8207 *Emerson Electric / Pentair*.

reparasjon til kunder på norsk kontinentalsokkel, må det investeres betydelig i kompetanse, kapasitet, utstyr, kapital og verksted. Investeringene må knyttes til en lokasjon i relativ nærhet til kunden. Dette er faktorer kundene stiller strenge krav til i sine rammeavtaler. Ventilprodusenter kan dermed ikke benytte eksisterende produksjonskapasitet til å utføre vedlikehold og reparasjon av ventiler for kunder på norsk kontinentalsokkel, og heller ikke konkurrere om å levere denne typen tjenester uten å foreta betydelige investeringer.

- (46) Som nevnt i punkt 5.2 varierer de nærmere kravene til kapasitet og ressurser ut ifra type prosjekter og omfang av tjenester den aktuelle rammeavtalen skal omfatte. Mindre aktører som har kompetanse til å utføre vedlikehold og reparasjon av ventiler til kunder i energisektoren kan f.eks. konkurrere om mindre oppdrag, men måtte foretatt betydelige investeringer for å få skaffe seg utstyret, administrasjonen, kompetansen og kapasiteten som kreves for å påta seg større kontrakter som omfatter større installasjoner eller flere felt.
- (47) De betydelige investeringskostnadene som kreves for å i det hele tatt være en relevant leverandør understøttes av Bewi Groups forsøk på etablering innen reparasjon og vedlikehold av ventiler til kunder i energisektoren i 2019. Selskapet planla å opprette verksted i Kristiansund, hvor energiselskapet OKEA² driver sin virksomhet fra. Til tross for at selskapet brukte omtrent 10 millioner på å etablere seg, vant de aldri en rammeavtale. Det var ikke gjort tilstrekkelige investeringer i de nødvendige faktorene, og selskapet måtte i fjor legge ned verkstedet som ble etablert.
- (48) Dermed vil det både ut ifra et tilbuds- og etterspørselsperspektiv være naturlig å avgrense et eget marked for vedlikehold og reparasjon av ventiler.
- (49) Når det gjelder en ytterligere segmentering av markedet basert på sektorer, kan det vises til at ventiler som brukes i energisektoren i utgangspunktet har lik funksjon som ventiler som brukes i landbasert industri. Utstyret som er nødvendig for å foreta reparasjon og vedlikehold er videre det samme uavhengig av hvilken sektor ventilen er levert til. Dette tilsier at tilbydere av vedlikehold og reparasjonstjenester til kunder i andre sektorer som et utgangspunkt også vil kunne utføre service på ventiler som brukes i energisektoren.
- (50) Det er likevel variasjoner i kundenes etterspørsel. I energisektoren er kundene store, internasjonale selskap med spesialisert etterspørsel etter ventiler. Det stilles krav om at tilbyderne har et lager med reservedeler tilgjengelig og betydelig kapasitet til å håndtere større vedlikeholdsoppdrag på kort varsel. Siden ventilene er store og veier normalt mellom 50 kg og 2 tonn må leverandøren i tillegg ha et verksted i nærheten av kunden for å begrense risiko ved frakt av ventilen. Dette tilsier at det foreligger en mer begrenset substituerbarhet mellom tjenestene som etterspørres i de ulike sektorene.
- (51) Det vil videre være tid- og kostnadskrevende for aktører i andre sektorer å utvide sitt tilbud til å omfatte leveranser til kunder i energisektoren. Dersom det oppstår en feil ved en av kundens ventiler vil det kunne føre til driftsstans. Driftsstanser offshore og i prosessanlegg for olje- og gass vil medføre betydelig tap for kunden og det er dermed en forutsetning at tjenesteleverandøren kan reparere ventilen på en tids- og kostnadseffektiv måte. Det er videre tid- og kostnadskrevende å oppnå nødvendige godkjenninger og sertifiseringer for servicepersonellet. Leverandører til andre sektorer må derfor foreta betydelige investeringer i kunnskap, kapasitet (inkl. mengde reparasjonsutstyr) og tilgjengelig personell for å kunne påta

² OKEA er en av de mindre aktørene på norsk sokkel og er operatør for to felt i aktiv produksjon (Brage og Draugen), noe som understreker at selv for å bli leverandør til de mindre aktørene er etableringshindringene betydelige.

seg rammeavtaler for kunder i energisektoren. Investeringene innebærer blant annet at det må anskaffes et tilstrekkelig antall ingeniører og mekanikere med kompetanse og erfaring med ventiler, større kraner (fra 1 tonn og opp til 10 tonn), spesialverktøy som testbenker og -utstyr, CNC maskiner, lakkeringsmaskiner og sandblåsingsbokser. Dette gjelder særlig for de største energiselskapene som Equinor, hvor kravene til mengde utstyr og kapasitet er betydelige.

- (52) Basert på det ovennevnte finnes det holdepunkter for at markedet for reparasjon og vedlikehold av ventiler ikke må avgrenses basert på sektorer. Foretakssammenslutningen vil uansett ikke føre til noen konkurransemessige bekymringer, og for formålet med denne meldingen vil Melder oppgi sine markedsandeler og foreta konkurranseanalysen på det snevrest mulige produktmarkedet, som er markedet for reparasjon og vedlikehold av ventiler til kunder i energisektoren.

5.3.2 Det relevante geografiske marked

- (53) I avgjørelsen nevnt ovenfor fant Kommisjonen at det overordnede markedet for produksjon, salg og vedlikehold av ventiler var EU/EØS-vidt. Begrunnelsen var først og fremst at EU-lovgivningen stiller strenge krav til hvordan ventiler utformes, og at kunder innenfor EU og EØS foretrakk å anskaffe sine ventiler fra aktører i samme geografiske marked.

- (54) Melder er av den oppfatning at et separat marked for vedlikehold og reparasjon av ventiler ikke kan avgrenses videre enn nasjonalt. Som allerede nevnt er det en forutsetning for å konkurrere om å levere disse tjenestene at aktøren har verksted og er etablert i nærheten av kundene. Ventilene er store og veier normalt mellom 50 kg til 2 tonn. Det er tid- og kostnadskrevende, forurensende og risikofyllt å frakte en slik ventil over lengre avstander, noe som gir en naturlig begrensning i avstanden mellom verksted og kunde. Energiselskapene har derfor i større grad begynt å stille krav om lokal tilstedeværelse når det utlyses rammeavtaler.

- (55) Slik Melder forstår det ønsker energiselskapene normalt at reparasjon og vedlikehold av ventiler forestås av en aktør som er etablert på eller i nærheten av det relevante baseområdet eller prosessanlegget. For felt på norsk sokkel med baseområde i Stavanger, ønsker f.eks. kundene at reparasjon og vedlikehold foretas i Stavanger. [REDACTED]

- (56) Det ovennevnte indikerer at det kan avgrenses lokale markeder basert på avstand fra de ulike baseområdene til kundene. Det er imidlertid ikke nødvendig å ta endelig stilling til om markedet må avgrenses nasjonalt eller lokalt, da transaksjonen ikke vil medføre noen konkurransemessige bekymringer uavhengig av hvordan markedet avgrenses. Melder vil derfor vurdere virkningene på et nasjonalt marked for vedlikehold og reparasjon av ventiler til kunder i energisektoren i konkurransevurderingen under.

³ Salg av tjenester til Aker BP [REDACTED]

⁴ Salg av tjenester til ConocoPhillips [REDACTED]

5.4 Markedet for salg av ventiler og tilhørende reservedeler

- (57) I forlengelsen av det som fremgår av punkt 5.3 ovenfor, er Melder av den oppfatning at salg av ventiler og tilhørende reservedeler til kunder i energisektoren utgjør et separat produktmarked fra markedet for vedlikehold og reparasjon.
- (58) Dette markedet omfatter både ventilprodusenter med direktesalg til sluttkunden og distributører som foretar videresalg med grunnlag i distribusjonsavtale med en eller flere ventilprodusenter. Ventilprodusentene kan enten selge direkte til sluttkunden, til en ventilreparatør på vegne av sluttkunden, eller til en distributør, mens distributøren enten selger direkte til sluttkunden eller til en ventilreparatør på vegne av sluttkunden.
- (59) Melder er av den oppfatning at det geografiske markedet må avgrenses i tråd med EU-kommisjonens vurdering i avgjørelsen nevnt ovenfor, slik at markedet omfatter EU og EØS. Selv om en ventilprodusent har engasjert en lokal distributør, kan både ventilreparatører og sluttkunder vanligvis velge å anskaffe ventiler og reservedeler direkte fra ventilprodusenten, noe som underbygger at markedet er EU/EØS-vidt. Dette understøttes ytterligere av at kundene anskaffer ventiler og reservedeler fra aktører i hele det geografiske området, hvor det avgjørende for hvilken reservedel som anskaffes er hvilken aktør som har levert ventilen.

6. KONKURRANSEVURDERING

6.1 Introduksjon

- (60) På et nasjonalt marked for reparasjon og vedlikehold av ventiler til kunder i energisektoren har Målvirksomheten en estimert markedsandel på [REDACTED] mens Flux har en estimert markedsandel på omtrent [REDACTED]⁵ Partenes samlede markedsandel overstiger dermed 20 %, noe som fører til et horisontalt berørt marked, jf. krrl. § 18 a første ledd bokstav e.
- (61) Videre har Flux en estimert markedsandel på [REDACTED] på et EU/EØS-vidt marked for salg av ventiler og tilhørende reservedeler.⁶ Dette fører til et vertikalt overlappende marked, jf. krrl. § 18 a første ledd bokstav f.
- (62) I det følgende vil det redegjøres for hvorfor Foretakssammenslutningen ikke vil ha noen negativ påvirkning på konkurransen på disse markedene (se punkt 6.2 og 6.3).

6.2 Horisontalt berørt marked: Markedet for vedlikehold og reparasjon av ventiler til kunder i energisektoren

6.2.1 Foretakssammenslutningen vil kun gi en minimal konsentrasjonsøkning

- (63) Som det fremgår av beskrivelsene ovenfor vil Foretakssammenslutningen kun gi en minimal konsentrasjonsøkning i det nasjonale markedet for vedlikehold og reparasjon av ventiler til kunder i energisektoren (ca. [REDACTED]).
- (64) Etter Foretakssammenslutningen vil Markedsforholdene forbli nokså like som i dag, bestående av både et tilstrekkelig antall totalleverandører og enkelte mindre leverandører. Tidligere baserte energiselskapene seg utelukkende på altomfattende rammeavtaler med flere

totalleverandører hvor disse konkurrerte hver gang det skulle foretas innkjøp. De siste årene har markedet utviklet seg slik at energiselskapene i noe større grad også utlyser rammeavtaler som er geografisk avgrenset og/eller som gjelder enkeltfelt eller enkeltinstallasjoner. Dette gjør at også mindre aktører kan påta seg og konkurrere om disse mindre rammeavtaler, som kommer som et supplement til de større avtalene som totalleverandørene konkurrerer om. For disse mindre oppdragene vil imidlertid geografisk beliggenhet ha større betydning som følge av at kundene ikke ønsker å transportere ventiler over større avstander med mindre det er nødvendig.

- (65) Kundene vil dermed for alle praktiske formål ha de samme leverandørene å velge mellom også etter Foretakssammenslutningen, og kan få sitt behov dekket gjennom å utlyse rammeavtaler av ulikt omfang. Foretakssammenslutningen vil dermed ikke medføre at Partene får en markedsandel, eller bidra til etableringen av en markedsstruktur, som gir Partene mulighet for å kunne utøve markedsrett.
- (66) Markedsandeler har videre mindre betydning som følge av produkt differensiering i markedet. Som nevnt over vil både omfanget i tjenestetilbudet, kapasitet og geografisk beliggenhet være betydningsfulle konkurranseparametere. Som beskrevet i detalj nedenfor, underbygger den betydelige differensieringen mellom Partenes tjenestetilbud at Partene ikke er nære konkurrenter. Dette underbygger ytterligere at Foretakssammenslutningen ikke fører til noen konkurransemessige bekymringer.

6.2.2 Partene har et differensiert tjenestetilbud og er ikke nære konkurrenter

- (67) Det finnes i dag en rekke aktører med aktivitet i det norske markedet for vedlikehold og reparasjon av ventiler til kunder i energisektoren. Dette inkluderer totalleverandører som kan konkurrere om omfattende rammeavtaler, samt mindre aktører som tilbyr deler av totaltjenestetilbudet og kan påta seg mindre reparasjon- og vedlikeholdskontrakter. Målvirksomheten og Flux befinner seg i dag i hver sin gruppe av aktører og er dermed ikke nære konkurrenter for de samme rammeavtalene.
- (68) Som det fremgår av beskrivelsen i punkt 3.2 befinner Målvirksomheten seg i den første gruppen av aktører og er en totalleverandør med et omfattende tjenestetilbud innen vedlikehold og reparasjon av ventiler til kunder i energisektoren. Med et stort verksted og lager, en betydelig mengde ansatte og utstyr, samt egne ingeniører til å foreta planlegging mv., kan Målvirksomheten konkurrere om rammeavtaler som omfatter vedlikehold og reparasjon av ventiler på en betydelig mengde felt, fra planleggingsfasen og frem til gjennomføring av reparasjon og vedlikehold. Målvirksomheten har videre lang erfaring i markedet og har opparbeidet seg nødvendig kompetanse, regulatoriske godkjenninger og sertifiseringer samt investert betydelig i administrasjon.
- (69) Målvirksomheten har i dag rammeavtale med [REDACTED]. Rammeavtalene omfatter alle felt som disse energiselskapene er operatører på, samt alle tjenester som er nødvendige for å kunne utføre reparasjon og vedlikehold av ventiler, jf. punkt 3.2 ovenfor. Som følge av de strenge kravene til kapasitet, kompetanse og totaltjenestetilbud som energiselskapene stiller til sine rammeavtaleleverandører, er det [REDACTED]

- (70) Innen ventiler har Flux tradisjonelt fokusert på salg av nye ventiler med tilhørende reservedeler til kunder i energisektoren. Tjenestetilbudet innen vedlikehold og reparasjon av ventiler er relativt nytt og begrenset, og relaterer seg først og fremst til den faktiske utførelsen av vedlikehold og reparasjon. [REDACTED]
[REDACTED]. Videre har Flux et lite verksted, samt mindre kapasitet i form av både utstyr og ansatte. Flux befinner seg derfor i den andre gruppen av aktører.
- (71) Flux fikk sin første rammeavtale [REDACTED]
[REDACTED]
- (72) At Målvirksomheten og Flux har et differensiert tjenestetilbud understøttes av at Flux [REDACTED]
[REDACTED] Flux anslår at de som minimum må foreta investeringer [REDACTED] for å kunne konkurrere om de større rammeavtalene som Målvirksomheten kan konkurrerer om, og at en slik [REDACTED]
[REDACTED] Dette kommer i tillegg til investeringene på [REDACTED] som selskapet allerede har foretatt for å etablere et lite verksted med ansatte til å påta seg mindre omfattende vedlikeholdsoppdrag. Dette fordi Flux må skaffe seg flere ansatte som kan utføre service og vedlikehold, et eget ingeniørteam som kan foreta planlegging, samt betydelig større utstyrspark, lager og verksted. Flux konkurrerer i all hovedsak [REDACTED] som kan levere på samme omfang som Flux, eksempelvis [REDACTED]
- (73) I tillegg til å ha et differensiert tjenestetilbud er Partene aktive i hvert sitt geografiske område. Som allerede nevnt er Målvirksomheten etablert i Bergensområdet og leverer hovedsakelig sine tjenester til kunder som har baseområde i Bergen, mens Flux utelukkende leverer til kunder som har baseområde i Stavanger. I 2023 forsøkte Flux å konkurrere om en [REDACTED] Flux innga tilbud og hadde lavest pris, men tapte kontrakten som følge av at selskapet [REDACTED]
[REDACTED]
- (74) Det ovennevnte viser at Flux verken konkurrerer om samme type avtaler eller i samme geografiske områder som Målvirksomheten. Partene kan derfor ikke anses som nære konkurrenter.
- (75) I dag er det hovedsakelig [REDACTED] som er Målvirksomhetens nærmeste konkurrenter. [REDACTED] er i likhet med Målvirksomheten totalleverandører med kapasitet til å påta seg rammeavtaler av betydelig omfang. Så vidt Målvirksomheten bekjent, har [REDACTED]
[REDACTED] i et nasjonalt marked for vedlikehold og reparasjon av ventiler til kunder i energisektoren. Så vidt Målvirksomheten bekjent, har [REDACTED]

[REDACTED] i et nasjonalt marked for vedlikehold og reparasjon av ventiler til kunder i energisektoren.

- (76) Både Score og Oss-Nor vil etter Foretakssammenslutningen fortsette å utøve et betydelig konkurransepress på Partene, og Foretakssammenslutningen vil ikke endre dette bildet. Selv om konkurrentene er etablert i andre geografiske områder, har de allerede kunnskapen, erfaringen og nødvendige sertifiseringer og godkjenninger til å enklere kunne dekke andre områder i Norge dersom kunden krever det.
- (77) Med grunnlag i det ovennevnte er det ikke holdepunkter for at det i dag foreligger et særskilt konkurransepress mellom Partene som vil falle bort som følge av Foretakssammenslutningen

6.2.3 Høy grad av kjøpermakt vil fortsette å disiplinere Partene

- (78) Markedet for vedlikehold og reparasjon av ventiler er karakterisert av en sterk og konsentrert kundegruppe som vil fortsette å disiplinere Partene også etter Foretakssammenslutningen. Kundegruppen består hovedsakelig av profesjonelle globale olje- og gass-selskaper som omsetter for mange milliarder årlig, og som tilpasser tilbudene basert på markedssituasjonen og sine egne preferanser.
- (79) Den sterke og konsentrerte kundegruppen inkluderer blant annet Equinor, Aker BP og Vår Energi, som er de største operatørene på den norske kontinentalsokkelen. I tidligere avgjørelser har EU-kommisjonen etablert en "taux de menace/threat point" på 22 % av totale leveranser for når en leverandør befinner seg i et avhengighetsforhold med en spesifikk kunde, hvilket vil gjøre det mulig for kunden å kreve at leverandøren går med på urimelige kontraktsvilkår.⁷

- (80) [REDACTED] Equinor er operatør for majoriteten av plattformer i området utenfor Bergen hvor Målvirksomheten har verksted og leverer sine tjenester fra. Equinor opererer også syv av åtte landanlegg i Norge.⁸ I tillegg til Equinor, står en begrenset krets på fem operatører for totalt 90 % av alle felt på norsk sokkel.⁹ I samsvar med Kommisjonens praksis, vil Partene også etter Foretakssammenslutningen [REDACTED] Kundene vil dermed ha betydelig kjøpermakt og vil kunne motvirke ethvert forsøk fra Partene på å utøve markedsrett også etter Foretakssammenslutningen gjennom at de har full kontroll på anbudsutlysningene og kan tilpasse disse for å regulere konkurransen i markedet.

- (81) Samtlige av Målvirksomhetens kunder har videre rammeavtaler med flere aktører for å dekke sitt behov. Equinor har som eksempel tildelt rammeavtaler til både [REDACTED] Rammeavtalene innebærer at leverandørene kontinuerlig må konkurrere om å få tildelt oppdrag, og kundene kan enkelt bytte til en alternativ leverandør. Dette vil ikke endres som følge av Foretakssammenslutningen. Foretakssammenslutningen vil heller ikke redusere antall relevante aktører for disse kundene, all den tid det kun er [REDACTED] som har kapasiteten og kompetansen som er nødvendig for å bli kvalifisert som leverandører.
- (82) Samlet sett, medfører dette en situasjon hvor kundene har kapasitet og mulighet til å motvirke ethvert forsøk fra Partene på å utøve markedsrett også i etterkant av Foretakssammenslutningen.

⁷ Se Kommisjonens avgjørelser i sakene M.1684 Carrefour/Promodès, M.1221 Rewe/Meinl og M.784 Kesko/Tuko.

⁸ Det siste (Nyhamna) opereres av Shell. Se her: <https://www.norskpetroleum.no/produksjon-og-eksport/landanlegg/>

⁹ Se oversikt over operatører og felt her: <https://www.norskpetroleum.no/fakta/selskap-utvinningstillatelse/>

6.2.4 Konklusjon

(83) Med grunnlag i det ovennevnte er det klart at Foretakssammenslutningen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i det norske markedet for vedlikehold og reparasjon av ventiler til kunder i energisektoren, jf. krrl. § 16.

6.3 Vertikalt overlappende marked: Det europeiske markedet for salg av ventiler og tilhørende reservedeler

(84) Som beskrevet over i punkt 5 vil man skaffe reservedeler til ventilene som er produsert av samme produsent som originalventilen. Flux selger reservedeler for de samme ventilene de har distribusjonsavtaler for i Norge.¹⁰ Dette fører til en begrenset vertikal overlapp mellom Flux' virksomhet innen salg av reservedeler og Målvirksomhetens virksomhet innen vedlikehold og reparasjon av ventiler.

(85) Den svært begrensede vertikale overlappen fører ikke til noen konkurransemessige bekymringer.

(86) Energiselskapene anskaffer i all hovedsak reservedeler selv, og i noen tilfeller lagerføres disse (da ofte gjennom en avtale om lagerleie med tilbyderen av vedlikeholds- og reparasjonstjenester).¹¹ Det er kun i noen få tilfeller at tilbyderen av vedlikeholds- og reparasjonstjenester vil stå for innkjøpet av reservedeler i forbindelse med tjenester til sluttkunden. At dette er tilfellet understrekes av at Flux' salg av reservedeler til Målvirksomheten kun utgjorde omtrent [REDACTED] kroner av et samlet salg av reservedeler på omtrent [REDACTED] kroner i 2023.

(87) Dette visser at den vertikale forbindelsen mellom Partene er svært begrenset og relatert til de få tilfellene hvor Flux selger reservedeler direkte til aktørene innen vedlikehold og reparasjon av ventiler.

(88) Disse aktørene vil enkelt kunne skaffe reservedeler fra andre aktører dersom Flux skulle øke prisen eller slutte å selge reservedeler. Både sluttkunden og tjenesteleverandøren kan kjøpe reservedelene direkte fra ventilprodusenten dersom de ønsker det.

(89) Som følge av det ovennevnte vil heller ikke Målvirksomheten utgjøre en betydelig kunde i markedet, til tross for markedsandelen innen vedlikeholds- og reparasjonstjenester. Produsentene og distributørene av ventiler og reservedeler selger i all hovedsak sine produkter direkte til energiselskapene. Salg av ventiler skjer videre uavhengig av vedlikeholds- og reparasjonstjenestene all den tid energiselskapene må ha reservedeler fra samme produsent som har produsert originalventilen. Dette innebærer at Målvirksomheten verken vil ha mulighet eller insentiv til å slutte å anskaffe reservedeler fra andre distributører eller ventilprodusenter.

(90) Som allerede nevnt i punkt 6.3.3 ovenfor, har energiselskapene også betydelig kjøpermakt.

(91) Et forsøk på å øke prisene på reservedeler eller utestenge konkurrenter fra å kjøpe reservedeler kan for det første møtes ved at energiselskapet kan kjøpe reservedeler direkte fra Flux og deretter tilby dem til leverandøren av vedlikeholds- og reparasjonstjenester. Videre

¹⁰ Flux har delvis eksklusive distribusjonsavtaler med Valland (Italia), Abacus (Skottland), VS/T (Nederland), og Wouter Witzel (Nederland).

¹¹ [REDACTED]

vil et slikt forsøk fra Flux kunne føre til at energiselskapet velger å anskaffe ventiler fra andre leverandører og dermed omgå Flux fullstendig.

- (92) På samme måte er det energiselskapenes valg av ventiler som styrer hvilke reservedeler som kreves. Dersom Målselskapet skulle slutte å kjøpe inn reservedeler fra en eller flere distributører eller ventilprodusenter ville dette effektivt utelukket dem som aktuell leverandør av vedlikeholds- og reparasjonstjenester.
- (93) Med grunnlag i det ovennevnte foreligger det ikke holdepunkter for at Foretakssammenslutningen vil føre til noen konkurransemessige bekymringer i de vertikalt overlappende markedene.

7. EFFEKTIVITETSGEVINSTER

- (94) [Redacted]
- (95) [Redacted]
- (96) Sammenslåingen av de to differensierte virksomhetene vil også innebære at ressurser kan utnyttes mer effektivt [Redacted]

8. KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER

8.1 Fem viktigste konkurrenter på det nasjonale markedet for vedlikehold og reparasjon av ventiler til kunder i energisektoren

- (97) Flux sine fem største konkurrenter¹²:

Navn	Kontaktinformasjon
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]

¹² Flux konkurrerer i [Redacted]

(98) Målvirksomheten sine største konkurrenter¹³:

Navn	Kontaktinformasjon
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

8.2 Fem viktigste leverandører på det nasjonale markedet for vedlikehold og reparasjon av ventiler til kunder i energisektoren

(99) Flux sine fem største leverandører:

Navn	Kontaktinformasjon
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	
[REDACTED]	
[REDACTED]	
[REDACTED]	

(100) Målvirksomheten sine fem største leverandører:

Navn	Kontaktinformasjon
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	
[REDACTED]	
[REDACTED]	
[REDACTED]	

8.3 Fem viktigste kunder på det nasjonale markedet for vedlikehold og reparasjon av ventiler til kunder i energisektoren

(101) Flux sine største kunder¹⁴:

Navn	Kontaktinformasjon
[REDACTED]	[REDACTED]

¹³ [REDACTED]

¹⁴ Målvirksomheten har også registrert salg til [REDACTED]

[REDACTED]	[REDACTED]
------------	------------

(102) Målvirksomheten sine største kunder¹⁶:

Navn	Kontaktinformasjon
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

9. MELDING TIL ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER

(103) Transaksjonen er ikke meldepliktig i andre jurisdiksjoner.

10. ÅRSBERETNING, ÅRSREGNSKAP OG KONSERNREGNSKAP

(104) Årsberetning, årsregnskap og konsernregnskap for Melder og Målselskapet kan lastes ned fra <https://www.brreg.no/>

11. OFFENTLIG VERSJON

(105) Informasjon som skal unntas offentlighet er markert i gult, grønt, turkis og rosa i meldingen. Informasjon markert i rosa utgjør forretningssensitiv informasjon for Melder og må unntas offentlighet for alle unntatt Melder, mens informasjon markert i turkis utgjør forretningssensitiv informasjon for Selger og Målvirksomheten, og må unntas offentlighet for alle unntatt Selger og Målvirksomheten. Informasjon markert i gult utgjør forretningssensitiv informasjon for alle, og må unntas offentlighet for alle, inkludert Partene. Informasjon markert i grønt utgjør forretningssensitiv informasjon for Partene, og må unntas offentlig for alle, unntatt Partene. Begrunnelse for unntak fra offentlighet er inntatt som **Bilag 3**.

Med vennlig hilsen
ADVOKATFIRMAET SCHJØDT AS

Jan Kristoffer Høiland
Senioradvokat

¹⁵ Salg til [REDACTED]

¹⁶ Målvirksomheten har i realiteten kun tre kunder. Det er også registrert salg til [REDACTED]