THOMMESSEN

MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

MELLOM

BAKER HUGHES NEDERLAND HOLDINGS B.V.

OG

ALTUS INTERVENTION GROUP AS

17. mai 2022

Informasjon markert i [redacted] er konfidensielt for Baker Hughes.
Informasjon markert i [redacted] er konfidensielt for Altus.
Informasjon markert i [redacted] er konfidensielt for begge parter.

1 OPPSUMMERING

Denne meldingen inngis til Konkurransetilsynet i henhold til konkurranseloven § 18 jf. § 17 første ledd bokstav b, på vegne av Baker Hughes Nederland Holdings B.V., som erverver enekontroll over Altus Intervention Group AS gjennom foretakssammenslutningen nærmere beskrevet i punkt 3.

Transaksjonen gjelder oljefelttjenester som i hovedsak tilbys kunder som driver med olje- og gassproduksjon. Baker Hughes er et energiteknologiselskap som tilbyr et bredt spekter av utstyr og tjenester i hele energiverdikjeden. Altus Intervention er et norsk selskap som spesialiserer seg på brønnintervensjon. Brønnintervensjon omfatter en rekke tjenester som utføres i olje- og gassbrønner med det formål å styre brønnproduksjonen, yte brønndiagnostikk eller modifisere tilstanden i brønnen eller brønnkonfigurasjonen.

Hoveddrivkraften bak transaksjonen er å kombinere Altus' komplementære brønnintervensjonsteknologi og erfaring med Baker Hughes' bredere kundebase og geografiske nedslagsfelt. Altus tilbyr (og genererer hoveddelen av sine inntekter fra) brønnintervensjonstjenester som benytter mekaniske stålkabler (såkalt "*slickline*") og brønntraktorer, som Baker Hughes ikke tilbyr [redacted]

Transaksjonen medfører ingen risiko for svekket konkurranse. Partenes virksomhet innen brønnintervensjon er i det vesentlige komplementær. Det eneste horisontale overlappet mellom partene i Norge eller i et marked som Norge er en del av, er innenfor brønnkabeltjenester ("*wireline services*") levert gjennom elektrifiserte kabler (såkalt "*e-line*"), men overlappet vil ikke hindre effektiv konkurranse. Samlet har partene moderate markedsandeler og den inkrementelle økningen i markedsandeler er relativt lav. Partene er ikke nære konkurrenter, ettersom de fokuserer på å tilby ulike tjenester, og de vil fortsette å møte hard konkurranse også etter transaksjonen. I tillegg preges etterspørselssiden for brønnintervensjon av betydelig kjøpermakt; kundenes etterspør typisk integrerte pakkeløsninger som omfatter en rekke tjenester, noe som gir dem betydelig kommersiell fleksibilitet. Brønnintervensjon er nærmere beskrevet i punkt 6.

Partene tilbyr også rørlednings- og prosesstjenester (såkalt "*pipeline and process services*"), som omfatter en rekke tjenester som prekommisjonering, inspeksjon og vedlikehold. Ingen av partene leverer slike tjenester i Norge. Altus har kun en svært beskjeden tilstedeværelse i det globale markedet for slike tjenester, og selv i et hypotetisk snevrere marked for Nordsjøen estimeres partenes felles markedsandeler å ikke være over [redacted] Rørlednings- og prosesstjenester er nærmere beskrevet i punkt 7.

Det er visse vertikale relasjoner mellom partene. Som forklart i punkt 8, medfører ikke dette risiko for utestengende virkninger eller andre konkurranseskadelige følger. Tvert imot reflekterer partenes vertikale relasjoner at de har et komplementært fokus. Baker Hughes leverer visse wireline-verktøy til Altus, som også er lett tilgjengelig for andre tjenesteleverandører. Som respons på økt etterspørsel etter integrerte kontrakter for brønnintervensjon, [redacted]

Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse, herunder vil den ikke skape eller styrke en dominerende stilling i noe marked. Det er derfor ikke grunnlag for gripe inn mot den planlagte foretakssammenslutningen, jf. konkurranseloven § 16.

2 KONTAKTINFORMASJON

2.1 Melder

Navn:	Baker Hughes Nederland Holdings B.V.
Org.nr:	24164588
Adresse:	Boezemschop 8 1724BJ Oudkarspel Nederland
Kontaktperson:	Advokatfirmaet Thommessen AS v/advokat Heidi Jorkjend og advokatfullmektig Liv Sofie Utvær
Adresse:	Ruseløkkveien 38, 0251 Oslo
Postboks:	Postboks 1484 Vika, 0116 Oslo
Telefon:	+ 47 984 88 329 / + 47 930 14 382
E-postadresse:	hjo@thommessen.no / liu@thommessen.no

2.2 Målselskap

Navn:	Altus Intervention Group AS
Org.nr:	912 489 078
Adresse:	Lagervegen 30 4033 Stavanger Norge
Kontaktperson:	Advokatfirmaet Schjødt AS v/advokat Olav Kolstad
Adresse:	Ruseløkkveien 14, 0251 Oslo
Postboks:	Postboks 2444 Solli, 0201 Oslo

Telefon: +47 478 71 010
E-postadresse: olav.kolstad@schjodt.com

3 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

I henhold til aksjekjøpsavtale datert 18. mars 2022, vil Baker Hughes Nederland Holdings B.V. ("**BHN**") – et selskap kontrollert av Baker Hughes Company ("**BH**") – overta kontrollen over Altus Intervention Group AS ("**Altus**") gjennom erverv av 100% av aksjene i selskapet Oz MidCo AS (org.nr 912 488 942) og datterselskapet Oz HoldCo AS (org.nr 812 489 062) fra Altus Intervention Holding AS (org.nr 925 270 172) ("**Transaksjonen**"). Kjøpesummen er på [redacted] inkl. inntjening, med forbehold om justeringer. Transaksjonen er planlagt gjennomført i andre halvår 2022.

Transaksjonen innebærer en varig kontrollendring etter konkurranseloven § 17 første ledd b) og er underlagt meldeplikt etter konkurranseloven § 18 jf. § 17, idet hvert av foretakene har en årlig omsetning på over NOK 100 mill. og en samlet årlig omsetning som overstiger NOK 1 mrd. i Norge.

4 BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE OG FORETAK I SAMME KONSERN

4.1 Baker Hughes

4.1.1 Virksomhetsområder

BH er et energiteknologiselskap som tilbyr et bredt spekter av utstyr og tjenester i hele energiverdikjeden. Selskapet rapporterer sine driftsresultater i fire ulike driftssegmenter:

- Oljefeltservicesegmentet ("OFS") leverer produkter og tjenester til bruksområder on- og offshore gjennom hele brønnens livssyklus – fra boring og evaluering til ferdigstilling, produksjon og intervensjon. Segmentet omfatter produksjonslinjer som designer og utvikler produkter og yter tjenester som hjelper operatørene å finne, evaluere, bore etter og produsere hydrokarboner.

- Oljefeltsutstyrssegmentet ("OFE") leverer en bred portefølje av produkter og tjenester som er nødvendige for å tilrettelegge for trygg og pålitelig kontroll og flyt av hydrokarboner fra produksjonsanleggenes brønnhode. OFE-porteføljen har løsninger for operasjoner under vann, over vannflaten og på land. OFE designer og produserer boreutstyr og produksjonssystemer både for subsea- og overflatebruk og leverer et fullt spekter av tjenester relatert til boreoperasjoner og hydrokarbonproduksjon on- og offshore.

- Turbomaskineri- og prosessløsningssegmentet ("TPS") leverer utstyr og løsninger for bruk til mekaniske drivverk, kompresjon og kraftproduksjon på tvers av olje-, gass- og energiindustrien, samt segmentene on- og offshore LNG, pipeline (rørledninger), lagring av naturgass, raffinering, petrokjemi, distribuert gass, flyt- og prosesskontroll og industri.

- Digitale løsninger ("DS") kombinerer sofistikert hardware-teknologi med softwareprodukter i enterpriseklassen og analyseløsninger for å koble sammen industriell aktiva, og tilby kunder dataen og sikkerheten de trenger for trygt og effektivt å forbedre sine operasjoner.

Den foreslåtte Transaksjonen gjelder brønnintervensjonssegmentet, som er et undersegment av OFS, samt rørlednings- og prosesstjenester.

For mer informasjon om Baker Hughes, se https://www.bakerhughes.com/.

4.1.2 Rettslig og organisatorisk struktur

BHN er et heleid europeisk datterselskap av BH. BH er inkorporert i Delaware, USA, og har hovedkontorer i Houston, Texas (USA) og London (Storbritannia). Selskapet har ca. 58.000 ansatte i mer enn 120 land.

Organisasjonskart for BH, oppdatert pr desember 2020, er vedlagt som

Vedlegg 1: Baker Hughes organisasjonskart

BH er medlem av PESA,[1] APGA[2], PRCI[3] og EEEGR[4].

4.2 Altus

4.2.1 Virksomhetsområder

Altus er leverandør av brønnintervensjonstjenester og nedihulls-teknologi ("*downhole technology*"). Altus' kompetanseområder innen brønnintervensjon omfatter totalt sett kveilerør ("*coiled tubing*") og pumpetjenester; kabeloperasjoner ("*wireline*"); traktorbaserte tjenester; perforering og ballistikk; presisjonsrengjøring; manipulering; tilgang og gjenoppretting; barrierer og isolasjon; utstyrsleie; og opplærings- og testfasiliteter.[5]

For mer informasjon om Altus Intervention, se https://www.altusintervention.com/.

4.2.2 Juridisk og organisatorisk struktur

Som nevnt i punkt 3, er Altus Intervention AS heleid av Altus Intervention Holding AS (selger) gjennom sistnevntes heleide datterselskaper Oz MidCo AS og Oz HoldCo AS. Altus Intervention Holding AS kontrolleres i dag av Qserve Management Invest AS.

---

[1] https://energyworkforce.org/about-pesa/
[2] Australian Pipelines and Gas Association
[3] Pipeline Research Council International
[4] East of England Energy Group
[5] For mer informasjon om Altus Interventions brønnintervensjonstjenester, se https://www.altusintervention.com/#services-technologies.

Altus ble etablert i 1980 og har hovedkontor i Stavanger. Selskapet har i dag 1.100 ansatte globalt, med virksomhet fordelt på fire regioner: Storbritannia og Vest-Afrika; Norge og Danmark; Amerika; Midtøsten og Asia-Stillehavsregionen. Altus har [redacted] av sin omsetning i Norge.

Organisasjonskart for Altus, oppdatert pr februar 2022, er vedlagt som

Vedlegg 2: Altus organisasjonskart

Altus er medlem av Norsk olje og gass.[6]

5 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT SISTE REGNSKAPSÅR

Tabell 1: Omsetning og driftsresultat

Navn	Omsetning i Norge (i 1.000 NOK)	Driftsresultat (i 1.000 NOK)
Baker Hughes Company[7]	[redacted]	3.680.009[9]
Altus Intervention	[redacted]	-19.165[10]

6 BRØNNINTERVENSJON

6.1 Partenes tjenester innen brønnintervensjon er i det vesentlige komplementære

6.1.1 Innledning

Brønnintervensjon omfatter en rekke tjenester som utføres i olje- og gassbrønner, og som er ment å styre brønnproduksjon, yte brønndiagnostikk eller modifisere tilstanden i brønnen eller brønnkonfigurasjonen.

Selv om både BH og Altus er aktive i brønnintervensjon, er deres virksomhet i det vesentlige komplementær. Partenes eneste horisontale overlapp i Norge er innenfor wireline-tjenester utført i fôrede borehull ("*cased hole wireline services*"), hvor partene ikke er nære konkurrenter, men fokuserer på ulike tjenestetyper som ofte tilbys i kombinasjon i integrerte kontrakter for

[6] https://www.norskoljeoggass.no/

[7] Tallet omfatter den norske omsetningen til hele Baker Hughes-gruppen.

[8] Baker Hughes' omsetning i Norge i 2021 [redacted] Tallet i NOK er basert på Den europeiske sentralbankens ("**ECB**") gjennomsnittlige omregningskurs for 2021.

[9] Inntekt (tap) før skatt (EBIT), konvertert fra [redacted] jf. Baker Hughes' årsrapport i punkt 12. Dette tallet representerer BHs totale EBIT for 2021. Tallet i NOK er basert på ECBs gjennomsnittlige omregningskurs for 2021.

[10] Altus' driftsresultat for 2021 er ennå ikke er klart. Innmeldt driftsresultat gjelder for 2020 og representerer Altus' totale driftsresultat for dette året.

brønnintervensjon. Konkurransebildet for brønnintervensjon omfatter globale aktører som Halliburton, Schlumberger, Expro, Archer og Welltec, samt regionale leverandører som Well Services Group.

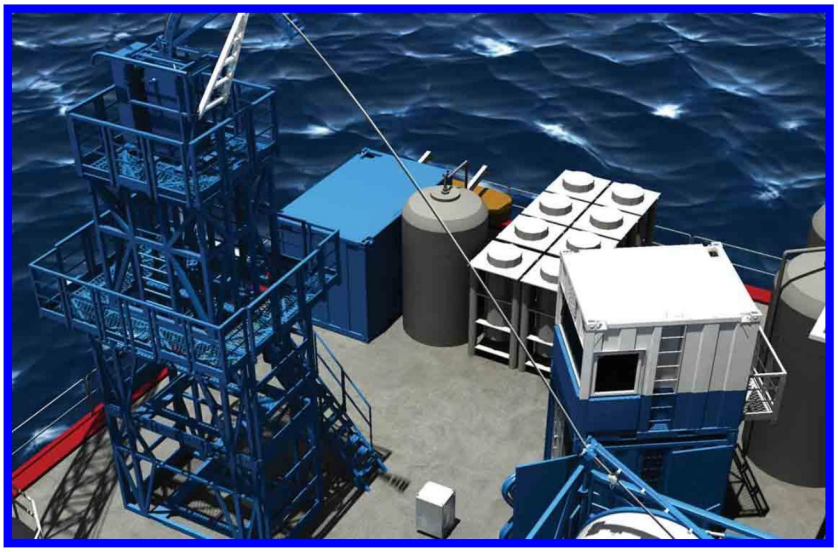
Etterspørselen etter brønnintervensjonstjenester i Nordsjøen er konsentrert blant en liten gruppe operatører som typisk har serviceavtaler med alle de største leverandørene av brønnintervensjon. Disse avtalene dekker en rekke tjenester og gir kundene stor kommersiell fleksibilitet. Avtalene er ikke-eksklusive og inkluderer prislister og andre vilkår som leverandøren kan tilby tjenester på, men betinger vanligvis ikke at kundene kjøper spesifikke typer eller volumer av tjenester fra leverandøren. Avtalens samlede verdi for tjenesteleverandøren vil ofte i betydelig grad overstige den omsetningen tjenesteleverandøren kunne oppnådd for hver individuelle tjeneste alene. Tjenesteleverandørenes avhengighet av at et lite antall kunder gir kundene vesentlig kjøpermakt, siden kunden kan forhandle om rabatter over hele spekteret av tjenester. Stadig flere kunder, særlig i Norge, etterspør i sine anbud også integrerte "pakker" av brønnintervensjonstjenester.

Partene er ikke kjent med tidligere avgjørelser fra Konkurransetilsynet som gir veiledning på markedsdefinisjonen av brønnintervensjonstjenester.[11] I denne meldingen vil partene omtale følgende tre undersegmenter av brønnintervensjon: i) kveilerør- og pumpetjenester ("*coiled tubing and pumping*"), hvor partene ikke har overlappende virksomhet i Norge men noe overlapp i andre markeder som ikke omfatter Norge; ii) brønntraktorer, hvor Altus er aktiv mens BH ikke konkurrerer; og iii) wirelinetjenester for fôrede borehull ("*cased hole wireline services*") levert gjennom elektrifiserte kabler ("*e-line*"), hvor det er et horisontalt overlapp, men partenes virksomhet i stor grad er komplementær.

6.1.2 Ingen overlapp innenfor kveilerør- og pumpetjenester ("coiled tubing and pumping") i Norge

Leverandører av brønnintervensjon bruker ulike transportmetoder for å nå inn i brønnen og utføre brønnintervensjonstjenester. Kveilerør ("*coiled tubing*" eller "**CT**") er en transportmetode som består av et langt, sammenhengende, fleksibelt rør med liten diameter som leveres opprullet på spole. Røret fires ned i brønnen og kan transportere væsker, verktøy, kjemikalier eller gasser. I motsetning til wireline (som drøftes nærmere nedenfor), kan CT brukes i horisontale eller svært avvikende brønner ("*deviated wells*") som krever at verktøy må skyves eller dras i brønnen. CT er generelt dyrere enn kabel. CT kan leveres på land eller offshore.

[11] Markedene for visse brønnintervensjonstjenester, herunder loggingstjenester for wireline, ble kommentert kort av Kommisjonen i sak M.8297 – *GE/Baker Hughes* premiss 79-88, fordi det var en vertikal relasjon i den saken.



Figur 1: Offshore CT-enhet[12]

Begge parter kombinerer CT med levering av pumpetjenester. Pumping innebærer tilførsel av gasser eller væsker fra overflaten ned i borehullet. Disse kan tilføres med kveilerør, f.eks. når CT-spolen er fylt med væske for å trykkteste systemet etter montering av utstyr på brønnhodet og for å skape sirkulasjon i brønnen under nedihulls-operasjoner. Pumpetjenester kan også leveres separat fra CT.

CT-utstyr som benyttes i Nordsjøen er underlagt DNVs Norsok-sertifiseringskrav. Disse er ikke påkrevet utenfor den norske sektoren i Nordsjøen. Norsok-standardene er utviklet av norsk petroleumsindustri for å sikre tilstrekkelig sikkerhet, verdiskapning og kostnadseffektivitet for industriens utvikling og drift.[13] Kravene er de strengeste i EØS, og vesentlig strengere enn de sertifiseringskrav som gjelder i f.eks. Storbritannia eller Danmark. Intervensjonsutstyr og tjenester utviklet for bruk andre steder i EØS krever i de fleste tilfeller betydelige oppgraderinger for å tilfredsstille Norsok-kravene. I motsetning til endel annet brønnintervensjonsutstyr, vil det etter partenes mening ikke være økonomisk gjennomførbart å konvertere eksisterende CT-utstyr for å oppfylle Norsok-standarder.

Fordi utstyr fra utenfor Norge ofte ikke oppfyller de strengere DNV Norsok-kravene, og på grunn av kostnadene ved å konvertere CT-enheter for å oppfylle disse kravene, anser partene at Norge kan være et eget geografisk marked for CT-tjenester.

Altus tilbyr ikke CT eller relaterte pumpetjenester i Norge, og det gjør heller ikke BH. BH gikk ut av det norske markedet for CT og tilknyttede pumpetjenester [redacted]

[12] https://www.slb.com/well-intervention/coiled-tubing-intervention/surface-equipment/x-11-modular-offshore-ct-unit

[13] Det er om lag 79 nasjonale Norsok-standarder i aktiv bruk i dag. For mer informasjon, se https://www.standard.no/en/sectors/energi-og-klima/petroleum/norsok-standards/#.Yk3kCedByUk.

[redacted]

Verken BHs eller Altus' CT-utstyr er Norsok-sertifisert. Dette innebærer at det ikke er noe overlapp mellom partene når det gjelder CT eller pumpetjenester i Norge. Etter det partene kjenner til, er det Schlumberger som pr i dag leverer all CT i Norge.

For fullstendighetens skyld kan nevnes at CT er en relativt liten virksomhet for både Altus og BH også i Nordsjøen sett under ett.[15]

6.1.3 Ingen overlapp på brønntraktorer

Brønntraktorer er motordrevne enheter som gir tilgang til horisontale og avvikende brønner gjennom "lett" intervensjon - dvs. uten behov for rigg til instillasjon av utstyr ("*workover rig*") – noe som reduserer kostnadene for kunden. Traktorbaserte løsninger krever lite utstyr og personell og har et begrenset fotavtrykk, noe som muliggjør aktiviteter som er mindre inngripende for reservoaret, brønnen og overflateutstyret.[16] I Norge har trenden gått mot å bruke brønntraktorer som et alternativ til CT, ettersom mange norske brønner krever store CT-enheter som det kan ta 10-14 dager å sette opp. Brønntraktorer kan i slike tilfeller gi en raskere, mer nøyaktig og mindre inngripende form for brønnintervensjon i den norske delen av Nordsjøen. I Nordsjøen brukes traktorer mest til presisjonsmekaniske tjenester ("PMS"). PMS bruker dedikerte verktøy for tjenester som rengjøring, manipulasjon eller tilgang og gjenoppretting av borehull.

Figur 2: Traktorenhet[17]

BH tilbyr ikke traktorbaserte brønnintervensjonstjenester i Nordsjøen. BH har en enkel brønntraktor som kan brukes i wirelineoperasjoner, men denne er ikke egnet for bruk i Nordsjøen og kan ikke

---

[14] På uttredelsestidspunktet [redacted]

[15] Altus kombinerer CT med servicelinjer på trykkpumping som til sammen utgjør [redacted] av selskapets globale inntekter [redacted]. I likhet med Altus, kombinerer BH sin CT-virksomhet med trykkpumper. BH sin omsetning på CT-tjenester til britiske kunder er [redacted] mens trykkpumpevirksomheten til BH er vesentlig mindre [redacted]

[16] https://www.altusintervention.com/altus-files/uploads/brochures/Altus_Tractor_Issu_Spreads.pdf.

[17] https://oilfieldteam.com/en/a/learning/The-Well-Tractor-240118.

brukes til PMS, som er den mest aktuelle formen for traktorservice i området. Utviklingen av en BH-traktor for bruk i Nordsjøområdet eller som oppfyller Norsok-standarder ville ikke vært mulig kommersielt sett. BH har heller ingen track record for denne tjenesten i området. BH har derfor ikke hatt omsetning på brønntraktorer i Norge eller Nordsjøen de siste tre årene, og det er ikke overlapp mellom partene i dette segmentet.

6.2 Elektrifiserte wirelinetjenester for fôrede borehull ("*e-line cased hole wireline services*")

6.2.1 Oversikt

Wireline består av en gruppe tjenester hvor man bruker en kabel for å senke verktøy ned i brønnen. Det er et grunnleggende skille mellom wireline-tjenester som utføres i fôrede borehull ("*cased hole wireline*" eller "CHWL") og wireline-tjenester som utføres i åpne borehull, dvs. borehull uten kledning ("*open hole wireline*" eller "OHWL"). CHWL-tjenester utføres i ferdigstilte (eller "fôrede") brønner. Eksempler på CHWL-tjenester er formasjonsevaluering, produksjonslogging, perforeringstjenester og mekaniske og utbedrende tjenester som kontroll av sement eller korrosjon på fôringsrør. CHWL er en "lett" brønnintervensjonstjeneste. I motsetning til "tung" brønnintervensjon utføres CHWL typisk gjennom allerede eksisterende produksjonsrør og fôringsrør i brønnen.

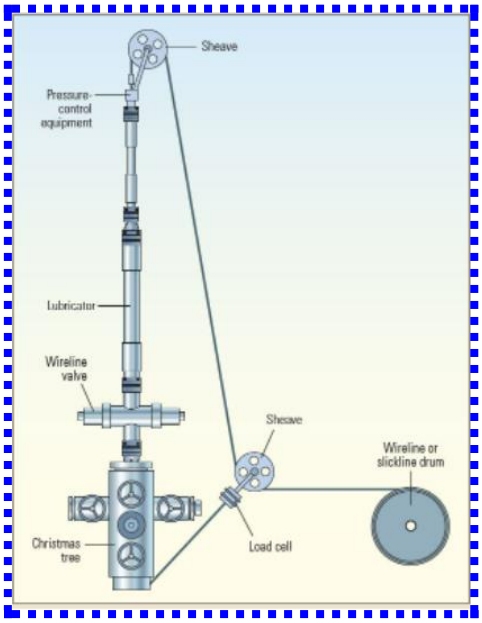
I *GE/Baker Hughes* bemerket kommisjonen i avsnitt 81 at *"OHWL services constitute a distinct product market from CHWL services."*[17] CHWL skiller seg fra OHWL, som er en brønnevalueringstjeneste hvor man bruker en elektrifisert wireline for å senke verktøy ned i en *ufôret* brønn for å samle inn reservoardata. Hovedbruksområdet til OHWL er logging, dvs. karakteriseringen og evaluering av reservoarformasjonen for å bestemme om brønnen skal ferdigstilles for produksjon, mens CHWL benyttes til transport av utstyr for intervensjonstjenester etter at brønnen er fôret og klar for produksjon av (eller allerede produserer) olje eller gass. De to tjenestene utføres på forskjellige stadier av brønnutvikling, og OWHL krever andre verktøy enn CHWL.

BH tilbyr både OHWL og CHWL globalt, mens Altus utelukkende er aktiv innen CHWL. Av den grunn vil bare CHWL omtales nærmere i det følgende.

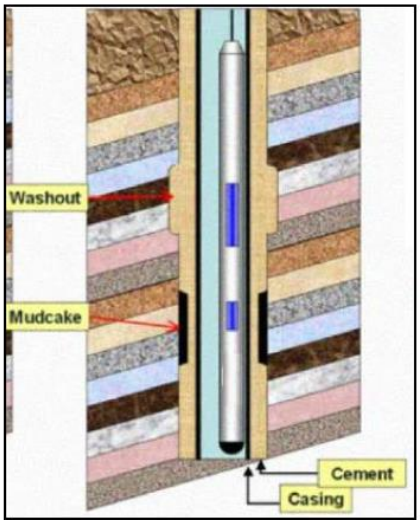
CHWL kan utføres enten med en elektrifisert wireline ("e-line") eller en stålkabel som ikke har elektrisk ledeevne ("slickline").[18]

[17] Kommisjonen tok likevel ikke endelig stilling til den eksakte produktmarkedsdefinisjonen i den konkrete saken.

[18] Fordi flertallet av CHWL-tjenestene globalt utføres med e-line, brukes begrepet "CHWL" eller "wireline" noen ganger synonymt med e-linetjenester for fôrede borehull.



Figur 3: CHWL Slickline enhet[20]



Figur 4: CHWL e-line enhet[21]

Slickline-tjenester skiller seg på flere måter fra e-linetjenester:

- Slickline mangler konduktivitet og har mer begrenset funksjonalitet. En e-line gjør det mulig å oversende data i sanntid, inkludert data innhentet ved hjelp av loggingsverktøy eller data for å betjene verktøyene som er festet til brønnkabelen. Slickline tillater ikke dataoverføring eller kontroll av verktøy, og dermed må alle data som samles inn gjennom slickline-operasjoner logges i verktøyets minne og blir først tilgjengelig etter at verktøyet er brakt tilbake til overflaten. Slickline brukes derfor primært til å utføre enkle mekaniske operasjoner i vertikale borehull.[19] Slike tjenester utføres typisk *kun* med slickline, fordi det er en raskere og billigere løsning enn e-line.

- Selv om slickline i utgangspunktet *kan* brukes til evalueringstjenester (med utstyr operert i "minnemodus" som beskrevet over), er det en ulempe for tidssensitivt arbeid å betjene loggingsverktøyet i minnemodus. Videre er ikke alle wireline-verktøy mulig å operere i minnemodus på grunn av strømbegrensninger og større databehov, og telemetridataen man får innhentet er under enhver omstendighet mindre omfattende enn data innhentet ved bruk av e-line.

[20] https://www.slb.com/resource-library/oilfield-review/defining-series/defining-intervention.

[21] https://slideplayer.com/slide/5673679/.

[19] Eksempler på typiske slickline-tjenester er plassering og henting av brønnboremaskinvare, for eksempel plugger, målere og ventiler. Slickline kan også brukes til perforering, setting av sementeringsutstyr og kutting eller punktering av rør.

Altus' hovedvirksomhet innen CHWL er slickline. I 2021 var inntektsdelingen mellom slickline og e-line i Nordsjøen sett under ett [redacted] i favør av slickline.[20] Inntektsdelingen var tilsvarende for Norge.[21]

Siden BH ikke tilbyr slickline-tjenester i Nordsjøen,[22] og selv om slickline kan anses som et enklere produkt, mangler BH kompetanse og track record på dette feltet. Dermed vil kun e-line omtales nærmere i det følgende. For fullstendighetens skyld bemerkes at det ikke vil gi økt risiko for konkurransehindring selv om man også inkluderer slickline i det aktuelle produktmarkedet. Altus' markedsandel vil riktignok øke i Nordsjøen og i et norsk markedet dersom slickline telles med, men økningen vil være minimal.[23]

Både BH og Altus tilbyr e-line brønnkabeltjenester i Nordsjøen, herunder i Norge, hvor partene konkurrer med store tjenesteleverandører som Halliburton, Schlumberger og Archer. E-linetjenester kan omfatte ulike operasjoner som f.eks. brønnintegritetsevaluering, produksjonslogging, reservoarevaluering, perforeringstjenester[24] og rørbergingstjenester/rørutvinningstjenester ("*pipe recovery services*").

CHWL-tjenester, herunder e-line, tilbys både på land og offshore. De viktigste forskjellene mellom landbaserte og offshore wireline-operasjoner er overflateplassering (landboreplass vs offshore plattform), plassering av loggingsenheten, og logistikk for å overføre utstyr til lokasjonen. Wireline-operasjoner utført offshore er også vanligvis dyrere enn landbaserte operasjoner på grunn av de generelt høyere kostnadene knyttet til offshoredrift. I *GE/Baker Hughes* konkluderte Kommisjonen derfor med at land- og offshorevirksomhet kan være forskjellige markeder, blant annet på grunn av betydelig høyere driftskostnader offshore.[25] Altus er aktiv nesten utelukkende offshore, og landbasert virksomhet er i praksis ikke aktuelt i Nordsjøen og Norge. Derfor vil kun et smalere offshoresegment omtales nærmere i det følgende.

Kundene innenfor CHWL i Nordsjøen/Norge, herunder e-line, ønsker ofte å kjøpe integrerte "pakker" som dekker en rekke ulike brønnintervensjonstjenester.[26] CHWL-tjenester kan for

---

[redacted]

[22] Globalt tilbyr BH kun begrensede slickline-tjenester i Saudi-Arabia og Australia.

[23] I et samlet marked for e-line og slickline anslår partene at Altus vil ha en markedsandel på hhv. [redacted] og [redacted] i Nordsjøen og Norge. BH vil bare ha en markedsandel på [redacted] (Nordsjøen) eller [redacted] Norge). Som vi kommer nærmere tilbake til i det følgende, er partene ikke nære konkurrenter innenfor et rent e-line marked. Forskjellen mellom partene og deres komplementære fokus blir enda tydeligere dersom også slickline inkluderes.

[24] For fullstendighets skyld vil partene tilføye at BH tilbyr en perforeringstjeneste på borestreng ("*tubing conveyed perforation*" eller "**TCP**"), som innebærer å kjøre perforeringskanoner gjennom en fôret brønn. BH er en liten aktør i Nordsjøen innen TCP, med en estimert markedsandel på under [redacted] Altus tilbyr ikke TCP.

[25] Sak M.8297 *GE/Baker Hughes* premiss 85.

[26] Hver leverandør tilbyr typisk et bredt spekter av verktøy for wireline-basert brønnintervensjon for å møte de spesifikke operasjonelle behovene for den enkelte brønn. Enkelte verktøy er for eksempel konstruert for å fungere på større dyp eller ved

presentasjonsformål kategoriseres i forskjellige nivåer (se punkt 6.2.3.2 nedenfor). Partenes erfaring er at kunder i Nordsjøen ofte å ønsker bundle CHWL-tjenester på tvers av de ulike nivåene. Når leverandører kun tilbyr tjenester innenfor ett eller to av nivåene, slik tilfellet er for partene, vil det være begrenset til ingen konkurranse mellom disse; konkurransen vil snarere stå mellom de leverandørene som kan tilby et mer komplett spekter av tjenester på tvers av nivåer. I slike situasjoner vil leverandører som kun tilbyr tjenester på enkelte nivåer forsøke å konkurrere gjennom å samarbeide med andre leverandører (med en av dem som hovedleverandør og den andre som underleverandør) for å utvide tjenestetilbudet. BH og Altus har samarbeidet med hverandre for å kunne konkurrere på slike kontrakter der det har vært aktuelt (se punkt 8.3).

6.2.2 Markedsdefinisjon

6.2.2.1 Produktmarked

Som nevnt ovenfor er partene ikke kjent med relevant praksis fra Konkurransetilsynet vedrørende markedsdefinisjonen for wireline-tjenester. I *GE/Baker Hughes* kommenterte Kommisjonen kort på markedet for loggingstjenester for wireline, da det var en vertikal relasjon mellom partene i saken.[27] Kommisjonen anså CHWL for å være forskjellig fra OHWL og bemerket at markedet for CHWL kan segmenteres ytterligere i landbaserte tjenester og offshoretjenester, men lot den eksakte produktmarkedsavgrensningen stå åpen. Partene anser OHWL for å være et distinkt marked uten overlapp.

Etter det partene er kjent med, finnes det ingen relevant praksis om skillet mellom slickline og e-line. Partene anser at slickline skiller seg fra e-line, ettersom slickline mangler konduktivitet og har mer begrenset funksjonalitet. Generelt vil man ikke bruke e-line der det er mulig å bruke slickline, og man vil ikke kunne bruke slickline der det er nødvendig med e-line.

For denne meldingens formål trenger Konkurransetilsynet ikke å konkludere endelig på omfanget av produktmarkedet, ettersom partenes komplementære tilbud kun fører til overlapp i et smalt offshore CHWL e-linesegment og transaksjonen ikke under noen plausible markedsavgrensninger vil medføre konkurransehindringer. Konkurranseanalysen nedenfor tar derfor utgangspunkt i et smalt offshore e-line CHWL-marked.

6.2.2.2 Geografisk marked

I GE/Baker Hughes mente Kommisjonen at det geografiske markedet for CHWL omfattet EØS eller "muligens" et mindre område, men den konkrete avgrensningen ble holdt åpen.[28]

Etter partenes syn er det ikke nødvendig for Konkurransetilsynet å konkludere på om det geografiske markedet for CHWL omfatter hele EØS (slik dette var definert i *GE/Baker Hughes*, dvs. inklusive

---

høyere temperaturer. Kundene anskaffer imidlertid sjelden eller aldri slikt verktøy og utstyr på frittstående basis. De anskaffer i stedet den nødvendig servicen som en helhet, inkludert alt verktøy, kompetanse og mannskap.

[27] Sak M.8297 – *GE/Baker Hughes* premiss 79-88.

[28] Sak M.8297 – *GE/Baker Hughes*, premiss 87-88. Merk at EØS på dette tidspunktet inkludert Storbritannia.

Storbritannia) eller om markedet er snevrere. Selv dersom man legger til grunn et snevert nordsjømarked, eller til og med et norsk marked, vil Transaksjonen under enhver omstendighet ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse.

Partene bemerker at selv om de regulatoriske kravene til verktøy som festes til enden av wirelinen er mindre strenge, er overflateutstyret som benyttes i offshore CHWL underlagt Norsok-sertifiseringskrav, og dermed er det også her særskilte regulatoriske krav for den norske sektoren av Nordsjøen. Partene vil for fullstendighetens skyld gi informasjon om markedsandeler både i et hypotetisk nordsjømarked og et hypotetisk smalere norsk marked.

6.2.3 Ingen hindring av konkurransen i et marked for offshore e-line CHWL-tjenester

6.2.3.1 Moderate markedsandeler og lavt inkrement

Både i et norsk marked og i et nordsjømarked for e-line vil Transaksjonen gi moderate samlede markedsandeler med et relativt lavt inkrement gitt BHs begrensede CHWL-virksomhet i området. Flere sterke konkurrenter vil fortsette å operere i området også etter Transaksjonen, herunder særlig Schlumberger, Halliburton og Archer.

Tabell 2 Partenes markedsandeler i et hypotetisk nordsjømarked for offshore e-line CHWL[29]

	2021		2020	
	Inntekter ($ M)	Markedsandel (%)	Inntekter ($ M)	Markedsandel (%)
BH	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Altus	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Kombinert	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
SLB	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
HAL	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Archer	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Expro	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Andre	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Totalt	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]

Tabell 3 Partenes markedsandeler i et hypotetisk norsk marked for offshore e-line CHWL

	2021		2020	
	Inntekter ($ M)	Markedsandel (%)	Inntekter ($ M)	Markedsandel (%)
BH	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]

[29] Konsoliderte markedsandeler for partene i det samlede nordsjømarkedet gjenspeiler bare de nasjonale markedene som partene har gitt inntektsestimater for (Norge, Storbritannia, Danmark og Nederland) og vil sannsynligvis være konservative som følge av dette. På grunn av avrunding vil totaltall ikke alltid utgjøre den nøyaktige summen av individuelle tall.

Altus		[redacted]			[redacted]			[redacted]			[redacted]	
Kombinert												
SLB												
HAL												
Archer												
Expro												
Andre												
Totalt												

Som tabellene over viser, vil den inkrementelle økningen i partenes markedsandeler som følge av Transaksjonen være begrenset. Ser man på Norge isolert, vil partenes samlede markedsandeler som følge av Transaksjonen være [redacted] med en økning på [redacted] I et hypotetisk nordsjømarked er økningen bare [redacted]

Markedsandelsestimatene er basert på partenes faktiske omsetning i hvert segment og deres beste estimater for konkurrentenes omsetning i det samme segmentet ut fra markedskunnskap og interne markedsdata. Partene har kun begrenset oversikt over konkurrentenes omsetning, og denne informasjonen er derfor oppgitt i intervaller. Der hver av partene har ulike estimater for konkurrentenes omsetning, har vi lagt til grunn estimatet til den av partene med sterkest tilstedeværelse i segmentet, da det antas at denne parten sannsynligvis vil ha større innsyn i konkurransesituasjonen.

Den totale markedsstørrelsen er basert på summen av partenes faktiske omsetning og deres estimater for hver av konkurrentene (en "nedenfra og opp"-tilnærming). Totalmarkedet for Nordsjøen er estimert basert på summen av partenes omsetning og konkurrentenes omsetning i hvert av de nasjonale markedene (Norge, Storbritannia, Danmark og Nederland).

6.2.3.2 Partene er ikke nære konkurrenter

Som redegjort for i punkt 6.2.1, dekker CHWL i Nordsjøen et spekter av tjenester som for presentasjonsformål kan kategoriseres i nivåer. I den ene enden av spekteret, som vil omtales som "Nivå 1", utføres intervensjonstjenester utelukkende gjennom e-line og utstyret som benyttes er svært sofistikert. Eksempler på slike tjenester er formasjonsevaluering, sementevaluering eller inspeksjon av fôringsrør. I den andre enden av spekteret, som vil omtales som "Nivå 3", leveres enklere mekaniske intervensjonstjenester typisk gjennom slickline eller annet "lett" intervensjonsutstyr som brønntraktorer. På nivået mellom 1 og 3 ("Nivå 2"), utføres brønnintervensjonstjenestene også typisk ved bruk av e-line, men utstyret er i stor grad standardisert hyllevare. Eksempler på typiske mellomnivåtjenester er produksjonslogging og rørbergingstjenester ("*pipe recovery services*").

Altus tilbyr (og genererer mesteparten av inntektene sine fra) slickline og traktorbaserte tjenester på Nivå 3, som BH ikke tilbyr. BH tilbyr på sin side primært tjenester på Nivå 1, hvor BH bruker verktøy som Altus ikke tilbyr og som BH vanligvis ikke selger til tredjeparter. Partene har dermed et begrenset

konkurranseoverlapp: Altus tilbyr Nivå 3-tjenester som BH ikke tilbyr, og BH tilbyr Nivå 1-tjenester som Altus ikke tilbyr.

I den grad det er et overlapp mellom partene, vil dette være innenfor e-line tjenester som bruker mindre sofistikert og mer standardisert utstyr (Nivå 2-tjenester). Nivå 2-tjenester anskaffes imidlertid sjelden adskilt fra andre tjenester, særlig ikke i Norge. Det er dermed ikke vanlig for partene å konkurrere direkte mot hverandre. I stedet har Altus og BH tidvis samarbeidet for å møte kundenes behov i slike anskaffelser, typisk ved at en av partene opererer som hovedleverandør og benytter den andre parten som underleverandør.[30] I slike tilfeller vil ingen av partene alene kunne møte kundens etterspørsel etter integrerte brønnintervensjonstjenester, og noen ganger har den ene eller den andre av partene ikke engang blitt invitert til å inngi tilbud.[31]

For å understøtte at det ikke er materiell konkurranse mellom partene, har partene samlet og analysert sine respektive anbudsdata for Norge for 2021.

Vedlegg 3: Anbudsdata for Norge for 2021 (BH og Altus)

Vedlegg 3 er basert på partenes ordinære anbudsdata, men disse dataene har måttet justeres manuelt og sammenstilles for å illustrere konkurranseforholdet mellom partene. Dataen fokuserer derfor på 2021. Merk at partene har tatt en konservativ tilnærming til å identifisere relevante anbudsdata og har inkludert alle utlysninger knyttet til CHWL, uavhengig av om disse var slickline, e-line, verktøy for nedihulls-operasjoner eller pakketjenester.

Ser man kun på CHWL i Norge for 2021, gav Altus tilbud på 58 kontrakter og BH gav tilbud på 20 kontrakter. Følgende konklusjoner kan utledes fra anbudsdataen:

For det første er partene ikke hverandres nærmeste konkurrenter:

- BHs ordinære anbudsdata inkluderer et [redacted]. Av de [redacted] kontraktene som BH ga tilbud på i 2021, anser BHs salgsavdeling at Schlumberger var hovedkonkurrenten i [redacted] tilfeller ([redacted] Halliburton i [redacted] Altus i [redacted] og Archer i [redacted]. For [redacted] av tilbudene kunne BH ikke identifisere en hovedkonkurrent.

- For [redacted] av de [redacted] kontraktene hvor BH identifiserte Altus som sin hovedkonkurrent, innga Altus imidlertid aldri tilbud, og det var derfor ingen faktisk konkurranse mellom partene. Altus var dermed [redacted] (dvs. kun for [redacted] av BH sine tilbud). Den totale verdien av BH sine tilbud var rundt [redacted]. Den ene kontrakten

[30] [redacted] (se punkt 8.3 nedenfor).

[31] [redacted]

hvor BH anså Altus som sin hovedkonkurrent og hvor Altus også faktisk innga tilbud hadde en verdi på ca. [redacted] av totalverdien av de kontraktene BH gav tilbud på).[32]

- For [redacted] hvor BH anså Altus som sin hovedkonkurrent, [redacted]. Altus oppfattet [redacted] som hovedkonkurrentene på denne kontrakten.

- Selv om Altus ikke eksplisitt identifiserer sin hovedkonkurrent, har vi analysert hvem Altus indikerer i sin anbudsdata at de tapte kontrakten til. Altus tapte i [redacted] av konkurransene som selskapet gav tilbud på i 2021. Av disse tapte Altus til Schlumberger [redacted] ganger (46 %), Archer (Deepwell) [redacted] ganger ([redacted] Welltec [redacted] ganger [redacted] Welltec og Schlumberger [redacted] og Archer, Welltec og Schlumberger [redacted]

For det andre har partene veldig få overlappende tilbud:

- Partene konkurrerer vanligvis ikke om de samme kontraktene. Som nevnt over, leverer Altus primært enklere brønnintervensjonstjenester ved bruk av slickline og andre "lette" intervensjonsmetoder (Nivå 3-kontrakter), som BH ikke tilbyr. BH leverer primært e-linebaserte tjenester som krever mer sofistikert utstyr, herunder perforering, sementevaluering og inspeksjon av fôringsrør (Nivå 1-kontrakter).

- Selv om begge parter også leverer tjenester innenfor Nivå 2 (produksjonslogging og mekaniske kuttetjenester), er dette tjenester som vanligvis ikke anskaffes separat.

- Analysen av partenes anbudsdata understøtter at det ikke er vesentlig overlapp i partenes tilbud og følgelig ikke vesentlig konkurranse mellom partene. Totalt var det [redacted] konkurranser i Norge i 2021 hvor minst én av partene deltok. Blant disse konkurrerte partene mot hverandre i kun [redacted] tilfeller [redacted] av utlysningene). For [redacted] av disse [redacted]

Ettersom BH og Altus i stor grad tilbyr komplementære tjenester, har de jobbet sammen på kontrakter snarere enn å konkurrere mot hverandre. [redacted]

[32] Også dersom man teller med de [redacted] kontraktene som Altus *ikke* gav tilbud på, er den totale verdien av de [redacted] kontraktene bare [redacted] dvs. ca. [redacted] av totalverdien av de kontraktene BH gav tilbud på.

[33] Se punkt 8.3 under. Equinor bemerker at Altus samarbeider med BH mens Archer samarbeider med Welltec og Schlumberger, og fremhever fordelene med disse samarbeidene, for eksempel at det fremmer sikre og effektive intervensjonsoperasjoner, jf. https://www.equinor.com/news/archive/20210119-wireline-services.

Grunnet partenes komplementære tjenesteportefølje, og som det også fremgår av ovennevnte anbudsdata, konkurrerer ikke partene i vesentlig grad mot hverandre i markedet for CHWL-tjenester.

6.2.3.3 Sterke konkurrenter

Partene møter sterk konkurranse fra flere aktører som leverer e-line og andre intervensjonstjenester.

Schlumberger er dagens markedsleder med en andel på [redacted] for e-line både i Norge og Nordsjøen. Selskapet har ledende teknologisk kompetanse bygget opp gjennom flere tiår og tilbyr høyytelsesverktøy og en sterk tjenesteportefølje på tvers av alle produkter og regioner. I motsetning til Altus og BH, har Schlumberger kapasitet til å dekke alle de tre servicenivåene beskrevet ovenfor.

Archer er en global OFS-leverandør opprettet ved sammenslåingen av Seawell og Allis-Chalmers Energy. Innenfor wireline har Archer multikompetent personell og toppmoderne utstyr som dekker hele spekteret av operasjoner. Archer er en sterk konkurrent på e-line, også i Norge, hvor selskapet har en estimert markedsandel på [redacted]

Halliburton anslås av partene å stå for [redacted] av e-linetjenester som tilbys i den norske sektoren av Nordsjøen. Halliburton er også en sterk konkurrent i Nordsjøen totalt sett, med en estimert [redacted] markedsandel. I likhet med Schlumberger, tilbyr Halliburton et bredere spekter av CHWL-tjenester enn hver av partene i dag, selv om Halliburtons portefølje er smalere enn Schlumbergers.

Expro står for [redacted] det norske markedet. Selv om deres norske tilstedeværelse er relativt liten, har Expro en sterkere tilstedeværelse i Nordsjøen sett under ett.

Mindre tilbydere er også konkurransedyktige innenfor CHWL i Nordsjøen og Norge, og kan være like godt posisjonert til å utføre tjenester som øvrige aktører. Partene estimerer at slike mindre tilbydere utgjør [redacted] av markedet i Norge og [redacted] i Nordsjøen totalt. Eksempler på slike tilbydere i Nordsjøen er Superior Energy og Weatherford.

6.2.3.4 Kundene har betydelig kjøpermakt

Som nevnt i punkt 6.1 ovenfor, er etterspørselen etter brønnintervensjonstjenester (inkludert CHWL) i Nordsjøen konsentrert hos en liten gruppe operatører som utlyser anbud på spesifikke prosjekter og typisk har serviceavtaler med alle de store leverandørene. Kontraktene som leverandørene inngår med disse kundene er ofte mer langvarige i Norge enn i andre deler av Nordsjøen (ofte 5 + 2 + 2 + 2 år, og opsjoner vil vanligvis benyttes).

Der kundene ser at det er gunstig, vil de ofte søke å kombinere ulike servicelinjer og forhandle om rabatter på den samlede pakken. Dette gir kundene betydelig kjøpermakt, da de på denne måten har mulighet til å redusere en større andel tjenesteleverandørens inntekter enn det den enkelte individuelle servicelinje representerer.

Den betydelige kjøpermakten til olje- og gassproduserende kunder ble fremhevet i Konkurransetilsynets rapport fra 2016 om kjøpermakt i petroleumsmarkedet.[34] Her ble det generelt påpekt at sterk kjøpermakt i petroleumsmarkedet kan drive leverandører til å konkurrere og innovere.

6.2.3.5 Lavere etableringshindre i CHWL

I *GE/Baker Hughes* bemerket Kommisjonen at etableringshindringene innenfor CHWL var relativt lave sammenlignet med f.eks. OHWL, og at en rekke selskaper hadde kommet inn på markedet for levering av CHWL-tjenester i EØS i løpet av de siste fem årene før denne kommisjonsavgjørelsen.[35]

Partene vil bemerke at særnorske regelverk som DNV Norsok krever spesialisert utstyr og mer mannskap på riggen for tjenester som leveres in den norske delen av Nordsjøen sammenliknet med andre områder. En CHWL-enhet som oppfyller Norsok-kravene er i gjennomsnitt 1,6-2 ganger dyrere enn en enhet som ikke er Norsok-kompatibel. Partene anser likevel at store aktører som Schlumberger, Halliburton og Archer – samt en rekke nisjeleverandører – vil fortsette å konkurrere hardt mot det sammenslåtte selskapet etter Transaksjonen. Partene anser det videre som økonomisk gjennomførbart å oppgradere britisk CHWL-utstyr slik at det oppfyller Norsok-standardene, og antar at det kan bli aktuelt i fremtiden ettersom etterspørselen forventes å øke.

6.2.4 Partenes viktigste konkurrenter, leverandører og kunder

6.2.4.1 Konkurrenter

Partenes viktigste konkurrenter er listet opp nedenfor. Mens markedsandelene kan variere (se tabellene i punkt 6.2.3.3), er konkurrentene i stor grad de samme både i et norsk marked og et Nordsjømarked.

Den foreslåtte Transaksjonen vil gjøre det mulig for partene å konkurrere sterkere og med et bredere spekter av tjenester.

Tabell 4: Konkurrenter og kontaktinformasjon

Konkurrent	Kontaktopplysninger[36]
[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]

[34] "Petroleumsnæringen og kjøpermakt", rapport fra Konkurransetilsynet av 3. oktober 2016, tilgjengelig på https://konkurransetilsynet.no/wp-content/uploads/2018/10/utredning-petroleumsnaringen-og-kjopermakt.pdf.

[35] Sak M.8297 *GE/Baker Hughes*, premiss 304.

[36] Partene har ikke opplysninger om relevante kontaktpersoner hos sine konkurrenter.

[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]

6.2.4.2 Leverandører

Etter partenes vurdering vil den foreslåtte Transaksjonen ikke vil ha vesentlig innvirkning på deres leverandører. Grunnet partenes komplementære virksomhet, vil de fleste av partenes nåværende leverandører være nødvendige også i tiden fremover.

Listen over leverandører er lik uavhengig av om man ser på kun Norge eller Nordsjøen som helhet.

Tabell 5: – BHs viktigste leverandører

Leverandør	Produkt/tjeneste	Kontaktopplysninger
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]

Tabell 6: – Altus' viktigste leverandører

Leverandør	Produkt/tjeneste	Kontaktopplysninger
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]

[36] Selskapet Sondex Wireline Ltd. tilhører Baker Hughes-gruppen. See punkt 8.2 under for mer informasjon.

		[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]

6.2.4.3 Kunder

Den foreslåtte Transaksjonen vil gjøre det mulig for partene å konkurrere sterkere og på flere kontrakter enn tidligere.

Tabell 7: – BHs viktigste kunder i Norge

Kunder	Omsetning (2021)	Kontaktopplysninger
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]

Tabell 8: – BHs viktigste kunder i Nordsjøen (inkludert Norge)

Kunder	Omsetning (2021)	Kontaktopplysninger
[redacted]	[redacted]	[redacted]

[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]

Tabell 9: – Altus' viktigste kunder i Norge

Kunder	Inntektsandel – estimater basert på tildelinger for hele 2022	Kontaktopplysninger
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]

Tabell 10: – Altus' viktigste kunder i Nordsjøen (inkludert Norge)

Kunder	Inntektsandel – estimater basert på tildelinger for hele 2022	Kontaktopplysninger
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]

7 RØRLEDNINGS- OG PROSESSTJENESTER ("PPS")

7.1 Introduksjon og markedsdefinisjon

Det finnes en rekke ulike tjenester innen PPS, som spenner fra klargjøring av prosessanlegg for første gangs bruk ("prekommisjonering") til inspeksjon av rørledninger og vedlikeholdstjenester for rørledninger og prosessanlegg etter at de er tatt i bruk.

- Rørledningstjenester ("*pipe line services*") er tjenester som utføres på nye eller eksisterende rørledninger (dvs. linjer med tilkoblede rør som brukes til å transportere olje og gass fra produksjonsfelt til prosessanlegg og fra prosessanlegg til sluttbrukere). Dette omfatter f.eks. fylling, renhold, måling, innvendig rørinspeksjon, isolering, trykktesting, tømming, tørking og kjemisk behandling av rørledningene.[37]

- Prosesstjenester ("*process services*") inkluderer tjenester på utstyr som ikke er rørledninger (f.eks. prosessanlegg på offshore olje- og gassplattformer, raffinerier, petrokjemiske anlegg og gassbehandlingsanlegg), herunder fylling, tømming, rengjøring, innvendig rørinspeksjon, tiltrekkingsmoment, trykktesting, lekkasjetesting, tørking, rensing og kjemisk behandling.[38]

I *Halliburton/PSL Energy Services* mente det britiske Office of Fair Trading ("OFT") at det var bevis i ulik retning for om disse tjenestene burde vurderes separat eller samlet. OFT lot til syvende og sist den

[37] Se OFTs vedtak av 12. juli 2007 *i Halliburton/PSL Energy Services*, tilgjengelig på: https://assets.publishing.service.gov.uk/media/555de3b8e5274a70840000c4/Halliburton.pdf, avsnitt 8.

[38] Se *Halliburton/PSL Energy Services*, avsnitt 7.

nøyaktige produktmarkedsavgrensningen stå åpen.[39] Partene mener at PPS er et relevant produktmarked som omfatter både landbaserte tjenester og offshore-tjenester. Innenfor hypotetiske snevrere produktmarkeder er partenes porteføljer i stor grad komplementære og/eller partene møter sterk konkurranse fra andre (se punkt 7.2 nedenfor).

OFT anså i *Halliburton/PSL Energy Services* det geografiske markedet for levering av PPS-tjenester for å være globalt.[40] Rørledningstjenester utføres ofte fra fartøyer hvor Norsok-kravene ikke gjelder. Prosesstjenester utføres derimot ofte på offshorerigger, hvor det nødvendige overflateutstyret for bruk i Norge må overholde relevante Norsok-krav. Dette kan tilsi at det eksisterer et snevrere norsk marked for prosesstjenester. Partene anser det imidlertid ikke nødvendig å konkludere på den nøyaktige geografiske markedsdefinisjonen, ettersom den foreslåtte Transaksjonen under enhver omstendighet ikke vil gi opphav til konkurransehindringer, hverken i Nordsjøen eller i Norge.

7.2 Ingen hindring av konkurransen i et marked for PPS

Ingen av partene har PPS-ressurser (utstyr eller personell) i Norge i dag, selv om [redacted] I løpet av de siste tre regnskapsårene (2019-2021), har Altus ikke hatt noen inntekter fra PPS i Norge. BH har i samme periode hatt [redacted] i omsetning i Norge [redacted] tilsvarende en [redacted] markedsandel. Det er dermed ikke overlapp mellom partene så lenge Norge betraktes som et separat geografisk marked for PPS eller et hvilket som helst hypotetisk undersegment av PPS. For fullstendighetens skyld bemerkes at IKM[41] etter det partene kjenner til står for [redacted] av PPS-leveranser i Norge, mens Halliburton står for [redacted]

I det globale PPS-markedet antatt som ble lagt til grunn av OFT *i Halliburton/PSL Energy*, utgjør Altus' markedsandel mindre enn [redacted] av totalsalget og mindre enn [redacted] av offshoresalget. BH estimerer sin markedsandel i et globalt marked til [redacted]

I et hypotetisk nordsjømarked (som inkluderer Norge) ville partenes markedsandel ikke være høyere enn [redacted]. Det kan dermed ikke utelukkes at PPS er et berørt marked etter konkurranseloven § 18 første ledd litra e, men gitt den begrensede markedsandelen og tilstedeværelsen av sterke

[39] Se *Halliburton/PSL Energy Services*, avsnitt 15.

[40] Se *Halliburton/PSL Energy Services*, avsnitt 17. Tilsvarende kom EU-kommisjonen i *GE/Baker Hughes* frem til at markedet for in-line inspeksjonstjenester ville være minst EØS-dekkende og muligens globalt, jf. premiss 40-41.

[41] https://www.ikm.com/our-services/pipeline-services-article3060-3180.html.

[42] Altus [redacted] og BH [redacted] Konsoliderte inntekter er utarbeidet som en kombinasjon av begge parters egne inntektsestimater og det største av de to inntektsestimatene partene har gitt for hver konkurrent. Markedsstørrelsene er konstruert nedenfra og opp fra disse konsoliderte inntektsestimatene. For PPS, hvor partene har vesentlig ulikt syn på konkurrentenes inntekter, er de konsoliderte markedsandelene konstruert ved å ta midtpunktet av partenes konkurrentestimater der det er relevant (i stedet for den største av de to estimatene). Konsoliderte markedsandeler for partene i Nordsjøen samlet gjenspeiler kun de nasjonale markedene som partene har gitt inntektsestimat for, og vil sannsynligvis være konservative som følge av dette.

konkurrenter som IKM (som alene anslås å stå for [redacted] av salget i et hypotetisk nordsjømarked), anser partene at den foreslåtte Transaksjonen ikke er egnet til å hindre effektiv konkurranse.

Partenes virksomhet i Nordsjøen er nesten utelukkende i britisk sektor. I flere PPS-segmenter er BH og Altus ikke nære konkurrenter selv i et hypotetisk nordsjømarked, og i segmenter hvor partene overlapper vil de fortsette å møte sterk konkurranse også etter Transaksjonen. Dette kan illustreres ved følgende eksempler:

- BHs har en begrenset posisjon innen rørledningstjenester i Nordsjøen. BH betjener per i dag ikke de store marine operatørene Subsea 7, Technip FMC og Boskalis, som står for mesteparten av igangsettingsarbeidet i Storbritannia. Altus, derimot, genererer mesteparten av sin omsetning på rørledningstjenester hos de marine operatørene, spesielt Subsea 7.[43] Den viktigste konkurrenten i dette segmentet er IKM. IKM er den andre leverandøren til Subsea 7 og – etter det partene er kjent med – eneste leverandør til Technip FMC og Boskalis.

- BH tilbyr to andre rørledningsrelaterte tjenester til kunder i Storbritannia: Vedlikeholdstjenester og innvendig rørinspeksjon. Selskapets inntekter for vedlikehold av offshore rørledninger er imidlertid begrenset ([redacted], og BH anser EnerMech[44] som den ledende konkurrenten. BH tilbyr også innvendig rørinspeksjon, mens Altus ikke er aktiv på dette området.[45]

- BH tilbyr offshore vedlikeholdstjenester på prosessutstyr, som utgjør mesteparten av selskapets PPS-omsetning i Storbritannia. Altus tilbyr også disse tjenestene. Men selv om man tar dette overlappet i betraktning, vil det fortsatt være fire globale og en rekke regionale aktører innenfor slike vedlikeholdstjenester etter Transaksjonen. EnerMech og IKM er partenes største konkurrenter på området, etterfulgt av Halliburton. Andre leverandører av prosessvedlikeholdstjenester inkluderer Hydratight[46] og Well Services Group[47].

Etableringshindrene for PPS i et hypotetisk Nordsjømarked lave, både for bedrifter som i dag er aktive i andre regioner og for nyopprettede selskaper:

- *Juridisk/regulatorisk*: De regulatoriske etableringshindrene er minimale og omfatter krav knyttet til personellkvalifisering og sertifisering. Etter det partene er kjent med, er alle PPS-

[43] I 2021 sto Subsea 7 for [redacted]) av Altus' totale omsetning på ca. [redacted] i offshore rørledningstjenester i Storbritannia.

[44] https://enermech.com/services/pipelines-subsea.

[45] I denne meldingen er BH's inntekter fra innvendig rørinspeksjon derfor utelatt fra deres totale PPS-inntekter.

[46] http://www.hydratight.com/en.

[47] https://wellservices-group.com.

leverandører i stand til å overholde gjeldende regulering. Det er ingen immaterielle rettigheter som utgjør vesentlige etableringsbarrierer.

- *Tilgang til kunder*: Det er ingen barrierer når det gjelder anbudspraksis. Anbud krever generelt teknisk informasjon om utstyr, referanseliste, erfaring, sikkerhetshistorikk og ytelseskvalitet. Selskaper som er aktive i andre regioner har tilstrekkelig kompetanse.

Tilsvarende som i CHWL-markedet, har partenes kunder betydelig kjøpermakt.

7.3 Partenes viktigste konkurrenter, leverandører og kunder[48]

Den foreslåtte Transaksjonen vil gjøre det mulig for partene å konkurrere sterkere og med et bredere spekter av tjenester.

Tabell 11 – Partenes viktigste konkurrenter i et Nordsjømarked for PPS (inkludert Norge)

Navn	Est. markedsandel (%)[49]
[redacted]	[redacted]

Grunnet partenes komplementære virksomhet, vil de fleste av partenes nåværende leverandører være nødvendige også i tiden fremover.

Tabell 12 – Altus' viktigste kunder og leverandører i et Nordsjømarked for PPS (inkludert Norge)

Kunder		Leverandører	
Navn	Inntekter[50]	Navn	Produkt/tjeneste
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]		[redacted]	[redacted]
[redacted]		[redacted]	

[48] Merk at Altus utelukkende forsyner PPS i britisk sektor. All informasjon som oppgis her gjelder derfor bare Storbritannia.

[49] Markedsandelene er estimert ved bruk av metoden beskrevet i punkt 6.2.3.1. Partene estimerer at den totale verdien av markedet for PPS i Nordsjøen i 2021 var ca. [redacted]

[50] Tall i NOK er basert på ECBs gjennomsnittlige omregningskurs for 2021.

[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]

Tabell 13 – BHs viktigste kunder og leverandører i et Nordsjømarked for PPS (inkludert Norge)

Kunder		Leverandører	
Navn	Inntekter[51]	Navn	Produkt/tjeneste
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]

8 VERTIKALE RELASJONER

8.1 Introduksjon

Partene har noen vertikale relasjoner, hvorav ingen gir opphav til konkurranseproblemer. BH selger visse CHWL-verktøy til Altus, og BH og Altus har et begrenset underleverandørforhold som følge av at kunder i stadig større grad etterspør integrerte tjenester.

8.2 CHWL-verktøy

8.2.1 Markedsdefinisjon og struktur

Altus kjøper loggingsverktøy og elektrifiserte kutteverktøy for borehull ("DECT-verktøy") fra BH, som Altus bruker i sin levering av CHWL-tjenester.[52]

Markedet for CHWL-verktøy ble omtalt i *GE/Baker Hughes*[53], hvor Kommisjonen vurderte skillet mellom OHWL- og CHWL-verktøy, men lot konklusjonen stå åpen. Ettersom den vertikale relasjonen mellom BH og Altus kun gjelder CHWL-verktøy, vil partene i denne meldingen nøye seg med å omtale et hypotetisk marked for CHWL-verktøy.

[51] Tall i NOK er basert på ECBs gjennomsnittlige omregningskurs for 2021.

[52] https://www.bakerhughes.com/sondex/sondex-casedhole-logging/sondex-well-intervention-tools-0.

[53] M.8297 – *GE/Baker Hughes* premiss 121-124.

De aktuelle verktøyene er standard "hyllevare" som BH selger til en rekke leverandører av CHWL verden over og i Nordsjøen, herunder til konkurrenter som Schlumberger og Halliburton.

Partene anser markedet for slike standard CHWL-verktøy som globalt. De fleste selskaper innen wireline- og loggingstjenester som har den nødvendige produksjonskapasiteten tilbyr også salg av utstyr. Typen verktøy som leveres er den samme, og prisene er like i de ulike regioner rundt om i verden. BH produserer alt av verktøy i Farnborough i Storbritannia, uavhengig av hvor kunden befinner seg.

CHWL-verktøyene leveres av BHs Sondex-virksomhet. Denne virksomheten designer, utvikler og konstruerer utstyr for evaluering av formasjon og brønnintegritet, brønnintervensjon, samt utstyr til å utføre perforeringsoperasjoner i brønn. Sondex konkurrerer med en rekke tilbydere av CHWL-verktøy, herunder Gowell[54], Spartek Systems,[55] Probe[56], samt regionale leverandører og kinesiske leverandører som COSL. BH estimerer sin egen markedsandel i et marked for CHWL-verktøy å være rundt [redacted] Den klare hoveddelen av salget av CHWL-verktøy i Nordsjøen er imidlertid til Altus. I 2021 sto Altus for nesten [redacted] av BH's salg i dette området. Partenes hovedkonkurrenter har også egne verktøy.

Etableringshindrene for CHWL-verktøy er relativt lave. Selv om det kan være patenter som beskytter visse funksjoner, har mesteparten av applikasjonene vært på markedet så lenge at patenter ikke beskytter mot at lignende verktøy produseres. Produksjonen krever ikke vanskelig tilgjengelig kompetanse eller vesentlige investeringer, særlig ikke for selskaper som allerede produserer loggingsverktøy. Det er ingen spesifikke regulatoriske krav knyttet til CHWL-verktøy, herunder Sondex-verktøy.

Det relevante nedstrømsmarkedet er CHWL-tjenester, som beskrevet ovenfor i punkt 6.2.[57] Altus' markedsandel i levering av CHWL-tjenester (e-line) [redacted] (bare Norge) [redacted] (Nordsjøen), og BHs [redacted] (bare Norge) [redacted] (Nordsjøen). Salget av CHWL-verktøy utgjør derfor et vertikalt overlappende marked, jf. konkurranseloven § 18a første ledd f. Partene er imidlertid av den oppfatning at Transaksjonen ikke er egnet til å vesentlig begrense konkurransen, verken i oppstrøms- eller nedstrømsmarkedet.

BH selger allerede CHWL-verktøy til en rekke tjenesteleverandører globalt, inkludert tjenesteleverandører som kan anses som konkurrenter til BH i nedstrømsmarkedet for levering av CHWL-tjenester. Transaksjonen vil ikke gi BH noe nytt insentiv til å avslutte sin nåværende praksis

[54] https://www.gowellpetro.com/.

[55] https://www.sparteksystems.com/.

[56] Tidligere kjent som Hunter Well Science https://www.probe1.com/.

[57] Merk at selv om DECT-verktøy kun brukes til e-linetjenester, kan produksjonsloggingsverktøy levert av Sondex også kjøres på slickline i "minnemodus".

med å selge verktøy til alle interesserte.[58] Selv for det tilfelle at BH mot formodning skulle slutte å selge verktøy til andre tilbydere av CHWL-tjenester, finnes det som nevnt en rekke alternative leverandører av CHWL-verktøy, og BH har også inngått langsiktige kontrakter som forplikter dem til å fortsette å levere reservedeler o.l. etter Transaksjonen. Altus sine konkurrenter i nedstrømsmarkedet omfatter videre store aktører som Schlumberger og Halliburton, som har egen kapasitet for produksjon av verktøy og ikke er avhengige av BH for å få tilgang til disse.

Globalt er Altus sin andel av etterspørselen etter CHWL-verktøy marginal. I et hypotetisk norsk marked eller nordsjømarked for CHWL (e-line) har partene en beskjeden andel. Dette er beskrevet i punkt 6.1 og 6.2 over. Ettersom Altus under enhver omstendighet kun kjøper logge- og DECT-verktøy fra BH i dag, vil transaksjonen imidlertid ikke medføre endringer eller potensiell utestengning av andre leverandører av CHWL-verktøy.

På bakgrunn av det ovennevnte innebærer ikke partenes vertikale relasjon på området for CHWL-verktøy at den foreslåtte Transaksjonen er egnet til å hindre effektiv konkurranse.

8.2.2 Partenes viktigste konkurrenter, leverandører og kunder

Den vertikale relasjonen mellom partene knyttet til salg av CHWL-verktøy innebærer ikke at Transaksjonen vil påvirke partenes konkurrenter, leverandører eller kunder.

Tabell 14 – BHs konkurrenter, kunder og leverandører i et globalt marked for CHWL-verktøy

Konkurrenter	Kunder	Leverandører
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]	[redacted]

Altus' konkurrenter, leverandører og kunder på markedet for CHWL-tjenester er listet opp i punkt 6.2.4 over.

8.3 Underleverandørforhold

8.3.1 Innledning

Equinor og andre E&P-selskaper som opererer i Norge har i løpet av de siste årene i stadig større grad etterspurt "bundles" (integrerte pakker av brønnintervensjonstjenester) i sine anbud. Slike pakker kan omfatte tjenester på tvers av alle "nivåene" av CHWL (i tillegg til andre brønnintervensjonstjenester). Ettersom BHs og Altus' tjenester i det vesentlige er komplementære og

[58] Som nevnt over, var nærmere [redacted] av BHs salg av Sondex-utstyr i Nordsjøen i 2021 til Altus [redacted]. Potensialet for utestengelse i denne regionen er derfor under enhver omstendighet begrenset.

begge har hull i sine porteføljer, har dette gitt partene insentiv til å samarbeide i en viss utstrekning for å tilfredsstille kundenes behov. BH fungerer per i dag som underleverandør til Altus under to gjeldende kontrakter.[59]

Etter partenes syn er det ingen klart definerte markeder for underleverandørtjenester. Omfanget av ulike underleverandørforhold vil variere basert på det aktuelle anbudet og hovedleverandørenes tjenestetilbud. Ved vurderingen av underleverandørrelasjonen anser partene det derfor som mest hensiktsmessig å betrakte de ulike servicelinjene beskrevet i punkt 6.1 og 6.2 over som "proxies" for partenes posisjoner "oppstrøms-" og "nedstrøms".

8.3.2 BH som underleverandør til Altus

Altus benytter BH som underleverandør av visse tjenester knyttet til evaluering av formasjoner og sement, brønnforingsinspeksjon og perforering i noen av Altus' operatørkontrakter på CHWL (e-line) i Norge. Dette gjelder i dag [redacted][60] hvor Altus leverer integrerte brønnintervensjonstjenester. Altus er avhengig av å sette ut slike tjenester til underleverandører fordi Altus ikke kan tilby hele det ønskede servicespekteret selv (Altus leverer produksjonslogging og traktorbaserte PMS-tjenester under kontraktene med [redacted].

På grunnlag av proxy-tilnærmingen beskrevet ovenfor anser partene at dette kan utgjøre et vertikalt berørt marked etter konkurranselovens § 18a første avsnitt e og f, ettersom partenes samlede markedsandeler på CHWL-tjenester er [redacted] i et hypotetisk norsk marked.

[redacted]. Den foreslåtte Transaksjonen vil ikke føre til noen endring på dette punktet, og gir dermed heller ikke risiko for utestengelse. [redacted]

For fullstendighetens skyld bemerkes det også at BH kun opptrer som underleverandør helt unntaksvis og i enkeltstående tilfeller. Transaksjonen vil ikke endre BHs insentiver til å opptre som underleverandør for andre i fremtiden dersom BH ikke selv er i posisjon til å inngi tilbud som hovedleverandør. Tjenestene som Altus setter ut til BH i dag leveres også av store leverandører som Schlumberger og Halliburton, i tillegg til spesialiserte leverandører av nisjeutstyr (som Openfield, TGT, Bennet, Blue Spark og Vision IO).

---

[59] For fullstendighetens skyld nevnes at BH har inngått samarbeid med Altus på brønntraktortjenester i Norge der BH har ønsket å delta i anbud hvor brønntaktorer har vært en nødvendig servicekomponent. [redacted]

[60] Kontraktene med [redacted] er hver på 5 år pluss 6 års opsjoner (begge med oppstart i 2021).

På bakgrunn av det ovennevnte innebærer ikke partenes begrensede underleverandørforhold at den foreslåtte Transaksjonen er egnet til å hindre effektiv konkurranse. Se punkt 6.2 over for en nærmere markedsbeskrivelse, herunder lister over kunder, konkurrenter og leverandører for begge parter.

9 EFFEKTIVITETSGEVINSTER

Transaksjonen vil medføre betydelige effektivitetsgevinster grunnet partenes komplementære tjenester. Transaksjonen vil forbedre BHs konkurranseevne som tilbyder av integrerte brønntjenester, et segment i utvikling som i dag hovedsakelig betjenes av Schlumberger og Halliburton på verdensbasis. [redacted]

Effektivitetsgevinstene av den foreslåtte Transaksjonen vil ikke drøftes nærmere her, ettersom sammenslåingen uansett ikke vil begrense konkurransen i strid med konkurranseloven § 16.

10 ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER

Transaksjonen er ikke underlagt krav om tilsyn fra andre konkurransemyndigheter. Underrettelse om Transaksjonen er blitt sendt til CMA i Storbritannia.

Transaksjonen krever ikke lisenser eller tillatelser etter norsk rett.

11 TRANSAKSJONSAVTALE MED BILAG

Vedlegg 4: Aksjekjøpsavtale signert 18. mars 2022

Aksjekjøpsavtalen regnes i sin helhet som bedriftshemmeligheter.

12 ÅRSRAPPORTER OG ÅRSREGNSKAP

Vedlegg 5: Årsrapport og årsregnskap for Altus Intervention Group AS

Årsrapport og årsregnskap for Baker Hughes er tilgjengelig her: https://investors.bakerhughes.com/financial-information/annual-reports.

13 KONFIDENSIALITET

Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter jf. konkurranseloven § 18 b. Forslag til

offentlig versjon av meldingen og begrunnelse for konfidensialitet er vedlagt som

Vedlegg 6: Forslag til offentlig versjon av meldingen

Vedlegg 7: Begrunnelse for anmodning om unntak fra offentlighet

14 AVSLUTTENDE BEMERKNINGER

Vi ber om å bli kontaktet dersom det skulle være spørsmål til meldingen.

Dersom Konkurransetilsynet mottar innsynsbegjæringer i meldingen eller andre dokumenter i saken.

Med vennlig hilsen
Advokatfirmaet Thommessen AS

Heidi Jorkjend

Heidi Jorkjend
Advokat