

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen
post@konkurransetillsynet.no

Oslo, 06. januar 2023
Saksansvarlig advokat: Olav Kolstad

KONKURRANSELOVEN § 18 MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

SCHLUMBERGER B.V. SITT ERVERV AV ENEKONTROLL I AKER SOLUTIONS ASA SUBSEA BUSINESS

Inneholder forretningshemmeligheter

	Konfidensiell informasjon overfor tredjeparter
	Konfidensiell informasjon overfor alle utenom Aker Solutions
	Konfidensiell informasjon overfor alle utenom SLB
	Konfidensiell informasjon overfor alle utenom partenes advokater

1. KONTAKTINFORMASJON**1.1 Selskap 1**

Navn: Schlumberger B.V
Adresse: Parkstraat 83, 2514 JG, Haag, Zuid-Holland, Nederland
Telefon: +31 70 310 5400
Org.nr.: 27093931

1.1.1 Kontaktperson

Navn: Advokatfirmaet Schjødt AS
Advokat dr. juris. Olav Kolstad
Advokat Mats Johnsson
Adresse: Postboks 2444 Solli, NO-0201 Oslo
E-post: Olav.Kolstad@schjodt.com / Mats.Johnsson@schjodt.com
Telefon: +46 73 070 30 68 / +47 478 71 010

1.2 Selskap 2

Navn: Aker Solutions ASA
Adresse: Postboks 169, 1366 Lysaker
Telefon: +47 67 51 30 00
Org.nr.: 913 748 174

1.2.1 Kontaktperson

Navn: Advokatfirmaet BAHR AS
Advokat Beret Sundet / Advokat Ylva Kolsrud Lønvik
Adresse: Postboks 1524 Vika
E-post: bsu@bahr.no / ylval@bahr.no
Telefon: +47 928 81 385 / +47 977 25 042

1.3 Selskap 3

Navn: Aker Solutions Subsea Business
Adresse: Postboks 169, 1366 Lysaker
Telefon: +47 67 51 30 00
Org.nr.: 913 748 174

1.3.1 Kontaktperson

Samme som for Aker Solutions.

ORDLISTE

Chokes betyr ventiler som opprettholder utvalgte strømningssegenskaper, kontrollerer produksjonsstrømmen og bidrar til å sikre at brønner opererer med sitt fulle potensial. Chokes er vanligvis inkludert som komponenter i manifolds og christmas trees i et SPS.

Christmas trees betyr en sammenstilling av portventiler, spoler og beslag som festes direkte til toppen av et subsea wellhead (brønnhode), etter at brønnen er komplett og har begynt å produsere, for å styre og kontrollere strømmen av olje, gass og andre væsker. Hvert brønnhull har et christmas tree, og et SPS med flere brønner vil ha flere christmas trees.

Control Systems betyr et system som brukes til å styre subseautstyret på et christmas tree eller en subsea manifold. Control Systems inkluderer flere komponenter og koblinger som er plassert topside (på FPSO-en) og subsea.

Electrical Connectors betyr komponenter som brukes til å koble subseautstyret til umbilicalen. Det er to hovedtyper av Electrical Connectors som brukes i et SPS: electrical power connectors og electrical signal connectors.

Life of Field-tjenester eller "LOF" betyr reparasjon og vedlikehold av SPS og utstyr til processing etter at det er installert på havbunnen.

Offshore processing systems betyr systemer som brukes til å utføre processing, slik som boosting, compression, separation og water injection. De ulike offshore processing systemene kan være topside, landbaserte eller subsea.

Processing betyr en metode brukt til å behandle og forbedre den effektive strømmingen av væske og gass fra allerede produserende (og ofte eldre) subsea olje- eller gassbrønner.

Subsea Ball Valves betyr komponenter brukt til å begrense strømmingen ved hjelp av et sfærisk lukkeelement. Subsea ball valves er innsatsfaktor for SPS-komponenter.

Subsea chemical injection valves eller "CIV" betyr en innsatsfaktor i et SPS som er festet til et christmas tree og brukes til å sikre en regulert og konstant undervannsinjeksjon av kjemikalier.

Subsea Front End engineering og Design eller "FEED" betyr en konsulent- og ingeniørtjeneste til støtte for design, installasjon og vedlikehold av subseaprodukter og -utstyr.

Subsea Gate Valves betyr komponenter brukt til å begrense strømmingen ved å innføre en "port" i en vinkelrett orientering til strømningsretningen. Subsea gate valves er innsatsfaktor for SPS-komponenter.

Subsea Jumpers betyr rørkoblinger som brukes til å transportere produksjonsvæske mellom to SPS-komponenter (dvs. at subsea jumpers er komponenter i et SPS).

Subsea Manifolds betyr en sammenstilling av rør, kontrollsystemer, strupeventiler og rørledningskoblinger innlosjert i en stålramme. Manifolds kobler flere brønnhull sammen (via et christmas tree) og leder strømmen av olje og gass til overflaten. Manifolds anvendes i nesten alle SPS-er da det vanligvis finnes mer enn én komplett brønn i et undervannsfelt.

Subsea Meters betyr komponenter brukt til å gi informasjon om brønnstrømning ved å måle de individuelle strømningshastighetene (og -volumene) av mengden olje, gass og vann i strømmingen

av produserte væsker fra en brønn. På den måten gis det tilgang på konstant informasjon om mengden olje, gass og vann som produseres.

Subsea Production System eller **SPS** betyr en pakke produkter og tjenester som fungerer som infrastrukturen til olje- og gassbrønner. Systemene inkluderer en rekke komponenter som plasseres på havbunnen (inkludert Christmas trees, subsea wellheads, manifolds, control systems, jumpers, connectors, samt annet tilbehør og komponenter)

Subsea Wellheads betyr et system med spoler, ventiler og diverse adaptere som gir trykkontroll av en produksjonsbrønn. SPS-komponenten er lokalisert på havbunnen og plasseres på toppen av brønnhullet, og et SPS med flere brønner vil ha flere wellheads.

SURF (Subsea Umbilical Risers og Flowlines) betyr en infrastruktur av rør, umbilicals, stigerør og brønnstrømsrør. Et SURF-system kobler SPS-utstyret på havbunnen til en topside-installasjon, og transporterer hydrokarboner fra SPS-et til topside-installasjonen, og transporterer signaler, strøm og andre materialer fra topside-installasjonen til SPS-et.

Topside processing betyr systemer og utstyr som er installert på et produksjonsskip (FPSO) eller en plattform for å utføre boosting, compression eller separation.

Umbilicals betyr kabler som knytter en elektrisk og hydraulisk ledning mellom SPS-et og offshoreanleggene, og muliggjør styring fra overflaten.

2. KORT OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

- (1) Meldingen gjelder en foretakssammenslutning (**heretter Foretakssammenslutningen**) der Schlumberger B.V, et datterselskap av Schlumberger Limited (**SLB**; for enkelthetens skyld vil henvisningen til SLB også omfatte SLB-konsernet generelt) på varig grunnlag oppnår enekontroll over Aker Solutions ASAs (**Aker Solutions**) virksomhet innen subsea produksjonssystemer og – prosessering, jf. konkurranseloven (krrl.) § 17 første ledd bokstav b. For en nærmere beskrivelse av hvordan kontrollen fungerer, se punkt 4.3 nedenfor. Det opprettes ikke et fullfunksjons fellesforetak. Transaksjonen (**Transaksjonen**) som frembringer Foretakssammenslutningen beskrives i del 4 nedenfor.

3. BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE

3.1 SLB

- (2) SLB¹ er en del av et multinasjonalt konsern som opererer innen den globale energiindustrien. SLB samarbeider med kunder om å få tilgang til energi ved å tilby ledende digitale løsninger, og bruker nyskapende teknologier for å muliggjøre ytelse og bærekraft for den globale energiindustrien.
- (3) SLB er stiftet i henhold til lovverket i Curaçao, har hovedkontorer i Paris, Houston, London og Haag, og er notert på NY Stock Exchange og Euronext Paris. Per 31. desember 2021, sysselsatte gruppen ca. 92 000 personer, med over 160 nasjonaliteter, og opererte i mer enn 120 land.²
- (4) Selskapets virksomhet i Norge blir utført av Schlumberger Norway AS (org.nr. 968 360 302). Schlumberger Norway AS har kontorer, driftsbaser og laboratorier i Stavanger, Oslo, Bergen, Kristiansand, Gjøvik og Trondheim, samt kystbaserte forsyningsbaser.
- (5) Schlumberger Norway AS har kontrollerende eierskap i følgende selskaper:

Selskap	Organisasjonsnummer	Forretningsområde	Eierskap
Cameron Norge Holding AS	996 687 880	Holdingselskap	100 %
Schlumberger Information Solutions AS	996 084 639	Administrasjon og drift av IT-systemer	100 %
Reslink AS	976 556 100	Eier og utnytter rettigheter til teknologi som brukes innen petroleumsindustrien	100 %
Onesubsea Processing AS	833 888 692	Utvikler, utformer, selger, produserer og	100 %

¹ Schlumberger kunngjorde den 24. oktober 2022 at de heretter vil handle under SLB-merket, se pressemelding på <https://www.slb.com/about/newsroom/press-release/2022/pr-2022-10-24-schlumberger-becomes-slb>

² For ytterligere informasjon om Schlumberger og deres tjenester, se følgende ressurser: [We are Schlumberger](#), SCHLUMBERGER (2022), *tilgjengelig på* <https://www.slb.com/who-we-are>; Schlumberger N.V. (Schlumberger Limited), Annual Report (Form 10-K) (26 jan., 2022).

		leverer spesialisert utstyr for bærekraftig og effektiv utvinning av olje og gass for den nasjonale- og internasjonale olje- og gassindustrien.	
Lyng Drilling AS	935 970 628	Produserer maskiner og utstyr for gruve- og konstruksjonsvirksomhet	100 %
Sandsli Eiendom AS	981 188 489	Eiendomsutvikling, utleie av eiendom, deltagelse i øvrige selskaper og utvikling og konstruksjon av bygninger	100 %
Horsøy Industrihavn AS	985 896 933	Eiendomsutvikling, utleie av eiendom, deltagelse i øvrige selskaper og utvikling og konstruksjon av bygninger	100 %
Westerngeco AS	926 396 684	Geologiske undersøkelser	100 %

Vedlegg 1: Gruppestrukturen i SLB

- (6) SLB er organisert i fire virksomhetsområder. Virksomhetsområdene kombinerer og integrerer SLBs teknologier, og forbedrer selskapets evne til å støtte nye og langsiktige vekstmuligheter i hvert av virksomhetsområdene. De fire virksomhetsområdene er **Digital & Integration, Reservoir Performance, Well Construction, and Production Systems**.
- (7) Transaksjonen involverer kun aktiviteter innen OneSubsea-delen av virksomhetsområdet **Production Systems**.
- (8) **Production Systems** leverer utstyr og tjenester som "subsurface production systems", "subsea and surface equipment and services" og "midstream production systems". OneSubsea® leverer løsninger, produkter, systemer og tjenester for subsea-segmentet. Dette inkluderer integrerte subsea production systems som omfatter komponenter som wellheads, subsea trees, manifolds og flowline connectors, control systems, connectors, samt tjenester som har til formål å maksimere reservoargjenvinning og forlenge levetiden til ethvert felt.
- (9) Før Foretakssammenslutningen leverer SLB produkter og tjenester som er relevante for Foretakssammenslutningen gjennom ulike enheter innenfor SLB-gruppen. For å unngå misforståelser vil det i det følgende henvises til SLB for alle disse enhetene.

- (10) SLB er medlem av to bransjeorganisasjoner i Norge:
- Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO) (Norges største organisasjon for arbeidsgivere og for bedrifter); og
 - Offshore Norge (en arbeidsgiver- og interesseorganisasjon for selskaper som driver på norsk sokkel).
- (11) For mer informasjon om SLBs virksomheter, se: <https://www.slb.com>

3.2 Aker Solutions ASA

- (12) Aker Solutions er en børsnotert global leverandør til oljeindustrien, fornybar sektor og løsninger med lavkarbon. Selskapets ekspertise og teknologi dekker hele produksjonskjeden, fra igangsetting av produksjon, og gjennom hele livssyklusen til feltet. Aker Solutions' aktivitetsområder inkluderer integrerte systemer, utstyr og tjenester for subseaproduksjon og -prosessering, samt umbilicals og prosjektering, med et omfang som spenner seg fra konseptstudier og front-end-prosjektering til produksjonsforbedring og forlengelse av levetiden til et felt. Aker Solutions' hovedkunder er internasjonale, nasjonale og uavhengige energiselskaper.
- (13) Selskapets hovedkontor ligger på Fornebu utenfor Oslo. Selskapet har kontorer flere steder i Europa, Afrika, Nord-Amerika, Sør-Amerika, Asia og Midtøsten. Per 31. desember 2021 hadde gruppen om lag 15,000 ansatte i mer enn 20 land. Høsten 2020 fusjonerte Aker Solutions med Kværner.

Vedlegg 2: Gruppestrukturen i Aker Solutions

- (14) Før Foretakssammenslutningen har Aker Solutions enekontroll over de subseaaktivitetene som selskapet overfører til Joint Venture (som definert nedenfor). Som beskrevet nedenfor, vil [REDACTED] Joint Venture Entities (som definert nedenfor) [REDACTED], og i forlengelsen av dette heller ikke dets eksisterende subseavirksomhet.
- (15) Aker Solutions er organisert i fem virksomhetsområder: Renewables, Engineering, Topside & Facilities, Electrification, Maintenance & Modifications (**EMM**) og Subsea. Transaksjonen involverer kun overføring av virksomhetsområdet **Subsea**.
- (16) **Subsea** leverer komplette subsea production systems, som inkluderer wellheads, subsea trees, manifolds og flowline connectors, i tillegg til subsea processing, inkludert boosting og compressions, subsea power distribution, intervention- og workover systems og -tools, samt tjenester designet for å maksimere feltenes livssyklus.
- (17) Aker Solutions er medlem av følgende bransjeorganisasjoner:
- Norsk Petroleumsforening
 - Offshore Norge
- (18) For mer informasjon om Aker Solutions virksomheter, se <https://www.akersolutions.com/>
- (19) Aker Holding AS, som er et datterselskap av Aker ASA (**Aker**), eier 39,41 prosent av Aker Solutions. [REDACTED]



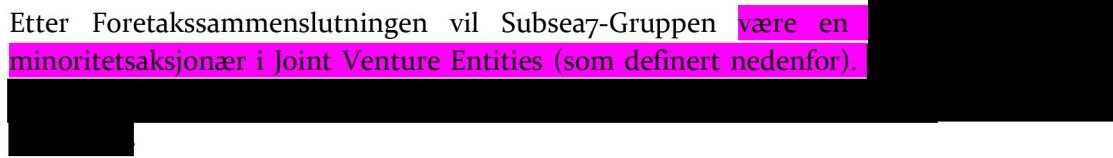
3.3 Subsea 7 (UK Service Company) Ltd.

(20) Subsea 7 (UK Service Company) Ltd. (**Subsea7**) er et heleid datterselskap av Subsea 7 S.A (samlet "**Subsea7-Gruppen**").

(21) Subsea7-Gruppen er et globalt selskap som er aktive innen levering av offshoreprosjekter og -tjenester for energiindustrien. Selskapet gjør energiomstilling til havs mulig gjennom kontinuerlig utvikling av lavkarbonløsninger til olje- og gassindustrien og ved å muliggjøre vekst av fornybar energi og fremvoksende energi. Subsea7-Gruppens virksomhet er delt inn i to virksomhetsområder, hhv. Subsea and Conventional og Renewables.

(22) For mer informasjon om Subsea7-Gruppens virksomhet, se <https://www.subsea7.com/en/index.html>

(23) Etter Foretakssammenslutningen vil Subsea7-Gruppen være en minoritetsaksjonær i Joint Venture Entities (som definert nedenfor).



(24) Joint Venture Entities vil erstatte SLB som part i den strategiske allianseordningen med Subsea7, Subsea Integration Alliance eller "SIA".

(25)



(26)



(27)



³ SURF-systemer skiller seg fra SPS-systemer. Et SURF-system er fysisk plassert over SPS-en og kobler SPS-en til en topside-installasjon, eller, der det er en tie-back til et eksisterende felt, til et eksisterende knutepunkt og infrastruktur. SURF-tjenester inkluderer også installasjon av subsea-infrastruktur (inkludert installasjonen av SPS-er og subsea processing-utstyr), samt undersøkelser av og reparasjon- og vedlikeholdstjenester av umbilicals, risers og flowlines. I de fleste tilfeller vil kunden anskaffe SPS-en fra ett selskap og SURF-en fra et annet. Det finnes også situasjoner der en SPS-leverandør vil kjøpe SURF-komponenter på vegne av kunden, etter kundens forespørsel. Verken SLB eller Aker Solutions Subsea Business selger komplette SURF-systemer. Aker Solutions produserer og tilbyr umbilicals (som er en SURF-komponent). SURF overføres ikke til Joint Venture og er derfor ikke relevant for denne konkurransemeldingen.

[REDACTED]

(28)

[REDACTED]

(29)

[REDACTED]

4. FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

4.1 Bakgrunn og begrunnelse for Foretakssammenslutningen

- (30) Transaksjonen vil kombinere SLBs og Aker Solutions' komplementære virksomheter innen subseaproduksjon og -prosessering, med formål om å drive innovasjon og ytterligere forbedre leveranser av subseatenester i alle faser av subseaprojekter (SLB, Aker Solutions og Subsea 7 omtales samlet som **Partene**). Dette vil komme E&P-kundene og deres offshoreprosjekter til gode, og til syvende og sist også være til fordel for forbrukerne.
- (31) Det har nylig oppstått en økt etterspørsel etter olje og gass. E&P-operatørene jobber i den forbindelse med offshoreproduksjon på nye felt, ofte dypere på havbunnen og i utfordrende driftsmiljøer. Dette nødvendiggjør mer avanserte subseaproduksjons- og prosesseringsoperasjoner. Partenes E&P-kunder er videre fokusert på å oppfylle bærekraftforpliktelser og klimatiltak. Ved å gjøre olje- og gassproduksjonen mer effektiv og mindre karbonkrevende, vil nyskapende subseaproduksjon og -prosessering gjøre det mulig å akselerere den globale energiovergangen til tryggere, renere og mer effektive og bærekraftige energikilder.
- (32) Til dags dato er potensialet for subseaproduksjon og -prosessering ikke fullt ut realisert. Det er nødvendig med ytterligere investeringer for å stimulere utviklingen av nye subseateknologier som vil øke effektiviteten i subseaproduksjonen og bidra til å imøtekomme klimamålene til Partene og deres kunder. For å gjøre ytterligere subseateknologiske fremskritt, vil det kreves betydelige og langvarige investeringer i FoU og innovasjon fra E&P-kunder i samarbeid med deres leverandører av subseatenester.

(33)

[REDACTED]

(34)

[REDACTED]

(35)

[REDACTED]

(36)

[REDACTED]

(37)

[REDACTED]

(38)

[REDACTED]

4.2 Beskrivelse av Transaksjonen

(39) I det følgende gis en kort beskrivelse av Transaksjonen som ligger til grunn for Foretakssammenslutningen.

(40) SLB og Aker Solutions har inngått en [REDACTED]

[REDACTED] er
vedlagt som **vedlegg 4** til denne meldingen.

Vedlegg 4 [REDACTED]

⁴ Aker Solutions [REDACTED]

⁵ Servicestedene i Norge vil ikke kombineres.

(41) Senest ved gjennomføringen av Transaksjonen, har Partene til hensikt å inngå følgende avtaler:

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

(42) [REDACTED]

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

(43) Den sammenslåtte enheten vil være kjent som "OneSubsea, an SLB joint venture company" (for enkelthetsens skyld heretter benevnt som **Joint Venture**).

4.3 Styring og kontroll – erverv av enekontroll

(44) Etter Transaksjonen vil SLB eie 70 % av Joint Venture Entities, mens Aker Solutions og Subsea7 vil eie hhv. 20 % og 10 %.

(45) Den overordnede ledelsen av Joint Venture Entities reguleres av [REDACTED]

Vedlegg 5: [REDACTED]

(46) [REDACTED]

[REDACTED]

(47) [REDACTED]

(48) For å oppsummere:

- [REDACTED]

- [REDACTED]

- [REDACTED]

(49) Foretakssammenslutningen består etter dette i SLBs erverv av enekontroll over Aker Solutions Subsea Business (i betydningen av konkurranse-loven § 17 første ledd bokstav b). De involverte foretakene i Foretakssammenslutningen er SLB og Aker Solutions Subsea Business, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 4.

5. FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN ER MELDEPLIKTIG

(50) Partene hadde følgende omsetning globalt og i Norge i 2021:

Million NOK	Worldwide		Norway
	Omsetning	Driftsresultat	Omsetning
SLB	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Aker Solutions Subsea Business	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

- (51) Omsetningstersklene i konkurranseloven § 18 er med dette oversteget, og Foretakssammenslutningen er meldepliktig i Norge.⁶
- (52) Foretakssammenslutningen utløser meldeplikt i følgende jurisdiksjoner:
- Brasil
 - Norge
 - [REDACTED]
 - Mosambik
 - Angola
- (53) Den 2. november 2022 innga Partene informasjon relatert til Transaksjonen til den [REDACTED] Den 7. oktober 2022 ga Partene informasjon relatert til Transaksjonen til den [REDACTED] den 23. desember 2022, [REDACTED]
- (54) Det vil også leveres meldinger i henhold til hhv. [REDACTED]

6. MARKEDER BERØRT AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

6.1 Relevante markeder

- (55) Gjennom SLB Subsea Business og Aker Solutions Subsea Business, tilbyr partene en rekke produkter og tjenester. Virksomhetsområdene som er overlappende, kan grovt inndeles i to kategorier:
- (i) Subsea Production Systems ("SPS"); og
 - (ii) Offshore Processing Systems⁸, herunder systemer for offshore boosting, offshore compression, offshore water injection systems og offshore separation systems.
- (56) SPS-komponenter installeres på havbunnen etter at oljeserviceselskapene har boret og komplettert brønnen. SPS-et er koblet til offshoreinstallasjoner gjennom en umbilical, som er en komponent som kan anskaffes enten sammen med et SPS, som en separat kontrakt eller som del av en SURF-kontrakt.⁹
- (57) SPS skiller seg fra offshore processing systems (som f.eks. offshore booster pumps og offshore compression systems) som vanligvis anskaffes separat og på et senere tidspunkt

⁶ Omsetningstersklene i EUs fusjonsregelverk er ikke overskredet, ettersom at ikke begge partene omsetter for mer enn EUR 100 millioner i EU.

⁷ [REDACTED]

⁸ Både SLB og Aker Solutions tilbyr visse typer av utstyr for topside og subsea processing, men det er bare utstyr for subsea processing som overføres til Joint Venture.

⁹ Se fotnote 3 ovenfor om SURF. [REDACTED]

enn SPS, i tillegg til at funksjonene som utføres er fundamentalt forskjellige fra hverandre. Følgelig vil SPS, offshore processing systems og umbilicals presenteres separat nedenfor.

(58) I tillegg tilbyr både SLB og Aker Solutions visse ingeniør- og støttetjenester sammen med sine respektive tilbud av SPS og offshore processing.

(59) For det første er SLB Subsea Business og Aker Solutions Subsea Business aktive innen Front End Egeineering og Design, eller FEED, som er en konsulentttjeneste til støtte for design, installasjon og vedlikehold av subseaprodukter og -utstyr. Før tildelingen av en SPS-kontrakt eller en offshore processing-kontrakt, vil E&P-selskapene, ved starten av et nytt prosjekt, gå til anskaffelse av FEED-studier. FEED-kontrakten inngås vanligvis med flere SPS- eller Processing-leverandører, som alle har til hensikt å konkurrere om den etterfølgende SPS- eller Processing-kontrakten. Hver leverandør vil bruke sin leveringsevne innen FEED til å presentere en løsning tilpasset deres respektive SPS- eller Processing-tilbud. Basert på den presenterte løsningen og kommersielle vurderinger, vil kunden avgjøre hvilken SPS- eller Processing-leverandør som skal velges. [REDACTED]

Etter at FEED-studiet er fullført, vil E&P-selskapene gå til anskaffelse av et SPS eller et offshore processing system som tildeles separat fra FEED-kontrakten.¹⁰ [REDACTED]

[REDACTED] FEED er derfor ikke et separat marked som Partene konkurrerer i.

(60) For det andre tilbyr SLB og Aker Solutions installasjon, ferdigstillelse og produkter og tjenester innen virksomhetsområdet Life of Field ("LOF"). LOF refererer generelt til reparasjon og vedlikehold av SPS og utstyr til processing etter at det er installert på havbunnen. [REDACTED]

[REDACTED] FEED og LOF, vil ikke disse anses som relevante markeder som må analyseres i konkurransevurderingen av Foretakssammenslutningen.

(61) Både SLB og Aker Solutions vil overføre følgende virksomhetsområder til Joint Venture på verdensbasis:

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

¹⁰ Hvorvidt FEED-studier anskaffes separat varierer fra jurisdiksjon til jurisdiksjon. Noen ganger inkluderer FEED-kontraktene en opsjonsrett til å levere etterfølgende SPS eller offshore processing system. Hvorvidt FEED utgjør et separat marked avhenger derfor av kontrakttradisjonen i den gitte jurisdiksjonen.

¹¹ For fullstendighetens skyld, bemerkes det at [REDACTED]. De kan derfor ikke anses som de facto enkeltstående bud som indikerer en aktivitet i markedet for FEED. Dette understrekes ytterligere av det faktum at [REDACTED]

- o [REDACTED]
 - o [REDACTED]
 - [REDACTED]
 - [REDACTED]
 - [REDACTED]
 - [REDACTED]
 - [REDACTED]
 - [REDACTED]
- (62) I tillegg vil SLB overføre sin virksomhet [REDACTED]
[REDACTED]
- (63) På den annen side vil SLB beholde noe av sin virksomhet innen produktsegmentene [REDACTED]
[REDACTED] og vil ikke overføre disse virksomhetsområdene til Joint Venture. Disse produktene [REDACTED]
[REDACTED]¹⁶
- (64) Det er Partenes oppfatning at etterspørselen etter SPS, Umbilicals og Subsea Meters sannsynligvis vil være høy de neste to til tre årene. Oppfatningen baserer seg på antall planlagte prosjekter, samt på en rekke tieback-prosjekter (som medfører mindre risiko enn større frittstående prosjekter). Dette er selvsagt avhengig av en rekke faktorer, inkludert hvordan utviklingen går fremover.
- (65) For å oppsummere er markedene som er berørt av Foretakssammenslutningen sammen med SLBs og Aker Solutions Subsea Business' andeler av tildelte kontrakter i løpet av hhv. de siste fem og ti årene, følgende¹⁷:

¹² SLB tilbyr [REDACTED] slik at tjenestene ikke er konkurranserelevante og følgelig ikke vurderes nærmere i denne meldingen.

¹³ Aker Solutions [REDACTED]

¹⁴ Aker Solutions vil ikke overføre [REDACTED]
[REDACTED]

¹⁵ Aker Solutions leverer bare [REDACTED]. SLB tilbyr [REDACTED]
[REDACTED]

¹⁶ Ettersom at SLB oppnår enekontroll over Joint Venture, vil SLBs virksomhet innen disse produktsegmentene likevel være relevante for konkurransevurderingen, og inkluderes der det er passende.

¹⁷ Markedsandeler for de siste ti årene er oppgitt i parentes.

Tabell 1: Oppsummering av markedsandeler i Norge, de siste 5 og 10 årene (sistnevnte er oppgitt i parentes)

Horisontale relasjoner	SLB Subsea Business	Aker Solutions Subsea Business	Kombinert	Berørt marked
SPS				Horisontalt
Offshore Boosting Systems				Nei
Offshore Gas Compression				Nei
Offshore Separation				Nei
Offshore Water Injection				Nei
Vertikale relasjoner				
Subsea Umbilicals				Vertikalt
Subsea Meters				Vertikalt
Connectors				Nei
Subsea CIVs				Nei
Subsea chokes				Nei
Gate and Ball valves				Nei

*

**

(66) Som det fremgår av tabellen ovenfor utgjør det norske markedet for SPS et horisontalt berørt marked, jf. krrl. § 18a første ledd bokstav e. Ettersom subsea umbilicals og subsea meters er i visse tilfeller er innsatsfaktorer til et SPS og markedsandelene overstiger 30 % i begge vertikale markeder, vil disse utgjøre vertikalt berørte markeder, jf. krrl. § 18a første ledd bokstav e. Connectors, CIVs, chokes, gate and ball valves utgjør vertikalt overlappende markeder, jf. krrl. § 18a første ledd bokstav f, siden markedsandelen overstiger 30 % i ett av de vertikale relaterte markedene (dvs. SPS). Som det vil redegjøres for nedenfor, er SLB av den oppfatning at Foretakssammenslutningen ikke påvirker konkurransesituasjonen i noen av markedene.

6.2 Viktigheten av de relevante aktivitetene

(67) De ulike produktsegmentene av Partenes subseavirksomhet som skal overføres til Joint Venture utgjør følgende andel av deres totale omsetning i Norge:

¹⁸ Dette estimatet er basert på SLBs totale salg av meters og et estimat av den totale størrelsen på markedet for meters, som inkluderer internsalget til hhv. SLB og TFMC. SLB forstår det slik at en betydelig andel av TFMCs produserte meters brukes internt, men har ikke kjennskap til nøyaktig hvor stor andel dette utgjør.

¹⁹ SLB har ikke et nøyaktig estimat for connectors, men vurderer sin markedsandel som betydelig lavere enn 30%.

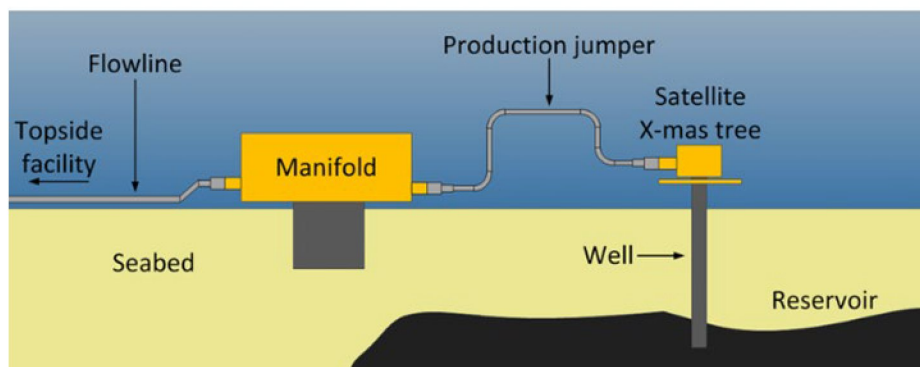
Virksomhet	SLB (2017-2021)		Aker Solutions Subsea Business (2017-2021)	
Totalomsetning – Norge				
Totalomsetning – Global				
Total subseavirksomhet (SPS, umbilicals, meters) - Norge				
Subsea Production Systems (inkludert SPS og FEED) - Norge				
Christmas Trees – Norge				
Controls – Norge				
Manifolds – Norge				
Meters – Norge – totalt				
Meters – Norge – solgt som del av SPS				
Meters – Norge – solgt separat				
Umbilicals – Norge – totalt				
Umbilicals – Norge – solgt som del av SURF				
Umbilicals – Norge – solgt separat				

I. BERØRTE MARKEDER

7. BERØRT MARKED: SUBSEA PRODUCTION SYSTEMS (SPS)

7.1 Produktoversikt

- (68) Både SLB og Aker Solutions Subsea Business tilbyr SPS. [REDACTED]
- (69) Et SPS består av en pakke produkter og tjenester som fungerer som infrastrukturen til olje- og gassbrønner. Systemene består typisk av "christmas trees" i kombinasjon med andre SPS-komponenter som "manifolds", "wellheads", "control systems", "electrical connectors" og "jumpers" på havbunnen og på offshoreanlegg. Nedenfor skisseres detaljene i de ulike hovedkomponentene.
- (70) Kompleksiteten til et SPS kan variere fra en enkelt brønn som produserer til en nærliggende plattform eller flytende installasjon, til flere brønner som produserer gjennom en manifold og deretter via et felles ledningssystem til en fast eller flytende produksjonsenhet. Et SPS kan også inkludere "subsea power products"²⁰, samt utstyr som installasjonsverktøy og vedlikehold av systemene og arbeid over brønnene.²¹
- (71) Figur 1 viser en illustrasjon av et SPS og dets komponenter.



Figur 1: Subsea Production Systems eller SPS

- (72) I Norge anskaffer E&P-selskapene SPS som en pakke, dvs. inkludert wellheads, christmas trees, manifolds, jumpers og control systems, sammen med tilhørende FEED- og LOF-tjenester, som er kombinert og integrert, og leveres som et helhetlig system. Partene har ikke kjennskap til noen tilfeller der en kunde ikke har etterspurt SPS som en pakke i det norske markedet. Subsea meters kan anskaffes separat fra, men noen ganger også som en integrert del av, SPS avhengig av kundens preferanser. [REDACTED]

[REDACTED] Hvilke komponenter som inngår i et SPS avhenger av om E&P-selskapet skal anskaffe systemet for et greenfield- eller et brownfield-prosjekt. Greenfield-prosjekter omfatter et nytt olje- eller gassfelt der det ikke finnes et eksisterende SPS. Disse prosjektene krever installasjon og integrasjon av minst et borehehull, et christmas tree, en manifold, samt tilhørende controls og annet tilbehør (ofte sammen med FEED-tjenester og normalt sammen med LOF-tjenester). Brownfield-prosjekter omfatter utvidelse av et eksisterende

²⁰ Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.6854 *Cameron / Schlumberger / OneSubsea* avsnitt 19.

²¹ Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.8132 *FMC Technologies / Technip* avsnitt 7.

²²

olje- eller gassfelt, som allerede har et eksisterende SPS, til nye brønnhull. Ved slike prosjekter kan det være tilstrekkelig å anskaffe ekstra wellheads, christmas trees, subsea meters og controls (som kobles til det eksisterende SPS-et) sammen med FEED- og LOF-tjenester. Kontrakten som skal tildeles refererer likevel til anskaffelsen av et system. Med noen få unntak²³, er det i Norge én enkeltstående leverandør som leverer alle SPS-komponentene for greenfield- og brownfield-prosjekter. I andre land, som Storbritannia, anskaffer E&P-selskapene komponentene på frittstående basis.²⁴ Det er ikke tilfellet i Norge.

- (73) I det følgende gis en mer detaljert beskrivelse av SPS-komponentene og relaterte tjenester.

Hovedkomponenter

Christmas Trees

- (74) Christmas trees består av en sammenstilling av portventiler, spoler og beslag som festes direkte til toppen av et subsea wellhead (brønnhode), etter at brønnen er komplettert, for å styre og kontrollere strømmen av olje, gass og andre væsker. Hvert brønnhull har et wellhead med et christmas tree på toppen. Et SPS med flere brønner vil også ha flere christmas trees. [REDACTED]

Subsea Wellheads

- (75) Et subsea wellhead (brønnhode) er et system med spoler, ventiler og diverse adaptere som gir trykkontroll av en produksjonsbrønn. SPS-komponenten er lokalisert på havbunnen og plasseres på toppen av brønnhullet. Hensikten til et subsea wellhead er todelt. For det første fungerer det som et koblingspunkt for casingrør og produksjonsrør. For det andre gir det et koblingspunkt for christmas trees. Wellheads er typisk standardiserte for å passe de fleste SPS-konfigurasjoner. Et SPS med flere brønner vil også ha flere wellheads. [REDACTED]

Subsea Manifolds

- (76) Subsea manifolds består av en sammenstilling av rør, kontrollsystemer, strupeventiler og rørledningskoblinger innlosjert i en stålramme. SPS-komponenten fungerer som et oppsamlingspunkt for sammenblanding av olje og gass fra flere brønner (hver med separate wellheads og christmas trees), og overfører deretter oljen og gassen til en eller flere rørledninger eller til annet subsea utstyr.
- (77) Subsea Manifolds anvendes i nesten alle SPS-er da det vanligvis finnes mer enn én komplettert brønn i et undervannsfelt. [REDACTED]

²³ I Norge blir enkeltkomponenter av og til etterspurt av kunder og selges av SPS-leverandører i begrensede tilfeller (det kan bemerkes at dette er tilfelle for umbilicals. Som nevnt ovenfor anskaffes disse noen ganger separat, og noen ganger som del av et SPS). I tillegg kan enkeltkomponenter selges for å erstatte gamle komponenter eller selges som en endringsordre under en eksisterende kontrakt. I noen tilfeller kan den opprinnelige leverandøren av feltets SPS flere år senere også bli bedt om å levere et enkelt christmas tree eller en annen komponent som skal kobles til feltet under en ny kontrakt (ettersom den gamle kontrakten da har utløpt). Slike tilleggssalg er ikke gjenstand for en egen anbudskonkurranse, men tildeles direkte til leverandøren av det eksisterende SPS-et.

²⁴ Anskaffelsestradisjonen varierer fra jurisdiksjon til jurisdiksjon avhengig av kundenes preferanser, og i noen land kan kunden anskaffe en eller flere SPS-komponenter separat.

- *Control Systems*

- (78) Control systems brukes til å styre subseautstyret på et christmas tree eller en subsea manifold. SPS-komponenten består av subsea- og topside-styrebokser som sammen gjør det mulig å gi ordre til subseautstyret.²⁵ For eksempel kan et control system for et subsea christmas tree, åpne og lukke ventilene til komponenten, hvilket påvirker strømmen av væsker som sendes gjennom et wellhead. [REDACTED]

- *Electrical Connectors*

- (79) Subsea electrical connectors brukes til å koble subseautstyret til umbilicalen. Det er to hovedtyper av Electrical Connectors som brukes i et SPS. Electrical power connectors kobler subseautstyret til umbilicalen og overfører kraft mellom dem, samt kobler SPS-et sammen med utstyr for subsea processing. Electrical signal connectors transporterer signaler mellom umbilicalen og subseautstyr, mest typisk christmas trees. [REDACTED]

26

Tilleggskomponenter

- *Subsea Jumpers*

- (80) En subsea jumper er en rørkobling som brukes til å transportere produksjonsvæske mellom to SPS-komponenter. Den installeres typisk for å frakte nedstrømsproduksjon fra et christmas tree. Det finnes ulike typer subsea jumpers, blant annet well jumpers (korte rørledninger som brukes til å koble manifold systems til brønner) og flowline jumpers (bukes til å koble rørledninger til manifolds). Jumpers selges vanligvis ikke separat fra et SPS; de utgjør komponenter i et SPS og anskaffes fra leverandøren av SPS-et. [REDACTED]

- *Subsea Meters*

- (81) Subsea meters gir informasjon om brønnstrømning ved å måle de individuelle strømningshastighetene (og -volumene) av mengden olje, gass og vann i strømningen av produserte væsker fra en brønn. På den måten gis det tilgang på konstant informasjon om mengden olje, gass og vann som produseres. Subsea meters installeres vanligvis på et christmas tree (for å overvåke produksjonen fra den enkelte brønningen), men kan også installeres på en subsea manifold eller en subsea jumper. Installasjon på en subsea jumper forekommer imidlertid sjelden. Det er SLBs erfaring at subsea meters vanligvis anskaffes separat fra SPS i Norge. E&P-kunden vil typisk spesifisere hvilken type og produsent av subsea meters som den ønsker å bruke til et spesifikt SPS-prosjekt, og leverandøren av subsea meters kan være en annen enn leverandøren av SPS. Subsea meters brukes til brønntesting, overvåking av produksjonen og økonomisk allokering mellom prosjekteierne. [REDACTED]

²⁵ Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.6854 *Cameron / Schlumberger / OneSubsea* avsnitt 17.

²⁶ Aker Solutions' datterselskap, Benestad, som ikke overføres til Joint Venture, har kunngjort offentlig at de vil lansere en electrical power connector.

– *Subsea Gate and Ball Valves*

(82) Gate valves begrenser strømmingen ved å innføre en "port" i en vinkelrett orientering til strømningsretningen. Subsea gate valves brukes først og fremst i manifolder, men også i christmas trees, rørledninger og flowlines. Ball valves begrenser strømmingen ved hjelp av et sfærisk lukkeelement og brukes i manifolder, samt i rørledninger og flowlines. Subsea gate and ball valves selges vanligvis ikke separat fra et SPS; de utgjør komponenter i et SPS og anskaffes fra leverandøren av SPS-et.

(83)

– *Subsea chemical injection valves (CIV)*

(84) Chemical injection valves er en innsatsfaktor i et SPS som er festet til et christmas tree og brukes til å sikre en regulert og konstant undervannsinjeksjon av kjemikalier. CIV-er er spesialtilpassede gate valves som installeres på et christmas tree og noen ganger på en manifold. CIVs er del av alle SPS-er. For tiden selges kun standard CIVs (som hovedsakelig tjener til å sikre injeksjon av kjemikalier i væskene) for SPS-er. En variant av disse – Chemical Injection Metering Valves ("CIMVs") – utfører alle de normale funksjonene til en standard chemical valve, men inkluderer også en integrert meter. Dette gjør at væskestrømmen kan måles og at det kan sendes relevante signaler tilbake til et control system. CIVs og CIMVs selges vanligvis ikke separat fra et SPS; de utgjør komponenter i et SPS og anskaffes fra leverandøren av SPS-et.

(85)

– *Chokes*

(86) Subsea chokes er ventiler som opprettholder utvalgte strømmingsegenskaper, kontrollerer produksjonsstrømmen og bidrar til å sikre at brønner opererer med sitt fulle potensial. Subsea chokes er svært like de som brukes i overflateapplikasjoner.

(87) Subsea chokes brukes vanligvis for å: (i) starte opp og stenge undervannsbrønner, (ii) balansere forskjellige trykknivåer fra forskjellige brønner til en felles manifold, (iii) redusere trykk og kostnader i strømningsledningen, (iv) beskytte mot reservoarkollaps under oppstart, (v) kontrollere strømningshastigheter for å forlenge produksjonslevetiden, og (vi) beskytte subsea gate valves mot høytrykksfall under oppstarts- og avstengningsprosesser.

(88) Chokes er vanligvis inkludert som en del av manifolds og christmas trees. Chokes selges vanligvis ikke separat fra et SPS; de utgjør komponenter i et SPS og leverandøren av SPS-et integrerer enten sine egne chokes eller chokes anskaffet fra leverandører av disse.

²⁷ Ulike typer gate valves brukes på christmas trees og manifolder. Aker Solutions har bare gate valves som vil overføres til Joint Venture. Aker Solutions har ikke gate valves

(89)

[REDACTED]

7.2 Markedsavgrensning

7.2.1 Det relevante produktmarked

(90) SLB kan ikke se at Konkurransetilsynet tidligere har tatt stilling til det relevante markedet for SPS. SLB er av den oppfatning at hele SPS-tilbudet (inkludert de ulike SPS-komponentene) må anses som et relevant produktmarked. Tilsvarende forståelse er lagt til grunn i EU-kommisjonens tidligere praksis, og er også i tråd med innkjøpspraksisen til norske kunder.²⁸

SPS er et relevant produktmarked i Norge

(91) Spørsmålet om det også eksisterer et separat produktmarked for komponentene som inngår i et SPS, har EU-kommisjonen latt stå åpent.²⁹ Som forklart ovenfor er det regionale forskjeller i hvordan E&P-selskapene anskaffer subseaprodukter og -tjenester, og i Norge karakteriseres markedet for SPS ved at E&P-selskapene anskaffer SPS som en integrert pakke av SPS-komponenter fra én enkelt leverandør. Alternativet er at E&P-selskapene legger inn spesifikke bestillinger på enkeltkomponenter fra ulike leverandører, noe som er vanlig i f.eks. Storbritannia. I Norge konkurrerer dermed SPS-leverandørene om levering av komplette SPS-er og ikke om levering på komponentnivå.³⁰

(92) I dag er det to hovedleverandører av komplette SPS-er i Norge: TechnipFMC og Aker Solutions. Baker Hughes har hatt noe SPS-aktivitet i Norge de siste årene. Per dags dato har andre globale leverandører som SLB og Dril-Quip kun betydelig salg av komplette SPS-er i regioner utenfor Norge.³¹ For SLB utgjør [REDACTED] de viktigste regionene utenfor Norge.

[REDACTED]
Resultatet er at [REDACTED] i overskuelig fremtid uten Joint Venture.

(93) Med grunnlag i det ovennevnte er SLB av den oppfatning at det relevante produktmarkedet for Norge er markedet for SPS solgt som en pakke.

7.2.2 Det relevante geografiske marked

(94) SLB kan ikke se at Konkurransetilsynet tidligere har tatt stilling til det relevante geografiske markedet for SPS. EU-kommisjonen har i sin tidligere praksis latt den endelige definisjonen av det geografiske markedet stå åpen.³² Det fremgår imidlertid av EU-kommisjonens markedsundersøkelser at lokal eller regional tilstedeværelse generelt anses som viktig av

²⁸ Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.8132 *FMC Technologies / Technip* avsnitt 9 og sak COMP/M6854 *Cameron / Schlumberger / OneSubsea* avsnitt 19.

²⁹ Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.8132 *FMC Technologies / Technip* avsnitt 9 og sak COMP/M6854 *Cameron / Schlumberger / OneSubsea* avsnitt 19.

³⁰ I løpet av de siste ti årene vet ikke Partene om noen anbuds konkurranser for enkeltkomponenter til SPS i Norge (bortsett fra umbilicals som, som nevnte ovenfor, noen ganger anskaffes separat og andre ganger sammen med SPS-et).

³¹ Subsea Market Report – 1Q 2021, RYSTAD ENERGY, at 35 (2021).

³² Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.8132 *FMC Technologies / Technip* avsnitt 37.

E&P-kunder i nedstrømsmarkedet.³³ Det ble indikert at slik tilstedeværelse innebar bedre serviceevner.³⁴ SLB bemerker at selv om markedet for SPS tidligere hadde globale kjennetegn, peker den senere utviklingen mot et separat marked for Norge. SLB er av den oppfatning at det relevante geografiske markedet for SPS inkluderer den norske sektoren av Nordsjøen og den norske kontinentalsokkelen (for enkelthetens skyld vil dette geografiske området bli referert til som "Norge" i det følgende).

- (95) For det første vil de fysiske forholdene ved operasjoner som krever SPS-utstyr variere avhengig av regionen eller landet utstyret skal brukes i. Som en konsekvens vil konkurranselandskapet være forskjellig i ulike jurisdiksjoner. I Norge [REDACTED]
- (96) Fysiske og miljømessige forhold kan variere betydelig fra land til land. SPS-utstyr må være konstruert slik at det tåler klimaet, temperaturen, undervannstrykket, vanddybden og de geologiske forhold som gjelder i den bestemte regionen det skal installeres. I Mexicogolfen starter undervannsbrønner på et dypere nivå enn de som installeres i Norge, og SPS-utstyr konstruert for det norske markedet egner seg derfor typisk ikke for brønner i Mexicogolfen. Samtidig vil SPS-utstyr som er konstruert for bruk i Mexicogolfen typisk ikke egne seg for bruk i kaldere og hardere miljøer som i Norge. SPS-kontrakter er normalt store og innebærer en betydelig risiko. Dette har medført at E&P-selskapene normalt bruker SPS-leverandører de kjenner til fra tidligere vellykkede prosjekter, noe som kan medføre at konkurransforholdene varierer fra land til land. I Norge er det TechnipFMC og Aker Solutions som er de ledende leverandørene av SPS, mens det i USA er TechnipFMC og SLB.
- (97) For det andre skaper innkjøpspreferansene og -praksisene til kunder i ulike land varierte betingelser for tilbud og etterspørsel. Som beskrevet ovenfor er det norske markedet karakterisert av at kundene anskaffer SPS som en helhetlig pakke fra en enkelt leverandør, mens det f.eks. i Storbritannia er vanlig at kundene anskaffer de ulike komponentene separat.
- (98) For det tredje er det norske markedet karakterisert av et svært spesielt *de facto*-regime med markedsdekkende prekvalifiseringskrav. Prekvalifiseringssystemet resulterer i utestengende virkninger i det norske markedet.
- (99) Equinor er den største E&P-kunden i Norge og står for [REDACTED] av SPS-kontraktene som har vært tildelt i Norge siden 2017.³⁵ Equinor stiller egne prekvalifiseringskrav som fastsetter en prosess og materielle krav som gjør det nødvendig med omfattende testing og standardisering av SPS-komponentene og teknologien som skal brukes på norsk kontinentalsokkel. For å kvalifisere seg til å konkurrere om SPS-kontrakter, må leverandøren oppfylle disse kravene. Dette krever at leverandøren først foretar betydelige investeringer for å utvikle eller tilpasse produkter og teknologi som er spesielt utviklet for Norge, og deretter gjennomgår den omfattende testprosessen til Equinor. Etter at leverandøren har foretatt slike betydelige investeringer (og pådratt seg de relaterte

³³ Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.8132 *FMC Technologies / Technip* avsnitt 9.

³⁴ Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.8132 *FMC Technologies / Technip* avsnitt 37.

³⁵ Basert på antall christmas trees (brukt som proxy for SPS) tildelt i Norge fra 2017 til 2021 per Wood Mackenzie data.

kostnadene), og etablert en lokal tilstedeværelse i Norge til støtte for SPS-virksomheten, avgjør Equinor om en rammeavtale skal tildeles eller ikke – en avgjørelse basert på både tekniske og kommersielle grunner. En leverandør som ikke har rammeavtale (inkludert lokal tilstedeværelse og SPS-teknologi som oppfyller Equinors krav), vil ikke inviteres til å være med i konkurransen, og vil dermed i all hovedsak være ute av stand til å konkurrere om Equinors SPS-kontrakter i Norge. [REDACTED] er i dag og i overskuelig fremtid [REDACTED], hvilket innebærer at de kan konkurrere om SPS-kontraktene som tildeles av Equinor.

- (100) De andre store operatørene i Norge har fulgt Equinors ledelse og tatt i bruk Equinors standard for sine kjøp av SPS. Disse operatørene tildeler også rammeavtaler, og inviterer kun leverandører med rammeavtale til å være med i konkurransen. Så vidt Partene har kjennskap til, har operatørene innrettet seg etter Equinors praksis som blåkopi for egne systemer med begrensede ytterligere krav, dvs. at det inngås en rammeavtale med de leverandørene som Equinor anser for å kvalifisere for sine rammeavtaler. Når det gjelder sistnevnte, er det til og med slik at spesifikt utstyr som Equinor har godkjent og tatt i bruk ofte oppleves som trygt og egnet for norske forhold også av andre operatører.
- (101) Med andre ord er det norske SPS-markedet karakterisert ved at praktisk talt alle kundene pålegger tekniske krav som gjelder for alle leverandører, og som leverandørene må oppfylle før de inviteres til å konkurrere om SPS-kontrakter. Vilårene og kravene som stilles ved slik prekvalifisering samsvarer generelt med Equinors, og utstyrsgodkjenning av Equinor anses som et godkjenningstempel av hele markedet. Følgelig vil en leverandør som ikke har oppnådd rammeavtale med Equinor, eller som har utstyr som ikke oppfyller de tekniske kravene som stilles av Equinor, også neppe være i stand til å selge til andre operatører i Norge.
- (102) Virkningen av dette er i det vesentlige at markedet lukkes for visse SPS-leverandører, [REDACTED], som verken har rammeavtale i dag eller vil få det i overskuelig fremtid. Dette fremgår klart av tabellen nedenfor som gir en oversikt over gjeldende rammeavtaler i det norske markedet som Partene har kjennskap til.

Operatør	Leverandører	Varigheten av Aker Solutions avtaler
Equinor	[REDACTED]	[REDACTED]
Aker BP (Lundin ³⁶)	[REDACTED]	[REDACTED]

³⁶ Aker BP ASAs oppkjøp av Lundin ble gjennomført 30. juni 2022, etter at Konkurransetilsynet godkjente oppkjøpet 26. januar 2022.

Wintershall DEA	[REDACTED]	[REDACTED]
Neptune Energi	TechnipFMC	Avtalen er signert for en femårsperiode fra 2019 ³⁷
ConocoPhillips	[REDACTED]	[REDACTED]
DNO	[REDACTED]	Ingen tilgjengelig informasjon
Vår Energi	[REDACTED]	[REDACTED]

- (103) De ovennevnte rammeavtalene [REDACTED] Dette blir spesielt tydelig tatt i betraktning av at det er operatøren av et felt som oftest forhandler og tildeler kontrakter for utstyr til feltet. Som det fremgår nedenfor, utgjør de ovennevnte selskapene de klart største feltoperatørene i Norge og det er kun 13 felt som er drevet av andre selskaper og som dermed er potensielle mål for en leverandør uten rammeavtale:

Operatør	Antall felt
Equinor	50
Aker BP	15
ConocoPhillips	4
Wintershall DEA	4
Vår Energi	4
Neptune	2
DNO	1

- (104) Som det fremgår av det ovennevnte, har ikke [REDACTED] I Norge har SLB [REDACTED] SLB ble nylig tildelt et prosjekt i [REDACTED]-prosjektet, men basert på offentlig tilgjengelig informasjon har ikke [REDACTED] noen pipeline greenfield-prosjekter på den norske kontinentalsokkelen i nærmeste fremtid.³⁸ [REDACTED]

³⁷ <https://www.neptuneenergy.com/media/press-releases/year/2019/neptune-energy-awards-epci-contract-technipfmc>

³⁸ OKEA er ikke opplistet som operatør av noen felt som er godkjent for produksjon, se

<https://www.norskpetroleum.no/fakta/felt/> eller noen felt som er i klareringsfasen, se

<https://www.norskpetroleum.no/fakta/funn/> [REDACTED]

[REDACTED]

(105)

[REDACTED]

(106)

[REDACTED]

(107)

[REDACTED]

(108)

[REDACTED]

³⁹ Det kan bemerkes at SLB

[REDACTED]

- [REDACTED]
- (109) Som beskrevet ovenfor ble NCS 2017 tildelt i 2016/2017, men [REDACTED]
- [REDACTED]
- (110) Det kan etter dette legges til grunn at det spesielle prekvalifiseringssystemet, før Foretakssammenslutningen og uten opprettelsen av Joint Venture, [REDACTED] i overskuelig fremtid. På denne bakgrunn vil Joint Venture faktisk forbedre konkurransen i det norske markedet, da det gjør SLB i stand til å opptre som en konkurrent i markedet [REDACTED] samtidig som det gir kundene tilgang til SLBs produktportefølje.
- (111) For det fjerde varierer regulatoriske krav og krav fra kunder fra jurisdiksjon til jurisdiksjon. Dette innebærer at SPS-utstyr som oppfyller de gjeldene kravene i en jurisdiksjon, ikke nødvendigvis aksepteres i andre jurisdiksjoner. De gjeldene kravene for SPS-utstyr som skal installeres i Norge er f.eks. vesensforskjellige fra de krav som gjelder for den britiske sektoren av Nordsjøen, og fra de som gjelder for Mexicogolfen. Prosjekter i Norge er underlagt en rekke særnorske krav til miljø som gjelder for undervannsboring, harde værforhold og grunnere vanddybder enn i noe annet område i verden. Av særlig betydning er kravene som stilles av Equinor (se ovenfor), og det faktum at disse kravene i ettertid har blitt tatt i bruk av andre kunder for å gjøre dem til de facto standarder for markedsaktører i Norge.
- (112) Når det gjelder SLB, er det korrekt [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED] Som nevnt ovenfor, vil [REDACTED]
- (113) Når det gjelder National Oilwell-Varco-saken fra 2005, kan ikke Moderniseringsdepartementets uttalelser om at markedet for boreutstyr på den tiden måtte anses som globalt, overføres til denne saken, siden omstendighetene er svært forskjellige. For det første er markedet for boreutstyr forskjellig fra markedet for SPS. Boreutstyr kjøpes av verft som bygger borerigger. Borerigger brukes hovedsakelig til å lete etter hydrokarboner, og riggene er bygget for å bevege seg rundt. Boreutstyr må derfor kunne brukes i alle geografier. Joint Venture vil, som beskrevet ovenfor, levere utstyr og tjenester som brukes i produksjonsrigger; disse blir installert på oljefeltet og vil ikke bli brukt til andre prosjekter. For det andre er, som nevnt ovenfor, rammeavtalene som benyttes av de norske operatørene nødvendige for kunne konkurrere om prosjekter, og gir spesifikke tekniske krav. Leverandører som ikke har rammeavtaler med norske kunder, og som ikke leverer SPS som oppfyller kravene, kan derfor ikke konkurrere om prosjekter i Norge. Disse elementene

utgjør sterke grunner for at SPS-markedet er nasjonalt i utstrekning og var ikke til stede i National Oilwell-Varco-saken.

- (114) Selv om flere leverandører og kunder opererer over hele verden, bekrefter forholdene som er beskrevet ovenfor SLBs oppfatning om at det geografiske markedet for SPS har utviklet seg i retning av å være regionalt. Av relevans for denne konkurransemeldingen utgjør den snevrest mulige avgrensningen det norske markedet for SPS. Den endelige avgrensningen kan imidlertid holdes åpen, ettersom Foretakssammenslutningen, uavhengig av hvilken geografisk markedsavgrensning som legges til grunn, ikke vil ha virkninger på konkurransen som gjør at inngrepsvilkåret i krrl. § 16 er oppfylt.

7.3 Konkurransesvurdering

- (115) Både Aker Solutions Subsea Business og SLB er leverandører av SPS, noe som resulterer i et horisontalt berørt marked, jf. krrl. §18a første ledd bokstav e.
- (116) Tabellen under viser markedsandelene til SLB og Aker Solutions Subsea Business i det norske markedet for SPS.

Tabellen under viser markedsandeler for SPS i antall og prosent (beregnet med grunnlag i antall Christmas trees solgt) i Norge

Leverandør	2017-2021 (Volum)	2017-2021 (%)	2012-2021 (Volum)	2012-2021 (%)
SLB				
Aker Solutions				
<i>Kombinert</i>				
TechnipFMC				
Baker Hughes				
Ukjent				
Totalt				

Kilde: WoodMac

- (117) De oppgitte markedsandelene er basert på antall christmas trees for prosjekter tildelt i Norge mellom 2017 og 2021, samt mellom 2012 og 2021.⁴⁰ I fravær av informasjon om antall leverte SPS-pakker, brukes antall solgte christmas trees som beregningsgrunnlag for SPS, ettersom alle SPS-kontrakter i Norge inkluderer christmas trees. Partenes samlede markedsandel vil etter gjennomføring av transaksjonen overstige terskelverdiene i krrl. § 18 (1) bokstav e, slik at det norske markedet for SPS utgjør et berørt marked. Opprettelsen av Joint Venture vil likevel ikke "i betydelig grad [...] hindre effektiv konkurranse" i dette markedet, jf. krrl. § 16.
- (118) **For det første**, som det fremgår av markedsandelene for de siste fem årene, har [REDACTED] Foretakssammenslutningen vil dermed ikke påvirke den konkurransemessige strukturen i

⁴⁰ Som nevnt ovenfor, anskaffer kundene SPS som et system (i stedet for individuelle komponenter) i Norge. For å beregne estimerte markedsandeler for SPS-systemer, ble tildelinger av christmas trees som rapportert i Wood Mackenzie – Energy Research & Consultancy (WoodMac) datasettet for Norge (datasett fra april 2022) i perioden 2017 til 2021, brukt som en proxy for markedsandelene for SPS. Deltakere i SPS-industrien rapporterer sine spesifikke SPS-komponentpriser (antall christmas trees, manifolds og control systems) til WoodMac, som er et tredjeparts analytikerfirma. WoodMac bruker disse dataene til å publisere periodiske rapporter som beskriver antall SPS-komponenter som tildeles hver leverandør på global basis, og for hvert land. WoodMac gir ikke data etter inntekt eller data for SPS.

betydelig grad på det norske markedet, all den tid overlappen er [REDACTED] og den strukturelle endringen som følger av Foretakssammenslutningen er ubetydelig. Det er rivaliseringen mellom Aker Solutions Subsea Business og TechnipFMC som har vært hoveddrivkraften for konkurransen i de tidligere anbudskonkurransene, mens SLBs tilstedeværelse har vært nærmest fraværende.

- (119) Som nevnt ovenfor, er det som følge av etterspørselsstrukturen i Norge, komplett SPS som utgjør det relevante markedet. Det vil imidlertid ikke ha noen betydning for konkurransevurderingen dersom det avgrenses til separate markeder for komponenter, da Partenes markedsandeler i all hovedsak vil forbli de samme. For eksempel har Aker Solutions Subsea Business en markedsandel på [REDACTED] i det norske markedet for controls de siste fem årene, mens SLB har en markedsandel på [REDACTED]. Når det gjelder manifolds, har Aker Solutions Subsea Business en markedsandel på [REDACTED] i Norge de siste fem årene, mens SLB [REDACTED] og det er derfor [REDACTED]. Det kan endelig bemerkes at når det gjelder christmas trees, så har Aker Solutions Subsea Business en markedsandel på [REDACTED], mens SLB har en markedsandel på [REDACTED]. Følgelig vil grunnlaget for konkurransevurderingen – særlig [REDACTED] – være det samme dersom det var individuelle komponenter som skulle vurderes.
- (120) **For det andre**, som forklart i detalj ovenfor, opererer majoriteten av E&P-operatørene på den norske kontinentalsokkelen med et prekvalifiserings- og rammeavtalesystem som innebærer at [REDACTED] en tilstand som ikke vil endre seg i overskuelig fremtid i Norge. Equinor, som er den største E&P-kunden i Norge og som har stått for [REDACTED] av SPS-kontraktene som har vært tildelt i Norge siden 2017⁴¹, krever omfattende testing og standardisering av en potensiell leverandørs SPS-utstyr. For leverandøren innebærer prosessen med prekvalifisering betydelig tidsbruk, samt [REDACTED]. Etter at leverandøren har foretatt slike betydelige investeringer og påløpt de relaterte kostnadene, avgjør Equinor om rammeavtale skal tildeles eller ikke. Equinor utlyste anbudskonkurranse om NCS 2017 i 2016/2017, der TechnipFMC og Aker Solutions ble tildelt rammeavtale. [REDACTED]
- (121) SLB har historisk sett hatt [REDACTED] i det norske SPS-markedet, blant annet som følge av den spesielle markedsstrukturen der én fremtredende kunde driver frem spesielle krav og innkjøpspraksis. SLB har [REDACTED] av Equinor og andre E&P-operatører på den norske kontinentalsokkelen. Som nevnt ovenfor, [REDACTED] i forbindelse med Equinors utlysning av NCS 2017, [REDACTED]
- (122) [REDACTED] som er Aker Solutions' nærmeste konkurrent i Norge.⁴² Operatørene som er listet opp ovenfor opererer 80 av 93 produserende felt på norsk kontinentalsokkel. For å få tilgang til en svært stor del

⁴¹ Basert på antall christmas trees (brukt som proxy for SPS) tildelt i Norge fra 2017 til 2021 per Wood Mackenzie data.

⁴² Rammeavtalene som Aker Solutions Subsea Business er part i på tidspunktet for Transaksjonen, vil fortsette å gjelde etter at virksomheten er overført til Joint Venture.

av markedet (og dermed kunne drive økonomisk levedyktig virksomhet på det) er det en klar forutsetning at leverandøren godkjennes i prekvalifiseringsprosessen.

(123) Det forventes at majoriteten av fremtidig etterspørsel etter SPS i Norge vil drives av Equinor og Aker BP. Woodmac estimerer at etterspørselen fra 2022 til 2026 vil bestå av rundt 218 christmas trees fordelt på 66 prosjekter. Av disse er det forventet at Equinor står for 127 (58 %) christmas trees fordelt på 38 prosjekter, og at Aker BP står for 58 (27 %) christmas trees fordelt på 17 prosjekter.

(124) Følgelig, når christmas trees brukes som beregningsgrunnlag, vil Equinor og Aker BP sammen stå for 85 % av den estimerte forventede etterspørselen frem til 2026.

(125) Partenes totale omsetning innen salg av SPS i Norge de siste fem årene utgjør ca. [REDACTED]
[REDACTED]⁴³

(126) Som forklart ovenfor, medfører bruken av prekvalifiseringssystemer og rammeavtaler etter Equinors modell, og dermed det *de facto-kravet* om å være part i en slik avtale for å inviteres til konkurransen, at [REDACTED]. SLB er [REDACTED], og [REDACTED] som utgjør en svært stor andel av det relevante markedet. Uten Foretakssammenslutningen kan [REDACTED]

[REDACTED] Dersom det ses spesifikt hen til de ulike greenfield-mulighetene som er offentlig kjent på tidspunktet for denne meldingen, er det ingen der kunden er en part [REDACTED] kan derfor ikke forvente å bli invitert til disse anbudskonkurransene. [REDACTED] vil dermed heller ikke endres innenfor en konkurransemessig relevant tidsramme.

(127) **For det tredje** er SPS-markedet i Norge et anbudsmarked, som karakteriseres av at markedsdeltakerne konkurrerer om et begrenset antall prosjekter av betydelig verdi hvert år. Tildelingen av prosjektene skjer ved bruk av budprosess, og vinneren av anbudskonkurransen tar alt. For å konkurrere i et slikt marked er leverandøren avhengig av å være en troverdig budgiver som kundene ønsker å tildele prosjekter (inkludert være part i de nødvendige rammeavtalene).

(128) [REDACTED]

⁴³ Omsetningstallet er basert på Partenes regnskapsførte inntekter fra 2017-2021. For SLB var inntektene oppgitt i USD, og disse er derfor multiplisert med gjennomsnittlig valutakurs for hvert år 2017-2021: NOK 8,2630 i 2017, NOK 8,1338 i 2018, NOK 8,8037 i 2019, NOK 9,4004 i 2020, og NOK 8,5991 i 2021. De gjennomsnittlige valutakursene er hentet fra Norges Bank. SLBs regnskapsførte inntekter deler ikke mellom salg av Subsea Production Systems til slutt kunder og salg til andre.

- [REDACTED]
44
- (129) De tre kontraktene som SLB har blitt tildelt i løpet av de siste [REDACTED]. I samme tidsperiode har det blitt levert 390 christmas trees, 427 controls og 72 manifolds.⁴⁵ Dersom det ses hen til de siste fem årene, er den tilsvarende fordelingen at [REDACTED] av totalt 268 christmas trees, 248 controls og 40 manifolds. Resultatene er dermed sammenliknbare uavhengig av hvilken tidsperiode som legges til grunn. [REDACTED]
- (130) For det fjerde, vil uansett Joint Venture etter Foretakssammenslutningen fortsatt møte konkurranse fra flere store leverandører, hvorav flesteparten – [REDACTED] (med ett mindre unntak) – i varierte konstellasjoner har rammeavtaler med operatører på det norske markedet.
- (131) Det er for tiden en rekke andre leverandører enn SLB og Aker Solutions Subsea Business som er i stand til å produsere og levere SPS. TechnipFMC er en særlig sterk konkurrent i Norge, med en markedsandel på [REDACTED] de siste fem årene (og tilsvarende markedsandel de siste 10 årene). TechnipFMC har rammeavtaler med alle de største E&P-selskapene. Baker Hughes er den tredje største leverandøren med en markedsandel på omtrent [REDACTED] de siste fem og ti årene. Baker Hughes' kunder har inkludert både Aker BÅ, Equinor, Repsol og Vår Energi. I tillegg til leverandørene som er etablert i Norge, leverer også Dril-Quip SPS på globalt nivå, men har [REDACTED] ikke oppnådd noen tilstedeværelse på norsk kontinentalsokkel.
- (132) Når det gjelder salg av SPS-komponenter mellom konkurrenter i det norske markedet, kan følgende nevnes. Alle leverandører leverer og integrerer hovedkomponentene (trees, controls, manifolds, wellheads) selv. [REDACTED]
- (133) For Aker Solutions er situasjonen at selskapet [REDACTED]
- (134) [REDACTED]

- (135) Endelig bemerkes at kundene i dette markedet er sterke energiselskap som Equinor, Aker BP/Lundin Norway, Vår Energi, Wintershall DEA Norge osv., som alle er store foretak og profesjonelle innkjøpere av de relevante produktene, inkludert SPS og kompetene.⁴⁶ Det er Partenes oppfatning at kundene aktivt og effektivt utøver kjøpermakt overfor leverandørene i markedet. Dette gjelder spesielt den desidert største kunden på markedet, Equinor, som kontrollerer majoriteten av SPS-tildelinger i Norge. Equinor kan for eksempel gjennom sin prekvalifiseringsprosess diktere sine tekniske krav til leverandører, samt ha sterk innflytelse på hvilke leverandører som har tilgang til markedet, noe som fremgår av forskjellen mellom rammeavtalene NCS 2014 og NCS 2017 med hensyn til hvilke leverandører som ble kvalifisert. Norske kunder er sofistikerte og ressurssterke, og bruker sin kontroll over design- og anskaffelsesprosessen til å sikre konkurranse. Teknisk utvikling er en pågående prosess som leverandører kan være involvert i. Equinor spesifikt, tar en aktiv rolle i det tekniske utviklingsarbeidet til sine leverandører, herunder ved å sponse slikt arbeid for visse selskaper for på den måten utjevne konkurransevilkårene blant potensielle leverandører. Kunden kan også påvirke retningen av et utviklingsarbeid, for eksempel slik Equinor har påvirket designet for christmas trees.
- (136) Konklusjonen er følgelig at Foretakssammenslutningen ikke "*i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse*" i det norske markedet for SPS, jf. krrl. § 16.

⁴⁶ Norwegian Competition Authority, Petroleum Industry and Buyer Power (2016).

8. BERØRT MARKED: SUBSEA UMBILICALS

8.1 Produktoversikt

(137)

[REDACTED] .47

(138) Subsea umbilicals er kabler som knytter en elektrisk og hydraulisk ledning mellom SPS-et og offshoreanleggene, og muliggjør styring fra overflaten. Komponenten er en komposittkabel som inneholder spenningsledninger, hydrauliske rør, elektriske strømkabler og kontroll- og kommunikasjonsledninger. Subsea umbilicals leveres til sluttkunden som del av en SURF-pakke, men også separat og, nylig i Norge, som del av et SPS-pakke.⁴⁸ Aker Solutions Subsea Business har levert umbilicals [REDACTED]

(139) Sammensetningen til umbilicals innebærer at komponenten kan utføre en rekke prosesser, inkludert hydraulisk kraft- og diffusjonsprosesser, elektriske kraftoverføringer og telekommunikasjon (fiberoptikk).⁴⁹

8.2 Markedsavgrensning

8.2.1 Det relevante produktmarked

(140) SLB kan ikke se at Konkurransetilsynet tidligere har tatt stilling til det relevante produktmarkedet for subsea umbilicals. EU-kommisjonen har i sin tidligere praksis vurdert markedet for salg av subsea umbilicals som et separat produktmarked fra der komponenten er inkludert i en SURF-pakke eller et SPS. Den endelige konklusjonen er imidlertid holdt åpen.⁵⁰ Videre har EU-kommisjonen vedtatt at subsea umbilicals inngår i større SURF-pakker og SPS-er.⁵¹ Det finnes ingen reelle alternativer til subsea umbilicals, og SPS-komponenten bør derfor anses for å utgjøre et separat produktmarked. EU-kommisjonen har videre vurdert om det skal segmenteres ytterligere basert på om det er tale om power umbilicals eller steel tube umbilicals, men også her er den endelige konklusjonen holdt åpen.⁵²

(141) Med grunnlag i det ovennevnte er SLB av den oppfatning at subsea umbilicals utgjør et separat produktmarked, og at det ikke er grunnlag for en ytterligere segmentering av markedet.

8.2.2 Det relevante geografiske marked

(142) SLB er av den oppfatning at markedet for subsea umbilicals er globalt, eller i det minste ikke snevrere enn regionalt, i utstrekning. De ovennevnte vurderingene i tilknytning til det geografiske markedet for SPS er ikke relevant for umbilicals. I motsetning til SPS kan umbilicals leveres i enhver region og av enhver leverandør. Det eksisterer ikke like spesifikke

⁴⁷ Dette understrekes ytterligere av det faktum at SLB ikke ble identifisert som en umbilical-konkurrent i EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.8132 *FMC Technologies / Technip*.

⁴⁸ Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.8132 *FMC Technologies / Technip* avsnitt 26. Aker Solutions [REDACTED]

⁴⁹ Oil & Gas Subsea Umbilicals, Risers & Flowlines (SURF) Market 2015-2025, CISION PR NEWSWIRE (Mar. 19, 2015), tilgjengelig på <https://www.prnewswire.com/news-releases/oil--gas-subsea-umbilicals-risers--flowlines-surf-market-2015-2025-296872891.html>

⁵⁰ Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.8132 *FMC Technologies / Technip* avsnitt 28.

⁵¹ Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.8132 *FMC Technologies / Technip* avsnitt 26.

⁵² Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.7316 *DET NORSKE OLJESELSKAP / MARATHON OIL NORGE* avsnitt 10.

regulatoriske krav eller kundekrav som det gjør for SPS. Som følge av dette har også EU-kommisjonen vurdert at det geografiske markedet for subsea umbilicals i det minste omfatter EØS.⁵³ Den endelige avgrensningen kan imidlertid holdes åpen, ettersom Foretakssammenslutningen, uavhengig av hvilken geografisk markedsavgrensning som legges til grunn, ikke vil ha negativ virkning på konkurransen (ettersom Partene ikke er konkurrenter).

8.3 Konkurransesvurdering

- (143) Som beskrevet ovenfor kan umbilicals utgjøre en innsatsfaktor i markedet for SPS, dersom SPS og umbilicals anskaffes samlet, som definert i punkt 6.3.1 ovenfor. Joint Venture vil være aktive innen markedet for SPS og markedet for umbilicals. Det oppstår dermed et potensielt vertikalt forhold mellom disse to markedene.
- (144) Som beskrevet ovenfor i punkt 6.1, er SLB Subsea Business og Aker Solutions Subsea Business samlede markedsandel i det norske SPS-markedet [REDACTED] mens Aker Solutions Subsea Business' markedsandel i markedet for umbilicals er [REDACTED] i Norge og [REDACTED] globalt (dersom de siste fem årene legges til grunn).⁵⁴ Følgelig utgjør dette et vertikalt berørt marked, jf. krll. § 18a første ledd bokstave.
- (145) Det oppstår likevel ikke noen utestengende virkninger som følge av den potensielle vertikale overlappen. Joint Venture vil verken ha incentiv eller mulighet til å utestenge tilgang til umbilicals ved å slutte å levere umbilicals til andre SPS-leverandører enn Joint Venture.
- (146) Fraværet av incentiv fremgår blant annet av det faktum at Aker Solutions allerede er en vertikalt integrert tilbyder av umbilicals og SPS.⁵⁵ Til tross for dette, og som beskrevet ovenfor, har [REDACTED] Dette viser at Aker Solutions før Foretakssammenslutningen ikke har hatt noe incentiv til å nekte levering til konkurrenter. Foretakssammenslutningen vil ikke endre dette vesentlig da det er tale om en [REDACTED] nedstrøms i markedet for SPS som følge av SLBs overføring av sin virksomhet i dette markedet. Den [REDACTED] på toppen av Aker Solutions eksisterende markedsandel på [REDACTED] vil ikke utgjøre noen vesentlig forskjell i Joint Ventures insentiver til å levere umbilicals til konkurrenter eller andre eksterne kunder også etter Foretakssammenslutningen.
- (147) SPS-pakkene som selges til olje- og gasskundene trenger dessuten ikke nødvendigvis å inkludere umbilicals. Umbilicals leveres vanligvis av SURF-leverandøren, eller anskaffes separat av O&G-kundene. SPS-leverandøren vil i noen få tilfeller anskaffe umbilicals som del av SPS-et, etter forespørsel fra O&G-kunden. Videre utgjør subsea umbilicals kun en liten andel av kostnadene forbundet med å levere en SPS-pakke.⁵⁶ Selv om Joint Venture

⁵³ COMP/M.8132 *FMC Technologies / Technip*, avsnitt 48 (under henvisning til sak COMP/M.7316 *Det Norske Oljeselskap / Marathon Oil Norge*, avsnitt 10).

⁵⁴ Basert på data fra WoodMac. Markedsandelene for salg av umbilicals er basert på antall kilometer.

⁵⁵ For tilsvarende resonnement se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.6854, *Cameron / Schlumberger / OneSubsea*, avsnitt 37: "Given that (i) the above vertical relationships are either pre-existent to the proposed transaction...the joint venture is unlikely to have the ability and incentive to engage in any foreclosure scenario".

⁵⁶ Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.8132 *FMC Technologies / Technip*, avsnitt 59, fotnote 58 "[T]he overall value of the EEA subsea umbilicals market (the majority of which are sales to O&G customers or SURF providers) represents around 2% of the value of SPS provided in the EEA."

hadde hatt muligheten til å utestenge tilgangen til Aker Solutions' umbilicals (hvilket det ikke har), ville det dermed verken øke konkurrentenes kostnader vesentlig, hindre dem i å anskaffe umbilicals, eller begrense deres evne til å konkurrere på SPS-markedet. Joint Venture vil ikke være i stand til å øke sin SPS-virksomhet ved å engasjere seg i en utestengelsesstrategi. Joint Venture vil derfor ikke ha noe insentiv til å engasjere seg i å utestenge innsatsfaktorer.⁵⁷

- (148) Videre har TechnipFMC, som er hovedkonkurrenten i markedet for SPS, sitt eget tilbud av umbilicals (med en markedsandel på [REDACTED] i markedet for umbilicals i Norge og globalt de siste fem årene).⁵⁸ Andre tilbydere av SPS kan også enkelt anskaffe umbilicals fra en rekke sterke aktører, deriblant Oceaneering og JDR Cables, i tillegg til Joint Venture.⁵⁹ Følgelig, hvis Joint Venture innfører en utestengelsesstrategi, eksisterer det en rekke alternative leverandører. Et forsøk fra Joint Venture på å utestenge tilgang til subsea umbilicals, vil derfor føre til at kunder bytter til konkurrerende leverandører. På denne bakgrunn vil ikke Joint Venture ha mulighet til å utestenge tilgang til umbilicals.
- (149) Det kan endelig bemerkes at kundene også kan forhindre ethvert forsøk på å utestenge konkurrenter ved å endre innkjøpsstrategi. Nærmere bestemt kan de velge om de vil anskaffe umbilicals som en separat kontrakt fra anskaffelsen av SPS. [REDACTED]
- (150) Oppsummert er konklusjonen at Foretakssammenslutningen heller ikke i dette markedet "i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse" jf. krrl. § 16.

⁵⁷ Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.8132 *FMC Technologies / Technip*, avsnitt 59 et seq.

⁵⁸ Basert på data fra WoodMac. Markedsandelene for salg av umbilicals er basert på antall kilometer.

⁵⁹ I perioden 2013 til 2015 var hovedkonkurrentene på verdensbasis og i EØS TechnipFMC (globalt [REDACTED], EØS [REDACTED]), Oceaneering (globalt [REDACTED], EØS [REDACTED]), Aker Solutions (globalt [REDACTED], EØS [REDACTED]), Nexans (globalt [REDACTED], EØS [REDACTED]), Prysmian (globalt [REDACTED]) og JDR (EØS [REDACTED]). *Id.* at ¶ 58.

9. BERØRT MARKED: SUBSEA METERS

9.1 Produktoversikt

- (151) Subsea meters brukes sammen med et SPS, se avsnitt 81 ovenfor, og kan utgjøre en innsatsfaktor til et SPS. Subsea meters gir informasjon om brønnstrømning ved å måle de individuelle strømningshastighetene (og -volumene) av mengden olje, gass og vann i strømmingen av produserte væsker fra en brønn. På den måten gis det tilgang på konstant informasjon om mengden olje, gass og vann som produseres.



Multiphase flowmeter

- (152) Subsea meters installeres vanligvis på et christmas tree (for å overvåke produksjonen fra den enkelte brønnen), men kan også installeres på en subsea manifold eller en subsea jumper. Installasjon på en subsea jumper forekommer imidlertid sjelden. Subsea meters kan brukes til brønntesting, overvåking av produksjonen og økonomisk allokering mellom prosjekteierne.
- (153) EU-kommisjonen har uttalt at flertallet av aktørene i SPS-industrien, herunder kunder, ikke anser Subsea Meters for å utgjøre en nødvendig innsatsfaktor for leveringen av SPS nedstrøms. Det ble videre vist til at aktørene anser det som mulig å bytte til forskjellige leverandører for deres Subsea Meter-krav, og at byttekostnadene og fullføringstiden som knytter seg til dette ser ut til å være begrenset.⁶⁰

(154)



9.2 Markedsavgrensning

9.2.1 Det relevante produktmarked

- (155) SLB kan ikke se at Konkurransetilsynet tidligere har tatt stilling til det relevante markedet for subsea meters. EU-kommisjonen har vurdert at subsea meters (multiphase- og single-phase meters) kan utgjøre et relevant produktmarked, men latt den endelige produktmarkedsdefinisjonen stå åpen.⁶²
- (156) SLB er av den oppfatning at subsea meter utgjør et separat produktmarked som inkluderer multiphase- og single-phase meters, og at det ikke er grunnlag for en ytterligere segmentering av markedet.

⁶⁰ COMP/M.6854 *Cameron / Schlumberger / OneSubsea*, para 57.

⁶¹ Se *Subsea Multiphase Meters & Measurement Systems*, ONESUBSEA (2022), tilgjengelig på <https://www.one-subsea.slb.com/subsea-processing-systems/subsea-multiphase-meters-and-measurement-systems>; *AquaWatcher*, ONESUBSEA (2022), available at <https://www.onesubsea.slb.com/subsea-processing-systems/subsea-multiphase-meters-and-measurement-systems/aquawatcher-water-analysis-sensor>.

⁶² COMP/M.6854 *Cameron / Schlumberger / OneSubsea*, para 23.

9.2.2 Det relevante geografiske marked

- (157) Det er SLBs oppfatning at analysen av det geografiske markedet for subsea meters er den samme som for SPS.

9.3 Konkurransesvurdering

- (158) Som beskrevet ovenfor, er SLBs og Aker Solutions Subsea Business' samlede markedsandel i det norske SPS-markedet [REDACTED]. Etter SLBs beste beregninger er markedsandelen til SLB innen salg av subsea meters i Norge [REDACTED] (de siste fem årene).⁶³ Dermed utgjør dette et vertikalt berørt marked i konkurranselovens forstand, jf. krrl. § 18a første ledd bokstav e.
- (159) Det oppstår likevel ikke noen utestengelsesvirkninger som et resultat av dette vertikale forholdet. Joint Venture vil verken ha insentiv eller mulighet til å stanse leveringingen av subsea meters til andre SPS-leverandører enn Joint Venture.
- (160) Enhver utestengelsesstrategi fra Joint Venture vil ikke ha noen innvirkning på dets største SPS-konkurrenter. [REDACTED] som er hovedkonkurrenten til Aker Solutions i Norge, produserer egne subsea meters, [REDACTED]. Dette betyr at konkurrentene til Joint Venture i Norge ikke er avhengige av Joint Venture, og ville dermed vært isolert fra eventuelle forsøk på utestengelse fra Joint Venture. Joint Venture har som sådan ingen mulighet til å påvirke konkurrerende SPS-tilbud og derfor ingen betydelig innvirkning på markedet. SPS-konkurrenter kan også anskaffe subsea meters fra en rekke andre leverandører, som diskutert nedenfor.
- (161) Videre vil ikke Joint Venture forsøke å utestenge, da dette vil innebære at Joint Venture risikerer å tape betydelige SPS-inntekter til TechnipFMC eller andre konkurrenter. Subsea meters representerer kun en lav andel – mindre enn 10 % (og i mange tilfeller [REDACTED]) av den totale SPS-verdien, hvilket betyr at det er begrensede muligheter for å bruke denne komponenten som en del av en utestengende strategi ved å øke kostnadene til SPS-konkurrentene eller begrense deres evne til å konkurrere i SPS-markedet. I tillegg, ville ikke Joint Venture forsøkt å utestenge tilgang til subsea meters selv om det hadde hatt muligheten til dette (*quod non*). Dette fordi O&G-kunder (som er sluttkunden av subsea meters) kan svare ved å tildele hele SPS-pakken til TechnipFMC eller en annen leverandør. Joint Venture vil ikke risikere en SPS-tildeling (som representerer mer enn 20 ganger omsetningen av subsea meters) for å engasjere seg i et virkningsløst forsøk på å øke konkurrentenes kostnader.
- (162) Ethvert forsøk på å øke konkurrentenes kostnader knyttet til meters vil være åpenbart for O&G-kundene. Ved forespørsel om SPS-tilbud fra leverandørene, etterspør O&G-kunden normalt prisen for subsea meters separat, og prisen på denne tas ikke i betraktning når prisen på SPS-et rangeres. Noen kunder spesifiserer til og med hvilken leverandør subsea meters skal anskaffes fra. [REDACTED]. Hvis Joint Venture skulle forsøke å øke prisen på sine subsea meters etter Foretakssammenslutningen, vil kunden enkelt kunne oppdage prisforskjellen

⁶³ Dette estimatet er basert på SLBs totale salg av meters og et estimat av den totale størrelsen på markedet for meters, som inkluderer internsalget til hhv [REDACTED]

⁶⁴ I løpet av de siste fem årene har SLB kun solgt [REDACTED]

og bruke sin forhandlingsmakt til å sikre at prisene reduseres til et tilsvarende nivå. Gitt at subsea meters ikke er fysisk integrert i noen av de andre SPS-komponentene, kan kunden enkelt endre sin innkjøpsstrategi og kjøpe subsea meters separat fra SPS. SLBs salg av subsea meters, har faktisk stort sett bestått av [REDACTED] for et SPS-prosjekt som [REDACTED].

- (163) Kundene har anledning til å kjøpe subsea meters separat fra SPS fra flere leverandører som er aktive på globalt nivå, deriblant TechnipFMC, Pietro-Fiorentini⁶⁵ og Weatherford⁶⁶. Øvrige selskap, som Solatron og Emerson (Roxar) tilbyr produkter som utfører funksjoner for måling av ulike komponenter av væsken som strømmer fra en undervannsbrønn, men som ikke måler alle de tre fasene (olje, vann og gass). Ethvert forsøk fra Joint Venture på å utestenge tilgangen til subsea meters, vil derfor føre til at kundene bytter til konkurrerende leverandører. På denne bakgrunn vil ikke Joint Venture ha mulighet til å utestenge tilgang til subsea meters.
- (164) Endelig vil SLB bemerke at EU-kommisjonen i sak COMP/M.6854 Cameron/Schlumberger/OneSubsea, fattet beslutning om å godkjenne den meldte foretakssammenslutningen, uten å pålegge noen forpliktelser – en beslutning som ble fattet under lignende markedsforhold og som var basert på svært like resonnementer som de ovennevnte. I avsnitt 55 ff. fant EU-kommisjonen at den kombinerte enheten verken ville ha insentiv eller mulighet til å utestenge på grunnlag av blant annet (i) produktets karakter som frittstående enhet, (ii) tilstedeværelsen av sterke konkurrenter, (iii) den ubetydelige verdien av produktet i forhold til totalprisen på en SPS-kontrakt (iv) kundens muligheter for gjengjeldelse (inkludert når det gjelder produkter med høyere verdi). EU-kommisjonen uttalte:

"According to the parties the joint venture would not have an ability to engage in any foreclosure strategy in relation to the supply of MPFMs to competing SPS providers as: (i) MPFMs are designed to be standalone units and are as such not standard elements of an SPS; (ii) end-customers are aware of the cost, value, quality and functions of MPFMs, as they generally procure these directly from upstream manufacturers while setting the technical requirements themselves; (iii) viable competitors remain on the upstream market post-merger (Roxar and MPM with a [10-20]% and [5-10]% share of the EEA market respectively)¹⁶; (iv) MPFMs generally cost between EUR 375 000 and EUR 650 000, thus representing a minor share of the total price of a typical SPS contract (which can range up to EUR 75 million); and (v) the large E&P end-customer can sponsor entry of a new supplier upstream when faced with an increase in price of a preferred SPS, given their history of product development in the subsea segment. (...)

The joint venture would furthermore not have the incentive to foreclose its downstream competitors, given the likelihood of retaliation across the board of its subsea products by the end-customer in the event the latter would be faced with a

⁶⁵ Flowwatch Subsea, PIETRO FIORENTINI (2022), tilgjengelig på <https://www.fiorentini.com/en/solutions/products/multiphase-flow-metering/multiphase-flow-meters/flowwatch-subsea/>.

⁶⁶ Multiphase Flow Measurement, WEATHERFORD (2022), tilgjengelig på <https://www.weatherford.com/en/products-and-services/production/production-4-0/flow-measurement/multiphase-flow-measurement/>.

price increase or quality degradation as regards competing SPS providers' offerings. (...)

The Commission's market investigation confirmed that: (i) the vast majority of respondents did not consider subsea MPFMs manufactured by the parties to constitute an essential input for the supply of downstream SPSs; (ii) a vast majority of respondents also indicated to be capable of switching to different suppliers for their subsea MPFMs requirements while the associated switching cost and lead time seems to be limited; and (iii) various respondents explained that FMC and Roxar are currently qualified (alternative) suppliers of subsea MPFMs. (...)

On the basis of the above, in particular the fact that subsea MPFMs represent a limited cost factor relative to the price of downstream SPSs, and as SPS customers consider the parties' input interchangeable with that produced by other upstream suppliers, the Commission considers that the parties' ability to foreclose the input of MPFMs is limited.

The Commission also considers that the parties are likely to lack an incentive to foreclose competitors, given that (based on information provided by the parties) the profitability of any foreclosure strategy would be limited as the upstream margin generated from the sale of MPFMs that the parties would forego (...1% in average for the period 2010-2012) exceeds the downstream margin generated from the potential increase of sales of subsea production systems (...1% in average for 2012). More, subsea MPFMs represent only a limited proportion of the total cost of producing a SPS. Accordingly, even in the event the notifying parties would have the ability to foreclose their supply of subsea MPFMs to competing SPS providers, they would not have an incentive to do so, given that any foreclosure would likely result in only a limited increase in their downstream sales of SPSs.

The absence of either an ability or an incentive to foreclose competitors is supported by the market investigation, as the vast majority of the respondents indicated that they did not expect the proposed transaction to have any impact on either the availability or the price of subsea MPFMs.

The Commission therefore considers that the concentration does not raise serious doubts as to its compatibility with the internal market in relation to the vertically affected markets of MPFMs and subsea production systems as a result of input foreclosure [our emphasis]."

- (165) Oppsummert vil ikke det vertikale forholdet mellom SPS og subsea meters gi noen negative virkninger på konkurransen som følge av det ovennevnte, slik at Foretakssammenslutningen heller ikke i dette markedet "i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse" jf. krrl. § 16.

II. IKKE BERØRTE MARKEDER

10. IKKE BERØRTE MARKEDER

(166) Partene har videre overlappende virksomhet innen visse markeder som ikke utgjør "berørte markeder" etter krrl. § 18a. Disse presenteres i det følgende.

10.1 Offshore Processing Systems

10.1.1 Innledning

(167) Over tid avtar det naturlige trykket fra produserende olje- og gassbrønner, slik at hastigheten til hydrokarbonene som strømmer ut av borehullet og gjennom SPS-et reduseres. Mens SPS er avgjørende for subseaproduksjonen av olje- og gass, er prosesseringsteknologier – som kan være topside, landbasert eller subsea – valgfrie tilleggssystemer som behandler og forbedrer den effektive strømmingen av væske og gass fra allerede produserende (og ofte eldre) subsea olje- eller gassbrønner. Processing systems med tilhørende komponenter blir generelt anskaffet, produsert og tilbudt separat fra SPS og SPS-komponenter. I tillegg anskaffes og installeres systemene vanligvis etter (ofte lenge etter) et SPS.

(168) Det finnes fire ulike processing systems: boosting, compression, separation og water injection.⁶⁷ Det er imidlertid slik at ikke alle alternativene for offshore processing egner seg for enhver brønn. For eksempel er offshore boosting kun egnet for oljebrønner, mens offshore compression kun er egnet for gassbrønner. På noen felt kan likevel både boosting-utstyr og compression-utstyr benyttes.

(169) Som ytterligere forklart nedenfor, kan de ulike offshore processing systemene være topside eller subsea:

- **Topside processing:** refererer til systemer og utstyr som er installert på et produksjonsskip (FPSO) eller en plattform for å utføre boosting, compression eller separation.
- **Subsea processing:** refererer generelt til bruk av komponenter på havbunnen i stedet for på en overflateinnretning. Subsea processing-utstyr har visse distinkte egenskaper kontra topside processing-utstyr som følge av driftsforholdene under vann (f.eks. trykk og temperatur).

(170) Topside- og subsea processing-utstyr dekker samme rolle og funksjon i et prosjekt, og er dermed funksjonelle alternativer. På tidspunktet som E&P-kundene begjærer anbud fra leverandørene, vil de derfor ofte foreta en parallell vurdering og evaluering av ulike topside- og subsea-løsninger.

(171) Per dags dato har bruken av subsea processing-utstyr vært svært begrenset, og tradisjonell topside processing er den klart vanligste prosesseringsløsningen som brukes av olje- og gassoperatører i dag. Selv der subsea-løsninger vurderes, har topside-løsninger både vært og er referansepunktet. Ved vurderingen av om subsea processing systems er økonomisk lønnsomt og verdt investeringen, vil E&P-kundene alltid vurdere alternative løsninger. Dette inkluderer topside processing systems, løsninger som ikke involverer prosessering (f.eks. boring av nye brønner) eller å beholde systemet slik det er uten å installere prosesseringsutstyr. Siden 2017 estimerer SLB at det på verdensbasis har vært ca. 500 igangsatte offshoreprosjekter der topside processing har blitt brukt. I samme periode har

⁶⁷ Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M. 6854 *Cameron / Schlumberger / OneSubsea*, avsnitt 20.

det vært tildelt mindre enn 20 prosjekter hvor en type subsea processing har blitt brukt. Når det gjelder subsea compression systems, finnes det på verdensbasis to som har blitt installert og som i dag er i drift,⁶⁸ samt to som for tiden iverksettes.⁶⁹ SLB er ikke kjent med at det har blitt installert noen subsea separation systems eller subsea water injection systems noe sted i verden i løpet av de siste fem årene.

- (172) Det kan vises til flere eksempler der kunder vurderer topside- og subsea-løsninger som konkurransedyktige alternativer for et gitt prosesseringsprosjekt.

I begge tilfeller ble subsea processing valgt over topside-alternativene, men dette var unntak fra den generelle regelen om at kunder nesten alltid vil velge topside-alternativet.

Det er også vanlig at leverandørene tilbyr både topside- og subsea-alternativer til kunden ved et gitt prosjekt.

10.2 Offshore Boosting Systems

10.2.1 Produktoversikt

- (173) Offshore boosting systems omfatter ulike typer gas lift (gassløft) og pumper som anvendes for å øke strømmingen av ferdig produksjon fra en brønn (f.eks. olje, naturgass, vann og sand) uten å måtte separere eller prosessere produksjonsstrømmen nær eller ved brønnhodet.

- (174) Det finnes en rekke teknologier som kunder kan anvende for å oppnå offshore boosting. Dette inkluderer:

- **Gas Lift:** Den vanligste offshore boosting-løsningen er et gassløft, der produsert gass resirkuleres for å løfte væskene ut av brønnen, eller inn i stigerørene. Gas lift systems kan vanligvis operere gjennom hele brønnens levetid, noe som gjør at systemene er svært pålitelige og effektive. Avhengig av brønnens størrelse kan kostnadene ved gas lift variere mye.⁷¹ Det finnes mange leverandører av gas lift systems for offshore boosting, inkludert Baker Hughes, Altec Weatherford, Paradigm Group og Liberty Lift.

⁶⁸ For Equinor offshore i Norge har [redacted], mens Aker Solutions [redacted].

⁶⁹ SLB iverksetter for Shells Ormen Lange Phase 3-prosjekt i Norge, og Aker Solutions iverksetter for Chevrons Jansz-Io-prosjekt i Vest-Australia.

⁷⁰ Andre eksempler der kunden har valgt en topside- eller onshore-processing-løsning istedenfor subsea processing inkluderer: Maromba-prosjektet, Bacalhau-prosjektet, Buzios 5-prosjektet, Mero 1-prosjektet, Eldfisk Nord-prosjektet, Kristian South-prosjektet, Tommeliten Alpha-prosjektet, Johan Sverdrup Phase 2.

⁷¹ Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.8297 – GE / Baker Hughes (May 31, 2017), avsnitt 16.

- SLB tilbyr gas lift systems som kan brukes til offshore boosting, [REDACTED]. Aker Solutions tilbyr ikke gas lift.
- **Non-wellbore Electrical Submersible Pumps (ESP-er):** Når ESP-er anvendes for subsea boosting, plasseres pumpen utenfor borehullet, på eller under havbunnen, og er koblet til en energikilde. Ved å tilføre energi til systemet, tilfører ESP-en det nødvendige trykket som trengs fra reservoaret for å overføre produksjonen til havoverflaten. ESP-er har blitt brukt til å øke olje- og gassproduksjon over hele verden i over et århundre.⁷² Leverandører av non-wellbore ESP-er for offshore boosting som Baker Huges, samt en rekke andre ESP-leverandører som Halliburton, Weir Pumps, Borets, Novomet, DOS Canada, og Valiant Artificial Lift, kan konfigurere ESP-ene sine til å oppfylle offshore-kravene.
 - SLB tilbyr ESP-er som kan brukes til offshore boosting, [REDACTED]. Aker Solutions tilbyr ikke ESP-er.⁷³
- **Subsea Booster Pump Systems:** En subsea pump installeres på havbunnen for å tilføre energi til systemet og gi det trykket som er nødvendig fra reservoaret for å overføre produksjonen til havoverflaten. Det finnes en rekke løsninger for subsea boosting pumps, som f.eks. helio-axial multi-phase pumps,⁷⁴ twin screw pumps,⁷⁵ single-phase (centrifugal) pumps⁷⁶ og hybrid pumps.⁷⁷ Multiphase-pumps har i stor grad erstattet bruken av single-phase pumps, som er den eldre teknologien, og er i dag standardutstyret som brukes for greenfield-prosjekter. Både SLB, TechnipFMC i samarbeid med Sulzer og Baker Hughes tilbyr en slik type pumpe. Det finnes også en rekke andre leverandører som tilbyr multi-phase pumps. Sulzer/TechnipFMC tilbyr hybrid multi-phase pumps, og andre leverandører, som f.eks. Siemens, reklamerer for at de tilbyr denne type pumper. Konkurrenter som Baker Hughes, Leistritz, Flowserve, og Bornemann tilbyr twin screw pumps, men denne typen pumpe har i liten grad vært benyttet i nyere tid. [REDACTED]

⁷² The Defining Series: Electrical Submersible Pumps, SCHLUMBERGER (Dec. 31, 2014), *tilgjengelig på*

<https://www.slb.com/resource-library/oilfield-review/defining-series/defining-esp>.

⁷³ Aker Solutions tilbyr subsea systems som noen ganger inkluderer ESP-er, [REDACTED]

⁷⁴ Kan anvendes for boosting der reservoarbrønnstrømningen har en betydelig mengde gass blandet med olje

⁷⁵ En annen tupe multi-phase pump, som kan brukes i et begrenset antall miljøer da pumpene ikke kan håndtere væsker med høyt gassvolum og er følsomme for trange spalter og forurensning.

⁷⁶ Partene tilbyr single-phase booster pumps, men denne teknologien har i stor grad blitt erstattet av nyere teknologi som multiphase booster pumps. Noen single-phase booster pumps har blitt inkorporert i [REDACTED] gas compression.-prosjektet.

⁷⁷ En kombinasjon helico-axial- og centrifugal teknologier.

⁷⁸ [REDACTED]

- [REDACTED]
- **Andre Topside Boosting Systems-løsninger:** Kunder foretrekker ofte topside-alternativer fremfor subsea boosting systems. Dette inkluderer bruk av flytende produksjonsenheter eller bruk av lavere prosesstrykk topside, og enten produksjon eller installasjon av flere strømningsrør. En effektiv flowline-konstruksjon kan redusere mengden energi som kreves for å pumpe produsert olje og gass betydelig, noe som igjen kan gi tilsvarende økning i produksjonshastighet som et booster pump system. De viktigste leverandørene av topside boosting systems er blant annet TechnipFMC, Baker Hughes, Halliburton, Modec, SBM, Yinsom, Altera, Daewoo og Samsung.

- [REDACTED]

10.2.2 Det relevante produktmarked

- (175) SLB kan ikke se at Konkurransetilsynet tidligere har tatt stilling til det relevante produktmarkedet for offshore boosting systems. EU-kommisjonen har imidlertid i sin tidligere praksis ansett multi-phase booster pumps (inkludert centrifugal, helico-axial, modular compact pumps, twin screw designs) og non-wellbore ESP-er som del av det samme produktmarkedet⁷⁹.⁸⁰ SLB er av den oppfatning at det relevante produktmarkedet for subsea boosting systems omfatter gass lift systems, ESP-er, subsea multi-phase helico-axial booster pump systems, subsea centrifugal- og twin screw booster pumps, samt andre former for å øke strømningshastigheten til offshoreproduksjonsbrønner som flowline enhancements og topside boosting systems. Alternativene er innbyrdes substituerbare og erfaringer fra markedet viser at kunder som anskaffer booster pumps og ESP-er alltid vurderer alternativer som gas lift og metoder for flowline enhancements for å forbedre strømmingen av hydrokarboner fra undervannsbrønner.
- (176) Den valgte prosesseringsteknologien må fortsette å gi større økonomiske fordeler enn alternativene gjennom hele prosjektet. En kunde som i utgangspunktet valgte å ta i bruk subsea boosting kan, i planleggingsfasen og før designet ferdigstilles, alltid bytte til andre former for boosting som topside boosting dersom kundens analyser indikerer at subsea boosting viser seg å ikke være lønnsomt eller på annen måte er ugjennomførbar. Topside boosting utøver derfor et kontinuerlig konkurransepress på subsea boosting, særlig med tanke på pris, og bør inkluderes i det samme relevante produktmarkedet som de subsea-

⁷⁹ Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.6854 *Cameron / Schlumberger / OneSubsea*, avsnitt 20, fotnote 10.



⁸⁰ “[T]he vast majority of [customers] ... considered the relevant product market [for subsea booster pumps] to encompass subsea single-phase booster pumps (both centrifugal and hybrid), subsea multiphase booster pumps (encompassing both twin screw and helico-axial subsea booster pumps) and non-wellbore electric submersible pumps.”; COMP/M. 6854 *Cameron / Schlumberger / OneSubsea*, avsnitt 24.

alternativene Joint Venture vil tilby. SLB er etter dette av den oppfatning at det relevante produktmarkedet for å utgjøre et samlet marked for levering av offshore boosting systems.

10.2.3 Det relevante geografiske marked

- (177) SLB kan ikke se at Konkurransetilsynet tidligere har tatt stilling til det relevante geografiske markedet for offshore boosting systems. Derimot har EU-kommisjonen vist til at markedet har en verdensomspennende dimensjon med viktige lokale og regionale elementer, uten å konkludere endelig.⁸¹
- (178) Leverandører av offshore boosting systems må vanligvis levere boosting systems over hele verden. Begrunnelsen for dette er at leverandørene er globale, den avanserte teknologiske karakteren til de involverte produktene og de begrensede transportkostnadene sett i forhold til de totale kostandene ved denne typen produkter.
- (179) Selv om leverandørene konkurrerer om prosjekter på globalt nivå og generelt sett er i stand til å levere boosting-systems og -pumper hvor som helst i verden, er det regionale elementer, herunder de unike egenskapene til brønner i visse regioner, samt andre spesifikke krav i noen regioner, deriblant på den norske kontinentalsokkelen. Dette ser ut til å drive kundenes etterspørsel og valg av produkter i dette markedet. Som forklart tidligere, karakteriseres regionene av ulike særtrekk som kommer til uttrykk i utformingen av brønner og særlige krav fra kunder. I likhet med markedet for SPS, er det verdt å nevne at tidligere undersøkelser har vist at lokal tilstedeværelse generelt anses som viktig av nedstrøms kunder, og kan også indikere bedre serviceevner.⁸²
- (180) Utstyret må også være bygget for å tåle temperaturen, vanddybden samt de geologiske forholdene og klimaet som gjelder i den aktuelle regionen. Dermed kan miljømessige forhold i ulike regioner være en bestemmende faktor for hvilken type offshore boosting system- og utstyr som kan brukes.
- (181) Videre varierer konkurranselandskapet for offshore boosting systems og hvilken type boosting system som brukes fra land til land, hvilket underbygger at det er tale om nasjonale markeder. Valg av leverandør beror på de unike egenskapene ved prosjektet og etterspørselen kan derfor variere vesentlig fra prosjekt til prosjekt. Prosjekter i samme land styres vanligvis av lignende miljømessige forhold og andre faktorer som blir avgjørende for valg av boosting system eller teknologi.
- (182) I lys av det ovennevnte, er SLB av den oppfatning at det snevrest mulige geografiske markedet omfatter Norge. Den endelige avgrensningen kan imidlertid holdes åpen, ettersom Foretakssammenslutningen ikke i betydelig grad vil begrense konkurransen uavhengig av hvilken markedsavgrensning som legges til grunn.

10.2.4 Konkurransesvurdering

- (183) Transaksjonen reiser ingen konkurransemessige bekymringer i relasjon til offshore boosting i Norge, gitt mangel på konkurranse mellom SLB Subsea Business og Aker Solutions Subsea Business. Konkurransen i tilbudet av offshore boosting vil ikke reduseres i Norge. 
- 

⁸¹ Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.6854, *Cameron / Schlumberger / OneSubsea*, avsnitt 27.

⁸² Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.6854, *Cameron / Schlumberger / OneSubsea*, para 27.

(184)

(185) Når det gjelder markedsposisjon, viser tabellen under markedsandelene til SLB og Aker Solutions Subsea Business i Norge de siste fem og ti årene. Markedsandelene er beregnet med utgangspunkt i data fra SLB, Aker Solutions og Rystad⁸³:

	SLB Subsea Business	Aker Solutions Subsea Business	Samlet
Det norske markedet – de siste 5 årene			
Det norske markedet – de siste 10 årene			

- (186) Joint Venture vil fortsette å møte konkurranse fra og disiplineres av en rekke sterke aktører som forblir troverdige budgivere i markedet etter Foretakssammenslutningen. Dette inkluderer en rekke betydelige leverandører av offshore boosting, som TFMC/Sulzer, Bornemann ITT (topside), Baker Hughes, Weatherford, ChampionX, Novomet og WellPro Solutions, og Halliburton. Ettersom dette er et anbudsmarked, vil markedet forbli konkurransedyktig etter Foretakssammenslutningen som følge av fortsatt tilstedeværelse av et tilstrekkelig antall troverdige budgivere.
- (187) Videre, som forklart ovenfor, er offshore boosting i likhet med andre prosesseringsteknologier, valgfrie tilleggssystemer. Kundene kan alltid velge å ikke installere prosesseringsutstyr, noe som også begrenser prisene for teknologier for offshore boosting.
- (188) Det kan endelig bemerkes at markedet består av store og profesjonelle olje- og gasselskap i etterspørselssegmentet, som alle er i stand til å utøve kjøpermakt overfor leverandører, særlig i det foreliggende markedet.
- (189) Kjøpermakten forsterkes ytterligere av kundenes fullstendige kontroll over hvordan anbudskonkurransene for offshore booster systems skreddersys. Selskapene setter ulike krav og standarder som anses nødvendige for å oppfylle etterspørselen for et konkret prosjekt, og for å sikre tilstrekkelig konkurranse blant leverandørene for å oppnå fordelaktige vilkår og betingelser.

⁸³ I løpet av de siste fem årene har

Ifølge Rystad består totalmarkedet i Norge for prosjektkandidater for subsea boosting (samt topside boosting) av 24 oljefelt de siste 5 årene og 25 oljefelt de siste 10 årene. Rystad estimerte prosjektkandidatene som ble vurdert som egnet for subsea boosting ved å studere feltkarakteristikker og beregne netto nåverdi fra installasjon av et subsea boosting system. Denne prosessen tok for seg innvirkningen på produksjonsprofilen, eventuell økning i utvinnbare reserver og kostnader knyttet til utstyr, installasjon, kraftinvesteringer og modifikasjoner på overflaten.

- (190) Tatt i betraktning det ovennevnte, og særlig fraværet av salg fra Aker Solutions Subsea Business i dette markedet, er konklusjonen at Foretakssammenslutningen ikke "*i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse*" i det norske markedet for offshore boosting systems, jf. krrl. § 16.

10.3 Offshore Gas Compression

10.3.1 Produktoversikt

- (191) Offshore compression systems kan anvendes for å øke produksjons- og gjenvinningsrater i gassfelt (som gir en lignende funksjon som offshore boosting systems for oljefelt), slik at gass fra brønnen kan strømme med lavere reservoartrykk. En kompressor er en mekanisk innretning som anvendes for å øke trykket av naturgass produsert fra et borehull og transportere det gjennom en rørledning for ytterligere prosessering, lagring eller sluttanvendelse. I likhet med de andre formene for offshore processing, er det ikke alle prosjekter som krever compression-utstyr, og andre alternativer kan gi samme eller lignende resultater til betydelig lavere kostnader.
- (192) SLB og Aker Solutions tilbyr både topside- og subsea gas compression. [REDACTED]
- (193) Aker Solutions Subsea Business' compression system er [REDACTED] Aker Solutions Subsea Business sin gas compression-virksomhet [REDACTED]
- (194) Topside compression systems installeres på riggen eller FPSO-en. Topside compression systems øker ikke produksjonen og gjenvinningsratene, men brukes til å komprimere gassen for å støtte eksporten av gass fra FPSO-en. Subsea compression systems kan brukes til å øke produksjon og gjenvinningsrater i gassfelt (som gir en lignende funksjon som offshore boosting-systemer for oljefelter), slik at gass fra brønnen kan strømme med lavere reservoartrykk. Subsea compression kan anses som et fullgodt alternativ når det er nødvendig med en ekstra trykkforskjell for å redusere trykket i brønnhullet, og dermed tvinge mer gass til å unnslipe reservoaret. Dessuten, dersom det er lang transportavstand til land, kan det oppstå behov for at gassen må komprimeres eller trykket økes på visse punkter langs en rørledning.⁸⁴ Baker Hughes tilbyr et Blue-C compression system, men har verken levert systemet eller kompressorene til noe subsea compression-prosjekt. TechnipFMC tilbyr også løsninger for subsea gas compression. Leverandører av topside compression inkluderer Dresser-Rand, Siemens og Mitsubishi.

⁸⁴ Det er kun to subsea compression systems som har blitt installert på verdensbasis. Begge for Equinor offshore i Norge, hvor [REDACTED] og [REDACTED]. Det er også to prosjekter som for tiden ferdigstilles og iverksettes; SLB iverksetter for Shells Ormen Lange Phase 3-prosjekt i Norge, og Aker Solutions iverksetter for Chevrans Jansz-10-prosjekt i Vest-Australia.



Figur 2: Subsea Compressor

10.3.2 Det relevante produktmarked

(195) SLB kan ikke se at verken Konkurransetilsynet eller EU-kommisjonen tidligere har tatt stilling til det relevante produktmarkedet for offshore compression. Gitt substituerbarheten til ulike former compresssion, særlig mellom topside- og subsea-løsninger, er SLB av den oppfatning at det eksisterer et separat produktmarked for offshore compression som omfatter både topside- og subsea-løsninger.

(196) Ved vurderingen av om et compression system skal anskaffes, vil kundene vurdere begge alternativer.

10.3.3 Det relevante geografiske marked

(197) SLB kan ikke se at Konkurransetilsynet tidligere har tatt stilling til det relevante geografiske markedet for offshore compression. Derimot har EU-kommisjonen vist til at markedet har en verdensomspennende dimensjon med viktige lokale og regionale elementer, uten å endelig konkludere.⁸⁵ Det er SLBs oppfatning at analysen av det geografiske markedet for offshore compression er den samme som for offshore boosting systems.

10.3.4 Konkurransesvurdering

(198) Opprettelsen av Joint Venture reiser ingen konkurransemessige bekymringer i relasjon til offshore compression i Norge.

(199) Som beskrevet ovenfor har det vært svært få tildelte kontrakter for offshore compression, og enda færre installasjoner. Det er kun to subseainstallasjoner på verdensbasis, samt to kontrakter som for øyeblikket er under utførelse. De aller fleste kontrakter for compression er tildelt via en topside-løsning.

(200) I Norge resulterer ikke Foretakssammenslutningen i noen reduksjon av konkurranse i dette markedet. [redacted] Aker Solutions tilbyr offshore compression systems, har [redacted]

⁸⁵ Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.6854, *Cameron / Schlumberger / OneSubsea*, avsnitt 27.

⁸⁶ [REDACTED] og dette er dermed ikke relevant i konkurranseanalysen. I samme tidsperiode [REDACTED]

- (201) Når det gjelder markedsandeler har det ifølge estimater fra Rystad vært fem gassfelt egnet for subsea compression (og topside compression) de siste fem årene (og 6 gassfelt de siste ti årene).⁸⁷ Med dette som grunnlag oppgis markedsandelene til SLB og Aker Solutions Subsea Business i Norge de siste fem og ti årene:

	SLB	Aker Solutions Subsea Business	Kombinert
Det norske markedet – de siste 5 årene	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Det norske markedet – de siste 10 årene	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

- (202) Etter Foretakssammenslutningen vil Joint Venture dessuten møte sterk konkurranse fra flere aktører som tilbyr offshore compression:

- TechnipFMC, som tilbyr subsea compression
- Baker Hughes, som tilbyr topside compression og reklamerer for at de også tilbyr subsea compression
- En rekke andre leverandører av topside compression (som er den foretrukne løsningen for compression), som f.eks. Dresser-Rand, Siemens og Mitsubushi.

- (203) Det er videre andre leverandører som tilbyr FPSO-er med utstyr for topside processing, herunder topside compression. Dette inkluderer MODEC, SBM Offshore, BW Offshore, DSME, Samsung Heavy Industries, Yinson, Altera Infrastructure, and Aibel.

⁸⁶ Med det sagt, har Aker Solutions i denne perioder [REDACTED]

⁸⁷ Ifølge Rystad består totalmarkedet av prosjektkandidater for subsea compression (og også topside compression) av 5 gassfelt i Norge de siste 5 årene og 6 gassfelt de siste 10 årene. I likhet med markedsstørrelsen for offshore boosting, estimerte Rystad prosjektkandidatene som ble ansett som egnet for subsea compression ved å studere feltkarakteristikker og beregne netto nåverdi fra installasjon av et subsea compression system. Denne prosessen tok for seg innvirkningen på produksjonsprofilen, eventuell økning i utvinnbare reserver og kostnader knyttet til utstyr, installasjon, kraftinvesteringer og modifikasjoner på overflaten.

⁸⁸ Aker Solutions ble tildelt Equinor Åsgard-kontrakten i 2010. [REDACTED]

- (204) I likhet med de øvrige markedene der Partene er aktive, består markedet for offshore compression av store og profesjonelle olje- og gasselskap, som vil fortsette å utøve betydelig kjøpermakt overfor leverandørene etter Foretakssammenslutningen. Som nevnt ovenfor, forsterkes kjøpermakten i et anbudsmarked, ettersom kjøperne har full kontroll over hvordan anbudsprosessen skal struktureres og hvilke krav som stilles. Det faktum at det er svært få prosjekter, og at det går lang tid mellom prosjektene, bidrar til å intensivere konkurransen blant leverandørene. Det er et velkjent fenomen at konkurransen mellom leverandørene øker dersom det er få anbudskonkurranser i markedet og dermed færre muligheter til å vinne prosjekter.⁸⁹
- (205) Konklusjonen er at dette ikke utgjør et berørt marked og at Foretakssammenslutningen uansett ikke "i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse" i dette markedet jf. krrl. § 16.

10.4 Offshore Separation og offshore Water Injection

10.4.1 Produktoversikt

- (206) Både SLB og Aker Solutions Subsea Business tilbyr subsea separation systems og offshore water injection. Partene vil [REDACTED]. Offshore separation systems skiller olje og gass ut fra uønskede materialer som vann og sand. Offshore water injection systems øker eller opprettholder flyten av olje og gass fra brønnen ved å injisere (eller reinjisere) vann eller rent sjøvann inn i brønnen med høyt trykk ved bruk av en centrifugal pump.
- (207) Selv om både SLB og Aker Solutions Subsea Business har utviklet systemer for offshore water injection og -separation, [REDACTED]. Slike systemer har heller ikke tradisjonelt sett blitt levert på enkeltstående basis. I løpet av de siste ti årene har Aker Solutions Subsea Business [REDACTED]. SLB er ikke kjent med at det har blitt installert noen subsea separation- eller water injection systems noe sted i verden i løpet av de siste fem årene.

10.4.2 Konkurransesvurdering

- (208) Både SLB og Aker Solutions Subsea Business er globale leverandører av subsea water injection systems. SLB er imidlertid ikke kjent med at noen leverandører, herunder partene, har blitt tildelt noen kontrakter for water injection systems noe sted i verden i løpet av de siste ti årene. Foretakssammenslutningen vil derfor ikke føre til noen overlapp i Norge, tatt i betraktning manglende aktivitet de siste ti årene.
- (209) Både SLB og Aker Solutions Subsea Business er leverandører av enkeltstående offshore separation systems. Aker Solutions Subsea Business [REDACTED] innenfor en konkurransemessig relevant tidsperiode. Foretakssammenslutningen vil derfor ikke medføre noen økning i markedsandel. SLB er ikke kjent med at Partene er tildelt noen kontrakter for offshore separation de siste ti årene. Den siste kontrakten (som SLB har kjennskap til) for subsea separation ble tildelt til TechnipFMC for systemer og Baker Hughes for pumper i 2012 (til et prosjekt i Brasil).

⁸⁹ Se EU-kommisjonens avgjørelse i sak COMP/M.3653 Siemens/VA Tech, avsnitt 39.

10.5 Electrical connectors

10.5.1 Produktoversikt

(210) Electrical power connectors og signal connectors er innsatsfaktorer til et SPS. SLB

. Aker Solutions har

⁹⁰

10.5.2 Konkurransesvurdering

(211) Som beskrevet ovenfor i punkt 7.2.1, er SLB Subsea Business' og Aker Solutions Subsea Business' samlede markedsandel i det norske SPS-markedet mens SLB har en estimert som innen salg av electrical power connectors og signal connectors. Dermed utgjør dette et vertikalt overlappende marked, jf. krrl. § 18a første ledd bokstav f.

(212) Det oppstår ikke noen utestengende virkninger som et resultat av det vertikale forholdet. SLBs connectors og det er å tilpasse produktet slik at det kan fungere med konkurrerende systemer.⁹¹ Dette betyr at SPS-konkurrenter ikke er avhengige av og er dermed ikke gjenstand for noen vertikale virkninger. Følgelig, vil ikke Joint Venture ha noen betydelig innvirkning på markedet.

(213) I tillegg estimerer SLB at de kun har markedsandel i markedet for electrical power og signal connector. Det finnes en rekke store, alternative produsenter av connectors. Leverandører av electrical power connectors inkluderer blant annet Siemens Tronic, TE Connectivity – Deutsch, ABB, RMS Pump Tools og Teledyne Oil & Gas. Leverandører av electrical signal connector inkluderer blant annet Siemens Tronic, TE Connectivity – Deutsch, RMS Pump Tools, Teledyne Oil & Gas og JDR Cable Systems.

(214) Oppsummert er konklusjonen at Foretakssammenslutningen heller ikke i dette markedet "i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse" jf. krrl. § 16.

10.6 Gate and Ball Valves

(215) Som forklart ovenfor, kan gate and ball valves anses å være i et oppstrømsmarked til blant annet et SPS. Aker Solutions Subsea Business og SLB Subsea Business har som nevnt ovenfor en samlet markedsandel på i det norske SPS-markedet, mens markedsandelen til SLB innen det norske markedet for gate and ball vales er . Markedet utgjør dermed ikke et vertikalt berørt marked, jf. krrl. § 18a første ledd bokstav e, og Foretakssammenslutningen vil uansett ikke ha noen negativ virkning på konkurransen i dette markedet som følge av Joint Ventures begrensede tilstedeværelse.

⁹⁰ Aker Solutions datterselskap Benestad har annonsert offentlig at det vil lansere en electrical power connector.

⁹¹ SPS connectors er generelt designet for å fungere sammen med et spesifikt SPS-system, og det eksisterer ikke noe standardisert marked for connectors. I kan en SPS-leverandør be om en SLB connector for å koble sammen en SLB-del til en ikke-SLB-del,

10.7 Chemical Injection Valves

- (216) Som forklart ovenfor, kan chemical injection valves anses å være i et oppstrømsmarked til *blant annet* et SPS. Aker Solutions Subsea Business og SLB Subsea Business har som nevnt ovenfor en samlet markedsandel på [REDACTED] i det norske SPS-markedet, mens markedsandelen til SLB innen det norske markedet for chemical injection valves er [REDACTED]. Markedet utgjør dermed ikke et vertikalt berørt marked, jf. krrl. § 18a første ledd bokstav e, og Foretakssammenslutningen vil uansett ikke ha noen negativ virkning på konkurransen i dette markedet som følge av Joint Ventures begrensede tilstedeværelse.

10.8 Chokes

- (217) Som forklart ovenfor, kan chokes anses å være i et oppstrømsmarked til *blant annet* et SPS. Aker Solutions Subsea Business og SLB Subsea Business har som nevnt ovenfor en markedsandel på [REDACTED] i det norske SPS-markedet, mens markedsandelen til SLB innen det norske markedet for chokes er [REDACTED]. Markedet utgjør dermed ikke et vertikalt berørt marked, jf. krrl. § 18a første ledd bokstav e, og Foretakssammenslutningen vil uansett ikke ha noen negative virkninger på konkurransen gitt Joint Ventures begrensede tilstedeværelse i dette markedet.

11. KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER

- (218) For hvert horisontalt eller vertikalt berørt marked, navngis de fem viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene for partene, jf. krrl. § 18a første ledd bokstav d.
- (219) For hvert vertikalt overlappende marked hvor en part er aktiv i et oppstrøms- eller nedstrømsmarked fra et marked hvor en annen part er aktiv, og der partenes individuelle eller samlede markedsandel overstiger 30 % på minst et av disse markedene, navngis de tre viktigste konkurrentene, kundene og leverandørene for Partene i Foretakssammenslutningen, jf. krrl. § 18a første ledd bokstav f.
- (220) To tabeller som viser informasjonen nevnt ovenfor for hhv. SLB og Aker Solutions Subsea Business er inntatt som vedlegg 6 og 7.

12. EFFEKTIVITETSGEVINSTER

- (221) Uavhengig av det ovennevnte, vil Foretakssammenslutningen bidra til betydelige effektivitetsgevinster som vil være til nytte for kunder.

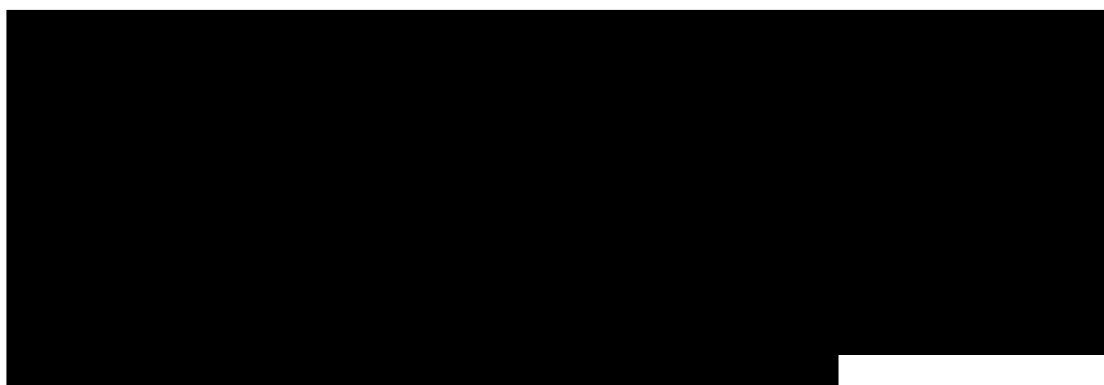
(222)



(223)



(224)

**13. OFFENTLIG VERSJON**

- (225) Informasjon som skal unntas offentligheten, samt informasjon som skal holdes konfidensiell mellom Partene, er markert i dokumentet. Begrunnelse for hvorfor opplysningene må unntas offentlighet i samsvar med konkurranseloven § 18 b følger vedlagt.

⁹² Servicestedene i Norge vil ikke kombineres.

Med vennlig hilsen

ADVOKATFIRMAET SCHJØDT AS

Olav Kolstad, advokat, dr. juris.

olav.kolstad@schjodt.com

14. OVERSIKT OVER VEDLEGG

Vedlegg 1: Gruppestrukturen i SLB [KONFIDENSIELT]

Vedlegg 2: Gruppestrukturen i Aker Solutions [KONFIDENSIELT]

Vedlegg 3a: [REDAKERT] [KONFIDENSIELT]

Vedlegg 3b: [REDAKERT] [KONFIDENSIELT]

Vedlegg 4: [REDAKERT] [KONFIDENSIELT]

Vedlegg 5: [REDAKERT] [KONFIDENSIELT]

Vedlegg 6: Tabell over kunder, konkurrenter og leverandører – SLB [KONFIDENSIELT]

Vedlegg 7: Tabell over kunder, konkurrenter og leverandører – Aker Solutions [KONFIDENSIELT]

Vedlegg 8: Årsrapport for SLB (2021)

Vedlegg 9: Årsrapport for Aker Solutions (2021)

Vedlegg 10: Årsrapport for Subsea7 (2021)