

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

post@konkurransetilsynet.no

UNNTATT OFFENTLIGHET

Bergen, 21. januar 2025
Dok.ref: 38461-604-1450266414502664.1
Saksansvarlig advokat:
Olav Kolstad

KONKURRANSELOVEN § 18
MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING

Schlumberger Limiteds erverv av enekontroll i ChampionX Corporation

Advokatfirmaet Schjødt AS, Reg. nr. 996 918 122
Advokatfirmaet Schjødt AS, filial, Reg. nr. 516412-0809

Norge: +47 22 01 88 00
Sverige: +46 8 505 501 00
Danmark: +45 60 20 11 22
Storbritannia: +44 208 142 9274

Oslo-kontor: Tordenskiolds gate 12, postboks 2444 Solli, NO-0201 Oslo, Norge
Stockholm-kontor: Hamngatan 27, postboks 715, SE-101 33 Stockholm, Sverige
Kontoret i København: Göteborg Plads 1, 9. sal, 2150 Nordhavn, Danmark
London-kontor: Becket House, 36 Old Jewry, London EC2R 8DD, Storbritannia
Stavanger-kontor: Kongsgårdbakken 3, P.O. Box 440, NO-4002 Stavanger, Norge
Bergen-kontor: C. Sundts gate 17, postboks 2022 Nordnes, NO-5817 Bergen, Norge
Ålesund kontor: Notenesgata 14, P.O. Box 996 Sentrum, NO-6001 Ålesund, Norge

KONTAKTINFORMASJON

MELDER

Navn: Schlumberger Limited
Adresse: 5599 San Felipe, 17. etasje, Houston, Texas, 77056-2790, USA
Org.nr.: 1674

MELDERS REPRESENTANT

Navn: Advokatfirmaet Schjødt AS
Advokat dr. juris. Olav Kolstad
Advokat Jan Kristoffer Høiland
Adresse: P.O. Box 2444 Solli
0201 Oslo
Telefon: +47 478 71 010 / +47 907 82 028
E-post: Olav.Kolstad@schjodt.com / JanKristoffer.hoiland@schjodt.com

MÅSELSKAP

Navn: ChampionX Corporation
Adresse: 2445 Technology Forest Blvd., Building 4, Suite 1200, The Woodlands,
Texas, 77381, USA
Org.nr.: 6569144

MÅSELSKAPETS REPRESENTANT

Navn: Advokatfirmaet Bahr AS
Advokat Helge Stemschaug
Solicitor Andrew Ian Gilbert
Adresse: Postboks 1524 Vika, 0117 Oslo
Telefon: +47 928 81 396 / +47 403 07 053
E-post: hst@bahr.no / angil@bahr.no

I. KORT OM FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

- (1) Meldingen gjelder en foreslått transaksjon hvor Schlumberger Limited ("**SLB**") på varig grunnlag vil oppnå enekontroll over ChampionX Corporation ("**CHX**") (den "**Foreslåtte Transaksjonen**"), hvilket utgjør en foretakssammenslutning i henhold til konkurranseloven ("**krrl.**") § 17 første ledd bokstav b. Heretter vil SLB og CHX hver for seg omtales som en "**Part**" og i fellesskap som "**Partene**".
- (2) Den 2. april 2024 inngikk CHX, SLB, samt SLBs indirekte heleide datterselskaper Sodium HoldCo Inc ("**Sodium US**") og Sodium Merger Sub, Inc. ("**Merger Sub**"), en avtale og fusjonsplan ("**Fusjonsavtalen**"). Denne er vedlagt som **Vedlegg 1**.
- (3) I henhold til Fusjonsavtalen vil SLB erverve 100 % av aksjene i CHX gjennom en fusjon med oppgjør i vederlagsaksjer, hvor Merger Sub fusjonerer med og inn i CHX, hvoretter CHX blir et direkte heleid datterselskap av Sodium US og indirekte heleid datterselskap av SLB.
- (4) I den Foreslåtte Transaksjonen vil CHX' aksjonærer motta 0,735 SLB-aksjer som vederlag for hver CHX-aksje de eier. Per datoen for Fusjonsavtalen utgjorde dette en transaksjonsverdi på ca. USD 7,8 milliarder.¹
- (5) Etter gjennomføring av den Foreslåtte Transaksjonen vil de tidligere CHX-aksjonærene eie ca. 9 % av de utstedte SLB-aksjene, mens nåværende aksjonærer i SLB vil eie ca. 91 % av de utstedte SLB-aksjene.²
- (6) CHX er notert på Nasdaq Global Select Market. Ingen personer (verken juridisk eller fysisk) har i dag enekontroll eller felleskontroll over CHX. Som følge av den Foreslåtte Transaksjonen vil SLB på varig grunnlag oppnå enekontroll over CHX, jf. krrl. § 17 første ledd bokstav b. SLB og CHX er de involverte foretakene i foretakssammenslutningen, jf. forskrift om melding av foretakssammenslutninger § 4.
- (7) Det er inntatt et sammendrag i **Vedlegg 2** som kort beskriver den Foreslåtte Transaksjonen og hvorfor den ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse på noe relevant marked.

¹ Basert på verdien av Partenes ordinære aksjer per datoen for Fusjonsavtalen.

² Basert på antall utestående CHX-aksjer og SLB-aksjer per datoen for Fusjonsavtalen.

II. BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAK OG FORETAK I SAMME KONSERN

A. CHX

- (8) CHX er en global leverandør av kjemiske løsninger, kunstige løftesystemer ("**Artificial Lift**") og utstyr og teknologi til selskaper som er aktive innen leting og produksjon av olje og gass ("**O&G**") ("**O&G-selskaper**") til bruk i boreoperasjoner og produksjon. CHX er stiftet i henhold til lovene i Delaware, med hovedkontor i The Woodlands, Texas. Selskapets ordinære aksjer er børsnotert på Nasdaq Global Select Market.
- (9) I 2023 omsatte CHX for ca. [REDACTED] kroner³ globalt. CHX' omsetning i Norge var ca. [REDACTED] kroner⁴ i 2023, hvilket utgjorde kun [REDACTED] % av CHX' globale omsetning.
- (10) Globalt er CHX organisert i fire kjernevirksomhetsområder, herunder:
- **Produksjonskjemikalieteknologier ('Production chemical technologies')**, som omfatter tilbud av kjemiske løsninger (vanligvis omtalt som "produksjonskjemikalier") som brukes av O&G-selskap for å maksimere utvinning av O&G og sikre driftseffektivitet. Dette omfatter et bredt spekter av kjemikalier som brukes i alle stadier av O&G-produksjon, og som har ulike bruksområder innen strømningsssikring ('flow assurance'), integritetssikring ('asset integrity'), produksjonsoptimalisering, og vannbehandling. CHX' virksomhet innen produksjonskjemikalier inkluderer også digitale verktøy for å overvåke og optimalisere den kjemiske behandlingen, samt 'on-site' servicetjenester. CHX' virksomhet innen produksjonskjemikalier genererte en omsetning på [REDACTED] kroner⁵ i Norge i 2023, noe som utgjorde [REDACTED] % av den norske omsetningen til CHX i 2023. Denne omsetningen er hovedsakelig knyttet til 'design specialty'-kjemikalier (ca. [REDACTED] %).
 - **Reservoarkjemikalieteknologier ('Reservoir chemical technologies', "RCT")**, som inkluderer tilbud av kjemiske løsninger for brønnboring, sementering, frakturering eller oppsprekking, brønnstimulering ved bruk av syre, og andre brønnintervensjonsapplikasjoner ("reservoarkjemikalier"). CHX' RCT-virksomhet hadde [REDACTED] omsetning i Norge i 2023 (ca. [REDACTED] kroner⁶), noe som utgjorde [REDACTED] % av CHX' norske omsetning i 2023.
 - **Produksjons- og automatiseringsteknologier ('Production and automation technologies')**, som inkluderer tilbud av løsninger for utslippsovervåking, automatisering og digitale løsninger. Av relevans for den Foreslåtte Transaksjonen nevnes også at dette virksomhetsområdet inkluderer et bredt spekter av teknologier for Artificial Lift og sensorteknologier. CHX' produksjons- og automatiseringsteknologivirksomhet hadde [REDACTED] omsetning i Norge i 2023 (ca. [REDACTED] kroner⁷), noe som representerte [REDACTED] % av den norske omsetningen i 2023.⁸

³ USD [REDACTED]

⁴ USD [REDACTED]

⁵ USD [REDACTED]

⁶ USD [REDACTED]

⁷ USD [REDACTED]

⁸ USD [REDACTED]

For fullstendighetens skyld opplyses at CHX nylig ervervet RMSpumptools, som er aktive innen design og produksjon av tilbehør / deler for visse typer Artificial Lift. RMSpumptools har en begrenset omsetning på [REDACTED] kroner (USD [REDACTED]) i Norge fra salg av mekanisk og elektrisk ESP-tilbehør og undervannstilkoblinger.

- **Boreteknologier ('Drilling technologies')**, som inkluderer produksjon og salg av tenner til borekroner i polykrystallinsk diamantkompositt ("PDC"), diamantlagre, ventiler og andre gruveverktøy, samt 3D-printer-dyser. CHX' boreteknologivirksomhet hadde [redacted] omsetning i Norge i 2023 (ca. [redacted] kroner⁹), noe som representerer [redacted] % av den norske omsetningen i 2023.

(11) Som forklart ovenfor, er omtrent [redacted] % av CHX' norske omsetning i 2023 knyttet til salg av produksjonskjemikalier, primært 'design specialty'-kjemikalier. Gjenværende inntekter fra virksomhet i Norge knytter seg [redacted] salg av reservoarkjemikalier (ca. [redacted] kroner¹⁰), kvartsbaserte trykksensorer og transdusere (ca. [redacted] kroner¹¹) og boreteknologier (diamantlagre (ca. [redacted] kroner¹²) og PDC-tenner ([redacted] kroner¹³)¹⁴.

[redacted] Det eneste horisontalt berørte markedet i Norge er derfor markedet for produksjonskjemikalier.¹⁶ Som det vil redegjøres for senere i meldingen, er ikke CHX og SLB nære konkurrenter innen salg av produksjonskjemikalier i Norge.

(12) CHX' virksomhet i Norge utøves primært gjennom ChampionX Norge AS (org. nr. 937 781 075). ChampionX Norge AS har kontor og driftsbasis i Sandnes. Virksomheten benytter også [redacted]

(13) CHX har kontrollerende eierandeler i følgende selskaper i Norge:

Tabell 1 – CHX' eierstruktur i Norge

Selskap	Registreringsnummer for bedrift	Forretningsdomene	Eierskap
ChampionX Norge AS	937 781 075	Engrossalg av kjemiske produkter	100 %

Kilde: CHX-intern informasjon.

(14) En fullstendig liste over selskaper som direkte eller indirekte kontrolleres av CHX er vedlagt som **Vedlegg 3**.

⁹ USD [redacted]

¹⁰ USD [redacted]

¹¹ USD [redacted]

¹² USD [redacted]

¹³ USD [redacted]

¹⁴ I tillegg hadde RMSpumptools, som CHX ervervet i 2024, begrenset omsetning på [redacted] kroner (USD [redacted]) i Norge i 2023.

¹⁵ SLB kan under svært spesifikke omstendigheter, enten i nødstilfeller eller ved enkeltstående spesielle behov, bistå andre oljeserviceselskaper ved å levere reservoarkjemikalier til slike leverandører.

¹⁶ Som redegjort for i del D nedenfor, solgte SLB undervannstilkoblinger i Norge for mindre enn ca. [redacted] kroner (ca. USD [redacted]) i 2023. Som følge av CHX' salg (gjennom RMSpumptools) på ca. [redacted] kroner (ca. USD [redacted]), er det derfor et [redacted] overlapp mellom Partene for dette produktet i Norge. Partenes globale aktiviteter overlapper også innenfor PDC-tenner og ESP-er, selv om det ikke foreligger overlapp innenfor disse produktene i Norge spesifikt. Disse to globale horisontale overlappene er redegjort for i **Del D** under.

(15) CHX er ikke medlem av noen bransjeorganisasjoner i Norge, selv om virksomheten generelt drifter i samsvar med Næringslivets Hovedorganisasjon ("NHO") (Norges største organisasjon for arbeidsgivere og bedrifter).

(16) Ytterligere informasjon om CHX er tilgjengelig på: <https://www.championx.com/>.

B. SLB

(17) SLB er et globalt teknologiselskap som utvikler innovative løsninger innenfor energisektoren for en bærekraftig planet. I sin daglige virksomhet fokuserer SLB på innovativ energiteknologi, levering av storskala digitale løsninger, avkarbonisering av industrien, samt utvikling og skalering av nye energisystemer som kan akselerere det grønne skiftet. SLB er stiftet i henhold til lovene i Curaçao, med hovedkontorer i Paris, Houston, London, og Haag. Selskapets ordinære aksjer omsettes offentlig på New York Stock Exchange.

(18) SLB omsatte for ca. 348,6 milliarder kroner¹⁷ globalt i 2023. SLBs norske omsetning utgjorde omtrent [redacted] kroner¹⁸ i 2023, noe som tilsvarte ca. [redacted] % av den globale omsetningen.

(19) SLB organiserer sin virksomhet globalt i fire kjernevirksomhetsområder, herunder:

- **Produksjonssystemer ('Production Systems')**, som inkluderer en omfattende portefølje av tjenester og utstyr for brønnskomplettering, brønnintervensjon, undervannsapplikasjoner, midtstrømsapplikasjoner og ventiler, inkludert produksjonskjemikalier og Artificial Lifts. SLBs virksomhet innen Produksjonssystemer omsatte for ca. [redacted] kroner¹⁹ i Norge i 2023.²⁰
- **Brønnkonstruksjon ('Well Construction')**, som inkluderer en bred portefølje av produkter og tjenester knyttet til design og konstruksjon av brønner. Disse produktene og tjenestene inkluderer primært bore- og måletjenester, borevæsker, boreverktøy, borekroner, brønnsementering (inkludert sementeringsvæsker), integrerte brønnkonstruksjonstjenester, og rigger og utstyr. SLB tilbyr også permanente nedihullsmålere ('permanent downhole gauges', "PDG-er") som bruker observerte/målte data til å identifisere reservoartrender og optimalisere produksjonen. SLBs brønnkonstruksjonsvirksomhet omsatte for [redacted] kroner²¹ i Norge i 2023.
- **Reservoarytelse ('Reservoir Performance')**, som inkluderer reservoarspesifikke teknologier og tjenester for optimalisering av reservoarproduktivitet og -ytelse, inkludert wireline, testing og stimulering og intervensjonsapplikasjoner (inkludert frakturerings-/oppsprekkingstjenester, og brønnstimuleringstjenester ved bruk av syre og væsker). SLBs reservoarytelsesvirksomhet omsatte for [redacted] kroner²² i Norge i 2023.
- **Digital og Integrasjon ('Digital and Integration')**, som inkluderer digitale og databaserte produkter, tjenester og løsninger som bistår O&G-selskap med å redusere

¹⁷ USD [redacted]

¹⁸ USD [redacted]

¹⁹ USD [redacted]

²⁰ SLBs undervannsapplikasjoner inkluderer undervannstilkoblinger. SLBs omsetning innen salg av undervannstilkoblinger til tredjepartskunder utgjorde [redacted] [redacted] kroner (ca. USD [redacted] i 2023 i Norge (og gjaldt [redacted]).

²¹ USD [redacted]

²² USD [redacted]

boresyklustider og risiko, øke avkastning og produktivitet, samt redusere kostnader og karbonutslipp. SLBs Digital and Integration-virksomhet omsatte for [REDACTED] kroner²³ i Norge i 2023.

- (20) [REDACTED] da salg tilknyttet produksjonskjemikalier utgjør [REDACTED] % av SLBs totale norske inntekter i 2023 (ca. [REDACTED] kroner).
- (21) I tillegg er produksjonskjemikalierne som leveres av SLB i Norge [REDACTED] komplementære til de som leveres av CHX [REDACTED]. Konkret leverer SLB [REDACTED]. 'Design specialty'-kjemikalier er spesialtilpassede og målrettede for å takle spesifikke driftsutfordringer og -forhold, og tilbyr en høyere ytelse, men til en høyere kostnad. 'Commodity'-kjemikalier motsetningsvis enklere og billigere enn 'specialty'-kjemikalierne. De kjøpes fra produsenter av basiskjemikalier for videresalg til O&G-selskapene. 'Standard specialty'-kjemikalier har også enklere formularer, og er utviklet for generell bruk på tvers av ulike operasjoner. De gir god ytelse under en rekke varierende forhold til en lavere kostnad enn 'design specialty'-kjemikalier. En leverandør vil enten produsere 'standard specialty'-kjemikalier, eller anskaffe disse fra tredjepartsleverandører, for eksempel kjemikalieleverandører, og deretter videreselge dem til O&G-selskap (tilsvarende som for 'commodity'-kjemikalier).
- (22) Som følge av deres [REDACTED] komplementære produkttilbud, er ikke SLB og CHX nære konkurrenter i Norge. SLB og CHX fokuserer også på [REDACTED]. At Partene [REDACTED] de fem største kundene i Norge (dvs., Equinor, Aker BP, ConocoPhillips, Vår Energi og Neptune Energy), [REDACTED] av etterspørselen på markedet for produksjonskjemikalier i Norge (se mer detaljert om dette i **avsnitt (150) - (189)** nedenfor). Disse kundene utgjør en konsentrert gruppe profesjonelle O&G-selskap med betydelig kjøpermakt, slik at de [REDACTED].
- (23) SLB og CHX genererer dermed en svært liten del av sin globale omsetning i Norge, og både produksjonskjemikalietilbudet og kundene som de leverer til er [REDACTED] komplementære. Særlig vises det til at SLBs salg i Norge [REDACTED]. CHX er derimot [REDACTED] % av sin totale etterspørsel etter produksjonskjemikalier fra CHX i 2023, målt i volum.
- (24) SLBs virksomhet i Norge utøves gjennom Schlumberger Norge AS (org. nr. 968 360 302). Schlumberger Norge AS har kontorer, drift, baser og laboratorier i Stavanger, Oslo, Bergen, Kristiansand, Gjøvik, og Trondheim, samt forsyningsbaser langs kysten.
- (25) Schlumberger Norge AS har kontrollerende eierandeler i følgende selskaper:

²³

USD [REDACTED]

Tabell 2 – Selskap kontrollert av Schlumberger Norge AS

Selskap	Registreringsnummer for bedrift	Forretningsaktiviteter	Eierskap
Cameron Norge AS	971 644 281	Holdingselskap	100 %
Schlumberger Information Solutions AS	996 084 639	Administrasjon og drift av IT-systemer	100 %
OneSubsea Processing AS	833 888 692	Utvikle, designe, selge, produsere og levere spesialisert utstyr for bærekraftig og effektiv utvinning av O&G for den nasjonale og internasjonale O&G-industrien	70 %
Lyng Drilling AS	935 970 628	Produksjon av maskiner og utstyr til gruve- og anleggsvirksomhet	100 %
Sandsli Eiendom AS	981 188 489	Eiendomsutvikling, utleie av fast eiendom, deltakelse i andre selskaper, utvikling og bygging av bygninger	100 %
Horsøy Industrihavn AS	985 896 933	Eiendomsutvikling, utleie av fast eiendom, deltakelse i andre selskaper, utvikling og bygging av bygninger	100 %
OneSubsea AS	929 765 001	Utvikle og levere produkter, systemer og tjenester til den nasjonale og internasjonale olje- og gassindustrien	70 %
Aker Carbon Capture Holding AS	925 355 496	Holdingselskap	80 %
Aker Carbon Capture Norway AS	925 200 654	Løsninger for karbonfangst og reduksjon av karbonutslipp.	100 % eid av Aker Carbon Capture Holding AS, som er 80 % eid av Cyprus HoldCo AS, som er 100 % eid av Schlumberger Norge AS
Cyprus HoldCo AS	932 525 119	Holdingselskap	100 %
Luster Mekaniske Industri AS	961 194 725	Subsea produksjon	100 % eid av OneSubsea Processing AS, som er 70 % eid av Schlumberger Norge AS
SLB Kristiansand AS	981 919 971	Produksjons- og engrossalg av boreutstyr	100 %

Kilde: SLB intern informasjon.

(26) En liste over SLBs største datterselskaper er vedlagt som **Vedlegg 4**.

(27) SLB er medlem av to bransjeorganisasjoner i Norge:

- NHO; og
- Offshore Norway (en bransjeorganisasjon for selskaper med aktiviteter knyttet til norsk kontinentalsokkel ("**NKS**").

III. FORMÅLET MED DEN FORESLÅTTE TRANSAKSJONEN

(28) Den Foreslåtte Transaksjonen har ikke et norsk-spesifikt strategisk rasjonale, da omsetningen i Norge kun tilsvarer ca. █ % av CHX' samlede omsetning. Situasjonen i Norge samsvarer imidlertid med bildet på globalt nivå, som er at den Foreslåtte Transaksjonen vil gjøre det mulig for den fusjonerte enheten å bedre betjene SLBs og CHX' komplementære kundebaser med et bredere spekter av produkter i flere geografiske områder. Mer konkret:

- 
- 
- 
- 

²⁴ Ca. 

IV. JURISDIKSJON

(29) Partenes omsetning globalt og i Norge for siste regnskapsår fremgår av **Tabell 3** nedenfor:

Tabell 3 – Omsetningstall for SLB og CHX (2023)

Milliarder NOK	Globalt	Norge
Involverte virksomheter	Omsetning	Omsetning
SLB	348,6 milliarder kroner ²⁵	██████████ kroner ²⁶
CHX	39,5 milliarder kroner ²⁷	██████████ kroner ²⁸
Totalt	388,1 milliarder kroner ²⁹	██████████ kroner ³⁰

Kilde: Partene

(30) Partene har dermed en omsetning i Norge som samlet og hver for seg overstiger terskelverdiene i krrl. § 18 annet ledd.³¹

(31) Den Foreslåtte Transaksjonen er også meldt til konkurransemyndighetene i ██████████

²⁵ USD ██████████

²⁶ USD ██████████

²⁷ USD ██████████

²⁸ USD ██████████

²⁹ USD ██████████

³⁰ USD ██████████

³¹ Omsetningsterskelen etter EUMR er ikke oppfylt fordi CHX' omsetning i EU ikke overstiger 100 millioner euro.

³² Det ██████████

V. BERØRTE MARKEDER

A. Introduksjon

- (32) Partene har horisontalt overlappende virksomhet innen salg av produksjonskjemikalier til O&G-selskap med produserende oljebrønner på NKS. Partene [REDACTED].
Det er derfor ingen konkurranse av betydning mellom Partene.
- (33) SLB [REDACTED] i Norge (hvilket samlet utgjør [REDACTED] % av SLBs totale salg av produksjonskjemikalier i Norge, [REDACTED] (hvilket samlet utgjør [REDACTED] % av CHX' totale salg av produksjonskjemikalier i Norge, [REDACTED] SLBs fokus på [REDACTED].
SLB selger også [REDACTED].
- (34) I motsetning til SLB, har CHX et [REDACTED] i Norge. CHX besitter betydelig kompetanse innen utvikling av de mest komplekse kjemiske formularene for å møte O&G-selskaperens mest krevende behov i produksjonsfasen ved oppstrøms O&G-produksjon. CHX vil vanligvis [REDACTED].
33
- (35) Som følge av deres komplementære produkttilbud, fokuserer CHX og SLB på [REDACTED]. [REDACTED] i 2023 utgjorde salg til Equinor – som alene representerer [REDACTED] % av etterspørselen etter produksjonskjemikalier i Norge – [REDACTED].
[REDACTED].
[REDACTED]. Dette viser også potensialet for markedsvolatilitet: [REDACTED].
- (36) Tilsvarende konkurrerer SLB og CHX bare [REDACTED].
[REDACTED]. Etter Equinor, er ConocoPhillips, Aker BP, Vår Energi, og Neptune Energy de fire øvrige største kundene i Norge. Sammen står disse fem kundene for [REDACTED] av den totale etterspørselen etter produksjonskjemikalier i Norge. [REDACTED].

33

I 2023 leverte CHX også [REDACTED].

[REDACTED]

[REDACTED]³⁴ Det er heller [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED] På

bakgrunn av dette er det [REDACTED]

[REDACTED]

- (37) Den Foreslåtte Transaksjonen vil derfor ikke resultere i en betydelig hindring av effektiv konkurranse for salg av produksjonskjemikalier i Norge. Som følge av deres betydelige kjøpermakt kontrollerer kundene, [REDACTED]
- [REDACTED] Gjennom fremtidige anbud vil kundene videre ha mulighet til å sette de ulike leverandører mot hverandre, og den fusjonerte enheten forventer å møte hard konkurranse fra (i) [REDACTED]
- [REDACTED] som en sannsynlig ny aktør i markedet i Norge Den fusjonerte enheten forventer også å møte konkurranse fra [REDACTED]
- [REDACTED]
- (38) Den Foreslåtte Transaksjonen finner sted i et svært konkurransepreget marked, der konkurransevilkårene fastsettes av sterke og sofistikerte kunder, og som ikke er preget av noe konkurranseproblem. Hvert av disse punktene er dokumentert mer detaljert i **punkt V.4** nedenfor.³⁵
- (39) Den Foreslåtte Transaksjonen fører til kun noen få vertikale overlapp mellom SLB og CHX i Norge. [REDACTED]
- [REDACTED]³⁷), [REDACTED]³⁸),
- kroner³⁹), [REDACTED]⁴⁰) i Norge i 2023⁴¹, som kan utgjøre potensielle innsatsfaktorer til SLBs produkter og tjenester som selges i Norge. Som nærmere begrunnet i Del C nedenfor, knytter disse vertikale overlappene seg til for det meste globale markeder (i) der verken CHX eller SLB har noen betydningsfull grad av markedsrett, og (ii) der det finnes en rekke konkurransedyktige alternativer til produktene som leveres av Partene. Salgene av de relevante CHX-produktene er videre [REDACTED]
- [REDACTED]
- Dette innebærer dermed at de vertikale overlappene mellom Partene ikke på noen måte kan

34

35

Den [REDACTED] oversendte Partene en [REDACTED]

[REDACTED] som vedlegges til denne Meldingen som **Vedlegg 8**.

[REDACTED]

36

USD

37

USD

38

USD

39

Ca. USD

40

Ca. USD

41

[REDACTED]

[REDACTED]

føre til noen form for utestengende virkninger globalt og denne muligheten er enda fjernere for Norge.

(40) I alle tilfeller, og som Konkurransetilsynet er kjent med, [REDACTED]

[REDACTED]
42

[REDACTED]
43

(41) For fullstendighetens skyld, opplyses det om at Partene har en marginal overlapp innen undervannstilkoblinger i Norge, som Partene vil beskrive nærmere i **Del D** nedenfor. I denne delen vil Partene for fullstendighetens skyld også redegjøre kort for overlapp globalt, og utenfor Norge (dvs. innen ESP-er og tenner).

(42) Kontaktdetaljer for Partenes største kunder, konkurrenter og leverandører for markedene som er relevante i lys av den Foreslåtte Transaksjonen er oppgitt i **Vedlegg 9**. En [REDACTED]

[REDACTED] er inkludert i

Vedlegg 10 og Vedlegg 11.

[REDACTED] er inkludert i **Vedlegg 12.**

B. Horisontalt berørt marked: Markedet for produksjonskjemikalier

1. Oversikt over verdikjeden for O&G-produksjon

(43) Som beskrevet ovenfor, leverer Partene (blant annet) kjemikalier til O&G-selskap som er aktive innen leting etter og produksjon av O&G. O&G-industrien benytter ulike kjemikalier med spesifikke formuleringer og utnyttelsesområder tilpasset de ulike stadiene av O&G-industrien, herunder leting, produksjon, transport, raffinering og distribusjon. Disse kjemikaliene har ulike anvendelsesområder – alt fra å forbedre driftseffektiviteten og optimalisere produksjonen, til å sørge for sikkerhet og miljø, og produktkvalitet.⁴⁴

(44) Aktiviteten i O&G-industrien kan deles opp i tre forskjellige stadier: oppstrøms-, midtstrøms- og nedstrøms-aktivitet. Både aktivitetene som utføres, teknologiene som benyttes og markedene som er involvert, varierer mellom de ulike stadiene.

- **Oppstrømsvirksomhet** omfatter leting og produksjon av råolje og naturgass. Det finnes en rekke ulike oppstrømskjemikalier med ulike bruksområder i O&G-industrien. Disse vil beskrives nærmere nedenfor, da det er innenfor dette stadiet hvor Partenes

⁴² Ca. USD [REDACTED]

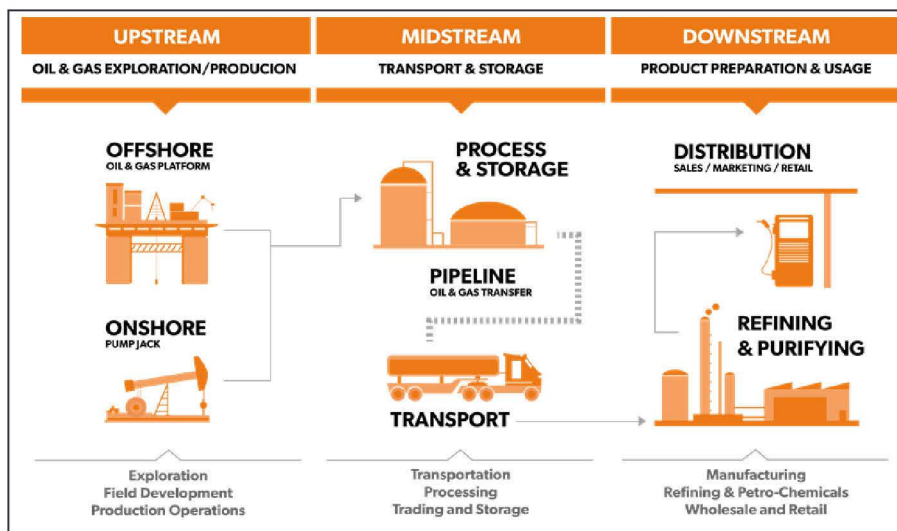
⁴³ Ca. USD [REDACTED]

⁴⁴ Det vises til **Vedlegg 8** ([REDACTED])

aktiviteter overlapper i Norge (og dette er også der Partenes virksomhet overlapper i øvrige jurisdiksjoner).

- **Nedstrømsaktiviteter** omfatter raffinering og prosessering av ulike petroleumsprodukter fra råolje, samt distribusjon av disse produktene til forbrukere. De mest brukte typene nedstrømskjemikalier inkluderer katalysatorer, tilsetningsstoffer, korrosjonshemmere, surfaktanter, skumdempere og løsemidler.
- **Midstrømsaktiviteter** ligger i grensen mellom oppstrømsaktiviteter knyttet til produksjon, og nedstrømsaktivitet knyttet til raffinering og distribusjon, med fokus på de logistiske aspektene ved flytting av hydrokarboner⁴⁵ fra produksjonssteder til raffinerier og frem til sluttbrukere. Dette inkluderer lagring og transport av råolje og naturgass gjennom kanaler, rørledninger og tankskip, frem til raffinerier. De mest brukte typene midstrømskjemikalier inkluderer korrosjonshemmere, avleiringshemmere, hydrathemmere, friksjonsreducerende midler og skumkontroll.

Figur 1 – Oversikt over verdikjeden for O&G-produksjon



Kilde: Eland Cables' nettside.⁴⁶

- (45) Selv om det kan være noe overlapp i kjemikalietyper som benyttes i de ulike deler av verdikjeden for O&G-produksjon, er den nærmere sammensetningen (formuleringen) og konsentrasjonsgraden, samt de spesifikke anvendelsesområdene for kjemikaliene som brukes på hvert stadium, vanligvis skreddersydd til de unike kravene og utfordringene for det relevante stadiet. Midstrømsaktiviteter blir ofte vurdert på overordnet nivå til å være en form for nedstrømsaktivitet, og inkluderes dermed noen ganger i nedstrømsvirksomheten.

2. Produksjonskjemikalier

- (46) Som forklart ovenfor, er produksjonskjemikalier en type kjemikalier som benyttes i oppstrømsvirksomhet. Produksjonskjemikalier består av en rekke ulike produkter med ulike

⁴⁵ Hydrokarboner er forbindelser som består utelukkende av hydrogen og karbon. De er hovedkomponentene i olje og naturgass.

⁴⁶ Se Eland Cables, In Oil & Gas what is upstream and downstream?, tilgjengelig her: <https://www.elandcables.com/the-cable-lab/faqs/faq-what-are-upstream-and-downstream-works-in-the-oil-gas-industry>.

formuleringer som brukes i produksjonsfasen av O&G-industrien, med sikte på å løse ulike oppgaver eller avbøte ulike problemer tilknyttet produksjonsfasen, som eksempel for å optimalisere produksjonseffektiviteten, for integritetssikring og for å redusere driftsutfordringer, som nærmere beskrevet under Punkt b.

- (47) Produksjonskjemikalier brukes primært i overflateinnretninger, rørledninger, borehull og produksjonsutstyr. Partene har ikke horisontalt overlappende virksomhet innen salg av andre kjemikalier i Norge.⁴⁷

a. *Segmentering mellom 'commodity'- og 'specialty'-kjemikalier*

- (48) O&G-industrien i Norge skiller typisk mellom to kategorier av produksjonskjemikalier, nemlig 'commodity'- og 'specialty'-kjemikalier, og deler videre sistnevnte kategori inn i 'standard specialty'- og 'design specialty'-kjemikalier.⁴⁸

(1) *'Commodity'-kjemikalier*

- (49) 'Commodity'-kjemikalier er enklere i sammensetning enn 'specialty'-kjemikalier. De er mindre komplekse, råvareliggende produkter, som tjener grunnleggende, essensielle funksjoner på tvers av ulike anvendelsesområder innenfor O&G-industrien. Anvendelsesområdene er primært for å møte utfordringer innen strømningssikring og gasstørking, men er også brukt innenfor hydrathemming, korrosjonsbeskyttelse, væsketetthetskontroll og brønnstimulering. 'Commodity'-kjemikalier er også viktige for å tilrettelegge for utvinning, konvertering og utnyttelse av O&G-ressurser. 'Commodity'-kjemikalier anskaffes

[REDACTED]

Disse kjemikaliene leveres på regelmessig basis og etterspørres i store volum. Følgelig kjøpes de i bulk og lagres på forsyningsbaser langs kysten.

- (50) 'Commodity'-kjemikalier er lett tilgjengelige fra en rekke leverandører siden de masseproduseres, og normalt er enten enkeltkomponent kjemikalier eller har veldig grunnleggende, standardiserte formularer. Dette gjør at disse kjemikaliene er rimelige og omsettes i store kvanta på globale markeder til lave enhetspriser som vanligvis er knyttet til industriaksepterte indekser, slik som Independent Commodity Intelligence Services. Prisene til sluttkundene er også indeksbaserte og transparente med faste marginer.⁴⁹

- (51) Produktene som selges i Norge er primært monoetylenglykol ("**MEG**"), trietylenglykol ("**TEG**") og metanol.

(2) *'Standard specialty'- og 'design specialty'-kjemikalier*

- (52) 'Specialty'-kjemikalier har en mer kompleks sammensetning enn 'commodity'-kjemikalier. De både produseres og brukes spesifikt for produksjonsfasen i O&G-industrien og noen ganger også for spesifikke og ofte mer nisje-pregede deler av produksjonsvirksomheten. 'Specialty'-kjemikalier er designet for å takle unike utfordringer, eller for å gi forbedret ytelse i kritiske deler

⁴⁷ For fullstendighet, bemerkes at Partene ikke har noen overlappende virksomhet innenfor salg av nedstrøms- eller midtstrømskjemikalier i Norge, og disse omtales derfor ikke nærmere i denne meldingen. Det vertikale overlappet innen reservoarkjemikalier omtales senere i meldingen.

⁴⁸ Se **Vedlegg 8** (Redegjørelse for Partenes differensierte tilbud av produksjonskjemikalier i Norge)

⁴⁹ Se Equinors svar på Konkurransetilsynets informasjonsspørgsmål, spørsmål 8(g), hvor det oppgis

av produksjonsprosessen. 'Specialty'-kjemikalier er dermed som regel basert på komplekse formularer og krever oftere spesialtilpasning for å håndtere spesifikke utfordringer i innenfor et gitt bruksområde (f.eks. komplekse miljøforhold i en bestemt region) eller for å oppfylle mer presise kriterier for produksjonsvirksomheten i O&G-industrien. Dette innebærer at utviklingen av produksjonskjemikalier som er skreddersydde for bestemte utfordringer, krever mer avansert kjemisk ingeniørkunnskap og FoU-ressurser. Avhengig av graden av kompleksitet og spesialtilpasning som kreves, kan disse produksjonskjemikaliene [REDACTED]

- (53) Innenfor kategorien 'specialty'-kjemikalier skiller O&G-industrien i Norge vanligvis mellom 'standard specialty'- og 'design specialty'-kjemikalier, avhengig av graden av kompleksitet i produksjonen og tilpasningen som kreves av produktet.⁵⁰
- (54) 'Design specialty'-kjemikalier er spesialtilpassede og produsert basert på formularer som vanligvis er utviklet av, og proprietære for, leverandøren. De retter seg mot spesifikke driftsutfordringer og -forhold, og gir høyere ytelse, men da også til en høyere pris. 'Design specialty'-kjemikalier krever videre betydelige investeringer i teknologisk utvikling og kunnskap, er mer komplekse å produsere, og stiller krav til at produsentene kan håndtere utvikling og produksjon av sofistikerte kjemiske løsninger.
- (55) 'Design specialty'-kjemikaliene som selges i Norge omfatter primært korrosjonshemmere, demulgatorer (inkludert flokkuleringsmidler/koagulanter), kjemikalier for skumkontroll-, kjemikalier for avleiringskontroll og kjemikalier for voks-/asfaltene-/naftenatkontroll.
- (56) 'Standard specialty'-kjemikalier har enklere, standardiserte formularer, og er designet for generell bruk på tvers av ulike operasjoner, og gir god ytelse under en rekke varierende forhold til en lavere kostnad enn 'design specialty'-kjemikalier. En leverandør vil enten [REDACTED]
- (57) 'Standard specialty'-kjemikalier som selges i Norge inkluderer primært H₂S-rensemidler, oksygenrensemidler og biocider.

⁵⁰ Dette skille ble introdusert av Equinor, som er det største [REDACTED] O&G-selskapet, og som representerer [REDACTED] % av etterspørselen etter produksjonskjemikalier i Norge. Som forklart nedenfor benytter Equinor et "åpen bok"-prinsipp i sine kontrakter med leverandørene – og krever at leverandørene gir fullt innsyn i sine kostnader [REDACTED]

[REDACTED] Denne produktkategoriseringen er generelt anvendt av bransjen i Norge og reflekteres i måten O&G-selskapene organiserer sine anbud. [REDACTED]

b. Ulike bruksområder for 'commodity'- og 'specialty'-kjemikalier

- (58) Generelt har produksjonskjemikalier fire hovedfunksjoner i O&G-operasjoner, som bransjen typisk deler inn som følger: (1) strømnings sikring ('flow assurance'); (2) integritetssikring ('asset integrity'); (3) produksjonsoptimalisering; og (4) vannbehandling.⁵¹
- (59) Ulike produksjonskjemikalier benyttes innenfor hver av de fire anvendelsesområdene nevnt ovenfor, og det er ikke slik at enten 'specialty'- eller 'commodity'-kjemikalier nødvendigvis er bedre egnet enn den andre – dette avhenger av kundens spesifikke krav og behov. Mens 'commodity'-kjemikalier tjener grunnleggende, essensielle funksjoner på tvers av de ulike stadiene i O&G-industrien, er 'specialty'-kjemikaliene anvendt på mer sofistikerte tilfeller. 'Standard specialty'-kjemikalier vil kreve en viss grad av utvikling og tilpasning for å kunne benyttes i O&G-virksomhet, mens 'design specialty'-kjemikalier er tilpasset de spesifikke kravene eller forholdene på konkrete felt eller hos konkrete kunder.
- (60) **Tabell 4** nedenfor inneholder en nærmere beskrivelse av de ulike produksjonskjemikaliene, fordelt på hver av de fire anvendelsesområdene som nevnt ovenfor. En ytterligere beskrivelse av de ulike anvendelsesområdene og typene produksjonskjemikalier følger under.

⁵¹ Mens alle O&G felt vil være utsatt for disse fire utfordringene gjennom levetiden tid feltet, vil kompleksiteten og den spesifikke utfordringens natur variere fra felt til felt, avhengig av dets særlige karakteristikk. For ytterligere detaljer, se **Vedlegg 8** (Redegjørelse for Partenes differensierte tilbud av produksjonskjemikalier i Norge).

Tabell 4 – Kjemikaliene omfattes vanligvis av en av de fire nevnte anvendelsesområdene for produksjonskjemikalier

Anvendelsesområder	Produkttyper
Strømningssikring	<ul style="list-style-type: none"> • Avleiringskontroll • Parafin/voks-hemmere og -oppløsere • Asfaltenkontroll • Hydrathemmere • Rengjøringsmidler og oppløsnings-/løsemidler
Integritetssikring	<ul style="list-style-type: none"> • Gassbehandling (begroingshindring) • Korrosjonskontroll • Bakteriemiddel/biocid/mikrobiell kontroll • H₂S-kontroll (H₂S-rensemidler) • Oksygenrensemidler • 'Sweetening' • Jernsulfidkontroll
Produksjonsoptimalisering	<ul style="list-style-type: none"> • Demulgatorer • Skumkontroll (skumdempere og skumdannere) • Naftenatkontroll • Friksjon/drag-reduksjon*
Vannbehandling	<ul style="list-style-type: none"> • Avoljingsmidler (koagulanter) • Flokkuleringsmidler • Dampekstraksjon

Kilde: Partenes interne opplysninger.

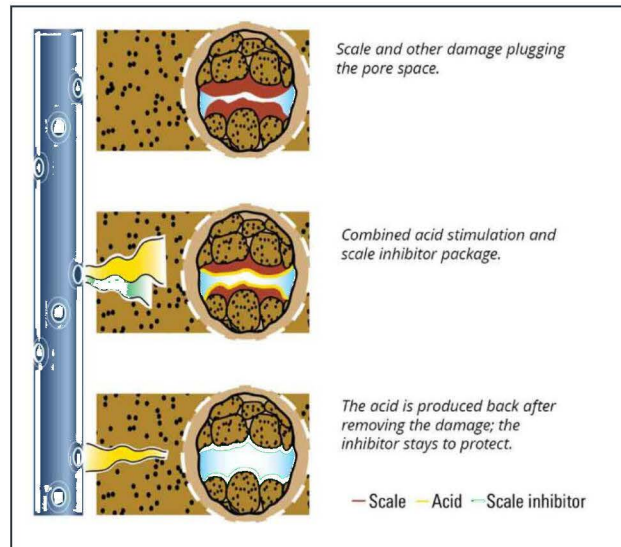
Note: *Ikke relevant for NCS

(1) Strømningssikring

- (61) Produksjonskjemikalier til strømningssikring benyttes for å påse at strømmen av hydrokarboner gjennom rørledninger og utstyr holdes jevn og uavbrutt. De er designet for å takle produksjonsutfordringer som hydrattdannelse,⁵² voksavsetning og avleiringsoppbygging. For eksempel forhindrer avleiringshemmere oppbygging av avleiringer på rørenes overflater. Avleiring oppstår når konsentrasjonen av oppløste mineraler (*f.eks.* kalsiumkarbonat) i væsken er for høy, noe som får disse mineralene til å klumpe seg sammen, og danne avleiringer. Disse avleiringene fører deretter til blokkeringer eller redusert strømning gjennom rørene. I tillegg til avleiringshemmere er andre eksempler på produksjonskjemikalier til strømningssikring glykoler (*f.eks.* MEG), parafin/voks-hemmere og asfaltenhemmere.
- (62) Et diagram over funksjonen til en strømningssikringskjemikalie (en avleiringshemmer) som sikrer en jevn og uavbrutt strømning i et rør ved å fjerne avsetninger, vises i **Figur 2** nedenfor.

⁵² Hydrattdannelse er dannelsen av gasshydrater. Dette er forbindelser som kan dannes når naturgass transporteres i vann med lave temperaturer og høyt trykk.

Figur 2 – Funksjonen til avleiringshemmere



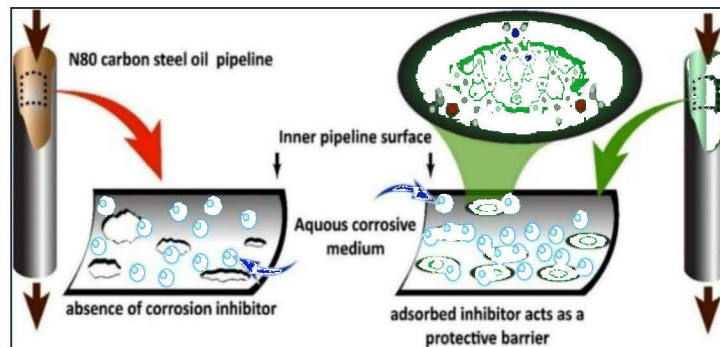
Kilde: SLBs nettside.⁵³

(2) Integritetssikring

- (63) Produksjonskjemikalier for integritetssikring benyttes til å beskytte infrastrukturen mot korrosjon, erosjon og begroing, forlenge utstyrets levetid, og minimere risikoen for utstyrssvikt. For eksempel vil korrosjonshemmere, når de tilføres et korrosivt miljø eller påføres metalloverflater, redusere korrosjonshastigheten ved å danne et beskyttende lag på metalloverflaten eller endre de kjemiske egenskapene til miljøet. I tillegg til korrosjonshemmere er andre eksempler på produksjonskjemikalier for integritetssikring baktericider, biocider og ulike rensemidler.
- (64) Et diagram over en produksjonskjemikalie for integritetssikring (spesifikt en korrosjonshemmer) som beskytter rørinfrastrukturen mot korrosjon, erosjon og begroing (i dette tilfellet korrosjon), vises i **Figur 3** nedenfor.

⁵³ Se SLBs nettside, ScaleMAT Acid-compatible scale inhibitors, tilgjengelig her: <https://www.slb.com/products-and-services/innovating-in-oil-and-gas/completions/stimulation/acidizing-services/scalemat-scale-inhibitor>

Figur 3 – Funksjonen til korrosjonshemmere



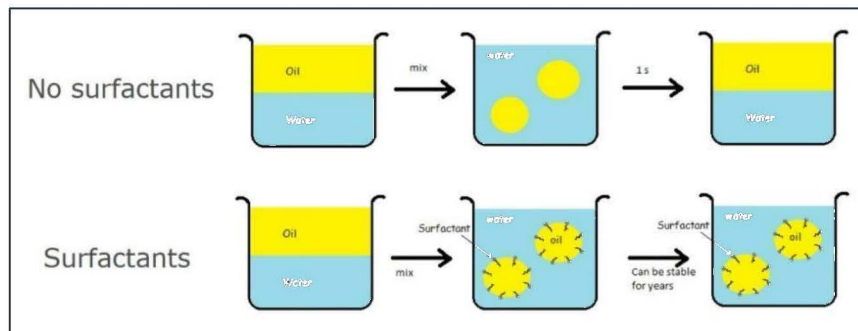
kilde: ScienceDirect's nettside.⁵⁴

(3) Produksjonsoptimalisering

- (65) Produksjonsoptimaliseringskjemikalier (også kalt produktmaksimeringskjemikalier) forbedrer brønnproduktiviteten, reservoarytelsen og driftseffektiviteten gjennom tiltak som stimuleringsbehandlinger og væskebehandling. Surfaktanter forenkler for eksempel blanding av vann og olje, slik at disse væskene kan interagere og blande seg sømløst, fremfor å skille seg i ulike lag. I tillegg til surfaktanter inkluderer eksempler på produksjonsoptimaliseringskjemikalier demulgeringsmidler og skumdempere.
- (66) Et diagram over en produksjonsmaksimeringskjemikalie (spesifikt surfaktant) som sikrer operasjonell effektivitet gjennom væskebehandling (i dette tilfellet håndtering av en blanding av vann og olje) vises i **Figur 4** nedenfor.

⁵⁴ Se ScienceDirect's nettside, Mitigation of corrosion in petroleum oil well/tubing steel using pyrimidines as efficient corrosion inhibitor: Experimental and theoretical investigation, March 2021, tilgjengelig på <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S2352492820328737>.

Figur 4 – Funksjonen til surfaktanter



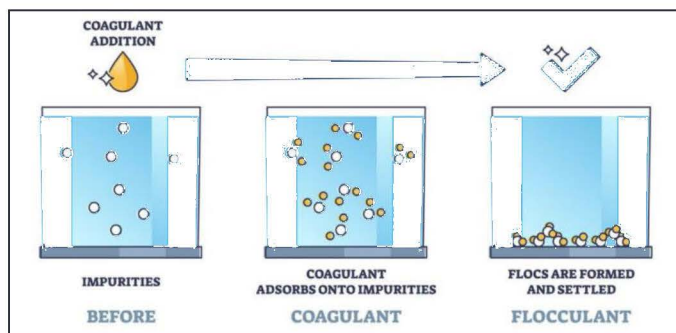
Kilde: Biolin Scientifics nettside.⁵⁵

(4) Vannbehandling

- (67) Vannbehandlingskemikalier sørger for effektiv separasjon av olje, vann og faste stoffer. Dette muliggjør resirkulering og gjenbruk av produsert vann samtidig som miljøpåvirkningen minimeres. De inkluderer avoljingsmidler (dvs. koagulanter), som fører til at små partikler (f.eks. faste stoffer som forårsaker urenheter i vannet) som er suspendert i vannet vil *klumpe seg sammen* (denne prosessen med å få små partikler til å klumpe seg sammen, omtales som "koagulering") for å danne større grupper kalt fнокker. Fнокkene synker deretter til bunnen av vanntanken (prosessen med å sedimentere koagulererte partikler omtales som "flokkulering"), noe som gjør at de kan filtreres ut av væsken. Denne prosessen renser vannet og forbedrer renheten. Disse kjemikaliene bidrar dermed til at O&G-selskapene kan oppfylle sine miljøregulatoriske forpliktelser med hensyn til gjenbruk av produsert vann, og rensing av produsert vann før utslipp til sjø.
- (68) Et diagram over vannbehandling gjennom koagulering og flokkulering vises i **Figur 5** nedenfor.

⁵⁵ Se Biolin Scientifics nettside, Evaluation of emulsion stability by interfacial rheology measurements, 10 November 2020, tilgjengelig på <https://www.biolinscientific.com/blog/evaluation-of-emulsion-stability-by-interfacial-rheology-measurements>.

Figur 5 – Koagulering og flokkulering



Kilde: Italmeccs nettside.⁵⁶

c. *Produksjonsprosessen for produksjonskjemikalier*

(69) Produksjonskjemikalier produseres i kjemiske prosessanlegg med reaktorkapasitet, blandingskapasitet eller kjemiske prosessanlegg som har begge disse kapasitetene:

- **Kjemiske prosessanlegg med reaktorkapasitet** er utformet for å omdanne råmaterialer til nye kjemiske forbindelser eller mellomprodukter⁵⁷. Dette gjøres gjennom kjemiske reaksjoner, slik som polymerisasjon⁵⁸ og alkylering⁵⁹, og prosesser, slik som cracking⁶⁰, og reformering.⁶¹ Noen kjemiske prosessanlegg har reaksjonskamre dedikert til ulike typer reaksjoner eller prosesser, og/eller produksjon av spesifikke produkter. For eksempel fokuserer metanolanlegg på produksjon av metanol, en kjemikalie som brukes som løsemiddel, drivstoff og mellomprodukt for andre kjemikalier. Disse kjemiske prosessanleggene har vanligvis kapasitet til å håndtere prosesser som dampreformering.
- **Kjemiske prosessanlegg med blandingskapasitet** brukes til å blande sammen eksisterende kjemikalier (dvs. mellomprodukter produsert i kjemiske prosessanlegg med reaktorkapasitet og/eller råmaterialer) for å fremstille ferdige kjemikalier. Innsatsfaktorene vil typisk måles og blandes i henhold til spesifikke formuleringer eller oppskrifter. Dette gjør det mulig for produsenter å, i en viss utstrekning, tilpasse ulike karakteristika ved kjemikaliene, for eksempel de ønskede kjemiske egenskapene og sammensetningen (basert på faktorer som markeds krav, kundespesifikasjoner og de spesifikke bruksområder kjemikalien er ment å adressere). For eksempel vil forskjeller i de konkrete forholdene innebære at emulgatorer⁶² som skal benyttes må tilpasses

⁵⁶ Se Italmeccs nettside, Flocculent and coagulant, tilgjengelig på <https://www.italmecc.com/solutions/water-treatment/flocculent-and-coagulant>.

⁵⁷ Mellomprodukter er betegnelsen på en kjemisk forbindelse som dannes som ledd i en kjemisk reaksjon med flere trinn, hvor mellomproduktet ikke er sluttproduktet. De dannes som følge av en kjemisk reaksjon, men inngår deretter i en senere kjemisk reaksjon for å danne sluttproduktet.

⁵⁸ Polymerisasjon er en prosess der monomerer (dvs. atomer eller små molekyler) forenes for å danne større polymerkjeder (dvs. store molekyler).

⁵⁹ Alkylering er en kjemisk reaksjon som involverer innføring av en alkylgruppe (dvs. en hydrokarbonkjede med formelen C_nH_{2n-1} , der n representerer et tall eller heltall) til en kjemisk forbindelse.

⁶⁰ Cracking er prosessen med å bryte opp store hydrokarbonmolekyler til mindre molekyler, gjennom bruk av høye temperaturer og høyt trykk, eller i nærvær av en katalysator (dvs. et middel som senker temperaturen og trykket som kreves for den kjemiske reaksjonen).

⁶¹ Reformering er en prosess der molekylstrukturen til et hydrokarbonmolekyl omorganiseres for å endre egenskapene til molekylet. Dette gjøres vanligvis med gassprodukter av lav kvalitet for å forbedre forbrenningsegenskapene.

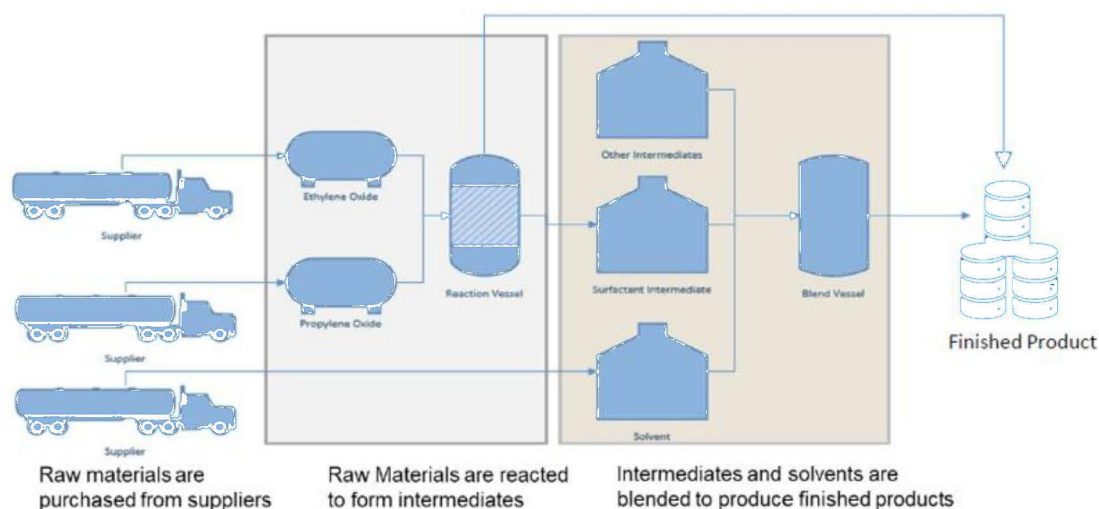
⁶² Emulgatorer er stoff som bidrar til å blande to eller flere væsker som vanligvis danner ulike lag når de kombineres, f.eks. vann og olje.

disse forskjellene. I sedimenteringstanker⁶³ kan man benytte relativt saktevirkende emulgatorer, mens man for systemer med høyere strømningshastigheter vil måtte bruke en hurtigvirkende emulgator.

- (70) 'Commodity'-kjemikalier produseres hovedsakelig i kjemiske anlegg med reaktorkapasitet, uten behov for ytterligere behov for blanding (eller bare minimal blanding/fortynning med vann), og reaktorprosessen utføres ofte av en kjemikalieprodusent.⁶⁴ I motsetning til dette, må 'specialty'-kjemikalier ofte behandles i kjemiske prosessanlegg med både reaktor- og blandingskapasitet. Eksempler på 'specialty'-kjemikalier som produseres i kjemiske prosessanlegg med reaktorkapasitet inkluderer

I hovedsak er produksjonsprosessen for 'commodity'- og 'specialty'-kjemikalier forskjellig, kjemikaliene har forskjellige sluttbruk og de er ikke substitutter for hverandre. Produksjonsprosessen for produksjonskjemikalier er illustrert nedenfor i **Figur 6**, hvor boksen til venstre viser et kjemisk prosessanlegg med reaktorkapasitet og boksen til høyre viser et kjemisk prosessanlegg med blandingskapasitet. Som vist nedenfor, vil produktet enten ferdigstilles i et kjemisk anlegg med reaktorkapasitet, eller ha behov for ytterligere prosessering i anlegg med blandingskapasitet:

Figur 6 – Oversikt over produksjonsprosessen for produksjonskjemikalier



Kilde: CHX' administrasjon.

- (71) CHX betjener hovedsakelig sine kunder i Norge ved bruk av visse komponenter for 'design specialty'-kjemikalier solgt i Norge.

⁶³ Settling tanker er store tanker med vann der vannet strømmer veldig sakte for å oppnå sedimentering av partikler eller flokkulering.

⁶⁴ I noen tilfeller må 'commodity'-kjemikaliene fortynnes med vann i et anlegg med enkel blandekapasitet. De blandes imidlertid som regel ikke med andre kjemikalier (i motsetning til 'specialty'-kjemikalier).

- [REDACTED]
- (72) Som nærmere omtalt nedenfor produserer [REDACTED]
[REDACTED]. I tillegg [REDACTED].
- (73) De viktigste forskjellene mellom 'commodity'-, 'standard specialty' og 'design-specialty-kjemikalier kan oppsummeres som følger:

Tabell 5 – Oversikt over de viktigste egenskapene til de ulike typene produksjonskjemikalier

Egenskaper	'Commodity'-kjemikalier	'Specialty'-kjemikalier	
		'Standard specialty'-kjemikalier	'Design specialty'-kjemikalier
Kompleksiteten i sammensetningen	Lav	Middels	Høy
Formulering	Enkel (råmaterialer)	Enten forhåndsformulerte, hylleprodukter eller enkel formulering utviklet og da vanligvis eid av leverandør	Kompleks formular utviklet og vanligvis eid av leverandøren
Grad av kompleksitet i produksjonsprosessen	Lav – leverandører kjøper disse produktene	Middels – leverandøren	Høy –
Produksjonsanlegg	Kjemiske prosessanlegg med reaktor kapasitet	Kjemiske prosessanlegg med reaktor- og blandingskapasitet	Kjemiske prosessanlegg med reaktor- og blandingskapasitet
Anvendelsesområdet til produksjonskjemikaliene	Grunnleggende, essensielle funksjoner, egnet for ulike bransjer. I O&G-virksomhet brukes de ofte til å utføre oppgaver som hydrathemming, korrosjonsbeskyttelse, væsketetthetskontroll og brønnstimulering, og er ofte benyttet i forbindelse med raffinering, prosessering og transport	Designet for generell bruk på tvers av ulike operasjoner, og gir god ytelse under en rekke ulike forhold	Spesifikke og ofte nisjepregede deler av produksjonsprosessen. 'Design specialty'-kjemikalier er ofte spesialtilpasset for å takle spesifikke utfordringer, eller gi forbedret ytelse i kritiske deler av produksjonsprosessen
Pris			
Eksempler	MEG, TEG, metanol	H2S-rensemidler, oksygenrensemidler og biocider	Korrosjonshemmere, avleiringskontroll-kjemikalier, voks-/asfalten-/naftenatkontroll-kjemikalier, demulgeringsmidler og skumkontroll-kjemikalier

Kilde: Partenes interne opplysninger.

- (74) Regulatorisk rammeverk: Når det kommer til det regulatoriske rammeverket for produksjonskjemikalier, må norske virksomheter i O&G-sektoren overholde REACH, som harmoniserer regelverket for kjemiske stoffer. Selv om REACH også er gjeldende, er norske reguleringer for offshore kjemikalier stort sett adskilt fra utenlandske ordninger (f.eks. Storbritannia, EU). Kjemikalieleverandører offshore i Norge er ansvarlige for å registrere sine kjemikalier i NEMS-databasen, som er felleseid av norske O&G-selskap. Kjemikalier kategoriseres i databasen basert på egenskapene deres. O&G-selskapet er ansvarlig for rapportere utslipp av kjemikalier offshore til Miljødirektoratet. Før registrering må kjemikaliene gjennomgå omfattende testing for å sørge for at de er i samsvar med regelverket.

3. Markedsavgrensning

a. Produktmarked

- (75) Melder er ikke kjent med at Konkurransetilsynet har tatt stilling til den nærmere avgrensningen av markedet for salg av produksjonskjemikalier i Norge. Markeder som omfatter produksjonskjemikalier er imidlertid behandlet i praksis fra andre konkurransemyndigheter, herunder praksis fra EU-kommisjonen ("**Kommisjonen**") og britiske Office of Fair Trading ("**OFT**").⁶⁵
- (76) I *GE/Baker Hughes* tok Kommisjonen utgangspunkt at det kunne etableres separate markeder for henholdsvis nedstrømskjemikalier og oppstrømskjemikalier.⁶⁶ Innenfor oppstrømskjemikalier avgrenset Kommisjonen videre et eget separat marked for salg av produksjonskjemikalier.⁶⁷ Også OFT har tidligere (for 10 år siden) i saken *Ecolab/Permian Mud Service* vurdert et marked for salg av produksjonskjemikalier i Storbritannia.⁶⁸ I denne avgjørelsen tok OFT utgangspunkt i et samlet marked for salg av produksjonskjemikalier og relaterte tjenester, men den endelige markedsavgrensningen ble holdt åpen, i og med at OFT ikke anså det som nødvendig å ta endelig stilling til hvorvidt markedet burde segmenteres ytterligere (for eksempel i egne markeder for 'commodity'- og 'specialty'-kjemikalier), som følge av at transaksjonen ikke ville føre til konkurransebekymringer uavhengig av hvilken markedsavgrensning som ble lagt til grunn.
- (77) Partene er av den oppfatning at Konkurransetilsynet ikke trenger å ta endelig stilling til markedsavgrensningen i og med at den Foreslåtte Transaksjonen uansett ikke vil reise noen konkurransemessige bekymringer, selv dersom den snevreste hypotetiske markedsavgrensningen legges til grunn. De mulige undersegmentene for produksjonskjemikalier vil omtales nærmere nedenfor (dvs. salg av 'commodity'- og 'specialty'-kjemikalier med en ytterligere segmentering mellom 'standard specialty'- og 'design-specialty'-kjemikalier).

b. Geografisk marked

- (78) I *GE/Baker Hughes* holdt Kommisjonen den endelige geografiske markedsavgrensningen for oppstrømskjemikalier åpen i og med at foretakssammenslutningen uansett ikke reiste noen konkurransemessige bekymringer.⁶⁹

⁶⁵ OFT er en av forgjengerne til UK Competition and Markets Authority ("**CMA**").

⁶⁶ Sak M.8297 – *GE/Baker Hughes*, Kommisjonens vedtak av 31. mai 2017, avsnitt 54 og 69.

⁶⁷ Sak M.8297 – *GE/Baker Hughes*, Kommisjonens vedtak av 31. mai 2017, avsnitt 69.

⁶⁸ Sak ME/5696/12 – *Ecolab/Permian Mud Service*, OFT beslutning av 5. februar 2013, avsnitt 23-26.

⁶⁹ Sak M.8297 – *GE/Baker Hughes*, Kommisjonens vedtak av 31. mai 2017, avsnitt 69.

- (79) I *Ecolab/Permian Mud Service* vurderte OFT foretakssammenslutningens virkninger med utgangspunkt i et britisk marked, uten at OFT tok endelig stilling til den geografiske markedsavgrensningen. I avgjørelsen fra OFT vises det til at tredjeparter kommenterte at den britiske kontinentalsokkelen i Nordsjøen, er særpreget sammenlignet med andre regioner (eksempelvis som følge av spesifikke regulatoriske krav). OFT fant også bevis på at lokal tilstedeværelse (for eksempel enklere anlegg med blandingskapasitet og tekniske servicefunksjoner) var viktig for å betjene Nordsjøen og sikre et godt servicetilbud til kundene på britisk kontinentalsokkel.⁷⁰
- (80) Partene anfører, i tråd med vurderingen til OFT, at markedet for salg av produksjonskjemikalier og relaterte tjenester, inkludert eventuelle mulige undersegmenter, er nasjonalt. Det geografiske markedet kan dermed avgrensnes til Norge (inkludert NKS). Dette støttes av at kundene avholder nasjonalt avgrensede anbud for sine innkjøp av produksjonskjemikalier, enten for alle deres norske felt eller for spesifikke felt i Norge. Så vidt Partene bekjent, [REDACTED]
- (81) Mer konkret, kan det også vises til at markedsforholdene for salg av produksjonskjemikalier er ulike i henholdsvis Norge og Storbritannia. O&G-produksjonen i Storbritannia har hatt en sterkt nedadgående trend de siste 20 årene, og det er nesten ikke noen nye eller nyutviklede ('greenfield') felt. Situasjonen vil sannsynligvis ikke endre seg, da den nylig valgte britiske regjeringen har bekreftet sin intensjon om å ikke utstede nye letelisenser for O&G i Nordsjøen.⁷¹ Følgelig er Storbritannia preget av overveiende modne ('brownfield') felt. Dette står i kontrast til norske myndigheters tilnærming, hvor det er politisk vilje til å fortsette å utstede nye letelisenser for O&G, og hvor det også er flere nye felt som kommer i produksjon.⁷² Forskjellene i letepolitikk gjenspeiles i de ulike reguleringene i henholdsvis Norge og Storbritannia.

4. Konkurransesvurdering

a. Beskrivelse av Partenes virksomhet

(1) SLB

- (82) SLB tilbyr flere ulike produksjonskjemikalier i Norge, men [REDACTED]
[REDACTED]⁷³ I 2023 solgte SLB [REDACTED] tonn produksjonskjemikalier til kunder i Norge, hvorav [REDACTED] var 'commodity'-kjemikalier ([REDACTED] tonn), [REDACTED] var 'standard specialty'-kjemikalier ([REDACTED] tonn) og bare [REDACTED] var 'design specialty'-kjemikalier ([REDACTED] tonn). [REDACTED]

⁷⁰ Sak ME/5696/12 – *Ecolab/Permian Mud Service*, OFT beslutning av 5. februar 2013, avsnitt 32-35.

⁷¹ Se for eksempel BBC, *New oil and gas ban threatens jobs, unions warn*, 9. september 2024, tilgjengelig her: <https://www.bbc.co.uk/news/articles/c4gd1g9ejqdo>.

⁷² Se *Offshore, Norway heading for production surge following latest offshore investments*, 26. januar 2023, tilgjengelig her: <https://www.offshore-mag.com/production/article/14288787/norway-heading-for-production-surge-following-latest-offshore-investments>

⁷³ Se **Vedlegg 8** (Redegjørelse for Partenes differensierte tilbud av produksjonskjemikalier i Norge) [REDACTED]

(83) SLB har [redacted]
[redacted]
[redacted]⁷⁴

(84) SLB selger ulike typer 'commodity'-kjemikalier i Norge, inkludert MEG, TEG og metanol som benyttes innenfor strømningssikring og integritetssikring. [redacted]
[redacted]

(85) SLB har et eget laboratorium og teknisk support i Bergen som betjener SLBs kunder i Norge. [redacted]
[redacted]. Den delen som dekker produksjonskjemikalier yter dagligdags kundestøtte til SLBs kunder i Norge og har ansatte ingeniører med FoU-kompetanse. [redacted]
[redacted]⁷⁵, [redacted]
[redacted]⁷⁶

(86) [redacted]
[redacted]

(2) CHX

(87) CHX selger også produksjonskjemikalier i Norge, men [redacted]
[redacted] I 2023 solgte CHX [redacted] tonn produksjonskjemikalier, hvorav [redacted] % var 'design specialty'-kjemikalier ([redacted] tonn), [redacted] % var 'standard specialty'-kjemikalier ([redacted] tonn) og kun [redacted] % var 'commodity'-kjemikalier ([redacted] tonn, [redacted]). [redacted]
[redacted]

(88) Som følge av å være et spesialisert kjemikalieselskap, har CHX et globalt nettverk av kjemiske prosessanlegg med reaktor- og blandingskapasitet. [redacted]
[redacted]⁷⁷ CHX [redacted] komponenter til 'design specialty'-kjemikaliene som selges i Norge.

⁷⁴ Se Rigzone, M-I acquires Dyneas oil field chemical operations, tilgjengelig på https://www.rigzone.com/news/oil_gas/a/5501/mi_acquires_dyneas_oil_field_chemical_operations/.

⁷⁵ Én av CHX' nærmeste konkurrenter, Baker Hughes, [redacted]
[redacted]

⁷⁶ SLB kan [redacted]
[redacted] Se Vedlegg 8 (Redegjørelse for Partenes differensierte tilbud av produksjonskjemikalier i Norge) [redacted]

⁷⁷ CHX har også et [redacted]

(89)

[Redacted]

(90)

Ved å ha egne [Redacted]
[Redacted]
Kombinert med CHX' globale FoU-kapasiteter og know-how, [Redacted]
[Redacted]
⁷⁸

b. *Partenes markedsandeler viser at de har et differensiert produkttilbud innenfor produksjonskjemikalier i Norge*

(1) *Partene har et differensiert produkttilbud*

(91)

Som tidligere nevnt, tilbyr Partene i stor grad [Redacted]
[Redacted]
[Redacted] Dette reflekteres av Partenes salg i Norge, som vist i **Tabell 6**, og som beskrives nærmere nedenfor.⁷⁹ Skillet mellom 'commodity'-, 'standard specialty'- og 'design specialty'-kjemikalier ble introdusert av Equinor, som er det største O&G-selskapet i Norge. Som forklart nedenfor, opererer Equinor med en 'åpen bok'-løsning med sine leverandører, noe som innebærer at Equinor krever full åpenhet om kostnader ([Redacted])
[Redacted]
[Redacted] Denne kategoriseringen av produktene er etter hvert blitt brukt generelt i O&G-industrien i Norge og O&G-selskap organiserer sine anbud med utgangspunkt i denne kategoriseringen.

⁷⁸

Se **Vedlegg 8** (Redegjørelse for Partenes differensierte tilbud av produksjonskjemikalier i Norge) [Redacted]

⁷⁹

Som svar på Konkurransetilsynets informasjonspålegg datert 5. desember 2024 har Partene oversendt en oversikt over deres samlede salg av produksjonskjemikalier i Norge per år fra 2018 og frem til og med oktober 2024.

Tabell 6 – Salg av produksjonskjemikalier i Norge målt etter volum (2023)

Produksjonskjemikalier	SLB-salg i Norge (tonn)	CHX-salg i Norge (tonn)
'Commodity'		
'Standard specialty'		
'Design specialty'		
Totalt salg		

Kilde: Partenes interne data og utslippsdata.

(a)

- (92) **Salg av 'commodity'-kjemikalier.** SLB selger ulike typer 'commodity'-kjemikalier i Norge, inkludert MEG, TEG og metanol som benyttes innenfor strømningsikring og integritetssikring. **Tabell 7** nedenfor gir en oversikt over SLBs salg av ulike typer 'commodity'-kjemikalier.

Tabell 7 – SLB-salg av 'commodity'-kjemikalier i Norge (2023)

'Commodity'-kjemikalier	Inntekter (NOKm)	Volum (tonn)
MEG		
TEG		
Metanol		
Annet		
Totalt		

Kilde: SLBs interne data og utslippsdata.

- (93) Salg av 'commodity'-kjemikalier utgjorde █%, målt etter volum, og █%, målt etter omsetning, av SLBs totale salg av produksjonskjemikalier i Norge i 2023.

(94)

(95)

(96)

I likhet med SLB,

80

USD

81

USD

82

USD

83

USD

84

USD

- (97) Salg av 'commodity'-kjemikalier [REDACTED] %, målt etter volum, og [REDACTED] %, målt etter omsetning, av CHX' totale salg av produksjonskjemikalier i Norge i 2023. **Tabell 8** nedenfor gir en oversikt over CHX' salg av ulike typer 'commodity'-kjemikalier.

Tabell 8 – CHX' salg av 'commodity'-kjemikalier i Norge (2023)

'Commodity'-kjemikalier	Inntekter (NOKm)	Volum (tonn)
MEG	[REDACTED]	[REDACTED]
TEG	[REDACTED]	[REDACTED]
Metanol	[REDACTED]	[REDACTED]
Totalt	[REDACTED]	[REDACTED]

Kilde: CHX' interne data og utslippsdata.

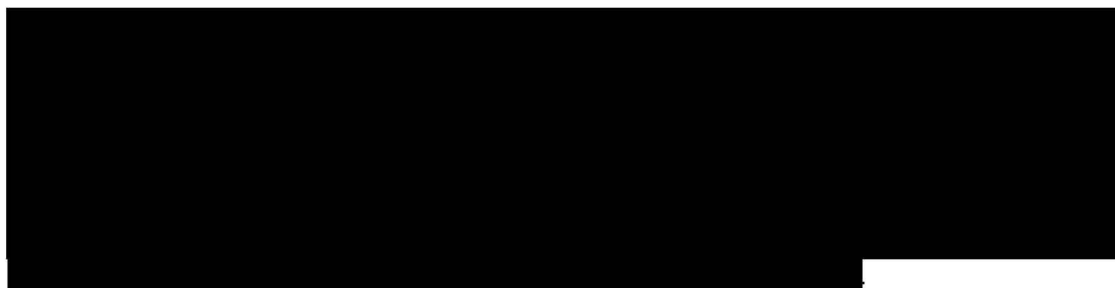
(98)



(99)



(100)



(101) Dette innebærer at når O&G-selskapene utlyser anbud [REDACTED]



(102) **Salg av 'standard specialty'-kjemikalier.** Innenfor kategorien 'specialty'-kjemikalier, [REDACTED] I 2023 sto salg av 'standard specialty'-kjemikalier for [REDACTED] % av SLBs totale volum av 'specialty'-kjemikalier ([REDACTED] av [REDACTED] tonn). Til sammenligning sto salg av 'standard specialty'-kjemikalier for kun [REDACTED] % av CHX' totale

85 USD [REDACTED]
 86 USD [REDACTED]
 87 USD [REDACTED]
 88 USD [REDACTED]

volum av 'specialty'-kjemikalier i 2023 ([redacted] av [redacted] tonn). [redacted]

(103) Videre [redacted]

(104) [redacted] I 2023 utgjorde SLBs salg av 'standard specialty'-kjemikalier i Norge [redacted]⁸⁹ kroner og [redacted] tonn, noe som tilsvarte [redacted] % av SLBs totale salg i 2023 av produksjonskjemikalier, målt etter volum.

(105) [redacted]

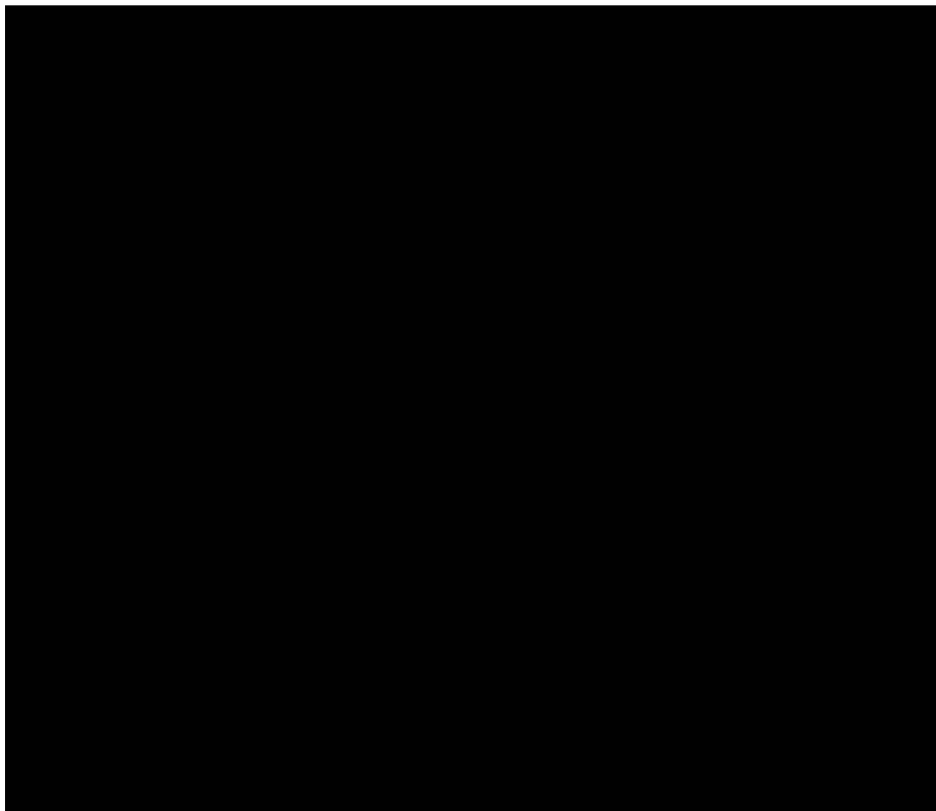
(106) [redacted] ([redacted] tonn, eller [redacted] % av CHX' totale volum av 'standard specialty'-kjemikalier), og har [redacted]

[redacted]

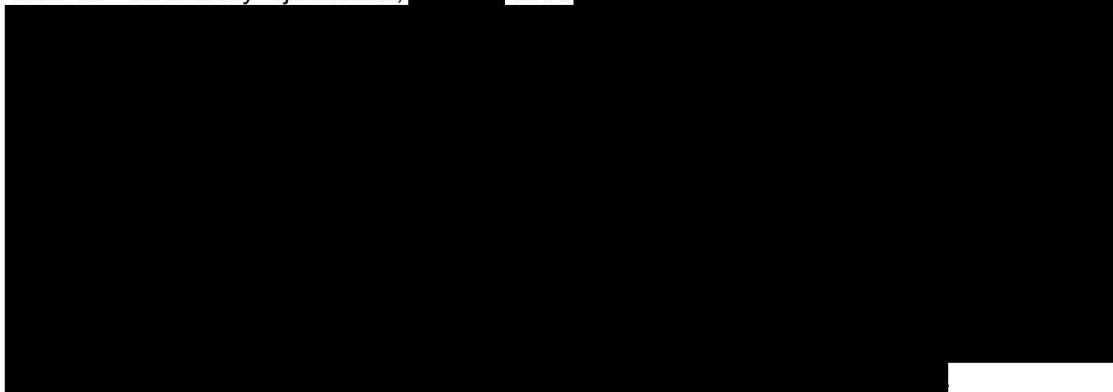
[redacted] I 2023 utgjorde salget av 'standard specialty'-kjemikalier i Norge [redacted]⁹⁰, og samlet sett utgjorde dette [redacted] % av CHX' totale salg av produksjonskjemikalier i Norge i 2023, målt etter volum.

(107) Som beskrevet ovenfor, og vist i **Figur 7** nedenfor, [redacted]

⁸⁹ USD [redacted]
⁹⁰ USD [redacted]



(108) Som for 'commodity'-kjemikalier, [redacted] CHX [redacted]



(109) Selv om O&G-selskapene regelmessig utlyser anbud for levering av 'specialty'-kjemikalier under en holistisk CMS-kontrakt, vil [redacted]



⁹¹ CMS-kontrakter er bredere avtaler som dekker hele omfanget av 'specialty'-kjemikalier. Kunder i Norge dekker det meste av etterspørselen etter 'specialty'-kjemikalier gjennom CMS-kontrakter.

(b)

(110)

⁹²

(111) Som forklart ovenfor, har 'specialty'-kjemikalier, og særlig 'design specialty'-kjemikalier en mer kompleks sammensetning, sammenlignet med 'commodity'-kjemikalier. Disse produksjonskjemikaliene krever betydelige investering i teknisk kompetanse, er mer kompliserte å produsere, og stiller større krav til evnen til utvikling og produksjon av komplekse kjemiske produkter.

(112)

som er vedlagt som **Vedlegg 8**,

(113)

() tonn) av selskapets salg av produksjonskjemikalier i Norge i 2023.

(114)

(se ytterligere detaljer i **avsnitt (198)** nedenfor). I denne forbindelse kan følgende særskilt trekkes frem:

- [redacted] og [redacted] % av selskapets globale virksomhet).
[redacted]
- [redacted]

⁹² Se også **Vedlegg 8** (Redegjørelse for Partenes differensierte tilbud av produksjonskjemikalier i Norge) for mer informasjon.

⁹³ USD [redacted]

[REDACTED]

(115) [REDACTED] CHX har brukt mange år på å utvikle [REDACTED], både alene og i samarbeid med O&G-selskap, for å møte de [REDACTED] knyttet til O&G-selskapenes oppstrøms produksjonsvirksomhet. Innenfor produksjonskjemikalier [REDACTED]

(116) CHX har et komplett tilbud av 'design specialty'-kjemikalier i Norge, [REDACTED] kroner basert på salg i 2023⁹⁴, [REDACTED] kroner⁹⁵ basert på salg i 2023), [REDACTED] kroner basert på salg i 2023), [REDACTED] kroner basert på salg i 2023⁹⁷), og [REDACTED] kroner basert på salg i 2023⁹⁸).

(117) Som beskrevet nedenfor i Punkt 4.c., vil de ulike O&G-selskapene evaluere leverandørene blant annet basert på tekniske og miljømessige kriterier, i tillegg til kommersielle kriterier. Basert på kriteriene som O&G-selskapene bruker, [REDACTED]

(2) Partenes markedsandeler bekrefter [REDACTED]

(a) [REDACTED]

(118) SLBs markedsandel i Norge [REDACTED] % av SLBs totale salg av produksjonskjemikalier i Norge målt i volum og [REDACTED] % målt i omsetning, basert på salg i 2023.

(119) [REDACTED] som vist i **Tabell 9** nedenfor.

94 USD [REDACTED]
95 USD [REDACTED]
96 USD [REDACTED]
97 USD [REDACTED]
98 USD [REDACTED]

Tabell 9 –SLBs salg av produksjonskjemikalier [redacted] i 2023 (etter volum)

Produksjonskjemikalier	Total [redacted] etterspørsel i Norge (tonn)	SLB Salg til [redacted] i Norge (tonn)	SLB andel av total [redacted] etterspørsel i Norge
'Commodity'	[redacted]	[redacted]	[redacted]
'Standard specialty'	[redacted]	[redacted]	[redacted]
'Design specialty'	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Totalt salg	[redacted]	[redacted]	[redacted]

Kilde: Partenes interne data og utslippsdata.

(120)

[redacted] totale etterspørsel etter produksjonskjemikalier fra CHX⁹⁹ etter volum i 2023, og som vist i **Tabell 10** nedenfor [redacted]

Tabell 10 – CHX' salg av produksjonskjemikalier [redacted] i 2023 (etter volum)

Produksjonskjemikalier	Total [redacted] etterspørsel i Norge (tonn)	CHX-salg til [redacted] i Norge (tonn)	CHX andel av total [redacted] etterspørsel i Norge
'Commodity'	[redacted]	[redacted]	[redacted]
'Standard specialty'	[redacted]	[redacted]	[redacted]
'Design specialty'	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Totalt salg	[redacted]	[redacted]	[redacted]

Kilde: Partenes interne data og utslippsdata.

(121)

Som salgstallene over indikerer, [redacted]

[redacted] Følgelig er det ingen konkurranse av betydning mellom de to selskapene, og [redacted]. Dette begrunnes ytterligere nedenfor.

(b) *Markedsandeler gir et dårlig utgangspunkt for vurdering av konkurransesituasjonen for salg av produksjonskjemikalier*

(122)

Markedet er karakterisert som et utpreget anbudsmarked, noe som innebærer at konkurransen utspiller seg for spesifikke kontrakter på en kunde-for-kunde-basis. Markedsandeler vil derfor være mindre informative for vurderingen av konkurransesituasjonen for salg av produksjonskjemikalier i Norge. Partene anfører videre at markedsandelens relevans ytterligere begrenses, og at de vil være misvisende, ettersom markedsandelene ikke hensyntar det faktum at Partenes produkttilbud i Norge [redacted]

[redacted] som forklart ovenfor.

⁹⁹

[redacted] % av CHX' ([redacted] kroner) totale salg av produksjonskjemikalier i Norge etter omsetning og [redacted] % etter volum (basert på utslippsdata for 2023)

Tabell 11 – Markedsandeler i Norge for produksjonskjemikalier for 2023 (etter volum)

Leverandør	Volum (tonn)	Markedsandel
SLB		
Clariant		
NOS		
CHX		
Brenntag		
Baker Hughes		
Dow		
TotalEnergies		
Andre		
Totalt		100 %

Kilde: Partenes interne data og utslippsdata.

Tabell 12 – Markedsandeler i Norge for produksjonskjemikalier for 2023 (etter omsetning)

Leverandør	Omsetning (NOKm)	Markedsandel
SLB		
Clariant		
CHX		
Baker Hughes		
NOS		
Brenntag		
Dow		
TotalEnergies		
Andre		
Totalt		100 %

Kilde: Partenes interne data og utslippsdata.

- (126) **Salg av 'commodity'-kjemikalier.** Tabell 13 og Tabell 14 under gir en oversikt over markedsandelene til de største leverandørene av 'commodity'-kjemikalier i Norge i 2023, etter volum og omsetning. CHX har

% etter volum og % etter omsetning.

110

(en CMS-kontrakt).¹¹¹ Tilsvarende som for situasjonen for produksjonskjemikalier overordnet,

101 USD
102 USD
103 USD
104 USD
105 USD
106 USD
107 USD
108 USD
109 USD
110 USD
111

(127) SLBs hovedkonkurrenter innen salg av 'commodity'-kjemikalier i Norge inkluderer

Tabell 13 – Markedsandeler i Norge for 'commodity'-segmentet i 2023 (etter volum)

Leverandør	Volum (tonn)	Markedsandel
SLB		
NOS		
Brenntag		
CHX		
Andre (HELM, Johnson Matthey, Swire, Kutrilin, Snf Adriatic, Axens, Total og Chimec SpA)		
Totalt		100 %

Kilde: Partenes interne data og utslippsdata.

Tabell 14 – Markedsandeler i Norge for 'commodity'-segmentet i 2023 (etter omsetning)

Leverandør	Omsetning (NOKm)	Markedsandel
SLB		
NOS		
Brenntag		
CHX		
Andre (HELM, Johnson Matthey, Swire, Kutrilin, Snf Adriatic, Axens, Total og Chimec SpA)		
Totalt		100 %

Kilde: Partenes interne data og utslippsdata.

(128) **Salg av 'standard specialty'-kjemikalier.** Tabell 15 og Tabell 16 under gir en oversikt over markedsandelene til de største leverandørene av 'standard specialty'-kjemikalier i Norge, etter volum og omsetning.

CHX markedsandel innen salg av 'standard specialty'-kjemikalier i Norge % etter volum og % etter omsetning.

112 USD
113 USD
114 USD
115 USD
116 USD

[Redacted]

(129) [Redacted] med en markedsandel på [Redacted] % etter omsetning og [Redacted] % etter volum, [Redacted] en andel på [Redacted] % både etter volum og omsetning [Redacted] med en andel på [Redacted] % etter volum og [Redacted] % etter omsetning, samt andre leverandører, herunder [Redacted]

(130) Det vises videre til [Redacted]
Konkurransepresset [Redacted]
[Redacted] til [Redacted] % etter volum og fra [Redacted] til [Redacted] % etter omsetning [Redacted]

(131) [Redacted]

Tabell 17 – Markedsandeler i Norge for 'design specialty'-segmentet i 2023 (etter volum)

Leverandør	Volum (tonn)	Del
Clariant		
SLB		
CHX		
Baker Hughes		
Totalt		100 %

Kilde: Partenes interne data og utslippsdata.

Tabell 18 – Markedsandeler i Norge for 'design specialty'-segmentet i 2023 (etter omsetning)

Leverandør	Omsetning (NOKm)	Del
Clariant		
SLB		
CHX		
Baker Hughes		
Totalt		100 %

Kilde: Partenes interne data og utslippsdata.

(ii) *Markedsandeler gir et dårlig bilde av konkurransesituasjonen gitt at markedet er et utpreget anbudsmarked*

(137) Markedet for salg av produksjonskjemikalier er særpreget av periodiske, omfattende anbudsprosesser. Eksisterende markedsandeler knytter seg til salg av produksjonskjemikalier under langvarige kontrakter som er tildelt med bakgrunn i særdeles konkurransepregede anbudsprosesser. De langvarige kontraktene som tildeles definerer både omfanget og de konkrete kravene som stilles til de tekniske egenskapene til produksjonskjemikaliene som skal leveres, og fastsetter for øvrig vilkårene og betingelsene (inkludert prissetting) som gjelder i hele kontraktens løpetid. Markedsandeler gjenspeiler dermed ikke konkurransesituasjonen rundt en gitt kontrakt, eller hvilke leverandører som er de nærmeste konkurrentene for de enkelte kundene.

(138) Partenes kunder i Norge er store, profesjonelle O&G-selskap med betydelig kjøpermakt. [REDACTED] Ettersom anbud regelmessig omfatter en betydelig del av O&G-selskaperens virksomhet i Norge, kan markedsandeler vokse eller svekkes raskt som følge av at en aktør vinner eller taper noen få anbud [REDACTED]

[REDACTED]. For eksempel:

- **Equinor anbud for 'commodity'-kjemikalier 2015:** I 2015 utlyste Equinor et anbud for 'commodity'-kjemikalier til alle Equinors felt i Norge. [REDACTED]

Salg av 'commodity'-kjemikalier til Equinor [REDACTED]

128 USD [REDACTED]
 129 USD [REDACTED]
 130 USD [REDACTED]
 131 USD [REDACTED]

[Redacted]

- **Aker BP CMS anbud i 2020/2021:** I 2021 tildelte Aker BP en CMS-kontrakt for 'specialty'-kjemikalier og en 'commodity'-kontrakt for alle sine felt.

[Redacted]

- **Vår Energi CMS anbud i 2021:** I 2021 utlyste Vår Energi et CMS-anbud for 'commodity'- og 'specialty'-kjemikalier og tilknyttede tjenester for feltene Goliat og Balder.

[Redacted]

innen 'design specialty' ville dermed vært betydelig lavere (beregninger basert på utslippsdata fra 2023).

(139) Markedsandeler gir med andre ord et dårlig utgangspunkt for vurderingen av graden av konkurranse, eksistensen av markedsmakt og konkurransesituasjonen mellom Partene og andre leverandører. Dette underbygges ytterligere nedenfor, hvor konkurransen for hver av de viktigste kundene i Norge beskrives mer detaljert.

c. **SLB og CHX** [Redacted]

(1) Beskrivelse av anbudsprosessen

(140) Kunder i Norge baserer vanligvis sine innkjøp av produksjonskjemikalier på langvarige kontrakter som tildeles gjennom konkurransepregede anbud. Selv om omfanget av et individuelt anbud avhenger av behovene og preferansene til det aktuelle O&G-selskapet, inkluderer anbudene regelmessig et bredt spekter av 'commodity'- og 'specialty'- (både 'standard' og 'design') produksjonskjemikalier, samt tilhørende tjenester for ett eller flere av kundens norske felt. Mens noen kunder tildeler hele omfanget av deres behov for produksjonskjemikalier i Norge til én leverandør, kan andre velge separate leverandører for ulike typer produksjonskjemikalier. Dette avhenger av kundens preferanser og kravene som kundene stiller.

[Redacted]

¹³² USD [Redacted]
¹³³ USD [Redacted]

134

- (141) Kunder i Norge dekker det meste av sine behov for 'specialty'-kjemikalier gjennom CMS-kontrakter. Denne typen kontrakter inkluderer tilbud av spesialistkompetanse, kjemiske løsninger og teknologi, ingeniørtjenester, samt support og service ute hos kunden, i tillegg til leveranse av de relevante produksjonskjemikaliene. Som en del av en CMS-kontrakt tilbyr leverandøren primært 'specialty'-kjemikalier, samt omfattende kjemikaliehåndtering- og supporttjenester for å møte kundens særskilte behov for skreddersydde og spesialtilpassede kjemiske løsninger. CMS-kontrakter innebærer et tettere partnerskap med kunden med formål om å redusere risiko og løse de komplekse utfordringene som oppstår i forbindelse med O&G-produksjon. CMS-kontrakter tildeles primært i tråd med resultatene etter en kompleks testing og analyse (dvs. basert på den tekniske kompetansen knyttet til 'specialty'-kjemikalier). Denne testingen og analysen gjøres vanligvis for spesifikke land for å hensynta de lokale produksjonsforholdene (f.eks. miljøfaktorer) i det konkrete landet.
- (142) I sjeldne tilfeller kan det oppstå problemer med hovedleverandøren til en kunde under en CMS-kontrakt. Det kan eksempelvis hende at kontraktsinnehaver under en langvarig kontrakt ikke har en umiddelbar og tilfredsstillende løsning på ett av kundens unike problem. I disse tilfellene kan O&G-selskapene invitere til såkalte "best-in-class"-konkurranser. Dette er frittstående invitasjoner til å inngi tilbud, hvor kunden etterspør et tilfredsstillende 'specialty'-kjemikalieprodukt for de spesifikke behovene eller utfordringene som ikke blir løst av kontraktsinnehaveren. Gjennom slike målrettede undersøkelser kan O&G-selskapene evaluere hvorvidt alternative 'specialty'-kjemikalier – tilbudt av leverandører med ekspertise innenfor spesifikke kategorier av kjemikalier – i større grad møter deres operasjonelle behov. I tillegg vil "best-in-class"-konkurranser gjøre det mulig for O&G-selskapene å vurdere om det finnes mer konkurransedyktige tilbud i markedet, sammenligne ytelsen, kostnadseffektiviteten og den samlede verdien av de ulike løsningene som kan tilbys av de ulike leverandørene som spesialiserer seg innenfor de relevante kategoriene av 'specialty'-kjemikalier.

135

- (143) Noen eksempler på nylige anbud illustrerer de ulike måtene selskapene gjennomfører anskaffelser av produksjonskjemikalier:

- **ConocoPhillips**

Som eksempel kan det vises til det siste CMS-anbudet i Norge i 2019, hvor ConocoPhillips

¹³⁶ Det kan videre vises til anbudet i 2023, hvor ConocoPhillips etterspurte en bestemt produksjonskjemikalie (H₂S-rensemidler),

¹³⁴ Leverandører trenger ikke nødvendigvis å inngi tilbud på hele omfanget av produksjonskjemikalier i et anbud. Dersom anbudet eksempelvis omfatter både 'commodity'- og 'specialty'-kjemikalier, kan en leverandører ha mulighet til å inngi tilbud kun for 'commodity'-kjemikalier.

¹³⁵ Se **Vedlegg 8** (Redegjørelse for Partenes differensierte tilbud av produksjonskjemikalier i Norge) for mer informasjon.

¹³⁶ At ConocoPhillips

- **Equinor** tildeler vanligvis hele anbudet [REDACTED]
- **Aker BPs** CMS-anbud i 2021 omfattet både 'commodity'- og 'specialty'-kjemikalier til ulike felt i Norge. [REDACTED]
- **Repsol** [REDACTED]

(144) Selv om det ikke finnes en standardisert anbudsprosess, følger anbud for produksjonskjemikalier i Norge vanligvis følgende fremgangsmåte:

- **Forhåndskvalifisering/screening.** Anbudsprosessen for produksjonskjemikalier er begrenset, noe som innebærer at kun de leverandørene som blir invitert av O&G-selskapet kan levere tilbud. Kundene fastsetter selv hvilke leverandører som inviteres til å delta i anbudets forhåndskvalifiserings-/screeningsstadium, ofte ved å benytte seg av tredjeparts akkrediteringssystemer som Achillies eller SEQual.
- **Formell invitasjon.** Etter at kunden har gjort et utvalg av leverandører som inviteres til anbudskonkurransen, utsteder kunden ofte omfattende informasjonsforespørsler før de formelt ber leverandørene om å inngi tilbud. Anbudsformen som velges (anbudsinvitasjon (ITT), tilbudsforespørsel (RFQ), forespørsel om forslag (RFP), eller en blanding av disse) avhenger av kundens spesifikke krav til etterspurte produkter og tjenester.

(145) De innsendte tilbudene og budgiverne evalueres deretter i henhold til ulike kriterier, som gjennomgås nedenfor.¹³⁷

- **KHSM-evaluering/kriterier for bestått/ikke bestått.** Tilbydernes prestasjoner innenfor kvalitet, helse, sikkerhet og miljø ("KHSM") vurderes på generelt grunnlag, og en tilbyder kan diskvalifiseres hvis de ikke er i stand til å forsikre kunden om at de har tilfredsstillende kvalitetssikrings- og kontrollsystemer. De største leverandørene av produksjonskjemikalier i Norge vil typisk overholde KHSM-krav. Tilbydere kan imidlertid også bli diskvalifisert hvis de ikke godtar visse vilkår som kunden har stilt (*eksempelvis* kan budgivere være forpliktet til å akseptere en åpen-bok prismodell hos Equinor eller kjemikaliene innfrir ikke en kundes miljømessige krav).
- **Teknisk og miljøkonsekvensvurdering.** Tilbydernes foreslåtte kjemikalieløsninger underlegges vanligvis omfattende testing for å evaluere deres evne til å møte kundens behov. Kjemikalier vurderes også med hensyn til miljøpåvirkningen som reflekteres i en fargerangering.¹³⁸ Siden kundene søker å minimere miljøpåvirkningen fra bruken av

¹³⁷ KHSE-evaluering, teknisk vurdering og kommersiell vurdering er ikke nødvendigvis distinkte og etterfølgende stadier av prosessen, men kan gjennomføres parallelt av kunden.

¹³⁸ Kjemikalier rangeres etter følgende fargesystem (fra høyeste til laveste miljøpåvirkning): grønn – gul – rød – sort.

kjemikalier, får miljørangeringen av de foreslåtte kjemikaliene en betydelig innvirkning på kundenes beslutning rundt kontraktstildeling. Som en del av den tekniske vurderingen, evaluerer kundene vanligvis også budgiverne med hensyn til tjenestenivå, arbeidsstokk, erfaring, historiske prestasjoner, anlegg på land, og andre faktorer.

- **Kommersiell vurdering.** Den kommersielle evalueringen av de inngitte tilbudene innebærer en gjennomgang av tilbydernes foreslåtte prismodeller, kostnader, marginer og resulterende prisnivå, samt andre faktorer, slik som leveringstider og logistikk.
- **Tildelingsbeslutning (etter eventuelle kommersielle og juridiske/kontraktsmessige forhandlinger).** Tildelingen av kontrakter skjer til én eller flere leverandører på bakgrunn av den tekniske og kommersielle evalueringen. For å avgjøre vinneren av anbudet kan kundene bruke et poengsystem som rangerer de ulike tilbudene med utgangspunkt i en samlet poengsum som baseres på en spesifikk vektning av de ulike tekniske og kommersielle kriteriene. Den endelige tildelingsprosessen kan innledes med ytterligere kommersielle og juridiske/kontraktsmessige forhandlinger. Når man kommer til stadiet for disse forhandlingene, kan en kunde allerede ha redusert kretsen av potensielle budgivere til én eller to leverandører basert på utfallet av den tekniske vurderingen.

(146)

Selv om Partene

(2) SLB og CHX er

(147)

SLB og CHX

som vist i

Tabell 19 nedenfor. Som følge av at etterspørselssiden er sterkt konsentrert rundt disse fem hovedkundene, fokuserer Partene sin vurdering av konkurransevilkår på salg til disse kundene.

Tabell 19 – Forbruk av produksjonskjemikalier i Norge etter operatør (målt etter volum, 2023)

	Kunde	Volum forbrukt (tonn)	Andel av det totale markedet
1.	Equinor		
2.	ConocoPhillips		
3.	Aker BP		
4.	Vår energi		
5.	Neptune Energy (nylig ervervet av Vår Energi)		
Topp fem kunder står for mer enn [redacted] av etterspørselen i Norge			
6.	OKEA ASA		
7.	Gassco AS		
8.	Repsol Norge AS		
9.	Shell		
10.	Wintershall Dea Norge AS		
11.	Nordlys JV DA		
12.	SVAL		
13.	OMV		
14.	DNO Norge AS		
	Samlet andel av det totale markedet		100 %

Kilde: Utslippsdata for Norge.

(148) En kunde-for-kunde-analyse bekrefter to hovedpunkter: [redacted]

140

(149) **Tabell 20** og **Tabell 21** nedenfor viser samlet volum og andelen av etterspørselen til hver av de fem største kundene i Norge som dekkes av de ulike leverandørene. [redacted]

Selv om CHX

[redacted] Disse feltene ble oppdaget på 1970- og 1980-tallet og hadde produsert olje i 10-20 år på tidspunktet for SLBs tildeling av disse CMS-kontraktene i 2010. [redacted]

Videre er det [redacted]

140

Se **Vedlegg 8** (Redegjørelse for Partenes differensierte tilbud av produksjonskjemikalier i Norge) for mer informasjon. I tillegg, sendte Partene den 1. november 2024 inn en liste over alle formelle tilbud utlyst av de fire største operatørene i Norge fra 2019 og til 2023, basert på Partenes beste kunnskap. [redacted]

Tabell 20 – Hver leverandørs andel av kundenes totale forbruk (etter kostnad, 2023)

Kunde	SLB	CHX	Clariant	Baker Hughes	NOS	DOW	Total	Brennta g	
Equinor									
ConocoPhillips									
Aker BP									
Vår Energi									
Neptune Energy (nylig ervervet av Vår Energi)									

Kilde: Utslippsdata.

Tabell 21 – Hver leverandørs andel av kundenes totale forbruk (etter volum, 2023)

Operatør	SLB	CHX	Clariant	Baker Hughes	NOS	DOW	TOTALT	Brennta g	
Equinor									
ConocoPhillips									
Aker BP									
Vår Energi									
Neptune Energy (nylig ervervet av Vår Energi)									

Kilde: Utslippsdata.

(3)

(a) Equinor

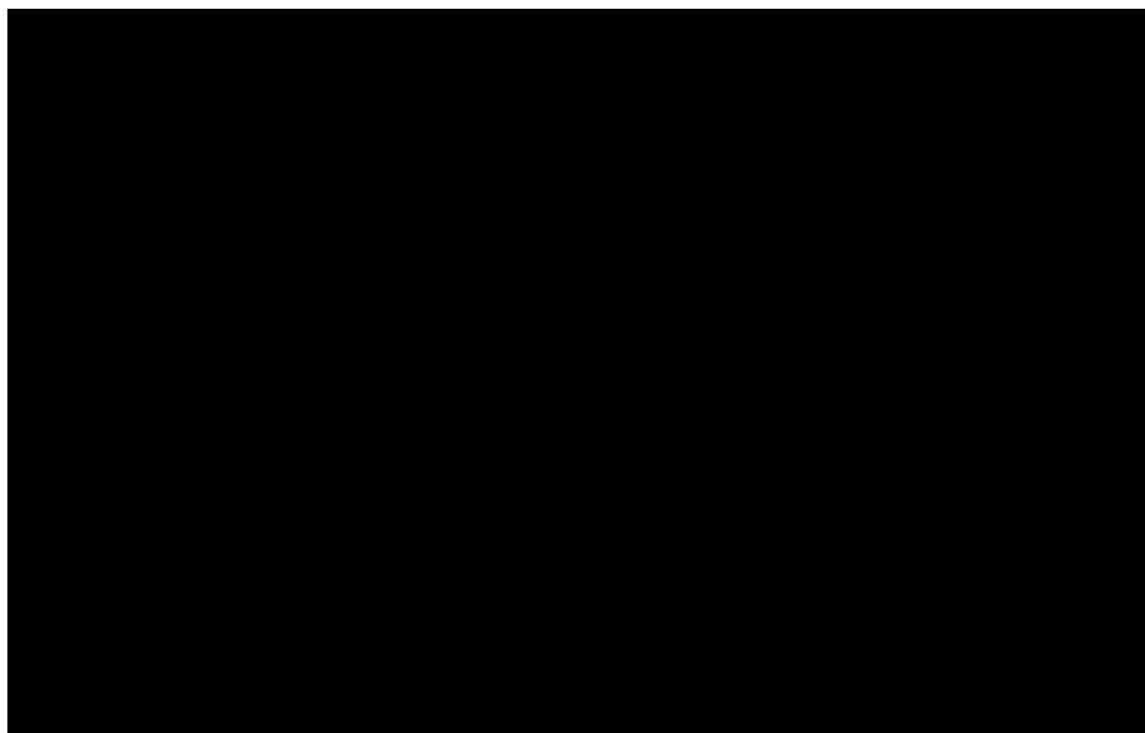
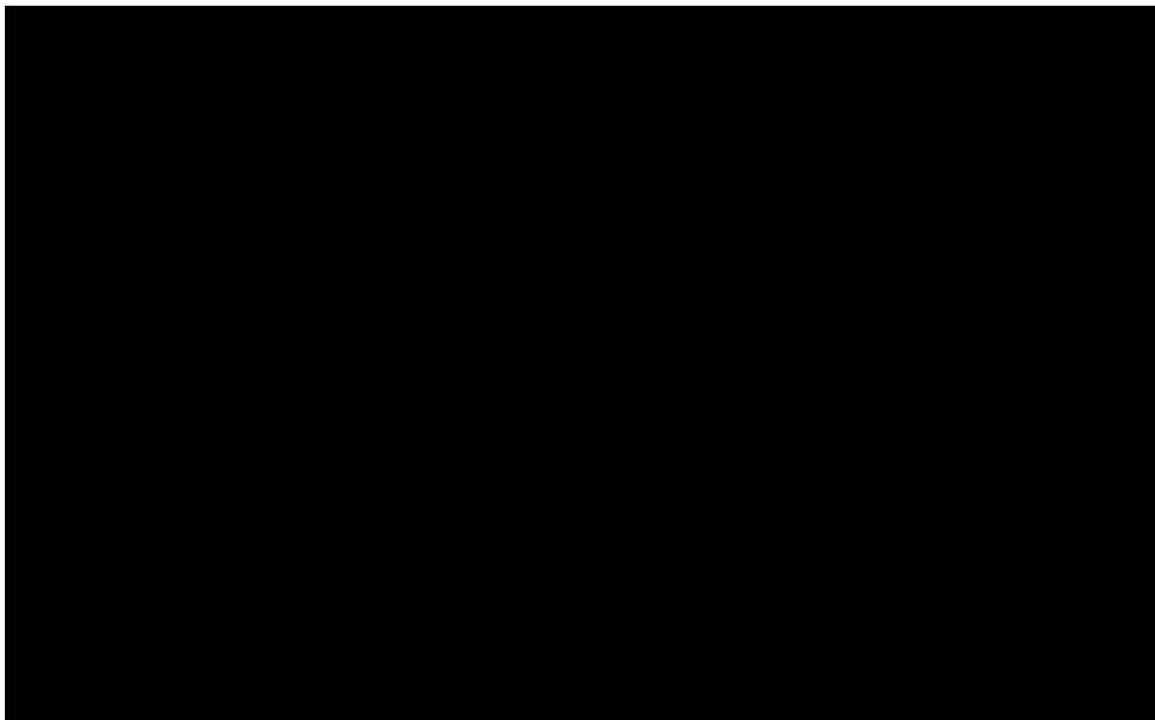
(150) **Oversikt.** Equinor er uten tvil den største kunden innen produksjonskjemikalier i Norge, og representerte % av den totale etterspørselen i Norge i 2023.

SLB har møtt

Nærmere bestemt:

-
- SLB og CHX er
SLB er spesielt konkurransedyktig
leverer CHX hovedsakelig
- Equinor har tildelt til SLB som dekker hele etterspørselen etter 'commodity'-kjemikalier for alle felt

- Partenes [redacted] bekrefter at de ikke er nære konkurrenter, slik som vist i **Figur 8** og **Figur 9** nedenfor.



(151) **Tabell 22** nedenfor gir en oversikt Equinors forbruk av produksjonskjemikalier i Norge målt etter volum, fordelt på Equinors ulike felt. I resten av dette delkapittelet gjennomgås anbud på Equinor-felt som er utlyst de siste årene, [redacted]

Tabell 22 – Equinors forbruk (i volum) av produksjonskjemikalier i Norge per felt (2023)¹⁴¹

Felt	Primær/sekundær leverandør	Totalt volum (tonn)	Forbruk av 'commodity'-kjemikalier (tonn)	Forbruk av 'design specialty'-kjemikalier (tonn)	Forbruk av 'standard specialty'-kjemikalier (tonn)
Gullfaks					
Åsgard					
Johan Sverdrup					
Statfjord					
Snorre					
Norne					
Kristin					
Heidrun					
Heimdal					
Visund					
Njord					
Oseberg					
Martin Linge					
Gina Krog					
Troll					
Grane					
Valemon					
Kvitebjørn					
Gudrun					
Oseberg Sør					
Sleipner Øst					
Aasta Hansteen					
Sleipner Vest					
Oseberg Øst					
Tyrhans					
Statfjord Øst					
Gullfaks Sør					
Tordis					
Morvin					
Snøhvit					
Vigdis					
Urd					
Statfjord Nord					
Utgard					
Bauge					
Hyme					
Skuld					
Sygna					
Letefelter Equinor Energy AS					
Byrding					
Sigyn					
Svalin					
Breidablikk					
Johan Castberg					
Totalt					

Kilde: Utslippsdata.

(152) **CMS-kontrakter for 'specialty'-kjemikalier.** Equinor har de siste årene utlyst et relativt lavt antall anbud for 'design specialty'- og 'standard specialty'-kjemikalier. Partene [REDACTED]

- **CMS-kontrakter (2010):** Equinor tildelte separate CMS-kontrakter for flere felt i 2010. Hver av CMS-kontraktene ble tildelt en primærleverandør som da ville stå for [REDACTED]

[REDACTED]
Equinor tildelte kontrakten for [REDACTED]

¹⁴² Som følge av at SLB og CHX [REDACTED]

- **Valemon/Gudrun/Kvitebjørn-feltene (2013):** Equinor tildelte en samlet CMS-kontrakt for disse tre feltene i 2013. [REDACTED]

[REDACTED] på nytt mellom slutten av 2015

og begynnelsen av 2016. På dette tidspunktet [REDACTED]

¹⁴³

- **Johan Sverdrup-feltet (2014/2015):** Equinor anbudsutsatte en frittstående CMS-kontrakt med fokus på 'specialty'-kjemikalier i 2014-2015 for Johan Sverdrup-feltet. [REDACTED]

¹⁴⁴

- **Johan Castberg-feltet (2017/2018):** Equinor anbudsutsatte en frittstående CMS kontrakt med fokus på 'specialty'-kjemikalier i 2017/2018 for Johan Castberg-feltet. [REDACTED]

(153) I 2015 reforhandlet og formaliserte Equinor alle eksisterende rammeavtaler med sine leverandører, [REDACTED]

141

142

SLB

143

144

[REDACTED]

(154) **Separat kontrakt for 'commodity'-kjemikalier.** Når det gjelder 'commodity'-kjemikalier, har Equinor [REDACTED] som ble tildelt i 2015. I dette anbudet konkurrerte SLB mot NOS og Brenntag [REDACTED] Siden dette [REDACTED]

(155) **'Best in class'-invitasjoner for spesifikke 'specialty'-kjemikalier.** I tillegg til disse få anbudene har Equinor hatt flere 'best in class'-invitasjoner for leveranse av spesifikke produksjonskjemikalier i perioden mellom 2017 og 2020. [REDACTED] I 2017 utlyste Equinor en 'best in class'-kontrakt for vokshemmere. Så vidt Partene vet, [REDACTED]

(156) [REDACTED] mellom SLB og CHX. På grunn av deres komplementære ekspertise [REDACTED]

(157) [REDACTED] 145 [REDACTED]

(158) SLB og CHX er [REDACTED] SLB er [REDACTED]

(159) At SLB og CHX ikke er nære konkurrenter [REDACTED] SLB leverer en [REDACTED] % målt etter omsetning og [REDACTED] % målt etter volum [REDACTED] % målt etter omsetning og [REDACTED] % målt etter volum fra [REDACTED]

145 [REDACTED]

[Redacted]

(160) Equinor planlegger å utlyse nye anbud for alle sine kontrakter i 2027.

Figur 10

[Redacted]

Figur 10–

[Redacted]

[Redacted]

(161) Oppsummert er

[Redacted]

(b) ConocoPhillips

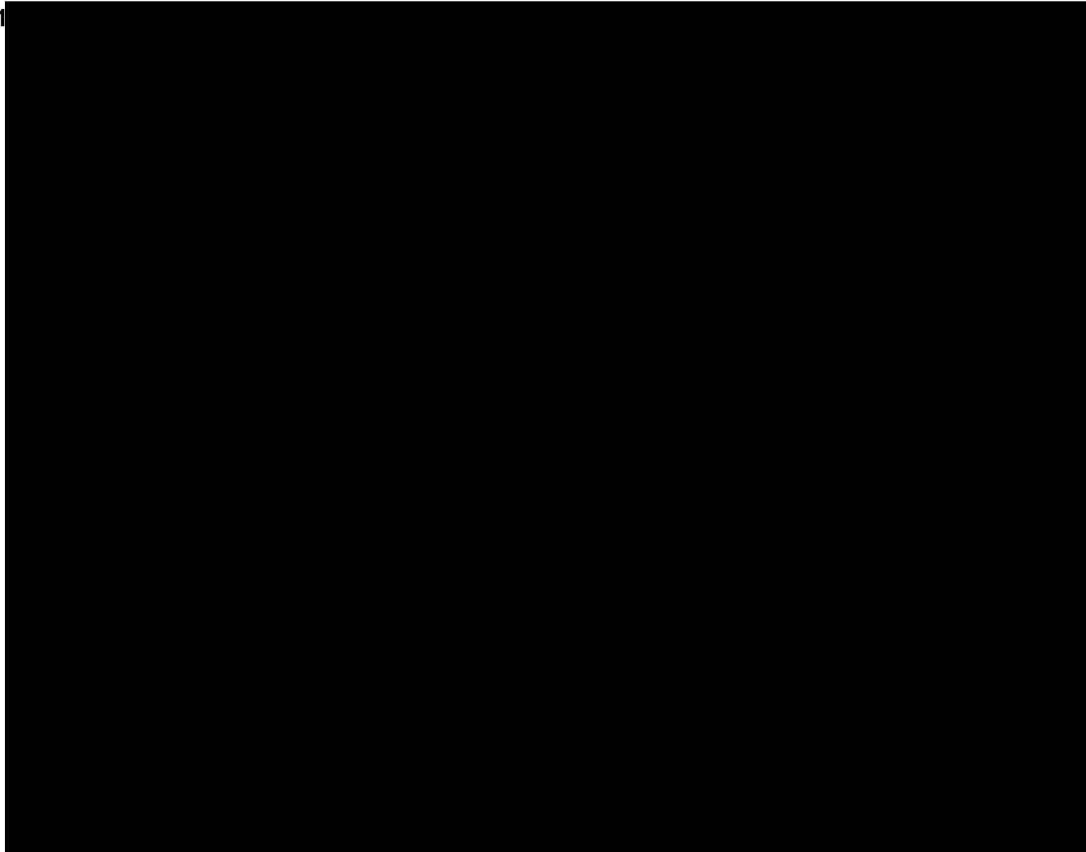
(162) **Oversikt.** ConocoPhillips er den nest største kunden innen produksjonskjemikalier i Norge, og representerte % av den totale etterspørselen i 2023.

[Redacted]
Spesifikt vises det til:

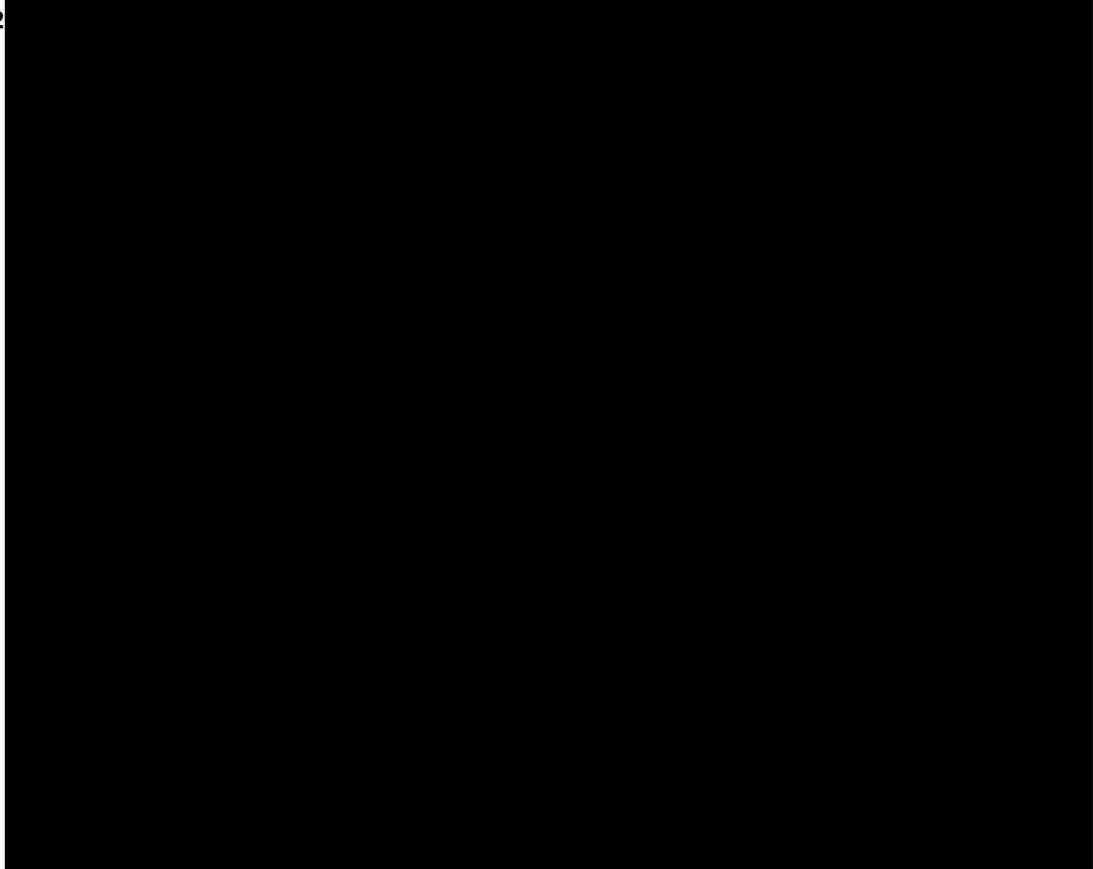
- [Redacted] I 2023 dekket ConocoPhillips % av etterspørselen etter produksjonskjemikalier i Norge målt etter omsetning % målt etter volum. [Redacted]
- [Redacted]

For SLB [redacted]
for CHX [redacted]
Som følge av SLBs og
CHX' [redacted] Dette
gjenspeiles i salget til ConocoPhillips, da [redacted]
[redacted] og [redacted] % av CHX' salg målt etter volum og [redacted] % målt etter
omsetning, er [redacted] som vist i **Figur 11** og **Figur 12**
nedenfor.

Figur 11



Figur 12



- (163) **Tabell 23** nedenfor gir en oversikt ConocoPhillips' forbruk av produksjonskjemikalier i Norge etter volum, fordelt på ConocoPhillips' ulike felt. I resten av dette delkapitlet vil anbudene som er utlyst på ConocoPhillips-felt de siste årene gjennomgås, [redacted]

Tabell 23 – ConocoPhillips' forbruk (i volum) av produksjonskjemikalier i Norge per felt (2023)

Felt	Totalt volum (tonn)	Forbruk av 'commodity'-kjemikalier (tonn)	Forbruk av 'design specialty'-kjemikalier (tonn)	Forbruk av 'standard specialty'-kjemikalier (tonn)
Ekofisk	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Eldfisk	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Tommeliten A	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Tor	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Embla	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Totalt	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]

Kilde: Utslippsdata.

- (164) **Anbudshistorikk.** ConocoPhillips har bare utlyst to anbud de siste fem årene. [redacted]

- I 2019 utlyste ConocoPhillips en stor CMS-kontrakt for et bredt spekter av 'specialty'-kjemikalier, [redacted]

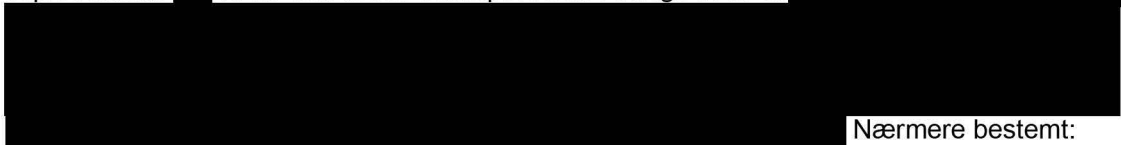
(169)



(c) *Aker BP*

(170)

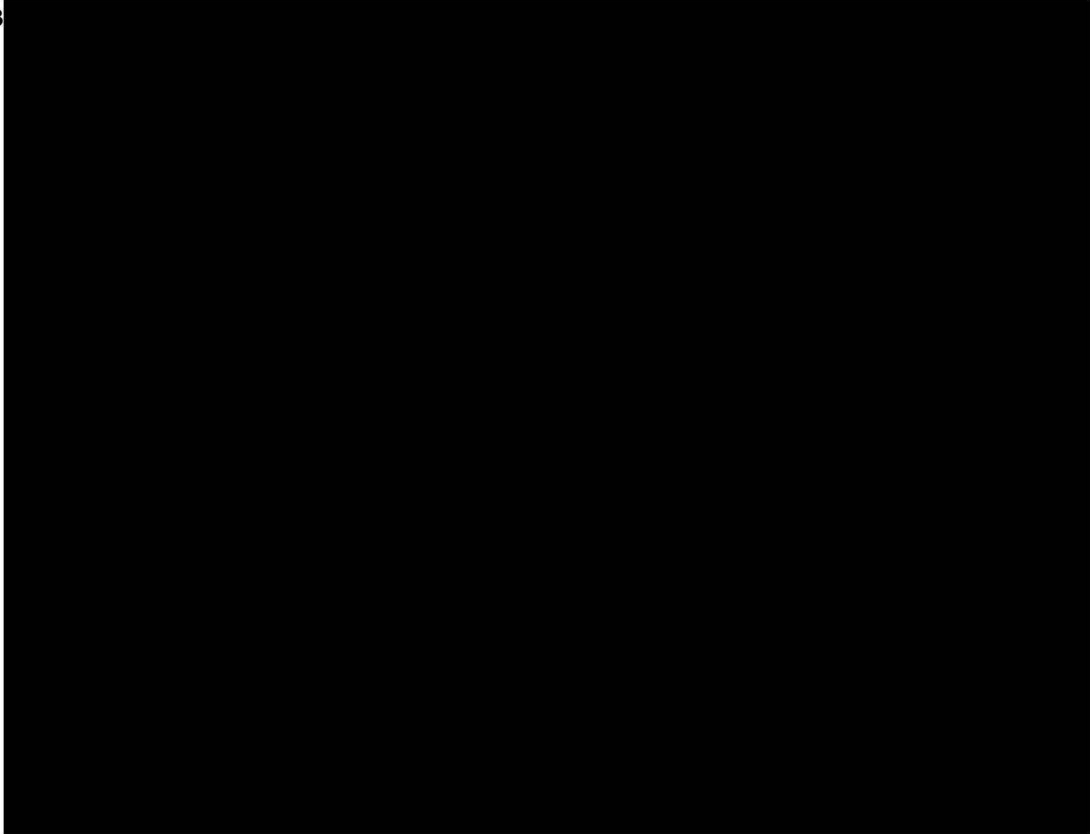
Oversikt. Aker BP er den tredje største kunden innen produksjonskjemikalier i Norge, og representerte [redacted] % av den totale etterspørselen i Norge i 2023. [redacted]



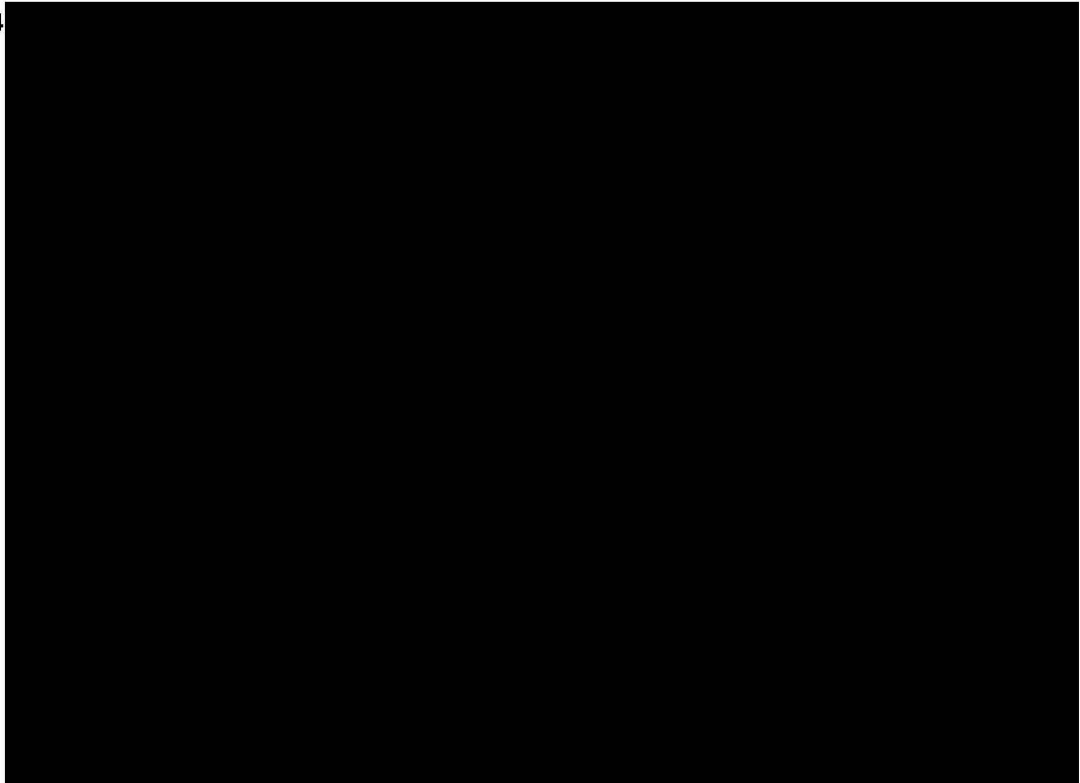
Nærmere bestemt:

- I det seneste Aker BP-anbudet som omfattet en CMS-kontrakt for 'specialty'-kjemikalier for alle Aker BPs felt (unntatt Edvard Grieg), hadde [redacted]
- Tilsvarende [redacted]
- Konkurransen mellom [redacted]
- [redacted] som vist i Figur 13 og Figur 14 nedenfor.

Figur 13



Figur 14



(171) **Tabell 24** under gir en oversikt over Aker BPs forbruk av produksjonskjemikalier i Norge målt etter volum, fordelt på ulike felt. I resten av dette delkapitlet gjennomgås anbud på Aker BP-felt som er utlyst de siste årene, [redacted]

Tabell 24 – Aker BPs forbruk (i volum) av produksjonskjemikalier i Norge per felt (2023)

Felt	Totalt volum (tonn)	Forbruk av 'commodity'-kjemikalier (tonn)	Forbruk av 'design specialty'-kjemikalier (tonn)	Forbruk av 'standard specialty'-kjemikalier (tonn)
Edvard Grieg				
Skarv				
Valhall				
Ula				
Ivar Aasen				
Alvheim				
Hod				
Letefelter Aker BP ASA				
Tambar				
Hanz				
Dekking				
Skumring				
Ørn				
Alve Nord				
Totalt				

Kilde: Utslippsdata.

(172) **Anbudshistorikk.** I løpet av de siste fem årene har Aker BP kun utlyst to anbud, begge i 2020/2021. [Redacted]

(173) Aker BP utlyste en stor CMS-kontrakt for 'specialty'-kjemikalier for alle sine felt, med unntak for Edvard Grieg [Redacted].¹⁴⁷ Aker BP tildelte denne CMS-kontrakten [Redacted]

148

(174) Samtidig utlyste Aker BP en kontrakt for leveranse av 'commodity'-kjemikalier for alle sine felt (unntatt Edvard Grieg). [Redacted]

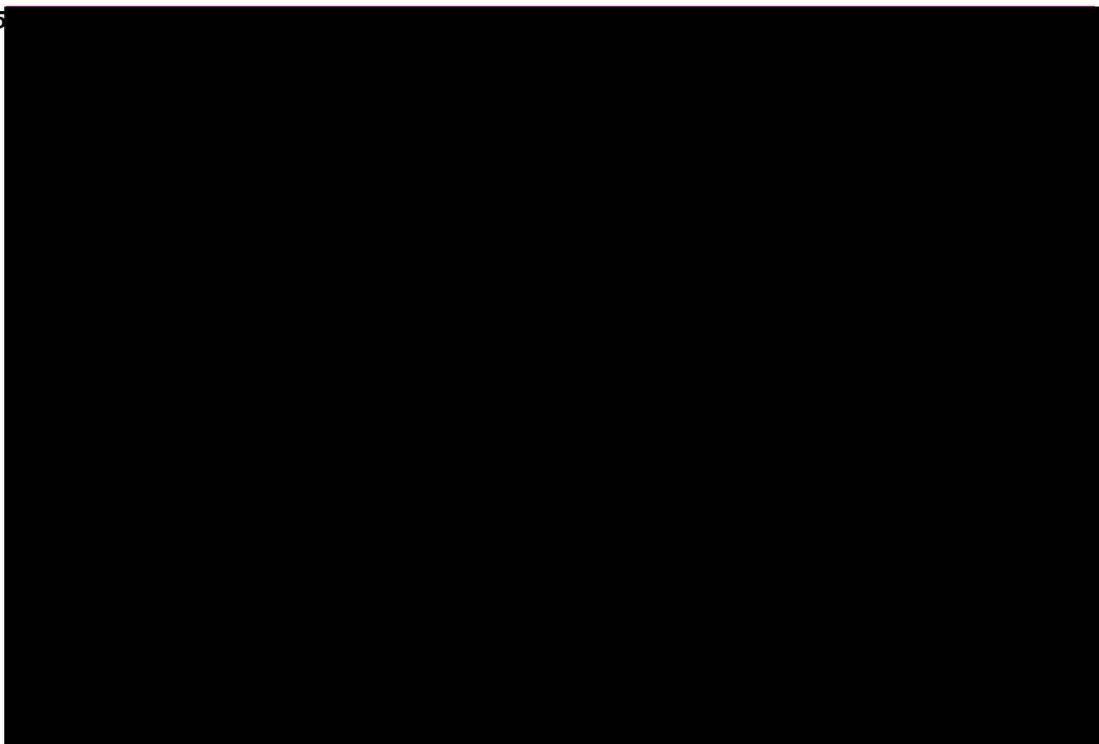
(175) [Redacted]

¹⁴⁷ Se Aker BPs nettside, merger between Aker BP and Lundin Energy's E&P-business completed, 30. juni 2022, tilgjengelig her: <https://akerbp.com/en/borsmelding/merger-between-aker-bp-and-lundin-energys-ep-business-completed-2/>.

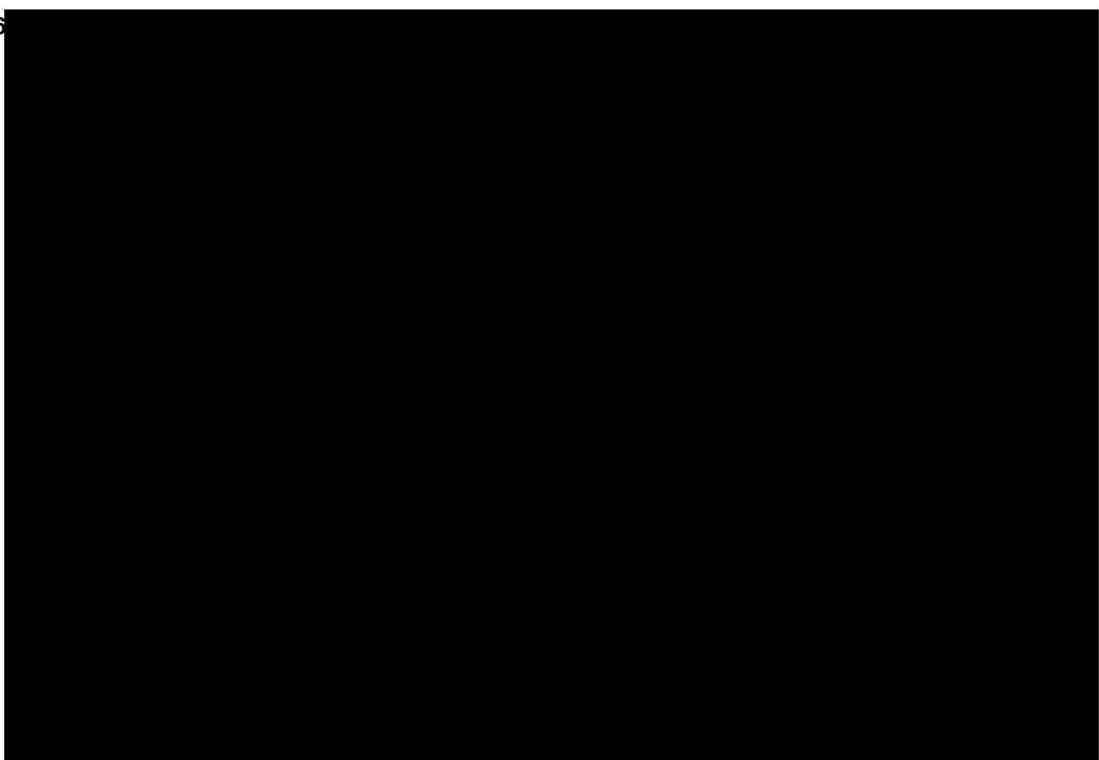
¹⁴⁸ Se **Vedlegg 8** (Redegjørelse for differensieringsfaktorer innen salg av produksjonskjemikalier i Norge) [Redacted]

- [REDACTED]
- [REDACTED], som vist i **Figur 15** og **Figur 16** nedenfor.

Figur 15



Figur 16



- (179) **Tabell 25** gir en oversikt over Vår Energis forbruk av produksjonskjemikalier i Norge målt etter volum, og fordelt på ulike felt. I resten av dette delkapitlet gjennomgås anbud for Vår Energi-felt som er utlyst de siste årene, [REDACTED]

Tabell 25 – Vår Energis forbruk (i volum) av produksjonskjemikalier i Norge per felt (2023)

Felt	Totalt volum (tonn)	Forbruk av 'commodity'-kjemikalier (tonn)	Forbruk av 'design specialty'-kjemikalier (tonn)	Forbruk av 'standard specialty'-kjemikalier (tonn)
Goliat	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Balder	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Letefelter Vår Energi AS	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Totalt	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Kilde: Utslippsdata. Omfatter ikke Neptune Energy.

- (180) **Anbudshistorikk.** De siste fem årene har Vår Energi kun utlyst ett anbud. I 2021 utlyste Vår Energi et anbud for en stor CMS-kontrakt. CMS-kontrakten omfattet både 'commodity'- og 'specialty'-kjemikalier for Vår Energis Goliat- og Balder-felt. Vår Energi [REDACTED]

152

- (181)

[REDACTED]
i 2023 dekket [REDACTED] % av Vår Energis etterspørsel etter produksjonskjemikalier i Norge målt etter omsetning og [REDACTED] % målt etter volum, [REDACTED] % målt etter omsetning og [REDACTED] % målt etter volum [REDACTED] og bare [REDACTED] % målt etter omsetning og [REDACTED] % målt etter volum [REDACTED]

[REDACTED] de siste årene ([REDACTED] tonn totalt i perioden 2021-2023).

- (182) Det har heller ikke vært [REDACTED]

152

Se **Vedlegg 8** (Redegjørelse for differensieringsfaktorer innen salg av produksjonskjemikalier i Norge) [REDACTED]

[Redacted]

(183) I fravær av den Foreslåtte Transaksjonen, [Redacted]

(e) *Neptune Energy*

(184) **Oversikt.** Neptune Energy var inntil nylig den femte største kunden innen produksjonskjemikalier i Norge, og representerte [Redacted] % av den totale etterspørselen i 2023. CHX og SLB [Redacted]

[Redacted] Mer

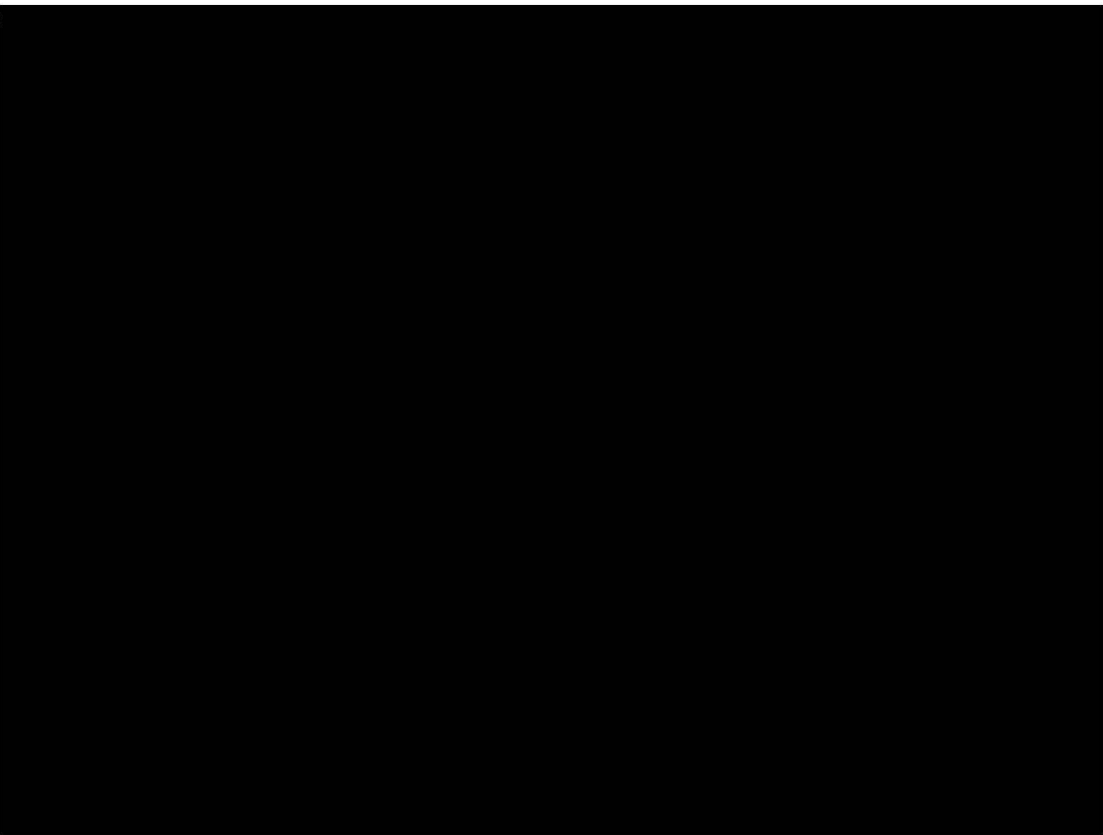
konkret:

- I samsvar med [Redacted]
- Selv om Neptune Energy [Redacted]
- [Redacted] som vist i Figur 17 og Figur 18 nedenfor.

Figur 17



Figur 18



(185) **Tabell 26** nedenfor gir en oversikt over Neptune Energys forbruk av produksjonskjemikalier i Norge målt etter volum, og fordelt på ulike felt. I resten av dette delkapittelet gjennomgås anbud

- For 'specialty'-kjemikalier [redacted]

(189) I fremtiden forventer SLB [redacted]

) til Vår Energi i 2023.

d. Kundene har veldig sterk kjøpermakt

(190) Som det fremgår av kunde-for-kunde-analysen ovenfor, er Partene [redacted] av salgene til en konsentrert gruppe av O&G-selskap i Norge, med betydelig kjøpermakt.

(191) Kundene er store og profesjonelle innkjøpere som organiserer svært konkurransepregede anbudskonkurranser for å sikre best mulig verdi og lavest mulig pris. I Norge representerer fem O&G-selskap [redacted] av den totale etterspørselen etter produksjonskjemikalier [redacted] særstilling på markedet gjør det mulig for selskapet å utøve betydelig kjøpermakt overfor sine leverandører, samt å pålegge [redacted] gunstige kontraktsvilkår. For eksempel:

- **Åpen bok-løsning:** Equinor har en "åpen bok"-løsning med sine leverandører, som innebærer at leverandørene må være fullstendig åpne om kostnadene, og disse får Equinor regelmessig muligheten til å gjennomgå og vurdere. Dette [redacted]

- **Primærleverandør/sekundærleverandør:** På hvert felt har Equinor rammeavtaler med både en primærleverandør og en sekundærleverandør, [redacted]

Equinor utøver med andre ord et konstant press på

leverandørene, og

156

- (192) Kundene kan bytte leverandør, og gjennomfører også leverandørbytter, ved kontraktsfornyelser og har dermed mulighet til å sikre fortsatt sterk konkurranse i markedet.

Kundene kan også bytte leverandør før utløpet av kontrakten dersom de er misfornøyde med de tilbudte produksjonskjemikalenes yteevne eller servicenivået som ytes.

I 2020-2021 utlyste Aker BP anbud for 'specialty'-kjemikalier på nytt,

I tillegg har kunder i Norge alltid mulighet til å bytte leverandører for konkrete kjemikalier gjennom 'best-in-class' -forespørsler og -kontrakter.

- (193) Kunders mulighet til å bytte leverandør kompletteres av en leverandørside der aktører som

I tillegg til aktørene som er aktive på NKS, finnes det store oljeserviceselskaper som Halliburton, som kan etablere seg i markedet dersom en større kontrakt for f.eks. Aker BP, Equinor eller Vår Energi dukker opp (og vil dermed utøve sterkt konkurransepress på Partene). Kundene har altså både muligheten og de nødvendige virkemidlene til å bytte leverandør.

- (194) Dette gir O&G-selskapene mulighet til å påvirke markedsstrukturen, særlig siden kontraktene er store og det går lang tid mellom hver kontraktutlysning. Det fremheves særlig at

Tilsvarende

Videre

- (195) Måten anbudsprosessen gjennomføres, forsterker også kjøpermakten. Det er kundene som bestemmer strukturen, tidspunkt, deltakere, tekniske spesifikasjoner og tildelingskriterier for den enkelte konkurranse, og som dermed også kontrollerer prosessen fra start til slutt.

e. *Markedet for produksjonskjemikalier er dynamisk og karakterisert av sterk konkurranse*

- (196) Det er en rekke sterke konkurrenter på det norske markedet for produksjonskjemikalier som vil fortsette å utøve et betydelig konkurransepress etter den Foreslåtte Transaksjonen. Særlig

¹⁵⁶ Se også Equinors svar på Konkurransetilsynets informasjonsspørgsmål 24.

Baker Hughes, Clariant, NOS, Brenntag, TotalEnergies og Dow vil fortsette å utøve et sterkt konkurransepress mot den fusjonerte enheten på tvers av hele spekteret av produksjonskjemikalier fremover. Utover disse leverandørene finnes det flere faktiske og potensielle konkurrenter på det norske markedet for produksjonskjemikalier, eksempelvis Halliburton, Reda, Axens, Chimec SpA, Johnson Matthey, Kutrolin, Snf Adriatic og Swirea.

(197) **Baker Hughes.** Baker Hughes er et ledende globalt selskap innen oljeservicetjenester og energirelatert teknologi, med en global omsetning på ca. 270,4 milliarder¹⁵⁷ kroner i 2023¹⁵⁸. Selskapet er også en betydelig aktør i det globale markedet for produksjonskjemikalier med store produksjonsanlegg for produksjonskjemikalier i USA, Saudi-Arabia, Singapore, Tyskland (Celle) og Storbritannia (Nailsea, Newcastle, Aberdeen og Montrose).

(198) Baker Hughes har nylig vunnet [REDACTED]. Av disse nevnes særlig:

- **Aker BP.** I 2021 ble [REDACTED]
- **Equinor.** Baker Hughes er sekundærleverandør for 'specialty'-kjemikalier [REDACTED]
- **OKEA/Wintershall.** OKEA og Wintershall kjøper 'standard specialty'-kjemikalier [REDACTED]

(199) Baker Hughes' nåværende markedsandeler [REDACTED]
[REDACTED]¹⁵⁹, vil Baker Hughes samlede markedsandel i Norge [REDACTED] % til ca. [REDACTED] % regnet i omsetning, og fra [REDACTED] % til ca. [REDACTED] % regnet i volum, mens andelen innen 'design specialty'-kjemikalier [REDACTED] % regnet i omsetning og [REDACTED] % regnet i volum, til [REDACTED] % regnet i

¹⁵⁷ USD 25,7 milliarder

¹⁵⁸ Se Baker Hughes' nettside, tilgjengelig på <https://www.bakerhughes.com/>.

¹⁵⁹ Noen produksjonskjemikalier, dvs. [REDACTED]

hvh. omsetning og volum (basert på utslippsdata for 2023).

(200) **Clariant.** Clariant er en av verdens ledende kjemikalieprodusenter med betydelig virksomhet rettet mot O&G-industrien og en global omsetning på 51 274 milliarder kroner i 2023.¹⁶⁰ Clariant leverer produksjonskjemikalier i Norge fra hovedkontor og laboratorium i Bergen, samt kontorer i Stavanger. Clariant produserer produksjonskjemikalier som leveres i Norge fra sine spanske, tyske, britiske og brasilianske prosessanlegg.

(201) Clariant er en sterk aktør på det norske markedet for produksjonskjemikalier. Markedsandelen i Norge var █ % målt etter omsetning og █ % etter volum basert på data fra 2023. Selskapet har █ med en markedsandel på █ % målt etter omsetning og █ % etter volum, █ med █ % målt etter både omsetning og volum.

(202)

- **'Standard specialty'-kjemikalier:** For 'standard specialty'-kjemikalier █ dekker █ % av ConocoPhillips' etterspørsel etter █ målt etter volum og █ % etter omsetning, █ henholdsvis █ % og █ %.

- **'Design specialty'-kjemikalier:** For 'design specialty'-kjemikalier █ og står for █ % av ConocoPhillips' etterspørsel etter █ målt etter volum og █ % målt etter omsetning, █ henholdsvis █ % og █ %. Tilsvarende █ % av █ i 2023 målt etter volum og █ % målt etter omsetning, █ % og █ % av etterspørselen.

(203)

¹⁶⁰ USD 4 874 milliarder (den globale omsetningen til Clariant i 2023 var CHF 4 377 milliarder).

(204) **NOS.** NOS er en norsk tjenesteleverandør til O&G-industrien, og tilbyr 'commodity' og 'standard specialty'-kjemikalier, samt utstyr, teknologi og støttetjenester til O&G-selskap.¹⁶¹ NOS har sitt hovedkontor i Sandnes.

(205) NOS spesialisere seg på levering av 'commodity'-kjemikalier (med en markedsandel på % både etter volum og omsetning basert data fra 2023) og er

inkludert:

- **Aker BP.**

- **Vår Energi.** NOS

- **ConocoPhillips.** NOS

(206) **Brenntag.**¹⁶² Brenntag er en global leverandør av kjemikalier, med hovedkontor i Essen, Tyskland. Selskapet har et omfattende nettverk av distribusjonssentre, og har global tilstedeværelse i 72 land med en betydelig ansattbase på over 17 700 ansatte. I 2023 genererte Brenntag en global omsetning på ca. 196,7 milliarder kroner.¹⁶³ Brenntag tilbyr kjemikalier til ulike industrier, inkludert produksjonskjemikalier til O&G-industrien, samt omfattende løsninger for forsyningskjeden, som innkjøp, logistikk og teknisk støtte.

(207) Brenntag er aktiv i Norge gjennom sitt lokale hovedkontor og et distribusjonssenter i Sarpsborg. Brenntag spesialisere seg på levering av 'commodity'-kjemikalier (med en markedsandel på % målt etter volum og % etter omsetning basert på data fra 2023) og er

(208) **TotalEnergies.**¹⁶⁴ TotalEnergies er et globalt integrert energiselskap med hovedkontor i Paris i Frankrike. Selskapet har virksomhet i over 130 land og har en mangfoldig arbeidsstyrke på mer enn 100 000 ansatte. I 2023 genererte TotalEnergies globale inntekter på ca. 2 479,6 milliarder norske kroner.¹⁶⁵ Selskapet er aktiv i hele verdikjeden for energiproduksjon, inkludert leting, produksjon, fordeling og markedsføring av olje og gass, samt produksjon og markedsføring av O&G-kjemikalier, fornybar energi og produksjon av elektrisitet.

(209) I Norge opererer TotalEnergies gjennom sitt nasjonale hovedkvarter i Stavanger. Selskapet utnytter sin regionale produksjonskompetanse (for eksempel fra anlegg som Port Jérôme i Frankrike) til å levere 'specialty'-kjemikalier til store O&G-selskap.

¹⁶¹ Se NOS' nettside, tilgjengelig på <https://www.nos.no/>.

¹⁶² Se, Brenntags nettside, tilgjengelig på <https://corporate.brenntag.com/en/>.

¹⁶³ USD 18,7 milliarder

¹⁶⁴ Se, TotalEnergies' nettside, tilgjengelig på <https://corporate.totalenergies.no/>.

¹⁶⁵ USD 235,7 milliarder

[REDACTED]

(210) **Dow.**¹⁶⁶ Dow er en ledende global produsent og leverandør av kjemikalier, med hovedkontor i Midland, Michigan. Selskapet har et bredt nettverk av anlegg og operasjoner over hele verden. Dow er til stede i over 70 land og sysselsetter rundt 37 000 personer. I 2023 oppnådde Dow en global omsetning på ca. 589,12 milliarder norske kroner¹⁶⁷. Dow spesialiserte seg på en rekke sektorer, inkludert kjemikalier, plast og landbruksvitenskap, og tilbyr innovative løsninger for bransjer som bilindustri, O&G, bygg og anlegg og elektronikk.

(211) I Norge opererer Dow gjennom sitt datterselskap lokalisert i Oslo og leverer produksjonskjemikalier til store O&G-selskap. [REDACTED]

(212) **Etableringshindringer og potensielle nye aktører.** Etableringshindringene innen salg av 'commodity'-kjemikalier er relativt lave: (i) disse produktene er enkle å produsere og er vanligvis [REDACTED] eller har en velkjent og veldig grunnleggende, standardiserte formularer; (ii) 'commodity'-kjemikalier kjøpes vanligvis [REDACTED] noe som gir alle aktører tilgang til markedet. Mens aktører som [REDACTED] Av den grunn [REDACTED] På tilsvarende måte er etableringshindringene generelt sett lave innen salg av 'standard specialty'-kjemikalier, da disse generelt sett enten [REDACTED].¹⁶⁸ Etableringshindringene er som regel høyere innen salg av 'design specialty'-kjemikalier, herunder evnen til å syntetisere (skape de nødvendige molekylene til formularene gjennom kjemiske reaksjoner), og forståelsen for hvordan disse 'design specialty'-kjemikaliene skal benyttes for å behandle et spesifikt felt, i tillegg til juridiske barrierer (se **avsnitt (74)** over). Kravene til prosessering og teknisk know-how er imidlertid ikke tilstrekkelige til å avskrekke potensielle nyetableringer i markedet for 'design specialty'-kjemikalier, særlig [REDACTED]

(213) Av de overnevnte grunnene, finnes det dermed aktører som sannsynlig vil etablere seg i det Norske markedet de neste årene som tillegg til de etablerte aktørene og nylig etablerte aktørene..

(214) Som uttrykk for deres betydelige kjøpermakt, vurderer O&G-selskap ofte nye leverandører med kapasiteter innenfor produksjonskjemikalier og inviterer disse til å delta i anbud. [REDACTED]

¹⁶⁶ Se, Dows nettside, tilgjengelig på <https://corporate.dow.com/en-us.html>.

¹⁶⁷ USD 56 milliarder

¹⁶⁸ Begrensede unntak inkluderer eks., [REDACTED]

[REDACTED] ¹⁶⁹ .
¹⁷⁰ ,
¹⁷¹ . Tilsvarende, som forklart i fotnote 136 og avsnitt (192) ovenfor, [REDACTED]

(215) [REDACTED] ¹⁷² Halliburton er en av de største tilbyderne av produkter og tjenester til energisektoren i verden, har mer enn 48 000 ansatte, og virksomhet i over 70 land.¹⁷³ For året 2023 omsatte Halliburton globalt for omtrent 241,96 milliarder kroner.¹⁷⁴ I 2011 styrket Halliburton sitt globale tilbud innen produksjonskjemikalier ved å erverve Multi-Chem, og ble dermed en betydelig leverandør av produksjonskjemikalier og kompletteringskjemikalier til O&G-sektoren.¹⁷⁵

(216) I Norge har Halliburton allerede en betydelig tilstedeværelse med fasiliteter på Tananger og Kristiansund, samt et kontor i Bergen. Selskapet er aktiv innenfor flere tilgrensende markeder i Norge, slik som reservoarkjemikalier, Artificial Lift, sementeringstjenester og undervannstilkoblinger. [REDACTED]

[REDACTED] og entre det norske markedet for produksjonskjemikalier innen kort tid og uten behov for større kapitalinvesteringer, i etterkant av sannsynlige invitasjoner til å delta i anbudene til norske O&G-selskap.¹⁷⁶

(217) Til sist [REDACTED]

f. Konklusjon

(218) Av de grunnene som er beskrevet ovenfor, vil den Foreslåtte Transaksjonen ikke føre til noen konkurransemessige bekymringer i markedet for produksjonskjemikalier i Norge [REDACTED]

¹⁶⁹ Se Aker BPs svar på spørsmål 13(a) og 20(d) i Konkurransetilsynets informasjonspålegg.

¹⁷⁰ Se Konkurransetilsynets referat fra møte med Repsol, side 2.

¹⁷¹ Se Vår Energis svar på spørsmål 29 i Konkurransetilsynets informasjonspålegg.

¹⁷² Se Konkurransetilsynets referat fra møte med Aker BP, side 1.

¹⁷³ Se Halliburtons nettside, tilgjengelig her: <https://www.halliburton.com/en/about-us>.

¹⁷⁴ USD 23 milliarder.

¹⁷⁵ Se Halliburtons nettside, Halliburton Enters Into Agreement to Acquire Multi-Chem, 6 September 2011, tilgjengelig her: <https://ir.halliburton.com/news-releases/news-release-details/halliburton-enters-agreement-acquire-multi-chem>.

¹⁷⁶ [REDACTED]

[REDACTED] Se også Aker BPs svar på Konkurransetilsynets informasjonspålegg, hvor Aker BP oppgir [REDACTED] og Repsols svar på spørsmål 21 i Konkurransetilsynets informasjonspålegg hvor [REDACTED]

Det tydeligste eksempelet

Ytterligere eksempler er inkludert i Partenes oversendelse 1. november 2024, som etter Partenes kunnskap, omfatter anbudsdata for alle formelle anbud som er avholdt av en av de fem største O&G-selskapene i Norge fra 2019 til 2023, og i **Vedlegg 8**, Punkt 4.

- (219) I tillegg vil den fusjonerte enheten bli møtt med betydelig kjøpermakt fra store kunder, som vil ha muligheten til å legge til rette for konkurranse i forbindelse med planlagte fremtidige anbud i løpet av de neste årene. Clariant, Baker Hughes, NOS, Brenntag, TotalEnergies og Dow vil fortsette å konkurrere hardt om disse anbudene i de kommende årene og vil fortsette å disiplinere den fusjonerte enheten etter den Foreslåtte Transaksjonen.

C. Vertikalt overlappende markeder

- (220) Den Foreslåtte Transaksjonen vil føre til svært få vertikale overlapp mellom SLB og CHX i Norge. Som vist nedenfor, vil de vertikale overlappene som oppstår som følge av den Foreslåtte Transaksjonen knytter seg for det meste til globale markeder hvor: (i) verken CHX eller SLB har særlig grad av markedsrett; og (ii) det er en rekke konkurransedyktige alternativer til produktene levert av Partene.

Følgelig kan ikke det vertikale overlappet mellom Partene føre til noen utestengende virkninger globalt, og denne muligheten er enda mindre i Norge.

- (221) (i) salg av reservoarkjemikalier (ca. kroner¹⁷⁷); og (ii) salg av ESP-tilbehør (ca. kroner¹⁷⁸).¹⁷⁹ SLB bruker reservoarkjemikalier som innsatsfaktor til stimulerings- og sementeringstjenester i Norge og bruker ESP-tilbehør som innsatsfaktor til ESP-er som selges i Norge.

- (222) (i) kvartstrykksensorer/-transdusere; (ii) PDC-tenner; og (iii) diamantlagre.

- (223) (ca. kroner¹⁸⁰) og (ca. kroner¹⁸¹) i 2023. PDC-tenner er en potensiell innsatsfaktor for SLBs borekroner, og diamantlagre er en potensiell innsatsfaktor for SLB for produksjon av roterende styrbare systemer ("RSS"), som deretter brukes som innsatsfaktor i retningsboringstjenester. CHX selger også kvartstrykksensorer og transdusere (ca. kroner¹⁸²) i 2023. Kvartsbaserte trykksensorer/-transdusere er en potensiell

¹⁷⁷ USD Dette inkluderer reservoarkjemikalier solgt av CHX til SLB i USA for bruk i Norge (USD).

¹⁷⁸ USD

¹⁷⁹ CHX omsatte for ca. kroner (ca. USD) innen salg av reservoarkjemikalier og ca. kroner (c. USD) innen salg av ESP-tilbehør i Norge i 2023.

¹⁸⁰ USD

¹⁸¹ USD

¹⁸² USD

innsatsfaktor for SLBs PDG-er brukt i komplettering og målere benyttet i bore- og produksjonstjenester.

- (224) Partene selger disse produktene til kunder på global basis. Den fusjonerte enheten vil møte [redacted] (som representerer [redacted] av SLBs kjernevirksomhet) som [redacted]. Komplekse O&G-prosjekter involverer tusenvis av produkter, tjenester og teknologier levert av et bredt spekter av selskap. O&G-selskapene forventer at de ulike leverandørene samarbeider sømløst i den sammenhengen. [redacted]

- (225) Som følge av det overnevnte, vil ikke den fusjonerte enheten ha noen mulighet eller insentiv til å utestenge kunder eller konkurrenter etter den Foreslåtte Transaksjonen, for derved å oppnå en særdeles minimal gevinst i Norge. Tilsvarende, og som følge av at disse vertikale overlappene er knyttet til produkter og tjenester som i stor grad leveres utenfor Norge, vil enhver effekt i Norge i beste fall være minimal.

- (226) Avslutningsvis, og som Konkurransetilsynet allerede er kjent med, [redacted]

183

184

- (227) Som redegjort for nedenfor vil ingen av disse faktiske eller potensielle vertikale overlappene reise noen konkurransemessige bekymringer i Norge.

1. Reservoarkjemikalier (Oppstrøms)/brønnstimuleringstjenester (Nedstrøms)

a. Oversikt over Partenes aktiviteter

- (228) **Oppstrømsprodukt – reservoarkjemikalier.** Reservoarkjemikalier brukes som tilsetningsstoff ved borings-, sementerings- og stimuleringsvæsker. Disse væskene brukes før en brønn starter produksjonen, for å (i) optimalisere brønnkonstruksjon og -komplettering, (ii) gi informasjon om brønnutforming og redusere risiko ved oppstart av brønn, og (iii) maksimere

183

ca. USD [redacted]

184

ca. USD [redacted]

brønnproduktivitet. CHX deler reservoarkjemikalier inn i to kategorier internt: kjemikalier for brønnkonstruksjon (som inkluderer tilsetningsstoffer for boring¹⁸⁵ og sementering¹⁸⁶, slik som smøremidler, stabilisatorer, fuktemidler, midler for å håndtere væsketap eller retarder) og kjemikalier for brønnkomplettinger (som inkluderer tilsetningsstoff for brønnstimuleringsaktiviteter slik som frakturering¹⁸⁷ og surgjøring,¹⁸⁸ eksempelvis formasjonsstabilisatorer, oksidanter, 'enzyme breakers', korrosjonshemmere og demulgatorer ('non-emulsifiers')).

(229) En generell oversikt over reservoarkjemikalieprodukter etter type tilsetningsstoff er som følger:

Tabell 27 – Oversikt over reservoarkjemikalier etter type tilsetningsstoff

Type tilsetningsstoff	Type produkt	Formål
Brønnkonstruksjon		
Boring	Smøremidler, stabilisatorer og fuktemidler	Håndtere temperatur, trykk og andre formasjonsutfordringer og legge til rette for penetrering av grunnen
Sementering	Midler for å håndtere væsketap, retardere, 'chemical washes', ekspansjonsmidler og 'anti-settling agents'	Lage en dispersjon, 'slurry', som er egnet for de konkrete forholdene nede i brønnen; avgjørende for brønnens stabilitet og integritet Fjerner av slam ('mud') før sementering og sementekspansjon for å danne en sterk forsegling mellom formasjonen og brønnfôringsrøret
Brønnkompletting		
Frakturering	Formasjonsstabilisatorer, oksidanter, 'enzyme breakers'	Forbedre sikkerheten og reduser miljøpåvirkningen, minimere tilbakeslag av ikke-oljeholdige stoffer til overflaten Bidra til å maksimere brønnens levetid ved å øke eller utvide produksjonen
Surgjørende	Korrosjonshemmere, demulgatorer ('non-emulsifiers') og retardere	Løser opp løsere deler av steinformasjonene slik at olje og gass kan strømme til overflaten

¹⁸⁵ Borekjemikalier regulerer temperatur, trykk og andre formasjonsutfordringer og forenkler penetrering av grunnen.

¹⁸⁶ Sementkjemikalier brukes for å lage en dispersjon, 'slurry', som er egnet for de konkrete forholdene nede i brønnen; disse kjemikaliene er avgjørende for brønnens stabilitet og integritet.

¹⁸⁷ Fraktureringskjemikalier benyttes til å forbedre reservoarsikkerheten, reduserer miljøpåvirkningen og minimerer tilbakeslag av ikke-oljeholdige stoffer til overflaten.

¹⁸⁸ Surgjørende kjemikalier løser opp løsere deler av steinformasjonene slik at olje og gass kan strømme til overflaten.

- (230) Reservoarkjemikalier skiller seg fra produksjonskjemikalier, som benyttes i brønnens produksjonsfase, og for å maksimere oljeutvinning og driftseffektivitet. De har andre anvendelsesområder. Selv om noen reservoarkjemikalier og produksjonskjemikalier faller innenfor samme kategori av kjemikalier (f.eks. korrosjonshemmere), er de konkrete kjemikaliene som brukes som reservoarkjemikalier på den ene siden, og produksjonskjemikalier på den andre, forskjellige i både sammensetning og anvendelsesområde (og er generelt ikke substituerbare).
- (231) Anskaffelsesprosessen. Som forklart nedenfor, fastsetter O&G-selskapene (globalt og i Norge) [redacted] Oljeserviceselskapene velger deretter [redacted] Oljeserviceselskapene presenterer deretter sine forslag til O&G-selskapet, som kan godta dem, avvise dem eller gå inn i ytterligere forhandlinger.
- (232) Reservoarkjemikaliekundene er vanligvis andre oljeserviceselskap.¹⁸⁹ Disse kundene kjøper reservoarkjemikalier gjennom direkte forhandlinger med leverandører på prosjektbasis, ut ifra behovene de har i lys av kravene i de spesifikke anbudsprosessene for nedstrøms stimulerings- og sementeringstjenester. De skaffer reservoarkjemikalier på flere måter, [redacted]
- (233) Oljeserviceselskap anskaffer reservoarkjemikalier fra CHX og mange andre leverandører [redacted] Uavhengig av om kunden velger en hyllevare, en tilpasset- eller en eksisterende kjemikalie, er [redacted]
- (234) SLB anskaffer vanligvis reservoarkjemikalier [redacted]
- (235) Oljeserviceselskapene [redacted] eller en annen reservoarkjemikalieleverandør. Så lenge produktet er effektivt og økonomisk gunstig, [redacted] Som følge av dette [redacted] for oljeserviceselskapene når de konkurrerer om å selge stimulerings- eller sementeringsvæsker og -tjenester. I stedet fokuserer CHXs

¹⁸⁹

¹⁹⁰ Se avsnitt (275) nedenfor for flere detaljer knyttet til de mange leverandørene av reservoarkjemikalier som er aktive globalt og i Norge.

- reservoarkjemikalievirksomhet på [REDACTED]
- (236) Beskrivelsene over gjelder også for Norge [REDACTED]
- (237) Regulatorisk rammeverk. Væskene (hvor reservoarkjemikaliene inngår) er underlagt de samme reguleringsene som produksjonskjemikalier i Norge (se **avsnitt (74)** ovenfor).
- (238) Salgsdata. I 2023 var CHXs globale omsetning av reservoarkjemikalier på ca. [REDACTED] kroner.¹⁹¹ I Norge var CHXs omsetning av reservoarkjemikalier [REDACTED] ca. [REDACTED]¹⁹² kroner og [REDACTED] kunder. CHX [REDACTED] for ca. [REDACTED] kroner¹⁹³, samt for [REDACTED] kroner¹⁹⁴ og [REDACTED] for ca. [REDACTED] kroner¹⁹⁵
- (239) I motsetning til andre oljeserviceselskap, slik som Baker Hughes eller Halliburton¹⁹⁶, produserer [REDACTED]
¹⁹⁷ Se Vedlegg 10 for [REDACTED]
- (240) Markedsandeler Se **Vedlegg 11** for markedsandelsestimater. CHX' markedsandel på under [REDACTED] % i 2023 er [REDACTED] markedsstørrelsen

¹⁹¹ Ca. USD [REDACTED] Omsetningen er estimert basert på CHX' transaksjonsdata. Dette inkluderer ca. [REDACTED] kroner (ca. USD [REDACTED]) i omsetning av tilsetningsstoffer for boring, ca. [REDACTED] kroner (ca. USD [REDACTED]) av tilsetningsstoffer for sementering, og ca. [REDACTED] kroner (ca. USD [REDACTED]) av tilsetningsstoffer for stimuleringstjenester. For fullstendighet indikerer CHXs årsrapport en noe høyere inntektstall for reservoarkjemikalier ved ca. [REDACTED] kroner (USD [REDACTED]).

¹⁹² Ca. USD [REDACTED]

¹⁹³ Ca. USD [REDACTED]

¹⁹⁴ Ca. USD [REDACTED]

¹⁹⁵ Ca. USD [REDACTED]

¹⁹⁶ Multi-Chem, en global leverandør av produksjons- og reservoarkjemikalier, eies av Halliburton. Baker Hughes' datterselskap, Baker Petrolite, produserer også reservoarkjemikalier.

¹⁹⁷ For fullstendighetens skyld opplyses at [REDACTED]

basert på global omsetning fra tilsetningsstoff for boring, sementering og stimulering som rapportert i Spears Oilfield Chemicals market report (april 2024).¹⁹⁸

- (241) Største kunder, konkurrenter og leverandører. Se **Vedlegg 9** for [REDACTED]
- (242) **Nedstrømsprodukt – brønnstimulerings- og sementeringstjenester.** Brønnstimulerings-tjenester omfatter hydrauliske frakturerings-, surgjørings- og sandkontrolloperasjoner. Dette er en del av brønnkompletterings-tjenester, som omfatter alle aktiviteter og operasjoner som er nødvendige for å forberede en brønn for produksjon etter at borefasen er fullført. Oljeserviceselskapene tilbyr væsker som er tilsatt reservoarkjemikalier som en del av stimuleringstjenestene, for å starte opp strømmen av O&G fra reservoaret.
- (243) Stimuleringstjenester inkluderer også perforeringstjenester (det skytes hull i føringsrøret i brønnen for å la olje eller gass strømme inn i brønnen), pakninger (isoleringsinnretninger som brukes for å tette underjordiske formasjoner og for å lede strømmingen av underjordiske væsker), en rekke ulike nedihullsutstyr, inkludert pumper, ventiler og strømningskontrollsystemer, samt innretninger over bakken (også kalt "overflateutstyr").
- (244) Anskaffelsesprosessen (stimuleringstjenester). Oljeserviceselskap, [REDACTED] selger stimuleringstjenester til O&G-kundene etter en rekke ulike typer kontrakter, avhengig av kundens behov: [REDACTED] Gjennomsnittlig varighet for prosjektene/kontraktene [REDACTED] O&G-selskapenes anskaffelsesprosess er avgjørende for tjenestebehovet, varigheten på prosjektet og den kommersielle modellen. Dette er tilfellet globalt, inkludert i Norge: [REDACTED]
- (245) Regulatorisk rammeverk (stimuleringstjenester). Se **avsnitt (74)** ovenfor for reguleringer som gjelder for væsker benyttet i stimuleringstjenester.
- (246) Salgsdata (stimuleringstjenester). I 2023 var SLBs globale omsetning av stimuleringstjenester på ca. [REDACTED] kroner¹⁹⁹ og ca. [REDACTED] kroner²⁰⁰ i Norge (dvs. [REDACTED] % av den globale omsetningen). CHX er ikke aktiv innen levering av stimuleringstjenester, verken globalt

¹⁹⁸ Spears Oilfield Chemicals market report (april 2024) er vedlagt som **Vedlegg 15**. For 2023 estimerer Spears den globale omsetningen fra tilsetningsstoff til boring til ca. 29,4 milliarder kroner (USD 2,8 milliarder) og fra tilsetningsstoffer til sementering til ca. 10,6 milliarder kroner (USD 1,0 milliarder). For tilsetningsstoff til stimuleringstjenester gir Spears-rapporten et omsetningsestimat som bare gjelder Nord-Amerika på ca. 67,9 milliarder kroner (USD 6,5 milliarder i 2023). [REDACTED]

¹⁹⁹ Ca. USD [REDACTED]

²⁰⁰ Ca. USD [REDACTED]

eller i Norge. Se **Vedlegg 10** [REDACTED]

- (247) Andelen av SLBs nedstrømsalg som involverer innsatsfaktorer fra CHX: [REDACTED] er oppgitt i **Vedlegg 12**.
- (248) Markedsandeler (stimuleringstjenester). Se **Vedlegg 11** for markedsandelsestimater [REDACTED] Markedsandeler er basert på omsetningsestimat fra Spears Oilfield Chemicals market report (april 2024).²⁰¹ [REDACTED]²⁰²
- (249) Største kunder, konkurrenter og leverandører (stimuleringstjenester). Se **Vedlegg 9** for kontaktdetaljer til de største kundene, konkurrentene og leverandørene.
- (250) Sementerings-tjenester adresserer spesifikt prosessen med å sikre føringsrøret i en brønn. Oljeserviceselskapene leverer sementerings-tjenestene etter at brønnen er boret, for å stabilisere borehullet slik at brønnen kan kompletteres og produksjonen kan starte opp. Bulksementen kan ikke anvendes som sådan til sementeringsformål; den må blandes med tilsetningsstoffer som forbedrer egenskapen til sementen og er anvendelig for spesifikke brønnforhold (dvs. underjordiske miljøer med høy temperatur og høyt trykk).
- (251) Anskaffelsesprosessen (sementerings-tjenester). Oljeserviceselskap, [REDACTED] selger sementerings-tjenester til O&G-selskap under en rekke ulike typer kontrakter, avhengig av behovene til kunden: [REDACTED] Den gjennomsnittlige lengden på prosjektene/kontraktene [REDACTED] Innkjøpene til O&G-selskapene er avgjørende for servicekrav og den kontraktmessige og kommersielle modellen. [REDACTED] O&G-kundene prioriterer leverandørsamarbeid for å sikre prosjektets suksess og effektiv brønnkomplettering. Dette gjelder globalt, inkludert i Norge.
- (252) Regulatorisk rammeverk (sementerings-tjenester). Se **avsnitt (74)** ovenfor for reguleringer som gjelder for væsker benyttet i sementerings-tjenester.
- (253) Salgsdata (sementerings-tjenester). I 2023 var SLBs globale omsetning av sementerings-tjenester på ca. [REDACTED] kroner²⁰³ og ca. [REDACTED] kroner²⁰⁴ i Norge

²⁰¹ Spears Oilfield Chemicals market report (april 2024) er vedlagt som **Vedlegg 15**.

²⁰² Spears [REDACTED]

²⁰³ Ca. USD [REDACTED]

²⁰⁴ Ca. USD [REDACTED]

(dvs. [redacted] % av det globale salget).²⁰⁵ Se **Vedlegg 10** for [redacted]

(254) Andelen av SLBs nedstrømssalg som involverer innsatsfaktorer fra CHX: [redacted]

er oppgitt i **Vedlegg 12**.

(255) Markedsandeler (sementerings tjenester). Se **Vedlegg 11** for markedsandelsestimater [redacted]

[redacted] Markedsandeler er basert på omsetningsestimat fra Spears Oilfield Chemicals market report (april 2024). [redacted]

(256) Største kunder, konkurrenter og leverandører. Se **Vedlegg 9** for kontaktdetaljer til de største kundene, konkurrentene og leverandørene.

b. *Markedsavgrensning*

(1) *Reservoarkjemikalier (oppstrøms)*

(a) *Produktmarked*

(257) Så vidt Partene bekjent, har Konkurransetilsynet aldri vurdert den nærmere markedsavgrensningen for kjemiske forbindelser for ulike væsketyper (reservoarkjemikalier).

(258) Kjemiske forbindelser for ulike væsketyper ble imidlertid analysert av OFT i *Ecolab/Permian Mud Service* som avgrenset et særskilt marked for kjemiske forbindelser for borevæsker, vedlikeholds- og kompletteringsvæsker, og sementerings- og brønnstimuleringsvæsker til O&G-selskaper, atskilt fra markedet for produksjonskjemikalier.²⁰⁷ Partene er av den oppfatning at det ikke er relevant å foreta en ytterligere segmentering av markedet for kjemiske komponenter for disse ulike væsketyper.²⁰⁸ Partene anfører at den nærmere markedsavgrensningen i alle tilfeller kan holdes åpen, da den Foreslåtte Transaksjonen ikke vil føre til en betydelig hindring for effektiv konkurranse for kjemiske komponenter for ulike væsketyper, uavhengig av hvilken markedsavgrensning som legges til grunn.

(b) *Geografisk marked*

(259) OFT har vurdert det geografiske markedet for levering av hver type av 'commodity'- og 'specialty'-forbindelse (inkludert skreddersydde) for ulike væsketyper, til å være globalt i utstrekning.²⁰⁹

²⁰⁵ For fullstendighet, og som referert til i fotnote 195, solgte CHX ekspansjonsmidler for [redacted] kroner (USD [redacted]) til [redacted]. Dette vertikale forholdet mellom partene er [redacted].

²⁰⁶ Spears [redacted]

²⁰⁷ Sak ME/5696/12 – *Ecolab/Permian Mud Service*, OFT beslutning av 5. februar 2013, avsnitt 12-22.

²⁰⁸ OFT vurderte en segmentering mellom 'commodity' og 'specialty'- / skreddersydde ('bespoke')-kjemikalier, samt segmentering etter type kjemisk komponent for ulike væsketyper, men holdt den endelige markedsavgrensningen åpen. OFT bemerket at det forekommer at de ulike kjemikalietyper kjøpes samlet, for eksempel for svært innovative produkter som kan selges som en pakke på initiativ fra leverandøren. Se sak ME/5696/12 – *Ecolab/Permian Mud Service*, OFTs beslutning av 5. februar 2013, avsnitt 17-22.

²⁰⁹ Sak ME/5696/12 – *Ecolab/Permian Mud Service*, OFTs beslutning av 5. februar 2013, avsnitt 30.

- (260) Konkurransetilsynet kan imidlertid holde den geografiske avgrensningen av markedet for kjemiske forbindelser for ulike væsketyper åpen, i og med at den Foreslåtte Transaksjonen ikke vil føre til en betydelig hindring av effektiv konkurranse uavhengig av hvilken geografisk markedsavgrensning som legges til grunn. Partene vil oppgi markedsandeler globalt og, for fullstendighetens skyld er også posisjonen de har i Norge beskrevet i fotnote 220.

(2) *Brønnstimulerings tjenester (Nedstrøms)*

(a) *Produktmarked*

- (261) Brønnstimulerings tjenester omfatter hydrauliske frakturering-, surgjøring- og sandkontrolloperasjoner. Dette er en del av brønnkompletteringstjenester, som omfatter alle aktiviteter og operasjoner som er nødvendige for å forberede en brønn for produksjon etter at borefasen er fullført.²¹⁰ Brønnstimulerings tjenester omfatter levering av kjemiske komponenter og tilhørende væsker.
- (262) Kompletteringsprodukter og -tjenester benyttes etter at en brønn er boret for å bringe den i produksjon, for å stabilisere brønnen, og for å kunne starte og opprettholde produksjonen av olje og gass. Disse produktene og tjenestene omfatter flere oppgaver og produkter, slik som perforering, der det skytes hull i føringsrøret i brønnen for å la olje eller gass strømme inn i brønnen, pakninger, det vil si isoleringsinnretninger som brukes for å tette underjordiske formasjoner og for å lede strømmingen av underjordiske væsker, en rekke nedihullsutstyr, inkludert pumper, ventiler og strømningskontrollsystemer, samt innretninger over bakken, også kalt 'overflate-utstyr'.²¹¹
- (263) Partene er ikke kjent med at Konkurransetilsynet tidligere har tatt stilling til den nærmere avgrensningen av markedet for kompletterings- eller stimulerings tjenester.
- (264) I *Schlumberger/Smith International* vurderte Kommisjonen den nærmere avgrensningen av dette markedet. I den saken avgrenset Kommisjonen et relevant marked for levering av kompletteringsprodukter og -tjenester,²¹² med mulighet for ytterligere segmentering.²¹³
- (265) Partene er av den oppfatning at det ikke er relevant å foreta en ytterligere segmentering av markedet som følge av at den Foreslåtte Transaksjonen ikke vil føre til konkurransemessige bekymringer uavhengig av hvilken markedsavgrensning som legges til grunn. For selve konkurransevurderingen, vil Partene ta utgangspunkt i at markedet for stimulerings tjenester, inngår som en del av den bredere kategorien for kompletteringstjenester, hvor sistnevnte vil anses som det relevante markedet.

(b) *Geografisk marked*

- (266) Ifølge Kommisjonen er det geografiske markedet for levering av kompletteringsprodukter og -tjenester (som, i tråd med beskrivelsen over, inkluderer brønnstimulerings tjenester) globalt i utstrekning, og er i alle tilfeller EU/EØS-vidt.²¹⁴ Etter Kommisjonen vurdering har leverandører av slike tjenester utviklet leverandørnettverk for å kunne dekke den etterspørselen som til

²¹⁰ Sak M.1140 – *Halliburton/Dresser*, Kommisjonens vedtak av 6. juli 1998, nr. 11.

²¹¹ Sak M.1140 – *Halliburton/Dresser*, Kommisjonens vedtak av 6. juli 1998, avsnitt 15; Sak M.1976 – *Shell/Halliburton/Well Dynamics JV*, Kommisjonens vedtak av 15. mars 2001, avsnitt 13.

²¹² Sak M.5839 – *Schlumberger Limited/ Smith International*, kommisjonsbeslutning av 26. juli 2010, nr. 74.

²¹³ Sak M.5839 – *Schlumberger Limited/Smith International*, Kommisjonens vedtak av 26. juli 2010, avsnitt 71 og 74; Sak M.1140 – *Halliburton/ Dresser*, Kommisjonens vedtak av 6. juli 1998, avsnitt 19 og 24.

²¹⁴ Sak M.1140 – *Halliburton/ Dresser*, Kommisjonens vedtak av 6. juli 1998, nr. 26.

enhver tid oppstår på ulike steder rundt om i verden.²¹⁵ Kommisjonen holdt imidlertid den endelige geografiske definisjonen åpen.²¹⁶

- (267) Også for denne saken kan den geografiske markedsavgrensning holdes åpen, all den tid den Foreslåtte Transaksjonen ikke vil kunne føre til en betydelig hindring for effektiv konkurranse uavhengig av hvilken geografisk markedsavgrensning som legges til grunn. For fullstendighetens skyld, oppgir Partene markedsandeler i markedet for stimuleringstjenester både i Norge og globalt.

(3) Sementerings tjenester (Nedstrøms)

(a) Produktmarked

- (268) Partene er ikke kjent med at Konkurransetilsynet tidligere har tatt stilling til den nærmere avgrensningen av markedet for sementerings tjenester.
- (269) Kommisjonen har ikke identifisert et særskilt marked for sementeringsvæsker, men har istedenfor vurdert et bredere marked for sementerings tjenester i *Halliburton/Dresser*.²¹⁷
- (270) Sementerings tjenester adresserer spesifikt prosessen med å sikre foringsrøret inne i brønnen. Sementerings tjenester benyttes så snart man har boret brønnen, for å stabilisere borehullet og for å legge til rette for brønnkomplettering og produksjonsfasen. Bulksementen kan ikke anvendes som sådan til sementeringsformål; den må blandes med tilsetningsstoffer som forbedrer egenskapen til sementen og er anvendelig for spesifikke brønnforhold (dvs. underjordiske miljøer med høy temperatur og høyt trykk).
- (271) Kommisjonen har tidligere konkretisert denne prosessen til å omfatte miksing av sement, tilsetningsstoff til sement, og vann, som deretter pumpes gjennom foringsrøret og stiger deretter opp inne i ringrommet for å omslutte foringsrøret (eller i den åpne seksjonen under foringsrøret). Pumpemekanismen drives av enten en elektrisk motor eller en dieselmotor. Sementerings tjenester tilbys til både onshore og offshore brønner.²¹⁸
- (272) Partene er av den oppfatning at den endelige markedsavgrensningen kan holdes åpen som følge av at den Foreslåtte Transaksjonen ikke vil føre til konkurransemessige bekymringer uavhengig av hvilken markedsavgrensning som legges til grunn. For selve konkurransevurderingen, vil Partene ta utgangspunkt i et eget separat marked for sementerings tjenester som det relevante markedet.

(b) Geografisk marked

- (273) Når det gjelder den geografiske utstrekningen av markedet for sementerings tjenester, har Kommisjonen vurdert dette til å være regionalt, og kan deles inn i (i) britisk sektor av Nordsjøen; (ii) norsk sektor av Nordsjøen; og (iii) den kontinentale delen av EØS.²¹⁹

²¹⁵ Sak M.1140 – Halliburton/ Dresser, Kommisjonens vedtak av 6. juli 1998, par. 25.

²¹⁶ Sak M.5839 – Schlumberger Limited/Smith International, Kommisjonens vedtak av 26. juli 2010, avsnitt 78.

²¹⁷ Sak M.1140 – Halliburton / Dresser (1998) avsnitt 20-23. Tidligere Federal Competition Commission vurderte denne saken under saksnummer CNT-89-98, og refererer til sementeringsaktivitetene til Halliburton, uten at det identifisert et eget særskilt marked for dette.

²¹⁸ Sak M.8297 – GE/Baker Hughes (2017), Kommisjonens vedtak av 31. mai 2017, avsnitt 278.

²¹⁹ M.8297 – GE / Baker Hughes (2017), Kommisjonens vedtak av 31. mai 2017, avsnitt 280; M.1140 – Halliburton / Dresser (1998), Kommisjonens vedtak av 6. juli 1998, avsnitt 27.

- (274) Partene vil anføre at markedet for sementeringstjenester er bredere enn regionalt, og er globalt i utstrekning. I alle tilfeller vil den nærmere avgrensningen av det geografiske markedet kan holdes åpen som følge av at den Foreslåtte Transaksjonen ikke vil føre til konkurransemessige bekymringer uavhengig av hvilken markedsavgrensning som legges til grunn. For fullstendighetens skyld vil Partene oppgi markedsandeler både på det snevreste og videste tenkelige markedet, dvs. på norsk og globalt nivå.

c. *Konkurransesvurdering*

(1) *Ingen innsatsfaktorutestengelse*

- (275) **Ingen mulighet til å utestenge.** CHX har ikke markedsrett innen reservoarkjemikalier oppstrøms. I 2023 utgjorde CHX' globale omsetning fra reservoarkjemikalier USD [REDACTED] noe som representerer en estimert global markedsandel [REDACTED]%. Det globale markedet for reservoarkjemikalier er svært konkurranseutsatt med et stort antall leverandører (ca. 40 globalt) som SNF, Syensqo (tidligere Solvay), Select Water Solutions (tidligere Select Energy Services), BASF, Innospec, Halliburton, Multi-Chem, Brenntag, Flotek, Impact, Kemira, Lamberti, Omnova og Univar. Alle disse leverandørene er globale selskap som også leverer, eller er i stand til å levere, reservoarkjemikalier i Norge. Det er også mange andre leverandører som er aktive innen salg av reservoarkjemikalier i Norge, inkludert Asbury, Borregaard Lignotech, China National Bluestar (eier av det norske selskapet Elkem), Clariant Elementis plc, Copco, Drilling Specialties Company, Emery Oleochemicals GmbH, GC Rieber Salt AS, Ineos Oligomers, Kemira Oyj, Lamberti, Meihua Holdings Group Co Ltd., Nouryon Chemicals Finland Oy, Prince Energy LLC, REDA Energy, Shanghai Smart Chemicals CO., Shrieve, Sparks AS, Lubrizol Corporation, Timab USA INC., og Visnes Kalk AS.
- (276) CHX' manglende markedsrett og de mange alternative leverandørene av reservoarkjemikalier viser at CHX' reservoarkjemikalier ikke er et 'must have' produkt eller en viktig innsatsfaktor for nedstrøms konkurransen, verken globalt eller i Norge.²²⁰
- (277) **Ingen insentiv til å utestenge.** Fraværet av markedsrett for CHX er i seg selv tilstrekkelig til å utelukke eventuelle bekymringer knyttet til utestenging. I alle fall tilfeller vil den fusjonerte enheten også mangle insentiv til å utestenge SLBs konkurrenter nedstrøms.
- (278) For det første står reservoarkjemikalier for [REDACTED] som SLB og andre oljeserviceselskap selger til O&G-kunder. Det er ingenting som tilsier at

²²⁰ Når det gjelder Norge, står CHX' minimale salg på ca. [REDACTED] kroner (ca. [REDACTED] for kun [REDACTED]% av det totale salget av reservoarkjemikalier i Norge. Ifølge estimater fra Spears utgjorde det samlede forbruket av tilsetningsstoff til borings- og kompletteringstjenester, og tilsetningsstoff til sementeringstjenester nivået til oljeserviceselskapene omtrent 546,40 millioner kroner (USD 51,9 millioner) i Norge i 2023. Spears gir ikke estimater for de totale kostnadene på produsentnivå for enkeltland. [REDACTED]

reservoarkjemikalier er en driver for nedstrømssalget.²²¹ Tap oppstrøms vil langt oppveie eventuelle hypotetiske gevinster, hvis noen, nedstrøms.

- (279) For det andre er sluttkundene nedstrøms store, profesjonelle innkjøpere som den fusjonerte enheten vil ha relasjoner med globalt. Disse selskapene besitter betydelig kompetanse og kunnskap om hva som utgjør egnede alternativer. CHX' reservoarkjemikalier er ikke unike, og disse kundene kan og vil enkelt bytte leverandør ved eventuelle forsøk på innsatsfaktorutestengelse (noe som samtidig vil sette den fusjonerte enhetens kundeforhold under betydelig press i bytte mot minimale salg oppstrøms). Nedstrømsaktørene kan også produsere disse produktene internt. For eksempel kan Baker Hughes' Baker Petrolite og Halliburtons Multi-Chem levere reservoarkjemikalier som tilsvarer CHX', enten ved å produsere dem internt eller ved å sette ut produksjon gjennom produksjonskontrakter med tredjeparter.
- (280) For det tredje vil enhver hypotetisk utestengelsesstrategi skade O&G-kundene, som utøver sterk kontroll over egen forsyningskjede. O&G-kundene ville ikke tolerert slike handlinger. Den fusjonerte enheten har ikke noe insentiv til å skade sine største kunder; kunder som kan [REDACTED]
- (281) I alle tilfeller, som følge av de grunner som er angitt ovenfor, vil ikke noen form strategi om å utelukke kunder nedstrøms få noen virkning i Norge.

(2) Ingen kundeutestengelse

- (282) Bekymringer knyttet til kundeutestengelse kan bare oppstå når enheten som opererer nedstrøms er en viktig kunde med en betydelig grad av markedsrettet nedstrøms. Det er ikke tilfellet.
- (283) I 2023 hadde SLB en global markedsandel for nedstrøms stimulerings tjenester på mindre enn [REDACTED] %.²²² Stimulerings tjenester er svært konkurranseutsatt, hvor Spears markedsrapport identifiserer mer enn 30 leverandører som er aktive innenfor dette segmentet. Dette inkluderer Halliburton (25 % global markedsandel), Liberty Energy Inc. (15 % global markedsandel), Patterson-UTI Energy, Inc. (14 % global markedsandel), ProFrac (9 % global markedsandel) og Calfrac Well Services Ltd. (5 % global markedsandel), og mange andre. Det vil dermed være en tilstrekkelig stor gjenværende kundebase for andre leverandører av reservoarkjemikalier etter den Foreslåtte Transaksjonen, selv om SLB hadde bestemt seg for å dekke hele sitt behov for reservoarkjemikalier fra CHX ([REDACTED]).
- (284) Basert på [REDACTED] anslår SLB egen andel til omtrent [REDACTED] % i Norge i 2023, hvor hovedkonkurrentene er [REDACTED] (ca. [REDACTED] %), [REDACTED] (mindre enn [REDACTED] %) og [REDACTED] (mindre enn [REDACTED] %). Gitt at markedet for salg av reservoarkjemikalier er globalt av

²²¹ Kostnadene for reservoarkjemikalier som SLB kjøper fra CHX, anslås å utgjøre [REDACTED] av den totale kostnaden for den samlede pakken med produkter og tjenester som selges til kundene. Derfor er det svært lite sannsynlig at en økning i kostnadene for disse kjemikalier vil påvirke nedstrømskonkurrenters evne til å konkurrere.

²²² SLBs globale omsetning var ca. [REDACTED] kroner (ca. USD [REDACTED]), mens den totale markedsstørrelsen er anslått til ca. USD 27,6 milliarder (kilde: Spears Oilfield Chemicals – april 2024). [REDACTED]

natur, er SLBs andel av nedstrømssalg av stimuleringstjenester i Norge irrelevant i sammenheng med kundeutestengelse og en tilstrekkelig stor kundebase vil være tilgjengelig for andre leverandører av reservoarkjemikalier.

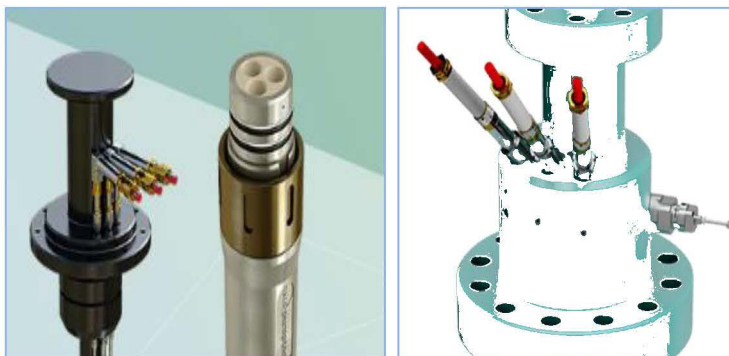
- (285) Tilsvarende gjelder også for sementeringstjenester hvor SLBs globale markedsandel nedstrøms utgjorde om lag █%.²²³ Også innenfor levering av sementeringstjenester er det mange aktive konkurrenter. Spears markedsrapport identifiserer mer enn 30 leverandører, inkludert Halliburton (29 %), China Oilfield Services, Ltd. (8 %), Baker Hughes (4 %), American Cementing (3 %), Nine Energy Service (3 %), og mange andre. En tilstrekkelig stor kundebase vil dermed være tilgjengelig for andre leverandører av reservoarkjemikalier etter den Foreslåtte Transaksjonen, selv om SLB hadde besluttet å dekke hele sitt behov for reservoarkjemikalier fra CHX (█).
- (286) I Norge anslår SLB egen markedsandelen til rundt █% i 2023, og hvor hovedkonkurrentene er █ (ca. █%) og █ (ca. █%). Gitt at markedet er globalt, er SLBs markedsandel i Norge irrelevant fra et kundeperspektiv.
- (287) Basert på gjennomgangen ovenfor, kan det konkluderes med at den Foreslåtte Transaksjonen ikke vil føre til noen form for innsatsfaktor- eller kundeutestengelse knyttet til salg av reservoarkjemikalier, verken globalt eller i Norge.

2. ESP-tilbehør (Oppstrøms) og ESP (Nedstrøms)

a. Oversikt over Partenes aktiviteter

- (288) **Oppstrømsprodukt – ESP-tilbehør.** ESP-tilbehør er verktøy som er utformet for å integreres med ESP-er. Dette omfatter mekaniske og elektriske komponenter samt undervannstilkoblinger, som vist nedenfor.

Figur 19 – Elektrisk og mekanisk ESP-tilbehør



Kilde: Partene.

²²³ SLBs globale omsetning var ca. █ kroner (ca. USD █), mens den totale markedsstørrelsen er anslått til ca. USD 8,5 milliarder (kilde: Spears Oilfield Chemicals – april 2024).

█%

Figur 20 – Undervannstilkoblinger



Kilde: Partene.

- (289) Anskaffelsesprosessen. ESP-tilbehør er generelt [redacted]. De er vanligvis [redacted] Produsenter av ESP-systemer og leverandørene av tilbehør [redacted]. Dette er også tilfellet i Norge, hvor kundene har strenge krav til ytelse og kvalitet, [redacted]. Som forklart nedenfor anskaffes imidlertid disse produktene fra leverandører på tvers av lokasjoner og kjøpes og transporteres på verdensbasis, hvor konkurransen utspiller seg globalt.²²⁴ Oljeserviceselskapene (kundene) kan derfor anskaffe produkter fra en rekke ulike leverandører, gitt produktligheten og som følge av at produktene kan leveres globalt er det heller ingen begrensninger av betydning på kundenes mulighet til å anskaffe produkter fra leverandører etablert i andre land.
- (290) Omfanget av oljeserviceselskapenes anskaffelser av ESP-tilbehør avhenger av O&G-selskapenes [redacted].
- (291) ESP-tilbehør selges på global basis. Oljeserviceselskapene, inkludert i Norge, [redacted]. Kontrakter for kjøp av ESP-tilbehør har en gjennomsnittlig [redacted] SLBs valg av leverandør er til sist primært basert på [redacted].
- (292) Salgsdata. CHX gjennomførte oppkjøpet av RMSpumptools, som er aktive innen produksjon og salg av ESP-tilbehør, i juli 2024.²²⁵
- (293) RMSpumptools omsatte globalt for ca. [redacted] kroner²²⁶ innen salg av slike produkter, hvorav ca. [redacted] kroner²²⁷ kom fra salg av elektrisk ESP-tilbehør, ca. [redacted].

²²⁴ Som beskrevet ytterligere i avsnitt (322) flg., møter [redacted]

²²⁵ Se CHXs nettside, ChampionX Acquires RMSpumptools, Expanding Global Presence in Offshore Production Technologies Markets; 9. juli 2024, tilgjengelig her: <https://investors.championx.com/news-releases/news-release-details/championx-acquires-rmspumptools-expanding-global-presence>.

²²⁶ ca. USD [redacted]

²²⁷ ca. USD [redacted]

kroner²²⁸ fra salg av mekanisk ESP-tilbehør, og ca. [REDACTED]²²⁹ kroner fra salg av undervannstilkoblinger.

(294) RMSpumptools [REDACTED] i Norge ca. [REDACTED] kroner²³⁰ i 2023, som kom fra salg av: (i) mekaniske produkter (ca. [REDACTED]²³¹), (ii) elektriske produkter (ca. [REDACTED] kroner²³²) og (iii) undervannstilkoblinger (ca. [REDACTED] kroner²³³) (noe som representerte ca. [REDACTED] RMSpumptools' salg av ESP-tilbehør til [REDACTED] [REDACTED] kroner²³⁴ i 2023. Det kan dermed legges til grunn at RMSpumptools er fokusert på å betjene kunder globalt, hvor omsetningen [REDACTED] % av virksomheten innenfor disse produktene

(295) [REDACTED] hvor SLB omsatte for kun ca. USD [REDACTED] globalt, og mindre enn ca. [REDACTED] kroner i Norge (ca. USD [REDACTED] i 2023).²³⁵ Se Vedlegg 10 [REDACTED]

(296) Markedsandeler. Se Vedlegg 11 for markedsandelsestimater, [REDACTED] Globale andeler for elektrisk- og mekanisk ESP-tilbehør er [REDACTED]

(297) Største kunder, konkurrenter og leverandører. Se Vedlegg 9 for kontaktdetaljer til de største kundene, konkurrentene og leverandørene.

(298) **Nedstrømsprodukt – ESP.** Artificial Lift omfatter ulike typer utstyr som anvendes for å forbedre produksjonen fra brønnen når det naturlige trykket i brønnen ikke er tilstrekkelig for å produsere på en økonomisk effektiv måte (f.eks. å skape trykk for å føre olje opp en rørledning til overflaten) og for å forlenge brønnens levetid. Konkret vil Artificial Lift tilføre energi til væskesøylen i en O&G-brønn med formål om å øke (og om nødvendig, starte) produksjonen.

(299) Flere ulike teknologier for Artificial Lift er i bruk, inkludert ESP, gassløft, 'progressive cavity pump' ("PCP") og 'sucker rod pump' ("SRP").

(300) ESP er et pumpesystem som benyttes nede i brønnen og som består av flere lag med sentrifugalpumper koblet til en nedsenkbar elektrisk motor og overflatekontroller. Den er egnet for onshore og offshore applikasjoner, spesielt store volumbrønner. ESP er anvendelig for de unike forholdene i dype, relativt små borerør og i miljø sensitive områder. ESP-utstyr skiller seg

228

ca. USD [REDACTED]

229

ca. USD [REDACTED]

230

ca. USD [REDACTED]

231

USD [REDACTED]

232

USD [REDACTED]

233

USD [REDACTED]

234

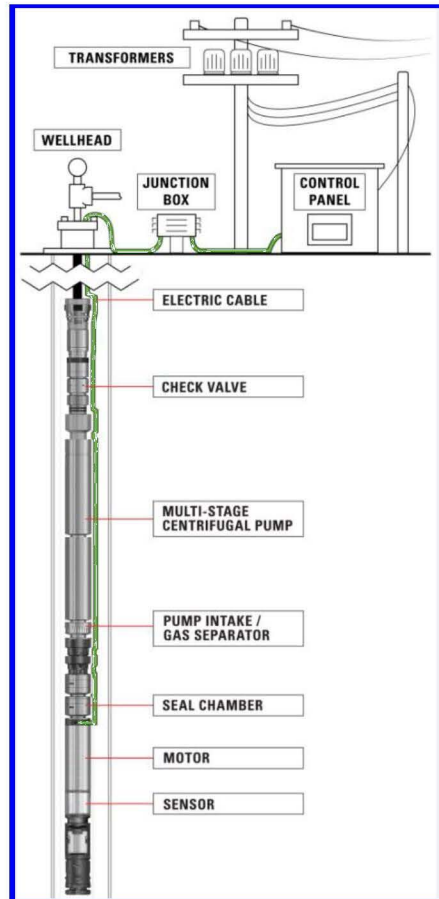
USD [REDACTED]

235

Dette begrensede horisontal overlappet vil ikke kunne føre til noen konkurransebekymringer, og den fusjonerte enheten vil fortsette å møte konkurranse fra et stort antall konkurrenter, som [REDACTED] osv. Se punkt D nedenfor for flere detaljer.

fra – og er vanligvis lengre og tynnere enn – andre typer Artificial Lift, som består av overflateutstyr, strømkabler, tilbakeslagsventil og nedihullskomponenter.

Figur 21 – ESP System



Kilde: Partene.

- (301) Anskaffelsesprosessen. På generelt grunnlag anskaffer eller leaser O&G-selskap, både i Norge og i utlandet, ESP-systemer basert på servicekontrakter, og ESP leverandører tilbyr støtte- og servicefunksjoner gjennom hele kontraktperioden.

ESP-systemer omfatter generelt sett ESPen (pumper), motorer og ESP-tilbehør, samt tilknyttede tjenester. ESP leverandørene har generelt sett teknologier som er anvendelig for konkrete bruksområder (*eksempelvis*, basert på kundens og brønnens beliggenhet), og nødvendige produkter på lager og støtte- og servicefunksjoner i området rundt disse brønnene. Dermed vil

- (302) SLB erfarer at Ved anbud forespør og innhenter O&G-selskapene tilbud, og kan forhandle med en rekke leverandører over en lengre tidsperiode. Uformelle prisforespørsler involverer

(303) Regulatorisk rammeverk. I Norge er salget og bruk av ESP-er underlagt reguleringer. Dette som følge av de strenge norske reguleringene knyttet til O&G-sektoren, særlig rundt sikkerhet, miljøvern, og operasjonelle standarder. Særlige regulatoriske forhold å ta hensyn til inkluderer:

- Petroleumsloven,
- Rammeforskriften og Teknisk og operasjonell forskrift som håndheves av Havindustritilsynet,
- Sertifiseringer og standarder som NORSOK, ISO, API og ATEX/IECEX,
- Salg og bruk av ESP-er må også samsvare mer reguleringer knyttet til forurensning, utslipp, og overordnet miljøpåvirkning.

(304) Salgsdata. SLB omsetning fra salg av ESP-er i Norge utgjorde ca. [redacted] kroner²³⁶ i 2023, noe som [redacted] % av den totale omsetningen fra ESP-er globalt (ca. [redacted] kroner²³⁷).

Se **Vedlegg 10**

(305) Andelen av SLBs nedstrømsalg som involverer innsatsfaktorer fra CHX: [redacted] er oppgitt i **Vedlegg 12.**

(306) Andelen av oppstrømskomponenter som del av samlede nedstrømskostnader: [redacted] er oppgitt i **Vedlegg 12.**

(307) Markedsandeler: Se **Vedlegg 11** for markedsandelstimer. Markedsandelene er [redacted] og Spears Global ALS markedsrapport²³⁸ (fra Q3 2021 til Q3 2023).

(308) Største kunder, konkurrenter og leverandører. Se **Vedlegg 9** for kontaktdetaljer til de største kundene, konkurrentene og leverandørene.

b. Markedsavgrensning

(1) Tilbehør til ESP (Oppstrøms)

(a) Produktmarked

(309) Partene er ikke kjent med at Konkurransetilsynet har tatt stilling til markedsavgrensningen for ulike former for ESP-tilbehør tidligere, inkludert elektriske og mekaniske produkter og undervannstilkoblinger. Kommisjonen har imidlertid vurdert andre innsatsfaktorer i ESP-er – i hovedsak ESP-sensorer, ESP-forbikoblingssystemer ('Y-tools') og 'autoflow' ventiler - i *GE/Baker Hughes*.²³⁹ Kommisjonen kom til at disse ESP-komponentene utgjør separate

²³⁶

Ca. USD [redacted]

²³⁷

Ca. USD [redacted]

²³⁸

Spears Global ALS market report er vedlagt som **Vedlegg 16.1**, **Vedlegg 16.2** og **Vedlegg 16.3**.

²³⁹

Sak M.8297 – *GE/Baker Hughes*, Kommisjonens vedtak av 31. mai 2017, avsnitt 133–135 og 321–327.

produktmarkeder fordi de på etterspørselssiden ikke er substituerbare med andre komponenter.

- (310) Partene anfører at den endelige markedsavgrensningen kan holdes åpen, da den Foreslåtte Transaksjonen ikke vil føre til konkurransemessige bekymringer uavhengig av hvilken markedsavgrensning som legges til grunn. Partene vil vurdere konkurransedynamikken innen salg av ESP-tilbehør ved å avgrense mellom elektrisk ESP-tilbehør, mekanisk ESP-tilbehør og undervannstilkoblinger.

(b) *Geografisk marked*

- (311) Så vidt Partene kjenner til har ikke Konkurransetilsynet vurdert den geografiske markedsavgrensningen for elektriske og mekaniske produkter eller undervannstilkoblinger for ESP-er. I *GE/Baker Hughes*²⁴⁰ anførte de aktuelle partene at det geografiske markedet for ESP-sensorer, ESP-forbikoblingssystemer ('Y-tools') og 'autoflow' ventiler i det minste er EU/EØS-vidt og muligens globalt. Kommisjonen holdt den endelige geografiske markedsavgrensningen åpen.
- (312) Partene anfører at markedet/markedene for salg av ESP-tilbehør er globale, av de grunner som er nevnt i **avsnitt (289)**. Den Foreslåtte Transaksjonen fører imidlertid ikke til konkurransemessige bekymringer under noen plausibel geografisk markedsavgrensning.

(2) *ESP Artificial lift (Nedstrøms)*

(a) *Produktmarked*

- (313) Partene er ikke kjent med at Konkurransetilsynet tidligere har tatt stilling til den nærmere avgrensningen av produktmarkeder for Artificial Lift. Kommisjonen foretok imidlertid en detaljert vurdering av Artificial Lift i *GE/Baker Hughes*.²⁴¹ Selv om det tilsynelatende er noe overlapp mellom egenskapene til hver av de ulike typene Artificial Lift (ettersom ulike systemer kan installeres i samme brønn, men hvor dette generelt sett vil avhenge av de ulike stadiene av brønnens levetid), anerkjente Kommisjonen samtidig at ulike typer Artificial Lift klart har forskjellige funksjoner, spesifikasjoner, priser, leverandørtilgjengelighet, og at det er variasjon mellom behovene de ulike Artificial Lift-systemene dekker og brønnkarakteristikkene som de ideelt sett er egnet til. Den aktuelle typen Artificial Lift som Kommisjonen vurderte i den saken var ESP, og Kommisjonen konkluderte med at ESP-er utgjør et eget separat produktmarked, avgrenset fra andre typer Artificial Lift.
- (314) I tillegg kom Kommisjonen til at markedet for ESP-er kunne segmenteres ytterligere basert på om de benyttes offshore eller onshore som følge av forskjeller i tekniske modifikasjoner, testkrav og priser.²⁴²
- (315) Partene er enige i Kommisjonens vurdering i *GE/Baker Hughes* og er av den oppfatning at markedet for Artificial Lift bør avgrenses etter type – dvs. (i) ESP, (ii) PCP, (iii) SRP; (iv) gassløft og (v) annen produksjons- og automasjonsteknologi (inkludert en potensiell ytterligere segmentering basert på bruk, slik som offshore og onshore).

²⁴⁰ Sak M.8297 – *GE/Baker Hughes*, Kommisjonens vedtak 31. mai 2017, avsnitt 133–135 og 321–327.

²⁴¹ Sak M.8297 – *GE/Baker Hughes*, Kommisjonens vedtak av 31. mai 2017.

²⁴² Sak M.8297 – *GE/Baker Hughes*, Kommisjonens vedtak av 31. mai 2017, avsnitt 7-20.

(b) *Geografisk marked*

- (316) Så langt Partene kjenner til, har Konkurransetilsynet ikke tatt stilling til det geografiske markedet for Artificial Lift tidligere. I *GE/Baker Hughes* kom Kommisjonen til at det geografiske markedet for ESP var EU/EØS-vidt. For et eventuelt marked for offshore ESP-er var Kommisjonens vurdering at det geografiske markedets utstrekning kunne være snevrere enn EU/EØS, og med en mulig avgrensning til britisk og norsk sektor av Nordsjøen.²⁴³
- (317) Kommisjonen vurderte denne snevrere geografiske markedsavgrensningen for offshore ESP-er, som følge av at Norge anvender spesifikke standarder utstedt av DNV Norsok som resulterer i høyere kostnader sammenlignet med utstyr brukt i britisk sektor av Nordsjøen.
- (318) Partene har tatt utgangspunkt i et norsk marked som det snevreste hypotetiske geografiske markedet for sin konkurransevurdering. For fullstendighetens skyld oppgir Partene også markedsandeler globalt. Den nøyaktige geografiske markedsavgrensningen kan imidlertid holdes åpen, i og med at den Foreslåtte Transaksjonen ikke fører til konkurransebekymringer uavhengig av hvilken markedsavgrensning som legges til grunn.

c. *Konkurransevurdering*

- (319) Det vertikale overlappet knyttet til ESP-tilbehør som følge av den Foreslåtte Transaksjonen har en marginal tilknytning til Norge. Ikke bare skjer salg av ESP-tilbehør på global basis, men [REDACTED]
- (320) Det vertikale overlappet vil ikke føre til noen konkurransemessige bekymringer i Norge av følgende grunner.

(1) *Ingen innsatsfaktorutestengelse*

- (321) **Ingen mulighet til å utestenge.** RMSpumptools har ingen markedsrett innen ESP-tilbehør oppstrøms. Selskapet møter sterk konkurranse fra en rekke globale leverandører. Disse inkluderer (men er ikke begrenset til) [REDACTED]
- (322) Estimerte markedsandeler i de relevante segmentene av ESP-tilbehør er som følger:
- Mekanisk ESP-tilbehør, RMSpumptools anslår sin globale markedsandel i 2023 til [REDACTED] %. Konkurrentene er store globale leverandører som [REDACTED]).²⁴⁴

²⁴³ Sak M.8297 – *GE/Baker Hughes*, Kommisjonens vedtak av 31. mai 2017, avsnitt 22-25.

²⁴⁴ Basert på interne estimater. [REDACTED]

[REDACTED] kroner i 2023). [REDACTED]

- Elektrisk ESP-tilbehør, RMSpumptools anslår sin globale markedsandel i 2023 til [redacted]%. Konkurrentene er store globale leverandører som [redacted]²⁴⁵.
- Undervannstilkoblinger, den fusjonerte enhetens andel av det samlede markedet for undervannstilkoblinger er [redacted]²⁴⁶. Dette estimatet er basert på [redacted]. Basert på intern markeds kunnskap er Partenes grove anslag på andeler av det samlede tilbudet av undervannstilkoblinger som følger:
[redacted]%,
[redacted] % og andre ([redacted] SLBs estimerte [redacted] i realiteten [redacted] dollar) av [redacted] dollar i 2023.
[redacted]²⁴⁷
[redacted] %²⁴⁸

(323)

[redacted]
kroner i 2023)²⁴⁹. Partenes vurdering er at RMSpumptools globale markedsandel [redacted]
[redacted]

(324)

ESP-tilbehør levert av RMSpumptools er [redacted]. Tvert imot, er dette generelt sett [redacted]. Det er ingen materielle etableringshindringer, og leverandørene er [redacted]. Produkttilbudene er svært [redacted]

²⁴⁵

Basert på interne estimater. [redacted]
[redacted]
kroner i 2023).

²⁴⁶

Partene vil vise til at [redacted]

²⁴⁷

Det finnes enkelte begrensede unntak. [redacted]

²⁴⁸

De globale markedsandelene er basert på [redacted]
[redacted] (ca. [redacted] kroner i 2023 for [redacted] kroner for [redacted])

²⁴⁹

Ca. USD [redacted] millioner.

like på tvers av alle aktører (særlig innenfor elektrisk ESP-tilbehør) og det er generelt sett ingen betydelig variasjon etter jurisdiksjon. Markedet er preget av sterk konkurranse på globalt nivå.

- (325) I tillegg blir ESP-tilbehør anskaffet og levert på global basis. Den fusjonerte enheten vil derfor ikke kunne identifisere hvilke spesifikke prosjekter (i Norge eller andre steder) som eventuelt skulle være gjenstand for noen form for utestengelsesstrategi (*f.eks.* å hindre leveranser til en konkret nedstrømsaktør eller å gjennomføre prisøkninger for å vinne et konkret prosjekt).
- (326) RMSpumptools vil derfor ikke ha mulighet til å gjennomføre en strategi om innsatsfaktorutestengelse. Hvis selskapet hadde gjort dette, ville kundene enkelt kunne bytte til de mange konkurrerende leverandørene.
- (327) **Ingen insentiv til å utestenge.** Den fusjonerte enheten ville heller ikke ha noe insentiv til å utestenge kunder nedstrøms. De hypotetiske gevinstene fra en slik strategi nedstrøms, ville bli oppveid av, og vært lavere enn, tapene på oppstrømsnivå, av en rekke grunner.
- (328) For det første vil det å begrense eller nekte salg av ESP-tilbehør, skade RMSpumptools mer enn den hypotetiske gevinsten som kan oppnås nedstrøms, [REDACTED] (kun ca. [REDACTED] % [REDACTED]).
- (329) For det andre spiller ikke RMSpumptools' ESP-tilbehør [REDACTED]
[REDACTED] For eksempel utgjorde SLBs totale kostnader for ESP-tilbehør fra RMSpumptools [REDACTED] 2023 (se **Vedlegg 12**) RMSpumptools sitt ESP-tilbehør vil derfor ikke påvirke prisen på ESP-er nedstrøms i særlig grad. Ethvert forsøk på prisøkninger fra den fusjonerte enheten etter den Foreslåtte Transaksjonen vil derfor ikke få noen betydning for nedstrømskonkurrentenes kostnader, og dermed konkurranseevne.
- (330) For det tredje vil ethvert hypotetisk forsøk på å utestenge kunder nedstrøms også skade O&G-kundene, som utøver sterk kontroll over egen forsyningskjede. O&G-kundene ville ikke tolerert slike handlinger. Den fusjonerte enheten har ikke noe insentiv til å skade sine største kunder; [REDACTED] Kundene kan også enkelt bytte til andre leverandører av ESP-tilbehør. [REDACTED]
- (331) Som følge av de grunner som er angitt ovenfor, vil ikke noen form strategi om å utelukke kunder nedstrøms få noen virkning i Norge.

(2) Ingen kundeutestengelse

- (332) Bekymringer knyttet til utestenging av kunder kan bare oppstå når nedstrømsaktøren er en viktig kunde med en betydelig grad av markedsrett nedstrøms. Det er ikke tilfelle her. SLBs markedsandel globalt innen ESP-er [REDACTED] %²⁵⁰ (tillegget fra CHX [REDACTED])

²⁵⁰ I 2023 utgjorde SLBs globale omsetning av ESP-er ca. [REDACTED] kroner (ca. USD [REDACTED]) mens det globale markedet estimeres til omtrent USD [REDACTED] (basert på Spears og justert etter Partenes faktiske inntekter).

██████████²⁵¹).²⁵² Partene møter også konkurranse fra en rekke store leverandører av ESP-er globalt, inkludert ██████████ etc.

(333) Etter den Foreslåtte Transaksjonen vil derfor en tilstrekkelig stor kundebase forbli tilgjengelig for andre leverandører av ESP-tilbehør.

(334) Av de grunner som er nevnt ovenfor kan det dermed konkluderes med at den Foreslåtte Transaksjonen ikke vil føre til noen form for innsatsfaktor- eller kundeutestengelse knyttet til salg av ESP-tilbehør.

3. **Kvartsbaserte trykksensorer/transdusere (Oppstrøms) og permanente nedhullsmålere brukt i komplettering, og målere brukt til bore- og produksjonstjenester (Nedstrøms)**

a. *Oversikt over Partenes aktiviteter*

(335) **Oppstrømsprodukt – kvartsbaserte trykksensorer/-transdusere.** Via virksomheten til Quartzdyne ("QD"), selger CHX kvartstrykksensorer/-transdusere.²⁵³ Sensorer brukes på oljefelt for å samle inn data (som temperatur og trykk) på de ulike stadiene som boring, komplettering og produksjon. Særlig trykksensorene kan produseres fra en rekke ulike materialer (f.eks. kvarts, silisium, keramikk, metall og optiske fibre).

(336) Kvartsbaserte produkter er nisjeprodukter. De er nødvendig for begrensede bruksområder som krever:

- høye presisjonsmålinger
- krever utplassering over lengre tid
- involverer brønner eller reservoarmiljøer med ultrahøyt trykk og høy temperatur ("**ultra-HPHT**")²⁵⁴ - ekstreme forhold som kun finnes i ca. 5-10 % av brønnene over hele verden.

(337) Som følge av dette tilsvarer utviklingen og prisingen av disse produktene bruksområder primært innen komplettering, som er bruksområdene hvor det mest sannsynlig vil være behov for disse spesialiserte egenskapene.²⁵⁵

²⁵¹ CHX' globale omsetning av ESP-er i 2023 utgjorde ca. USD ██████████

²⁵² Basert på ██████████ er SLBs markedsandel for ESP-er i 2023 anslått til ██████████

²⁵³ ██████████

²⁵⁴ The American Petroleum Institute definerer høytrykks-, høy temperatur ("**HPHT**") brønner som brønner med trykk på mer enn 10 000 psi og temperaturer på mer enn 150 grader Celsius, og ultra-HPHT-brønner som brønner med trykk over 15 000 psi og temperaturer over 177 grader Celsius. Se SLB, The Defining Series: HPHT-wells (10. mars 2016), <https://www.slb.com/resource-library/oilfield-review/defining-series/defining-hpht>. Selv om dette er standardbetegnelsen i bransjen, er det noe intern variasjon rundt definisjoner hos de individuelle selskapene

²⁵⁵ Komplettering er fasen som oppstår etter at en brønn er boret og sementert, der ingeniører "ferdigstiller" brønnen ved å plassere utstyr inn i brønnen med siktemål om å utvinne så my av oljen i brønnen som mulig, til en rimelig pris. Se SLB, The Defining Series: Introduction to Well Completions (1. september 2015), <https://www.slb.com/resource-library/oilfield-review/defining-series/defining-completion>.

- (338) Oljeserviceselskap kan også benytte kvartsbaserte produkter til boring²⁵⁶ og til produksjon (som inkluderer produksjonslogging og reservoarytelles- og formasjonstesting)²⁵⁷, men som beskrevet nærmere nedenfor finnes det alternative løsninger for disse bruksområdene og disse alternativene kan ha like god ytelse som kvartsbaserte produkter.
- (339) En sensor er vist i **Figur 22** nedenfor og krystallen i **Figur 23**.

Figur 22 – Kvarstrykksensor



Kilde: CHX' nettside.²⁵⁸

Figur 23 – Kvartskrystall brukt i en QD kvarstrykksensor



Kilde: CHX' nettside.²⁵⁹

- (340) Det er også en rekke trykksensorer som ikke er kvartsbaserte og som kan produseres fra ulike materialer, alle ifra keramiske materialer (piezoelektrisk teknologi), metalliske foliemønstre (belastningsteknologi), metallplater (kapasitansteknologi), silisium (mikro-elektro-mekaniske

²⁵⁶ For å overvåke og optimalisere boreoperasjoner og -ytelse. Som følge av den høye kompleksiteten knyttet til boring av offshore felt i Norge, er boring i Norge generelt utført ved bruk av retningsboreverktøy. Boring i Norge innebærer derfor retningsboring.

²⁵⁷ For å overvåke og optimalisere reservoartrykk og ytelse.

²⁵⁸ Se CHX' nettside, Quartz Pressure Sensor, tilgjengelig på <https://www.championx.com/products-and-solutions/digital-control-automation-and-optimization/quartzdyne-pressure-temperature-sensors/quartz-pressure-sensor/>.

²⁵⁹ Se CHX' nettside, Quartz Pressure Sensor, tilgjengelig på <https://www.championx.com/products-and-solutions/digital-control-automation-and-optimization/quartzdyne-pressure-temperature-sensors/quartz-pressure-sensor/>.

systemer ("MEMS")) til optiske fibre (samlet kalt belastningsmålere). **Figur 24** nedenfor viser en trykksensor som ikke er kvartsbasert, solgt av SLB.

Figur 24 – SLBs silisiumbaserte trykksensor innebygd i en måler (SLBs eSOI (enhanced Silicon-on-Insulator))



Kilde: SLBs nettside.²⁶⁰

- (341) Trykktransduseren er hele den samlede enheten som er nødvendig for å produsere det utgående frekvens- eller det digitale signalet. Mens trykksensoren registrerer og måler trykk, konverterer transduseren dette trykket til et elektrisk signal som kan avleses av en datamaskin. Noen leverandører selger kun sensorer, men en rekke andre selger kun den samlede transduseren, som inkluderer sensoren.
- (342) Alle QDs trykktransduserer har tre kvartskrystaller: en trykksensorkrystall, en temperatursensorkrystall og en referansefrekvenskrystall.
- (343) Kvarstrykksensoren endrer frekvens som respons på endringer i trykk. Ettersom trykksensorkrystallen også vil vise en liten endring i frekvens basert på temperatur, anvendes en temperatursensorkrystall for å gi økt stabilitet, motstandsdyktighet og høyere oppløsning med lavere strømforbruk. Transduserens metallskall inneholder høytrykksvæske, og utgjør en støtdemper for de tre krystallene og kretsen.²⁶¹ Designet på det ytre metallskallet sikrer også at de tre kvartskrystallene er termisk koblet for å kompensere for temperatur.
- (344) En kvarstrykktansduser vises i **Figur 25** nedenfor, og et tverrsnitt av en kvarstrykktansduser er vist i **Figur 26** nedenfor.

²⁶⁰ Se SLBs nettside, permanent downhole gauges, tilgjengelig på <https://www.slb.com/products-and-services/innovating-in-oil-and-gas/completions/well-completions/permanent-monitoring/permanent-downhole-gauges>.

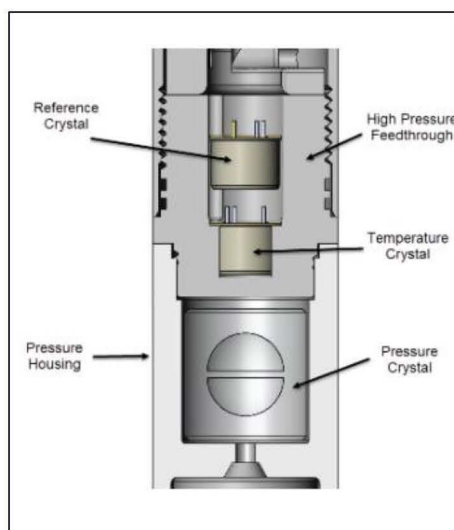
²⁶¹ Se CHX' nettside, Quartz Pressure Transducer, tilgjengelig på <https://www.championx.com/products-and-solutions/digital-control-automation-and-optimization/quartzdyne-pressure-temperature-sensors/quartz-pressure-transducer/>.

Figur 25 – En kvartstrykktransduser



Kilde: CHX' nettside.²⁶²

Figur 26 – Tverrsnitt av en kvartstrykktransduser



Kilde: CHX' nettside.²⁶³

(345) Som indikert ovenfor er kvartstrykksensorer/transdusere bare nødvendige i det begrensede spekteret av bruksområder som

- krever målinger med høy presisjon
- krever utplassering over lengre tid
- involverer ultra-HPHT brønner (dvs. brønner med bunnhulltrykk som overstiger 15 000 psi og temperaturer som overstiger 177 grader Celsius).

(346) Brønner med ultra-HPHT miljø, representerer en brøkdel av alle brønnene globalt [REDACTED]
[REDACTED] For de resterende [REDACTED] av brønnene [REDACTED]

²⁶² Se CHX' nettside, Quartz Pressure Sensor, tilgjengelig på <https://www.championx.com/products-and-solutions/digital-control-automation-and-optimization/quartzdyne-pressure-temperature-sensors/quartz-pressure-sensor/>.

²⁶³ Se CHX' nettside, Quartz Pressure Sensor, tilgjengelig på <https://www.championx.com/products-and-solutions/digital-control-automation-and-optimization/quartzdyne-pressure-temperature-sensors/quartz-pressure-sensor/>.

[REDACTED] For Norge er SLBs beste anslag at [REDACTED] av brønnene har HPHT-miljø, og at [REDACTED] har ultra-HPHT forhold. Det har ikke vært noen nye ultra-HPHT brønner i Norge [REDACTED]

- (347) Dermed vil kvartsbaserte produkter for det meste benyttes til å tilby enkelte typer kompletteringstjenester, da det er i forbindelse med disse tjenestene det er mest sannsynlig at man trenger disse spesialiserte egenskapene. Kvartsbaserte produkter er imidlertid ikke den eneste muligheten innen komplettering. For mange bruksområder innen komplettering er ikke-kvartsbaserte alternativer konkurransedyktige alternativer (f.eks. [REDACTED]

[REDACTED] SLB

[REDACTED]²⁶⁴, og [REDACTED]

- (348) Kvartsbaserte produkter kan også brukes i boring og produksjon, men som for komplettering, finnes det andre alternativer for disse bruksområdene. Verken boring eller produksjonsformål krever vanligvis målinger med høy presisjon eller langvarig utplassering. Som følge av dette vil mange kunder favorisere rimeligere alternativer for sine bore- og produksjonsprosjekter fremfor å betale for spesialiserte egenskaper de ikke har behov for. I tillegg finnes det alternativer som kan ha like god ytelse som kvartsbaserte produkter for disse bruksområdene.

- (349) [REDACTED]

- (350) QD [REDACTED] og har begrenset oversikt [REDACTED]

[REDACTED] Som følge av at produktene har en rekke bruksområder, har ikke QD en god oversikt over bruken nedstrøms. Dette er ytterligere tilfellet som følge av at kundene, [REDACTED]

[REDACTED] SLB har på sin side ikke oversikt over bruken av QD sensorer. SLBs innkjøp globalt i perioden 2021 – 2023 var [REDACTED] % til bruk i komplettering, [REDACTED] % til bruk i produksjon og [REDACTED] % til bruk i boring. [REDACTED]

- (351) Anskaffelsesprosessen. Oljeserviceselskapene anskaffer trykksensorer/-transdusere på et globalt marked, og disse inngår i leveranser av ulike typer tjenester (f.eks. komplettering)

████████ kroner²⁷³ Disse salgene ██████████ % av QDs globale omsetning. QDs omsetning i ██████████ de fire foregående årene. I disse årene var det ██████████ mens ██████████²⁷⁴). Se **Vedlegg 10**

- (357) Markedsandeler. Se **Vedlegg 11** for markedsandelsestimater ██████████
 ██████████ Markedsandelene er ██████████
- (358) Største kunder, konkurrenter og leverandører. Se **Vedlegg 9** for kontaktdetaljer til de største kundene, konkurrentene og leverandørene.
- (359) **Nedstrømsprodukt – PDG-er, målere for boretjenester, målere for produksjonstjenester.** Som beskrevet ovenfor har trykksensorer/-transdusere en rekke bruksområder: (i) boring, (ii) komplettering, og (iii) produksjon. Mens PDG-er som benyttes innen komplettering forblir nede i brønnen i 10 til 20 år (dvs. gjennom brønnens levetid), blir målere benyttet til boring værende i brønnen i dager eller uker og målere brukt i produksjon blir værende nede i brønnen i 1 til 3 år.
- (360) Kwartssensorer/-transdusere er for det meste benyttet til komplettering. Bruksområder innen verken boring eller produksjon krever høypresisjonsmålinger eller utplassering over lengre tid. Dette reflekteres i ██████████
 ██████████
- (361) De tilfellene hvor kvartsbaserte produkter er nødvendig, er også begrenset på tvers av alle bruksområder i Norge.
- **Komplettering:** SLBs salg av PDG-er ██████████
 ██████████
 - **Drilling:** Som følge av at boreforholdene i Norge ikke utviser høyt trykk, ██████████
 ██████████
 - **Produksjon:** ██████████
 ██████████
- (362) Hver av de ulike typene målere, og respektive bruksområde nedstrøms, beskrives nedenfor.

i. PDG-er

²⁷³

USD ██████████

²⁷⁴

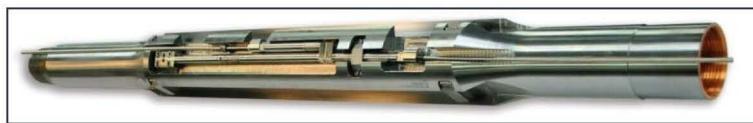
USD ██████████

- (363) PDG-er inneholder sensorer/transdusere og anvendes primært i komplettering (med unntak for brønner utstyrt med ESP-er, som har en egen sensor) for å måle visse data nede i brønnen (særlig væsketemperatur og -trykk).²⁷⁵
- (364) Trykksensorer/-transdusere som anvendes for komplettering, installeres permanent i brønnrøret og kan måle trykket i brønnrøret, ringrommet²⁷⁶ eller begge. Dataene er nyttige for reservoaringeniører som bruker disse til å analysere og kvantifisere olje- eller gasslagrene og for å optimalisere produksjonsmetoder. Typiske PDG-er måler trykk og temperatur, men kan også måle andre parametere som vibrasjon, strømning eller belastning.
- (365) Installering av en PDG er valgfri; de installeres kun ved enkelte kompletteringer etter beslutning fra O&G-selskapet.
- (366) En PDG består av:
- en nedihullstransduser utstyrt med sensorer;
 - kretser som brukes til kontroll, telemetri, strøm og måling av sensoren;
 - et skall for å beskytte de ulike komponentene mot støv, støy, osv.;
 - elektriske koblinger for å koble til strøm- og kommunikasjonssystemene; og
 - pakninger for å holde brønnvæskene ute av måleren.
- (367) Avhengig av den valgte transduserteknologien som benyttes til å måle de fysiske endringene, inkluderer PDG-er (i) kvartsmålere (utstyrt med kvartssensorer/-transdusere) og (ii) belastningsmålere (utstyrt med belastningssensorer/-transdusere).
- (368) En PDG er vist i **Figur 27** nedenfor, og et eksempel på dens typiske plassering av PDG-en i en brønn vises i **Figur 28** nedenfor.

²⁷⁵ ESP nedihullsmålere krever ikke, og bruker vanligvis ikke, kvartssensorer.

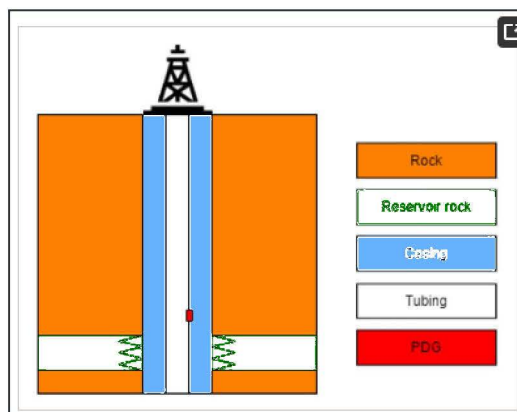
²⁷⁶ Ringrommet i en brønn er området mellom produksjonsrøret og foringsrøret.

Figur 27 – PDG



Kilde: Baker Hughes' publikasjon.²⁷⁷

Figur 28 – Typisk plassering av en PDG i en brønn



Kilde: MDPIs nettside.²⁷⁸

- (369) Oljeserviceselskapene leverer PDG-er til store O&G-kunder, som CNOOC, Equinor, Petrobras, Shell, Eni og BP. Dette er store og profesjonelle kunder med betydelig kontroll over sin egen forsyningskjede og utover derigjennom betydelig kjøpermakt (som beskrevet i **avsnitt (438)**). PDG-er blir typisk levert sammen med en rekke andre verktøy og tjenester, og utgjør del av en større løsning eller produkttilbud.
- (370) Lokal tilstedeværelse. En begrenset lokal tilstedeværelse er ofte tilstrekkelig for at oljeserviceselskap, [REDACTED] skal kunne selge PDG-er. Dette gjelder også for Norge. PDG-er produseres normalt sett på et gitt sted [REDACTED], og transporteres deretter til ulike lokasjoner rundt om i verden. Når det gjelder kompletteringstjenester solgt i Norge (som inkluderer PDG-er), vil de typisk kreve et lokalt salgsteam ([REDACTED]), som er ansvarligere for å utarbeide og sende inn svar på anbud og prisforespørsler, samt daglige kundebehandlingsaktiviteter innen komplettering. [REDACTED]

²⁷⁷ Se Baker Hughes' nettside, SureSENS QPT ELITE permanent downhole gauge, tilgjengelig på <https://dam.bakerhughes.com/m/4e32433c44f17de1/original/SureSENS-QPT-ELITE-permanent-downhole-gauge-slsh.pdf>. Se SLBs nettside, Permanent downhole gauges – Reservoir monitoring and control with downhole pressure and temperature data, tilgjengelig her: <https://www.slb.com/products-and-services/innovating-in-oil-and-gas/completions/well-completions/permanent-monitoring/permanent-downhole-gauges>.

²⁷⁸ Se MPDI's nettside, Review of Different Methods for Identification of Transients in Pressure Measurements by Permanent Downhole Gauges Installed in Wells, 8. februar 2023, tilgjengelig her: <https://uis.braze.unit.no/uis-xmlui/bitstream/handle/11250/3109306/energies-16-01689%2b%25281%2529.pdf>.

- (377) SLB (men ikke CHX)²⁸⁰ produserer og selger PDG-er (basert på både kvarts- og ikke-kvartstrykksensorer/-transdusere) globalt, inkludert i Norge. [redacted]²⁸¹
- (378) SLBs globale salg av PDG-er til bruk i komplettering, sammen med andre overvåkings- og kontrolltjenester nede i brønnen, utgjorde ca. [redacted]²⁸² i 2023. Ifølge SLBs tilgjengelige anbudsdata for målere innen komplettering for 2023, har SLB [redacted] i kun [redacted] kompletteringsanbud på verdensbasis, og [redacted] i [redacted] andre måleranbud i den samme perioden [redacted]. Med andre ord, selv innenfor det virksomhetsområdet hvor kvartsbaserte produkter oftest er nødvendig (dvs. komplettering), [redacted]
- (379) I Norge omsatte SLB for ca. [redacted] kroner²⁸³ innen salg av PDG-er brukt til brønnkomplettering i 2023, hvorav [redacted]²⁸⁴
- [redacted]²⁸⁵ Se Vedlegg 10
- (380) Andelen av SLBs nedstrømssalg som involverer innsatsfaktorer fra CHX: [redacted] er oppgitt i Vedlegg 12.
- (381) Andelen av oppstrømskomponenter som del av samlede nedstrømskostnader: [redacted] er oppgitt i Vedlegg 12.
- (382) Markedsandeler. Se Vedlegg 11 for markedsandelsestimater [redacted]. Markedsandelene er [redacted].
- (383) Største kunder, konkurrenter og leverandører. Se Vedlegg 9 for kontaktdetaljer til de største kundene, konkurrentene og leverandørene.

ii. **Målere for boretjenester**

²⁸⁰ [redacted]

²⁸¹ [redacted]

²⁸² ca. USD [redacted]

²⁸³ ca. USD [redacted]

²⁸⁴ SLB følger salg av Norge [redacted] av salget av PDG-er relatert til bruk av kvartssensorer/-transdusere.

²⁸⁵ [redacted]

- (384) Tilsvarende som for PDG-er, inneholder målere for bruk i boretjenester transduseren i tillegg til kretser. Denne formen for målere benyttes til å overvåke og optimalisere boreoperasjoner og -ytelse.
- (385) En måler for bruk i boring vises i **Figur 29** nedenfor.

Figur 29 – Måler brukt i boring



Kilde: SLB

- (386) Oljeserviceselskap tilbyr målere for boring til store O&G-selskap som CNOOC, Equinor, Petrobras, Shell, ENI og BP. Dette er store og profesjonelle kunder som utøver betydelig kontroll over egen leverandørkjede og utover derigjennom betydelig kjøpermakt (som beskrevet i **avsnitt (438)** nedenfor).
- (387) Anskaffelsesprosessen. O&G-selskap anskaffer målere for boring som del av leveranser av boretjenester. O&G-kundene vil [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED] Når O&G-selskapet beslutter å utvikle et reservoar, borer de letebrønner for å ta trykkmålinger, noe som gir informasjon om brønnhulltrykket og -temperaturen. [REDACTED]
[REDACTED]
- (388) Oljeserviceselskapene, [REDACTED] I forbindelse med disse valgene vurderer oljeserviceselskapene en rekke faktorer, inkludert [REDACTED]
[REDACTED] Oljeserviceselskapene presenterer deretter sine forslag til O&G-kundene som kan akseptere disse, avvise dem eller gå inn i ytterligere forhandlinger.
- (389) [REDACTED]
[REDACTED] ²⁸⁶ I noen tilfeller skjer dette er fordi [REDACTED]

- [redacted] I andre tilfeller kan det skyldes at O&G-kunden [redacted] I alle tilfeller krever O&G-kunden at [redacted]
- (390) Anskaffelsesprosessen for som er beskrevet ovenfor gjelder også for Norge, [redacted]
- (391) Lokal tilstedeværelse. Som for PDG-er er begrenset lokal tilstedeværelse ofte tilstrekkelig for at selskap, [redacted] skal kunne selge målere for bruk i boring. Dette gjelder også for Norge. Målere produseres normalt sett på et gitt sted ([redacted]), og transporteres deretter til ulike lokasjoner rundt om i verden. Når det gjelder boretenester solgt i Norge (som inkluderer målerne), vil de typisk kreve et lokalt salgsteam ([redacted]), som er ansvarligere for å utarbeide og sende inn svar på anbud og prisforespørsler, samt daglige kundefølgingsaktiviteter innen boretenester. [redacted] (mv.)
- (392) Regulatorisk rammeverk. SLB kjenner ikke til noen reguleringer som påvirker tilbudet av målere for boring i Norge eller noen andre steder.
- (393) Salgsdata. Kostnaden for trykksensoren/-transduseren utgjør [redacted] av den totale kostnaden for måler-systemet som benyttes i boring. Måleren [redacted] av den totale kostnaden for flere boreprosjekter.
- (394) SLB (men ikke CHX) produserer og selger målere for boring globalt, inkludert i Norge. [redacted] SLBs globale omsetning fra salg av tjenester knyttet til [redacted] utgjorde ca. [redacted] kroner²⁸⁷ i 2023. Salg av tjenester knyttet til [redacted] kvartssensor (QD sensoren) utgjorde kun [redacted] millioner kroner / USD [redacted] million, noe som utgjorde kun [redacted] % av [redacted]²⁸⁸
- [redacted] Norge utgjorde omsetningen fra [redacted] tjenester ca. NOK [redacted] kroner²⁸⁹ i 2023. [redacted]
- Se Vedlegg 10**
- (396) Andelen av SLBs nedstrømssalg som involverer innsatsfaktorer fra CHX: [redacted] i Vedlegg 12.

287

ca USD [redacted]

288

289

ca. USD [redacted]

- (397) Andelen av oppstrømskomponenter som del av samlede nedstrømskostnader: [redacted] i Vedlegg 12.
- (398) Markedsandeler. Se **Vedlegg 11** for markedsandelsestimater. [redacted]
- (399) Største kunder, konkurrenter og leverandører. Se **Vedlegg 9** for kontaktdetaljer til de største kundene, konkurrentene og leverandørene.

iii. *Målere for produksjonstjenester*

- (400) Tilsvarende som for PDG-er, inneholder målere for bruk i produksjonstjenester transduseren i tillegg til kretser. Produksjonstjenester omfatter ytelses- og formasjonstesting av reservoarer og produksjonsloggingstjenester (dvs. for å optimalisere reservoar- og brønnyttelsen), konkret ved å vurdere væskebevegelsene inn og ut av borehullet, kvantifisere strømningsrater, og fastslå egenskapene til væskene under forholdene nede i brønnen.
- (401) En måler brukt til produksjon er vist i **Figur 30** nedenfor:

Figur 30 – Gauge used for production (SLBs Signature-måler)



Kilde: SLB²⁹⁰

- (402) Oljeserviceselskap tilbyr målere for produksjon til store O&G-selskap som CNOOC, Equinor, Petrobras, Shell, ENI og BP. Dette er store og profesjonelle kunder som utøver betydelig kontroll over egen leverandørkjede og utover derigjennom betydelig kjøpermakt (som beskrevet i **avsnitt (438)**).
- (403) Lokal tilstedeværelse. Som for PDG-er er begrenset lokal tilstedeværelse er ofte tilstrekkelig for at selskap, [redacted] skal kunne selge målere for bruk i produksjon. Dette gjelder også for Norge.
- (404) Anskaffelsesprosessen. Anskaffelsesprosessen for målere til boring er tilsvarende som for PDG-er (se **avsnitt (371) - (373)** ovenfor).

²⁹⁰ Se <https://www.slb.com/-/media/files/testing-services/product-sheet/signature-quartz-gauge-ps.ashx>

- (405) Regulatorisk rammeverk. SLB kjenner ikke til noen reguleringer som påvirker tilbudet av målere for produksjon i Norge eller noen andre steder.
- (406) Salgsdata. Kostnaden for trykksensoren/-transduseren utgjør en [redacted] av den totale kostnaden for måler-systemet som benyttes i produksjon.²⁹¹ I tillegg kan [redacted] av den totale kostnaden for produksjonsprosjekt den brukes i.
- (407) SLB (men ikke CHX) produserer og selger målere for produksjon globalt, inkludert i Norge. SLBs globale omsetning fra salg av tjenester som benytter målere for produksjonslogging utgjorde ca. [redacted] kroner²⁹² i 2023, [redacted]²⁹³ % knytter seg til [redacted]²⁹⁴
- (408) I Norge utgjorde omsetningen fra salg av tjenester som benytter målere for produksjonslogging ca [redacted] kroner²⁹⁵ i 2023, [redacted]
Se Vedlegg 10
- (409) [redacted]
- (410) Andelen av SLBs nedstrømssalg som involverer innsatsfaktorer fra CHX: [redacted] er oppgitt i **Vedlegg 12.**
- (411) Andelen av oppstrømskomponenter som del av samlede nedstrømskostnader: [redacted] er oppgitt i **Vedlegg 12.**
- (412) Markedsandeler. Se **Vedlegg 11** for markedsandelsestimater. [redacted]
- (413) Største kunder, konkurrenter og leverandører. Se **Vedlegg 9** for kontaktdetaljer til de største kundene, konkurrentene og leverandørene.

²⁹¹ Konkret, i produksjonslogging.

²⁹² ca USD [redacted]

²⁹³ [redacted]

²⁹⁴ [redacted]

²⁹⁵ ca. USD [redacted]

b. *Markedsavgrensning*

(1) *Trykksensorer/transdusere (Oppstrøms)*

(a) *Produktmarked*

- (414) Så langt Partene kjenner til, har verken Konkurransetilsynet eller Kommisjonen tidligere tatt stilling til den nærmere markedsavgrensningen for sensorer/transdusere som utgjør innsatsfaktorer til nedihullsmålere og kvartsmålerne.
- (415) Partene er av den oppfatning at markedsavgrensningen kan holdes åpen, all den tid den Foreslåtte Transaksjonen uansett ikke vil føre til noen konkurransemessige bekymringer.

(b) *Geografisk marked*

- (416) Partene vil anføre at markedet for trykksensorer/transdusere er globalt i utstrekning, gitt at leverandørene er store globale selskap [redacted]. I alle tilfeller kan den geografiske markedsavgrensningen også holdes åpen, da den Foreslåtte Transaksjonen ikke fører til konkurransemessige bekymringer uavhengig av hvilken geografisk markedsavgrensning som legges til grunn. Partene vil oppgi markedsandeler globalt.

(2) *PDG-er (Nedstrøms)*

(a) *Produktmarked*

- (417) Partene er ikke kjent med at Konkurransetilsynet tidligere har vurdert markedsavgrensningen for PDG-er. Kommisjonen vurderte imidlertid dette markedet i *GE/Baker Hughes*, og avgrenset separate markeder for henholdsvis kvarts- og ikke-kvartsbaserte transdusere. Det vises særlig til at Kommisjonen avgrenset et eget marked for PDG-er basert på teknologi – dvs. at målere med kvartstransdusere ble vurdert til å utgjøre et separat marked avgrenset fra belastningstransdusere.²⁹⁶
- (418) Partene mener uansett at markedsdefinisjonen kan holdes åpen, da den Foreslåtte Transaksjonen ikke fører til en betydelig hindring av effektiv konkurranse på noe plausibelt produktmarked.

(b) *Geografisk marked*

- (419) I *GE/Baker Hughes* vurderte Kommisjonen hvorvidt den geografiske utstrekningen av markedet for PDG-er var EU/EØS-vidt, og muligens globalt som følge av at alle PDG-er, ifølge de involverte partene, har de samme tekniske egenskapene uavhengig av sted og at det er de samme aktørene som leverer disse globalt. Kommisjonen holdt imidlertid den endelige geografiske markedsavgrensningen åpen.²⁹⁷
- (420) Partene er av den oppfatning at markedet for PDG-er er globalt i utstrekning. I alle tilfeller kan den endelige markedsdefinisjonen holdes åpen, da den Foreslåtte Transaksjonen ikke fører til noen konkurransemessige bekymringer uavhengig av hvilken markedsavgrensning som

²⁹⁶ Sak M.8297 – *GE/Baker Hughes*, Kommisjonens vedtak av 31. mai 2017, avsnitt 130.

²⁹⁷ Sak M.8297 – *GE/Baker Hughes*, Kommisjonens vedtak av 31. mai 2017, avsnitt 132. Se også avsnitt 186-193 hvor Kommisjonen baserer konkurransevurderingen for PDG-er på EU/EØS- og globale markedsandeler.

legges til grunn. Partene har likevel for denne meldingen vurdert både den bredeste og den snevreste mulige geografiske markedsavgrensningen, dvs. globalt og Norge.

(3) Målere for boring (Nedstrøms)

(a) Produktmarked

- (421) Så langt Partene kjenner til, har verken Konkurransetilsynet eller Kommisjonen tidligere tatt stilling til den nærmere markedsavgrensningen for målere brukt i boretjenester.
- (422) Partene er av den oppfatning at markedsavgrensningen kan holdes åpen, all den tid den Foreslåtte Transaksjonen uansett ikke vil føre til noen konkurransemessige bekymringer. For konkurransevurderingen vil partene ta utgangspunkt i et marked for målere brukt i boretjenester.

(b) Geografisk marked

- (423) Partene vil anføre at markedet for målere brukt i boretjenester er globalt i utstrekning. I alle tilfeller kan den geografiske markedsavgrensningen også holdes åpen, da den Foreslåtte Transaksjonen ikke fører til konkurransemessige bekymringer uavhengig av hvilken geografisk markedsavgrensning som legges til grunn. [REDACTED] vil Partene oppgi markedsandeler globalt.

(4) Målere for produksjon (Nedstrøms)

(a) Produktmarked

- (424) Så langt Partene kjenner til, har verken Konkurransetilsynet eller Kommisjonen tidligere tatt stilling til den nærmere markedsavgrensningen for målere brukt i produksjonstjenester.
- (425) Partene er av den oppfatning at markedsavgrensningen kan holdes åpen, all den tid den Foreslåtte Transaksjonen uansett ikke vil føre til noen konkurransemessige bekymringer. For konkurransevurderingen vil partene ta utgangspunkt i et marked for målere brukt i produksjonstjenester.

(b) Geografisk marked

- (426) Partene vil anføre at markedet for målere brukt i produksjonstjenester er globalt i utstrekning. I alle tilfeller kan den geografiske markedsavgrensningen også holdes åpen, da den Foreslåtte Transaksjonen ikke fører til konkurransemessige bekymringer uavhengig av hvilken geografisk markedsavgrensning som legges til grunn. [REDACTED] vil Partene oppgi markedsandeler globalt.

c. Konkurransevurdering

- (427) Det vertikale overlappet innen trykksensorer/-transdusere²⁹⁸ har en [REDACTED] som følge av at Partenes respektive salg av trykksensorer/-transdusere og PDG-er, målere for boring og målere for produksjon i Norge er [REDACTED]

²⁹⁸ Trykksensorer og transdusere selges vanligvis sammen.

(428) Det vertikale overlappet vil uansett ikke føre til noen konkurransemessige bekymringer i Norge av følgende grunner,

(1) *Ingen innsatsfaktorutestengelse*

(429) **Ingen mulighet til å utestenge.** Den fusjonerte enheten vil ikke ha mulighet til å begrense tilgang til trykksensorer/-transdusere, som følge av at CHX (via QD) ikke har noen form for markedsrett, verken globalt eller i Norge.

(430) For det første vil den fusjonerte enheten ikke ha noen betydelig grad av markedsrett oppstrøms. Mens QD anslår at de for tiden [redacted] er bruksområdene som krever kvartsbaserte produkter begrenset. De fleste bruksområder for nedihulls trykkmålerprodukter krever ikke målinger med høy presisjon, utplassering over lengre tid, eller involverer ultra- HPHT-brønner. Kvartstrykksensorer/-transdusere er derfor kun påkrevd i en brøkdel av brønnene globalt (dvs. omtrent [redacted] % av brønnene globalt).²⁹⁹ I Norge anslås det at kun [redacted] % av brønnene er HPHT-brønner, og [redacted] % er ultra-HPHT-brønner, og det har ikke blitt utviklet noen nye HPHT-brønner i Norge [redacted]

(431) Selv for de områdene hvor kvartstrykksensorer/-transdusere er nødvendige, finnes det alternative leverandører, som [redacted] For de resterende [redacted] av brønnene konkurrerer QD ikke bare med andre leverandører av kvartsprodukter, men også med [redacted] ikke-kvartsbaserte alternativer fra leverandører som er aktive globalt, slik som [redacted]

(432) Dette er tilfellet på tvers av kompletterings-, bore- og produksjonstjenester:

- **Komplettering:** [redacted] 300 [redacted]
- **Boring:** Som forklart ovenfor vil boreoperasjoner typisk ikke kreve høypresisjonsmålinger eller utplassering over lengre tid. Som følge av dette vil kundene for mange boreprosjekter foretrekke [redacted]

²⁹⁹ Den globale markedsandelen er basert på [redacted]

300 [redacted]

[Redacted]

- **Produksjon:** Kwartsbaserte produkter er ikke påkrevd for de fleste produksjonsformål, inkludert produksjonslogging hvor SLB oppfatter at ikke-kwartsbaserte produkter kan benyttes selv for ultra- HPHT-brønner. Disse bruksområdene krever ikke målinger med høy presisjon eller utplassering over lengre tid. For de fleste bruksområder finnes det konkurransedyktige alternativer, slik som

[Redacted]

(433) Når det gjelder etableringshindringer, er ikke disse uoverkommelige. Etableringshindringer inkluderer de nødvendige investeringer for å utvikle produktene, at det potensielle markedet er lite, gitt at kwartsbaserte produkter er nisjeprodukter (som beskrevet i **avsnitt (336)** over, og behovet for leverandører til å levere pålitelige produkter med høy kvalitet. Disse kan imidlertid overkommes, og trusselen om vertikal integrasjon og kundeinitiert etablering innebærer ytterligere disiplinerende faktorer.

[Redacted]

Det er en kjensgjerning at

(434) Kunder kan også samarbeide med tredjeparter for å utvikle og levere alternativer til QD. For eksempel er det [Redacted] leverer for tiden [Redacted] til [Redacted] SLB er av den oppfatning at [Redacted]

(435) For det andre er [Redacted] (se også **Vedlegg 12**):

- For komplettering: prisen for kvartstrykksensorene/-transduserne representerer [Redacted] totalprisen for det samlede kompletteringsprosjektet [Redacted].
- For boring: globalt estimerer SLB at prisen for trykksensorene/-transduserne representerer en [Redacted]

[redacted]
totalprisen for de samlede boreprosjektene.

- For produksjon: prisen for trykksensorene/-transduserne representerer [redacted]

[redacted]
totalprisen for de samlede produksjonsprosjektene.

(436) Med andre ord vil enhver prisøkning, selv betydelig, vil ikke ha noen vesentlig innvirkning på prisene til den fusjonerte enhetens konkurrenter nedstrøms.

(437) For det tredje blir trykksensorer/-transduserne omsatt på et globalt marked. Den fusjonerte enheten vil ikke kunne [redacted]

[redacted] som eventuelt vil bli rammet av eller gjenstand for en utestengelsesstrategi ([redacted])

[redacted]. Dette gjelder i enda større grad som følge av at [redacted]

[redacted] Kundene gir ingen informasjon til QD om hvor eller hvordan produktene skal benyttes, verken med tanke på konkret anvendelsesområde eller sted.

(438) For det fjerde har O&G-selskapene betydelig grad av kjøpermakt, og forsøk på å holde tilbake, eller øke konkurrentenes kostnader for, QDs produkter, vil sette den fusjonerte enhetens forhold til O&G-kundene i fare, [redacted]

Kundene er store O&G-selskap med fullstendig kontroll over innkjøp, levering av produkter og utførelse av oljeservicetjenestene. De forventer at de ulike leverandørene arbeider sømløst med hverandre, noe som er nødvendig på komplekse O&G-prosjekter som involverer tusenvis av produkter, tjenester og teknologier. De ville ikke tolerert at den fusjonerte enheten forsøkte å utestenge konkurrenter fra, eller øke konkurrentenes kostnader for, trykksensorer/-transduserne. I møte med en trussel fra den fusjonerte enheten ville [redacted]

[redacted] I et tenkt hypotetisk tilfelle hvor den fusjonerte enheten hadde ignorert slike instruksjoner, ville O&G-selskapene [redacted]

[redacted]³⁰¹ O&G-selskapene har også flere andre metoder for å hindre den fusjonerte enheten i å gjennomføre en utestengelsesstrategi. Hvis de blir truet, kan de: [redacted]

301

[redacted] For eksempel [redacted]

- (439) **Ingen insentiv til å utestenge.** Den fusjonerte enheten ville ikke ha insentiv til å hindre eller begrense tilgang til produktet oppstrøms som følge av at tapene nedstrøms ville overstige eventuelle hypotetiske gevinster oppstrøms.
- (440) For det første vil ikke hindringer eller begrensninger i tilgang oppstrøms føre til noen meningsfull diversjon nedstrøms, og det vil dermed ikke foreligge noe insentiv for den fusjonerte enheten å gjøre dette. [REDACTED] Trykksensorer/-transdusere representerer [REDACTED] av kostnaden for målerne benyttet i boring, som igjen [REDACTED] den totale kostnaden for boreprosjektet. Trykksensorer/-transdusere representerer [REDACTED] av kostnaden for målerne benyttet i produksjonslogging, som igjen [REDACTED] den totale kostnaden for produksjonsloggingsprosjektet.
- (441) Enhver prisøkning, selv en betydelig prisøkning, vil med andre ord ikke ha noen særlig betydning for, eller innvirkning på nedstrømsprisene til den fusjonerte enhetens konkurrenter. Det er dermed ikke sannsynlig at en begrensning oppstrøms vil føre til noen form for gevinster nedstrøms, samtidig som tapene oppstrøms vil være betydelige, som følge av at en begrensning i tilgang (eks. en prisøkning) sannsynligvis vil føre til at kundene bytter leverandør oppstrøms, men ikke nedstrøms. Selv om den fusjonerte enheten skulle ta den ekstreme beslutningen om å fullstendig stanse leveranser til konkurrenter nedstrøms, vil [REDACTED]
- (442) For det andre ville den fusjonerte enheten savne insentiv til å utelukke konkurrentenes tilgang til QDs produkter; dette ville være i strid med praksis i industrien. [REDACTED] Enhver gjengjeldelse fra konkurrentene ville skadet den fusjonerte enheten. Forretningsmessige relasjoner med andre oljeserviceselskap er en del av markedet. [REDACTED]

- [redacted] 303 og
- [redacted]

(443) Som eksempel [redacted] I tillegg er [redacted] eks. en måler eller et annet verktøy. [redacted]

(444) Oljeserviceselskapene har også historisk fortsatt å levere innsatsfaktorer til hverandre etter gjennomføring av ulike fusjoner og oppkjøp, inkludert fusjoner og oppkjøp med vertikale overlapp, og det er ingen grunn til at det er noe annerledes med den Foreslåtte Transaksjonen. For det første er utestenging inconsistent med [redacted] For det andre er utestengning inconsistent med historisk praksis i industrien for øvrig. For eksempel [redacted]

(445) Den fusjonerte enheten vil fortsette å levere QDs produkter på ordinære vilkår etter gjennomføring av den Foreslåtte Transaksjonen. [redacted]

(446) Dersom den fusjonerte enhetens konkurrenter ønsker å fortsette å anskaffe QDs produkter etter transaksjonen, [redacted]

303 [redacted]
304 Se [redacted] (vedlagt som Vedlegg 14).
305 Se [redacted] (vedlagt som Vedlegg 14).

[REDACTED] ikke har noen intensjon om å utestenge konkurrenter eller øke konkurrentenes kostnader.

(447) For det tredje vil enhver hypotetisk utestenging også skade O&G-kundene, som utøver sterk kontroll over egen forsyningskjede. O&G-kundene ville ikke tolerert slike handlinger. Den fusjonerte enheten har ikke noe insentiv til å skade sine største kunder; kunder som kan

[REDACTED]

(448) Under alle omstendigheter vil ethvert hypotetisk forsøk på å begrense tilgangen til slike mindre innsatsfaktorer heller ikke ha noen effekt på konkurransen i Norge gitt den begrensede etterspørselen etter og bruk av (og det begrensede norske salget av) kvartsbaserte produkter. I Norge er SLBs beste estimat at [REDACTED] av brønnene er HPHT-brønner, og [REDACTED] er ultra-HPHT-brønner. Det er ikke noen nye HPHT-brønner i Norge de [REDACTED] Kvartsbaserte produkter er derfor [REDACTED] i brønner i Norge.

(449) SLBs bruk av kvartsbaserte trykksensorprodukter i Norge er konsistent med markedssituasjonen for øvrig:

- Komplettering: [REDACTED]

[REDACTED]

- Boring: [REDACTED]

[REDACTED]

- Produksjonslogging: [REDACTED]

[REDACTED]

(450) Til sist vil ikke en slik strategi være innebære innovasjonsskade. [REDACTED]

[REDACTED] Muligheter for innovasjon ligger i [REDACTED] som finnes i dag og som vil fortsette å vokse. Konkurrenter vil fortsatt ha mulighet til å innovere sammen med den fusjonerte enheten.

[REDACTED]

(2) Ingen kundeutestengelse

(451) Eventuell kundeutestengelse ville innebære at den fusjonerte enheten avviker alle sine oppstrøms innkjøp fra andre leverandører, for derved å påvirke eventuelle stordriftsfordeler for

konkurrentenes leverandører oppstrøms. Den fusjonerte enheten ville ikke ha noe rom for å implementere en slik strategi i Norge.

(452) [REDACTED] av PDG-salget i 2023 og det er [REDACTED] Skulle SLB slutte å kjøpe [REDACTED] av trykksensorer/-transdusere fra tredjepartsleverandører ville ikke det fått noen innvirkning på eventuelle stordriftsfordeler hos disse leverandørene, noe som gjør en slik strategi fullstendig ineffektiv.

(453) Når det gjelder boreformål, [REDACTED]

(454) Når det gjelder [REDACTED]

(455) I alle tilfeller kan bekymringer knyttet til utestenging av kunder generelt sett kun oppstå når nedstrømsaktøren er en viktig kunde med en betydelig grad av markedsrettet nedstrøms. Det er ikke tilfelle her.

- For PDG-er: SLB estimerer sin globale markedsandel i 2023 innen PDG-er nedstrøms til [REDACTED]%, noe som betyr at kunder som representerer [REDACTED]% av markedet vil forbli tilgjengelig for andre leverandører oppstrøms dersom SLB skulle beslutte å dekke hele sitt behov gjennom internproduksjon. Dette inkluderer kunder som [REDACTED] ³⁰⁶
- For målere for boring: Globalt estimerer SLB sin markedsandel innen måletjenester i forbindelse med brønnkonstruksjon (som er del av SLBs tilbud av måletjenester i forbindelse med boretenester) ved bruk av målere nedstrøms, [REDACTED] i 2023, noe som betyr at kunder som representerer [REDACTED] av markedet vil forbli tilgjengelig for andre leverandører oppstrøms dersom SLB skulle beslutte å dekke hele sitt behov gjennom internproduksjon. Dette inkluderer kunder som [REDACTED] ³⁰⁷
- For målere for produksjonslogging: På global basis estimerer SLB sin markedsandel innen produksjonslogging nedstrøms til [REDACTED] i 2023, noe som betyr at kunder som representerer [REDACTED] av markedet vil forbli tilgjengelig for andre leverandører oppstrøms dersom SLB skulle beslutte å dekke hele sitt behov gjennom internproduksjon.

³⁰⁶ Disse estimatene er basert på [REDACTED]

³⁰⁷ Disse estimatene er basert på [REDACTED]

- (456) Etter den Foreslåtte Transaksjonen, vil dermed en tilstrekkelig stor kundebase forbli tilgjengelig for andre leverandører, noe som vil eliminere enhver mulighet eller insentiv til å stanse innkjøp fra andre leverandører oppstrøms.
- (457) Selv om man skulle se på et hypotetisk norsk marked (som ikke er relevant som følge av at salg av de ulike typene målere skjer globalt), endres ikke dette [REDACTED] sin markedsandel for PDG-er (brukt i komplettering) i Norge til [REDACTED] %, mens andre aktører vil inkludere [REDACTED]³⁰⁸
- (458) Oppsummeringsvis kan det dermed konkluderes med at den Foreslåtte Fransaksjonen, av de grunner som er nevnt ovenfor, ikke vil føre til noen form for innsatsfaktor- eller kundeutestengelse knyttet til salg av sensorer eller transdusere, PDG-er, målere for boring og målere for produksjon.

4. Boreteknologier

a. Introduksjon

- (459) CHX' virksomhet innen boreteknologi omfatter produksjon og salg av PDC-tenner, lagre, ventiler og andre gruveverktøy. CHX selger disse produktene på global basis, og salget i Norge var [REDACTED] i 2023, og utgjorde kun [REDACTED] kroner³⁰⁹ innen salg av PDC-tenner og [REDACTED] kroner³¹⁰ innen salg av lagre. [REDACTED]
- (460) Disse potensielle vertikale overlappene i Norge vil ikke føre til noen konkurransebekymringer, som forklart nærmere nedenfor. Og i alle tilfeller, har Partene blitt enige om at CHX vil avhende selskapet USS, som omfatter CHX' globale virksomhet innenfor PDC-tenner- og lagre, noe som vil innebære at det ikke finnes noen gjenværende potensielle vertikale overlapp å vurdere i Norge.

b. Tenner (Oppstrøms) / Borekroner (Nedstrøms)

(1) Oversikt over Partenes aktiviteter

- (461) **Oppstrøms produkt – tenner.** Tenner er utstyr som brukes på borerigger, og som befinner seg helt på tuppen av et bor (på borekronen).
- (462) Det finnes ulike typer tenner som brukes til boreoperasjoner. Begge Partene produserer og leverer PDC-tenner, hvor hver består av en skive av syntetisk diamant festet til et karbidsubstrat.³¹¹ Tennens kvalitet/ytelse bestemmes av støt (hvor motstandsdyktig tenne er mot brudd) og slitasje (hvor enkelt tennene slites ned). Produsenten kan justere disse egenskapene slik at de er tilpasset O&G-kundenes konkrete behov – enten ved å konstruere tennene slik at de samsvarer med et bestemt design eller ved å plassere tennene på en bestemt del av borekronen.

³⁰⁸ Disse estimatene er basert på [REDACTED]

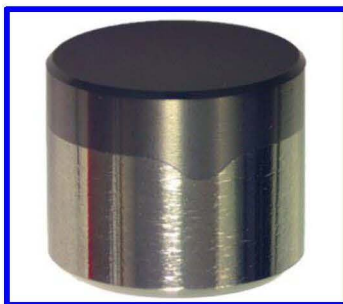
³⁰⁹ USD [REDACTED]

³¹⁰ USD [REDACTED]

³¹¹ Se SLBs nettside, The Defining Series: Bits, 1. januar 2016, tilgjengelig her: <https://www.slb.com/resource-library/oilfield-review/defining-series/defining-bits>; Energy Glossary: polycrystalline diamond compact (PDC) bit, SLB, <https://glossary.slb.com/en/terms/p/polycrystalline-diamond-compact-bit>.

- (463) Formålet med tennene er å uthule, skjære eller knuse grunnmateriale (f.eks. steiner). Dette skjer når boret roterer og beveger seg nedover. Borekronene sammenstilles for å penetrere grunnen og steinformasjoner under havbunnen så raskt, og så langvarig, som mulig. Et enkelt bor inneholder vanligvis flere tenner. Faktorer som påvirker valget av type tenner som benyttes er: geologi, brønnegenskaper, borehastighet, ferdighet, bruk og slitasetoleranse.
- (464) For et eksempel på en PDC-tann, se figuren nedenfor.

Figur 31 – PDC tann



Kilde: CHX' nettside.³¹²

- (465) Anskaffelsesprosessen. Oljeserviceselskap anskaffer tenner til bruk som innsatsfaktor i borekroner på global basis. Leverandører kan enkelt selge tenner til enhver kunde over hele verden, og lokal tilstedeværelse er ikke nødvendig for å selge tenner i et gitt land. Det er heller ingen spesifikke krav eller reguleringer for kuttere som er spesifikke for en gitt region i verden. Tilnærmingen til PDC boring i Norge er veletablert og har vært det i mange år. [REDACTED]
- (466) Som beskrevet for de øvrige vertikale markedene er leverandørkontrakter i O&G-industrien komplekse og omfattende av natur. [REDACTED] O&G-selskapet selv [REDACTED] Størrelsen på O&G-kontraktene og de tusenvis av produktene og teknologiene som kreves for å tilby best mulig tjenester til kundene gjør at [REDACTED]
- (467) Det overnevnte gjelder også for tenner. Når et oljeserviceselskap vinner et anbud som krever en borekrone, vil selskapet ofte anskaffe borekronene og tennene som er nødvendig for det konkrete prosjektet fra en tredjepartsprodusent av borekroner og/eller tenner. Dette kan innebære å anskaffe tenner fra en konkurrent. Som eksempel [REDACTED] Når det gjelder PDC-tenner [REDACTED] Andelen av den samlede produksjonen som ble solgt til andre borekroneprodusenter enn [REDACTED] var på [REDACTED] % for [REDACTED]

³¹² Se CHX' nettside, Polycrystalline Diamond Cutters, tilgjengelig på: <https://www.championx.com/products-and-solutions/drilling-technologies/polycrystalline-diamond-cutters/>.

██████ og ██████ % for ██████████ i 2023. Dette gjenspeiler avhengigheten som eksisterer mellom konkurrentene.

- (468) Borekroneprodusentene kjøper inn tenner basert på ██████████
 ██████████ Som forklart i **avsnitt (506)** nedenfor, spiller borekroneprodusentene en ██████████
 ██████████
 ██████████³¹³ Den konkrete teknologien for tennene som benyttes i en borekrone og for selve borekronen avhenger av de geologiske formasjonene og bergmekanikken i de spesifikke brønnene, og borekroneprodusentene vil dermed ██████████
 Borekroneprodusentene anskaffer vanligvis tenner fra flere ulike leverandører for å ██████████
 ██████████³¹⁴ For å være sikker på å kunne konkurrere på en meningsfull måte, ██████████
 ██████████ etter den Foreslåtte Transaksjonen er gjennomført.
- (469) Regulatorisk rammeverk. Når det gjelder regulatoriske forhold kjenner Partene ikke til at det eksisterer noen vesentlige forskjeller i lokale reguleringer som vil ██████████
 ██████████
- (470) Salgsdata. CHX' globale omsetning fra salg av PDC-tenner i 2023 var på ca. ██████████
 kroner.³¹⁵ CHX ██████████³¹⁶ kroner i Norge, ██████████
 ██████████ CHX' salg av PDC-tenner i Norge utgjorde dermed ██████████ % av det globale salget av dette produktet. ██████████
 ██████████ Se **Vedlegg 10** ██████████
 ██████████
- (471) Markedsandeler. Se **Vedlegg 11** for markedsandelsestimater ██████████
 ██████████
- (472) Største kunder, konkurrenter og leverandører. Se **Vedlegg 9** for kontaktdetaljer til de største kundene, konkurrentene og leverandørene.
- (473) **Nedstrømsprodukt – borekrone.** O&G-selskap bruker borekroner til å skape det sylindriske hullet, eller borehullet, som O&G-produkter utvinnes fra. Borekroner kommer i flere typer, men

313

314 Selv om borekroneprodusenter anskaffer tenner fra en rekke ulike leverandører, er PDC produktene generelt sett ikke ombyttbare mellom selskapene (som følge av at produktet blir designet og spesifisert av den enkelte borekroneprodusenten for konkrete applikasjoner, som nevnt tidligere i dette avsnittet).

315 ca. USD ██████████ millioner.

316 USD ██████████

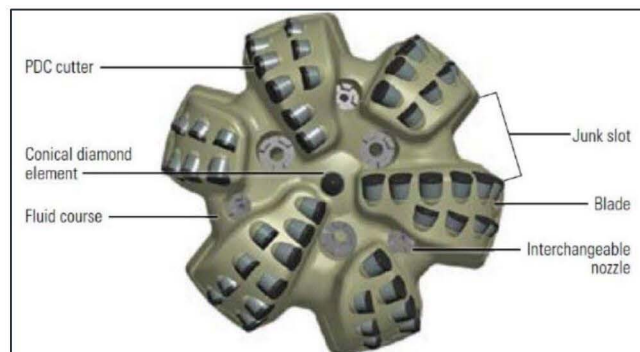
PDC-borekroner er de vanligste. De er vanligvis laget av en stål- eller wolframkarbid og legeringsbase, med PDC-tenner montert på bladene på borekronens overflate.

Figur 32 – En PDC-borekrone sett fra siden



Kilde: SLBs nettside.³¹⁷

Figur 33 – En PDC-borekrone sett ovenfra



Kilde: SLBs nettside.³¹⁸

- (474) Produsenter av borekroner bidrar ofte til utviklingen av tennene som benyttes på deres egne borekroner og i noen tilfeller har de selv IP-rettigheter til det unike designet for disse tennene, eller for prosessene etter produksjon, knyttet til disse tennene. De spiller derfor

³¹⁹ Produsentene av borekronene benytter til og med sine

³¹⁷ Se SLBs nettside, PDC Bits, tilgjengelig her: <https://www.slb.com/products-and-services/innovating-in-oil-and-gas/well-construction/drilling/drill-bits/pdc-bits>.

³¹⁸ Se SLBs nettside, The Defining Series: Bits, 1. januar 2016, tilgjengelig her: <https://www.slb.com/resource-library/oilfield-review/defining-series/defining-bits>.

³¹⁹ Flere ledende produsenter av borekroner har etablert samarbeid med asiatiske produsenter av tenner for å utvikle og produsere tenner.

egne varemerkede navn på tennene de benytter.³²⁰

- (475) Anskaffelsesprosessen. O&G-selskap, både globalt og spesifikt for Norge, kjøper typisk inn borekroner

Borekroneprodusentene spiller en

Valget av borekronedesign avhenger av de spesifikke geologiske formasjonene og kravene til boreoperasjonen, hvor borekroneprodusentene skreddersyr løsninger tilpasset O&G-selskapenes behov. For å sikre konkurransekraft, og fremme videre innovasjon,

Som forklart ovenfor vil størrelsen på O&G-kontraktene og de tusenvis av produktene og teknologiene som er nødvendig få levere best mulig tjenester til kundene innebære at

- (476) Denne gjør det mulig for borekroneprodusenter, slik som å fortsette å innovere og konkurrere effektivt. Ved å utnytte et bredt nettverk av leverandører, og å fremme samarbeid i hele bransjen, kan de levere avanserte og pålitelige løsninger som oppfyller de stadig skiftende kravene i O&G-industrien.

- (477) Lokal tilstedeværelse. En begrenset lokal tilstedeværelse er ofte tilstrekkelig for at selskap, skal kunne selge borekroner. Dette gjelder også for Norge. Borekroner transporteres vanligvis over hele verden, og leverandørene har

³²¹ Videre er borekroner relativt kompakte og holdbare, og kan derfor enkelt transporteres over hele verden uten betydelige transportkostnader. Dermed vil leverandørens lokale team

- (478) Regulatorisk rammeverk. Når det gjelder regulatoriske forhold kjenner ikke SLB til at det

- (479) Salgsdata. I 2023 omsatte SLB for ca. kroner³²² innen salg av borekroner globalt, og ca. kroner³²³ i Norge. SLBs omsetning fra salg av borekroner i Norge utgjør bare % av den globale omsetningen fra salg av dette produktet.

Se Vedlegg 10

³²⁰ Borekroneprodusenter bruker vanligvis sitt eget merkenavn på tennene som benyttes, fremfor å markedsføre tennene under navnet til produsenten av PDC-tennene.

³²¹ Sak M. 5839 – *Schlumberger Limited/Smith International*, Kommisjonens vedtak av 26. juli 2010, avsnitt 58-61. Selv om dette argumentet ble fremmet av partene, fremgår det av Kommisjonens markedsundersøkelse at et stort flertall av kundene og konkurrentene også bekrefter denne argumentasjonen og vurderer markedet for borekroner som globalt.

³²² Ca. USD

³²³ Ca. USD

- (480) Andelen av SLBs nedstrømssalg som involverer innsatsfaktorer fra CHX: [redacted] er oppgitt i **Vedlegg 12**.
- (481) Andelen av oppstrømskomponenter som del av samlede nedstrømskostnader: [redacted] er oppgitt i **Vedlegg 12**.
- (482) Markedsandeler. Se **Vedlegg 11** for markedsandelsestimater, som også er inkludert i **Tabell 28** nedenfor [redacted]
- (483) Største kunder, konkurrenter og leverandører. Se **Vedlegg 9** for kontaktdetaljer til de største kundene, konkurrentene og leverandørene.

(2) *Markedsavgrensning*

(a) *Tenner (Oppstrøms)*

(i) *Produktmarked*

- (484) Så langt Partene kjenner til, har verken Konkurransetilsynet eller Kommisjonen tidligere tatt stilling til den nærmere markedsavgrensningen for tenner.
- (485) I *Schlumberger/Smith International*³²⁴ vurderte Kommisjonen markedet for salg av borekroner, uten at det ble tatt stilling til et marked for tenner. Tilsvarende vurderte OFT i *Atlas Copco AB/Ingersoll-Rand Company Ltd.*³²⁵ markedet for salg av reserveutstyr til boring og forbruksmateriell inkludert i salg av borekroner, uten at tenner ble vurdert.
- (486) Partene vil dermed anføre at salg av tenner utgjør et separat marked fra salg av borekroner. Det er begrenset tilbudssidesubstitusjon som følge av at selskap som er aktive innenfor produksjon av borekroner ikke nødvendigvis er aktive innenfor produksjon av tenner (og motsatt). I alle tilfeller anskaffer produsenter av borekroner ofte ulike komponenter for deres borekroner (inkludert tenner) og for andre nedihullsverktøy (inkludert lagre) fra ulike leverandører avhengig av de individuelle kravene til deres egne borekroner, kundens anvendelsesområde, og tilgjengeligheten av patentert eller spesialtilpasset teknologi. Produksjonsprosessen for PDC-tenner er også annerledes ved at den krever svært spesialisert utstyr, slik som diamantslipemaskiner eller HPHT presser som skaper trykk som overstiger 1 million pund per kvadrattomme og temperaturer rundt 1 500 grader, for å syntetisere diamantlaget til PDC-tennene. I motsetning til dette vil selve PDC-borekronen involvere mer konvensjonell støpnings- og maskineringsprosesser.
- (487) Det er Partenes oppfatning at markedsavgrensningen kan holdes åpen all den tid den Foreslåtte Transaksjonen uansett ikke vil føre til noen konkurransemessige bekymringer.

(ii) *Geografisk marked*

- (488) Verken Konkurransetilsynet eller Kommisjonen tidligere tatt stilling til den nærmere geografiske avgrensningen av markedet for tenner.
- (489) I *Schlumberger/Smith International* anførte de involverte partene at borekroner transporteres over hele verden etter behov, og Kommisjonen viste til at leverandørene har en bred portefølje

³²⁴ Sak M. 5839 – *Schlumberger Limited/Smith International*, Kommisjonens vedtak av 26. juli 2010, avsnitt 58 flg.
³²⁵ Sak ME/1051/04 – *Atlas Copco AB/Ingersoll-Rand Company Ltd.*, side 3.

av borekroner for å håndtere ulike geologiske formasjoner på ulike steder i verden, og hvor testtjenester ytes på et globalt marked.

- (490) Partene vil anføre at det geografiske markedet for et antatt marked for tenner er globalt som følge av at: (i) kundene, borekronelieferandørene, er aktive globalt (som bekreftet av Kommisjonen, som nevnt over), (ii) selv om produsentene av tenner i all hovedsak er basert i USA eller Kina, håndterer de en global etterspørsel for disse produktene som skal inngå i borekroner, (iii) mens den mer konkrete typen tenner som benyttes i en borekrone avhenger av geologi og bergmekanikk og spesifikke brønner, vil leverandørene typisk tilby en portefølje av tenner som kan anvendes globalt etter behov, og (iv) det er ingen regulatoriske hindringer på nasjonalt eller internasjonalt nivå for tenner.
- (491) I alle tilfeller kan den geografiske markedsavgrensningen holdes åpen, da den Foreslåtte Transaksjonen ikke fører til konkurransemessige bekymringer uavhengig av hvilken geografisk markedsavgrensning som legges til grunn. Partene vil oppgi markedsandeler globalt

(b) *Borekroner (Nedstrøms)*

(i) *Produktmarked*

- (492) Som nevnt ovenfor, har Kommisjonen vurdert markedet for borekroner i *Schlumberger/Smith International*³²⁶ og partene i den saken anførte at de fleste større borekroneprodusenter produserer både rulleborekroner og PDC-borekroner, og at kundene vanligvis kjøper begge typer borekroner basert på deres respektive behov og vil ofte kjøpe borekroner fra mer enn en leverandør på samme tid. Kommisjonens markedsundersøkelse bekreftet dette, og det overveldende flertallet av respondenter var enig i at det ikke var nødvendig med en ytterligere segmentering av markedet.
- (493) Partene vil derfor hevde at markedet for borekroner ikke trenger å segmenteres ytterligere. I alle tilfeller vil Partene anføre at markedsavgrensningen kan holdes åpen all den tid den Foreslåtte Transaksjonen uansett ikke vil føre til noen konkurransemessige bekymringer

(ii) *Geografisk marked*

- (494) For vurderingen i *Schlumberger/Smith International*³²⁷ holdt Kommisjonen den geografiske markedsavgrensningen for borekroner åpen. De involverte partene anførte at markedet for borekroner burde avgrensnes globalt i og med at borekroner transporteres rundt om i hele verden og leverandørene har en produktportefølje som kan håndtere alle (eller nesten alle) typer geologiske formasjoner. Fra Kommisjonens markedsundersøkelse fremsto det som om flesteparten av kundene og konkurrentene anså markedet for borekroner for å være globalt.
- (495) Partene vil argumentere for at den geografiske markedsavgrensningen kan holdes åpen, da den Foreslåtte Transaksjonen ikke fører til en betydelig hindring av effektiv konkurranse uavhengig av hvilken geografisk markedsavgrensning som legges til grunn. Partene vil oppgi markedsandeler globalt nedenfor (og, for fullstendighetens skyld, på Skandinavisk nivå i **Vedlegg 11**).

³²⁶ Sak M. 5839 – *Schlumberger Limited/Smith International*, Kommisjonens vedtak av 26. juli 2010, avsnitt 58 flg.

³²⁷ Sak M. 5839 – *Schlumberger Limited/Smith International*, Kommisjonens vedtak av 26. juli 2010, avsnitt 62-65.

(3) Konkurransesvurdering

- (496) Det vertikale overlappet knyttet til tenner [REDACTED]
- (497) Det vertikale overlappet vil ikke føre til noen konkurransebekymringer i Norge av følgende grunner.

(a) Ingen innsatsfaktorutestengelse

- (498) **Ingen mulighet til å utestenge.** For det første [REDACTED] den fusjonerte enheten [REDACTED] [REDACTED] SLB og CHX har en samlet markedsandel på [REDACTED] % for produksjon og salg av PDC-tenner globalt – en markedsandel som vil bli [REDACTED] i Tabell 28 nedenfor.³²⁸

Tabell 28 – Globale markedsandeler for PDC-tenner for 2023³²⁹

Leverandør	2023	
	Million USD	%
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Totalt	[REDACTED]	[REDACTED]

Kilde: Partenes interne data

- (499) Etter transaksjonen vil den fusjonerte enheten fortsette å møte konkurranse fra [REDACTED]

³²⁸ Den globale markedsandelen er basert på Partenes interne estimater. [REDACTED]

³²⁹ Produsenter som er samlet under "Andre" inkluderer [REDACTED]

[REDACTED]

(500) Særlig de asiatiske leverandørene har raskt tatt markedsandeler gjennom [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

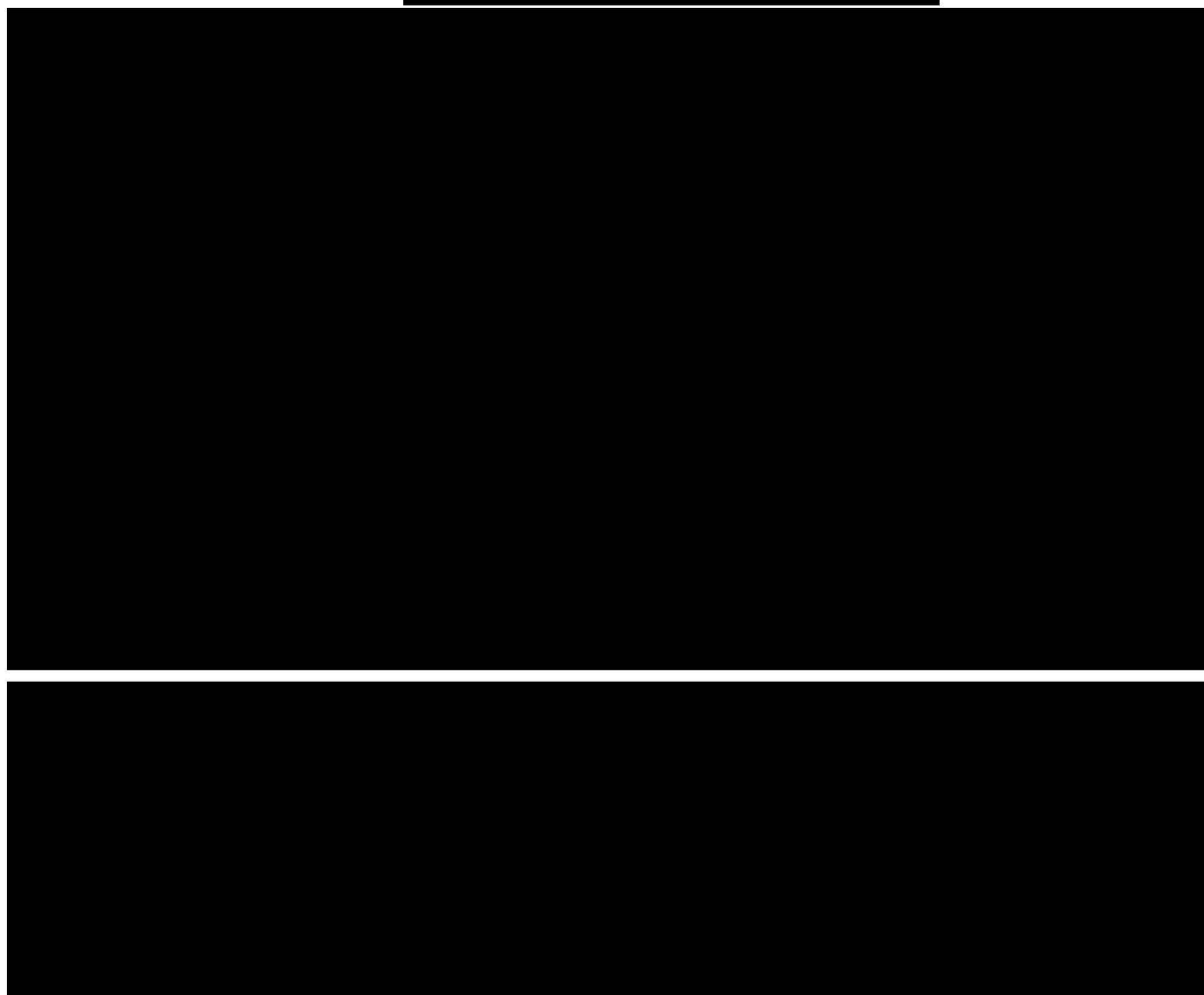
[REDACTED] % av Smith Bits etterspørsel i 2023 etter volum, se **Vedlegg 12**).

[REDACTED] viser at flere av de asiatiske produserte tennene

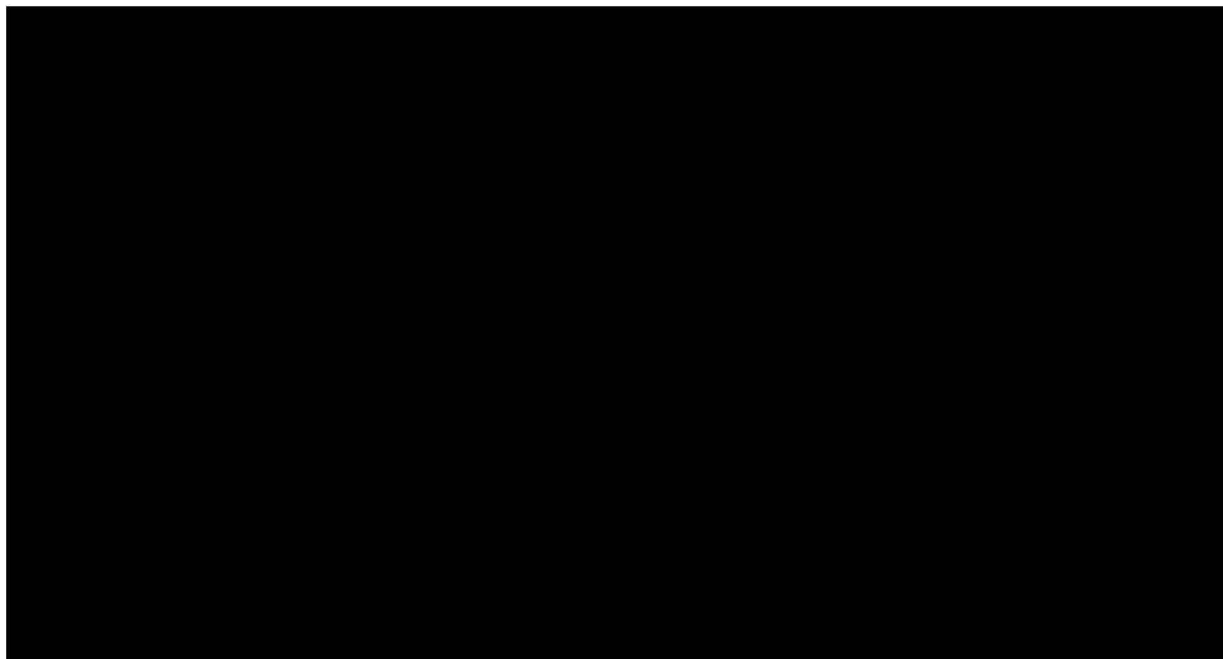
[REDACTED]³³⁰, som vist i **Figur 34** og **Figur 35**

nedenfor:

Figur 34



Figur 35 –



- (501) Flere andre ledende borekroneprodusenter har også etablert samarbeid med asiatiske tannprodusenter for å kunne produsere tenner med høyere ytelse, og dermed oppnå effektiv kostnadsreduksjon.

Dette underbygger at asiatiske leverandører vil være en disiplinerende faktor for den fusjonerte enheten.

- (502) For det andre, når det gjelder etableringshindringer, oppfatter SLB at disse er overkommelige for nye aktører. En fremtidig produsent av tenner vil måtte påta seg de sedvanlige kostnadene og innsatsen som kreves for denne bransjen, *dvs.* dekke kapitalbehov, inkludert kostnadene og tiden som trengs for å anskaffe eller bygge nødvendige fasiliteter for produksjon og montering, lagring, distribusjon, FoU for å utvikle den nødvendige porteføljen med immaterielle rettigheter, og/eller bedriftsfunksjoner; kostnadene og tiden som trengs for å ansette og lære opp ansatte; tiden og innsatsen som trengs for å bygge relasjoner med kunder, demonstrere produktenes eller tjenestenes effektivitet og sikkerhet; og kostnadene og tiden som trengs for å utvikle leverandørforhold for å skaffe nødvendige innsatsfaktorer.

- (503) SLB tror at disse hindringene er ikke uovervinnelige. Dette er bevist gjennom den senere tids ekspansjon fra en rekke Asiatiske leverandører som vil utøve konkurransepress mot den fusjonerte enheten. SLBs vurdering er at Asiatiske leverandører slik som

i å levere alternativer til vestlige kuttere, på grunn av følgende faktorer:

- (i) **Lavere pris:** Asiatiske produsenter drar fordel av en lavere kostnadsbase enn vestlige produsenter som følge av lavere ansattkostnader, høyere produksjonsvolum og støtte fra myndighetene til investeringer innen forskning og utvikling.
- (ii) **Økt produktkvalitet:** Asiatiske produsenter har gjort store investeringer innen forskning, utvikling og rekruttering for å komme opp på nivå med vestlig teknologi innen PDC-tenner.

[REDACTED] på grunn av disse investeringene.

- (504) Videre kan det vises til at fremtidige produsenter av tenner er ikke begrenset av geografisk beliggenhet. Som følge av markedets globale utstrekning, benytter kunder ofte [REDACTED]. Støttet av lave transportkostnader er det mulig for leverandører og kunder å transportere produkter rundt omkring i hele verden etter behov, og den geografiske beliggenheten til en kunde eller en leverandør utgjør ingen hindring. Partene er heller ikke kjent med [REDACTED].
- (505) Som følge av dette vil kundene kunne bytte til alternative leverandører dersom den fusjonerte enheten hadde begrenset tilgangen til tenner nedstrøms gjennom prisøkninger eller slagsstans til konkurrenter nedstrøms. For det andre anskaffer kundene tenner i store volum (bulk) gjennom globale innkjøpsordninger. Den fusjonerte enheten vil derfor ikke kunne identifisere hvilke spesifikke prosjekter som eventuelt vil bli rammet av eller gjenstand for en utestengelsesstrategi på ((f.eks. ved å stanse leveranser til en konkret nedstrøms konkurrent eller ved å øke prisene for å vinne et spesifikt prosjekt).
- (506) For det tredje har borekroneprodusenter betydelig kjøpermakt i markedet for PDC-tenner. Som forklart ovenfor, er borekroneprodusentene [REDACTED]. I forbindelse med FoU samarbeid som kan være alt ifra [REDACTED] bistår de typisk med å utvikle tennene som skal benyttes i deres borekroner og i noen tilfeller eier de immaterielle rettighetene til det unike designet for tennene eller etterproduksjonsprosesser for tennene. Leverandører av tenner må løpende investere i FoU for å videreutvikle produktene sine slik at de er tilpasset kundenes behov. Eksempelvis [REDACTED].
- (507) I tillegg, gitt at markedet for tenner er globalt, er ikke borekroneprodusentene begrenset til å anskaffe tenner fra produsenter innenfor et gitt område. Som beskrevet i **avsnitt (500)** har Asiatiske produsenter gjort betydelige fremskritt i å levere alternativer til vestlige leverandører. Dermed har borekroneprodusentene mulighet til å opprettholde konkurransen mellom hele spekteret av tannprodusenter, og påse at de kan anskaffe de tennene de ønsker til best mulig pris. [REDACTED]. I stedet for anskaffer borekroneprodusentene tenner fra en rekke ulike leverandører, noe som ikke bare skjer ved behov (dvs. hvor en leverandør ikke har akkurat de tennene som er nødvendige), men også for [REDACTED]. Dersom en borekroneprodusent opplever dårligere ytelse, eller ikke får tilstrekkelig kvalitet eller ytelse til en rimelig pris, kan de enkelt bytte til alternative leverandører eller gjøre endringer i volumet som kjøpes.
- (508) O&G-selskapene har også betydelig kjøpermakt. De kontrollerer sin egen leverandørkjede og [REDACTED]. Dette gjør at O&G-selskapene har betydelig innflytelse over borekroneprodusentene for å sikre at behovene dekkes. Denne kontrollen over leverandørkjeden sikrer O&G-selskapene innflytelse til å forhindre at enhver strategi knyttet til

utestenging og derved opprettholde konkurransedynamikken og sikre at selskapets behov dekkes.

(509) **Ingen insentiv til å utestenge.** Den fusjonerte enheten ville heller ikke ha noe insentiv til å hindre tilgang til tenner etter transaksjonen. Det er en rekke grunner til at de eventuelle hypotetiske gevinstene som den fusjonerte enheten ville oppnå nedstrøms, ville bli oversteget av tap oppstrøms.

(510) For det første er ikke SLBs nedstrømsaktiviteter av en tilstrekkelig størrelse til å kunne utnytte Partenes samlede produksjon oppstrøms, [REDACTED]

[REDACTED] Faktum er at i perioden 2013 til 2023³³¹, produserte MegaDiamond (SLB) og USS (CHX) samlet ca. [REDACTED] PDC-tenner årlig, mens SLBs totale årlige innkjøp globalt kun utgjorde ca. [REDACTED] tenner i den samme perioden. [REDACTED]

Samtidig [REDACTED]

(511) For det andre, vil ikke den fusjonerte enheten være i stand til å kunne identifisere de spesifikke prosjektene som eventuelt vil bli rammet av eller gjenstand for en utestengelsesstrategi (som omtalt ovenfor). Det vil dermed være en betydelig risiko for at den fusjonerte enheten ville miste mer salg oppstrøms enn den teoretiske gevinsten fra salg nedstrøms representerer.

(512) For det tredje vil enhver hypotetisk utestenging også skade O&G-kundene, som utøver sterk kontroll over egen forsyningskjede. O&G-kundene ville ikke tolerert slike handlinger. Den fusjonerte enheten har ikke noe insentiv til å skade sine største kunder; [REDACTED]

(b) Ingen kundeutestengelse

(513) Bekymringer knyttet til utestenging av kunder kan bare oppstå når nedstrømsaktøren er en viktig kunde med en betydelig grad av markedsrett nedstrøms. Det er ikke tilfelle her. SLB hadde en [REDACTED] % nedstrøms for borekroner i 2023. [REDACTED]

[REDACTED]³³² Etter den Foreslåtte Transaksjonen, vil dermed en tilstrekkelig stor kundebase forbli tilgjengelig for andre leverandører av tenner.

(514) Det kan dermed konkluderes med at den Foreslåtte Transaksjonen, av de grunner som er angitt ovenfor, ikke vil føre til noen form for innsatsfaktor- eller kundeutestengelse knyttet til salg av tenner.

³³¹ Verken MegaDiamond eller USS produserer tenner i Norge.

³³² De globale markedsandelene er basert på SLBs interne estimater. [REDACTED]

[REDACTED] Det er Partenes vurdering at [REDACTED]

c. Lagre (Oppstrøms) / Retningsboretjenester ved bruk av RSS (Nedstrøms)

(1) Oversikt over Partenes aktiviteter

- (515) **Oppstrømsprodukt – lagre.** Lagre muliggjør relativ bevegelse eller rotasjon av maskindeler. De brukes i boreutstyr og til andre industrielle formål utenfor O&G-virksomhet, eksempelvis i industrielle pumper, blanding av kjemikalier og produksjon av vannkraft.
- (516) Det finnes forskjellige typer lagre, inkludert diamantlagre (som CHX leverer). Diamantlagre består av presisjonsmaskinerte polykrystallinske diamantoverflater ("PCD") som beveger seg relativt til hverandre. PDC-lagre kan fungere som tørre glidelagre med lite eller ingen smøremiddel, halvsmurte glidelagre eller lagre med smørefilm.
- (517) Diamantlagre er vist i **Figur 36** nedenfor.

Figur 36 – PCD-lagre



Kilde: CHX' nettside.³³³

- (518) Lagre har ulike bruksområder, inkludert innen boring, som også omfatter RSS, som er relevant for den Foreslåtte Transaksjonen. Begge typer utstyr benyttes i retningsboring³³⁴, og lagrene bidrar til jevn bevegelse ved å absorbere det aksiale eller radiale trykket. Lagrene brukes bare i visse typer RSS, som igjen bare er én type boreteknologi som brukes til å forbedre presisjonen og effektiviteten ved retningsboringsoperasjoner.
- (519) Anskaffelsesprosessen. Tilsvarende som for tenner og borekroner vil et oljeserviceselskap som vinner et anbud hvor det er nødvendig å benytte RSS ofte anskaffe den påkrevde RSS-en og lagre fra en tredjepartsleverandør av lagre/RSS. For lagre er det typisk [REDACTED] RSS produsenter vil gi leverandørene av diamantlagre de nødvendige spesifikasjonene, og disse benyttes deretter til selvstendig produksjon av diamantlagrene [REDACTED]. Kunder kan skaffe diamantlagre fra en rekke andre leverandører enn CHX, herunder [REDACTED]

³³³ Se CHX' nettside, Diamond-bearings 101, tilgjengelig her: <https://www.championx.com/education-and-trainings/diamond-technologies-education/diamond-bearings-101/>.

³³⁴ Ved konvensjonell boring går borekronen, borestrengen, rørledning og foringsrøret ned i en rett linje. Dersom boreoperatøren peker i en annen retning enn 180 grader rett ned, er det å anse som retningsboring. Retningsboring har flere fordeler, slik som å unngå geologiske formasjoner og maksimere boreradiusen.

- (520) RSS produsenter anskaffer vanligvis lagre i store volum (bulk) gjennom globale innkjøpsordninger. Salg av lagre [redacted]
[redacted] For eksempel er [redacted]
- (521) Salgsdata. CHX' globale omsetning fra salg av diamantlagre utgjorde ca. [redacted] kroner³³⁵ i 2023. Omsetningen i Norge i 2023 [redacted] kroner³³⁶, og kom fra salg til [redacted]³³⁷ [redacted]³³⁸). Disse salgene sto for [redacted] av CHX' globale salg av lagre. Se **Vedlegg 10** [redacted]
- (522) Markedsandeler. Se **Vedlegg 11** for markedsandelsestimater [redacted]
- (523) Største kunder, konkurrenter og leverandører. Se **Vedlegg 9** for kontaktdetaljer til de største kundene, konkurrentene og leverandørene.
- (524) **Nedstrømsprodukt – Retningsboretjenester ved bruk av RSS.** Lagre, inkludert diamantlagre, brukes i RSS, som er en form for boreteknologi som brukes til å forbedre presisjonen og effektiviteten ved retningsbøringsoperasjoner.³³⁹ I motsetning til konvensjonelle metoder innenfor retningsboring som krever hyppige stopp i boreprosessen for å foreta retningsjusteringer av brønnbanen, tillater RSS kontinuerlig rotasjon av borestrengen, samtidig som banen til borehullet styres. Denne teknologien anvendes i komplekse boremiljøer, der man ønsker nøyaktig kontroll over brønnbanen, f.eks. kontrollere forkastninger og boring i saltstokker (saltdiapirer). En skjematisk fremstilling av et RSS i en oljebrønn vises i **Figur 37** nedenfor.

³³⁵ Ca. USD [redacted] millioner.

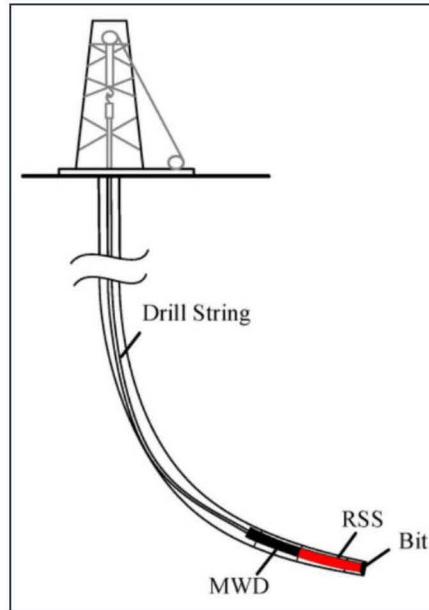
³³⁶ USD [redacted]

³³⁷ USD [redacted]

³³⁸ USD [redacted]

³³⁹ Lagre er ikke en avgjørende innsatsfaktor i RSS; selv i de som bruker lagre er ikke et diamantlager påkrevd da disse kan bruke et billigere alternativ (wolframkarbidlagre).

Figur 37 – RSS retningsboresystem

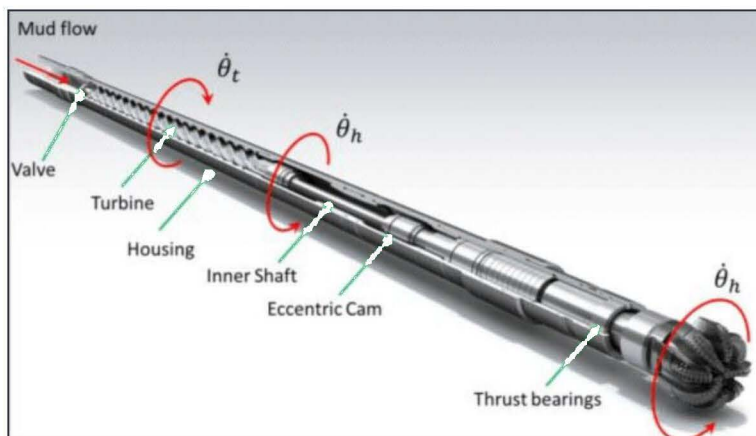


Kilde: MDPIs nettside.³⁴⁰

- (525) Lagrene som brukes i RSS er designet for å tåle ekstreme forhold, inkludert høye temperaturer, tung belastning og etsende miljøer. De legger til rette for jevn rotasjon og reduserer friksjon, noe som forbedrer boreprosessen effektivitet og nøyaktighet. **Figur 38** nedenfor viser hvor aksiallagrene i en RSS typisk befinner seg.

³⁴⁰ Se MDPIs nettside, Toolface Control Method for a Dynamic Point-the-Bit Rotary Steerable Drilling System, 14. mai 2019, tilgjengelig på <https://www.mdpi.com/1996-1073/12/10/1831>. "MWD" står for måling under boring.

Figur 38 – Typisk plassering av lagre i RSS



Kilde: Sennavs nettside.³⁴¹

- (526) Anskaffelsesprosessen. Tilsvarende som for anskaffelser av andre tjenester nedstrøms, stiller O&G-selskapene [REDACTED]
- (527) Oljeserviceselskapene tar deretter valg om, og foreslår retningsboringsteknologi ved å ta hensyn til [REDACTED]. Disse skreddersydde forslagene adresserer reservoarkrav slik som [REDACTED]. O&G-selskapene kan akseptere disse, avvise dem eller forhandle videre om disse forslagene.
- (528) [REDACTED] Slikt samarbeid sikrer suksessfulle prosjekter, effektiv brønnplassering og operasjonell effektivitet.
- (529) Salgsdata. I 2023 var SLBs globale omsetning innen salg av retningsboringstjenester ved bruk av RSS på ca. [REDACTED] kroner³⁴². I Norge utgjorde SLBs omsetning fra salg av retningsboringstjenester ved bruk av RSS [REDACTED] kroner³⁴³ i 2023, og sto dermed for kun [REDACTED] % av den globale omsetningen av denne tjenesten. CHX tilbyr ikke retningsboringstjenester ved bruk av RSS, verken i Norge eller andre steder. [REDACTED] Se **Vedlegg 10** [REDACTED].
- (530) Andelen av SLBs nedstrømssalg som involverer innsatsfaktorer fra CHX: [REDACTED] er oppgitt i **Vedlegg 12**.

³⁴¹ Se Sennav, Rotary Steerable System (RSS) – drilling technology, tilgjengelig på <https://sennavs.com/rotary-steerable-system-rss-drilling-technology/>.

³⁴² Ca. USD [REDACTED]

³⁴³ Ca. USD [REDACTED]

- (531) Andelen av oppstrømskomponenter som del av samlede nedstrømskostnader: [REDACTED]
[REDACTED] er oppgitt i **Vedlegg 12**.
- (532) Markedsandeler. Se **Vedlegg 11** for markedsandelsestimater [REDACTED]
[REDACTED] som igjen utnytter Spears' Global Directional Drilling market report – vedlagt som **Vedlegg 17**, som kilde).
- (533) Større kunder, konkurrenter og leverandører. Se **Vedlegg 9** for kontaktdetaljer til de største kundene, konkurrentene og leverandørene.

(2) *Markedsavgrensning*

(a) *Lagre (Oppstrøms)*

(i) *Produktmarked*

- (534) Partene er ikke kjent med at Konkurransetilsynet tidligere har vurdert de nærmere avgrensningen av det relevante produktmarkedet for diamantlagre.
- (535) Kommisjonen har tidligere segmentert markedet for lagre etter type, bruksområde og kundebase.³⁴⁴ Konkret har Kommisjonen segmentert markedet for lagre etter (i) vanlige lagre og (ii) rullingslagre, og segmenterte ytterligere markedet for rullingslagrene i (i) kulelagre og (ii) rullelagre. Videre vurderte Kommisjonen at markedene for lagre burde segmenteres etter (i) anvendelsesområde, dvs. til bilindustri eller industriell bruk og (ii) kundetype, dvs. produsenter av originalutstyr ("**OEM**") eller uavhengig ettermarked ("**IAM**").³⁴⁵
- (536) Partene er enige i denne segmenteringen og er av den oppfatning at det snevreste hypotetiske produktmarkedet vil være lagre til industrielle bruksområder. En eventuell ytterligere segmentering, eksempelvis basert på materialet som brukes (*f.eks.* diamant), eller det spesifikke utstyret for lagrene skal benyttes i (*f.eks.* RSS), vil etter Partenes oppfatning fremstå vilkårlig.
- (537) Partene anfører uansett at markedsavgrensningen kan holdes åpen, all den tid den Foreslåtte Transaksjonen ikke vil føre til noen konkurransemessige bekymringer.

(ii) *Geografisk marked*

- (538) Kommisjonen har tidligere lagt til grunn at markedene for de forskjellige typene lagre (inkludert diamantlagre), for industrielle bruksområder, er globalt i utstrekning.³⁴⁶ Både leverandører og kunder av lagre i de ulike produktmarkedene ble ansett å være aktive over hele verden, hvor kundene benyttet sentrale innkjøpsstrategier ettersom lagre er universelt standardiserte produkter som kan transporteres langt til lave kostnader. Det ble også konkludert med at konkurransen innenfor lagre utspilte seg globalt.³⁴⁷

³⁴⁴ Sak M.2608 – *INA/FAG*, Kommisjonens vedtak av 26. juli 2010, avsnitt 7-15; Sak M.9815 – *Advent/Cinven/Thyssenkrupp Elevator*, Kommisjonens vedtak av 18. juni 2020, avsnitt 16-20.

³⁴⁵ Sak M.2608 – *INA/FAG*, Kommisjonens vedtak av 26. juli 2010, avsnitt 13-15.

³⁴⁶ Sak M.2608 – *INA/FAG*, Kommisjonens vedtak av 26. juli 2010, avsnitt 16-21; Sak M.3011 – *Timken/Torrington*, Kommisjonens vedtak av 23. januar 2003, avsnitt 17.

³⁴⁷ Sak M.2608 – *INA/FAG*, Kommisjonens vedtak av 26. juli 2010, avsnitt 16-21.

- (539) Siden CHX' salg av diamantlagre til Norge er ██████████ kan markedsavgrensningen holdes åpen. Partene vil oppgi markedsandeler globalt nedenfor.

(b) *Retningsboretjenester ved bruk av RSS (Nedstrøms)*

(i) *Produktmarked*

- (540) Så vidt Partene kjenner til, har ikke Konkurransetilsynet tidligere tatt stilling til den nærmere avgrensningen av markedet for RSS. RSS er imidlertid en type utstyr som brukes i retningsboringstjenester; et marked som Kommisjonen tidligere har vurdert.³⁴⁸
- (541) I *GE/Baker Hughes* avgrenset Kommisjonen et separat marked for tjenester innenfor retningsboring, inkludert de produktene³⁴⁹ og tjenestene som regelmessig inngår i kontrakten mellom det selskapet som tilbyr retningsboretjenester og O&G-selskapet som anskaffer denne tjenesten. Kommisjonen vurderte om tjenester innenfor retningsboring skulle segmenteres ytterligere i de individuelle produktlinjene (*f.eks.* retningsboreutstyr) som samlet utgjør retningsboretjenesten, men konkluderte med at alle tjenester innenfor retningsboring utgjør ett enkelt produktmarked ettersom: (a) de ulike produktlinjene utgjør en del av den samme fullstendige løsningen og er komplementære, selv om de ikke er direkte substituerbare, og (b) kunder vanligvis utlyser ett samlet anbud for alle produktene innenfor retningsboring.
- (542) Partene er enige i Kommisjonens konklusjon i *GE/Baker Hughes* at retningsboretjenester utgjør et eget separat produktmarked.³⁵⁰
- (543) For konkurransevurderingen i forbindelse med den Foreslåtte Transaksjonen, vil Partene ta utgangspunkt i et marked for retningsboretjenester ved bruk av RSS. Partene vil uansett mene at markedsavgrensningen kan holdes åpen, siden den Foreslåtte Transaksjonen ikke vil føre til noen konkurransebekymringer uavhengig av hvordan markedet avgrenses.

(ii) *Geografisk marked*

- (544) Partene er ikke kjent med at Konkurransetilsynet tidligere har tatt stilling til det geografiske markedet for salg av RSS tidligere. I *GE/Baker Hughes* holdt Kommisjonen den geografiske markedsavgrensningen for retningsboringstjenester (som inkluderer RSS) åpen, men vurderte at markedet var minst regionalt i utstrekning, med alternative avgrensninger som EU/EØS-vidt eller globalt.³⁵¹
- (545) Det er Partenes vurdering at markedet for retningsboretjenester ved bruk av RSS er globalt i utstrekning. I alle tilfeller kan markedsavgrensningen holdes åpen all den tid den Foreslåtte Transaksjonen ikke vil føre til noen konkurransemessige bekymringer. For fullstendighetens skyld vil Partene oppgi markedsandeler både globalt og nasjonalt, i Norge.

³⁴⁸ Sak M.5839 – *Schlumberger Limited/Smith International*, Kommisjonens vedtak av 26. juli 2010, avsnitt 8-16; Sak M.8297 – *GE/Baker Hughes*, Kommisjonens vedtak av 31. mai 2017, avsnitt 70-76.

³⁴⁹ I *Schlumberger Limited/Smith International* viste Kommisjonen til at retningsboringstjenester involverer bruk av "different toolsets (different types of drill motors... or rotary steerable)" som indikerer at Kommisjonen karakteriserte RSS som bestanddeler innen retningsboring.

³⁵⁰ Sak M.5839 – *Schlumberger Limited/Smith International*, kommisjonsbeslutning av 26. juli 2010, avsnitt 16.

³⁵¹ Sak M.8297 – *GE/Baker Hughes*, Kommisjonens vedtak av 31. mai 2017, avsnitt 77-78, sak M.5839 – *Schlumberger Limited/Smith International*, Kommisjonens vedtak av 26. juli 2010, avsnitt 32.

(3) Konkurransesvurdering

- (546) Det vertikale overlappet knyttet til diamantlagre har en begrenset tilknytning til Norge, da [REDACTED]
- (547) Det vertikale overlappet vil ikke føre til noen konkurransebekymringer i Norge av følgende grunner.

(a) Ingen innsatsfaktorutestengelse

- (548) **Ingen mulighet til å utestenge.** Den fusjonerte enheten vil ikke ha markedsrett oppstrøms. CHX anslår sin globale markedsandel innen lagre til [REDACTED] % i 2023 – [REDACTED].³⁵² Det finnes videre en rekke andre leverandører av diamantlagre, som [REDACTED]
- (549) Diamantlagre for RSS er ble utviklet relativt nylig som et alternativ til wolframkarbidlagre som lenge har vært standarden i industrien. Diamant- og wolframkarbidlagre er generelt substituerbare, og [REDACTED]. Mens diamantlagre potensielt kan forbedre produktiviteten, ytelsen og levetiden til en RSS, er [REDACTED] ved at de er [REDACTED] enn wolframkarbidlagre. Den endelige beslutningen om man skal bruke den ene eller den andre typen lagre vil måtte tas basert på en [REDACTED]. Nedstrømsaktørene har dermed ikke bare mulighet til å bytte til alternative leverandører av diamantlagre, men også til leverandører av wolframkarbidlagre, eksempelvis [REDACTED]. Dette innebærer at ethvert hypotetisk forsøk på å begrense tilgang til diamantlagre vil være ineffektivt.
- (550) I tillegg anskaffer RSS-produsenter i bulk gjennom en global innkjøpspolicy. [REDACTED] og om konkurrentene innen retningsføring [REDACTED]. Den fusjonerte enheten vil dermed ikke ha noen mulighet til å [REDACTED]
- (551) Diamantlagre er [REDACTED]. De utgjør [REDACTED] (se også Vedlegg 12). Ethvert forsøk fra den fusjonerte enheten på å øke prisene på diamantlagre etter transaksjonen vil derfor ikke ha noen særlig betydning for, eller innvirkning på, konkurrentenes kostnader og dermed konkurranseevne nedstrøms.

³⁵² CHX' globale markedsandel er basert på [REDACTED]. CHX anslår det samlede globale markedet til ca. [REDACTED] (ca. [REDACTED] kroner i 2023), [REDACTED]

- (552) **Ingen insentiv til å utestenge.** Den fusjonerte enheten ville heller ikke ha noe insentiv til å hindre eller begrense tilgang til diamantlagre. På samme måte som for tenner, vil de hypotetiske gevinstene den fusjonerte enheten eventuelt kan oppnå nedstrøms, bli mer enn oppveid av tapene oppstrøms av følgende grunner.
- (553) For det første utgjør diamantlagre, som er den eneste typen lagre som CHX selger, [REDACTED] (se også **Vedlegg 12**). Enhver begrensning i tilgang vil dermed kun [REDACTED] av nedstrømsmarkedet. En prisøkning vil ikke ha noen innvirkning på konkurransen nedstrøms.
- (554) For det andre utgjorde CHX' omsetning fra salg av diamantlagre til andre kunder enn SLB globalt [REDACTED] av CHX' totale omsetning fra salg av disse produktene. En begrensning i salg eller hindring av tilgang til diamantlagre for tredjepartskunder vil derfor resultere betydelige inntektstap og tapt fortjeneste oppstrøms.
- (555) For det tredje vil enhver hypotetisk utestenging også skade O&G-kundene, som utøver sterk kontroll over egen forsyningskjede. O&G-kundene ville ikke tolerert slike handlinger. Den fusjonerte enheten har ikke noe insentiv til å skade sine største kunder; kunder som kan [REDACTED]
- (556) Som vist ovenfor vil dermed enhver strategi om å begrense eller hindre tilgang til diamantlagre ikke få noen virkning i Norge.

(b) *Ingen kundeutestengelse*

- (557) Bekymringer knyttet til utestenging av kunder kan bare oppstå når nedstrømsaktøren er en viktig kunde med en betydelig grad av markedsrettet nedstrøms. Det er ikke tilfelle her. SLB' globale markedsandel nedstrøms, dvs. for retningsboringstjenester ved bruk av RSS, er på kun [REDACTED]%.³⁵³ En tilstrekkelig stor kundebase vil dermed være tilgjengelig for andre leverandører, selv etter den Foreslåtte Transaksjonen, inkludert [REDACTED]
- (558) Det kan dermed konkluderes med at den Foreslåtte Transaksjonen, av de grunner som er angitt ovenfor, ikke vil føre til noen form for innsatsfaktor- eller kundeutestengelse knyttet til salg av lagre.

d. [REDACTED]

(559) [REDACTED]

³⁵³ Beregnet basert på en [REDACTED] og Spears' Directional Drilling market report (vedlagt som **Vedlegg 17**). SLB anslår at det globale markedet utgjorde ca. [REDACTED] ca. USD [REDACTED] i 2023. SLB anslår at markedsandelen i Norge i 2023 var på ca. [REDACTED] for retningsboretjenester ved bruk av RSS (med en omsetning på ca. [REDACTED] kroner (ca. USD [REDACTED] i 2023). Hovedkonkurrentene er [REDACTED]. Det er Partenes vurdering at [REDACTED]

(560)

(561)

(562)

D. Andre overlappende virksomhetsområder

1. Undervannstilkoblinger

- (563) Som beskrevet ovenfor er begge Partene aktive innenfor salg av undervannstilkoblinger, globalt og i en begrenset utstrekning, i Norge.
- (564) Videre, som nevnt, er ikke Partene kjent med at Konkurransetilsynet har tatt stilling til markedsavgrensningen for undervannstilkoblinger tidligere. Kommisjonen har imidlertid vurdert andre innsatsfaktorer i ESP-er – i hovedsak ESP-sensorer, ESP-forbikoblingssystemer ('Y-tools') og 'autoflow' ventiler - i *GE/Baker Hughes*³⁵⁴, der Kommisjonen kom til at disse ESP-komponentene utgjør separate produktmarkeder fordi de på etterspørselssiden ikke er substituerbare med andre komponenter. De involverte partene i den saken argumenterte for at markedet for ESP-tilbehør var minst EU/EØS-vidt og muligens globalt. Kommisjonen holdt imidlertid den endelige geografiske markedsavgrensningen åpen.
- (565) Partene vil anføre at den nærmere produkt- og geografiske markedsavgrensningen kan holdes åpen i og med at den Foreslåtte Transaksjonen ikke vil føre til noen konkurransemessige bekymringer under noen plausibel markedsavgrensning
- (566) CHX har nylig ervervet RMSpumptools som er aktiv innenfor design og produksjon av innsatsfaktorer til ESP-er. RMSpumptools omsatte for ca. [redacted] kroner³⁵⁵ fra salg av undervannstilkoblinger globalt, og kun ca. [redacted] kroner³⁵⁶ i Norge i 2023.
- (567) SLBs globale omsetning fra salg av undervannstilkoblinger til tredjeparter var på omtrent USD [redacted] i 2023, mens salget til tredjeparter i Norge utgjorde [redacted] ca. [redacted] kroner (ca. USD [redacted]).

³⁵⁴ Sak M.8297 – *GE/Baker Hughes*, Kommisjonens vedtak av 31. mai 2017, avsnitt 133–135 og 321–327.

³⁵⁵ Ca. USD [redacted]

³⁵⁶ USD [redacted]

- (568) Dette beskjedne overlappet kan ikke under noen omstendigheter føre til noen konkurransemessige bekymringer, verken i Norge eller globalt, i og med at økningen i markedsandel som følger fra CHX er marginal.
- (569) For det første, som beskrevet ovenfor er Partenes samlede globale markedsandel innen salg av undervannstilkoblinger estimert til [REDACTED]. Det finnes videre en rekke andre alternative leverandører av undervannstilkoblinger, inkludert [REDACTED]. [REDACTED] RMSPumptools har videre en beskjeden posisjon i markedet, og økningen i markedsandel som følge av Foreslåtte Transaksjonen er [REDACTED] og kan ikke være av betydning for konkurransesituasjonen.
- (570) For det andre, [REDACTED]. Som vist til i meldingen knyttet til SLBs erverv av enekontroll i Aker Solutions ASAs subsea-virksomhet, datert 6. januar 2023, indikerer SLB sin markedsandel i Norge til å være [REDACTED]. Gitt at RMSpumptools solgte [REDACTED]. Med andre ord, og i tråd med det globale bildet, vil ikke den Foreslåtte Transaksjonen kunne føre til noen konkurransemessige bekymringer knyttet til dette produktet i Norge.
- (571) I alle tilfeller, i lys av Partenes [REDACTED] av undervannstilkoblinger i Norge i 2023, vil ikke den Foreslåtte Transaksjonen påvirke konkurransesituasjonen i Norge knyttet til dette produktet. Dermed vil konkurransesituasjonen etter den Foreslåtte Transaksjonen bli nøyaktig den samme som Konkurransetilsynet vurderte i forbindelse med SLBs erverv av enekontroll i Aker Solutions ASA's subsea virksomhet, og som Konkurransetilsynet godkjente uten vilkår.

2. Tenner

- (572) Begge Partene selger tenner, mer presist PDC-tenner, globalt. Partene har ingen overlappende virksomhet i Norge, [REDACTED] innen salg av PDC-tenner [REDACTED]. Det er ingen overlapp i Norge, og overlappet globalt vil ikke føre til noen form for konkurransemessige bekymringer, [REDACTED].
- (573) Så langt Partene kjenner til, har verken Konkurransetilsynet eller Kommisjonen tidligere tatt stilling til den nærmere markedsavgrensningen for tenner. I *Schlumberger/Smith International*³⁵⁷ vurderte Kommisjonen markedet for salg av borekroner, uten at det ble tatt stilling til et marked for tenner. Som nevnt over i Punkt C vil Partene anføre at salg av tenner utgjør et separat marked fra salg av borekroner i og med at det er begrenset tilbudssidesubstitusjon som følge av at selskap som er aktive innenfor produksjon av borekroner ikke nødvendigvis er aktive innenfor produksjon av tenner (og motsatt), og at det geografiske markedet for et antatt marked for tenner er globalt. Markedsavgrensningen kan imidlertid holdes åpen all den tid den Foreslåtte Transaksjonen ikke fører til noen konkurransemessige bekymringer.

³⁵⁷ Sak M. 5839 – *Schlumberger Limited/Smith International*, Kommisjonens vedtak av 26. juli 2010, avsnitt 58 fig.

- (574) Som forklart i **avsnitt (498) - (500)** ovenfor, har SLB og CHX for tiden en samlet markedsandel på [redacted] % for tenner globalt, [redacted]. Etter transaksjonen vil den fusjonerte enheten fortsette å møte sterk konkurranse fra [redacted] og et økende antall asiatiske produsenter. Disse inkluderer [redacted].
- (575) Asiatiske leverandørene har raskt tatt markedsandeler gjennom [redacted]. For eksempel, [redacted] (som bare sto for [redacted] % av Smith Bits etterspørsel i 2023 etter volum, se **Vedlegg 12**).
- (576) [redacted] og dermed oppnå effektiv kostnadsreduksjon. [redacted]
- (577) Som nevnt i **avsnitt (502) - (504)**, når det gjelder etableringshindringer, er oppfatter SLB det slik at disse overkommelige for nye aktører. En fremtidig produsent av tenner vil måtte påta seg de sedvanlige kostnadene og innsatsen som kreves for denne bransjen, men SLB tror ikke at disse hindringene er uovervinnelige. [redacted]
- (578) I tillegg vil ikke fremtidige produsenter av tenner være begrenset av geografisk beliggenhet. Kunder benytter ofte sentraliserte innkjøpsstrategier. Støttet av lave transportkostnader er det mulig for leverandører og kunder å transportere produkter rundt omkring i hele verden etter behov, og den geografiske beliggenheten til en kunde eller en leverandør utgjør dermed ingen hindring.
- (579) Til sist har borekroneprodusenter betydelig kjøpermakt i markedet for PDC-tenner. Som forklart ovenfor i **avsnitt (506)**. Borekroneprodusentene er [redacted] av teknologien innen tenner.
- (580) [redacted]
- (581) Oppsummert er det ikke noe overlappende virksomhet i Norge og overlappet globalt kan ikke føre til noen konkurransemessige bekymringer [redacted].

3. ESP-er


- (582) Begge Partene selger ESP-er globalt. [REDACTED] som er den relevante geografiske utstrekningen til dette markedet. I alle tilfeller vil ikke overlappet kunne føre til noen konkurransemessige bekymringer, verken i Norge eller globalt.
- (583) Som forklart ovenfor i Punkt C, er ikke Partene kjent med at Konkurransetilsynet tidligere har tatt stilling til den nærmere avgrensningen av produktmarkeder for Artificial Lift. Kommisjonen foretok imidlertid en detaljert vurdering av Artificial Lift i *GE/Baker Hughes*.³⁵⁸ Kommisjonen konkluderte med at ESP-er utgjør et eget separat produktmarked, avgrenset fra andre typer Artificial Lift, og Kommisjonen kom videre til at markedet for ESP-er kunne segmenteres ytterligere basert på om de benyttes offshore eller onshore som følge av forskjeller i tekniske modifikasjoner, testkrav og priser.³⁵⁹ Videre vurderte Kommisjonen det geografiske markedet for ESP som EU/EØS-vidt og at et eventuelt marked for offshore ESP-er var kunne være snevrere enn EU/EØS, og med en mulig avgrensning til britisk og norsk sektor av Nordsjøen.³⁶⁰
- (584) Partene er enige i Kommisjonens avgjørelse i *GE/Baker Hughes* og er av den oppfatning at markedet for Artificial Lift bør avgrenses etter type – dvs. (i) ESP, (ii) PCP, (iii) SRP; (iv) gassløft og (v) annen produksjons- og automasjonsteknologi (inkludert en potensiell ytterligere segmentering basert på bruk, slik som offshore og onshore), og at den nøyaktige geografiske markedsavgrensningen kan holdes åpen, i og med at den Foreslåtte Fransaksjonen ikke fører til konkurransebekymringer under noen rimelig markedsavgrensning.
- (585) For det første vil økningen i markedsandel som CHX representerer på globalt nivå [REDACTED] og Partenes samlede markedsandel vil [REDACTED] SLB hadde en markedsandel i 2023 på [REDACTED]%, mens markedsandelen til CHX [REDACTED]
- (586) For det andre [REDACTED] Slik sett er dermed overlappet mellom Partene utenfor USA irrelevant fra norske kunders perspektiv.
- (587) Til sist vil det, selv på et EU/EØS-vidt marked, ikke kunne foreligge noen konkurransemessige bekymringer knyttet til ESP-er som følge av den Foreslåtte Transaksjonen. [REDACTED]
- (588) Den fusjonerte enheten vil fortsette å møte konkurranse fra en lang rekke sterke leverandører av ESP-er både globalt og i Norge, inkludert [REDACTED] mv.
- (589) Overlappet mellom Partene utenfor USA vil derfor ikke kunne føre til noen form for konkurransemessige bekymringer.

³⁵⁸ Sak M.8297 – *GE/Baker Hughes*, Kommisjonens vedtak av 31. mai 2017.

³⁵⁹ Sak M.8297 – *GE/Baker Hughes*, Kommisjonens vedtak av 31. mai 2017, avsnitt 7-20.

³⁶⁰ Sak M.8297 – *GE/Baker Hughes*, Kommisjonens vedtak av 31. mai 2017, avsnitt 22-25.

VI. EFFEKTIVITETSGEVINSTER

- (590) O&G-selskapene vil dra nytte av den fusjonerte enhetens forbedrede produktportefølje og mulighet for nye innovative løsninger. Den fusjonerte enhetens omfattende produktportefølje innen utvinning og produksjon vil gi et komplett tilbud av løsninger gjennom hele brønnens livssyklus og dermed bidra til å økt produksjon, reduserte totalkostnader og lavere utslipp. Dette vil hjelpe O&G-selskapene med å øke effektiviteten og levetiden til deres produserende felt, spesielt i lys av modningsgraden for flere av feltene. Samtidig vil O&G-selskapene fortsatt ha betydelig mulighet til å disiplinere den fusjonerte enheten på pris, på tvers av den brede produktporteføljen de kjøper fra Partene (hvor produksjonskjemikalier kun utgjør er en liten del).
- (591) Den fusjonerte enhetens evne til å tilby OPEX-løsninger er spesielt viktig for Norge, der O&G-sektoren fortsatt utgjør en sentral del av økonomien. Norge opprettholder en sterk O&G-produksjon med en forventet økning i produksjonen innen 2024.³⁶¹ Stabiliteten muliggjør kontinuerlig investering i ny teknologi og bærekraftige løsninger, inkludert investeringer innenfor produksjonskjemikalier, som er avgjørende for å drive frem mer miljøeffektive løsninger som kreves gjennom norske reguleringer.³⁶²
- (592) O&G-selskapene må overholde stadig strengere regulatoriske krav som pålegges O&G-industrien. Som eksempel vises det til at den norske regjeringen har satt ambisiøse mål for at utslipp fra olje- og gassproduksjon på norsk sokkel skal reduseres med 50 % innen 2030 og til netto-null i 2050.³⁶³ For å møte disse utfordringene planlegger den fusjonerte enheten 
- (593) Disse betydelige fordelene vil oppnås uten at den Foreslåtte Transaksjonen vil innebære noen konkurransebegrensninger av betydning, som begrunnet ovenfor.

³⁶¹ Se *Norway heading for production surge following latest offshore investments*, tilgjengelig på <https://www.offshore-mag.com/production/article/14288787/norway-heading-for-production-surge-following-latest-offshore-investments>

³⁶² Se *En energipolicy for sysselsetting, overgang og sikkerhet i tider med usikkerhet*, tilgjengelig på <https://www.regjeringen.no/en/aktuelt/energipolitikk-for-arbeid-omstilling-og-trygghet-i-uroelige-tider/id2908251/>; *oil and gas and the transition to renewables 2024*, tilgjengelig på <https://practiceguides.chambers.com/practice-guides/oil-gas-and-the-transition-to-renewables-2024/norway/trends-and-developments>

³⁶³ Se *Energipolitikk for arbeid, omstilling og trygghet i urolige tider*, tilgjengelig på <https://www.regjeringen.no/en/aktuelt/energipolitikk-for-arbeid-omstilling-og-trygghet-i-uroelige-tider/id2908251/>

VII. ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

(594) Årsberetning og årsregnskap for SLB og CHX er offentlig tilgjengelig og finnes her:

(595) For SLB: <https://investorcenter.slb.com/static-files/7367bc84-f45d-45dd-b75a-49e69b5aadf4>
(Se også **Vedlegg 5**)

(596) For CHX: <https://investor.championx.com/static-files/c70b0c33-dc6d-42cc-bf54-cbbbeda264ac> (Se også **Vedlegg 6**)

VIII. OFFENTLIG VERSJON

(597) Informasjon som skal unntas fra offentligheten er merket med turkis farge i dokumentet. Informasjon som skal holdes konfidensiell for alle, inkludert Partene er merket med **illa farge** i dokumentet. Informasjon som skal holdes konfidensiell for alle unntatt SLB er merket med **blå farge** i dokumentet. Informasjon som skal holdes konfidensiell for alle unntatt CHX er merket med grønn farge i dokumentet. Særskilt begrunnelse for hvorfor opplysningene må unntas offentlighet i henhold til konkurranseloven § 18 b følger vedlagt som **Vedlegg 7**.

Med vennlig hilsen,
ADVOKATFIRMAET SCHJØDT AS

Olav Kolstad
Advokat, dr. juris.

Olav.kolstad@schjodt.com

IX. LISTE OVER VEDLEGG

Vedlegg 1: Fusjonsavtalen

Vedlegg 2: Oppdatert Sammendrag av meldingen [KONFIDENSIELT]

Vedlegg 3: Organisasjonskart for CHX [KONFIDENSIELT]

Vedlegg 4: Organisasjonskart for SLB

Vedlegg 5: Årsregnskap og årsberetning for SLB (2023)

Vedlegg 6: Årsregnskap og årsberetning for CHX (2023)

Vedlegg 7: Begrunnelse for unntak fra offentligheten [KONFIDENSIELT]

Vedlegg 8: Redegjørelse for Partenes differensierte tilbud av produksjonskjemikalier i Norge [KONFIDENSIELT]

Vedlegg 9: Oversikt over Partenes største kunder, konkurrenter og leverandører [KONFIDENSIELT]

Vedlegg 10: Partenes salgsdata og markedsandeler i de berørte og overlappende markedene [KONFIDENSIELT]

Vedlegg 11: Oversikt over markedsandeler for de berørte og overlappende markedene [KONFIDENSIELT]

Vedlegg 12: Ytterligere data om vertikale markeder [KONFIDENSIELT]

Vedlegg 13: Summary of Evidence on Record: Production Chemical Technologies [KONFIDENSIELT]

Vedlegg 14: Redegjørelse for nedihullstrykkmålingsprodukter [KONFIDENSIELT]

Vedlegg 15: Spears Oilfield Chemicals market report (April 2024)

Vedlegg 16.1: Spears Global ALS market report (Q3 2021)

Vedlegg 16.2: Spears Global ALS market report (Q3 2022)

Vedlegg 16.3: Spears Global ALS market report (Q3 2023)

Vedlegg 17: Spears Directional Drilling market report (Q1 2024)