

Melding om foretakssammenslutning

Fusjon mellom Saipem S.p.A og Subsea7 S.A

Oslo, 3. september 2025

Ansvarlig advokat: Håkon Cosma Størdal

Melder 1:

Saipem S.p.A
org.nr. 00825790157
Via Russolo 5
20138 Milano, Italy

Kontaktperson: General Counsel Simone Chini
Telefon: +39 (0) 02.442.53512
E-post: simone.chini@saipem.com

Melder 2:

Subsea7 S.A
Org.no. R.C.S. Luxembourg B 43172
412F
Route d'Esch
L-1471 Luxembourg

Kontaktperson: General Counsel Nathalie Louys
Telefon: +44 (0) 208 210 5827
E-post: Nathalie.Louys@subsea7.com

Melders representant:

Advokat Håkon Cosma Størdal og advokat Karen Cecilie Gildberg
Advokatfirmaet Wiersholm AS
Postboks 1400 Vika
0115 Oslo
Telefon: +47 21 02 10 00
E-post: hcst@wiersholm.no / kagi@wiersholm.no

Konfidensialitet

Subsea7: Blå
Saipem: Grønn
Begge parter: Lilla
Tredjeparter: Gul

Innholdsfortegnelse

1.	INNLEDNING	5
2.	ORDLISTE	7
3.	BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN.....	8
3.1	Foretakssammenslutningens art.....	8
3.2	Strategisk og økonomisk rasjonale bak Transaksjonen	10
4.	BESKRIVELSE AV PARTENE	11
4.1	Saipem S.p.A	11
4.1.1	Organisatorisk og juridisk struktur.....	11
4.1.2	Virksomhetsområder	12
4.1.3	Samarbeidsavtaler	13
4.1.4	Rammeavtaler.....	14
4.2	Subsea7 S.A	14
4.2.1	Organisatorisk og juridisk struktur.....	14
4.2.2	Virksomhetsområder	15
4.2.3	Samarbeidsavtaler	17
4.2.4	Rammeavtaler.....	18
4.3	Partenes omsetning siste regnskapsår.....	19
5.	MARKEDSAVGRENSNING	19
5.1	Bakgrunn.....	19
5.2	Relevant produktmarked	19
5.2.1	Relevante avgjørelser.....	19
5.2.2	Partenes synspunkter.....	21
5.3	Relevant geografisk marked	22
5.3.1	Relevante avgjørelser.....	22
5.3.2	Partenes synspunkter.....	23
6.	BESKRIVELSE AV RELEVANTE MARKEDER.....	23
6.1	OECD	23
6.1.1	Innledning.....	23
6.1.2	Konkurransedynamikken i OECD-bransjen	23
6.2	SURF	31
6.2.1	Dynamikken i markedet.....	31

6.2.2	Partenes virksomhet.....	33
6.2.3	Partenes markedsandeler	33
6.2.4	Globale og regionale konkurrenter.....	35
6.3	Konvensjonelle tjenester (Ikke berørt marked)	38
6.3.1	Dynamikken i markedet.....	38
6.3.2	Partenes virksomhet.....	39
6.3.3	Partenes markedsandeler	40
6.3.4	Globale og regionale konkurrenter.....	40
6.4	IRMD.....	42
6.4.1	Dynamikken i markedet.....	42
6.4.2	Partenes virksomhet.....	43
6.4.3	Partenes markedsandeler	44
6.4.4	Globale og regionale konkurrenter.....	46
6.5	Havvind	48
6.5.1	Dynamikken i markedet.....	48
6.5.2	Partenes virksomhet.....	49
6.5.3	Partenes markedsandeler	49
6.5.4	Globale og regionale konkurrenter.....	50
6.6	Trunklines.....	53
6.7	Konsulentttjenester for OECM-sektoren	54
7.	LISTE OVER PARTENES VIKTIGSTE KUNDER, KONKURRENTER OG LEVERANDØRER.....	55
8.	POTENSIELL OG DYNAMISK KONKURRANSE	55
9.	FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN HAR INGEN KONKURRANSEBEGRENSENDE VIRKNINGER I NOE HORIZONTALT MARKED.....	56
9.1	Oppsummering.....	56
9.2	SURF	57
9.2.1	Ingen konkurransebegrensende virkninger i det globale markedet	57
9.2.2	Ingen konkurransebegrensende virkninger i Nordsjøen.....	58
9.3	Konvensjonelle tjenester (ikke berørt marked).....	59
9.3.1	Ingen konkurransebegrensende virkninger i det globale markedet	59
9.3.2	Ingen konkurransebegrensende virkninger i Nordsjøen.....	59

9.4	IRMD	59
9.4.1	Ingen konkurransebegrensende virninger i det globale markedet	59
9.4.2	Ingen konkurransebegrensende virkninger i Nordsjøen	60
9.5	Havvind	60
9.5.1	Ingen konkurransebegrensende virkninger i det globale markedet	60
9.5.2	Ingen konkurransebegrensende virkninger i Nordsjøen	61
10.	FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN HAR INGEN ØVRIGE KONKURRANSEBEGRENSENDE VIRKNINGER	61
10.1	Eksisterende leverandør/innkjøpsrelasjoner	62
10.1.1	Konsulent- og ingeniørtjenester	62
10.1.2	Underleverandørforhold	63
10.2	Hypotetiske vertikale relasjoner	64
10.2.1	Fabrikasjonsverft, spolebaser og operasjonelle støtteanlegg	64
10.2.2	ROV-er	65
10.3	Leverandørforhold med den fusjonerte enhetens ikke-kontrollerende Hovedaksjonærer	65
11.	KONGLOMERATEFFEKTER	66
12.	EFFEKTIVITETSGEVINSTER	67
13.	ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP	67
14.	KONFIDENSIALITET	67

1. INNLEDNING

- (1) Foretakssammenslutningen gjelder fusjonen mellom Saipem S.p.A ("**Saipem**") og Subsea7 S.A ("**Subsea7**") (i fellesskap omtalt som "**Partene**"), hvor Subsea7 vil fusjoneres inn i Saipem, og sistnevnte vil endre navn til Saipem7 ("**den fusjonerte enheten**") ("**Transaksjonen**").
- (2) Transaksjonen gjelder markedet for Offshore Engineering, Construction and Maintenance ("**OECM**") – tjenester knyttet til ingeniørarbeid, utbygging og vedlikehold for offshore energisektoren.
- (3) Transaksjonen vil ikke hindre effektiv konkurranse i noe marked av følgende grunner:
- (4) **For det første har Partene i all hovedsak komplementære virksomheter med ulike fokusområder** – både geografisk hvor Partene fokuserer på forskjellige regioner, og fra et teknologisk/ressursmessig perspektiv. Subsea7 fokuserer for eksempel primært på undervannsaktiviteter, mens Saipem også har betydelige aktiviteter på land og over vannoverflaten. Videre har Subsea7 et fokus på SURF-installasjoner på steder med krevende vær- og havforhold, hvor Saipem har en mindre tilstedeværelse. Videre har Saipem et fokus på tungløft- og konstruksjonskapasitet for konvensjonelle olje- og gassanlegg, hvor Subsea7 har en minimal tilstedeværelse. I tillegg er Saipem, særlig i Norge, aktive innen boring, et område hvor Subsea7 ikke har virksomhet.
- (5) **For det andre gir ikke Partenes samlede markedsandeler, enten de betraktes globalt eller på et snevrere regionalt marked, rimelig grunn til å anta at Transaksjonen i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse.** Som nærmere beskrevet i denne melding:
 - (i) Globalt sett fører Transaksjonen kun **til minimale () økninger** i markedsandelene for konvensjonell og IRMD de siste fem årene. Inkrementet innen havvind de siste fem årene er begrenset () prosent). Den eneste mer betydningsfulle økningen i markedsandeler oppstår i tilbudet av SURF-prosjekter, der Transaksjonen vil resultere i en samlet global markedsandel på prosent med en **moderat økning** på prosent de siste fem årene.¹ SURF-markedet er, og vil forbli, svært fragmentert med mange globale og regionale aktører som vil fortsette å utøve et konkurransepress på den fusjonerte enheten etter Transaksjonen.
 - (ii) I Nordsjøen (som også omfatter norsk kontinentalsokkel) foreligger det **ingen overlapp og ingen økning med hensyn til SURF** de siste fem årene (ettersom Saipem ikke er aktive innen SURF i denne regionen),² og heller ingen overlapp innen konvensjonelle prosjekter ().³ Innen IRMD er Partenes samlede markedsandel prosent de siste fem årene, med en **minimal økning** på prosent. Innen havvind er Partenes samlede markedsandel prosent de siste fem årene, med en **begrenset økning** på prosent. Transaksjonen vil først og fremst føre

¹ Gitt at OECM anbudsmarkedene er preget av store enkeltkontrakter, der det ofte tar mellom ett og fem år eller mer fra tildeling til ferdigstillelse av prosjekter, mener Partene at markedsandeler beregnet over en rullerende femårsperiode gir et mer presist og realistisk bilde av både deres egen og konkurrentenes posisjon, og har derfor oppgitt markedsandeler for den samlede femårsperioden fra 2020 til og med 2024.

² Se avsnitt 192.

³ Se fotnote 89 nedenfor.

til **minimale** og **høyst begrensede økninger** i markedsandeler de siste fem årene i alle relevante segmenter der Partenes virksomhet overlapper.

- (6) **For det tredje er OECM-markedene dynamiske, og Partene vil fortsette å møte sterk konkurranse både globalt og i Nordsjøen.** Den fusjonerte enheten, Saipem7, vil fortsatt møte sterk konkurranse fra en rekke veletablerte, globale aktører som TechnipFMC, McDermott, Allseas, DeepOcean, Ocean Installer, DOF Subsea ("**DOF**"), DEME, Van Oord og Boskalis, som alle også har erfaring fra prosjekter utført i Nordsjøen. Det vil fremdeles være et tilstrekkelig antall tilbydere tilgjengelig (både globalt og regionalt) som har de nødvendige ressursene, kapasiteten og ekspertisen til å fortsette å konkurrere mot Partene, og som i tillegg har god erfaring med å gjennomføre og levere OECM-kontrakter. Disse globale aktørene vil fortsette å utøve konkurransepress på den fusjonerte enheten og sikre at kundene kan velge mellom en rekke konkurrerende tilbud på ethvert utlyst prosjekt.
- (7) **For det fjerde vil profesjonelle globale kunder fortsatt utøve betydelig kjøpermakt.** OECM-markedene kjennetegnes av konkurransepregede anbudsprosesser som utformes og drives av store, profesjonelle kunder (dvs. store globale og regionale energiselskaper), der en variert blanding av globale og regionale leverandører konkurrerer. Disse energiselskapene utformer og gjennomfører grundige internasjonale anbudsprosesser. Teknisk kapasitet, dokumenterte resultater av pålitelig og sikker utførelse, sikre tidsplaner, tilgang på egnede ressurser og evne til å oppfylle prosjektspesifikasjonene, er viktige parametere, i tillegg til pris, som avgjør om tilbudene er akseptable. Disse kundene justerer anbudsomfanget for å tiltrekke seg ulike konkurransedyktige tilbud (f.eks. ved å dele opp store prosjekter i flere enkeltstående anbud eller ved å be om tilbud på både integrerte løsninger og enkeltstående pakker før man tar en beslutning på hvilken måte å levere prosjektet på som er å foretrekke). Kundene bytter også enkelt leverandør for påfølgende prosjekter (eller påfølgende faser innen et prosjekt), noe som medfører at hver anbudsrunde blir en sterk konkurranseutsatt prosess.
- (8) **For det femte er det dokumentert at det har skjedd flere nyetableringer og ekspansjoner i markedene den senere tiden.** Det finnes en rekke eksempler på at konkurrenter har investert for å styrke og utvide sin kapasitet i OECM-markedene (f.eks. har Allseas investert i nye fartøyer for å øke sin evne til å gjennomføre SURF- prosjekter) og gått inn i nye markeder og geografiske områder (f.eks. har COOEC ekspandert til Midtøsten med sitt nye dypvannsrørleggings- og tungløftfartøy, Hai Yang Shi You 201).
- (9) Transaksjonen gir heller ikke opphav til noen plausible vertikale utfordringer. Partene leverer ingen viktige innsatsfaktorer/tjenester oppstrøms eller nedstrøms til konkurrenter i et forutgående eller etterfølgende ledd, og har derfor verken mulighet eller insentiv til å delta i utestengingsstrategier. I den grad Partene er aktive i enkelte "oppstrøms" aktiviteter (for eksempel spolebaser, operasjonelle støtteanlegg og fabrikkasjonsverft), er dette utelukkende knyttet til Partenes egen virksomhet (slik tilfellet er for de fleste aktører i OECM-markedet). I de tilfeller der Partene er aktive innen tilstøtende tjenester, for eksempel rådgivende ingeniørtjenester, er deres andel av leveransene dessuten minimal, og et bredt spekter av eksisterende tredjepartsleverandører vil fortsatt være tilgjengelige etter Transaksjonen. Det samme gjelder for eventuelle vertikale relasjoner som oppstår som følge av underleveranser, der ingen av Partene er en viktig leverandør til noen av sine konkurrenter. Den fusjonerte enheten vil også selv være avhengig av underleveranser (og dermed begrense ethvert insentiv til å delta i utestengelsesstrategier eller økning av konkurrentenes

kostnader). I tillegg vil en rekke alternative underleverandører fortsatt være tilgjengelige i alle relevante markeder.

- (10) Transaksjonen vil heller ikke gi opphav til konglomeratutfordringer. Selv om den fusjonerte enheten vil ha et bredt tilbud på tvers av de ulike segmentene i OECM-sektoren, er dette på ingen måte unikt og mange sterke konkurrenter har et tilsvarende bredt tilbud. Dessuten vil det etter Transaksjonen fortsatt være et bredt spekter av konkurrenter tilgjengelig for konsortietilbud, noe som vil fortsette å legge konkurransepress på den fusjonerte enheten. Dette forsterkes ytterligere av det faktum at kundene er svært sofistikerte og kontrollerer strukturen og omfanget av anbudene sine. Som følge av dette vil den fusjonerte enheten ikke ha noen mulighet til å utnytte sin posisjon i tilstøtende markeder til skade for konkurransen, eller utestenge konkurrenter i noe antatt relevant marked.
- (11) Følgelig, og som nærmere forklart i denne meldingen, vil Transaksjonen ikke begrense konkurransen i noe relevant marked, verken globalt eller i Nordsjøen.

2. ORDLISTE

- (12) Det foreligger ikke en universell ensartet terminologi i bransjen, men for denne meldingens formål oppgis det i Tabell 1 en oversikt over sentrale begreper som beskriver de relevante aktivitetene og markedssegmentene. Disse aktivitetene og markedssegmentene er nærmere definert i kapittel 6.

Tabell 1: Oversikt over sentrale begreper

Begrep	Beskrivelse
OECM	Offshore Engineering, Construction and Maintenance – samlebetegnelse på markedet hvor Partene er aktive. Begrepet dekker alle markedssegmentene, herunder SURF, Konvensjonell, IRMD og Havvind – hvor Partene opererer gjennom hele livsløpet til et offshore energiprojekt.
SURF	Subsea Umbilicals, Risers, Flowlines – undervanns infrastruktur bestående av undervannsutstyr, rør og kabler som kobler undervannsbrønner og produksjonssystemer til overflateinstallasjoner som oftest er flytende.
Konvensjonell	Fastmonterte offshore plattformer og tilhørende undervanns infrastruktur. Slike prosjekter vil typisk befinne seg på steder hvor det er tøffe vær- og havforhold.
IRMD	Inspection, Repair, Maintenance and Decommissioning – inspeksjon, reparasjon, vedlikehold og avvikling, og omfatter de aktivitetene som er nødvendige gjennom hele, og etter, det operative livsløpet til et offshore olje- og gassfelt for å ivareta feltets integritet, inkludert den endelige avviklingen.
Havvind	Infrastruktur til havvindparker, herunder fundamenter, transformatorstasjoner, vindturbiner og kabler (array og eksport).

3. BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

3.1 Foretakssammenslutningens art

- (13) Transaksjonen skal gjennomføres som en grenseoverskridende fusjon etter EU-regelverket, der Subsea7 fusjoneres inn i Saipem ved overtakelse. Alle Subsea7s eiendeler og forpliktelser vil bli overført til Saipem, som vil være det overtakende selskapet og få navnet Saipem7. Etter gjennomføring vil aksjonærene i Saipem og Subsea7 eie 50 prosent hver av aksjekapitalen i det sammenslåtte selskapet.⁴ Ingen enkeltstående aksjonær vil erverve kontroll over det sammenslåtte selskapet.
- (14) Transaksjonen vil tre i kraft i henhold til fusjonsavtalen som Partene inngikk den 23. juli 2025 ("**Fusjonsavtalen**"). Fusjonsavtalen fastsetter de sentrale vilkårene for Transaksjonen.

Vedlegg 1: Fusjonsavtale datert 23. juli 2025 (Konfidensielt)

- (15) Subsea7s aksjonærer vil motta 6 688 nye aksjer i Saipem7 for hver Subsea7-aksje de eier umiddelbart før gjennomføring av Transaksjonen. Saipem-aksjen handles for tiden til ca. NOK 29,16 per aksje (per 26 august 2025).⁵ I tillegg vil aksjonærene i Subsea7 motta et ekstraordinært kontantutbytte på 450 millioner euro (ca. NOK 5,2 milliarder) umiddelbart før fusjonen gjennomføres.⁶
- (16) Basert på hver av Partenes nåværende markedsverdi (per 26 august 2025), vil den fusjonerte enhetens samlede markedsverdi etter Transaksjonen være ca. NOK 120,9 milliarder.⁷
- (17) Siem Industries S.A. ("**Siem Industries**"), CDP Equity S.p.A. ("**CDPE**") og Eni S.p.A. ("**Eni**") (samlet omtalt som "**Hovedaksjonærene**") har inngått en aksjonæravtale ("**Hovedaksjonæravtalen**"). [REDACTED]. Etter Transaksjonen vil Siem Industries eie ca. 11,8 prosent i den fusjonerte enheten, mens Eni og CDPE vil eie henholdsvis ca. 10,6 prosent og 6,4 prosent. Partene legger til grunn at ingen andre vil ha mer enn 10 prosent direkte eller indirekte eierskap i Saipem7 etter Transaksjonen.⁸ Se Figur 1 nedenfor for en illustrasjon av transaksjonsstrukturen.

⁴ Forutsatt at ingen aksjonær i Subsea7 utøver sin utløsningsrett.

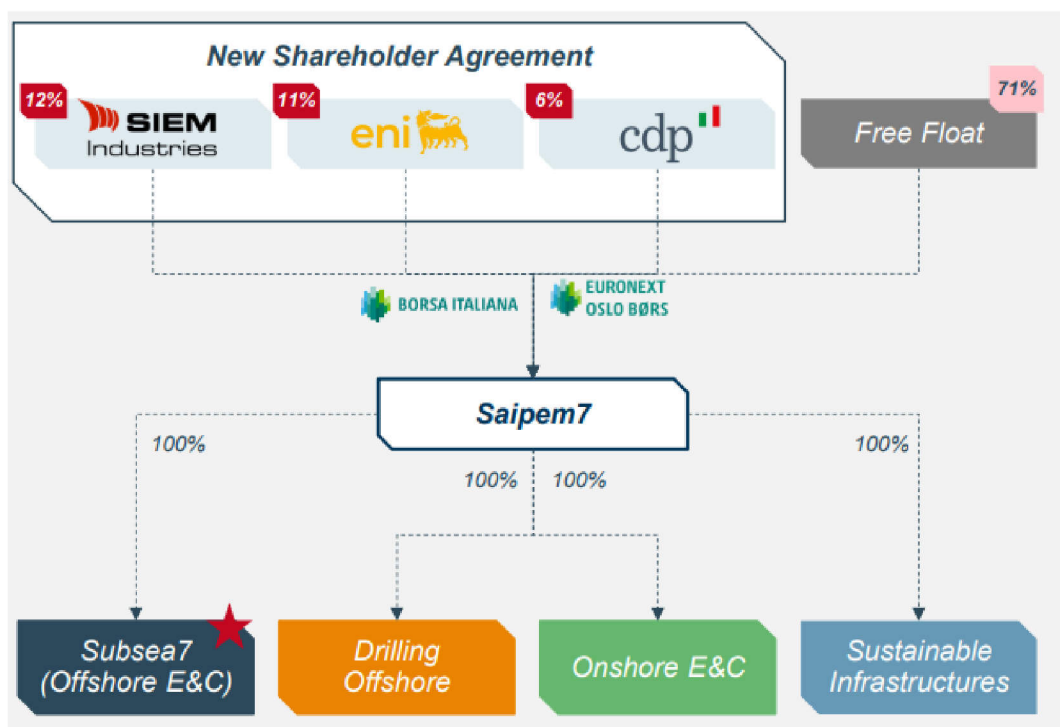
⁵ Se: www.saipem.com/en/investors/saipem-stock. Omregnet fra EUR ved hjelp av valutakurs fra Norges Bank for juli 2025 (1 EUR = 11,8537 NOK), tilgjengelig på: <https://www.norges-bank.no/tema/Statistikk/Valutakurser/?tab=currency&id=EUR&frequencyTab=2>

⁶ Omregnet fra EUR ved bruk av Norges Banks valutakurs for juni 2025 (1 EUR = 11,5879 NOK).

⁷ For Subsea7s markedsverdi, se: <https://live.euronext.com/en/product/equities/LU0075646355-XOSL>, for Saipems markedsverdi, se: <https://live.euronext.com/en/product/equities/IT0005495657-MTAA> (konvertert fra EUR ved hjelp av valutakurs fra Norges Bank for juli 2025 (1 EUR = NOK 11,8537)).

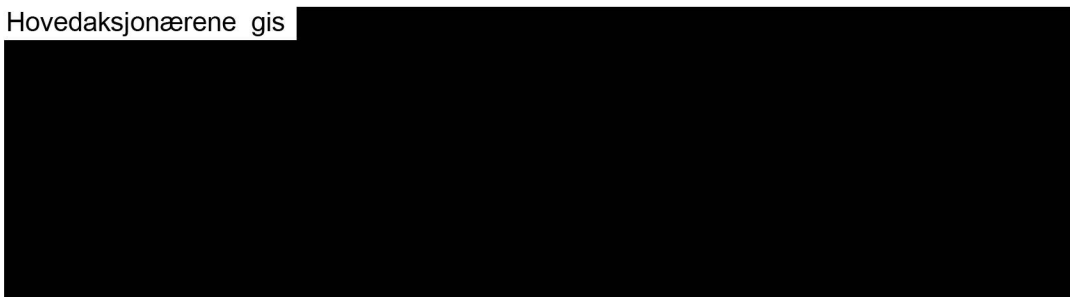
⁸ Ettersom Subsea7 er et børsnotert selskap kan eiersammensetningen variere. Aksjer som eies av eventuelle dissenterende aksjonærer i Subsea7 vil selges i markedet.

Figur 1: Transaksjonsstruktur



- (18) For fullstendighetens skyld bemerker Partene at Hovedaksjonærene ikke vil få vesentlig innflytelse over Saipem7 ettersom de verken vil ha mulighet til å påvirke ledelsen eller den strategiske retningen i Saipem7 i vesentlig grad. Hovedaksjonærene vil til sammen representere ca. 28,9 prosent av Saipem7s utstedte aksjekapital. Hovedaksjonærenes stemmegivning følger italiensk lov, som fastsetter at ordinære vedtak og særskilte vedtak krever stemmer fra henholdsvis flertallet eller to tredjedeler av aksjekapitalen som er representert på møtet. Som følge av dette forventes ikke Hovedaksjonærene å kunne, verken individuelt eller i fellesskap, vedta eller blokkere beslutninger i den fusjonerte enheten (da dette vil være avhengig av stemmene avgitt av "free-float"-aksjonærene).⁹

- (19) Hovedaksjonærene gis



⁹ Selv om Hovedaksjonærene

¹⁰ De såkalte «Unanimous Shareholder Matters» slik de er definert i aksjonæravtalen (SHA), omfattes av særskilte flertallskrav.

- (20) Transaksjonen utgjør en meldepliktig foretakssammenslutning etter konkurranseloven § 17 første ledd bokstav a og utløser meldeplikt iht. konkurranseloven § 18 ettersom hver av partene har en omsetning over NOK 100 millioner og en samlet omsetning over NOK 1 milliard i Norge.
- (21) Gjennomføring av Transaksjonen er betinget av Konkurransetilsynets godkjenning. Transaksjonen vil også bli notifisert i [REDACTED] Aserbajdsjan, Brasil, [REDACTED] Tyskland, Mosambik, [REDACTED] Polen, [REDACTED] Storbritannia og [REDACTED]. Partene vil også innhente nødvendige godkjenninger i henhold til utenlandske direkteinvesteringsregimer. Det vil også bli utløst en søknad i henhold til EUs forordning om utenlandske subsidier. Videre vil det kunne være behov for ytterligere notifiseringer etter at Transaksjonen er gjennomført.

3.2 Strategisk og økonomisk rasjonale bak Transaksjonen

- (22) Det strategiske rasjonale for Transaksjonen er å etablere en global konkurrent innen onshore og offshore ingeniør- og konstruksjonstjenester for energisektoren. Den fusjonerte enheten vil være i bedre stand til å møte kundenes etterspørsel ved å tilby et bredere spekter av løsninger - fra boring, prosjektering og konstruksjon til "life-of-field" tjenester og avvikling. Dette vil tilfredsstille kundenes behov for teknisk ekspertise, sikkerhet, levering til rett tid og effektiv risikoreduksjon, som er av betydning for kunden i tillegg til at det kan føre til potensielle kostnadsbesparelser.
- (23) Dette skal oppnås ved å kombinere Partenes ulike geografiske dekningsområder og i stor grad komplementære tekniske egenskaper og porteføljer av eiendeler, noe som vil være til fordel for kundene til både Saipem og Subsea7. Transaksjonen vil særlig resultere i:

- [REDACTED]
- [REDACTED]

¹¹ Siem Industries [REDACTED]

¹² J-lay en metode for installasjon av stive rørledninger i dypere farvann. Rørseksjonene sveises sammen i et nesten loddrett tårn om bord på fartøyet og føres ned til havbunnen i en 'J'-form.

¹³ S-lay brukes til installasjon av stive rørledninger, typisk i grunnere vann. Rørseksjonene sveises horisontalt om bord på fartøyet og føres ut over en støttestruktur (en "stinger") ved akterenden, slik at røret får en 'S'-form når det bøyer seg fra fartøyet til havbunnen.

- [REDACTED]
- (24) Transaksjonen er videre utformet for å fremme innovasjon og mer effektivt støtte den globale energiomstillingen. [REDACTED]

(25)

4. BESKRIVELSE AV PARTENE

4.1 Saipem S.p.A

4.1.1 Organisatorisk og juridisk struktur

- (26) Saipem er et aksjeselskap (società per azioni) stiftet etter italiensk rett, med hovedkontor i Milano, Via Russolo 5, 20138. Selskapet er registrert i foretaksregisteret Milano Monza Brianza Lodi under nummeret 00825790157 og børsnotert på Euronext Milan (ticker: SPM). De største aksjonærene er Eni. (med 21,19 prosent) og CDPE (med 12,82 prosent).¹⁷ Resterende aksjer er fritt omsettelig og ingen annen aksjonær eier mer enn 10 prosent av aksjene. Før Transaksjonen kontrolleres Saipem i fellesskap av Eni og CDPE.
- (27) Se Vedlegg 2 for en fullstendig oversikt over Saipem-konsernet.
- Vedlegg 2:** Oversikt over Saipem-konsernet (Konfidensielt)
- (28) Saipem har fem datterselskaper med virksomhet i Norge.

¹⁴ Reel-lay er en metode som egner seg for alle vanndybder, hvor lange rørseksjoner sveises sammen på land og rulles opp på en stor trommel på fartøyet.

¹⁵ Fleksible rør benyttes til transport av olje og gass. I motsetning til stive rør gjør deres fleksible konstruksjon det mulig å spole dem på karuseller eller tromler på et fartøy og installere dem i én sammenhengende lengde.

¹⁶ Umbilicals er sammensatte kabler og rør som benyttes til å levere strøm, kommunikasjon og kjemikalier fra en overflateinstallasjon til undervannssystemer, og installeres fra fartøy til havbunn med egne leggeløsninger.

¹⁷ For ytterligere informasjon, se: www.saipem.com/en/investors/shareholders.com og www.saipem.com/sites/.com

- Moss Maritime AS er spesialisert på utvikling og salg av teknologi og ekspertise til maritim- og energisektoren. Selskapets portefølje av tjenester og produkter omfatter gassteknologi, rene energiløsninger, havteknologi og -infrastruktur og ECO-borefartøy.
 - Saipem Drilling Norway AS driver virksomhet innen offshore boring.
 - Saipem Norge AS stiller i hovedsak personell til rådighet for Saipem Drilling Norway AS.
 - Saipem Ltd. driver hovedsakelig med transport, installasjon og fjerning av offshoreinstallasjoner og -utstyr samt undervannstjenester.
 - Saipem SpAs norske avdeling deltar i Irpa-prosjektet for Equinor.
- (29) Saipem er medlem av Offshore Norge (tidligere Norsk olje- og gassforening) gjennom Saipem Ltd Norway Branch og av Renewable Norge gjennom Moss Maritime.
- (30) Saipem har omtrent 30 000 ansatte i mer enn 50 land.

4.1.2 Virksomhetsområder

- (31) Saipem er et globalt ingeniør- og entreprenørselskap som leverer tjenester til energisektoren, både offshore og onshore. Saipems offshoretjenester omfatter hele verdikjeden for feltutvikling, inkludert levering av SURF-, konvensjonelle-, havvind- (begrenset til havvindfundamenter og transformatorstasjoner) og trunkline-prosjekter¹⁸, samt IRMD-prosjekter som inkluderer drift, modifikasjon og vedlikehold av energiinstallasjoner, også innen undervannsutbygginger.
- (32) Saipem utfører undervannsarbeid, men (i motsetning til Subsea7) har selskapet også spesialisert seg på overflate-prosjekter og aktiviteter knyttet til olje- og gassanlegg, samt landbaserte tjenester. Saipem bidrar også til energiomstillingen ved å tilby løsninger med lavt karbonavtrykk (slik som Co2-fangst og lagring-) og hydrogenteknologier, basert på selskapets ekspertise innen onshore- og offshore engineering.
- (33) Saipem har også noen interne rådgivende ingeniørtjenester. Som de fleste andre aktører i OECM-markedet tilbyr [REDACTED] i likhet med andre OECM-leverandører. For ordens skyld, bemerkes det at Saipem også tilbyr tjenester til kunder innen skipstekniske sektorer gjennom sitt datterselskap Moss Maritime.
- (34) Saipem opererer og deltar i anbud og leveranse av tjenester for offshore energiprojekter globalt, med særlig geografisk fokus på Midtøsten og Afrika. Saipem har svært begrenset tilstedeværelse i Nordsjøen. Selskapets viktigste kunder er nasjonale og internasjonale energiselskaper.
- (35) Saipem opererer en variert offshoreflåte bestående av omtrent [REDACTED] konstruksjonsfartøyer (hvorav [REDACTED] eies og [REDACTED] driftes). Saipems flåte har spesialisert tungløftkapasitet for olje- og

¹⁸ Trunklines er rørledninger med stor diameter som brukes til langdistansetransport eller eksport av olje eller gass, for eksempel fra et offshorefelt til land eller mellom eksport- og importland ("Trunklines"). Disse strekker seg vanligvis over mer enn 20 kilometer og blir ofte utlyst og gjennomført som egne prosjekter.

gassinstallasjoner, i tillegg til rørleggings- og trunkline-installasjonskapasiteter. Selv om det finnes likhetstrekk til Subsea7s flåte, har Saipems fartøysflåte tekniske egenskaper som i stor grad utfyller Subsea7s. For eksempel, ulike former for rørleggingsteknologi og tungløftkapasitet hovedsakelig rettet mot arbeid over vannoverflaten i konvensjonelle prosjekter m.v.

- (36) Saipem produserer også undervannsdroner og fjernstyrte undervannsfartøy ("ROVs").

¹⁹

- (37) Saipem har fem fabrikkasjonsverft (Angola, Brasil, Indonesia, Italia og Saudi-Arabia) som ²⁰ Saipem har kapasitet til å fabrikere

Saipem setter imidlertid

- (38) Saipem har også virksomhet innenfor en rekke viktige forretningsområder hvor Subsea7 ikke er aktive. Dette omfatter bl.a. store onshore prosjekter innen ingeniør- og konstruksjonstjenester (for eksempel LNG, gjødsselfabrikk mv.). Selskapet er også engasjert i bygging av bærekraftig infrastruktur, som høyhastighetsjernbaner i blant annet Italia. I tillegg er Saipem til stede i markedet for offshore bore- og vedlikeholdstjenester samt tilbyr tjenester innen modifikasjon og drift av ulike offshore- og landbaserte energianlegg. Disse tjenestene overlapper verken horisontalt eller vertikalt med Subsea7, og er derfor ikke vurdert nærmere i denne meldingen.

- (39) For ytterligere informasjon om Saipem, se <https://www.saipem.com/en>.

4.1.3 Samarbeidsavtaler

- (40) For å styrke sitt tjenestetilbud og kunne levere integrerte løsninger til kunder som etterspør brede EPCI-kontrakter²¹, deltar mange OEM-leverandører i strategiske allianser. Saipem deltar også i ulike strategiske samarbeid for å styrke sine kapabiliteter og dermed kunne konkurrere om flere prosjekter. Dette omfatter blant annet en global kommersiell avtale med TechnipFMC som går ut på å forfølge visse konsortiumbaserte anbudsmuligheter. Så langt har dette samarbeidet blitt tildelt én integrert SURF- og Subsea Production Systems ("SPS")²²-kontrakt for TotalEnergies i Surinam i 2024,²³

¹⁹

²⁰

²¹ EPCI referer til totalentreprisekontrakter som omfatter design, prosjektering, anskaffelse, bygging og installasjon av ulike typer prosjekter.

²² SPS er produksjonssystemer på havbunnen som utvinner hydrokarboner fra undersjøiske brønner, og som er koblet til overflaten via undersjøiske kabler (umbilicals), stigerrør (risers) og rørledninger (flowlines).

²³ Se her: <https://www.saipem.com/en/media/press-releases/2024-11-14/saipem-new-offshore-contract-totalenergies-suriname-19-billion-usd>.

[REDACTED]. Tidligere har Saipem også samarbeidet med Aker Solutions på utvalgte subsea-prosjekter.

- (41) Saipem og Seaway7 (som er en del av Subsea7) har også et samarbeid om initiativer innen havvindmarkedet.²⁴

4.1.4 Rammeavtaler

- (42) Saipem har flere rammeavtaler med ulike kunder. Disse avtalene har ingen geografiske begrensninger når det gjelder anvendelsesområde og gjelder derfor globalt. Eksempler inkluderer:

- Vår Energi ASA: Saipem har to rammeavtaler med Vår Energi ASA i konsortium med Ocean Installer, gjeldende fra 30. juni 2022 med en varighet på fem år for (i) SURF-studier og (ii) SURF-arbeid. [REDACTED].
 - Saipem er også part i en strategisk partnerskapsavtale med Vår Energi ASA, Ocean Installer og SLB OneSubsea ("**OneSubsea**"), vedrørende potensielle [REDACTED].
- Equinor AS: Saipem har en rammeavtale med Equinor gyldig til 2029 for ROV-tjenester på Njord A-feltet, samt en rammeavtale for rørteknikk/-tjenester med global anvendelse.
 - Saipem har også en rammeavtale for transport- og installasjonstjenester, og en rammeavtale for rørlegging og undervannsinstallasjon. Begge avtalene gjelder for konsesjoner på norsk kontinentalsokkel og/eller på verdensbasis.

4.2 Subsea7 S.A

4.2.1 Organisatorisk og juridisk struktur

- (43) Subsea7 er et allmennaksjeselskap (société anonyme) stiftet etter luxembourgsk rett, med hovedkontor i Luxembourg og med registrert forretningsadresse i Luxembourg, 412F, route d'Esch, L-1471. Selskapet er registrert i Luxembourg handels- og foretaksregister (Registre de commerce et des sociétés, Luxembourg) under nummeret R.C.S. Luxembourg B 43172. Selskapet er notert på Oslo Børs (ticker: SUBC). Selskapets største aksjonær er Siem Industries med 23,6 prosent.²⁵ Resterende aksjer er fritt omsettelige og ingen andre aksjonærer eier mer enn 10 prosent av aksjekapitalen.

- (44) Se Vedlegg 3 for en fullstendig oversikt over Subsea7-konsernet.

Vedlegg 3: Oversikt over Subsea7-konsernet (Konfidensielt)

²⁴ I februar 2023 inngikk Saipem og Seaway7 en kommersiell samarbeidsavtale for i fellesskap å identifisere, by på og gjennomføre faste havvindprosjekter. Partnerskapet har som mål å utnytte de to selskaperes komplementære ressurser, teknologi og kompetanse for å forbedre prosjektøkonomien og operasjonell fleksibilitet. Samarbeidet fokuserer på store, integrerte totalentrepriser i EU, Nordsjøen og USA, med mulighet for utvidelse til andre regioner.

²⁵ For ytterligere informasjon se: www.subsea7.com/en/investors/shareholder-centre/major-shareholders.com.

- (45) Subsea7 har rundt 15 000 ansatte i mer enn 30 land.
- (46) Subsea7 Norway AS er medlem av følgende bransjeorganisasjoner:
- NHO (Næringslivets Hovedorganisasjon)
 - Offshore Norge
 - Norges Rederiforbund
 - Næringsforeningen i Stavanger-regionen
- (47) Tabellen nedenfor gir en oversikt over selskaper i Norge hvor Subsea7 [REDACTED] og som er aktive i OECM-markedet.

Tabell 2: Selskaper i Norge der Subsea7 [REDACTED]

Selskap	Virksomhet	Kategori / eierandel
Eidesvik Seven AS	Skipseier	Joint venture - 50 prosent
Eidesvik Seven Chartering AS	Skipschartering	Joint venture - 50 prosent

4.2.2 Virksomhetsområder

- (48) Subsea7 er et globalt ingeniør- og entreprenørselskap som leverer tjenester til offshore energisektoren. Selskapet leverer tjenester til SURF-, konvensjonelle-, havvind- og IRMD-prosjekter. Subsea7 tilbyr sine tjenester gjennom en flåte av rørleggingsfartøyer, men i motsetning til Saipem har selskapet ikke dedikerte trunkline-kapasiteter²⁶, og tilbudet deres over havoverflaten for olje- og gassanlegg er svært begrenset.²⁷
- (49) Subsea7 konkurrerer om anbud og leverer tjenester globalt for offshore energi, med et særlig geografisk fokus på regioner som Nordsjøen og Brasil. Selskapet betjener internasjonale og nasjonale energiselskaper.
- (50) Subsea7 har tre hovedforretningsområder:
- (i) **Subsea og konvensjonell** leverer komplekse offshore OECM-prosjekter til olje- og gassindustrien. Dette forretningsområdet er fokusert på SURF- og konvensjonelle-

²⁶ Selv om noen av Subsea7s fartøy teknisk sett kan legge Trunklines, [REDACTED]

²⁷ Se avsnitt 144 nedenfor for nærmere beskrivelse.

prosjekter, samt IRMD for undervannsanlegg, særlig innen subsea, umbilicals, stigerør og rørledninger (flowlines). Subsea7s aktivitet innen konvensjonelle prosjekter er begrenset, ettersom selskapet primært fokuserer på undervannsegmentet av faste plattformutbygginger, i motsetning til Saipems konvensjonelle virksomhet som også omfatter topside-prosjekter (det vil si overflatearbeid). Gjennom dette forretningsområdet er Subsea7 også involvert i nye områder innen energiomstilling, som CCS og hydrogenteknologi.

De få prosjektene som hittil er levert innen disse voksende områdene, har i hovedsak utnyttet

²⁸ Subsea7 har utført ett CCS-prosjekt i Nordsjøen (Equinor Northern Lights) og har påbegynt et annet CCS-prosjekt (Equinor Northern Lights 2).

- (ii) **Renewables** leverer tjenester innen både fast og flytende havvind under merkenavnet Seaway7. Subsea7s fornybarsatsing omfatter levering av havvindprosjekter, inkludert WTG, fundamenter, transformatorstasjoner (substations) og kabler.
 - (iii) **Corporate** omfatter relaterte tjenester som energirådgivning og avanserte digitale løsninger for integritet og ytelsesoptimalisering for anlegg, levert gjennom Subsea7s datterselskaper Xodus og 4Subsea.
- (51) Subsea7s virksomhet i Nordsjøen er strukturert i to regionale organisasjoner: én i Stavanger som betjener norsk kontinentalsokkel og norske kunder, og én i Aberdeen som betjener den britiske sektoren, som inkluderer land som Danmark, Aserbajdsjan og Canada. Fartøyene opererer imidlertid både i Nordsjøen og internasjonalt.
- (52) Subsea7 opererer en offshore flåte på ■■■ fartøy (hvorav ■■■ er eide og ■■■ er innleide).²⁹ ■■■ av disse fartøyene betegnes som "global enablers". Dette er rørleggings- og konstruksjonsfartøy med kapasitet til å gjennomføre ulike prosjekttyper på tvers av flere OECM-segmenter. For eksempel har fartøyene Seven Arctic, Seven Seas, Seven Oceanic og Seven Pacific både rørleggingskapasitet (fleksible rør³⁰) og konstruksjonskapasitet, slik at de både kan utføre SURF- og havvindprosjekter. Fartøyet Seven Borealis har både rørleggings- og tungløftkapasitet, og kan utføre SURF- og konvensjonelle-prosjekter, samt installere havvindfundamenter.
- (53) Subsea7 eier og opererer også en flåte med ROV-er, som tilbys som del av gjennomføringen av SURF- og IRMD-prosjekter, inkludert bruk av ROV Support Vessels ("RSVs"). Subsea7 produserer ikke egne ROV-er; disse er lett tilgjengelige i markedet og kan kjøpes globalt fra en rekke produsenter som Oceaneering, Forum, SMD, Kystdesign, SAAB, Blue Robotics og Forssea Robotics.

²⁸ For å unngå tvil skal havvind-inntekter bokføres separat i segmentet for havvind.

²⁹ Dette er fartøy som eies av tredjeparter og leies inn (charteres) av Subsea7 for selskapets bruk.

³⁰ For ordens skyld kan det nevnes at fartøyene også kan installere umbilicals og strømkabler.

- (54) Subsea7 operer fire spolebaser i henholdsvis Norge, USA, Brasil og Angola³¹ samt én bundle-base i Nord-Skottland. Alle disse fasilitetene er [REDACTED]

[REDACTED]. I tillegg har Subsea7 ikke-eksklusiv tilgang til to fabrikkasjonsverft i Ghana og Angola, som opereres gjennom joint venture-avtaler.³³ Disse fasilitetene er også tilgjengelige for og benyttes av andre aktører. [REDACTED]

34

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

4.2.3 Samarbeidsavtaler

- (56) Subsea7 bidrar med sine SURF-kapasiteter som en del av Subsea Integration Alliance ("SIA"), et partnerskap med OneSubsea (et joint-venture mellom SLB, Aker Solutions og Subsea7, der Subsea7 har en 10 prosent ikke-kontrollerende minoritetsandel). SIA muliggjør leveranse av integrerte (SPS) og SURF-løsninger.³⁵
- (57) Transaksjonen vil ikke ha noen innvirkning på leveranse av integrerte SURF-SPS-prosjekter. Ingen av Partene er selvstendig aktive i SPS-segmentet, og det samme antall uavhengige, globale SPS-leverandører, nemlig Baker Hughes³⁶, TechnipFMC³⁷ og OneSubsea, vil fortsatt være tilgjengelige på markedet etter Transaksjonen.³⁸
- (58) SIA-alliansen har siden 2021 vunnet fire norske prosjekter, se Tabell 3 nedenfor.

³¹ En av disse spolebasene befinner seg på Lobito fabrikkasjonsverft (som eies og drives av Sonamet - se fotnote 32 under).

³² En spolebase er et landbasert anlegg der enkeltlengder av rør sveises sammen til lange, sammenhengende rør, inspiseres og belegges, og deretter spoles opp på store tromler (reel) om bord på rørleggingsfartøy for offshoreinstallasjon med reel-lay-metoden. For ordens skyld kan det bemerkes at Subsea7 [REDACTED]

³³ Joint venture-operatørene er Belmet7 (som drifter Takoradi-fabrikkasjonsverftet i Ghana) og Sonamet (som drifter Lobito-fabrikkasjonsverftet i Angola). [REDACTED]

³⁴ Subsea7 [REDACTED]
[REDACTED] For fullstendighetens skyld har Subsea7 også andre logistikkbasert, lager og kontorer, som yter grunnleggende lagrings- og logistikkfasiliteter for Subsea7s virksomhet.

³⁵ SIA er en allianse der OneSubsea samarbeider med Subsea7 om leveranse av integrerte SURF-SPS-løsninger. [REDACTED]

³⁶ Baker Hughes, en av de største leverandørene av SPS-tjenester, har ingen eksklusive partnerskap med leverandører som kun leverer SURF-tjenester, for levering av integrerte SURF-SPS-tjenester.

³⁷ TechnipFMC er i stand til å levere SURF-SPS-tjenester på egen hånd, men leverer også anbud sammen med leverandører som kun tilbyr SURF-tjenester.

³⁸ Subsea7 [REDACTED]
[REDACTED] Dette er imidlertid ikke et viktig område for Subsea7s virksomhet.

Tabell 3: Oversikt over prosjekter tildelt SIA på norsk kontinentalsokkel³⁹

Land	Kunde	Prosjekt	Tildelingsår
Norge	Skall	Ormen Lange Ph3	2021
Norge	OKEA	Hasslemus	2021
Norge	OKEA	Draugen	2022
Norge	OKEA	Bestla	2024

- (59) Subsea7 har også et konsortium med LTEH (et L&T-selskap) under en langtidsavtale med Saudi Aramco ("**LTA**"). LTA-avtalen gjelder arbeid for Saudi Aramco i Saudi-Arabia. [REDACTED]

4.2.4 Rammeavtaler

- (60) Den 19. Mai 2025 ble Subsea7 tildelt en kontrakt av ConocoPhillips Skandinavia AS for en front-end engineering og design (FEED)-studie for Previously Produced Fields (PFF), et utviklingsprosjekt på norsk kontinentalsokkel. Prosjektet ble tildelt under en ny rammeavtale mellom ConocoPhillips og Subsea7.⁴⁰
- (61) Den 6. juni 2023 forlenget Subsea7 sin rammeavtale med Aker BP med fire år, til utgangen av 2028. Avtalen omfatter leveranse av SURF-prosjekter som en del av Aker BPs feltutviklinger på norsk kontinentalsokkel.⁴¹ Aker BP er et selskap som er aktivt innen leting og produksjon av olje og gass på norsk kontinentalsokkel. Målet i produksjon er Aker BP et av de største børsnoterte oljeselskapene i Europa.

³⁹ For ordens skyld kan det bemerkes at SLB OneSubsea og Subsea7 i 2024 inngikk en langsiktig strategisk samarbeidsavtale med Equinor om studier og ingeniørtjenester på Wisting-feltet utenfor kysten av Norge. For mer informasjon, se <https://www.onesubsea.slb.com/resources/news/2024/slb-onesubsea-and-subsea7-sign-long-term-strategic-collaboration-agreement-with-equinor>

⁴⁰ Dersom utviklingsprosjektet blir besluttet gjennomført (FID) og godkjent av myndighetene, kan operatøren utøve en opsjon på EPCI (SURF) under rammeavtalen. Ytterligere informasjon om tildelingen er tilgjengelig her: <https://www.subsea7.com/en/media/company-news/2025/Subsea7-secures-Norway-contract-from-ConocoPhillips.html>

⁴¹ For ordens skyld kan det bemerkes at det foreligger en allianseavtale mellom OneSubsea, Aker BP og Subsea7, som opprinnelig ble inngått mellom AkerBP, AkerSolutions og Subsea7 før OneSubsea ble etablert. Subsea7 og OneSubsea (tidligere AkerSolutions) har inngått separate rammeavtaler med AkerBP. [REDACTED]

4.3 Partenes omsetning siste regnskapsår

(62) Tabellen nedenfor viser Partenes omsetning i Norge i 2024.

Tabell 4: Partenes omsetning i Norge i 2024

Selskap	Omsetning
Saipem S.p.A	██████████ ⁴²
Subsea7 S.A	██████████ ⁴³

5. MARKEDSAVGRENSNING

5.1 Bakgrunn

(63) Transaksjonen gjelder OECM-tjenestenæringen - med andre ord leveranse av offshore ingeniør-, konstruksjons- og vedlikeholdstjenester til energisektoren.

(64) Partene og deres konkurrenter leverer offshore engineering- prosjekter gjennom hele feltets livssyklus til kunder i olje-, gass-, havvind- og fremvoksende energi-sektorer. De viktigste aktivitetene i OECM-bransjen hvor Partene overlapper er (i) SURF, (ii) konvensjonell, (iii) IRMD for offshorefelt, og (iv) havvind. Partene har utarbeidet en oversikt over begrepene benyttet i Tabell 1 over, og gir en nærmere beskrivelse av disse aktivitetene og segmentene i kapittel 6 nedenfor.

(65) Hva gjelder ROV-tjenester, tilbyr Saipem ROV hovedsakelig som en integrert del av leveranser innen SURF-, konvensjonell- og IRMD-prosjekter, men kan unntaksvis tilby ROVer og undervannsdroner som en selvstendig tjeneste. Subsea7 tilbyr imidlertid kun ROV-tjenester som en del av gjennomføringen av SURF- og IRMD-prosjekter. Det foreligger dermed ikke noe horisontalt overlapp i et hypotetisk frittstående marked for levering av ROV-tjenester. På denne bakgrunn anses det ikke som relevant å behandle ROV-tjenester som et eget hypotetisk marked for denne meldingens formål.

5.2 Relevant produktmarked

5.2.1 Relevante avgjørelser

(66) EU-Kommisjonen ("**Kommisjonen**") har vurdert OECM-markedet ved en rekke anledninger, og har gjentatte ganger segmentert markedet etter prosjekttipe. Dette gjelder særlig SURF-markedet:

(67) Kommisjonen har vurdert **SURF**-markedet ved flere anledninger. I *Bouygues*⁴⁴ konkluderte ikke Kommisjonen endelig hva gjaldt produktmarkedets rekkevidde, men vurderte et

⁴² 1 euro var i gjennomsnitt 11,6290 norske kroner i 2024, jf. den europeiske sentralbanken. Saipems omsetning var ██████████

⁴³ 1 USD var i gjennomsnitt 10,7433 norske kroner i 2024, jf. Norges Bank. Subsea7s omsetning var ██████████

⁴⁴ Sak M.2842 - *Saipem/Bouygues Offshore* (2. september 2002) (*Bouygues*), avsnitt 9 og 10.

potensielt separat produktmarked for undervannsrørlegging (subsea pipelaying) som omfatter prosjektering og legging av undersjøiske rørledninger.⁴⁵

- (68) Kommisjonen vurderte også om undervannsrørlegging - i tråd med praksis i bransjen - kunne deles inn i flowlines (korte rørledninger med en diameter på mindre enn 16 tommer, som oftest brukes som et mindre transportsystem mellom brønner og offshoreplattformer) og trunklines.⁴⁶ Kommisjonen bemerket at tredjeparter generelt har støttet synspunktet om at undervannsrørlegging bør segmenteres på samme måte, uten å komme til en endelig konklusjon.⁴⁷
- (69) I den nyere *Technip*-avgjørelsen⁴⁸ bemerket Kommisjonen igjen at kunder og konkurrenter er av den oppfatningen at det foreligger et separat produktmarked for SURF, men lot den nærmere markedsdefinisjonen stå åpen.⁴⁹
- (70) Kommisjonen har ikke vurdert det **konvensjonelle** markedet som sådan. I *Bouygues* vurderte Kommisjonen et separat marked for levering av offshore-konstruksjon som omfatter EPCI-tjenester for olje- og gassplattformer.⁵⁰ Selv om Kommisjonen generelt utelukket undervannsrørlegging fra dette markedet, bemerket Kommisjonen at tredjeparter har påpekt at rørlegging av og til inngår som en del av EPCI-leveranser.⁵¹ I *Technip* viste markedsundersøkelsen at det eksisterer et separat marked for levering av EPCI-tjenester til offshore olje- og gassprosjekter.⁵²
- (71) Når det gjelder **havvind**, vurderte Kommisjonen et marked for levering av EPCI til havvindparker i *Beluga Hochtief*.⁵³ Selv om Kommisjonen lot den endelige markedsavgrensningen stå åpen, hadde den ingen innvendinger mot partenes argumentasjon om at det, etter en analogi fra markedet for levering av EPCI-tjenester til olje- og gassplattformer, finnes et eget marked for levering av EPCI-tjenester til havvindparker, som omfatter alle relevante aktiviteter (som kan leveres enten som en totalentreprise eller delvis).⁵⁴
- (72) Når det gjelder **Trunklines**, har Kommisjonen ved to anledninger vurdert et eget marked for store rørledninger med en diameter på 16 tommer eller mer, som typisk brukes som

⁴⁵ Herunder relaterte tjenester som dykkeoperasjoner, undersøkelses- og posisjoneringstjenester, ROV-tjenester, rørbærere og lastelektre.

⁴⁶ *Bouygues*, avsnitt 10, se også Sak M.7870 - Fondo Strategico Italian / ENI / Saipem (11. januar 2016) (**Fondo Strategico Italiano**), avsnitt 26.

⁴⁷ *Bouygues*, avsnitt 10, se også *Fondo Strategico Italiano*, avsnitt 26.

⁴⁸ Sak M.8132 - *FMC Technologies / Technip* (22. november 2016) (**Technip**).

⁴⁹ *Technip*, avsnitt 23 og 25.

⁵⁰ *Bouygues*, avsnitt 9.

⁵¹ *Bouygues*, avsnitt 9

⁵² Offshoreanlegg defineres i *Technip*, avsnitt 29 som plattformer, flytende produksjons-, lagrings- og losseanlegg og andre anlegg på havoverflaten. De kan være festet til havbunnen eller flytende, og inneholder utstyr som brukes til å bore etter, behandle, lagre, losse og eksportere olje og gass.

⁵³ Sak M.6315 - *Hochtief / Geosea / Beluga Hochtief Offshore JV* (30. august 2011) (**Beluga Hochtief**)

⁵⁴ *Beluga Hochtief*, avsnitt 25 og 29.

hovedtransportsystemer mellom større offshore olje- og gassfelt og land.⁵⁵ Kommisjonen bemerker at tredjepartsaktører generelt har støttet synspunktet om at undervannsrørlegging bør segmenteres på denne måten, uten at det ble trukket noen endelig konklusjon.⁵⁶

- (73) Partene er ikke kjent med noen avgjørelse der Kommisjonen spesifikt har vurdert et marked for **IRMD-tjenester** innenfor OECM-segmentet. Kommisjonen har tidligere vurdert inspeksjon, reparasjon og vedlikehold i forbindelse med slike spesifikke subsea-infrastruktur-tjenester som en del av SURF, men lot til slutt markedsdefinisjonen stå åpen.⁵⁷
- (74) For fullstendighetens skyld er Partene heller ikke kjent med noen tidligere avgjørelser fra Konkurransetilsynet eller EU-kommisjonen vedrørende leveranse av **konsulenttjenester for OECM-markedene**. Partene anser at konsulenttjenester for OECM-markedet generelt tilbys som en integrert del av de relevante markedene, for eksempel SURF og konvensjonell. Gitt det *ubetydelige* kjøps-/leveranseforholdet tilknyttet konsulenttjenester mellom Partene, mener Partene at Konkurransetilsynet ikke behøver å ta endelig stilling til en nærmere markedsavgrensningen i forbindelse med Transaksjonen.

5.2.2 Partenes synspunkter

- (75) I tråd med Kommisjonens praksis mener Partene at OECM-markedene bør segmenteres etter prosjekt ettersom kundene først og fremst er opptatt av en optimal gjennomføring av sine prosjekter, snarere enn av de spesifikke fartøyene (eller aktivitetene) som prosjektene gjennomføres med.⁵⁸
- (76) De fleste kunder utlyser anbud på prosjektbasis (også der et stort prosjekt deles opp i "pakker" - f.eks. SURF, SPS osv.). Valg av OECM-leverandør styres av mer enn bare vurdering av fartøy. Kundene vurderer den samlede tekniske kompetansen, prosjektledererfaring, gjennomføringshistorikk og evnen til å levere det aktuelle prosjektomfanget pålitelig og i henhold til tidsplan, i tillegg til pris, gjennom en mål- og prosjektspesifikk anbudsprosess.⁵⁹ De få tilfellene der enkelte kunder utlyser anbud for enkeltstående tjenester/aktiviteter (som for eksempel leveranse av DSV-er), er ikke representative for hvordan prosjekter vanligvis anskaffes og leveres i det bredere markedet.
- (77) I tråd med denne tilnærmingen anser Partene IRMD som et separat marked (selv om IRMD ikke har blitt vurdert spesifikt i nyere Kommisjonspraksis), ettersom kundene vanligvis utlyser anbud på disse prosjektene separat fra det opprinnelige prosjektet og installeringen av den underliggende infrastrukturen. Etter Partenes erfaring er det ingenting som tilsier at det å vinne et anbud for den første installasjonen og byggingen øker en leverandørs sjanser til å vinne det påfølgende IRMD-anbudet for denne infrastrukturen.⁶⁰

⁵⁵ Bouygues, avsnitt 10; se også M.7870 - *Fondo Strategico Italiano / ENI / Saipem* (11. januar 2016) (**Fondo Strategico Italiano**), avsnitt 26.

⁵⁶ Bouygues, avsnitt 10, se også *Fondo Strategico Italiano*, avsnitt 26.

⁵⁷ Technip, avsnitt 23.

⁵⁸ Bortsett fra i Brasil, der Petrobras har lagt inn anbud på PLSV-er for installasjon av fleksible rørledninger. Dette tilfellet er imidlertid unikt for Petrobras og den brasilianske regionen.

⁵⁹ Se nedenfor i avsnitt 99 flg.

⁶⁰ Når det gjelder rammeavtaler, kan det bemerkes at det finnes flere eksempler på markedsaktører som har IRMD-rammeavtale med én eller flere leverandører, hvor IRMD-aktiviteter på nye felt innlemmes i omfanget av de eksisterende rammeavtalene.

- (78) Partene mener at en ytterligere segmentering av SURF i henholdsvis (i) undervannsutstyr (subsea equipment), (ii) kontrollkabler (umbilicals), (iii) stigerør (risers) og (iv) strømningsrør (flowlines) ikke vil være hensiktsmessig, ettersom kundene vanligvis utlyser anbud på integrerte SURF-prosjekter i stedet for separate komponenter. Kundene legger ofte ut anbud med et bestemt resultat, og tilbyderne foreslår deretter de mest hensiktsmessige komponentene og leverer et tilbud som oppfyller spesifikasjonene i anbudet ved hjelp av ulike metoder (f.eks. ulike leggemetoder). Selv om kundene inkluderer mer detaljerte tekniske spesifikasjoner eller ytelseskrav i anbudet, kan det hende at de til slutt aksepterer andre tilbud som består av like egnede løsninger.
- (79) Det samme gjelder markedene for konvensjonelle prosjekter, IRMD og havvind. Kundene utlyser vanligvis anbud som omfatter samtlige aspekter ved prosjektene i disse markedene, noe som innebærer at konkurransen foregår på prosjektnivå. Uansett vil en ytterligere segmentering av Konvensjonelle, IRMD og Havvind – gitt Partenes differensierte virksomhet i disse markedene (se kapittel 6 nedenfor) – kun medføre en ytterligere reduksjon av eventuell overlapp mellom Partene. For eksempel er Subsea7s virksomhet i konvensjonelle begrenset til subsea-installasjoner, med svært begrenset aktivitet over vann, mens Saipem er aktiv innen installasjon av faste plattformer og tilhørende arbeid over vann. Tilsvarende innen IRMD fokuserer Subsea7 hovedsakelig på inspeksjon, reparasjon, vedlikehold og avvikling av rørledninger og subsea-infrastruktur, mens Saipem i hovedsak fokuserer på tungløfts-avvikling av olje- og gassanlegg. I Havvind-markedet dekker Subsea7 alle aspekter relatert til installasjon ved havvindanlegg, mens Saipem kun har en begrenset tilstedeværelse og kun er aktiv innen fundamenter og transformatorstasjoner for havvind.
- (80) På bakgrunn av dette mener Partene at (i) SURF, (ii) konvensjonelle, (iii) Trunklines og (iv) havvindprosjekter, samt (v) IRMD, hver for seg utgjør relevante markeder. Konkurransetilsynet trenger uansett ikke å ta stilling til en endelig markedsavgrensning, inkludert mulige undersegmentering, ettersom Transaksjonen, av de grunner som angis i kapittel 5 nedenfor, uansett ikke medfører reelle muligheter for en vesentlig begrensning av konkurransen uavhengig av hvilken markedsavgrensning som legges til grunn.

5.3 Relevant geografisk marked

5.3.1 Relevante avgjørelser

- (81) Konkurransemyndighetene har konsekvent vurdert at det relevante geografiske markedet er minst regionalt (for eksempel Nordsjøen, som inkluderer norsk kontinentalsokkel), om ikke globalt.
- (82) I *Fondo Strategico Italiano*⁶¹ diskuterte Kommisjonen, uten å trekke noen endelig konklusjon, at markedet for offshore-konstruksjon tidligere har blitt vurdert enten som globalt eller regionalt. Partene hevdet også at Kommisjonens undersøkelse støttet opp om at markedet for offshore-konstruksjon og undervannsrørlegging er globalt.⁶² I *Technip* lot Kommisjonen spørsmålet om hvorvidt de relevante markedene skulle avgrenses til EØS eller anses globale stå åpent.⁶³

⁶¹ *Fondo Strategico Italiano*, avsnittene 29 og 37, *Technip*, avsnitt 29.

⁶² *Bouygues*, avsnitt 12 og 13.

⁶³ *Technip*, avsnitt 47 og 50.

- (83) Selv om Kommisjonen lot den presise avgrensningen stå åpen i *Beluga Hochtief*, bemerket den partenes anførsler om at markedet for havvindprosjekter er minst regionalt (EØS-vidt) om ikke globalt.⁶⁴

5.3.2 Partenes synspunkter

- (84) Partene er enige i at de geografiske markedene er minst regionale (dvs. Nordsjøen), om ikke globale. I samsvar med tidligere praksis oppgir Partene informasjon og markedsdata om virkningen av Transaksjonen både på et snevert regionalt marked (dvs. Nordsjøen) og på et globalt marked. For fullstendighetens skyld vil Partene også legge frem markedsandeler på det snevreste mulige geografiske markedet, herunder norsk kontinentalsokkel.
- (85) Det er uansett ikke nødvendig for Konkurransetilsynet å konkludere endelig på avgrensningen av relevante geografiske markeder ettersom Transaksjonen, selv med den snevreste mulige markedsavgrensningen, ikke medfører konkurransebegrensende virkninger.

6. Beskrivelse av relevante markeder

6.1 OECM

6.1.1 Innledning

- (86) I det videre gis det en nærmere beskrivelse av markedsstrukturen i OECM-markedet, uavhengig av den nærmere produkt-/geografiske markedsavgrensningen.
- (87) Partenes OECM-aktiviteter er for det meste komplementære i forhold til hverandres portefølje av tjenester og eiendeler. Partene har ulike geografiske fokusområder og har ingen overlapp av betydning i Nordsjøen.
- (88) Innenfor konvensjonelle tjenester, har Partene kun overlapp på et globalt nivå. Konvensjonelle tjenester utgjør imidlertid ikke et berørt marked da Partene har en samlet markedsandel under 20 prosent, uavhengig av markedsavgrensningen. For fullstendighetens skyld gis det likevel en nærmere beskrivelse av Partenes virksomhet innenfor konvensjonelle tjenester, se kapittel 6.3.
- (89) Partene har begrensede forbindelser når det gjelder konsulent- og ingeniørtjenester. I tillegg har Partene beskjedne inntekter fra enkelte underleverandøravtaler i de relevante markedene. Partene har også identifisert to hypotetiske vertikale forbindelser knyttet til fabrikkasjonsverft og oppstrøms produksjon, samt nedstrøms levering av ROVer/undervannsdroner (hardware). Ingen av disse gir opphav til noen plausible bekymringer for vertikal utestengelse av de grunner som nærmere angis i kapittel 10 nedenfor.

6.1.2 Konkurransedynamikken i OECM-bransjen

6.1.2.1 Kundedrevne anbud i svært konkurranseutsatte anbudsmarkeder

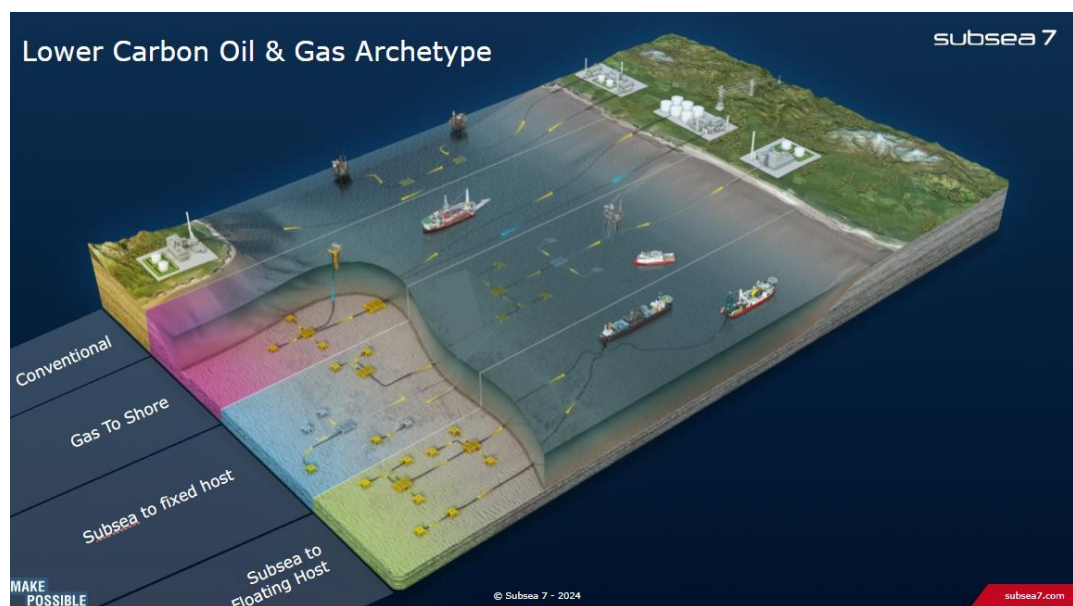
- (90) Konkurransen i OECM-sektoren foregår gjennom omfattende og kundeorienterte anbudsprosesser. Energiselskaper anbudsutsetter nesten alt offshore konstruksjonsarbeid globalt og i Nordsjøen, og kjøper det meste av nødvendig utstyr og tjenester fra OECM-

⁶⁴ *Beluga Hochtief*, avsnitt 28.

leverandører. Kundene er nasjonale og internasjonale olje- og gasselskaper, og uavhengige lete- og produksjonsselskaper, som for eksempel BP, Shell, TotalEnergies, ExxonMobil, Saudi Aramco, Petrobras og Equinor. Disse kundene er svært sofistikerte, og har betydelig kjøpermakt globalt og regionalt, og overgår OECM-leverandørene med hensyn til størrelse, omsetning og forhandlingsmakt. I tillegg har de en stor portefølje av mulige prosjekter de kan utvikle.

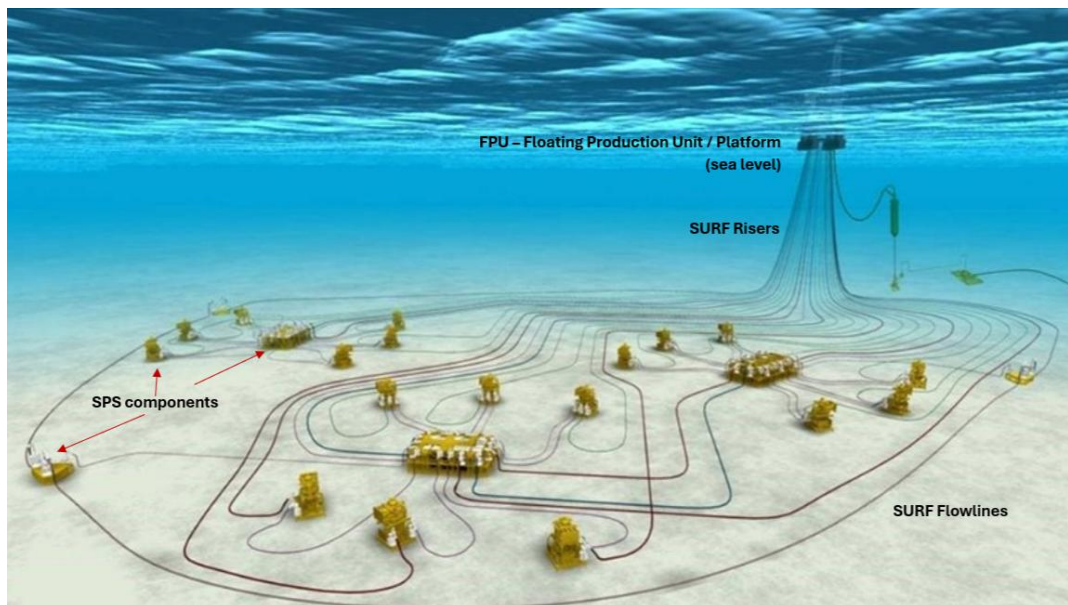
- (91) Når en kunde har identifisert et offshore-reservoar for utbygging, er det stor grad av valgfrihet med hensyn til hvordan reservoaret skal utvikles, samt hvilken type infrastruktur og teknologi/utstyr som kreves for å sette det i produksjon. OECM-prosjekter gjennomføres i ulike omgivelser, med varierende markedsdynamikk og krav, avhengig av de geografiske forholdene (for eksempel vanndybde, klima, hvor krevende det marine miljøet er), volumet og de kjemiske egenskapene til olje- og gassreservene, samt det politiske og regulatoriske landskapet der prosjektet skal utføres, og kundens spesifikke mål for det aktuelle offshore-prosjektet. Som følge av dette varierer offshore ingeniørprosjekter i kompleksitet fra installasjon av en enkelt rørledning som kobler en brønn på havbunnen til én plattform, til installasjon av ulike SPS- og SURF-løsninger som kobler flere havbunnsbrønner til flere flytende anlegg – og alle varianter imellom.

- (92) Nedenfor følger en illustrasjon av det brede spekteret av OECM-prosjekter.



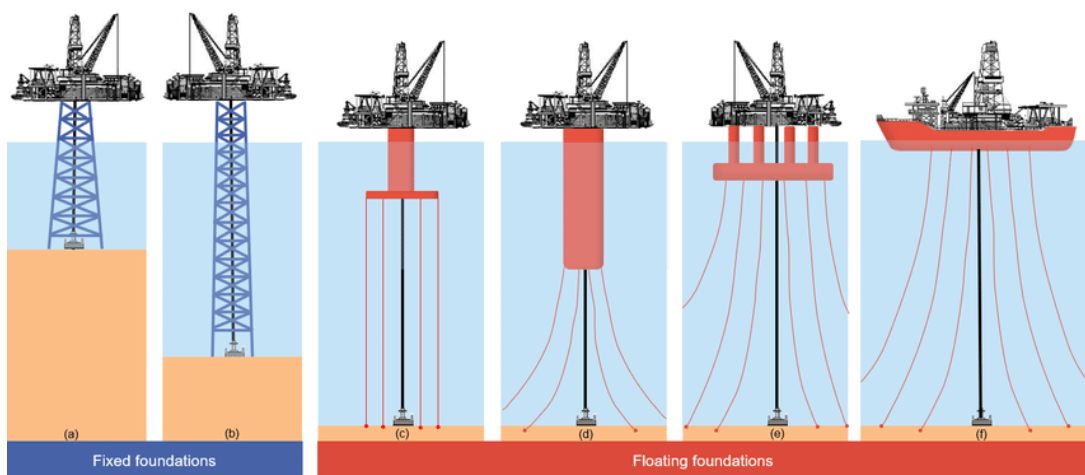
Kilde: Subsea7

- (93) Under er det inntatt en illustrasjon av et SURF-prosjekt som forbinder SPS på en havbunnsbrønn til en offshoreinstallasjon.



Kilde: Saipem

- (94) Se nedenfor for en illustrasjon av forskjellen mellom faste og flytende installasjoner, som er karakteristisk for konvensjonelle- og SURF-prosjekter, og som krever ulik teknisk kompetanse og ekspertise. Dette er beskrevet nærmere i kapittel 6.2 og 6.3 nedenfor.



Prosjektyper for olje- og gassprosjekter til havs: (a) og (b) tradisjonelle konvensjonelle, faste plattformer; (c) - (f) ulike typer SURF-prosjekter med flytende fundamenter (henholdsvis (c) strekkstag, (d) spar, (e) halvt nedsenkbar og (f) flytende produksjons-, lagrings- og lossingsplattform (FPSO)). Kilde: Research Gate: Research Gate

- (95) Elementene drøftet ovenfor påvirker alle omfanget av infrastruktur og teknisk kompetanse som kreves for en offshore-utbygging, samt kundens tilnærming til anbudsprosessen for OEM-tjenester. OEM-kunder har generelt stor valgfrihet med hensyn til hvordan de legger ut og kontraherer OEM-arbeid som kreves for en gitt offshore-utbygging, for å oppnå sine forretningsmessige, økonomiske og operative mål.
- (96) I starten av ethvert offshoreprosjekt kan en rekke alternative tekniske løsninger vurderes for utbyggingen, og måten et felt utvikles på er verken begrenset eller låst til én bestemt teknisk løsning. For eksempel vil både fleksible og stive rørledninger ofte anses som aktuelle løsninger i innledende fase av ethvert SURF-prosjekt. Når kunden går ut i markedet, vil

kunden normalt skissere sine viktigste prosjektkrav i en invitasjon om å gi tilbud (*Eng. invitation to tender* - "ITT"). Dette kan omfatte tekniske, kommersielle, risikomessige og tidsplanmessige aspekter. OEM-leverandørene svarer deretter på disse funksjonelle kravene ved å tilby sin beste detaljerte løsning for å møte kundens behov. Ulike OEM-tilbydere kan gi tilbud på ulike alternative løsninger med ytterligere fordeler for kunden (herunder pris-, tekniske, risikomessige, kommersielle eller tidsmessige fordeler).

- (97) Kundene sikrer at de mottar et konkurransedyktig sett med tilbud ved å tilpasse anbudskravene, for eksempel ved å utlyse anbud på «integrerte løsninger» (dvs. hele eller store deler av et omfattende prosjekt), eller ved å utlyse anbud på ulike deler av et større prosjekt gjennom separate ITT-er. Kundene utformer sine ITT-er slik at leverandørene kan tilby ulike og konkurrerende tekniske løsninger for ett og samme prosjekt, for eksempel ved å dele arbeidet inn i hensiktsmessige prosjektpakker og la leverandørene gi tilbud på ulike pakker, samtidig som de inviterer til anbud på flere elementer parallelt. Kundene kan også dele anbudene opp for å maksimere konkurransen, for eksempel ved å lyse ut SPS- og SURF-elementer hver for seg, slik at kunden kan finne ut hvilken kombinasjon av tjenester som gir lavest pris for det enkelte element. Når det gjelder store og komplekse prosjekter, vil kundene dessuten invitere til anbud på begge alternativer (både «integrerte» tilbud for hele prosjektet, som ofte innebærer bruk av underleverandører, og separate tilbud på avgrensede projektkomponenter), og vil så på et senere tidspunkt avgjøre om kontrakten skal tildeles én leverandør/ett konsortium på integrert basis, eller om prosjektet skal tildeles flere leverandører etter en multi-source-tilnærming ved å splitte anbudene mellom ulike tilbydere.
- (98) Som svar på disse kundestyrte ITT-ene er det vanlig at tilbydere i større og mer komplekse prosjekter overlater (gjennom underleverandøravtaler) de elementene av et prosjekt som er nødvendige for prosjektleveransen, men som tilbyderen selv ikke kan levere, eller inngir konsortietilbud sammen med andre leverandører. For eksempel benytter [REDACTED]. Et endelig tilbudsdokument vil omfatte ingeniørplaner, krav til teknologi, fartøy- og utstyrsbehov, prosjektplan og pris. Følgelig vil kundene, selv når større og mer komplekse prosjekter utlyses som integrerte anbud, motta et utvalg av konkurransedyktige tilbud – både fra selvstendige tilbydere (som kan benytte underleverandører for ulike deler) og fra konsortier. Dette innebærer at kundene som regel mottar et reelt antall konkurransedyktige tilbud, uavhengig av de konkrete spesifikasjonene, omfanget eller størrelsen på det aktuelle prosjektet.
- (99) Ved evaluering av svarene på sine ITT-er vil tekniske kapabiliteter, sikkerhet, fremdriftsplan og andre økonomiske/finansielle parametere (særlig pris, samt garantier, finansiell soliditet, betalingsbetingelser osv.) være avgjørende for hvor konkurransedyktige tilbudene er. Generelt krever kundene en optimal kombinasjon av en formålstjenlig teknisk løsning levert til rett tid, en konkurransedyktig pris innenfor budsjett, og lav teknisk og tidsmessig risiko. Enkelte ganger vil en av disse faktorene veie tyngre enn de øvrige for et bestemt prosjekt (for eksempel kan et avviklingsprosjekt ha sterkere fokus på kostnadsreduksjon, mens et prosjekt innenfor et nytt område kan ha mer fokus på å redusere teknisk risiko). Som en konsekvens innebærer den sterke konkurransen i anbudsprosesser – der store og sofistikerte OEM-kunder gjerne har flere formålstjenlige tekniske løsninger fra ulike tilbydere å velge mellom – at forhandlingsmakten til den enkelte OEM-leverandør ved prisforhandlinger er betydelig begrenset.

- (100) Konkurransen starter som regel på nytt ved hvert nytt anbud. Selv om OEMC-leverandører bygger relasjoner med kundene gjennom vellykket prosjektgjennomføring, kan slike relasjoner overvinnes, blant annet gjennom konkurransedyktig prising fra etablerte konkurrenter og nye aktører. Partene er kjent med en rekke tilfeller der kunder har tildelt et prosjekt til konkurrenten med lavest pris, til tross for tidligere prosjekter med andre leverandører. For eksempel, [REDACTED]
- (101) På et mer overordnet nivå har mange av de nyere konkurrentene etter hvert opparbeidet seg gode referanser og solide kundeforhold. For eksempel har Allseas den siste tiden etablert seg som en sterk konkurrent også innen SURF, og sikret nylig en stor kontrakt med Petrobras i Brasil, selv om både TechnipFMC og Subsea7 har gjennomført prosjekter for Petrobras tidligere. I februar 2025 vant Allseas en SURF-kontrakt for Búzios-10 feltet utenfor kysten av Rio de Janeiro. Ifølge Allseas vil prosjektet bli ett av de største installasjonsprosjektene for offshore rørlegging i selskapets 40-årige historie.⁶⁵
- (102) Å ha et etablert kundeforhold innebærer derfor ikke at en aktør automatisk vil vinne et kommende anbud. Konkurrentene må by aggressivt hver gang for å fortsette å vinne anbud; hvert anbud er en ny og krevende prosess hvor kundene velger den leverandøren som har det beste tilbudet for det aktuelle prosjektet. Ytterligere eksempler på at kunder bytter leverandør er angitt i punkt 6.1.2.3 nedenfor.
- (103) Dette er også grunnen til at årlige markedsandeler ikke er det mest hensiktsmessige målet ved vurdering av konkurransesituasjonen i OEMC-sektoren. Partene har derfor fremlagt aggregerte markedsandelsdata over en femårsperiode.
- (104) De fleste anbud i Nordsjøen gjennomføres også på prosjektbasis. Selskaper som Equinor og Vår Energi ASA er eksempler på kunder som benytter slike konkurransebaserte anbudsprosesser i Nordsjøen, hvor de velger den leverandøren som tilbyr det mest egnede forslaget for hvert enkelt prosjekt. Subsea7 [REDACTED] har en kontraktsstrategi i Nordsjøen som stimulerer til konkurranse ved å åpne for at mindre entreprenører kan delta i anbudskonkurranser og sikre at prosjektpakker fordeles på flere entreprenører.⁶⁶
- (105) [REDACTED] anskaffelsesstrategi for utbyggingsprosjekter på norsk kontinentalsokkel innebærer vanligvis separate anbud og kontrakter for SPS og for marine operasjoner. Selskapet kan selv anskaffe permanent utstyr (som rør og umbilicals) og levere dette direkte til entreprenørene. Dette kan gjøre det mulig for entreprenører uten denne kapasiteten å konkurrere. Innenfor marine operasjoner kan anbud deles opp i egne pakker for ulike deler som strukturoppføring, rørlegging og marine operasjoner, og disse pakkene kan noen ganger tildeles ulike entreprenører innen samme prosjekt. Dette sikrer at konkurrenter som

⁶⁵ Se Allseas' nettsted: <https://www.allseas.com/en/who-we-are/news-and-media/allseas-expands-brazil-buzios-10>.

⁶⁶ Noen kunder har rammeavtaler med flere leverandører. Leverandører uten rammeavtale kan likevel konkurrere i anbudskonkurranser, selv om kundene ofte foretrekker leverandører med rammeavtale. Det er viktig å merke seg at rammeavtaler ikke innebærer eksklusivitet, og at det til syvende og sist er kunden som velger leverandør i anbudet.

kun tilbyr én spesiell kapasitet likevel kan være en vesentlig del av den konkurransepregede dynamikken.

6.1.2.2 *Mange sofistikerte konkurrenter vil fortsette å legge konkurransepress på den fusjonerte enheten*

(106) Transaksjonen skjer på bakgrunn av en svært konkurranseutsatt bransje. Som vist i Tabell 5, finnes det et stort antall aktører som, både globalt og i Nordsjøen, vil fortsette å legge konkurransepress på den fusjonerte enheten etter Transaksjonen.

Tabell 5: Konkurrenter som tilbyr OEM-tjenester i relevante markeder etter Transaksjonen (ikke uttømmende)⁶⁷

Konkurrent	Relevante markeder			
	SURF	Konvensjonell	IRMD	Havvind
Subsea7+ Saipem	✓	✓	✓	✓
TechnipFMC	✓	✓	✓	X
McDermott	✓	✓	✓	✓
Allseas	✓	✓	✓	✓
Ocean Installer	✓	X	✓	X
DeepOcean	✓	X	✓	✓
DOF	✓	X	✓	✓
Oceaneering	X	X	✓	X
Sapura Energy	✓	✓	✓	✓
COOEC	✓	✓	✓	✓
Heerema	X	✓	✓	✓
DEME	X	X	X	✓
Van Oord	✓	✓	X	✓

⁶⁷ Andre konkurrenter inkluderer aktører som Aibel, Moreld Apply, Boskalis, Bourbon, Cadeler, China Communications Construction Company (CCCC), China Railway Group, C-Innovation, Fugro, Helix Energy Solutions (Helix), IKM Subsea, Jan De Nul, JGC, Jiangsu Longyuan Zhenhua Marine Engineering, Larsen & Tourbro (L&T), Rosetti Marino, Nexans, Ningbo Orient Cable, NKT, NMDC Energy, OceanPact, Otto Candies, Petrofac, Prysmian, Reach Subsea, Sea1 Offshore, Seagems, Solstad, Telford Offshore, og ZTT.

6.1.2.3 Kundene kan, og bytter, mellom OEM-leverandører

(107) Prosjekter tar vanligvis mellom ett og fem år (eller mer) å fullføre. Selv om det er mindre vanlig å bytte leverandør i løpet av en bestemt fase av en kontrakt, utlyser kundene stadig nye anbud for påfølgende faser av arbeidet og/eller nye prosjekter.

(108) Det finnes mange eksempler som viser at kunder bytter leverandør mellom ulike faser av et prosjekt (i tillegg til å bytte leverandør ved senere anbud), både globalt og i Nordsjøen, og at de kontinuerlig vurderer alternative leveransemodeller eller rørledningstyper. Subsea7 anser ikke at det foreligger

For eksempel:

-
-
-
-

(109) En rekke ulike konkurrenter hadde kapasitet til å gjennomføre de innledende og påfølgende fasene av hvert av disse prosjektene.

(110) Med et spesielt blikk på Nordsjøen:

-
-
-
-

(111) Når et prosjekt er fullført, blir IRMD-tjenester som regel utlyst på anbud og tildelt som et selvstendig oppdrag. Etter Partenes erfaring er det ingen sammenheng mellom tildelingen av den opprinnelige kontrakten og etterfølgende tildeling av IRMD-tjenester for den aktuelle offshore-installasjonen, selv om det også finnes eksempler på at IRMD-arbeid innlemmes i omfanget av eksisterende IRMD-rammeavtaler.

(112) Eksemplene ovenfor illustrerer at hvert anbud er en sterk konkurransepreget prosess, hvor kundene velger den leverandøren som har det beste tilbudet for det aktuelle prosjektet (basert på en rekke faktorer, inkludert pris). Med det store antallet reelle alternative

leverandører tilgjengelig, både globalt og i Nordsjøen (se Tabell 5 ovenfor), vil kundene også etter Transaksjonen kunne benytte sin kjøpermakt til å forhandle frem konkurransedyktige priser og/eller bytte leverandør.

- (113) På grunn av prosjektbaseringen i OECM-bransjen kan årlige inntekter og markedsandeler variere betydelig avhengig av tildelingen av høyt verdsatte enkeltkontrakter. Ettersom disse prosjektene har en definert varighet, er de tilhørende inntektene og den tilsynelatende markedsandelen de gir, av midlertidig karakter. Konkurransen om fremtidige prosjekter starter på nytt ved hvert anbud, noe som innebærer at historiske eller nåværende markedsandeler ikke er pålitelige indikatorer på varig markedsrett eller nødvendigvis gir et presist bilde av fremtidige konkurranseforhold.

6.1.2.4 Flere nyetableringer og ekspansjon i markedet den senere tiden

- (114) Partene vil fortsatt være underlagt konkurransepress fra trusselen om nyetableringer og utvidelser, både globalt og i Nordsjøen.
- (115) Konkurransen i OECM-markedene krever at konkurrentene har fartøyer med den nødvendige kapasiteten til å gjennomføre prosjekter effektivt og til en konkurransedyktig pris. Selv om det kan kreve betydelige investeringer å gjøre dette i et nytt markedssegment eller en ny region ([REDACTED]), viser eksemplene i avsnitt 119 nedenfor at nyetablering og ekspansjon er mulig og utgjør en reell trussel.
- (116) Dersom partene skulle forsøke å konkurrere mindre aggressivt om anbud i et relevant marked eller geografisk område – for eksempel ved å øke prisene (noe de uansett ikke ville kunne gjøre gitt den sterke konkurransen i OECM-markedene og kundenes forhandlingsmakt) – ville dette skape incentiver for selskaper med eksisterende teknologi og ekspertise i nærliggende markeder til å etablere seg eller ekspandere inn i det aktuelle markedet eller geografiske området.
- (117) Nye aktørers evne til å etablere seg og vinne markedsandeler i Nordsjøen underbygges ytterligere av Ocean Installers etablering. Selskapet ble grunnlagt i 2011 og i løpet av 2024 hadde det oppnådd en markedsandel på [REDACTED] prosent i SURF-markedet i Nordsjøen (med en andel på [REDACTED] prosent de siste fem årene).
- (118) Ocean Installer ekspanderte gjennom 2019 til også å dekke markedet for havvind, hvor selskapet fortsatte å vokse i de påfølgende årene. I 2022 ble virksomheten omorganisert i to selskaper: Ocean Installer, som fokuserer på undervannsinstallasjoner (både for offshore olje og gass, f.eks. SURF, og havvind, f.eks. inner array kabler), og Havfram, som fokuserer på installasjon av havvindturbiner. I 2025 ble Havfram kjøpt opp av det globale selskapet DEME for ca. NOK 10,466 milliarder.⁶⁸
- (119) Ytterligere eksempler på nyetableringer og ekspansjon på globalt nivå inkluderer:
- I mai 2025 kunngjorde Allseas at selskapet styrker sin offshore-kapasitet ved å kjøpe to nybyggede offshore-konstruksjonsfartøyer, for å øke flåten allsidighet og posisjonere seg for langsiktig vekst.⁶⁹ Denne investeringen vil øke selskapets evne til

⁶⁸ Se: www.deme-group.com/news/deme-completes-havfram-acquisition.com.

⁶⁹ Se mer her: [Allseas utvider flåten med to neste generasjons offshore konstruksjonsfartøy | Allseas](#).

å utføre SURF- og IRMD-aktiviteter globalt. Allseas gikk nylig inn i det brasilianske SURF-markedet med tildelingen av Búzios-10-prosjektet med Petrobras i 2024.⁷⁰ I forbindelse med kontrakten åpnet Allseas et nytt prosjekt- og ingeniørkontor i Rio de Janeiro for å støtte gjennomføringen av prosjektet.

- I mai 2025 startet COOECs dypvannsrørleggings- og tungløftfartøy, Hai Yang Shi You 201, sin første internasjonale reise til Midtøsten, der det skal støtte to store offshoreprosjekter i Qatar.⁷¹ COOEC, som har global tilstedeværelse i over 20 land,⁷² har utvidet sin internasjonale virksomhet, for eksempel gjennom nylige anbud på prosjekter i Brasil.⁷³
- I 2024 inngikk Boskalis et langsiktig globalt partnerskap med ROVOP, en leverandør av ROV-tjenester, og utstyrte fem Diving Support Vessels ("**DSV-er**") og ett konstruksjonsstøttefartøy med dedikerte ROV-tjenester, noe som forbedret serviceleveransen og operasjonell effektivitet.⁷⁴ I 2017 utvidet Boskalis flåten med to store DSV-er, BOKA Atlantis og BOKA Da Vinci, noe som styrket posisjonen innen SURF og IRMD, med mål om ytterligere vekst i disse markedene i Nordsjøen, Afrika og Midtøsten.⁷⁵
- Flere nye aktører har gått inn i det globale havvindmarkedet. Blant de siste vellykkede eksemplene er LC Cable og Taihan Cable, DFO, Penta-Ocean og Shimizu.
- Ytterligere aktører som har gått inn i havvindmarkedet i Nordsjøen de siste fem årene inkluderer Cadeler, DeepOcean, NCT og N-Sea, som benyttet både nye og eksisterende fartøyer for å komme inn på markedet.

6.1.2.5 *Betydningen av forskning og utvikling*

- (120) OECM-sektoren har i nyere tid opplevd økt fokus på bærekraft og redusert karbonavtrykk. Både partene og deres konkurrenter investerer i økende grad i innovasjon for å imøtekomme kundenes etterspørsel etter løsninger med lavere karbonutslipp og for å bidra til det grønne skiftet, for eksempel innen CCS og hydrogen. Slike nye initiativer bygger i stor grad på eksisterende kompetanse. Forskning og utvikling spiller dermed en viktig rolle på tvers av alle segmenter i OECM-markedet.

6.2 SURF

6.2.1 Dynamikken i markedet

- (121) Som beskrevet i Tabell 1, omfatter SURF design, prosjektering, innkjøp, fabrikasjon, bygging og installasjon av undervannsinfrastruktur bestående av undervannsutstyr herunder rørledninger og kabler (kalt subsea umbilicals, risers og flowlines) som forbinder

⁷⁰ Se her: <https://www.upstreamonline.com/exclusive/petrobras-awards-allseas-1-75-billion-buzios-subsea-contract/2-1-1759055> og <https://www.allseas.com/en/who-we-are/news-and-media/allseas-expands-brazil-buzios-10>

⁷¹ Se her: www.upstreamonline.com/rigs-and-vessels/chinese-deepwater-vessel-makes-debut-in-groundbreaking-middle-east-operations/.

⁷² Se her: www.cnocengineering.com/english/aboutus/GlobalFootPrint/.

⁷³ Se her: www.linkedin.com/posts/upstream-the-international-oil-gas-newspaper_cooec-eyes-brazilian-shipyards-to-meet-petrobras-activity/.

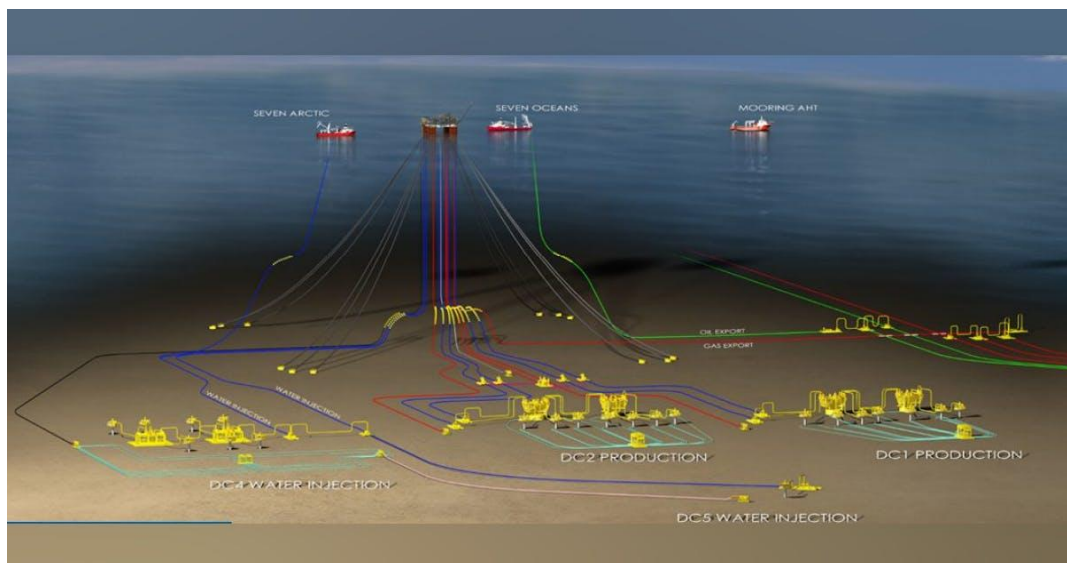
⁷⁴ Se her: www.rovop.com.

⁷⁵ Se her: www.offshore-energy.biz/boskalis-targets-subsea-market-by-adding-two-new-vessels.com.

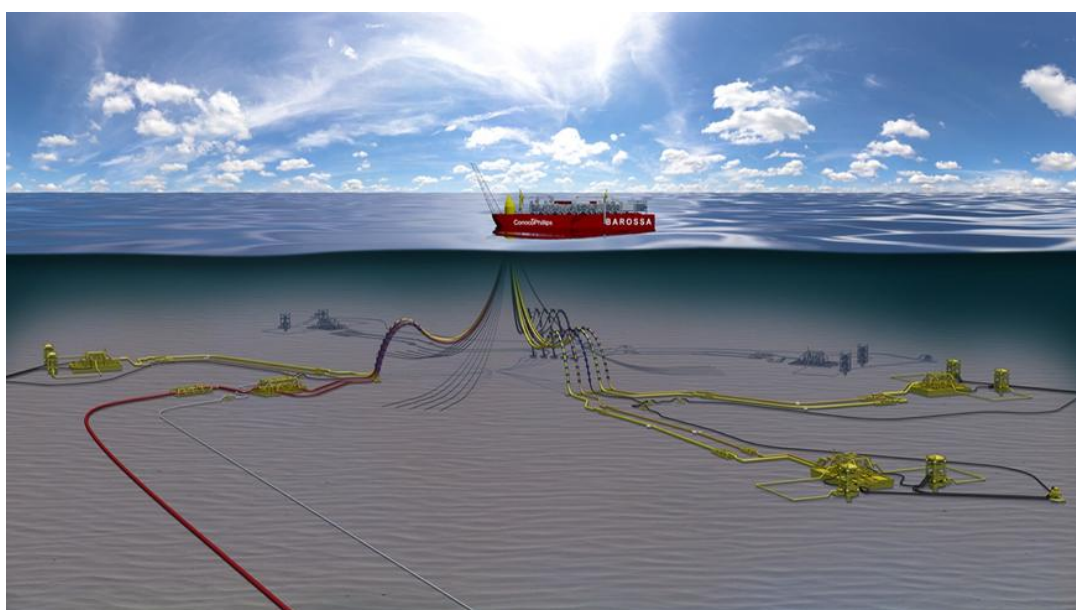
undervannsbrønner og produksjonssystemer med overflateanlegg, som oftest er flytende (snarere enn faste). SURF-prosjekter for offshore olje- og gassutvikling er vanligere i mer krevende eller dypere farvann, hvor det kreves mer spesialiserte fartøyer og teknisk ekspertise for å kunne installere slike subsea umbilicals, risers og flowlines.

- (122) SURF-segmentet er preget av sterk konkurranse, med store internasjonale aktører som TechnipFMC, McDermott, COOEC, Allseas, DOF og Ocean Installer, i tillegg til andre regionale og spesialiserte entreprenører, som konkurrerer globalt om anbudsutsatte prosjekter. Ulike SURF-løsninger (f.eks. stive vs. fleksible rør og ulike leggemetoder) kan ofte være levedyktige alternativer for et gitt prosjekt, og kundens valg av én bestemt løsning vil til syvende og sist avgjøres av en kombinasjon av faktorer, inkludert tekniske krav, vannndybde og prosjektøkonomi.

- (123) Se nedenfor for en illustrasjon av et typisk SURF-prosjekt.



Kilde: Subsea7



Kilde: Offshore energi

6.2.2 Partenes virksomhet

- (124) Globalt sett oppstår den største overlappen mellom Partene innenfor SURF. Partene har imidlertid forskjellige geografiske fokusområder, blant annet grunnet ulike (flåte) kapabiliteter og prosjektfokus. Eventuelle regionale økninger i markedsandeler som følge av Transaksjonen vil derfor være beskjedne.
- (125) **Subsea7** har en rekke fartøyer som er optimalisert for hurtig installasjon av rørledninger, men disse er begrenset når det gjelder rørdimensjoner, vekt og lengde på rørlinjer som kan fraktes om bord. Dette innebærer at Subsea7s fartøyer [REDACTED] Subsea7s flåte av rørleggings- og konstruksjonsfartøyer er derfor godt tilpasset SURF, [REDACTED].
- (126) **Saipem** er også aktiv innen SURF, men i mindre grad enn Subsea7. Selskapet har mindre enn [REDACTED] av sine inntekter i de aktuelle markedene som omtales i denne meldingen relatert til SURF, sammenlignet med [REDACTED] av Subsea7s totale inntekter de siste fem årene. Saipem har ingen tilstedeværelse innen SURF i Nordsjøen, [REDACTED] og ikke gjennomført noen SURF-prosjekter i Nordsjøen i løpet av de siste fem årene.⁷⁷ Saipems flåte er særlig godt tilpasset større, nye utbygginger på dypvanns greenfield-prosjekter, [REDACTED].
- (127) Selv om begge Parter tilbyr SURF-tjenester, er deres fokus dermed forskjellig både når det gjelder tjenestetype og geografisk plassering, noe som innebærer at Transaksjonen ikke vil påvirke konkurransen i SURF-markedet verken globalt eller i Nordsjøen.

6.2.3 Partenes markedsandeler

- (128) Markedsandelene er beregnet ved hjelp av bransjedata fra Rystad, et uavhengig forsknings- og energiinformasjonsselskap, og Partenes faktiske tall. Se Vedlegg 4 for mer informasjon om metoden.

Vedlegg 4: Beskrivelse av metoden for beregning av Partenes markedsandeler (Konfidensielt)

⁷⁶ Selv om Subsea7 for tiden er den eneste leverandøren av bunter, er de ikke en proprietær eller patentert teknologi, og enhver konkurrent kan produsere og levere dem. Se Subsea7s nettsted: <https://www.subsea7.com/en/our-business/Enablingproducts.html>.

⁷⁷ Saipem har utført [REDACTED] i Nordsjøen de siste fem årene, [REDACTED], som har resultert i [REDACTED]. [REDACTED] har ikke ført til at Saipem har blitt tildelt SURF-prosjekter i Nordsjøen.

(129) Partene estimerer det globale totalmarkedet for SURF over de siste fem årene til ca. [REDACTED]. I 2024 er totalmarkedet estimert til ca. [REDACTED].

Globalt				
	2024		2020-2024	
	Omsetning (millioner USD)	Markedsandel	Omsetning (millioner USD)	Markedsandel
Subsea7	[REDACTED]			
Saipem				
Totalt				

(130) Partene estimerer det totale markedet for SURF i Nordsjøen til å være ca. [REDACTED] de siste fem årene og ca. [REDACTED] i 2024.

Nordsjøen				
	2024		2020-2024	
	Omsetning (millioner USD)	Markedsandel	Omsetning (millioner USD)	Markedsandel
Subsea7	[REDACTED]			
Saipem				
Totalt				

(131) Transaksjonen medfører ingen økning i Partenes markedsandel i Nordsjøen ettersom Saipem ikke har hatt noen SURF-prosjekter i Nordsjøen de siste fem årene.

(132) For fullstendighetens skyld oppgis også markedsandeler for det snevreste geografiske markedet, norsk kontinentalsokkel. Partene estimerer totalmarkedet på norsk kontinentalsokkel til å være ca. [REDACTED] de siste fem årene, og ca. [REDACTED] i 2024. [REDACTED].

(133) [REDACTED].

NCS				
	2024		2020-2024	
	Omsetning (millioner USD)	Markedsandel	Omsetning (millioner USD)	Markedsandel
Subsea7				
Saipem				
Totalt				

6.2.4 Globale og regionale konkurrenter

- (134) SURF-markedet kjennetegnes av svært konkurranseutsatte anbudsprosesser, der den fusjonerte enheten vil fortsette å møte betydelig konkurranse fra en rekke sterke, globale og regionale konkurrenter.
- (135) I anbudsmarkeder som SURF-markedet, hvor prosjektene har høy verdi (ofte i milliardklassen) og er langsiktige (det tar ofte mellom ett og fem år eller mer fra tildeling til ferdigstillelse), har kunder gode forutsetninger for å oppnå konkurransedyktige resultater gjennom grundige anbudsprosesser.
- (136) Etter Transaksjonen vil Partene fortsatt møte konkurranse i SURF-anbud over hele verden fra et betydelig antall aktører. For eksempel:
- **TechnipFMC** er en ledende leverandør av SURF globalt, og utvikler, konstruerer, produserer og installerer kontrollkabler, stive rørledninger og fleksible rør, samt tilkoblinger og tie-ins for undervannssystemer. Selskapets komponenter leverer hydrokarboner på havbunnen over hele verden.⁷⁸
 - **Allseas** er en ledende leverandør av OEM-tjenester globalt, med gode resultater innen gjennomføring av SURF-prosjekter, og Subsea7 [REDACTED]. Allseas har en særlig styrke innen installasjon av S-lay, og utnytter sin dedikerte flåte.⁷⁹ Som nevnt ovenfor har Allseas nylig investert i å styrke sin offshorekapasitet ved å anskaffe to nye offshore konstruksjonsfartøy som vil øke selskapets evne til å utføre SURF-aktiviteter (og andre offshore-aktiviteter) globalt.
 - **McDermott** er en annen ledende leverandør av SURF- og konvensjonelle prosjekter som designer, bygger og installerer undervannsinfrastruktur, inkludert rørledninger, kontrollkabler, stigerør, strømningsrør og manifolder. Selskapet tilbyr også installasjonstjenester for alt undervannsutstyr fra brønnhodet til den flytende eller faste tieback-strukturen.⁸⁰

⁷⁸ Se TechnipFMCs nettsted: www.technipfmc.com/en/what-we-do/subsea/subsea-systems/subsea-infrastructure/.com.

⁷⁹ Se Allseas' nettsted: www.allseas.com/en/what-we-do/offshore-pipelay.com.

⁸⁰ Se McDermotts nettsted: www.mcdermott.com/solutions/subsea-floating-facilities.com.

- **Ocean Installer** er en global leverandør av SURF som er særlig aktiv i Nordsjøen, og som tilbyr komplette ingeniør-, anskaffelses-, konstruksjons- og installasjonstjenester for SURF-prosjekter.⁸¹ Se ovenfor angående Ocean Installers nylige inntreden i markedet og oppnåelse av markedsandel i Nordsjøen.
- **Sapura Energy** er en global leverandør av ingeniør-, konstruksjons-, installasjons-, vedlikeholds- og driftstjenester til energibransjen (både onshore og offshore), med et betydelig tilbud innen SURF sammen med en rekke andre offshore OEM-tjenester, blant annet for undervannsanlegg, plattformer og rørledninger, samt havvind.⁸²
- **Seagems** er et joint venture mellom Sapura Energy og Paratus Energy, som er til stede i og fokuserer på Brasil. Selskapet spesialiserer seg på undervannstjenester, særlig installasjon av fleksible rørledninger.⁸³
- **COOEC** er en ledende global leverandør av SURF-prosjekter, med en sterk tilstedeværelse i Asia-Stillehavsregionen. COOEC har kapasitet til å levere en komplett pakkeløsning for både SURF og SPS.⁸⁴ Selskapet har levert store dypvannsprosjekter, som Lihua 16-2, Lihua 29-1 og Lingshui 17-2 i Kina, som omfatter installasjon av omfattende undervannsinfrastruktur, inkludert SURF, manifolder og jumpere. COOEC har levert produkter og tjenester av høy kvalitet til en rekke kunder over hele verden, med virksomhet i over 20 land og regioner.⁸⁵ COOEC har nylig uttalt at de har som mål å konkurrere mer aktivt i det internasjonale markedet, og de setter nå inn et nytt rørleggingsfartøy i Midtøsten.⁸⁶
- **DOF** er en global leverandør av SURF-fartøyer og tekniske løsninger for installasjon av fleksible rørledninger, stigerør, kabler og tilhørende undervannsstrukturer. DOF eier også spesialiserte ingeniørselskaper som tilbyr integrerte undervannstjenester i kombinasjon med flåte- og fartøyadministrasjon. DOF kjøpte nylig Maersk Supply Service A/S (omdøpt til DOF Denmark A/S) og utvidet flåten med 22 fartøyer, 1 200 ansatte, det geografiske fotavtrykket og servicekapasiteten, samt tilbudet av undervannstjenester.⁸⁷
- **Prysmian** er en global leverandør av undervannsløsninger med ekspertise innen dypvannsprosjekter. Prysmian tilbyr også produksjonsanlegg, installasjons- og vedlikeholdstjenester. Prysmian har særlig ekspertise innen dypvannsprosjekter i Brasil.⁸⁸

⁸¹ Se Ocean Installers nettsted: www.oceaninstaller.com/business-areas/ .com.

⁸² Se Sapuras nettsted: www.sapuraenergy.com/services/engineering-construction/epcic/offshore-construction-and-installation/ .com.

⁸³ Se Seagems' nettsted: www.seagems.com.br/en/home/#our-fleet.com.

⁸⁴ Se COOECs nettsted her: <https://www.cnoocengineering.com/english/Solutions/OffshoreOilGasDevelopmentSolution/SubseaProductsSURF>.

⁸⁵ Se COOECs nettsted: <https://www.cnoocengineering.com/english/aboutus/GlobalFootPrint/>.

⁸⁶ See <https://www.imarinenews.com/22737.html>

⁸⁷ Se DOFs årsrapport 2024: www.dof.com/news/dof-group-asa---annual-report-2024.com

⁸⁸ Se Prysmians nettside: <https://www.prysmian.com/en/markets/transmission/submarine-power/offshore-specialties>.

(137) Hver av disse konkurrentene har den kompetansen som trengs for å konkurrere om SURF-prosjekter, noe som sikrer at kundene fortsatt vil ha flere sterke alternative leverandører etter Transaksjonen.

Tabell 6: Oversikt over estimerte markedsandeler innen SURF, globalt (Rystad, 2020-2024)

Globale konkurrenter	2020	2021	2022	2023	2024	2020-2024
Subsea7						
TechnipFMC						
Saipem						
McDermott						
Seagems						
COOEC						
Andre konkurrenter*						
Totalt	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Kombinert						
Inkrement						
*Inkluderer betydelige aktører som Ocean Installer, Sapura Energy, Prysmian, Heerema, Baker Hughes, OneSubsea, Oceaneering og NOV i tillegg til andre mindre aktører						

Tabell 7: Oversikt over estimerte markedsandeler i SURF, Nordsjøen (Rystad, 2020-2024)

Konkurrenter i Nordsjøen	2020	2021	2022	2023	2024	2020-2024
Subsea7						
TechnipFMC						
Ocean Installer						
Allseas						
DeepOcean						
DOF						
Saipem						
Andre konkurrenter*						
Totalt	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Kombinert						
Inkrement						
*Inkluderer aktører som Baker Hughes, Oceaneering, NOV og OneSubsea, i tillegg til andre mindre aktører						

6.3 Konvensjonelle tjenester (Ikke berørt marked)

6.3.1 Dynamikken i markedet

- (138) Konvensjonelle prosjekter omfatter design, prosjektering, innkjøp, fabrikasjon, bygging og installasjon av faste offshoreplattformer og tilhørende undervannsinfrastruktur utenfor områder med tøffe hav- og værforhold.⁸⁹ Det er en viss overlapp mellom konvensjonelle prosjekter og SURF-prosjekter, i og med at de begge involverer undervannsinfrastruktur. Men i motsetning til SURF-prosjekter kobler⁹⁰ konvensjonelle prosjekter havbrønner til faste offshoreanlegg utenfor områder med tøffe hav- og værforhold, og hovedsakelig på grunnere vann (ikke dypere enn ca. 150 meter). Konvensjonelle prosjekter har derfor andre tekniske krav enn SURF-prosjekter, ettersom de ikke omfatter installasjon av undervannsinfrastruktur i dype, værharde farvann, og følgelig kan mindre kompleks teknologi og fartøyer med lavere spesifikasjoner ofte benyttes i disse prosjektene.
- (139) Konvensjonelle prosjekter omfatter primært arbeid over havoverflaten⁹¹, inkludert topsideinstallasjon, plattformtilkobling, oppgraderinger og oppussing, og er derfor ofte kjennetegnet av et stort behov for tungløftingskapasitet for overflateinstallasjoner (noe som ikke er et typisk trekk ved SURF-prosjekter). Det konvensjonelle segmentet er først og fremst konsentrert i Midtøsten, der de fleste utbygginger i grunt vann er lokalisert.
- (140) Se nedenfor for en illustrasjon av et konvensjonelt prosjekt.

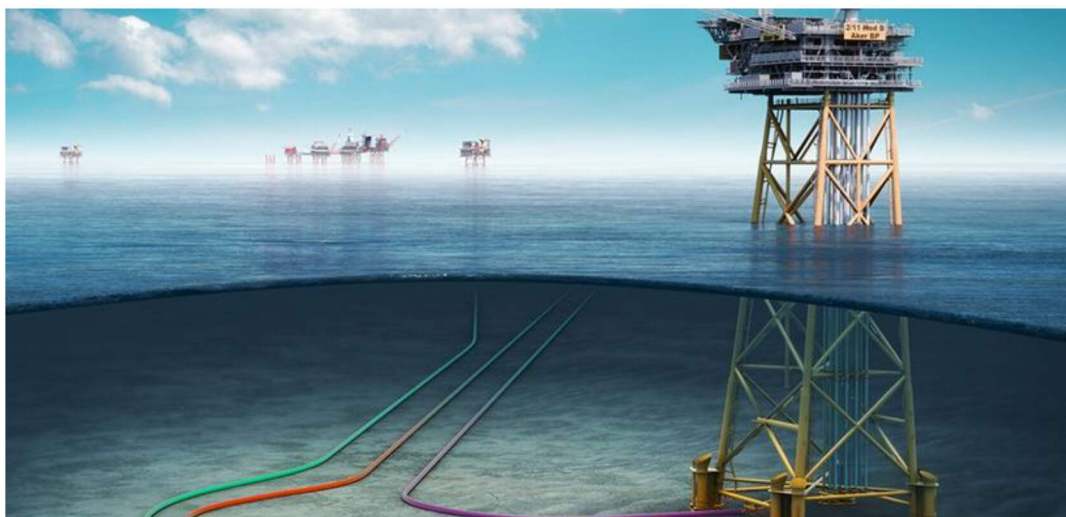


Kilde: Saipem

⁸⁹ Undervannsarbeid knyttet til en fast plattform i værharde havmiljøer er inkludert i SURF, gitt de tekniske egenskapene som kreves (se fotnote 90 nedenfor).

⁹⁰ Dette er mer vanlig på dypere og mer værharde havområder, der det kreves mer spesialiserte fartøyer og teknisk ekspertise for å installere undervanns kontrollkabler, stigerør og strømningsrør som forbinder undervannsbrønner på dypt vann med flytende anlegg.

⁹¹ SURF-prosjekter omfatter i hovedsak ikke arbeid over overflaten.



Kilde: Subsea7

- (141) De viktigste globale konkurrentene i dette segmentet er aktører som McDermott, L&T, COOEC og NMDC Energy.
- (142) Det er et svært begrenset marked for konvensjonelle prosjekter i Nordsjøen. De prosjektene som finnes, er generelt begrenset til arbeid over overflaten (arbeid under overflaten i det tøffe miljøet i Nordsjøen er generelt SURF). Dette begrensede konvensjonelle arbeidet over overflaten i Nordsjøen kan leveres av de globale konvensjonelle aktørene som er nevnt i avsnitt 140, samt andre regionale konkurrenter som er aktive i Nordsjøen, som Heerema, Aibel og Rosetti Marino.
- (143) Ettersom det ikke finnes noe reelt marked for konvensjonelle tjenester i Nordsjøen, og ettersom Subsea7 generelt ikke utfører arbeid over havoverflaten, har Subsea7 bare *minimale* inntekter fra konvensjonelle tjenester i Nordsjøen. [REDACTED]

6.3.2 Partenes virksomhet

- (144) **Subsea7** har en begrenset tilstedeværelse i konvensjonelle prosjekter globalt, ettersom selskapet vanligvis fokuserer på undervannsarbeid (som det har ressurser og teknisk kompetanse til) og påtar seg ikke fabrikasjon av faste plattformer eller omfattende arbeid på anlegg over havoverflaten (der det ikke har de relevante ressursene og den tekniske kompetansen). [REDACTED]. I motsetning til Saipem er alt konvensjonelt arbeid som Subsea7 utfører, et tillegg til selskapets kjernekompetanse på havbunnen.
- (145) **Saipem** er derimot en stor entreprenør i det konvensjonelle segmentet, med en betydelig tilstedeværelse i Midtøsten, som er den viktigste regionen for slike prosjekter. Saipem påtar seg hele spekteret av arbeid på faste plattformer, inkludert prosjektering, innkjøp, fabrikasjon og installasjon av overflateanlegg, og har de nødvendige eiendelene og den tekniske kompetansen til å gjøre dette.
- (146) Gitt Subsea7s begrensede aktiviteter i det konvensjonelle segmentet, er en eventuell økning på globalt nivå *de minimis*. [REDACTED]

Partene har følgelig ingen horisontal overlapp innenfor dette segmentet i Nordsjøen.

6.3.3 Partenes markedsandeler

(147) Partene estimerer det globale totalmarkedet for konvensjonelle tjenester til å være ca. siste fem årene, og ca. i 2024.

Globalt					
	2024		2020-2024		
	Omsetning (millioner USD)	Markedsandel	Omsetning (millioner USD)	Markedsandel	
Subsea7					
Saipem					
Totalt					

(148) Partene hadde ingen inntekter innenfor det konvensjonelle segmentet i Nordsjøen i 2024, og kun Subsea7 har hatt minimale inntekter over en femårsperiode. Det foreligger derfor ikke et horisontalt overlapp for konvensjonelle tjenester i Nordsjøen, og Transaksjonen vil følgelig ikke påvirke konkurransen i Nordsjøen eller på norsk kontinentalsokkel.

Nordsjøen					
	2024		2020-2024		
	Omsetning (millioner USD)	Markedsandel	Omsetning (millioner USD)	Markedsandel	
Subsea7					
Saipem					
Totalt					

6.3.4 Globale og regionale konkurrenter

(149) Som det fremgår av markedsandelsdataene i Tabell 8 nedenfor, er markedet for konvensjonelle prosjekter preget av sterk global anbudskonkurranse, og Partene vil fortsatt møte betydelig konkurranse globalt fra en rekke sterke, globale og regionale konkurrenter etter Transaksjonen. For eksempel:

- **McDermott** har betydelig konvensjonell kapasitet og en global markedsandel som er sammenlignbar med Saipems markedsandel før Transaksjonen og den fusjonerte enheten etter Transaksjonen. Vennligst se beskrivelse i avsnitt 136 ovenfor.

- **COOEC** er også aktiv innen levering av konvensjonelle tjenester, med mange tiårs erfaring i å levere avanserte løsninger for faste offshoreplattformer og dekkсанlegg.⁹² Se også beskrivelse i avsnitt 136 ovenfor.
- **L&T** er en global leverandør av konvensjonelle tjenester med toppmoderne ingeniør- og fabrikkasjonsfasiliteter, inkludert en spesialfabrikasjonsenhet og betydelig kapasitet innen rørledninger for olje- og gasssektoren.⁹³
- **NMDC Energy** er en leverandør av konvensjonelle tjenester med et globalt fotavtrykk og sterk tilstedeværelse i MENA-regionen, India, Europa og Øst-Asia. Selskapet har en omfattende flåte og fabrikkasjonsverft, samt betydelig erfaring med "jackets" og offshoreplattformer.⁹⁴
- **Allseas** har sterk kompetanse innen transport og installasjon av offshoreplattformer, også for konvensjonelle prosjekter.⁹⁵ [REDACTED] selskapet nylig har åpnet et nytt kontor.⁹⁶ Se også beskrivelse i avsnitt 136 ovenfor.
- **Heerema** er en global leverandør som tilbyr komplette feltutviklingstjenester, herunder undervannsinfrastruktur, konvensjonell konstruksjon, installasjon og fjerning. Heerema har sterke konvensjonelle kapasiteter, med ekspertise innen store faste offshoreplattformer, og utnytter en flåte av tung-/løftefartøy med flere tiårs erfaring.⁹⁷
- **Sapura Energy** utfører også konvensjonelle prosjekter og tilbyr komplette konstruksjons- og installasjonsarbeider for offshoreplattformer, undersjøiske rørledninger og undervannsanlegg, sammen med SURF. Vennligst se beskrivelse i avsnitt 136 ovenfor.
- **Rosetti Marino** er en global leverandør av offshore- og onshore installasjoner for olje- og gasssektoren og sektoren for fornybar energi, med sterke resultater innen konvensjonelle installasjoner og kompetanse innen faste plattformer, plattformdekk og "jackets", for å nevne noen.⁹⁸
- **Petrofac** er en global leverandør av konvensjonelle prosjekter, med ekspertise innen løsninger for faste og flytende plattformer, offshore prosessanlegg og undervannsrørledninger.⁹⁹

⁹²

Se

COOEC

nettsted:

www.cnoocengineering.com/english/Solutions/OffshoreOilGasDevelopmentSolution/ShallowWater/.com

⁹³ Se Larsen & Toubros nettsted: www.larsentoubro.com/heavy-engineering/products-services/special-fabrication-unit/.com og [Integrated EPCIC Services - Offshore E&P Development - L&T Hydrocarbon Engineering - Brochure 2018](http://IntegratedEPCICServices-OffshoreE&PDevelopment-L&THydrocarbonEngineering-Brochure2018). Det kan bemerkes at Subsea7 har et samarbeid med L&T tilknyttet anbud i Midtøsten, [REDACTED].

⁹⁴ Se NMDCs nettsider: www.nmdc-energy.com/en/.com og www.nmdc-group.com/en/projects/.com. National Petroleum Construction Company (NPCC) og National Marine Dredging Company (NMDC) fusjonerte i 2021.

⁹⁵ Se Allseas' nettsider: www.allseas.com/en.com.

⁹⁶ Se Allseas' kunngjøring: www.linkedin.com/posts/allseas_allseas-opens-office-in-qatar-activity.com.

⁹⁷ Se Heeremas nettside: <https://www.heerema.com/our-experience/projects-overview>.

⁹⁸ Se Rosetti Marinos nettside: <https://www.rosetti.it/energy/offshore/>.

⁹⁹ Se selskapets nettsted: [Våre tjenester | Energitjenester | Petrofac](#).

- **Telford Offshore** er en internasjonal leverandør av offshoreløsninger til olje- og gassindustrien for greenfield- og brownfield-prosjekter, med kompetanse innen tungløft, installasjon av anlegg, undervannskonstruksjon og rørlegging.¹⁰⁰

Tabell 8: Oversikt over estimerte markedsandeler innen konvensjonell, globalt (Rystad, 2020-2024)

Globale konkurrenter	2020	2021	2022	2023	2024	2020-2024
McDermott						
Saipem						
COOEC						
NMDC Energi						
L&T						
Subsea7						
Sapura Energy						
Andre konkurrenter						
Totalt	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Kombinert						
Inkrement						
*Inkluderer betydelige aktører som Aker Solutions, Heerema, Allseas, Rosetti Marino, Petrofac og Telford Offshore, i tillegg til andre mindre aktører						

6.4 IRMD

6.4.1 Dynamikken i markedet

(150) IRMD omfatter en rekke aktiviteter som er nødvendige gjennom og etter et olje- og gassfelts levetid for å sikre integritet, fortsatt produksjon og sikker avvikling. Dette omfatter undervannsintervensjon via ROV-er, verktøyoperasjoner, integritetsstyring, dykkertjenester, undersøkelsesstøtte, borestøtte og avvikling. Disse tjenestene legges vanligvis ut på anbud separat fra de opprinnelige SURF- og konvensjonelle prosjektene. Innenfor IRMD omfatter avvikling en rekke aktiviteter knyttet til slutten av levetiden til en offshoreutbygging, inkludert prosjektledelse (f.eks. for kostnader etter at produksjonen er avsluttet), brønnnavvikling, isolering og rengjøring av anlegg og rørledninger, klargjøring, fjerning og avhending av plattformdekk, underkonstruksjoner og undervannsinfrastruktur, sanering av området og overvåking etter avvikling. Hvilken kompetanse som kreves for å gjennomføre en avvikling, varierer avhengig av hva slags offshore olje- og gassinfrastruktur det er snakk om. For

¹⁰⁰ Se Telford Offshores nettsted: [Services - Telford Offshore](#).

eksempel vil avvikling av en fast plattform (som krever tunge løft og konstruksjon) også kreve tunge løft for å demontere den.¹⁰¹

- (151) Når et prosjekt er ferdigstilt, blir IRMD-tjenester vanligvis lagt ut på anbud på enkeltstående basis. Det er ingen sammenheng mellom tildelingen av den opprinnelige OECM-kontrakten og tildelingen av IRMD-tjenester for den aktuelle offshoreinstallasjonen. IRMD-prosjekter tilbys ofte på langsiktig basis, og kontraktene har en varighet på 2-5 år. Subsea7 har slike kontrakter med Equinor i Norge og BP i Storbritannia
- (152) IRMD-markedet har mange spesialiserte globale tjenesteleverandører, blant annet selskaper som DeepOcean, Boskalis, DOF, Helix, TechnipFMC, og Oceaneering, som alle, sammen med Reach Subsea, Heerema og Allseas, også er aktive i Nordsjøen, hvilket sikrer sterk konkurranse.

6.4.2 Partenes virksomhet

- (153) **Subsea7** har en global tilstedeværelse i IRMD-segmentet, og tilbyr en omfattende pakke med tjenester til hele feltets levetid, og utnytter sin dedikerte skipsflåte og ROV-kapasitet. Som i de andre relevante markedene nevnt i denne meldingen, er Subsea7s fokus på IRMD av rørledninger og undervannsinfrastruktur. I samsvar med sin kjernevirksomhet og tekniske kapasitet er Subsea7s aktiviteter innen avvikling primært fokusert på isolering, rengjøring og fjerning av undervannsinfrastruktur, sammen med sanering av området og overvåkning etter avvikling.¹⁰² Subsea7 [REDACTED]. Subsea7 er en av de største aktørene i markedet for IRMD av rørledninger og undervannsinfrastruktur både globalt og i Nordsjøen.

- (154) For en illustrasjon av en Subsea7 ROV, se nedenfor.

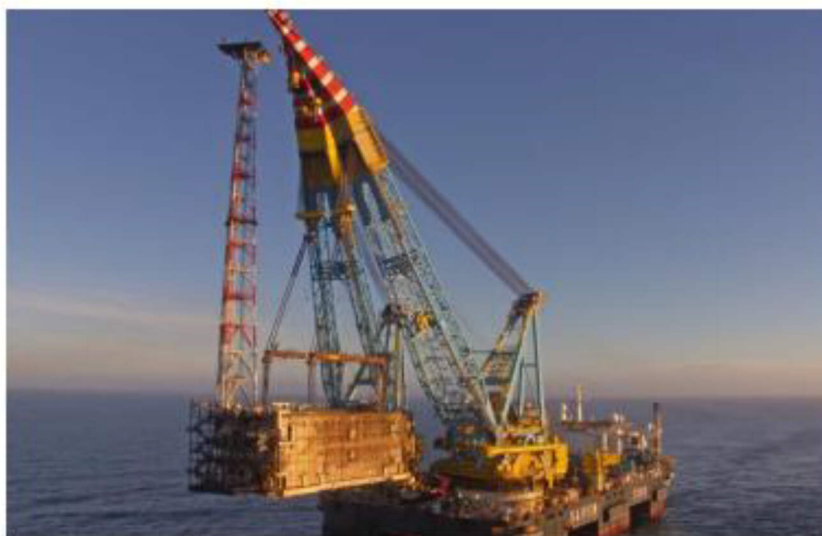


Kilde: Subsea7

¹⁰¹ Når det er sagt, kan konkurrenter vinne anbud på avvikling med alternative løsninger (for eksempel ved å bryte opp en fast plattform og fjerne den ved hjelp av mindre fartøy).

¹⁰² Subsea7 er også i begrenset grad involvert i avvikling av plattformdekk og brønner.

- (155) Subsea7 har på nåværende tidspunkt tre flerårige, langsiktige kontrakter for levering av IRMD-tjenester til spesifikke kunder, blant andre BP SCIRM og Equinor Norge. I denne modellen inngår kunden, for eksempel Equinor, kontrakter om spesifikke tjenester eller resultater, og fartøyet fungerer som et middel til å levere disse tjenestene.
- (156) **Saipem** er betydelig mindre aktiv i IRMD-segmentet enn Subsea7 og har en betydelig mindre global markedsandel. Innenfor IRMD fokuserer Saipem først og fremst på avviklingsaktiviteter, for eksempel demontering av store plattformer (f.eks. i Nordsjøen, avviklingen av Thistle A-plattformen, som ble tildelt i 2023, og Miller-prosjektet fra 2016-2020 - se illustrasjonen nedenfor). [REDACTED] med begrensede inntekter sammenlignet med Subsea7 og andre konkurrenter de siste fem årene.
- (157) Se nedenfor for en illustrasjon av Saipems avviklingsprosjekt (Miller-prosjektet)



Source: Saipem

- (158) For tiden har Saipem en tiårs kontrakt med Equinor for bruk av Hydrone-R Underwater Intervention Drone ("**UID**") og den elektriske Hydrone-W Work Class ROV på Njord-feltet på norsk kontinentalsokkel. Denne avtalen omfatter ROV- og UID-tjenester for støtte til boreoperasjoner, samt en komplett plan for inspeksjoner og intervensjoner på undervannsstrukturer på Njord-feltet (for eksempel rørledninger og manifolder (PLEM), flowlines, umbilicals og riser baser). Saipem har også et engasjement med Petrobras om utvikling av AUV under en såkalt teknologisk bestillingskontrakt (*Encomendas Tecnológicas – ETEC*), der Petrobras henvender seg til markedet for å finne selskaper som kan utvikle kommersielle løsninger som per i dag ikke eksisterer.

6.4.3 Partenes markedsandeler

- (159) Partene estimerer det globale totalmarkedet for IRMD-tjenester til å være ca. [REDACTED] siste fem årene, og ca. [REDACTED] i 2024.

Globalt				
	2024		2020-2024	
	Omsetning (millioner USD)	Markedsandel	Omsetning (millioner USD)	Markedsandel
Subsea7				
Saipem				
Totalt				

- (160) Partene estimerer totalmarkedet for IRMD-tjenester i Nordsjøen til å være ca. [REDACTED] de siste fem årene, og ca. [REDACTED] i 2024.

Nordsjøen				
	2024		2020-2024	
	Omsetning (millioner USD)	Markedsandel	Omsetning (millioner USD)	Markedsandel
Subsea7				
Saipem				
Totalt				

- (161) For fullstendighetens skyld oppgis også markedsandeler for det snevreste geografiske markedet, norsk kontinentalsokkel. Partene estimerer totalmarkedet på norsk kontinentalsokkel til å være ca. [REDACTED] de siste fem årene, og ca. [REDACTED] i 2024.

Norsk kontinentalsokkel				
	2024		2020-2024	
	Omsetning (millioner USD)	Markedsandel	Omsetning (millioner USD)	Markedsandel
Subsea7				
Saipem				
Totalt				

6.4.4 Globale og regionale konkurrenter

(162) Som det fremgår av markedsandelsdataene i tabell 9 og 10 nedenfor, er markedet for IRMD svært konkurranseutsatt, og Partene vil fortsatt møte betydelig konkurranse om IRMD-anbud globalt fra en rekke sterke, globale og regionale konkurrenter etter Transaksjonen. For eksempel:

- **DOF** - se beskrivelse i avsnitt 136 ovenfor. DOF er også en global leverandør av IRMD, med gode resultater når det gjelder å sikre undervannsanleggs integritet og maksimere oppetiden for undervannsanlegg og produksjon. Selskapet har et omfattende tilbud for nedstengning av felt.¹⁰³
- **Oceaneering** er en global leverandør av IRMD, som er kjent for "IMRGE", sin integrerte, tilpassbare tilnærming til inspeksjon, reparasjon og vedlikehold, og sine kostnadseffektive løsninger for fjerning av offshoreinfrastruktur, som plattformer, rørledninger, undervannsmaskinvare og brønner.¹⁰⁴
- **Boskalis** er en global leverandør av IRMD-tjenester, inkludert løsninger for offshorestrukturer og flytende eiendeler, infrastruktur på havbunnen og rørledninger, samt kontrollkabler, stigerør og strømningsledninger.¹⁰⁵
- **TechnipFMC** - se beskrivelse i avsnitt 136 ovenfor. TechnipFMC har også mer enn 30 års erfaring med integrerte, "turnkey" IRMD-tjenester, inkludert skreddersydde løsninger og avansert teknologi for dykkerassisterte eller dykkerløse inspeksjoner og ikke-destruktiv testing.¹⁰⁶
- **DeepOcean** er en global leverandør av IRMD-tjenester med mer enn 20 års erfaring. Selskapet er kjent for sine toppmoderne spesialbygde fartøyer for undervannsanlegg, inkludert systemer for håndtering av dypvannsmoduler og ROV-er med markedsledende kapasiteter.¹⁰⁷
- **C-Innovation** er et integrert maritimt serviceselskap som tilbyr en rekke tjenester, inkludert IRMD, som utgjør en sentral del av selskapets undervannsløsninger, og som støtter olje- og gassoperatører over hele verden.¹⁰⁸
- **Fugro** er en global leverandør av IRMD-operasjoner for undervanns- og offshore-infrastruktur, og betjener både olje- og gasssektoren saamt sektoren for fornybar energi.¹⁰⁹
- **IKM Subsea** er en global, uavhengig ROV- og undervannsoperatør, som blant annet tilbyr IRMD-tjenester ved hjelp av ROVer som opereres fra innleide (host) fartøy eller

¹⁰³ Se DOFs nettsted her: www.dof.com/services/imr.com.

¹⁰⁴ Se Oceaneerings nettsted her: www.oceaneering.com/imrge-integrated-customizable-imr-solutions.com.

¹⁰⁵ Se Boskalis' nettsted: www.boskalis.com/activities/offshore-energy/subsea-services/subsea-irm.com.

¹⁰⁶ Se TechnipFMCs nettsted: www.technipfmc.com/en/what-we-do/subsea/life-of-field-services/imr/.com.

¹⁰⁷ Se DeepOceans nettsted: www.deepoceangroup.com/what-we-do/services-maintain.com.

¹⁰⁸ Se C-Innovations nettsted: [Hjem - C-Innovation](#).

¹⁰⁹ Se Fugros nettsted: [Beskytt dine offshoreaktiva - Fugro](#).

rigger. IKM Subsea har en lang og velprøvd merittliste med en omfattende kundebase.¹¹⁰

- **Allseas** - se beskrivelse i avsnitt 136 ovenfor. Innenfor IRMD har Allseas sterk kompetanse innen dekommisjonering av offshoreanlegg, inkludert fjerning av hele plattformdekk og understell med ett løft. Selskapet har lang erfaring med avvikling av plattformer, blant annet i Nordsjøen.¹¹¹
- **Heerema** - se beskrivelse i avsnitt 149 ovenfor. Heerema har sterk kompetanse innen avvikling av plattformer, understell og plattformdekk, og har vært aktiv innen avvikling av offshoreanlegg i over 30 år.¹¹²
- **Reach Subsea** er en ledende leverandør av undervannstjenester. Selskapet har betydelig erfaring innenfor IRMD og en moderne flåte av fartøyer og ROVer som er spesielt tilrettelagt for IRMD-arbeid. Reach Subsea har gjennomført vellykkede prosjekter i Nordsjøen, Middelhavet og Karibia for både fornybar- og olje- og gassindustrien.

(163) Hvert av disse selskapene, blant andre, har kapasitet til å konkurrere aktivt om IRMD-anbud globalt og regionalt, noe som sikrer at kundene beholder flere sterke alternative leverandører etter Transaksjonen.

Tabell 9: Oversikt over estimerte markedsandeler i IRMD, globalt (Rystad 2020-2024)

Globale konkurrenter	2020	2021	2022	2023	2024	2020-2024
DOF						
Oceaneering						
Subsea7						
Boskalis						
TechnipFMC						
DeepOcean						
COOEC						
Saipem						
C-Innovasjon						
Fugro						
IKM Subsea						
Andre konkurrenter*						
Totalt	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Kombinert						
Inkrement						
* Inkluderer betydelige aktører som Helix, OceanPact, Otto Candies, Bourbon og Reach Subsea, i tillegg til andre mindre aktører						

¹¹⁰ Se IKM Subseas nettsted: [Smart ROV Operations - IKM Subsea](#).

¹¹¹ Se Allseas' nettsted: <https://www.allseas.com/en/what-we-do/platform-decommissioning>.

¹¹² Se Heeremas nettsted: <https://www.heerema.com/heerema-marine-contractors/offshore-decommissioning>.

Tabell 10: Oversikt over estimerte markedsandeler innen IRMD, Nordsjøen (Rystad 2020-2024)

Konkurrenter i Nordsjøen	2020	2021	2022	2023	2024	2020-2024
Subsea7						
Boskalis						
DeepOcean						
TechnipFMC						
Heerema						
Reach Subsea						
DOF						
Oceaneering						
Saipem						
IKM Subsea						
Andre konkurrenter*						
Totalt	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Kombinert						
Inkrement						
*Inkluderer betydelige aktører som Allseas, Helix, Solstad og Sea1 Offshore, i tillegg til andre mindre aktører						

6.5 Havvind

6.5.1 Dynamikken i markedet

(164) Havvind omfatter design, prosjektering, innkjøp, fabrikasjon, bygging og installasjon av infrastruktur for havvindparker, for eksempel fundamenter, transformatorstasjoner, kraftverk og kabler. Det omfatter både bunnfaste og flytende vindprosjekter, der sistnevnte er en nyere og mer fremvoksende løsning.

(165) For en illustrasjon av et havvindprosjekt se nedenfor:



Kilde: Seaway7

- (166) Dette dynamiske segmentet har mange sterke spesialiserte globale konkurrenter, som DEME, Van Oord, Boskalis, CCCC, China Railway Group, Ningbo Orient Cable, ZTT, Prysmian, Jan De Nul, Heerema og Cadeler.

6.5.2 Partenes virksomhet

- (167) **Subsea7**, via Seaway7, er en etablert aktør med tungløft- og kableggingskapasitet for installasjon av vindturbiner, fundamenter og transformatorstasjoner, "inner-array"-kabler og eksportkabler, både for faste og flytende vindparkprosjekter. Subsea7 har en rekke havvindprosjekter i Nordsjøen.

- (168) **Saipems** tilstedeværelse i dette segmentet er begrenset. Selskapet er kun aktivt i forbindelse med fundamenter og transformatorstasjoner for havvind, og

[REDACTED] Bare [REDACTED].¹¹⁴ Partenes tilbud innen havvind er derfor svært komplementære, og et eventuelt overlapp er *minimalt*.

6.5.3 Partenes markedsandeler

- (169) Partene estimerer det globale totalmarkedet for havvindtjenester til å være ca. [REDACTED] de siste fem årene, og ca. [REDACTED] i 2024.

¹¹³ I tillegg til andre mindre og generiske aktiviteter, blant annet i Middelhavet, Nordsjøen og Asia, som kun gir minimale inntekter.

¹¹⁴ Saipems aktive havvindprosjekter ligger i [REDACTED]

Globalt				
	2024		2020-2024	
	Omsetning (millioner USD)	Markedsandel	Omsetning (millioner USD)	Markedsandel
Subsea7				
Saipem				
Totalt				

- (170) Partene estimerer totalmarkedet for havvindtjenester i Nordsjøen til å være ca. [REDACTED] de siste fem årene, og ca. [REDACTED] i 2024.

Nordsjøen				
	2024		2020-2024	
	Omsetning (millioner USD)	Markedsandel	Omsetning (millioner USD)	Markedsandel
Subsea7				
Saipem				
Totalt				

- (171) Partene har ikke vært i stand til å beregne markedsandeler for det snevrest mulige geografiske markedet, herunder norsk kontinentalsokkel, ettersom det ikke finnes noen offentlig tilgjengelige kilder som anslår det totale markedet for offshore vind på norsk kontinentalsokkel. Videre har det kun vært ett havvind-prosjekt på norsk kontinentalsokkel de siste årene (Hywind Tampen-prosjektet, som ble fullt operasjonelt fra august 2023), noe som gjør enhver beregning av markedsandeler på dette grunnlaget upålitelig. For fullstendighetens skyld bemerker Partene at Subsea7 (gjennom Seaway7) ble tildelt en kontrakt for installasjon av inner array og eksportkabler på Hywind Tampen-prosjektet og oppnådde om lag [REDACTED].

6.5.4 Globale og regionale konkurrenter

- (172) Havvindsegmentet er et svært konkurranseutsatt og voksende område der Partene vil fortsette å møte betydelig konkurranse fra en rekke sterke, globale og regionale konkurrenter etter Transaksjonen, inkludert en rekke stadig mer konkurransedyktige aktører. For eksempel:
- **DEME** er en ledende aktør i offshore-energibransjen, med en global markedsandel som er større enn Subsea7. DEME var blant de første selskapene som gikk inn i

sektoren for offshore fornybar energi, og er i dag verdens ledende havvindentreprenør.¹¹⁵

- **Van Oord** er en global aktør i offshore-energibransjen. Van Oord eier blant annet verdens største kranfartøy, Svanen, for tunge installasjoner, samt andre spesialbygde fartøyer for offshore transport og installasjon.¹¹⁶
- **CCCC** er en ledende global infrastrukturentreprenør med en betydelig tilstedeværelse i havvindprosjekter. CCCC har vært involvert i byggingen av mer enn halvparten av havvindparkene i Kina og over 60 havvindparker i utlandet.¹¹⁷
- **ZTT** er et energiinfrastrukturselskap med virksomhet over hele verden.¹¹⁸ ZTT bygger opp sin kapasitet innen havvind, for eksempel ved at selskapet i fjor investerte i et nytt tungløftfartøy beregnet på havvindinstallasjoner (og offshore olje- og gassinstallasjoner).¹¹⁹
- **China Railway Group** er et globalt ingeniør- og konstruksjonsselskap som er aktivt i havvindindustrien, med virksomhet i Kina, Sverige, Frankrike og India.¹²⁰
- **Ningbo Orient Cable** er et selskap som produserer og installerer offshorekabler og tilbyr tjenester til havvindindustrien, herunder virksomhet utenfor Kina, f.eks. i Nederland og Storbritannia.¹²¹

(173) Selv om de kinesiske konkurrentene ovenfor har betydelig virksomhet utenfor Kina, gir Partene nedenfor for fullstendighetens skyld også nærmere opplysninger om de andre konkurrentene som driver virksomhet og har vesentlige markedsandeler i Nordsjøen:

- **Jan de Nul** er en fremtredende aktør i offshore-energibransjen, og deltar i ledende prosjekter i offshore-energibransjen. For eksempel leverer Jan De Nul for tiden transport- og installasjonstjenester til Dogger Bank, som skal bli verdens største havvindpark. Jan De Nul har også installert fundamenter for Danmarks største havvindpark.¹²²

¹¹⁵ DEMEs nettsted her: www.deme-group.com/activities/offshore.com.

¹¹⁶ Se Van Oords nettsted, her: www.vanoord.com/en/expertise/offshore-wind/.com.

¹¹⁷ Se CCCCs nettsted: China Communications Construction Company Ltd.

¹¹⁸ Se ZTTs nettsider, EPIC - ZTT International Limited og Marine and Offshore Solution - ZTT International Limited.

¹¹⁹ Se ZTTs kunngjøring her: Zhongtian 39 setter seil: Levering av 5000-tonns selvgående fullroterende kranskip - Nyheter - ZTT International Limited.

¹²⁰ Se China Railway Groups nettsted, her: 2024091410541446229.pdf and Installation Completed for the First 16-Megawatt Wind Turbine in the Second Phase of Zhangpu Offshore Wind Farm Project.

¹²¹ Se Ningbo Orient Cables nettsted, her: <https://www.orientcable.com/en/about.html>, <https://www.orientcable.com/en/products2.html> og www.linkedin.com/posts/ningbo-orient-wires-%26-cables-co-ltd-hkwb-activity.

¹²² Se Jan de Nuls nettsider: www.jandenul.com/world-builders-energy.com og www.jandenul.com/expertise/offshore-energy.com.

- **Boskalis** er en global leverandør som opererer en av verdens største flåter av offshorefartøyer. Boskalis har også spesialisert oppdragsutstyr og ulike innovative undervannskabelverktøy til støtte for sine aktiviteter i offshore-energibransjen.¹²³
- **Prysmian** er en global leverandør som utmerker seg med et omfattende tilbud innen havvind, inkludert spesialutviklede sjøkabler for overføring av havvind. Prysmian har også betydelig ekspertise innen dynamiske kabler, eksportkabler og kabler mellom arrayer.¹²⁴
- **NKT** er en global leverandør som designer, produserer, installerer og utfører service på sjøkabler. NKT har tidligere utført oppdrag i Nordsjøen og i verdens største havvindpark.¹²⁵

(174) Hvert av disse selskapene, blant andre, har kapasitet til å konkurrere aktivt om anbud innen havvind globalt eller i regionalt, noe som sikrer at kundene beholder flere sterke alternative leverandører etter Transaksjonen.

Tabell 11: Oversikt over estimerte markedsandeler innen havvind, globalt (Rystad 2020-2024)

Globale konkurrenter	2020	2021	2022	2023	2024	2020-2024
DEME						
Subsea7						
Van Oord						
CCCC						
China Railway Group						
Ningbo Orient Cable						
ZTT						
Saipem						
Andre konkurrenter*						
Totalt	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Kombinert						
Inkrement						
*Inkluderer betydelige aktører som Jan De Nul og Jiangsu Longyuan Zhenhua Marine Engineering, i tillegg til andre mindre aktører						

¹²³ Se Boskalis' nettsted, her: www.boskalis.com/activities/offshore-energy.com.

¹²⁴ Se Prysmians nettsted, her: www.prysmian.com/en/markets/transmission/submarine-power/offshore-wind-farms.com.

¹²⁵ Se NKTs nettsted, her: www.nkt.com/products-solutions/renewables/offshore-wind.com.

Tabell 12: Oversikt over estimerte markedsandeler innen havvind, Nordsjøen (Rystad 2020-2024)

Konkurrenter i Nordsjøen	2020	2021	2022	2023	2024	2020-2024
DEME						
Subsea7						
Van Oord						
Boskalis						
Saipem						
Jan De Nul						
NKT						
Prysmian						
Andre konkurrenter*						
Totalt	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Kombinert						
Inkrement						
*Inkluderer betydelige aktører som Nexans, Cadeler og Heerema, i tillegg til andre mindre aktører						

- (175) I tillegg til de horisontale overlappene som er omtalt i kapittel 5.2 flg. ovenfor, er det begrensede kjøps-/leveranseforhold mellom Partene når det gjelder konsulenttenester til OECM-sektoren, samt enkelte underleverandøravtaler i forbindelse med utkontraktering av deler av større SURF-, IRMD- og havvindprosjekter/kontrakter, samt for Trunklines. For fullstendighetens skyld beskrives derfor også konsulenttenester for OECM-sektoren samt Trunklines nedenfor.

6.6 Trunklines

- (176) Trunklines er rørledninger med stor diameter som brukes til transport av olje eller gass over lange avstander, for eksempel fra et offshorefelt til land eller mellom produsent- og konsumentland. Det finnes ingen presis bransjedefinisjon av Trunklines, men i samsvar med Kommisjonens praksis har Partene definert Trunklines som eksportørledninger med stor diameter (en diameter på minst 16 tommer).¹²⁶ Disse skiller seg fra undervanns kontrollkabler, strømningsrør og stigerør, som vanligvis er mindre og anbudsutsatt som en del av SURF-prosjekter. På grunn av de ulike egenskapene/funksjonelle bruksområdene, blir Trunklines vanligvis lagt ut på anbud og utført som et separat prosjekt.
- (177) **Saipem** er en etablert global leverandør av trunkline-prosjekter og har spesialiserte ressurser (for eksempel Castorone-fartøyet) som er utviklet for effektiv rørlegging med stor diameter.

¹²⁶ For fullstendighetens

- (178) **Subsea7** har ikke dedikert kapasitet for Trunklines, og fokuserer på installasjon av rørledninger med mindre diameter.¹²⁷
- (179) Det foreligger derfor ikke et horisontalt overlapp mellom Partene innenfor Trunklines. Trunklines vurderes i denne meldingen kun i sammenheng med mulige forbindelser som kan oppstå ved underleveranser (i den mindre vanlige situasjonen hvor en kunde utlyser et bredt, overordnet prosjekt som omfatter arbeid med Trunklines, i motsetning til den mer vanlige tilnærmingen hvor Trunklines utlyses som et separat prosjekt). For ordens skyld nevnes det at Partene ikke anser Trunklines som en vertikal innsatsfaktor i leveransen av andre OECM-tjenester. Den eneste relevansen til andre OECM-tjenester oppstår i de unntakstilfellene der en kunde etterspør Trunklines som en del av en bredere, sammensatt leveranse.

6.7 Konsulent tjenester for OECM-sektoren

- (180) Subsea7 tilbyr konsulent tjenester og digitale løsninger gjennom datterselskapene Xodus (som tilbyr uavhengige energirådgivningstjenester) og 4Subsea (som tilbyr digitale løsninger for ressursintegritet og ytelsesoptimalisering). Disse tjenestene er tilgrensende til OECM-tjenestene som er beskrevet i denne meldingen. En rekke konkurrerende bransjespesifikke leverandører, samt etablerte konsultentselskaper, tilbyr tilsvarende tjenester.
- (181) Xodus' globale konkurrenter på dette området omfatter blant annet [REDACTED], i tillegg til andre større aktører som [REDACTED]. 4Subsea konkurrerer med aktører som [REDACTED].
- (182) Partene tilbyr begge tjenester innenfor front-end ingeniør- og konsulent tjenester, som også er tilgrensende og tilleggstjenester til deres kjernetjenestetilbud ([REDACTED]).¹²⁸ Det er følgelig ingen horisontal overlapp innen selvstendig levering av konsulent tjenester. Som forklart i kapittel 9 nedenfor, er det en *minimal* kjøps-/leveranseforbindelse mellom Partenes OECM-virksomhet og disse tilgrensende konsulent tjenestene. For ordens skyld presiseres det at Partene ikke anser ingeniør- og konsulent tjenester som vertikale innsatsfaktorer til andre OECM-tjenester.

¹²⁷ Se fotnote 26 ovenfor.

¹²⁸ For fullstendighetens skyld, og som nevnt ovenfor, leverer Saipem ingeniørtjenester til kunder i offshore- og maritim sektoren gjennom datterselskapet Moss Maritime. Historisk har Moss Maritime fokusert på prosjektering og design av LNG-transportskip og halvt nedsenkbare boreplattformer, og selskapets patentbeskyttede design lisensieres til verft over hele verden. I den senere tid har Moss Maritime også utviklet ytterligere patentbeskyttede design for den maritim sektoren, herunder skip for transport av LH2, flytende løsninger for solenergi og andre flytende konstruksjoner. I dag har Moss Maritime sin hovedaktivitet innenfor ingeniørtjenester knyttet til LNG-terminaler, både gjenforgassingsterminaler og terminaler for produksjon av LNG. Videre har Moss Maritime omfattende kompetanse innen gassprosessering, herunder den prosjekteringen som kreves for gasser som blir flytende ved kryogene (svært lave) temperaturer, en kompetanse som Xodus og 4Subsea ikke har. Partene mener derfor at Moss Maritimes ingeniørvirksomhet er differensiert fra konsulent tjenestene og de digitale tjenestene som Xodus og 4Subsea leverer, hvilket retter seg mot tidligfasevurderinger av et prosjekts gjennomførbarhet, design og konsulent tjenester, og som ikke har Moss Maritimes kompetanse innen skipsarkitektur og marinteknikk. I den grad det foreligger et overlapp i prosjektering og design av løsninger for offshore fornybar-sektoren, vil dette være av bagatellmessig betydning og begrenset til særskilte tilfeller.

Disse tjenestene anses i stedet som tilgrensede og tilleggstjenester til kjernetjenestene innen OECM.

7. LISTE OVER PARTENES VIKTIGSTE KUNDER, KONKURRENTER OG LEVERANDØRER

- (183) En oversikt over Partenes fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i de relevante markedene, inkludert undersegmenter, er vedlagt.

Vedlegg 5: Saipems fem viktigste kunder, konkurrenter og leverandører (Konfidensielt)

Vedlegg 6: Subsea7s fem viktigste kunder, konkurrenter og leverandører (Konfidensielt)

8. POTENSIELL OG DYNAMISK KONKURRANSE

- (184) Begge Parter har allerede global virksomhet på hvert av de relevante markedene.

- (185) Ingen av Partene [REDACTED]

- (186) Partene bemerker [REDACTED]. Transaksjonen gjør det mulig for Partene å kombinere sine komplementære FoU-ressurser og ingeniørtalenter for å utvikle og kommersialisere løsninger som bedre dekker kundenes langsiktige behov, blant annet for olje- og gassløsninger med lavere karbonutslipp, komplekse olje- og gassprosjekter på dypt vann, samt neste generasjons storskala faste og flytende havvindinstallasjoner.

- (187) Partene er ikke i en unik posisjon i så måte. Kundene i OECM-sektoren går i retning av et lavere karbonfotavtrykk, blant annet ved å utvikle egne løsninger for å redusere karbonutslippene, noe som medfører at etablerte tjenesteleverandører må tilpasse seg og innovere. Partenes konkurrenter i sine respektive kjernesegmenter forventes også å investere ytterligere i dette nye feltet, noe som vil fremme et konkurransedyktig miljø.

- (188) Partene og deres konkurrenter har de [REDACTED]

- (189) Transaksjonen vil derfor fremme, snarere enn begrense, innovasjon og sikre at den fusjonerte enheten forblir en konkurransedyktig aktør i et fortsatt dynamisk marked fremover.

9. FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN HAR INGEN KONKURRANSEBEGRENSENDE VIRKNINGER I NOE HORIZONTALT MARKED

9.1 Oppsummering

(190) Transaksjonen omhandler en svært konkurranseutsatt OECM-bransje. I dette kapitlet beskriver Partene hvorfor Transaksjonen ikke vil føre til konkurransebegrensende virkninger i noe horisontalt marked hvor Partene har overlappende virksomhet (SURF, konvensjonell, IRMD og havvind).

(191) Som nærmere omtalt i kapittel 9.2 flg. nedenfor, vil Transaksjonen ikke føre til en vesentlig begrensning av konkurransen i noe relevant marked av følgende grunner:

- **Partenes virksomheter har i stor grad et komplementært geografisk fokus.** Selv på globalt nivå er enhver økning i markedsandel i segmentene hvor Partene overlapper enten ubetydelig, eller, i beste fall, moderat. I Nordsjøen, med unntak av havvind der det er en beskjedne økning, er overlappene enten fraværende eller resulterer kun i ubetydelige endringer. I tillegg understreker Partenes offentliggjøring av Transaksjonen deres ulike geografiske fokus ([REDACTED]). I Saipems presentasjon av avtalen beskrives det for eksempel at Saipem har en "strong presence in Africa & Middle East", mens Subsea7 har en "strong presence in Brazil, USA and Norway".¹²⁹
- **Partene vil fortsatt møte sterk konkurranse globalt og i Nordsjøen.** Som det fremgår av Tabell 5 ovenfor, finnes det et bredt spekter av etablerte internasjonale entreprenører, slik som TechnipFMC, McDermott, Allseas, Ocean Installer, DeepOcean, DOF, Oceaneering, Heerema, DEMA, Van Oord og Boskalis, som alle har gode resultater å vise til i Nordsjøen, og som har differensierte tekniske spesialiseringer, anleggskapasitet og geografisk styrke som gjør dem i stand til å konkurrere tett med Partene globalt.
- **Sofistikerte globale kunder vil fortsatt utøve betydelig kjøpermakt.** Disse store, velinformerte energiselskapene utformer og gjennomfører grundige, internasjonale anbudsprosesser. Som forklart i punkt 6.1.2 flg. ovenfor, er teknisk kapasitet, dokumentert erfaring med pålitelig og sikker gjennomføring, forutsigbarhet i gjennomføringsplaner, tilgjengelighet på egnede ressurser og evne til å møte prosjektenes krav, alle viktige faktorer – i tillegg til pris – som avgjør hvor konkurransedyktige tilbudene er. Kundene kan (og gjør det) enkelt bytte leverandør mellom ulike prosjekter og tilpasse anbudenes omfang for å tiltrekke seg varierte og konkurransedyktige tilbud (for eksempel ved å dele opp store prosjekter i flere separate anbud).
- **En rekke dokumenterte nyetableringer og ekspansjoner.** Som beskrevet i punkt 6.1.2.4 ovenfor, finnes det en rekke eksempler på aktører som investerer for å styrke og utvide sine kapabiliteter innen OECM-markedene (f.eks. Allseas' investering i nye fartøy for å øke sin evne til å gjennomføre SURF-aktiviteter) og for å gå inn i nye

129

Se

Subsea7s

nettside:

https://www.subsea7.com/content/dam/subsea7-corporate2018/Results_Reports_Presentations/Report/2025/proposed-combination-of-Saipem-and-Subsea7-presentation.pdf.downloadasset.pdf

9.2 SURF

- (192) Partene overlapper primært innen levering av SURF globalt. I Nordsjøen medfører Transaksjonen **ingen økning og ingen overlapp** ettersom Saipem ikke har noen tilstedeværelse innen SURF i Nordsjøen (da de ikke har vunnet noen anbud de siste fem årene). Partene vil fortsatt møte konkurranse fra sterke konkurrenter som vil begrense den fusjonerte enheten i SURF-anbud etter Transaksjonen.
- (193) På globalt nivå er Partenes samlede markedsandel innen SURF over de siste fem årene ■■■ prosent, med en økning på ■■■ prosent (og i 2024 er den ■■■ prosent med en økning på ■■■ prosent). Denne økningen er imidlertid misvisende i den forstand at Partene, som det fremgår av avsnitt 196 flg. nedenfor, har et ulikt geografisk fokus innenfor SURF.
- (194) Markedet for SURF er svært fragmentert og består av en rekke eksisterende og potensielle aktører som kan levere konkurransedyktige tilbud i ethvert anbud. Partene vil derfor møte betydelig konkurranse fra andre aktører også etter Transaksjonen. Hvert av selskapene som er listet opp i punkt 6.2.4 har den nødvendige kompetansen for å konkurrere om SURF-prosjekter, noe som sikrer at kundene fortsatt vil ha flere sterke alternative leverandører etter Transaksjonen.
- (195) Subsea7 har konkurrert direkte mot ■■■■■■■■. Deltakelse av selv noen få av disse konkurrentene i et gitt anbud vil sikre effektiv konkurranse og valgmuligheter for kundene. I tillegg til konkurrentene som nevnes i punkt 6.2.4 ovenfor, er det mange mindre, regionale aktører som, selv om de ikke konkurrerer på globalt nivå, likevel utøver et effektivt konkurransepress. Dette inkluderer blant annet Global Marine Services (Nordsjøen), Axxis (Mexicogolfen), Fugro (Asia), K Subsea (Asia), Mermaid (Asia) og Reach Subsea (Middelhavet).
- (196) Partene understreker at økningen på ■■■ prosent ikke gjenspeiler det faktum at Partene har ulik geografisk tilstedeværelse. Der den ene parten har en sterkere posisjon, er den andre parten en mindre aktør og utgjør følgelig ikke en vesentlig konkurransemessig begrensning.
- (197) Som forklart ovenfor konkurrerer Subsea7 globalt med et særlig geografisk fokus på regioner som Nordsjøen og Brasil, mens Saipem har sitt hovedfokus i Midtøsten og Afrika. Saipem har svært begrenset tilstedeværelse i Nordsjøen (uavhengig av prosjekttipe). Partenes inntekter og prosjektdata innen SURF underbygger dette ytterligere:
- (a) Saipem har ikke generert noen SURF-inntekter i Nordsjøen (og har ikke vunnet noen SURF-anbud i løpet av de siste fem årene). Til sammenligning utgjorde Nordsjøen ■■■■■■■■ av Subsea7s totale inntekter fra SURF (og ■■■ prosjekter de siste fem årene), og er dermed et kjerneområde for Subsea7 samt for konkurrenter som

TechnipFMC¹³⁰, Ocean Installer¹³¹ og DeepOcean¹³² (som vil fortsette å utøve konkurransepress på den fusjonerte enheten).

- (b) Til sammen utgjorde Nordsjøen og Brasil/Sørøst-Sør-Amerika [REDACTED] av Subsea7s inntekter (tilsvarende [REDACTED] SURF-prosjekter de siste fem årene, dvs. [REDACTED]). Til sammenligning utgjorde disse regionene [REDACTED] (og kun [REDACTED] prosjekter de siste fem årene, dvs. [REDACTED]).
- (c) Saipems SURF-aktiviteter er derimot primært fokusert i Afrika¹³³, hvor denne regionen alene utgjorde [REDACTED] av Saipems totale SURF-prosjekter (tilsvarende [REDACTED] prosent av selskapets totale SURF-inntekter) i løpet av de siste fem årene. Til sammenligning var kun [REDACTED] prosent av Subsea7s SURF-prosjekter (og bare [REDACTED] prosent av selskapets totale SURF-inntekter) i Afrika.

(198) Partenes virksomhet innen SURF-segmentet er i stor grad komplementær, med ulik geografisk tilstedeværelse. Dette differensierte geografiske fokuset reduserer ytterligere eventuelle bekymringer for svekket konkurranse i det globale markedet for SURF-tjenester, og Transaksjonen vil følgelig ikke hindre effektiv konkurranse.

9.2.2 Ingen konkurransebegrensende virkninger i Nordsjøen

(199) Som vist i kapittel 6.2.3 ovenfor, er det ingen inkrementell økning i Nordsjøen de siste fem årene. Dette skyldes at Saipem ikke har tilstedeværelse innen SURF i Nordsjøen.¹³⁴

(200) Som forklart ovenfor har Partene ulikt geografiske fotavtrykk og vil møte sterk konkurranse fra troverdige konkurrenter etter Transaksjonen. Gitt at det ikke er noe overlapp og ingen inkrementell økning, vil Transaksjonen ikke påvirke konkurransen i Nordsjøen eller på norsk kontinentalsokkel. For ordens skyld bemerkes det at dersom konkurransen skulle påvirkes, så vil globale aktører som per i dag ikke er til stede på norsk kontinentalsokkel, være klare til å etablere seg dersom de ser en forretningsmulighet som følge av mindre konkurranse eller økt prisnivå i regionen (slik redusert konkurranse eller økt prisnivå er imidlertid svært usannsynlig gitt de grundige anbudsprosessene som kundene gjennomfører for hvert prosjekt).

¹³⁰ Se artikkel: <https://www.offshore-energy.biz/technipfmc-wins-epci-contract-for-shells-north-sea-gas-project/>, <https://www.offshore-mag.com/regional-reports/north-sea-europe/article/55091685/equinor-ocean-install>

¹³¹ Se artikkel: <https://www.offshore-mag.com/regional-reports/north-sea-europe/article/55091685/equinor-ocean-installer-awarded-north-sea-troll-surf-flowline-contracts>.

¹³² Se artikkel: <https://www.deepocean.com/articles/key-order-deepocean-becomes-supplier-for-nordseecluster-a>.

¹³³ Som forklart ovenfor, er Saipems arbeid i Midtøsten for det meste innen konvensjonell olje og gass på grunn av de lokale markedsforholdene.

¹³⁴ Se fotnote 77 for ytterligere detaljer om Saipems [REDACTED]

9.3 Konvensjonelle tjenester (ikke berørt marked)

9.3.1 Ingen konkurransebegrensende virkninger i det globale markedet

- (201) Partene overlapper også innen levering av globale konvensjonelle tjenester, men i betydelig mindre grad enn i SURF. En eventuell økning er *de minimis* globalt sett, gitt Subsea7s begrensede virksomhet innen konvensjonelle tjenester.
- (202) Transaksjonen vil føre til en ubetydelig økning i Partenenes samlede markedsandel globalt med kun █ prosent i løpet av de siste fem årene og █ prosent i 2024.
- (203) Saipems styrke innen konvensjonelle tjenester ligger i faste plattformer, inkludert overflateanlegg og fabrikasjon. Subsea7
[REDACTED]
. Denne grunnleggende forskjellen i kapasitet og strategisk fokus [REDACTED].
- (204) Det begrensede overlappet mellom Partenenes konvensjonelle virksomhet kommer til uttrykk i Partenenes markedsandeler på globalt nivå, der Subsea7s markedsandel kun medfører en *ubetydelig* økning som følge av Transaksjonen.
- (205) Videre er markedet fragmentert, og det finnes et stort antall konkurrenter med kapasitet til å levere konvensjonelle tjenester, både regionale og globale aktører, se punkt 6.3.4.
- (206) Partene er av den oppfatning at Transaksjonen ikke vil føre til en vesentlig svekkelse av konkurransen i det globale markedet for konvensjonelle tjenester, gitt det begrensede overlappet og *de minimis*-økningen fra Subsea7.

9.3.2 Ingen konkurransebegrensende virkninger i Nordsjøen

- (207) Det er et svært begrenset marked for konvensjonelle tjenester i Nordsjøen ettersom regionen er preget av et miljø med tøffe forhold som først og fremst kjennetegnes ved SURF-prosjekter. [REDACTED]
[REDACTED]. Følgelig foreligger det ikke et horisontal overlapp mellom Partene. Transaksjonen vil derfor ikke påvirke konkurransen for konvensjonelle tjenester i Nordsjøen.

9.4 IRMD

9.4.1 Ingen konkurransebegrensende virninger i det globale markedet

- (208) Som det fremgår i punkt 6.4, er Partene aktive globalt innen levering av IRMD til olje- og gassanlegg. Transaksjonen vil imidlertid ikke begrense konkurransen i markedet (i) gitt Saipems minimale tilstedeværelse, (ii) Partenes komplementære kapasitet og (iii) det begrensede geografiske omfanget av dets aktiviteter. En eventuell økning vil være *ubetydelig*, både globalt og i Nordsjøen.
- (209) Subsea7 tilbyr IRMD-tjenester globalt, med hovedfokus på undervannsinfrastruktur i samsvar med selskapets kapasitet/fartøyer i de andre relevante, særlig SURF.
- (210) Saipem har tilnærmet ingen tilstedeværelse innenfor IRMD. Saipems begrensede IRMD-aktiviteter er tydelig forskjellig fra Subsea7s, idet Saipem fokuserer på tungløft-dekommisjonering av store offshore olje- og gassplattformer. Saipem er ikke aktiv innen dekkommisjonering av rørledninger og annen subsea-infrastruktur, som ellers er Subsea7

(211) Som følge av dette vil Transaksjonen kun medføre en *minimal* økning i Partenes samlede markedsandel globalt (kun ■ prosent), noe som resulterer i en moderat samlet markedsandel på ■ prosent over de siste fem årene.

(212) Videre er IRMD-markedet svært konkurranseutsatt og fragmentert. Partene vil møte sterk konkurranse fra andre markedsaktører etter Transaksjonen, blant annet fra DOF, Oceaneering og Boskalis. Disse markedsaktørene har kapasitet til å konkurrere om IRMD-anbud både globalt og regionalt. Følgelig vil kundene fortsatt ha en rekke effektive leverandører å velge mellom. Transaksjonen vil derfor ikke begrense konkurransen på det globale markedet for IRMD-tjenester.

(213) Som vist i tabell 10 ovenfor, vil Transaksjonen kun medføre en *minimal* økning i Nordsjøen med ■ prosent over de siste fem årene og ■ prosent man ser på markedsandelen for 2024 separat. Flere sterke konkurrenter vil fortsette å legge et konkurransepress på den fusjonerte enheten etter Transaksjonen.

(214) For fullstendighetens skyld vil Partene ha en samlet markedsandel på ■ prosent i 2024 om man ser på den norske kontinentalsokkelen. Dersom man ser på den gjennomsnittlige markedsandelen over de siste fem årene på norsk kontinentalsokkel, utgjør økningen kun ■ prosent. Det er derfor klart at Transaksjonen heller ikke vil påvirke konkurransen på norsk kontinentalsokkel.

- (215) Partene er aktive innen havvindtjenester globalt, men det er kun et begrenset overlapp mellom deres aktiviteter, og Saipem har hatt en betydelig lavere markedsandel de siste fem årene. Enhver økning vil være moderat, både globalt og i Nordsjøen.
- (216) Globalt sett vil Transaksjonen kun resultere i en begrenset økning på ■ prosent de siste fem årene, og en *de minimis*-økning på ■ prosent i 2024.
- (217) Subsea7 (sammen med en rekke andre konkurrenter innen havvind) leverer tilbud på og gjennomfører prosjekter langs hele verdikjeden for havvind, inkludert transformatorstasjoner, fundamenter, kabler (inner-array og eksport) og WTG-er, for både faste og flytende vindparker.
- (218) Saipem derimot, [REDACTED] utgjør [REDACTED]
- (219) Den moderate økningen fra Saipem skyldes selskapets begrensede aktivitet sålangt (se kapittel 6.5.2 ovenfor). Som følge av dette vil Subsea7s posisjon i markedet for havvind i all hovedsak forbli uendret etter Transaksjonen, med en markedsandel som ligger betydelig under det nivået som kunne gi grunnlag for spørsmål om markedsrett. Den fusjonerte

enheten vil fortsatt møte konkurranse fra en rekke sterke konkurrenter, [REDACTED] som sammen med flere andre aktører vokser i takt med utviklingen av havvindmarkedet.

9.5.2 Ingen konkurransebegrensende virkninger i Nordsjøen

- (220) På samme måte som på det globale markedet - der Saipem [REDACTED] Saipem [REDACTED] de [REDACTED]. Transaksjonen vil derfor kun medføre en moderat økning på [REDACTED] prosent i Nordsjøen over de siste fem årene, og en *minimal* økning på kun [REDACTED] prosent i 2024.
- (221) Markedsandelsdata viser at [REDACTED] er, og vil fortsette å være, Subsea7s sterkeste konkurrenter innen havvind i Nordsjøen, etterfulgt av en rekke andre aktører, inkludert [REDACTED]
- (222) I tillegg er Cadeler også en viktig og voksende aktør innen havvind. Ifølge selskapets nettside har de minst 25 havvindinstallasjonsprosjekter bare i Nordsjøen.¹³⁶
- (223) Gitt at det i Nordsjøen kun er en beskjeden økning over de siste fem årene og en ubetydelig økning i 2024, kombinert med tilstedeværelsen av flere betydelige konkurrenter, finnes det derfor ingen plausibel grunn til at Transaksjonen skulle føre til en vesentlig begrensning av konkurranse innen havvind i Nordsjøen.
- (224) For fullstendighetens skyld vil Transaksjonen ikke hindre konkurransen på norsk kontinentalsokkel: Selv om det kun har vært ett offshore vind-prosjekt (hvor kontrakt ble tildelt Subsea7 gjennom Seaway7) de siste årene, er det som beskrevet ovenfor et stort antall konkurrenter som vil kunne gi reelle tilbud i fremtidige anbudskonkurranser.

10. FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN HAR INGEN ØVRIGE KONKURRANSEBEGRENSENDE VIRKNINGER

- (225) Transaksjonen vil ikke gi den fusjonerte enheten noen mulighet eller insentiv til å utestenge konkurrenter når det gjelder tilgang til innsatsfaktorer oppstrøms eller aktiviteter nedstrøms.
- (226) Partenes hovedvirksomhet i OECM-markedene er på samme nivå i verdikjeden. Selv om Partene har enkelte aktiviteter på andre nivåer i verdikjeden, er det ingen reell mulighet for at Transaksjonen vil gi opphav til bekymringer for utestengelse enten oppstrøms eller nedstrøms. Dette skyldes at:
- eventuelle faktiske leverings-/kjøpsforhold mellom Partene er *bagatellmessige* og ikke omfatter sentrale innsatsfaktorer, og
 - eventuelle hypotetiske vertikale forbindelser som følge av Partenes interne kapasiteter knyttet til fabrikkasjonsverft og Saipems utvikling av ROVer/undervannsdroner, ikke gir opphav til noen plausible bekymringer, ettersom det fortsatt finnes en rekke uavhengige aktører i markedet for slike oppstrømstjenester.

¹³⁵ Bortsett fra noen mindre og generiske aktiviteter, blant annet i Middelhavet, Nordsjøen og Asia, som kun har resultert i minimale inntekter. Se avsnitt 168 for ytterligere detaljer.

¹³⁶ Se Cadelerers hjemmeside: <https://www.cadeler.com/>.

10.1 Eksisterende leverandør/innkjøpsrelasjoner

10.1.1 Konsulent- og ingeniørtjenester

(227) Kjøps-/leveranseforholdet knyttet til konsulent- og ingeniørtjenester mellom Saipem og Subsea7s datterselskaper Xodus og 4Subsea er bagatellmessig og gir ikke reell mulighet for utestengelse av innsatsfaktorer. Dette underbygges ytterligere av at disse tjenestene kun er tilgrensede og tilleggstenester til kjernetilbudet, og ikke utgjør nødvendige innsatsfaktorer for leveranse av andre OEM-tjenester.

(228) Partene bemerker at:

- I 2024 hadde Saipem bagatellmessige innkjøp ()¹³⁷ av prosessekniske tjenester fra Xodus.

- I 2021 hadde Saipem, via sitt datterselskap Moss Maritim, minimale innkjøp ¹³⁹ fra 4Subsea.

(229) Det finnes mange alternative leverandører i markedet for disse ingeniør- og konsulenttjenestene, inkludert konsulentavdelinger til OEM-leverandører, som McDermotts IO, Technip Energies' Genesis, Oceaneering, Rambøll, Aker Solutions, Arup, Black & Veatch, Kongsberg Maritime, Fugro, 2H Offshore, Flexlife, DNV og Wood, samt store internasjonale konsulentselskaper som BCG, McKinsey, Deloitte, EY og KMPG og andre.

(230) Fraværet av enhver **mulighet** for å gjennomføre en utestengelsesstrategi fremgår tydelig av at (a) nesten alle OEMs konkurrenter, inkludert Saipem,¹⁴¹ har tilsvarende ingeniør- og konsulentkapasiteter internt (som de tilbyr som en del av sitt samlede kundetilbud ved anbud og gjennomføring av prosjekter), og (b) den fusjonerte enheten vil ikke inneha noen markedsrett i nedstrømsmarkeder for SURF, konvensjonelle tjenester, IRMD eller havvind. I tillegg har mange kunder betydelig ingeniørkompetanse internt og kan selv gjennomføre slike studier eller kjøpe tjenestene direkte fra et bredt utvalg av konsulentselskaper.

¹³⁷ Omregnet ved bruk av Norges Banks valutakurs per juli 2025 (1 GBP = 13,7088 NOK).

¹³⁸ Omregnet ved bruk av Norges Banks valutakurs per juli 2025 (1 GBP = 13,7088 NOK).

¹³⁹ Omregnet ved bruk av Norges Banks valutakurs per august 2025 (1 USD = 10,2013 NOK).

¹⁴⁰ Omregnet ved bruk av Norges Banks valutakurs per juli 2025 (1 GBP = 13,7088 NOK).

¹⁴¹ Som beskrevet i kapittel 6, er det ingen horisontal overlappt innenfor konsulenttjenester, ettersom

- (231) Videre understreker de lave inntektene fra disse konsulent- og ingeniørtjenestene at slike tjenester ikke utgjør en viktig innsatsfaktor (kostnadmessig) ved anskaffelse eller gjennomføring av OEM-prosjekter (som ofte har en verdi i milliardklassen), slik at det i tillegg til manglende **mulighet**, heller ikke foreligger noe **insentiv** for den fusjonerte enheten til å stanse leveranser til konkurrenter.
- (232) Uansett vil et stort antall alternative leverandører fortsatt være tilgjengelige i markedet etter Transaksjonen, og det er derfor **ingen utsikt til noen vesentlig begrensning av konkurransen samlet sett**. Det vil heller ikke være mulig for den fusjonerte enheten å øke konkurrentenes kostnader gjennom leveranse av ingeniør- og konsulenttjenester.

10.1.2 Underleverandørforhold

- (233) Bruk av underleverandører er et kjennetegn i OEM-bransjen. Dette gjør det mulig for tjenesteleverandører, herunder Partene, å inngi tilbud på prosjekter selv om de selv mangler visse kapasiteter eller eiendeler. I tråd med denne bransjepraksisen finnes det enkelte begrensede tilleggsleveranseforhold mellom partene selv, samt med deres konkurrenter, som følge av slike underleverandøravtaler. [REDACTED]
- (234) Disse underleverandørforholdene gir ikke opphav til noen plausible utelukkelsesbetyrninger, gitt (i) Partenes samlede markedsandeler, (ii) den fortsatte tilgjengeligheten av alternative leverandører, samt (iii) kundenes mulighet til enkelt å omgå og forhindre enhver slik strategi.
- (235) Den fusjonerte enheten vil ikke ha **mulighet** til å gjennomføre en utestengingsstrategi av følgende grunner:
- Den fusjonerte enhetens samlede markedsandeler i markedene for konvensjonelle-, IRMD- og havvind-tjenester er i utgangspunktet uforenlige med tilstrekkelig markedsrett til å kunne holde tilbake en innsatsfaktor og med hell utestenge konkurrenter ved å nekte å inngå underleverandøravtaler. Tilsvarende er økningen i Partenes globale samlede markedsandeler i disse markedene også ubetydelige (henholdsvis [REDACTED] prosent, [REDACTED] prosent og [REDACTED] prosent), og innebærer ingen reell endring i en slik evne,
 - For SURF er den samlede globale markedsandelen ([REDACTED] prosent i løpet av de siste fem årene) noe høyere, men det vil fortsatt være et betydelig antall andre aktører som kan inngå underleverandøravtaler med hverandre for å tilby kundene konkurransedyktige integrerte løsninger, og
 - For Trunklines blir det ingen endring i Saipems markedsandel som følge av Transaksjonen og Allseas vil fortsatt være en sterk leverandør av Trunklines, og vil sammen med andre Trunklines-leverandører fortsette å begrense den fusjonerte enhetens mulighet til å utestenge konkurrenter fra tilgang til Trunklines-tjenester.
- (236) Partenes manglende **mulighet** underbygges ytterligere av at konkurrentene (hver for seg eller samlet) ikke utgjør noen vesentlige kunder for hverandre i noe relevant marked.
- For Subsea7 utgjorde inntektene fra konkurrenter (inkludert Saipem), slik disse er identifisert i Partenes markedsandelsanalyse i denne meldingen, ikke mer enn [REDACTED].

- For Saipem utgjorde inntektene fra konkurrenter (inkludert Subsea7), slik disse er identifisert i Partenes markedsandelsanalyse i denne meldingen, [REDACTED] mer enn [REDACTED]

de [REDACTED].

- (237) Videre har den fusjonerte enheten åpenbart ingen **insentiv** til å forsøke å utelukke konkurrenter gjennom underleverandørstrategier da det ville være kommersielt irrasjonelt og skadelig. Gitt hvor utbredt bruk av underleverandører er i OEMC-bransjen, samt at den fusjonerte enheten fortsatt vil være avhengig av underleverandører for å levere deler av sine prosjekter fremover, vil et forsøk på å nekte å samarbeide om underleveranser, eller kun gjøre det på lite attraktive kommersielle vilkår, medføre en alvorlig og troverdig trussel om gjengjeldelse fra andre aktører i bransjen.
- (238) Uansett vil et betydelig antall solide konkurrenter/leverandører fortsatt være tilgjengelige i markedet på tvers av alle relevante segmenter, inkludert etablerte aktører som TechnipFMC, McDermott og Allseas. Det er derfor **ingen utsikt til noen vesentlig begrensning av konkurransen** i hverken oppstrøms- eller nedstrømsmarkeder.
- (239) Til slutt vil OEMC-kunder enkelt kunne motvirke ethvert forsøk fra den fusjonerte enheten på å gjennomføre en eventuell utestengingsstrategi. Kundene har full kontroll over omfanget av sine anbud og kan dele opp integrerte prosjekter for å innhente separate tilbud direkte fra konkurrerende OEMC-tilbydere. Dette sikrer at de får konkurransedyktige vilkår. Trusselen om gjengjeldelse fra kunder gjør en slik antatt strategi helt usannsynlig.
- (240) Følgelig vil Transaksjonen ikke gi opphav til noen plausible utestengelsesbetyrninger knyttet til underleverandøravtaler.

10.2 Hypotetiske vertikale relasjoner

10.2.1 Fabrikasjonsverft, spolebaser og operasjonelle støtteanlegg

- (241) Det er ingen reell risiko for at Transaksjonen vil føre til utestengelse av konkurrenter verken i tilknytning til fabrikasjon (oppstrøms)¹⁴² eller ved levering av SURF-, konvensjonelle-, IRMD- og havvindprosjekter (nedstrøms), ettersom det ikke eksisterer noen vertikal leverandørrelasjon og den fusjonerte enheten vil mangle både mulighet og incentiv til å utestenge konkurrenter.
- (242) Partene har ikke **mulighet** til å iverksette utestengingsstrategier, ettersom deres landbaserte eiendeler (som spolebaser, operasjonelle støtteanlegg og fabrikasjonsverft), inkludert i Norge, [REDACTED] eller – i tilfelle [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED] . Partene setter også jevnlig ut slike oppdrag.
[REDACTED]
[REDACTED] . Partene har derfor ingen tilstedeværelse i et eventuelt separat oppstrømsmarked for leveranse av

¹⁴² Produksjon av skreddersydde produkter (ved hjelp av produserte komponenter) for et gitt prosjekt, til forskjell fra den opprinnelige produksjonen av mer standardiserte produkter (fra råmaterialer) som egner seg for flere prosjekter/salg til flere kunder. Partene driver ikke med produksjon i denne sammenhengen.

fabrikasjonsverft, spolebaser og/eller operasjonelle støttetjenester til tredjeparter, og eventuelle vertikale utelukkelsesbetyrninger er derfor kun hypotetiske.

- (243) Videre har Partene ingen **insentiv** til å utestenge konkurrenter, særlig gitt tilstedeværelsen av etablerte, uavhengige leverandører av fabrikasjonsverft og sammenstillingstjenester i markedet. Det foreligger dessuten overkapasitet tilgjengelig for konkurrentene. For eksempel finnes det en ledig spolebase i Norge som en konkurrent enkelt kan skaffe seg og ta i bruk. Gitt tilstedeværelsen av alternative leverandører samt overkapasitet i markedet, **er det ingen fare for at konkurransen i markedet svekkes vesentlig.**
- (244) Det er følgelig ingen realistisk risiko for at Transaksjonen vil gi den fusjonerte enheten verken mulighet eller incentiv til å iverksette noen form for utestengingsstrategi overfor fabrikasjonsverft, spolebaser eller operasjonell støtte.

10.2.2 ROV-er

- (245) Saipem er aktiv oppstrøms i produksjonen av ROV-er, og begge Parter – sammen med mange av sine konkurrenter – leverer ROV-er som en del av nedstrøms prosjektleveranser. Det finnes imidlertid ingen eksisterende leverandørforbindelser mellom Saipem og Subsea7 for ROV-er.
- (246) Den fusjonerte enheten vil ikke ha **mulighet** til å utestenge konkurrenter i nedstrømsmarkedet for levering av ROV-er. Partene har ikke tilgjengelig informasjon om verken Saipems markedsandel i oppstrøms produksjonsmarkedet eller deres nedstrøms markedsandel for leveranser av ROV-er til tredjeparter. Partene anser imidlertid at deres markedsandeler på begge markeder vil være begrenset.
- (247) Det finnes mange alternative leverandører som kan, og faktisk leverer, ROV-er til OEM-aktører i et svært konkurranseutsatt marked. Eksempler på selskap som leverer ROV-er er Oceaneering, Forum, SMD, Kystdesign, SAAB, Blue Robotics og Forssea Robotics, mens undervannsdroner blant annet tilbys av Oceaneering, SAAB og Nauticus Robotics. Dermed er ikke konkurrenter nedstrøms avhengige av den fusjonerte enheten for produksjon eller leveranse av ROV-er, gitt at markedet for produksjon av ROV-er og undervannsdroner er preget av sterk konkurranse.
- (248) Gitt det store antallet tilgjengelige alternativer, vil den fusjonerte enheten verken ha mulighet eller **insentiv** til å forsøke noen form for (helt eller delvis) utestengingsstrategi for ROV-er. Ethvert forsøk på å forringe kvalitet eller øke priser ville bare føre til at OEM-konkurrenter og kunder byttet til et av de mange lett tilgjengelige alternativene. Det finnes derfor ingen reell risiko for at en eventuell utestengingsstrategi vesentlig vil svekke konkurransen i produksjon og leveranse av ROV-er.
- (249) På bakgrunn av dette er det ingen realistisk risiko for at Transaksjonen gir opphav til plausible utestengingsbetyrninger knyttet til ROV-er eller undervannsdroner.

10.3 Leverandørforhold med den fusjonerte enhetens ikke-kontrollerende Hovedaksjonærer

- (250) For fullstendighetens skyld oppgis det at det også foreligger vertikale relasjoner til den fusjonerte enhetens Hovedaksjonærer:

(a)



(b) På nåværende tidspunkt [REDACTED]

143

(c) Eni er også kunde av SURF-, konvensjonelle og IRMD-tjenester.

(251) Dette er imidlertid ordinære kommersielle avtaler på armlengdes avstand, som ikke påvirkes av Transaksjonen.

11. KONGLOMERATEFFEKTER

(252) Transaksjonen gir ikke oppgav til plausible konglomeratrelaterte konkurranseproblemer.

(253) Selv om et sentralt formål bak Transaksjonen er å skape en global konkurrent som kan tilby et mer omfattende spekter av onshore- og offshoretjenester til energisektoren, vil den fusjonerte enheten verken ha evne eller insentiv til å utnytte sin posisjon i noe relevant marked til skade for konkurransen, begrense konkurrenters tilgang til kunder eller på annen måte oppnå noen urettferdig konkurransefordel i tilstøtende markeder.

- **For det første**, og av de grunner som er beskrevet i kapittel 5 ovenfor, vil Transaksjonen ikke føre til at den fusjonerte enheten får markedsrett i noe relevant marked. Transaksjonen medfører kun *de minimis* økninger globalt, med unntak av SURF og havvind (som uansett forblir sterkt konkurranseutsatte av de årsaker som er presentert i kapittel 8.2 og 8.5 ovenfor). I Nordsjøen, bortsett fra havvind hvor det er en beskjeden økning, er det ingen eller kun minimale overlapp mellom Partenes aktiviteter. I alle relevante markeder, inkludert SURF, vil den fusjonerte enheten fortsatt være underlagt konkurranse fra en rekke sterke aktører, som TechnipFMC, McDermott, Allseas, DeepOcean, Ocean Installer, DOF og flere andre. Det innebærer at kundene også etter Transaksjonen vil ha flere konkurransedyktige alternativer i alle relevante markeder.
- **For det andre**, karakteren av OEM-kunder og anbudsprosessene i de relevante markedene motvirker eller begrenser i seg selv enhver hypotetisk "portefølje" bundlingstrategi. Kundene er svært sofistikerte og har betydelig kjøpermakt. De innhenter tilbud på klart definerte oppdrag, hvor de har full kontroll over omfanget, og kan tilpasse anbudene for å sikre en sterk konkurranse. Det at kundene i dag kan, og ofte faktisk gjør, lyser ut og anskaffer ulike deler av større OEM-prosjekter separat (i stedet for som én "integreert" helhet), viser at dette er en levedyktig og effektiv måte å sikre tjenester på i OEM-markedene. Transaksjonen endrer ikke dette forholdet. Kundene vil fremdeles ha muligheten til å dele opp anbudene for OEM-prosjektene og be om konkurransedyktige tilbud for hvert aspekt separat.
- **For det tredje**, selv om den fusjonerte enheten vil ha et bredt tjenestetilbud på tvers av de relevante markedene, er dette på ingen måte unikt. Som vist i Tabell 5 ovenfor, har en rekke sterke og troverdige konkurrenter et tilsvarende bredt tilbud. TechnipFMC profilerer seg for eksempel som en "fullt integrert" leverandør, og McDermott, Allseas, Sapura Energy, COOEC og Heerema har alle omfattende tilbud. Det er også vanlig at konkurrenter inngir konsortietilbud sammen med andre leverandører, og dermed

¹⁴³ Selv om [REDACTED]

utvider omfanget av tjenestene de kan tilby. Dette er ikke et mindre konkurransedyktig alternativ, noe som understøttes av at det for tiden gjøres ofte i OEM-bransjen.

- (254) Følgelig vil den fusjonerte enheten verken ha mulighet eller insentiv til å forsøke å pålegge kundene krav om å konkurransesette integrerte pakkeløsninger, eller å innføre mindre konkurransedyktige vilkår for levering av tjenester i noe marked (og heller ikke for tilgrensede tjenester i et hvilket som helst marked, av samme grunner).
- (255) Dersom den fusjonerte enheten skulle forsøke på dette, ville kundene ha en rekke andre, tilsvarende omfattende og konkurransedyktige alternativer å velge mellom, og kunne justere omfanget av sine anbudsprosesser for å sikre høy konkurransegrad for hver del av sine prosjekter. Kjøpermakt i disse markedene er svært reell, og kundene har tidligere utøvd sin makt for å oppnå kommersielle resultater - f.eks. ved å dele opp store prosjekter i separate anbud. Partene vil derfor ikke kunne hindre konkurrenter i å få tilgang til kunder i noe marked, basert på sin posisjon i tilgrensende relevant marked.
- (256) For fullstendighetens skyld nevnes det at selv om Saipem tilbyr onshore tjenester, er offshore- og onshoreprosjekter separate markeder, preget av ulike tekniske krav, forutsetninger og eiendeler, og blir vanligvis konkurransesatt hver for seg. Selv om det finnes felles onshore- og offshore-prosjekter, f.eks. Sakarya Offshore Gas Field, er disse sjeldne, og som for offshore-prosjekter beskrevet i avsnitt 99 ovenfor, blir onshore- og offshore-aspektene vanligvis lagt ut på anbud hver for seg. Selv om den fusjonerte enheten kan være i stand til å tilby kundene større effektivitet for slike prosjekter, gjelder faktorene beskrevet i avsnitt 253 ovenfor også for slike onshore-offshore-prosjekter: Det finnes en rekke alternative leverandører av både onshore- og offshore-tjenester (herunder McDermott, Sapura Energy og COOEC). I tillegg er konsortietilbud et levedyktig alternativ (slik tilfellet var for Sakarya Offshore Gas Field), og kundene har full kontroll over omfanget av anbudene sine. Uansett har en rekke av Partenes konkurrenter et omfattende tilbud av tjenester både på onshore og offshore.

12. EFFEKTIVITETSGEVINSTER

- (257) For det tilfellet at det skulle bli nødvendig, vil Partene komme tilbake til spørsmålet om mulige effektivitetsgevinster.

13. ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

- (258) Partenes årsrapport/årsregnskap for regnskapsår 2024 er inntatt som vedlegg til denne meldingen.

Vedlegg 7: Saipems årsrapport

Vedlegg 8: Subsea7s årsrapport

14. KONFIDENSIALITET

- (259) Denne melding samt vedlegg merket "Konfidensielt" inneholder opplysninger som det er av konkurransemessig betydning å hemmeligholde. I meldingen er de aktuelle opplysningene markert med lilla utheving (sensitivt for begge Parter), blå utheving (sensitivt for Subsea7), og grønn utheving (sensitivt for Saipem), samt gul utheving (sensitiv for tredjeparter). Disse opplysningene må behandles med streng konfidensialitet og unntas offentlighet i sin helhet, jf. forvaltningslovens § 13 første ledd nr. 2.

- (260) En nærmere begrunnelse for hvorfor de aktuelle opplysningene må unntas offentligheten er vedlagt melding.

Vedlegg 9: Begrunnelse for hemmelighold
