

Konkurransetilsynet
Postboks 439 Sentrum
5805 Bergen

post@kt.no

KONFIDENSIELT OG PRIVILEGERT

Oslo, 23 mars 2026. mars
Doc.ref.: 304276-615-11786813.1
Ansvarlig advokat: Morten Ulland Henriksen

KONKURRANSELOVEN § 18
MELDING OM FORETAKSSAMMENSLUTNING

OneSubsea AS' erverv av 100 % av aksjene i Envirex Group AS

[REDACTED]

1. KONTAKTOPPLYSNINGER

1.1 Melder

Navn: OneSubsea AS
Adresse: Strandveien 4,
1366 Lysaker
Org.nr.: 929 765 001

1.2 Melders representant

Navn: Advokatfirmaet Schjødt AS
Attn.: Morten U. Henriksen
Adresse: Tordenskiolds gate 12
P.O. Box 2444 Solli
NO-0201 Oslo, Norway
Telefon: +47 404 68 550
E-postadresse: morten.henriksen@schjodt.com

1.3 Målselskap

Navn: Envirex Group AS
Adresse: Robotvegen 16
4340 Bryne
Org.nr.: 924 393 173

1.4 Målselskapets representant

Navn: Advokatfirmaet Thommessen AS
Attn.: Trine Siri Dahl
Adresse: Ruseløkkveien 38
0251 Oslo
Postboks 1484 Vika
NO-0116 Oslo
Telefon: +47 971 09 224
E-postadresse: tsd@thommessen.no

2. TRANSAKSJONEN

2.1 Innledning

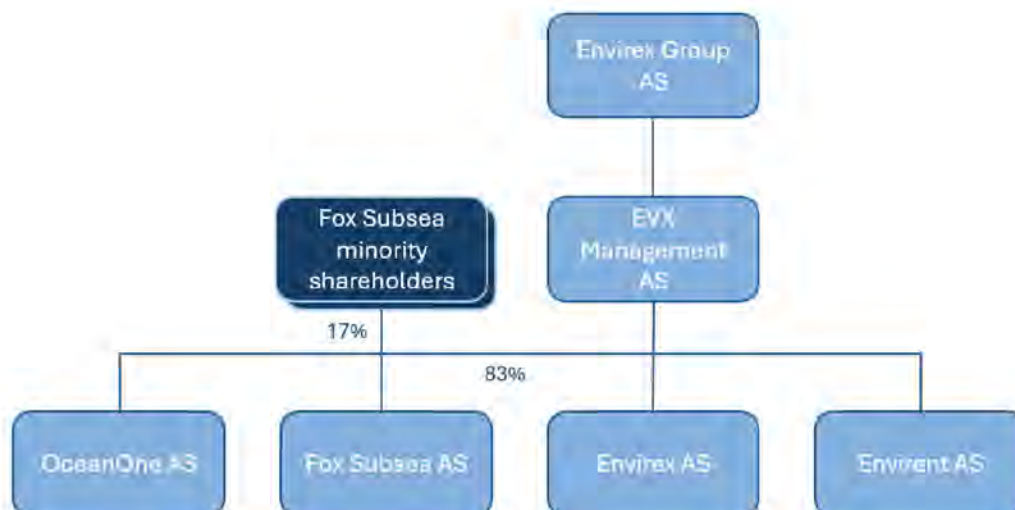
- (1) Transaksjonen innebærer at OneSubsea AS org.nr. 929 765 001 (heretter "**OneSubsea**", "**OSS**" eller "**Melder**") vil erverve 100 % av aksjene i Envirex Group AS org.nr. 924 393 173 (heretter "**Envirex Group**" eller "**Målselskapet**") (samlet heretter "**Partene**") ("**Transaksjonen**").

2.2 Beskrivelse av Transaksjonen

- (2) Transaksjonen er regulert av aksjekjøpsavtale datert [REDACTED], og gjelder SLB Limiteds (heretter "**SLB**"; for enkelhets skyld vil henvisningen til SLB også omfatte SLB-konsernet generelt), erverv av 100 % av aksjene i Envirex Group og dets datterselskaper fra de norske selskapene Semha AS (org.nr. 916 590 040), Alpha Technologies AS (org.nr. 916 699 379) og Røsi AS (org.nr. 917 871 701) (heretter "**Selgerne**"). Ervervet gjennomføres gjennom SLBs indirekte datterselskap OneSubsea (org.nr. 929 765 001).
- (3) Forut for gjennomføring av Transaksjonen vil Envirex Group gjennomføre en restrukturering for å sikre at Transaksjonen kun omfatter datterselskaper av Envirex Group som driver forretningsvirksomhet knyttet til subsea olje- og gassektoren ("**Restruktureringen**"). Etter Restruktureringen vil Envirex Group eie 100 % av aksjene i EVX Management AS ("**EVX**") (org.nr. 923 788 948). EVX vil etter Restruktureringen eie:
- i. 100 % av aksjene i Envirex AS ("**Envirex**") (org.nr. 913 315 197)
 - ii. 100 % av aksjene i Envirent AS ("**Envirent**") (org.nr. 923 789 030)
 - iii. 100 % av aksjene i OceanOne AS ("**OceanOne**") (org.nr.933 209 911)
 - iv. 83 % av aksjene i Fox Subsea AS ("**Fox Subsea**") (org.nr. 927 143 607)

(samlet heretter "**Subsea-divisjonen**").

Figur 1: Envirex Group etter Restruktureringen:



All companies are wholly-owned (100%) unless otherwise specified

- (4) I tillegg vil OneSubsea erverve de resterende 17 % av aksjene i Fox Subsea direkte fra minoritetsaksjonærene i Fox Subsea ved gjennomføring av Transaksjonen. OneSubsea vil derfor etter gjennomføringen, og gjennom direkte og indirekte eierskap, eie 100 % av aksjene i Fox Subsea.
- (5) Gjennom ervervet av 100 % av aksjene vil OneSubsea oppnå enekontroll over Envirex Group og dets Subsea-divisjon.
- (6) Transaksjonen er betinget av godkjenning fra Konkurransetilsynet, og vil ikke bli gjennomført før nødvendig godkjenning foreligger.

2.3 Formålet med Transaksjonen

- (7) Transaksjonen vil kombinere de komplementære subsea-virksomhetene til OneSubsea og Envirex Group. Sammenslåingen av virksomhetene vil gi et enda sterkere grunnlag for å drive innovasjon og utvikling av ny teknologi innen installasjon & kommisjonering, intervensjon og P&A. Dette vil gi forbedrede subsea-tjenesteleveranser gjennom hele subsea-prosjektets livssyklus, noe som vil komme olje- og gasskunder ("O&G") og deres offshoreprosjekter til gode, og i siste instans forbrukerne i form av nye innovative og mer effektive løsninger.

3. MELDEPLIKT

- (8) Melders erverv av 100 % av aksjene i, og kontroll over, Envirex Group utløser en plikt til å melde Transaksjonen til Konkurransetilsynet ettersom Partene har en individuell og samlet omsetning i Norge som overstiger omsetningstersklene, jf. konkurranseloven ("krrl.") § 18, jf. § 17, og punkt 5 nedenfor.

4. DE INVOLVERTE PARTENE

4.1 Melder – OneSubsea AS

4.1.1 OneSubsea AS

- (9) OneSubsea er en ledende leverandør av subsea-teknologi og -løsninger. OSS er en fullskala systemleverandør av produkter og tjenester til energiindustrien som dekker hele brønnens levetid, inkludert SPS, brønnkomplettering, subsea installasjon & kommisjonering, brønntilgangsprodukter og -tjenester, samt P&A produkter og tjenester.
- (10) Som fullskala systemleverandør leverer OSS **produksjonssystemer**, som utgjør en pakke produkter og tjenester som fungerer som infrastrukturen til olje- og gassbrønner. Løsningene som tilbys av OneSubsea inkluderer en omfattende portefølje av tjenester og utstyr for subsea brønnkomplettering (herunder installasjon og kommisjonering av subsea produksjonssystemer ("**SPS**")). Et SPS installeres på havbunnen og består av bl.a. ventiltrær, subsea brønnhoder, manifolder, kontrollsystemer, jumpere, konnektorer, samt annet tilbehør og komponenter.¹
- (11) Subsea brønnkompletteringsprodukter og -tjenester tilbys hovedsakelig som en totalpakke / integrert løsning av utstyr og tjenester som er nødvendige for prosessen med å sette en olje- og gassbrønn i produksjon etter at den innledende boringen er fullført (herunder installasjon og kommisjonering). Nøkkelpåkomponenter i disse pakkene er midlertidige kontrollsystemer (spesialiserte, bærbare løsninger designet for kortsiktige operasjonelle behov) og landing stringer (spesialiserte, høykapasitets rør eller rørfordelinger som brukes til installasjon av subsea-utstyr).
- (12) I tillegg leverer OSS tjenester som del av SLBs virksomhet innen **reservoarytelse**, særlig innen deres brønnintervensjonsprodukter og tjenester, som omhandler prosessen med å entre inn i en aktiv brønn for å utføre vedlikehold, diagnostikk, reparasjoner og brønnsimuleringstjenester, herunder brønntilgangssystemer og tilhørende tjenester.²
- (13) I tillegg leverer OSS subsea kompresjonssystemer, subsea pumpesystemer, subsea prosesseringssystemer mv.
- (14) OneSubsea er 100 % eid av OneSubsea Processing AS, som er 70 % eid av Schlumberger Norge AS, og er derfor en del av SLB-konsernet.
- (15) For ytterligere detaljer om OSS, vennligst se <https://www.onesubsea.slb.com/>

4.1.2 SLB

- (16) SLB Limited er et multinasjonalt konsern som opererer i den globale energiindustrien. SLB samarbeider med kunder om energitilgang ved å tilby ledende digitale løsninger, og bruker nyskapende teknologier for å muliggjøre ytelse og bærekraft for den globale energiindustrien.
- (17) SLB er stiftet i henhold til lovverket i Curaçao, har hovedkontor i Paris, Houston, London og Haag, og er notert på New York Stock Exchange. Per 2025 har konsernet omtrent [REDACTED] ansatte, med over 170 nasjonaliteter, og opererer i nesten 100 land.

¹ Se nærmere under punkt 6.

² Se nærmere under punkt 4.1.2 for en generell beskrivelse av SLBs virksomhet innen reservoarytelse.

- (18) SLBs virksomhet i Norge drives hovedsakelig gjennom Schlumberger Norge AS (org.nr. 968 360 302). Schlumberger Norge AS har kontorer, driftsbaser og laboratorium i Stavanger, Oslo, Bergen, Kristiansand, Gjøvik og Trondheim, samt kystbaserte forsyningsbaser.
- (19) Schlumberger Norge AS har, i tillegg til sitt eierskap i OneSubsea, kontrollerende eierskap i følgende selskaper:

Selskap	Organisasjonsnummer	Virksomhet	Eierskap
Lyng Drilling AS	935 970 628	Produserer maskiner og utstyr for gruve- og konstruksjonsvirksomhet	100 %
Sandsli Eiendom AS	981 188 489	Eiendomsutvikling, utleie av eiendom, deltakelse i øvrige selskaper, utvikling og konstruksjon av bygninger	100 %
Horsøy Industrihavn AS	985 896 933	Eiendomsutvikling, utleie av eiendom, deltakelse i øvrige selskaper, utvikling og konstruksjon av bygninger	100 %
OneSubsea Processing AS	833 888 692	Utvikler, utformer, selger, produserer og leverer spesialisert utstyr for bærekraftig og effektiv utvinning av olje og gass for den nasjonale og internasjonale olje- og gassindustrien	70 %
SLB Capturi AS	928 429 210	Fellesforetak mellom SLB og Aker Carbon Capture	80 %
SLB Capturi Norway AS	925 200 654	Løsninger for karbonfangst og reduksjon av karbonutslipp.	100 % eid av SLB Capturi AS, som er 80 % eid av Schlumberger Norge AS
Luster Mekaniske Industri AS	961 194 725	Subsea-produksjon	100 % eid av OneSubsea Processing AS, som er 70 % eid av Schlumberger Norge AS
SLB Kristiansand AS	981 919 971	Produksjons- og engrossalg av boreutstyr	100 %

- (20) SLB organiserer sin virksomhet globalt i fire kjernevirksomhetsområder, herunder:
- (21) **Produksjonssystemer**, som beskrevet ovenfor i avsnitt 10. SLBs virksomhet innen Produksjonssystemer omsatte for ca. MNOK [REDACTED] i Norge i 2025.

- (22) **Brønnkonstruksjon**, som inkluderer en bred portefølje av produkter og tjenester knyttet til design og konstruksjon av brønner. Disse produktene og tjenestene inkluderer primært bore- og måletjenester, borevæsker, boreverktøy, borkroner, brønnsementering (inkludert sementeringsvæsker), integrerte brønnkonstruksjonstjenester, og rigger og utstyr. SLBs virksomhet innen Brønnkonstruksjon omsatte for ca. MNOK [REDACTED] i Norge i 2025.
- (23) **Reservoarytelse**, som inkluderer reservoarspesifikke teknologier og tjenester for optimalisering av reservoarproduktivitet og -ytelse, herunder wireline, testing og stimulering, og intervensjonsapplikasjoner (inkludert frakturerings-/oppsprekkingstjenester og brønnstimuleringstjenester ved bruk av syre og væsker). SLBs virksomhet innen Reservoarytelse omsatte for ca. MNOK [REDACTED] i Norge i 2025.
- (24) **Digital**, som inkluderer digitale og databasert produkter, tjenester og løsninger som bistår O&G-selskaper med å redusere boresykluslister og risiko, øke avkastning og produktivitet, samt redusere kostnader og karbonutslipp. SLBs virksomhet innen Digital og Integrasjon omsatte for ca. MNOK [REDACTED] i Norge i 2025.
- (25) SLB er medlem av [REDACTED] bransjeorganisasjoner i Norge:

[REDACTED]

[REDACTED]

- (26) For mer informasjon om SLBs virksomheter, se <https://www.slb.com>

4.2 Målselskapet – Envirex Group AS Subsea-divisjonen

- (27) Envirex Group AS (org.nr. 924 393 173) ble stiftet 25. november 2019 og er holdingselskapet i konsernet. Envirex Group og dets direkte og indirekte datterselskaper er en leverandør av teknologi, utstyr og tjenester for subsea olje- og gassoperasjoner, og tilbyr modulære kontroll- og hydraulikksystemer, spesialisert utstyr for installasjon, testing, intervensjon og brønnvedlikehold via subsea ventiltrær, produktutvikling og utleie av produkter (med eller uten operatører), samt teknisk og kommersiell prosjektstøtte onshore og offshore.
- (28) Envirex Group AS har tre direkte datterselskaper: EVX Management AS ("**EVX**") (org.nr. 923 788 948), Beluga Subsea AS (org.nr. 929 303 202) og Ixys AS (org.nr. 913 498 194). EVX eier 100 % av aksjene i Envirex AS, 100 % av aksjene i Envirent AS, 92 % av aksjene i OceanOne AS, og 83 % av aksjene i Fox Subsea AS (Envirex AS, Envirent AS, OceanOne AS og Fox Subsea AS omtales samlet som "**Subseadivisjonen**"), 40 % av aksjene i Velo MGM AS, og 80 % av aksjene i Velo Robotics AS (hvor de resterende 20 % eies av Velo MGM AS).
- (29) Forut for gjennomføring av Transaksjonen vil Envirex Group gjennomføre Restruktureringen som beskrevet i punkt 2.2 ovenfor.
- (30) Envirex Group utvikler og leverer systemer, komponenter og tjenester for subsea inspeksjon, vedlikehold og reparasjon (IMR) og SPS-segmentene i olje- og gassindustrien. Konsernets hovedprodukter og -tjenester er midlertidige kontrollsystemer som benyttes ved brønn installasjon & kommisjonering, samt i en viss utstrekning under brønnintervensjoner og ved permanent plugging av brønner.

- (31) Envirex Group leverer subsea kontrollsystemer, primært i form av utleie. Gjennom Fox Subsea tilbyr Envirex et modulært subsea kontrollsyst, som er sentralt utstyr under subsea installasjon & kommisjonering, brønnintervensjoner og avviking (plugging og nedstenging eller "P&A"). Konsernets flaggskipsystem, MODFOX™, består av seks moduler, inkludert ROV Workover Control Systems ("RWOCS"), frittstående subsea-systemer, inkludert umbilicalfrie moduler, og Subsea Workover Control Systems ("SWOCS"). Systemet er utviklet for bruk ved installasjon og testing av ventiltrær i dypt vann. MODFOX er designet for å flytte store deler av utstyret fra topside på båt eller borerigg til havbunnen, og dermed redusere plassbehovet på båten eller riggen. I tillegg leverer Envirex Group et Well Barrier Pumping System, som er et åpent vann subsea pumpesystem brukt ved brønn installasjon & kommisjonering og lette brønnintervensjoner.³
- (32) Videre produserer og leverer Envirex Group Subsea Hydraulic Power Units ("SHPU"). SHPUer er integrert i subsea-systemer under installasjon & kommisjonering, brønnintervensjoner og P&A-operasjoner, og muliggjør trykk- og strømningsjusteringer gjennom datamaskinbasert programvare ved å åpne og lukke ventilene i ventiltrær. Envirex Group tilbyr sine SHPUer både for utleie og kjøp.
- (33) Målselskapet er også leverandør av SWIFT-kontrollsystemet. SWIFT er et midlertidig kontrollsyst, som brukes ved installasjon av tubing hanger, som er en sentral del av en installasjon & kommisjoneringsoperasjon. SWIFT er utviklet i samarbeid med OSS.⁴ Gjennom dette samarbeidet kan OSS og Envirex Group tilby et integrert system som inkluderer en forenklet landing string, et kontrollsyst og tubing hangeren montert i én enhet. Denne løsningen er designet for å redusere nødvendig topside plass og mannskap på rigger og fartøy, ettersom den muliggjør umbilicalfri kontroll av landing stringen. [REDACTED]
- (34) I tillegg til de midlertidige kontrollsystemene tilbyr Envirex SubComm-systemet, som kan brukes under subsea SURF-kommisjonering. Dette systemet er et modulært kommisjoneringsssystem designet for å håndtere flooding, pigging, pumping, spyling, trykktesting og kjemikalieinjeksjon av rørledninger. SubComm-systemet inkluderer tilhørende programvare for å kontrollere systemet, samt motta data og varsler fra det. SubComm tilbys gjennom utleie, med operatører og en prosjektgruppe av driftsingeniører for å støtte prosjektforberedelse og -gjennomføring.⁵
- (35) Envirex Group tilbyr videre støttepakker, inkludert operasjonell assistanse på stedet, opplæring av operatørteam og fjernstøtte, enten ved bistand onshore eller ved å fullt ut operere systemet på kundens vegne.
- (36) I tillegg til disse subsea kontrollsystemene tilbyr Envirex Group ROV-tilleggsutstyr og -inputkomponenter. Envirex Group tilbyr ikke selv ROVer, men utvikler og produserer tilleggsutstyr for disse, f.eks, "skids", løfte- og håndteringsutstyr, ventilpakker, sensorer og pumper. Slikt tilleggsutstyr er tilgjengelig for både utleie og kjøp.⁶ Disse produktene tilbys primært [REDACTED] for utleie.

³ For ytterligere detaljer om MODFOX™ og Well Barrier Pumping System, vennligst se <https://foxsubsea.no/>

⁴ [REDACTED]

⁵ For ytterligere detaljer om SubComm, vennligst se <https://ocean-one.no/>

⁶ For ytterligere detaljer om Envirex Groups subkomponenttilbud, vennligst se <https://envirex.no/> og <https://envirent.no/>

- (37) Envirex Group tilbyr primært [REDACTED]. Disse er hovedsakelig markedsført og solgt til [REDACTED]. Dersom kunder har spesielle krav, vil Envirex Group levere skreddersydde løsninger, både ved å kombinere produkter fra sin katalog til kundetilpassede løsninger og ved å tilpasse standardssystemer og -utstyr.
- (38) Envirex Group med sine direkte og indirekte datterselskaper har omtrent [REDACTED] ansatte etter Restruktureringen. Konsernet deler kontorer i Vardeheia i Bryne, Norge.
- (39) Envirex Groups kundebase består av flere store selskaper innen energisektoren, herunder, men ikke begrenset til, [REDACTED].
- (40) Envirex Group er ikke medlem av noen bransjeorganisasjoner i Norge.
- (41) For ytterligere informasjon om Envirex Group, se: <https://envirexgroup.no/>

5. OMSETNING

Involverte foretak	Omsetning i Norge i 2025
SLB	[REDACTED] mNOK ⁷
Envirex Group	[REDACTED] mNOK
Totalt	[REDACTED] mNOK

6. INTODUKSJON TIL OPPSTRØMS OFFSHORE OLJE- OG GASSPRODUKSJONSPROSESSEN

- (42) Olje- og gasssektoren omfatter tre hovedaktiviteter: oppstrøms- (leting og produksjon), midtstrøms- (transport og prosessering) og nedstrømsaktiviteter (distribusjon og salg til sluttbrukere/forbrukere).
- (43) Oppstrøms olje- og gassproduksjon kan deles inn i fire faser: leting, utbygging, produksjon og P&A. Offshore leting utføres av et E&P-selskap (Exploration and Production selskap) etter å ha blitt tildelt en letelisens eller tillatelse. Når et petroleumereservoar er identifisert og vurdert som egnet for olje- og gassutvinning, begynner utbyggingsfasen. Denne fasen inkluderer prøveboring og klargjøring av subseainstallasjonene. Kravene og utbyggingsprosessen avhenger av hav- og reservoarforholdene, slik som blant annet havdybde, havbunnsforhold, miljøhensyn mv. Etter at reservoaret er preparert og de nødvendige installasjonene er foretatt, vil E&P-selskapene starte produksjon. Dette er fasen der petroleum utvinnes gjennom brønnen. Når reservoaret har nådd et nivå der det ikke lenger er økonomisk lønnsomt å fortsette utvinningen, avvikles brønnen i det som kalles en plugging og nedstengingsoperasjon. Denne prosessen innebærer permanent forsegling av brønnen for å forhindre miljøskadelig lekkasje fra reservoarene.
- (44) En oppstrøms offshore petroleumersprosess involverer flere deltakere. I tillegg til statlige institusjoner og etater som tildeler lisenser og tillatelser samt utfører kontroll- og

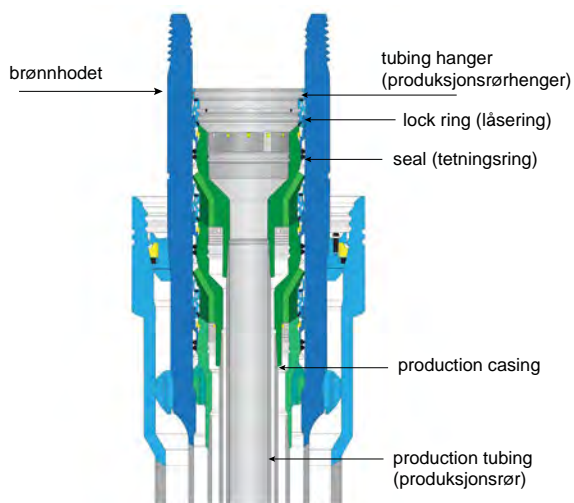
⁷ SLB's totale konsernomsetning var [REDACTED] MUSD i Norge i 2025. Omsetningen er konvertert omregnet til NOK basert på Norges Banks gjennomsnittlige valutakurs for 2025 hvor USD 1 = NOK 10,46.

overvåkingsoppgaver, er private aktører som E&P-selskaper, kjemikalieleverandører, rigg- og fartøyleverandører og OEM-selskaper,⁸ alle en del av oppstrøms petroleumsindustrien. E&P-selskapene fungerer under utvinningen som hovedoperatør, bærer den finansielle risikoen ved operasjonen, og engasjerer underleverandører på prosjektbasis.

- (45) Offshore petroleumsproduksjonsinstallasjoner består i korthet av topside-plattformer eller fartøyer, f.eks. produksjonsfartøy eller onshore produksjonsanlegg, havbunnsinstallasjoner, samt de borede brønnene, som befinner seg under havbunnen. Utbyggingsfasen består av installasjonen av disse konstruksjonene.
- (46) Utbyggingsfasen kan videre deles inn i tre stadier. Først bores brønnene. Under boring installeres midlertidige systemer for å kontrollere og teste brønnen, slik som BOP og boreutstyr (borestreng, borhode mv.). Det borede brønnhullet konstrueres med foringsrør som sementeres på plass, en prosess som innebærer boring og foring i intervaller, med avtagende foringsrørdiameter ved hvert intervall.
- (47) Før produksjon kan starte, må den drillede brønnen kompletteres. Brønnskomplettering omfatter operasjonen med å klargjøre brønnen for produksjon. Operasjonen krever nøye planlegging og spesialisert utstyr og personell for å sikre vellykket gjennomføring. Brønnskomplettering utføres derfor typisk av O&G-tjenesteleverandører på vegne av E&P-selskapene. Omfanget og kompleksiteten av operasjonen avhenger av brønnens tilstand og miljøet rundt brønnen, blant annet de geologiske forholdene til reservoarsonen og brønndybden.
- (48) Overordnet kan brønnskomplettering deles inn i nedre komplettering og øvre komplettering.
- (49) Nedre komplettering inkluderer sementering, foring og perforering av brønnen. Foring og sementering innebærer å sette inn enten et solid stålrør eller en wire screen-foring i den borede brønnen. Valget mellom de to vil avhenge av brønnformasjonsforholdene. Etter at et foringsrør er på plass, plasseres sement mellom foringsrøret og brønnen, som dermed forsegles rundt foringsrøret. Perforering betyr å lage hull i foringsrøret ved hjelp av små, formede ladninger avfyrt fra "perforeringskanoner" for å la petroleum strømme fra reservoaret inn i brønnen. Plasseringen av perforeringene vil avhenge av hvor analyser indikerer at forholdene er gunstige for hydrokarbonstrømning.
- (50) Øvre komplettering inkluderer installasjon av en rekke forskjellige komponenter i brønnen. Disse komponentene inkluderer produksjonsrør, forskjellige sett med skjøter, glidehylser (som sitt formål er å sirkulere væsker inn i produksjonsrøret og åpne og lukke for produksjon fra forskjellige soner i reservoaret), tetningsforlengelse for å kompensere for ekspansjon i produksjonsrøret på grunn av temperaturendringer, sidelommer for å gi plass til utstyr i brønnen, og kontrollinjer festet inne i produksjonsforingsrøret på utsiden av produksjonsrøret. I tillegg installeres ventiler og ankere. Nedihulls sikkerhetsventiler ("**DHSV**") installeres i produksjonsrøret minimum 50 meter fra brønnehodet og består av en klappeventil eller kuleventil. Formålet med DHSV er å fungere som en feilsikker enhet som automatisk lukker ventilen ved utstørsfeil, nødstopp eller overflatebrann, og dermed forhindrer hydrokarboner fra å nå brønnehodet. Produksjonsrøret er festet til en tubing hanger. Tubing hangeren brukes til å sikre og forankre produksjonsrøret til brønnehodet eller ventiltreet.

⁸ Original Equipment Manufacturers ("OEM") utvikler, produserer og selger utstyr og komponenter (hardware og software) som benyttes i olje- og gass produksjonen til sluttbrukerne, som innenfor oppstrøms olje- og gasssektoren er E&P selskapene.

Figur 2: Øvre brønn og brønnhode (NDLA).



- (51) For å senke og heve utstyr som brukes i en brønn installasjon & kommisjonering, benyttes stigerør og installasjonsverktøy. Innstallasjonsverktøy brukes til å senke nedihulls-utstyr, mens stigerør tjener flere formål. For det første ledes innstallasjonsverktøy eller borelinjer inn i brønnen gjennom stigerøret, som gir stabilitet og enkel tilgang. For det andre pumper stigerøret opp overskuddsboreslamm og borevæsker til topside. Til slutt festes konnektorer til utsiden av stigerøret og kobles til BOP-en, og fungerer som en leder for elektrisitet og kontroll fra topside til BOP-en.
- (52) En rekke forskjellig utstyr og kontrollsystemer benyttes i en brønnskomplettering.⁹ Det kan skilles mellom komponenter av permanent karakter, som foringsrør, brønnehodet, mv., og utstyr av midlertidig karakter som brukes til å koble delene sammen, installere og teste brønnen, som f.eks. midlertidige kontrollsystem, landing strings, mv. Den førstnevnte gruppen forblir som en del av brønnen så lenge brønnen er i produksjon. Visse deler vil til og med forbli etter en P&A.
- (53) På havbunnen vil et subsea produksjonssystem ("**SPS**") bli installert. Subsea produksjonssystemer produseres typisk av SPS-kontraktører og underleverandører. E&P-selskaper vil vanligvis kjøpe et SPS som en komplett pakke, men kan anskaffe komponenter på standalone basis. Subsea produksjonssystemer omfatter ofte flere brønner koblet gjennom en manifold, som leder olje og gass til en prosesseringsmodul, og stigerør som transporterer petroleum til topside-fartøyet eller riggen. Formålet med et SPS er å lede petroleumstrømmen til topside, opprettholde kontroll over brønnen, forhindre ekstern lekkasje og sikre strømning. Et SPS består av brønnehodekonstruksjoner, ventiltrær,¹⁰ en manifold,¹¹ og potensielt en subsea

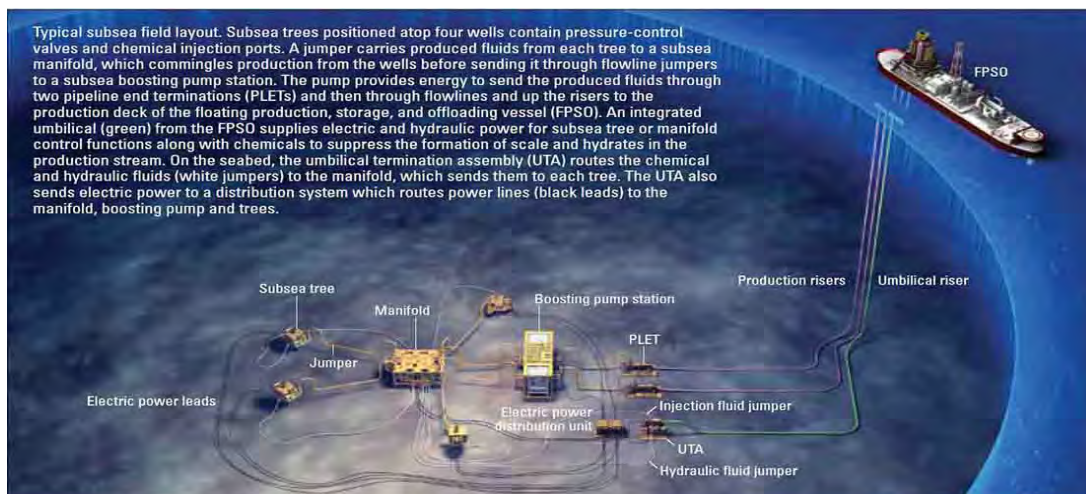
⁹Vennligst se <https://www.sodir.no/aktuelt/publikasjoner/rapporter/eldre-rapportar/markedsrapport-knyttet-til-avslutning-og-disponering2/10-beskrivelse-fjerning-av-undervannssystemer/>

¹⁰ Ventiltrær er en installasjon som er festet direkte på toppen av brønnehodet. Ventiltrær er ventilsystemer designet for å kontrollere strømningen fra brønnen og forhindre lekkasje. Et subsea petroleumfelt vil ofte bestå av flere brønner, hver med sin respektive ventiltrær-installasjon. Petroleum strømmer gjennom ventiltrærne og ledes til en subsea manifold. SPSet mottar kraft og styres med umbilicaler koblet til andre installasjoner eller til topside-utstyr.

¹¹ Et SPS består ofte av flere brønner og ventiltrær. Ventiltrærne er koblet til en manifold med en Jumper (rør). Formålet med en manifold er å redusere antallet strømningsledninger som er nødvendige for å transportere olje og gass til et lasteanlegg.

boosterpumpe.¹² Komponentene i et SPS er forbundet med rørledninger og kabler kalt "SURFs" (subsea umbilicals, risers and flowlines),¹³ samt Jumpers (rør) og PLET/PLEM (Pipeline End Termination/Pipeline End Manifold).¹⁴ Når brønnkompletteringen er fullført og SPS-systemet er installert, kan produksjonen startes opp.

Figur 3: Typisk subsea feltoppsett (SLB)



- (54) I løpet av brønnens levetid vil det sannsynligvis være nødvendig med vedlikehold og reparasjon av brønnen. I tillegg kan E&P-selskaper også ønske å gjennomføre produksjonsstrømningsstimulering for å maksimere produksjonen fra hvert felt, typisk når produksjonsstrømmen begynner å avta fordi reservoaret når platå. Slike operasjoner settes oftest ut til spesialiserte brønnintervensjonsleverandører. Leverandørene vil typisk utføre brønnintervensjonsoperasjonen med ekspertpersonell og levere alt nødvendig utstyr. Innholdet i operasjonen og utstyret som er involvert vil variere avhengig av formålet med brønnintervensjonen. Noen intervensjoner krever mer omfattende operasjoner og inngripende tiltak enn andre.
- (55) Enhver brønn vil uunngåelig nå slutten av sin produksjonslevetid og måtte strenges og forsegles permanent, såkalt P&A. Kort sagt innebærer P&A fjerning av øvre og nedre nedihullsinstallasjoner og havbunnsinstallasjoner som ventiltreet, samt permanent forsegling eller "plugging" av brønnen for å forhindre lekkasje til det omkringliggende miljøet. Den spesifikke

¹² Avhengig av de spesifikke forholdene i petroleumreservoaret kan en boosterpumpe installeres som en del av SPS-et. En boosterpumpe er designet for å øke strømningsraten og produksjonen ved å redusere mottrykket på reservoaret. Denne installasjonen er typisk en del av SPS-et på reservoarer som ikke har tilstrekkelig energi til å produsere væskene fra én subsea-installasjon til den neste.

¹³ SURF-infrastruktur integrerer subsea-utstyr med topside produksjonsplattformer. Umbilicaler er kabler som leverer kraft og muligheten til å kontrollere SPS-installasjonene. I tillegg transporterer umbilicaler væsker fra topside-plattformen til SPS-et, slik som injeksjonsvæsker. Umbilicalen består av flere stål- og termoplastledninger, hydraulikklinjer, kjemikalieinjeksjonslinjer, strømledere og fiberoptiske kabler samlet i en bunt. Umbilicaler betjener direkte eller indirekte nesten hver komponent i SPS-et og er kritiske for driften av feltet. Umbilicaler går typisk fra topside-anlegget til en umbilical-termineringsoppstilling ("UTA") på havbunnen, hvorfra funksjonene distribueres gjennom feltet. Strømningsledninger (flowlines) er horisontalt plasserte rør som transporterer hydrokarboner fra subsea-feltet til det landbaserte eller offshore produksjonsanlegget. Produksjonsstigerør (production risers) er permanente installasjoner som transporterer hydrokarboner fra strømningsledningen til topside produksjonsplattformen.

¹⁴ PLEM/PLET-installasjonene kobler strømningsledninger med andre SURF-er. En PLEM fungerer som et tilkoblingspunkt mellom flere SURF-er eller andre komponenter, mens en PLET fungerer som en konnektor mellom to SURF-komponenter. PLEM-er kan også koble SPS-systemet til andre komponenter som isolasjonsventiler, avledningsventiler og sensorrekker, samt Pipeline Pigs (enheter som brukes til å rengjøre eller overvåke innsiden av en rørledning).

prosedyren for forseglingen avhenger av brønnens tilstand og gjeldende regulatoriske krav for P&A-operasjoner. Ukompliserte P&A-operasjoner kan gjennomføres uten borerigg. Dette er typisk tilfellet for operasjoner som kun innebærer å trekke opp produksjonsrøret og forsegle brønnen med en plugg. Særlig eldre brønner kan derimot kreve en mer komplisert operasjon på grunn av korrosjon eller skade på produksjonsrøret og andre komponenter. I disse tilfellene må en borerigg benyttes for utførelsen av P&A-operasjonen.

- (56) Som regel vil produksjonsrøret bli fjernet, og tre plugger vil bli plassert i brønnen. Brønnforingsrøret vil bli sementert for å forhindre lekkasje til andre undersjøiske soner eller havmiljøet. Installasjoner som brønnhodet, SPS og andre installasjoner fjernes dersom hele subsea oljefeltet avvikles samtidig, og etterlater kun et hull synlig fra havbunnen. De fjernede komponentene bringes deretter topside og transporteres til et landbasert lasteanlegg for gjenbruk eller gjenvinning.

7. DE RELEVANTE MARKEDENE

7.1 Innledning

- (57) Som beskrevet ovenfor i punkt 4.1 er OSS en fullskala systemleverandør av produkter og tjenester til energiindustrien som dekker hele brønnens levetid, inkludert tjenester og produkter til subsea installasjon & kommisjonering-, brønnintervensjons-, "life of field"-tjenester og P&A-operasjoner. Dette inkluderer integrerte løsninger som hovedsakelig tilbys som en totalpakke av nødvendige utstyr og tjenester for subsea installasjon & kommisjonering, brønnintervensjon og avslutning og fjerning av subsea utstyr under P&A. Midlertidige kontrollsystemer, landing stringer, eller erstatningskomponenter og ventiltrær er blant de komponenter som inngår i slike løsninger. [REDACTED]

- (58) Som beskrevet ovenfor i punkt 4.2, utvikler og leverer Envirex Group midlertidige kontrollsystemer som hovedsakelig brukes ved brønn installasjon & kommisjonering og i noen grad i brønnintervensjon under P&A-operasjoner. [REDACTED]

[REDACTED] ¹⁵ I noen grad leies og/eller selges de midlertidige kontrollsystemene [REDACTED].

- (59) Begge Parter tilbyr dermed produkter og tjenester som inngår i leveransen av subsea installasjon & kommisjonering, subsea brønnintervensjon og subsea P&A. Det er imidlertid begrenset konkurranse mellom Partene, ettersom OSS leverer integrerte brønn installasjon & kommisjonerings-, brønnintervensjons-, og P&A-løsninger, mens Envirex Group primært produserer og tilbyr midlertidige kontrollsystem som enten kan tilbys til [REDACTED] eller til OEM-ene som bruker dem som innsatsfaktorer i systemet eller totalleveransen de tilbyr til E&P operatørene.¹⁶

¹⁵ Envirex Groups produkter inkluderer blant annet MODFOX™-systemet og midlertidige kontrollsystemløsninger for umbilicalløs installasjon av tubing hanger (som SWIFT), samt ROV-verktøy.

¹⁶ For fullstendighetens skyld nevnes det at Envirex Group har en portefølje av ulike komponenter, inkludert subsea hydrauliske ventilpakker, SHPUer, subsea Reservoarer og subsea Sensorer, [REDACTED]. Dette er imidlertid i stor grad [REDACTED] og Målselskapet har en [REDACTED], se nærmere under punkt 9.

7.2 Subsea installasjon & kommisjoneringsprodukter og -tjenester

7.2.1 Oversikt over relevante produkter og tjenester

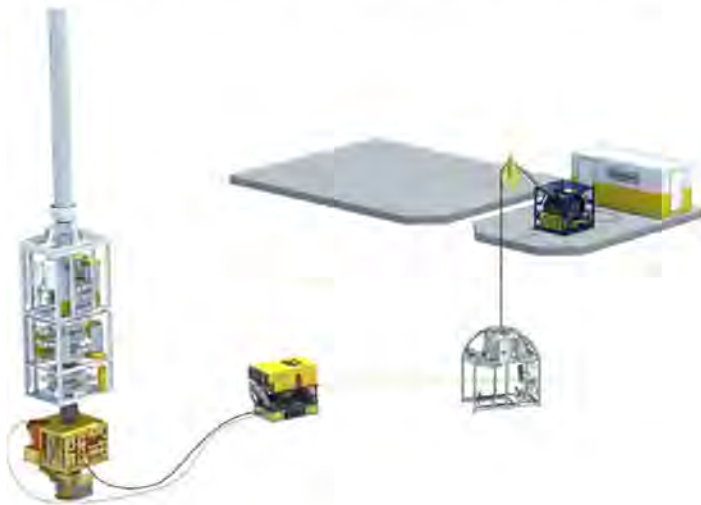
- (60) Subsea installasjon & kommisjonering er slutfasen i den øvre brønnkompletteringen. Som tidligere fremhevet, er brønnkomplettering prosessen med å sette en olje- og gassbrønn i produksjon etter at den innledende boringen er fullført. Brønninstallasjon & kommisjonering innebærer prosessen med å installere SPS, inkludert tubing hanger, ventiltre, manifold, etc. (som nærmere beskrevet nedenfor). Utstyr plasseres i brønnen for å stabilisere brønnen og for å igangsette og opprettholde produksjonen av olje. Installasjon & kommisjonerings-produkter og -tjenester omfatter en rekke oppgaver og utstyr, og leveres derfor hovedsakelig av OEM-kontraktøren som en integrert løsning/totalpakke til E&P-selskapene.
- (61) Installasjon av de ulike komponentene i en SPS krever spesialisert utstyr. Installasjoner som finner sted på 300 - 3 000 meters havdybde stiller ytterligere krav til installasjonsutstyrets nødvendige egenskaper, blant annet på grunn av temperaturendringer, høyt trykk, bølger, strømmer og øvrige undersjøiske forhold.
- (62) En sentral enhet i brønnkomplettering er "landing stringen". Dette er en spesialisert, høykapasitetsrør enhet som senkes fra toposide til subsea brønnhodet gjennom et stigerør. Dens primære funksjon er å sikre at foringsrør, diverse nedihulls-utstyr (som produksjonsrør og "packers") og ventiltreet plasseres og installeres trygt i brønnen.
- (63) Det finnes flere typer landing strings, hver designet for spesifikke bruksområder og brønnforhold. Den tradisjonelle landing stringen består av selve enheten, i tillegg til IWOCS (se avsnitt 67 nedenfor) som kontrollsystem. IWOCS kontrollerer landing stringen som toposide-lagret utstyr gjennom styringskabler koblet til enheten.
- (64) Flere lignende kontrollsystemer er utviklet for en av hovedfunksjonene til en landing string: installasjon av tubing hanger. Disse systemene kan være spesialisert til installasjon av tubing hanger til enten horisontale eller vertikale ventiltrær. Et av disse er SWIFT (som kontrollsystem for landing stringen), som er skreddersydd for installasjon av tubing hanger til [REDACTED] ventiltrær, men kan også anvendes på andre ventiltresystemer. Ved å koble SWIFT til landing stringen er denne løsningen umbilical-løs og reduserer toposide-utstyr.
- (65) Avhengig av typen ventiltre som installeres, kobles ventiltreet på brønnhodet før eller etter tubing hanger installasjonen. Etter at ventiltreet og tubing hanger er installert, installeres og kommisjoneres de øvrige komponentene i SPS-systemet.
- (66) Som et resultat av teknologisk utvikling brukes undervannsroboter ("ROV-er") til å overvåke, kontrollere og installere de ulike komponentene som installeres som del av brønn installasjon & kommisjonering. ROV-er er utstyrt med kameraer slik at mannskap visuelt kan overvåke installasjonsprosessen fra toposide. Videre har ROV-er "armer", også kalt manipulatorer, som muliggjør fysisk manøvrering av ventiler, umbilicals mv. I tillegg kan ROV-er utstyres med tilleggsutstyr som er nødvendig for gjennomføring av de ulike operasjonene.
- (67) Workover Control Systems ("**WOCS**") benyttes under subsea installasjon & kommisjoneringsoperasjoner. Dette systemet muliggjør kontroll av ventiltreet. Tradisjonelle workover-kontrollsystemer er Installation and Workover Control Systems ("**IWOCS**"). IWOCS muliggjør kontroll fra toposide gjennom toposide-lagret utstyr (umbilical) som er koblet til subsea-installasjonene eller -utstyret.

Figur 4: Tradisjonelt IWOCS koblet til en BOP og ventiltre. Til høyre er en ROV (OCEANEERING).



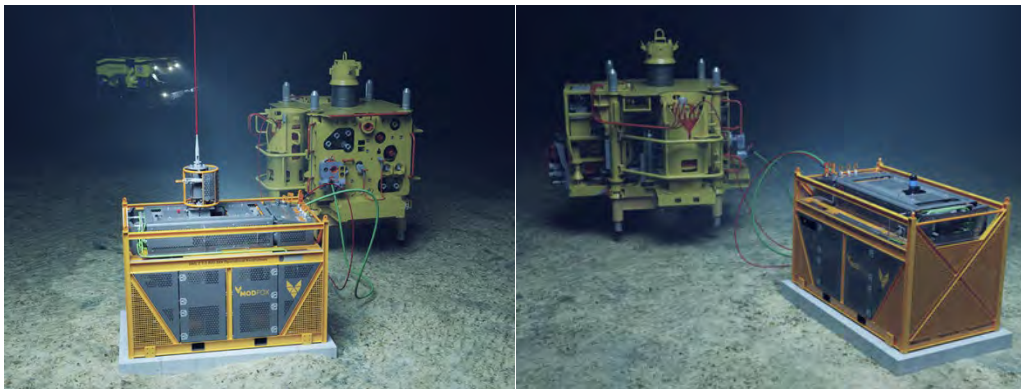
- (68) Et alternativ til det tradisjonelle IWOCS er ROV Workover Control System ("**RWOCS**"). Dette systemet utfører de samme oppgavene og tjener det samme formålet, men er koblet til kompletteringsutstyret og installasjonene gjennom ROV-en, og reduserer dermed topside-plass og mannskap.

Figur 5: RWOCS koblet til ventiltreet (OCEANEERING).



- (69) Subsea Workover Control Systemet ("**SWOCS**") er en tredje WOCS-variant. Dette systemet innebærer installasjon av WOCS på havbunnen, noe som reduserer nødvendig topside-plass til utstyr og mannskap. SWOCS kontrolleres typisk fra topside gjennom styringskabler. Ny teknologisk utvikling har imidlertid ført til trådløst SWOCS, som muliggjør trådløs kommunikasjon og batteribaserte SWOCS-installasjoner.

Figur 6: SWOCS ved siden av et ventiltre og ROV (venstre) og trådløst SWOCS ved siden av et ventiltre (høyre) (Fox Subsea).



- (70) Omfanget av den integrerte pakken levert av OEM-ene vil variere basert på omfanget og kompleksiteten (vanskelige geologiske miljøer, høytrykks-/høytemperaturforhold, dypt vann mv.) av operasjonen. I noen grad kan individuelle deler og tjenester leveres på frittstående basis. Dette er typisk tilfellet dersom E&P-selskapene besitter utstyr som er nødvendig for å utføre operasjonen og/eller operasjonen er begrenset, eller dersom spesialisert utstyr som er nødvendig basert på brønnens forhold kun kan anskaffes fra en mindre leverandør.

7.2.2 Relevant produktmarked

- (71) I COMP/M.5839 *Schlumberger/Smith International*, avsnitt 70–74, etablerte EU-kommisjonen ("**Kommisjonen**") et overordnet marked for levering av kompletteringsprodukter og -tjenester, med mulighet for ytterligere segmentering. Kommisjonen bemerket at selv om de individuelle komponentene i kompletteringsprodukter og -tjenester er teknisk distinkte, er de ikke substituerbare og utviser en høy grad av komplementaritet. Deres markedsundersøkelse fremhevet også at produktene og tjenestene vanligvis ble anskaffet av operatører i en samlet kontrakt.
- (72) Konkurransetilsynet kom til en lignende konklusjon i V-2025-1, der de vurderte at permanent brønnovervåking ble ansett å utgjøre en del av det samme overordnede markedet som andre produkter og tjenester knyttet til brønnkomplettering. Konkurransetilsynet fremhevet at permanent brønnovervåking vanligvis etterspørres sammen med andre produkter og tjenester knyttet til brønnkomplettering. Det var ikke avgjørende for konklusjonen at permanent brønnovervåking, i likhet med midlertidige kontrollsystemer og landing stringer, kan anskaffes på frittstående/standalone basis avhengig av kundens preferanse. Konkurransetilsynet lot imidlertid den endelige definisjonen av produktmarkedet stå åpen, ettersom det ikke ville ha betydning for konklusjonen i saken.¹⁷
- (73) I COMP/M.8132 *Technologies, Inc./Technip S.A./TechnipFMC plc* vurderte Kommisjonen om det forelå et separat marked for Subsea Production Systems (SPS) som også inkluderte utstyr som verktøy for installasjon og vedlikehold av systemer og "workover" av systemet, men lot konklusjonen stå åpen ettersom transaksjonen ikke ville lede til konkurransebekymringer uavhengig av markedsdefinisjonen.
- (74) Melder anfører at det relevante produktmarkedet for vurderingen av den foreslåtte Transaksjonen markedet for subsea installasjon & kommisjoneringsprodukter og -tjenester (øvre brønnkomplettering), ettersom dette gjenspeiler det potensielle konkurranseflaten mellom Partene og Envirex Group heller ikke tilbyr nedre komplettering eller SPS. Etableringen av et separat marked for subsea installasjon & kommisjoneringsprodukter og -tjenester støttes

¹⁷ V-2025-1 avsnitt 251–259.

også av [REDACTED]

[REDACTED]. I tillegg skiller leverandørlandskapet seg fra SPS og nedre komplettering.¹⁸

- (75) Melder anfører videre at det ikke er behov for ytterligere oppdeling i snevrere produktmarkeder (f.eks. midlertidige kontrollsystemer, landing stringer, installasjon av tubing hanger mv.).¹⁹ Dette skyldes de ulike produktenes og tjenestenes komplementære natur og gjensidige avhengighet, som medfører at de fleste kunder opererer med anbud som inkluderer både de relevante systemene og tjenestene for installasjon & kommisjonering. Som fremhevet av Konkurransetilsynet i tidligere praksis endres ikke dette av at enkelte kunder velger å legge deler av produktene eller tjenestene ut i separate anbud, ettersom dette i større grad [REDACTED]

7.2.3 *Relevant geografisk marked*

- (76) Kommisjonen har i tidligere praksis indikert at det geografiske omfanget av markedet for levering av brønnkompletteringsprodukter og -tjenester (som, i tråd med beskrivelsen ovenfor, inkluderer midlertidige kontrollsystemer og landing stringer som benyttes i øvre brønnkomplettering) er globalt, og i alle tilfeller minst EU/EØS-dekkende, men har til syvende og sist latt spørsmålet stå åpent.²⁰ Kommisjonen har blant annet bygget dette på at de fleste leverandører av kompletteringsprodukter- og tjenester hovedsakelig er multinasjonale selskaper med tilstedeværelse i de fleste olje- og gassproduserende regioner. Hva gjelder leveranse av SPSer har Kommisjonen ikke konkludert endelig, men uttalte at markedsundersøkelsene viste at markedsaktørene anså forholdene for konkurranse var likt på et globalt nivå, selv om lokal tilstedeværelse kunne økte kvaliteten på leveransen.²¹
- (77) I V-2025-1 begrenset imidlertid Konkurransetilsynet det geografiske markedet for permanent brønnovervåking til NCS.²² Konkurransetilsynet fremhevet blant annet at E&P-selskapene på NCS har høyere krav til tekniske spesifikasjoner sammenlignet med selskaper i andre regioner, og at kontrakter for permanent brønnovervåking aldri inkluderer felt utenfor NCS.
- (78) Melder anfører at det relevante geografiske markedet for subsea installasjon & kommisjoneringssystemer og tilhørende tjenester er globalt, ettersom arbeidskraft, utstyr og produkter er lett transporterbare. Leverandører av installasjon & kommisjoneringstjenester og -produkter har utviklet mobilitet, i den forstand at selv om en leverandørs produksjonssted eller kontor er lokalisert på ett kontinent, er løsninger utviklet for å svare på etterspørsel i ulike offshore-lokasjoner rundt om i verden. På denne måten har subsea installasjon & kommisjoneringstjenester og -produkter en høyere grad av mobilitet enn utstyr laget for landbaserte brønner. Denne mobiliteten er ytterligere forsterket av utviklingen av umbilical-løse systemer og flyttingen av utstyret fra topside til subsea. I tillegg er det, i motsetning til

¹⁸ Ved å fokusere på den potensielle horisontale overlappen mellom Partene utgjør dette en konservativ avgrensning av det relevante markedet med potensial til å overvurdere Partenes markedsposisjon. Vi viser her til at Halliburton i sitt erverv av Optime AS, som har en i stor grad tilsvarende produkt- og tjenesteporfølje som Envirex Group, anvendte en mye bredere produktmarkedsdefinisjon da de opererte med et overordnet marked for subsea brønnkompletteringsprodukter og -tjenester.

¹⁹ Se over og Case COMP/M.1976 *Shell Petroleum N.V./Halliburton Company/WellDynamics* avsnitt 20.

²⁰ COMP/M. 5839 *Schlumberger/Smith International* avsnitt 76 og sak COMP/M. 1976 *Shell Petroleum N.V./Halliburton Company/WellDynamics* avsnitt 33. I sistnevnte avgjørelse uttalte EU-Kommisjonen at "[i]n conclusion, the geographic scope of the overall market for well completion products and services/(solutions) is most likely world-wide". Kommisjonen lot imidlertid den eksakte geografiske markedsdefinisjonen stå åpen, ettersom den ikke ville påvirke utfallet i saken.

²¹ COMP/M.8132 *Technologies, Inc./Technip S.A./TechnipFMC plc* avsnitt 36-37

²² V-2025-1 avsnitt 264-271.

Konkurransetilsynets funn i V-2025-1, begrensede tekniske spesifikasjoner og krav mellom NCS og andre regioner. Dette vises også ved at mange E&P-selskaper bruker utstyret på tvers av produksjonsregioner.²³

7.3 Subsea brønntilgangssystemer og tilhørende tjenester

7.3.1 Oversikt over relevante produkter og tjenester²⁴

- (79) Underhavsbrønner kan av ulike årsaker trenge intervensjon i løpet av sin levetid. Intervensjon består av å endre eller reparere opprinnelige installasjoner, gjennomføre diagnostikk, samt justere og forbedre brønnens produksjon, med formål å gjenopprette, forlenge eller forbedre produksjonen av hydrokarboner.
- (80) En brønnintervensjon tilbys primært som en fullservicepakke hvor OEM-en står for planlegging og evaluering, leverer og opererer intervensjonsutstyr, skaffer erstatningskomponenter om nødvendig, og utfører selve brønnintervensjonoperasjonen. Leveransen kan f.eks. omfatte én spesifikk brønn i et felt, en hel feltklynge, eller alle et E&P-selskaps aktive brønner.
- (81) Underhavsbrønner er komplekse konstruksjoner som varierer i alder og tilstand. En brønnintervensjon er derfor gjenstand for nøye planlegging og undersøkelser forut for gjennomføring. Spesialisert personell evaluerer og utformer brønnintervensjonsplanen med hjelp av digitale datainnsamlings- og prosesseringsløsninger.
- (82) Hva som kreves av utstyr og tjenester for å gjennomføre en intervensjon vil avhenge av formålet med intervensjonen. Lette brønnintervensjoner ("**LWI**") krever mindre utstyr enn en tradisjonell Workover, som krever en rigg med en BOP (se umiddelbart under) og tradisjonell Marine Riser. Under intervensjoner vil vanligvis produksjon stoppes ved å stenge ventiltreutgangen. Intervensjoner involverer inngripende teknikker som wireline, coiled tubing eller snubbing.²⁵ Brønnintervensjoner kan utføres med et direkte hydraulisk landing string-system (Subsea Test Tree), et multipleks landing string-system (SenTurian), et lett brønnintervensjonssystem, eller åpent vann stigerørsbaserte systemer.
- (83) I noen operasjoner er installasjon av en Blow Out Preventer ("**BOP**") nødvendig av sikkerhets- og miljøhensyn. En BOP installeres midlertidig på toppen av brønnhodet eller ventiltreet og fjernes når intervensjonen er fullført. Tilleggsutstyr kan videre inkludere ROVer for å overvåke og manøvrere landingen av intervensjonssystemene.
- (84) Et eksempel på en brønnintervensjon er en coiled tubing-operasjon. Coiled tubing er en enhet for å injisere verktøy i brønner. Coiled tubing-intervensjoner kan blant annet gå ut på

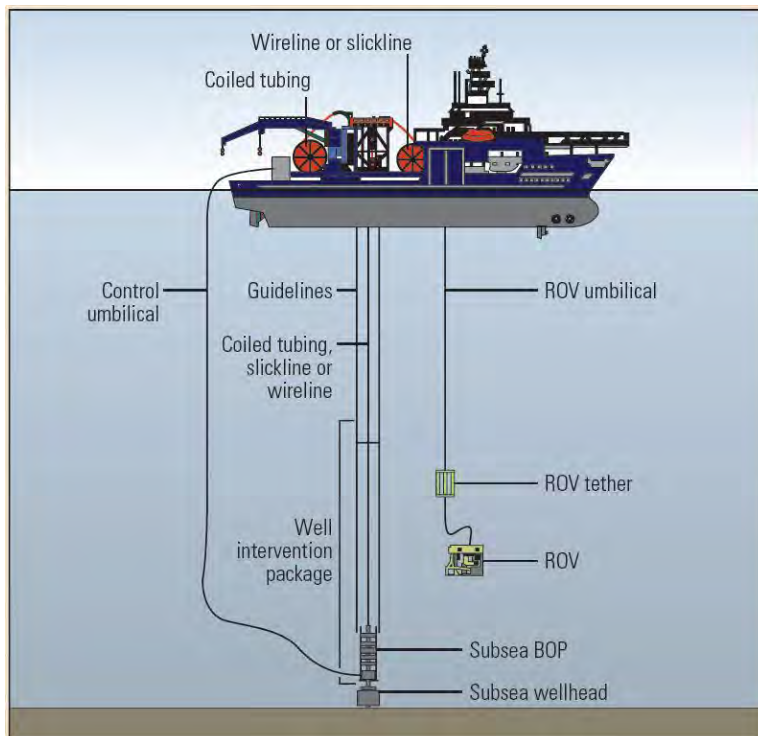
²³ Et eksempel på de begrensede spesifikasjonsforskjellene er det faktum at OEMene leverer standardiserte ventiltresystemer globalt. [REDACTED]

²⁴ Gjennom OSS tilbyr SLB brønnintervensjoner til E&P-selskaper, som beskrevet i punkt 4.1. OSS leverer primært brønnintervensjoner til E&P-selskapene som en totalpakke av produkter og tilhørende tjenester som er nødvendige for brønnintervensjon, ofte i forbindelse med salg av deres SPS. [REDACTED]

Envirex Group tilbyr subsea kontrollsystemer som for tiden brukes under brønnintervensjoner. Disse inkluderer Well Barrier Pumping System og SHPU for LWI (som definert nedenfor), og MODFOX™-systemet for Workovers (som definert nedenfor). I tillegg er Envirex Groups [REDACTED] av ROV-tilleggsutstyr, løfte- og håndteringsutstyr mulige støtteprodukter under brønnintervensjoner. Envirex Group utfører ikke selv brønnintervensjonene, og deres tjenestetilbud er begrenset til å omfatte rådgivning og personell-operering av midlertidige kontrollsystemer.

syrestimulering for å fjerne forkalkning, vedlikehold og rengjøring av brønnens innside, perforering, brønnoppstart med lett væske, gruspakking og henting av gjenstander som har falt ned i brønnen.

Figur 7: Stigerørsfri lett brønnintervensjon (SLB).



- (85) Subsea intervensjoner kan også utføres gjennom et stigerør, eller foringsstreng, som kobler subsea brønnhodet til et overflatesystem. Ettersom stigerør må utplasseres fra offshore borerigger, innebærer denne metoden høyere kostnader enn stigerørsløse metoder. Stigerørets egenskap er imidlertid å effektivt forlenge brønnhullet opp til overflaten, noe som gjør det mulig for ingeniørene å bruke alle tilgjengelige lette og tunge intervensjonsalternativer. Et eksempel på en Workover er å skifte brønnens produksjonsrør. I en slik intervensjon kreves installasjonsverktøy som en landing string og et kontrollsystem.
- (86) Under intervensjoner vil intervensjonssystemet være utstyrt med et kontrollsystem. Under LWI-er er både IWOCS, som beskrevet i punkt 7.2.1, og SHPUer alternative kontrollsystemer. Fox Subseas Well Barrier Pumping System er et alternativt system til tradisjonelle riggbaserte og RLWI-systemer. Well Barrier Pumping System muliggjør blant annet kjemikalieinjeksjon og spylingsintervensjoner. Nylig har det også blitt utviklet et nytt kontrollsystem for intervensjoner, Subsea Controls and Intervention Light System ("**SCILS**") fra Optime.²⁶ Dette systemet muliggjør kontroll av subsea-utstyr under subsea installasjon & kommisjonering, intervensjoner og P&A-operasjoner. På samme måte som SWOCS er SCILS basert på et modulært design og benytter styringskabel- og trådløse kommunikasjonssystemer, og flytter dermed intervensjonsutstyr fra topside til subsea. Under Workovers kan en tradisjonell IWOCS benyttes.

²⁶ Dette systemet er utviklet og levert av Halliburton/Optime.

²⁷ I noen andre regioner benyttes

Normal praksis på NCS er å benytte konvensjonell IWOCs for ventiltrekontroll under operasjoner på levende brønn.

7.3.2 **Relevant produktmarked**

- (87) Etter OSS' kunnskap har hverken Kommisjonen eller Konkurransetilsynet vurdert markedet for subsea brønntilgangsprodukter og tilhørende tjenester i tidligere vedtak. Halliburton brukte imidlertid, i sin melding av ervervet av Optime AS, som i stor grad har en tilsvarende produktportefølje som Envirex Group, et overordnet marked for subsea brønnintervensjonsprodukter og tilhørende tjenester i sin melding av foretakssammenslutningen.
- (88) Melder anfører at markedsdefinisjonen anvendt av Halliburton er for vid, ettersom den ikke i tilstrekkelig grad gjenspeiler etterspørsels- og tilbudsstrukturene i markedet. Melder er i stedet av den oppfatning at det relevante produktmarkedet omfatter et overordnet marked for subsea brønntilgangsprodukter og tilhørende tjenester som dekker hele livssyklusen til et offshore petroleumfelt fra produksjonsstart.²⁸ Disse systemene og tjenestene benyttes for sikker subsea brønntilgang, brønndiagnostikk, vedlikehold, reparasjoner og produksjonsoptimalisering. En slik forståelse støttes av at kunder enten anskaffer brønnintervensjoner som en integrert pakke, eller legger fartøytjenester, ROV-er, brønntilgangssystemer og -tjenester, og nedihullstjenester ut i separate anbud. Begge anskaffelsesstrategier er vanlige, og det er derfor etter Melders syn korrekt å anvende den snevreste inndelingen av produktene og tjenestene, bestående av en underinndeling i i) fartøyforsyning, ii) ROV-er, iii) brønntilgangssystemer og -tjenester og iv) nedihullstjenester. En snevrest mulig markedsdefinisjon bestående av subsea brønntilgangssystemer og -tjenester fanger også i størst mulig grad opp det potensielle konkurranseforholdet mellom Partene. Produkter og tjenester inkludert i denne pakken er blant annet landing stringer, RLWI-tjenester, stigerørbaserte intervensjonstjenester og tilhørende kontrollsystemer.
- (89) Partene er av den oppfatning at det ikke er grunnlag for ytterligere segmentering av markedet. Dette skyldes at brønntilgangssystemer og -tjenester primært leveres som en fullservicepakke, inkludert relevant utstyr og personell for gjennomføring av operasjonen, eller som en del av en integrert brønnintervensjonspakke. Frittstående leveranser innebærer vanligvis levering av et delsystem som benyttes i brønnintervensjonen, eller visse tilleggskomponenter til brønntilgangsutstyr. Frittstående produkter eller tjenester anskaffes enten av OEM-er og innlemmes i tilgangspakken eller den integrerte brønnintervensjonspakken, eller direkte av E&P-selskaper, der førstnevnte normalt er tilfellet. Denne forståelsen støttes av formålet med subsea brønntilgangssystemet, som er å tilrettelegge for og kontrollere brønntilgang i forbindelse med visse intervensjonsoperasjoner, inkludert reparasjonsarbeid, vedlikehold og annet arbeid utført med formål om å optimalisere brønnens produktivitet.

7.3.3 **Relevant geografisk marked**

- (90) Melder anfører at, som for brønn installasjon & kommisjonering, er markedet for brønntilgangssystemer og tilhørende tjenester globalt i utstrekning.²⁹ Leverandører av brønntilgangssystemer og -tjenester opererer globalt på tvers av produksjonsregioner, og har

²⁸ Ved å fokusere på den potensielle horisontale overlappen mellom Partene utgjør dette en konservativ avgrensning av det relevante markedet med potensial til å overestimere Partenes markedsposisjon. Vi viser her til at Halliburton i sitt erverv av Optime AS brukte en vesentlig videre produktmarkedsdefinisjon da de opererte med et overordnet marked for subsea brønnintervensjonsprodukter og -tjenester.

²⁹ COMP/M.5839 avsnitt 75-78 og IV/M.1140 avsnitt 25-26

utviklet mobilitet, i den forstand at selv om en leverandørs produksjonssted eller kontorer er lokalisert på ett kontinent, kan løsninger enkelt flyttes for å svare på etterspørsel i ulike produksjonsregioner rundt om i verden.

- (91) At markedet er globalt støttes videre av fraværet av vesentlige regulatoriske eller faktiske barrierer for å konkurrere mellom de ulike produksjonsregionene. Det er også begrenset forskjell i kundepreferansene, og geologiske forskjeller spiller en mindre rolle både fra et tilbuds- og etterspørselsperspektiv. De fleste brønntilgangsleverandører har dessuten kapasitet, kompetanse og nødvendig utstyr til å gjennomføre vellykkede intervensjoner på tvers av produksjonsregioner, og det er begrenset spesialisering av leveransen og produkt-/tjenesteporteføljen på bakgrunn av geografisk område. I tillegg vil leverandører generelt og uten å pådra seg vesentlige kostnader eller tid kunne tilpasse produkter og tjenester på prosjektbasis avhengig av brønnens egenskaper og forhold.

7.4 Avslutning og disponering av subsea utstyr

7.4.1 Oversikt over relevante produkter og tjenester³⁰

- (92) Som beskrevet i punkt 6 vil hver offshorebrønn til slutt nå slutten av sin produksjonslevetid og må avvikles gjennom en P&A-operasjon. P&A er den siste fasen i brønnens livssyklus og innebærer permanent forsegling av brønnen for å forhindre lekkasje av hydrokarboner til miljøet rundt. Gjennomføringen av P&A-prosessen er underlagt regulatoriske krav som kan variere mellom jurisdiksjoner, og operasjonen krever nøye planlegging, spesialisert utstyr og erfarne personell.
- (93) Overordnet innebærer P&A-operasjonen sikring og / eller fjerning av øvre og nedre nedihullsinstallasjoner, inkludert produksjonsrøret, samt havbunnsinstallasjoner som ventiltreet og andre SPS-komponenter. Brønnen / produksjonsrøret forsegles permanent ved at det plasseres sementplugger ved angitte intervaller i brønnhullet for å isolere petroleumssoner og forhindre migrasjon av væsker mellom formasjoner eller til overflaten. Som regel plasseres tre plugger i brønnen, og brønnforingsrøret sementeres for å forhindre lekkasje.
- (94) En sentral del av en P&A-operasjon er, som indikert ovenfor, fjerning eller annen form for disponering av undervannsutstyret og ledningene på sjøbunnen (SPS'et). Selv om det også foretas integrerte løsninger for en "end-to-end" P&A-operasjon, vil E&P-selskaper typisk sette denne delen av operasjonen ut som et separat anbud til spesialiserte oljeserviceselskaper. OSS tilbyr reversering / fjerning av havbunnsinstallasjoner som ventiltreet og andre SPS-komponenter som en tjeneste til E&P selskapene [REDACTED].³¹
- (95) Metoden for fjerning av undervannsutstyr er i hovedsak den samme som for installeringen (som beskrevet ovenfor i punkt 7.2), men i motsatt rekkefølge. I så måte benyttes i stor grad samme type utstyr som ved installering og kommisjonering av SPS'et, herunder midlertidige

³⁰ Som beskrevet i punkt 4.1 tilbyr OSS enkelte P&A-tjenester som en del av sin fullserviceportefølje tilknyttet avslutning og disponering av subsea utstyr, inkludert levering av midlertidige kontrollsystemer og annet spesialisert utstyr. Envirex Groups MODFOX™-system kan benyttes ved slike fjernings-operasjoner. Selv om SWIFT levert av Envirex Group også kan brukes under P&A-operasjoner, [REDACTED]

[REDACTED] Envirex Group utfører ikke selv P&A-operasjoner, og deres involvering er begrenset til levering og utleie av personell til operering av midlertidige kontrollsystemer som innsatsfaktorer til OEMer og, i noen tilfeller, direkte til E&P-selskaper.

³¹ [REDACTED] SLBs øvrige selskaper bl.a. særlig en betydelig portefølje for P&A-operasjoner knyttet til å sikre (plukke) brønner.

kontrollsystemer (primært IWOCS og SHPU) og ROVer. For øvrig utgjør også transport til anlegg for gjenvinning og sluttbehandling av fjernede komponenter en del av prosessen. Fjerning av havbunnsinstallasjoner kan gjennomføres ved bruk av et direkte hydraulisk landing string-system (Subsea Test Tree), et multipleks landing string-system (SenTurian), LWI eller åpent vann stigerørsbaserte systemer.

- (96) Kompleksiteten og omfanget av en operasjon knyttet til fjerning av havbunnsinstallasjoner avhenger av feltets tilstand, størrelse, alder, kompleksitet og antall innretninger. Store felt kan ha utbygging og drift i flere faser, der noen innretninger fases ut mens andre fortsatt er i drift. Ukompliserte P&A-operasjoner kan gjennomføres uten borerigg, typisk der operasjonen kun innebærer å trekke produksjonsrøret og forsegle brønnen med plugg. Eldre eller mer forringede brønner kan kreve mer komplekse operasjoner på grunn av korrosjon, skade på produksjonsrøret eller andre komponenter, og i slike tilfeller kreves en borerigg.

7.4.2 **Relevant produktmarked**

- (97) Etter Melders kunnskap har verken Kommisjonen eller Konkurransetilsynet vurdert markedet for avslutning og disponering av subsea utstyr og tilhørende tjenester i tidligere vedtak.

- (98) Melder anfører at det relevante produktmarkedet for vurdering av transaksjonen omfatter et overordnet marked for avslutning og disponering av subsea utstyr (som del av en P&A-operasjon), ettersom dette gjenspeiler den potensielle konkurranseflaten mellom Partene, og Envirex Group heller ikke tilbyr øvrige løsninger knyttet til P&A-operasjoner. Etableringen av et separat marked for fjerning av subsea utstyr støttes også av anskaffelsesstrukturen i markedet, og hvor bl.a. OSS

³² Dette samsvarer også med avgrensningen av subsea installasjons & kommisjoneringsystemer og tilhørende tjenester.

- (99) Melder anfører videre at det ikke er behov for ytterligere oppdeling i snevrere produktmarkeder. Dette skyldes de ulike produktenes og tjenestenes komplementære natur og gjensidige avhengighet, som medfører at de fleste kunder opererer med anbud som inkluderer både de relevante systemene og tjenestene for avslutning og disponering av subsea utstyr. Denne tilnærmingen er i samsvar med Kommisjonens og Konkurransetilsynets markedsdefinisjoner for brønnskompletteringsprodukter og -tjenester.³³

7.4.3 **Relevant geografisk marked**

- (100) Melder anfører at markedet for fjerning av subsea utstyr og tilhørende tjenester er globalt i omfang. Leverandører av fjerning av subsea utstyr opererer globalt og byr på anbud på tvers av regioner ved å transportere utstyret basert på kundeetterspørsel. I tillegg er det overordnet like kundespesifikasjoner og regulatoriske krav mellom regioner. Dette skaper en situasjon der konkurransevilkårene i stor grad er homogene over hele verden. At markedet er av global utstrekning støttes videre av at Kommisjonen i tidligere praksis har funnet at markedet for brønnskomplettering, som deler mange av de samme egenskapene som fjerning av subsea utstyr, er globalt eller i det minste EØS-vidt.³⁴

³² Ved å fokusere på den potensielle horisontale overlappen mellom Partene utgjør dette en konservativ avgrensning av det relevante markedet med potensial til å overvurdere Partenes markedsposisjon.

³³ COMP/M.5839 avsnitt 71-74 og V2025-1 avsnitt 256-259

³⁴ COMP/M.5839 avsnitt 75-78 og IV/M.1140 avsnitt 25-26

8. KONKURRANSEANALYSE

8.1 Subsea installasjon & kommisjoneringssystemer og -tjenester

8.1.1 Markedskarakteristikker og verdikjede

- (101) E&P-selskaper anskaffer primært de ulike komponentene og tjenestene knyttet til subsea installasjon & kommisjonering, inkludert midlertidige kontrollsystemer og landing stringer, som en integrert løsning fra ett oljeserviceselskap. Dette gjøres for å forbedre effektiviteten, redusere kostnad per fat, og håndtere komplekse, modne eller dypvannsreservoarer. Som en konsekvens av dette, er de største leverandørene fullserviceleverandører som tilbyr integrerte løsninger for brønn installasjon & kommisjonering, som også kan inkludere SPS.
- (102) I tillegg består markedet av en gruppe mindre, men mer spesialiserte leverandører som leverer deler av utstyret og tjenestene som inngår i brønn installasjon & kommisjonering. Disse vil enten selge eller leie sine produkter og tilhørende tjenester til en OEM som integrerer disse i fullservicepakken som tilbys til E&P-selskapene, eller tilbyr disse direkte til E&P-selskapene dersom disse ønsker å gjøre operasjonen in-house.
- (103) Anskaffelse av brønn installasjon & kommisjoneringstjenester er typisk strukturert rundt flerårige rammeavtaler kombinert med brønnsesifikke avrop. Flere av fullservice-OEMene tildeles rammeavtaler gjennom konkurranseutsatte anbudsprosesser. Store operatører, som Equinor, Aker BP og Vår Energi på NCS, etablerer gjerne rammeavtaler med to eller tre fullserviceleverandører for en spesifisert varighet. Disse avtalene definerer den overordnede juridiske og kommersielle strukturen, inkludert ansvarsklausuler, HMS-standarder, forsikringsregulering mv. Det detaljerte tekniske omfanget for hver brønn fastsettes imidlertid gjennom konkurranseutsatte avrop under rammeavtalene.
- (104) For hver installasjon & kommisjonering gjennomfører operatøren typisk et konkurranseutsatt avrop blant de prekvalifiserte leverandørene under rammeavtalen. Selv om graden av operatørsesifikasjoner varierer, gir operatøren typisk brønndata, reservoaregenskaper og ytelsesmål. Leverandører svarer med tekniske forslag, optimaliseringstiltak mv. Prosessen involverer vanligvis tekniske avklaringsmøter og kommersielle forhandlinger, før E&P-selskapet velger leverandøren for det aktuelle prosjektet.
- (105) Som beskrevet i punkt 7.2. kan noen produkter og tjenester innen brønn installasjon & kommisjonering anskaffes separat / frittstående. Komplekse, modne eller dypvannsreservoarer kan kreve visse spesialiserte verktøy som kun en mindre gruppe leverandører leverer. Andre grunner til frittstående leveranser på prosjektbasis kan være at kunden ønsker å teste ny teknologi, eller at E&P-selskapet selv eier deler av utstyret som er nødvendig for installasjon & kommisjonering og dette er kun kompatibelt med visse verktøy.
- (106) Dette var i noen grad tilfellet for installasjon av tubing hanger. På grunn av teknologiske fremskritt i forbindelse med umbilical-løse landing stringer for installasjon av tubing hangere, besluttet operatørene strategisk å anskaffe dette som en separat tjeneste for å sikre konkurransedyktige tilbud. Ved å skille slike installasjoner ut som et individuelt tilbud i begynnelsen, sikret operatørene konkurransedyktige priser og vilkår for tjenesten, som de bruker i vurderingen av om tubing hanger-installasjonsdelen av totalpakken er konkurransedyktig i leverandørens tilbud.
- (107) Anskaffelsesprosessen kan i slike tilfeller variere. I noen tilfeller kan E&P-selskapet kontakte den relevante leverandøren som leverer den aktuelle enheten direkte (f.eks. dersom det er spesifikk teknologi leverandøren har utviklet) eller gjennom lokalt tilbud. På grunn av

kundenes markedskunnskap vil E&P-selskapene vanligvis allerede ha gjennomført en innledende screening av markedet for å identifisere hvilke leverandører som kan være relevante for den spesifikke kontrakten. Denne innledende evalueringen av relevante leverandører kan baseres på tidligere avtaler og prosjekter eller generell markedskunnskap.

- (108) Markedet er i tillegg karakterisert av etterspørsel etter kostnadseffektive metoder, som umbilical-løse intervensjoner, som driver frem teknologisk utvikling. [REDACTED]
- [REDACTED] Denne etterspørselen etter ny teknologi er blant annet et utslag av de krevende forholdene i [REDACTED] petroleumsfelt, og stadig mer modne brønner som gjør videre utvinning av brønnene stiller større krav til produktene og tjenestene som benyttes, samt økt fokus på personellsikkerhet.
- (109) Videre er markedet preget av en mindre og konsentrert kundebase. Som eksempel er 16 selskaper, per 2025, operatører av aktive felt på NCS, der det store flertallet av produksjonslisenser innehas av Equinor Energy AS, Aker BP ASA og Vår Energi ASA.³⁵ Dette medfører sterk kjøpermakt i installasjon & kommisjoneringsmarkedet. Det samme gjelder for andre offshore produksjonsregioner, ettersom alle jurisdiksjoner har mer eller mindre lignende regulatoriske krav for offshore-operatører. I tillegg krever inntreden i olje- og gassproduksjonssektoren betydelig kapital, som etablerte E&P-selskaper besitter. E&P-selskaper med betydelig størrelse og erfaring er dermed i økende grad sannsynlige til å anskaffe driftslisenser og godkjenninger på tvers av ulike jurisdiksjoner og har en tendens til å inneha global tilstedeværelse. Dette har bidratt til en økende konsentrasjon på kundesiden.
- (110) Denne kjøpermakten viser seg i praksis gjennom anskaffelsesstrukturene operatørene benytter. Store E&P-selskaper gjennomfører typisk anbudsprosesser der flere leverandører konkurrerer om rammeavtaler og prosjektspesifikke kontrakter. Operatørene stiller også strenge krav til teknisk kvalifisering, pristransparens og standardiserte kontraktsvilkår. Som et resultat av denne anskaffelsesstrukturen har leverandørene begrenset mulighet til å påvirke prising eller kontraktsvilkår. E&P-selskapene vil også i stor utstrekning bestemme den kommersielle modellen for et prosjekt, herunder om de foretrekker å kjøpe eller leie utstyr og tilhørende tjenester fra leverandører i markedet. I tillegg er det E&P-selskapene som gjennomfører anbudsprosessen og kan dermed dele opp omfanget og anskaffe tilsvarende utstyr og tjenester fra flere kvalifiserte leverandører, noe som ytterligere øker konkurransen mellom leverandørene og styrker operatørens forhandlingsposisjon.
- (111) Videre besitter E&P-selskapene høy kunnskap og innsikt i produktene og tjenestene som inngår i subsea installasjon & kommisjonering. Markedet er derfor preget av god tilgang til informasjon om tjenestenes innhold, kvalitet og funksjon. Kombinert med den sterke kjøpermakten, er kundene i dette markedet i en posisjon til enkelt å evaluere og velge leverandøren som kan tilby den mest egnede tjenesten for deres behov.
- (112) E&P-selskaper er svært prisbevisste ved valg av leverandører. Dette medfører at markedet i liten grad påvirkes av [REDACTED]
- [REDACTED] Etter SLBs erfaring spiller disse hensynene en begrenset rolle ved kundenes valg av leverandør.

³⁵ <https://www.norskpetroleum.no/en/facts/companies-production-licence/>

- (113) Markedet er videre preget av sterk konkurranse mellom leverandørene av installasjon & kommisjoneringsystemer og -tjenester. Konkurrenter som tilbyr fullt integrerte løsninger med betydelige markedsandeler [REDACTED] [REDACTED].³⁶
- (114) Etter OSS' erfaring møter nye leverandører begrensede til moderate etableringshindringer. Ettersom subsea installasjon & kommisjoneringsoperasjoner er komplekse, er spesialisert teknisk kunnskap nødvendig for å konkurrere med nåværende leverandører, og gjeldende HMS- og tekniske krav må overholdes. En ny leverandør vil måtte dokumentere kvalitet, sikkerhet og operasjonell kapasitet for å lykkes med å entre markedet. Ettersom der er begrenset [REDACTED] i markedet, er markedet også tilgjengelig for nye leverandører, hvilket skaper begrensede til moderate etableringsbarrierer. I en viss utstrekning er det imidlertid visse aspekter ved markedet som skaper noe begrensede muligheter for nye aktører/leverandører, hvilket er eksistensen av langvarige rammeavtaler og en etablert, konsentrert kundebase. Selv om kunder i denne sammenhengen kan oppfattes som mindre tilbøyelige til å bytte leverandør, vil ikke E&P-selskapene [REDACTED] [REDACTED] basere tildeling av nye kontrakter på pris- og kvalitetsvurderinger.
- (115) Det er imidlertid klare muligheter for nye aktører som ønsker å etablere seg på markedet. Tilgjengeligheten av leiealternativer medfører lavere irreversible kostnader og reduserer nødvendig investeringskapital. Å etablere en markedsposisjon f.eks. ved å leie utstyr og systemer på prosjektbasis utgjør en bærekraftig inntredenstrategi. Samarbeidskarakteren i markedet muliggjør inntreden selv for leverandører som ikke kan tilby en fullservicepakke. Som tidligere nevnt har spesielt operatører [REDACTED] vist ønske og vilje til å ta i bruk ny teknologi [REDACTED]. Leverandører som kan tilby innovative løsninger, spesialiserte teknologier eller operere innen spesifikke nisjesegmenter vil sannsynligvis kunne entre markedet og ytterligere styrke sin markedsposisjon.
- (116) [REDACTED] [REDACTED] I praksis vil kunder, inkludert operatører, normalt strukturere anbudsprosessene sine for å sikre at de mottar det mest økonomisk fordelaktige og teknisk egnede tilbudet. Som et resultat er kvalifiserte tjenesteleverandører fortsatt fullt i stand til å konkurrere effektivt, enten selvstendig eller i samarbeid med systemleverandører.
- (117) Leverandører av subsea installasjon & kommisjoneringsystemer og -tjenester møter begrensede kostnader forbundet med å utvide sin markedstilstedeværelse til nye regioner, ettersom de fleste jurisdiksjoner har liknende regulatoriske krav til kvaliteten og funksjonene til brønn- og SPS-komponenter, og til gjennomføringen av operasjonen. Eksisterende leverandører vil vanligvis kun måtte implementere mindre justeringer for å oppfylle regulatoriske krav i nye jurisdiksjoner.
- (118) Globalt er markedet for subsea installasjon & kommisjoneringsystemer og -tjenester for tiden i stabil vekst. Mange nye brønner bores i ulike deler av verden, og selskaper fortsetter å planlegge nye feltutbygginger. Markedet er modent, noe som betyr at det ikke lenger er i en

³⁶ [REDACTED]

raskt voksende fase, men etter flere år med lavere aktivitet har investeringer i nye brønner tatt seg opp.

- (119) På NCS er situasjonen noe annerledes. Nye brønner bores fortsatt, men ofte som tillegg til eksisterende felt, for eksempel for å utvinne mer olje eller gass fra områder som ikke var fullt utnyttet tidligere. Dette betyr at behovet for installasjon & kommisjoneringstjenester er stabilt og relativt høyt, men ikke i rask vekst. Svingninger kan imidlertid oppstå på grunn av timing og livssyklusen til aktive brønner, O&G-priser og den gjeldende politiske retningen for O&G-sektoren til enhver tid.

8.1.2 Transaksjonen vil ikke føre til noen vesentlig begrensning av effektiv konkurranse

8.1.2.1 Partene vil ikke oppnå en markedsandel som muliggjør utøvelse av markedsrett

- (120) Partene vil på ingen måte oppnå en kombinert markedsandel som muliggjør utøvelse av markedsrett uavhengig av andre OEM-er og E&P-selskaper.

- (121) OSS' markedsandel på et globalt marked for subsea installasjon & kommisjoneringsprodukter og -tjenester er [REDACTED] %, ³⁷ hovedsakelig bestående av salg [REDACTED]. På et hypotetisk NCS-marked er OSS' markedsandel [REDACTED] %, ³⁸ som hovedsakelig består av salg av [REDACTED].

- (122) Envirex Group leverer subsea installasjon & kommisjoneringsprodukter og tjenester gjennom sitt tilbud av RWOCs, SWOCs, SHPUer og SWIFT. Envirex Groups markedsandel på et globalt marked for subsea brønnkompletteringsprodukter og -tjenester er [REDACTED] %, ³⁹ hovedsakelig bestående av salg og utleie av enheter til OEMer, herunder [REDACTED]. På et hypotetisk NCS-marked er Envirex Groups markedsandel [REDACTED] %, ⁴⁰ som består av salg og utleie av midlertidige kontrollsystem sammen med tilhørende tjenester til [REDACTED] blant andre.

- (123) Partenes kombinerte markedsandel på et globalt marked for subsea installasjon & kommisjonerings-systemer og -tjenester vil dermed være omtrent [REDACTED] %. På et hypotetisk NCS brønn installasjon & kommisjoneringsmarked vil Partene ha en kombinert markedsandel [REDACTED].

³⁷ Det totale globale markedet for subsea installasjon og kommisjoneringsprodukter og tjenester er estimert til ca. USD [REDACTED] millioner i 2025. Markedsandelene utgjør Partenes beste estimater og beregnes basert på E&P-selskapenes utgifter som angitt i Rystad Energy Annual Subsea Market Report 2025 og leverandørenes rapporterte omsetning i deres kvartalsrapporter og årsrapporten for 2025, og justert for OSS' markedskunnskap og de annonserte tilbudene for I&C-produkter og -tjenester globalt og på NCS. OSS' globale omsetning innen installasjon og kommisjonering var omtrent USD [REDACTED] millioner i 2025.

³⁸ Det totale NCS-markedet for subsea installasjon og kommisjoneringsprodukter og tjenester er estimert til ca. USD [REDACTED] millioner i 2025. Markedsandelene utgjør Partenes beste estimater og beregnes basert på E&P-selskapenes utgifter som angitt i Rystad Energy Annual Subsea Market Report 2025 og leverandørenes rapporterte omsetning i deres kvartalsrapporter og årsrapporten for 2025, og justert for OSS' markedskunnskap og de annonserte tilbudene for I&C-produkter og -tjenester globalt og på NCS. OSS' omsetning på NCS-markedet innen installasjon og kommisjonering var omtrent USD [REDACTED] millioner i 2025.

³⁹ Envirex Groups globale omsetning innen installasjon og kommisjonering var omtrent NOK [REDACTED] millioner i 2025. Det understrekes at Envirex Group rapporterer tall på produkt og ikke markedsnivå slik at tallene utgjør selskapets beste estimat.

⁴⁰ Envirex Groups omsetning på NCS-markedet innen installasjon og kommisjonering var omtrent NOK [REDACTED] millioner i 2025. Det understrekes at Envirex Group rapporterer tall på produkt og ikke markedsnivå slik at tallene utgjør selskapets beste estimat.

på omtrent █ %. Partene vil dermed oppnå en kombinert markedsandel godt under Kommisjonens dominanstærskel.⁴¹

8.1.2.2 Økningen i markedskonsentrasjonen er begrenset

- (124) Foretakssammenslutningen vil lede til en begrenset konsentrasjonsøkning både på et globalt og et hypotetisk NCS marked for installasjon & kommisjoneringsprodukter og tjenester.
- (125) På et hypotetisk NCS-marked for installasjon & kommisjonering og tilhørende tjenester vil det være en begrenset delta på █ % og HHI økning på █. ⁴² På det globale markedet vil HHI-økningen være ytterligere begrenset med █ økning i markedsandel på █ % og HHI økning på under █. ⁴³ Konsentrasjonsøkningen som følge av transaksjonen vil dermed ligge under Kommisjonens terskel for "usannsynlig å føre til konkurransebekymringer".⁴⁴ Dette tilsier at Transaksjonen på ingen måte vil være i stand til å vesentlig begrense konkurransen på verken et globalt eller et NCS-marked for brønn installasjon & kommisjoneringsystemer og tilhørende tjenester.
- (126) Dette funnet støttes videre av at Envirex Group ikke tilbyr fullservicepakker og primært leverer sine produkter gjennom OEMer. Dette medfører at konkurranselandskapet ikke vil endres som følge av Transaksjonen, ettersom kundene vil bli betjent av de samme fullserviceleverandørene.

8.1.2.3 Partene er ikke nære konkurrenter ettersom produkttilbudet er komplementært

- (127) Enhver potensiell konkurranseskade som følge av Transaksjonen reduseres ytterligere av at Partene er fjerne konkurrenter, noe som betyr at ingen vesentlig konkurranse vil gå tapt som følge av Transaksjonen.
- (128) Selv om begge Parter tilbyr midlertidige kontrollsystemer, er de aktive innen ulike segmenter av markedet, der OSS er en fullserviceoperatør, mens Envirex Group kun tilbyr deler av komponentene som normalt leveres og etterspørres av E&P-selskapene som del av en installasjon & kommisjoneringsleveranse.
- (129) I tillegg tilbyr Envirex Group hovedsakelig sine systemer til OEM-er og fungerer dermed som en underleverandør og ikke en konkurrent til OSS, og andre systemoperatører som tilbyr midlertidige kontrollsystemer som del av sine fullservicepakker til E&P-selskapene, der OSS bruker █. Det samme gjelder for standalone anbud for installasjon av tubing hanger med SWIFT som en landing string-tjeneste. Som nevnt i punkt 7.2.1 er SWIFT utviklet og produsert i samarbeid mellom OSS og Envirex Group, og leies ut til kunder gjennom OSS.

⁴¹ European Commission's [Guidelines on the assessment of horizontal mergers](#) under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (OJ C 31, 5.2.2004, pp. 5-18), avsnitt 17-18

⁴² Beregningen av HHI før og etter Transaksjonen er basert på Partenes beste estimater av konkurrentenes markedsandeler på et hypotetisk NCS-marked for installasjon & kommisjonering i tråd med metodikken beskrevet i punkt 8.1.2.4 nedenfor

⁴³ Beregningen av HHI før og etter Transaksjonen er basert på Partenes beste estimater av konkurrentenes markedsandeler på et globalt marked for installasjon & kommisjonering i tråd med metodikken beskrevet i punkt 8.1.2.4 nedenfor

⁴⁴ Kommisjonens [Guidelines on the assessment of horizontal mergers](#) under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (OJ C 31, 5.2.2004, pp. 5-18), avsnitt 20

(130) Fraværet av konkurransepress mellom Partene underbygges av at [REDACTED]

(131) Videre er Partene ytterligere differensiert ved at Envirex Group, i motsetning til OSS, ikke produserer og tilbyr tradisjonell IWOCS, og kun utvikler og leverer RWOCS, SWOCS og SHPU-kontrollsystemer. De er en spesialisert leverandør, og deres MODFOX™-system, konstruert og designet for installasjon og testing av ventiltrær i dypt vann, leies / selges på standalone basis hovedsakelig til OEM-er. I noen grad leies / selges de midlertidige kontrollsystemene også direkte til E&P-operatører. [REDACTED]

8.1.2.4 Et sterkt konkurranselandskap vil fortsette å utøve betydelig konkurransepress

(132) Transaksjonen vil ikke redusere antallet fullserviceleverandører av installasjon & kommisjoneringsprodukter og -tjenester.

(133) Partene vil etter transaksjonen fortsette å møte sterk konkurranse fra konkurrenter som [REDACTED]:

Leverandør:	Estimerte markedsandeler (globalt/NCS): ⁴⁵
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

(134) [REDACTED] vil fortsette å være den største leverandøren [REDACTED] og sterkeste konkurrenten. [REDACTED] Dette tilbudet bidrar til å styrke deres posisjon i brønn installasjon & kommisjoneringsmarkedet, ettersom nåværende markedstrender viser at E&P-selskaper verdsetter integrerte leveranser, der de kan forholde seg til én leverandør som bærer mer av risikoen forbundet med subsea installasjon & kommisjoneringsoperasjonen.⁴⁶

(135) Videre vil [REDACTED] fortsette å være en sterk konkurrent. I tillegg har andre leverandører som [REDACTED] størrelse og kapasitet til å konkurrere både globalt og på

⁴⁵ Markedsandelene utgjør Partenes beste estimater og er beregnet basert på E&P-selskapenes utgifter som oppgitt i Rystad Energy Annual Subsea Market Report 2025 og leverandørenes rapporterte omsetning i deres kvartalsrapporter og årsrapporten for 2025, justert for OSS' kjennskap til markedet og de annonserte anbudene for I&C-produkter og -tjenester globalt og på NCS.

⁴⁶ Rystad Energy s. 15

NCS. Dette inkluderer også [REDACTED] som spesielt på NCS har vært stadig mer aggressiv de siste årene.

- (136) I tillegg, når deler av leveransen legges ut i separate anbud, som installasjon av tubing hanger, møter fullserviceleverandørene også konkurranse fra mer spesialiserte underleverandører som kun leverer den spesifikke løsningen eller tjenesten dekket av anbudet. Her utvikler og tilbyr også et økende antall konkurrenter sammenlignbare løsninger. For eksempel har [REDACTED] I tillegg fortsetter en rekke markedsaktører å tilby tradisjonell IWOCs- eller SHPU- og landing string-kombinasjonen.

- (137) Til slutt vil OSS og andre OEM-er bli disiplinert av E&P-selskapenes mulighet til å utføre installasjon & kommisjoneringsoperasjonen internt ved å benytte utstyr som allerede er anskaffet. Faktisk foretrekker noen E&P-selskaper i visse tilfeller å utføre tjenester selv. Kundene utgjør derfor også, i noen grad, en konkurransemessig begrensning, i den forstand at leverandører må tilby tjenester og produkter av overlegen kvalitet og verdi sammenlignet med E&P-selskapenes interne alternativer.

8.1.2.5 Sterk kjøpermakt disiplinere effektivt leverandører gjennom strukturerte anbud

- (138) Videre vil Partene fortsette å møte sofistikerte kjøpere med en betydelig grad av kjøpermakt både globalt og på NCS.

- (139) På NCS inkluderer dette Equinor, som har nærmere [REDACTED] av oppstrømsmarkedet, og som Konkurransetilsynet tidligere har anerkjent besitter kjøpermakt.⁴⁷ Equinor og andre E&P-selskaper bruker sin kjøpermakt aktivt for å skape konkurranse og disiplinere OEM-ene. [REDACTED] eller inngår rammeavtaler med flere leverandører og plasserer bestillinger under disse.

- (140) E&P-selskaper strukturerer også anbudene aktivt på en måte som skaper ytterligere konkurranse og disiplinere fullserviceleverandørene. De siste årene har det vært flere eksempler der deler av kompletteringspakken har blitt lagt ut i separate anbud fordi kunden ikke var fornøyd med konkurransen, pristilbudene eller på grunn av introduksjon av ny teknologi.

- (141) Et eksempel på dette er installasjon av tubing hanger der Equinor i fjor besluttet å trekke dette ut av brønn installasjon & kommisjonerings-pakken og legge det ut i separat anbud, noe som muliggjorde bud fra mindre, spesialiserte aktører og effektivt disiplinerte fullserviceleverandørene. Aker BP har på tilsvarende måte trukket installasjon av tubing hanger ut av installasjon & kommisjoneringsanbudene, for å gjennomføre separate anbudsprosesser, for noen av sine større prosjekter, f.eks. for [REDACTED]

- (142) Et ytterligere forhold er operatørens "drive" for ny løsning- og teknologiutvikling. Her presser [REDACTED] også aktivt på for slik teknologisk utvikling og belønner nye løsninger. Det samme gjelder for [REDACTED] som er en driver av utvikling av nye løsninger og teknologier i oljeservicesektoren. Kundernes preferanse manifesterer seg i anbud som skaper en høy grad

⁴⁷ Vennligst se <https://konkurransetilsynet.no/wp-content/uploads/2018/10/utredning-petroleumsnæringen-og-kjøpermakt.pdf>

av konkurranse mellom leverandører, som vil fortsette å disiplinere Partene etter foretakssammenslutningen.

8.1.2.6 Begrensede etableringshindringer skaper betydelig potensiell konkurranse

- (143) Selv om visse etableringshindringer eksisterer i markedet for installasjon & kommisjonerings-systemer og -tjenester, er markedet etter OSS' erfaring fortsatt preget av lave til moderate etableringshindringer. Dette vil fortsette å legge til rette for potensiell konkurranse fra eksisterende og nye leverandører som vil disiplinere Partene etter foretakssammenslutningen.
- (144) Eksisterende leverandører av brønn installasjon & kommisjonerings-produkter og tilhørende tjenester vil enkelt kunne flytte utstyr og personell på tvers av produksjonsregioner og dermed øke kapasiteten til å by på ytterligere kontrakter.
- (145) Leverandører innenfor oljeservicesektoren som ikke allerede er til stede på installasjon & kommisjoneringsmarkedet har muligheten til å leie utstyr som brukes under brønn installasjon & kommisjoneringsoperasjoner, f.eks. landing strings og kontrollsystemer, noe som medfører lavere irreversible kostnader og reduserer nødvendig investeringskapital. På grunn av den høye graden av samarbeid i markedet kan nye aktører alternativt inngå samarbeidsavtaler med leverandører av tjenester eller produkter som de for tiden ikke er i stand til å tilby. Videre, ettersom markedet verdsetter ny teknologisk utvikling, kan nye aktører spesialisere seg innen visse segmenter av markedet og tilby produkter som for tiden ikke er tilgjengelige, og dermed oppnå et konkurransemessig fotfeste uten behov for å replikere den fullstendige produkt- og tjenesteporteføljen til etablerte leverandører. I tillegg er det begrensede regulatoriske krav for å oppnå og opprettholde lisensene som er nødvendige for å levere tjenester til operatører.
- (146) Slike selskaper besitter typisk allerede relevant ingeniørkompetanse, bransjesertifiseringer og kundeforhold med offshore-operatører. Inntreden vil derfor primært forutsette investeringer i anskaffelse av utstyr, tilpasning av eksisterende teknologi og operasjonell integrasjon. For slike aktører er estimerte etableringskostnader basert på Partenes erfaring trolig i størrelsesorden [REDACTED].

8.1.2.7 Konklusjon: Transaksjonen er på ingen måte i stand til å føre til noen vesentlig begrensning av effektiv konkurranse på markedet for subsea installasjon & kommisjoneringsprodukter og -tjenester

- (147) Oppsummert vil Transaksjonen ikke føre til noen vesentlig begrensning av effektiv konkurranse på markedet for installasjon & kommisjonerings-systemer og tilhørende tjenester:
- **Partenes kombinerte markedsandel forblir moderat**, og økningen i markedskonsentrasjon som følge av Transaksjonen er begrenset gitt Envirex Groups lavere markedsandel på markedet for subsea installasjon & kommisjoneringsprodukter og -tjenester.
 - **Partene er ikke nære konkurrenter** på grunn av ulikt strategisk fokus og at deres produkter og tjenester hovedsakelig er komplementære snarere enn konkurrerende, ettersom SLB tilbyr fullservice installasjon & kommisjonerings-pakker mens Envirex Group leverer spesialiserte midlertidige kontrollsystemer og landing string-tjenester primært som innsatsfaktorer til OEM-er.

- **Transaksjonen vil ikke redusere antallet fullserviceleverandører** av installasjon & kommisjoneringssystemer og -tjenester, noe som medfører at E&P-selskaper for det meste vil bli betjent av de samme leverandørene før og etter transaksjonen.
- **Konkurranselandskapet vil forbli robust**, med sterke konkurrenter som [REDACTED] som fortsetter å utøve betydelig konkurransepress, inkludert gjennom integrerte prosjektilbud.
- **Kunder besitter betydelig kjøpermakt**, særlig Equinor og Aker BP på NCS, som effektivt disiplinere leverandører gjennom konkurranseutsatte anbudsprosesser og rammeavtaler ettersom kundebasen er svært konsentrert.
- Til slutt **forblir etableringshindringene moderate**, ettersom muligheter eksisterer for nye aktører som tilbyr innovative løsninger eller spesialiserte teknologier, og muligheten for å entre markedet gjennom utstyrsleie reduserer nødvendig investeringskapital.

8.2 Subsea brønntilgangsprodukter og -tjenester

8.2.1 Markedskarakteristikk og verdikjede

- (148) Subsea brønnintervensjonsoperasjoner omfatter generelt fire segmenter: et fartøy eller en rigg, ROV-tjenester, subsea brønntilgangspakke og nedihulls brønntjenester. Flere tjenesteleverandører kombinerer dette omfanget til én integrert brønnintervensjonstjeneste. Det er imidlertid også vanlig at E&P-selskaper deler opp og anskaffer de individuelle segmentene separat.⁴⁸ Leverandøren av intervensjonstjenestene vil, i samarbeid med E&P-selskapene, sette sammen intervensjonspakken tilpasset brønnens tilstand, leveransens omfang og operasjonens mål. Komponenter og utstyr inkludert i intervensjonspakken består vanligvis av både egenutviklede og -produserte komponenter, samt utstyr og deler produsert av underleverandører.
- (149) Serviceleverandører kan tildeles rammeavtaler som er begrenset til å omfatte enten LWler eller Workovers, eller en rammeavtale som omfatter begge intervensjonstypene. Omfanget av rammeavtalene kan inkludere intervensjoner i ett eller flere spesifikke felt, eller alle felt det aktuelle E&P-selskapet opererer. Rammeavtaler for integrerte brønntilgangspakker har typisk en varighet på fem år, med mulighet for forlengelse i opptil seks år i toårsintervaller. Rammeavtaler kan også inngås med flere leverandører av de ulike segmentene som inngår i brønnintervensjonsoperasjoner, og kan også tildeles et samarbeid mellom to eller flere leverandører.⁴⁹
- (150) Eksempler på rammeavtaler på NCS inkluderer SLB og Stimwell Services' allianse med Aker BP for brønnintervensjon og stimulering, opprinnelig inngått for perioden 2019 – 2024 og deretter forlenget til 2025 – 2030. Videre har Baker Hughes inngått rammeavtale med Vår Energi for brønnintervensjonstjenester for perioden 2023 – 2028 med forlengelsesmulighet på

⁴⁸ Det har vært flere tilfeller der kunder anskaffer fartøy- og ROV-tjenester samlet, og subsea brønntilgangspakker og nedihulls brønntjenester individuelt.

⁴⁹ Et eksempel er Equinors anskaffelse av mekanisk intervensjon. AKOFS er kontrahert 100 % med Equinor for sitt AKOFS Seafarer-fartøy, mens TIOS (TFMC) har en 100 %-kontrakt med Equinor for sitt Island Wellserver-fartøy og opererer på ad hoc-markedet med alle E&P-selskaper med sitt Island Constructor-fartøy. For Equinor vil det dermed være en splitt mellom de to leverandørene for det samme feltet. For hydraulisk intervensjon anskaffer E&P-selskaper typisk de ulike tjenestene individuelt. Et eksempel er [REDACTED]

opptil fire år. I tillegg har AKOFS inngått rammeavtale med Equinor for lette brønnintervensjonstjenester for perioden 2020 – 2025, med opsjon på tre års forlengelse.

- (151) Effekten av at brønnintervensjonsmarkedet primært er basert på langsiktige avtaler er at kunder ikke bytter leverandør innenfor rammeavtalens tidsramme for de spesifikke brønnene. Dette gjelder særlig der omfanget av rammeavtalen dekker alle E&P-selskapets aktive brønner. [REDACTED] Valget av leverandør vil avhenge av blant annet forholdene for det individuelle feltet og hvorvidt en leverandør kan tilby utstyr og tjenester egnet for feltets og brønnens spesielle egenskaper og behov.
- (152) Anskaffelse av produkter og tjenester på standalone-basis kan skje gjennom langsiktige avtaler og prosjektbaserte avtaler. Valget mellom avtaleformene kan variere basert på om produktet eller tjenesten er en vanlig del av en brønnintervensjon eller et spesialisert verktøy benyttet i en krevende intervensjon. Andre grunner til standalone-leveranser på prosjektbasis kan være at kunden ønsker å teste ny teknologi, eller at den nåværende subsea-installasjonen kun er kompatibel med visst intervensjonsutstyr eller verktøy.
- (153) Videre er markedet preget av en svært konsentrert kundebase. Som eksempel er det 16 selskaper som er operatører av aktive felt på NCS i 2025, der det store flertallet av produksjonslisenser innehas av Equinor Energy AS, Aker BP ASA og Vår Energi ASA.⁵⁰ Dette medfører sterk kjøpermakt på brønnintervensjonsmarkedet generelt, og brønntilgangsmarkedet spesielt. Det samme gjelder i andre offshore jurisdiksjoner, ettersom de fleste jurisdiksjoner har mer eller mindre tilsvarende regulatoriske krav for tildeling av lisenser eller godkjenning av offshore-operatører. I tillegg krever inntreden i olje- og gassproduksjonssektoren betydelig kapital, som etablerte E&P-selskaper besitter. E&P-selskaper med betydelig størrelse og erfaring er dermed i økende grad sannsynlige til å anskaffe driftslisenser og godkjenninger på tvers av ulike jurisdiksjoner og har en tendens til å ha global tilstedeværelse.
- (154) Denne kjøpermakten viser seg i praksis gjennom anskaffelsesstrukturene som operatørene benytter seg av. Operatørene anskaffer typisk brønnintervensjonsutstyr og -tjenester gjennom konkurranseutsatte anbudsprosesser der flere kvalifiserte leverandører inviteres til å inngi tilbud. Operatører opprettholder ofte rammeavtaler med flere leverandører og kan benytte seg av dobbeltleverandørordninger for utstyr og tjenester for å opprettholde konkurranse og sikre forsyningsfleksibilitet. I tillegg stiller operatørene strenge krav til teknisk kvalifisering og standardiserte kontraktsvilkår, noe som ytterligere styrker deres forhandlingsposisjon overfor leverandørene. På norsk kontinentalsokkel gjennomfører operatører som Equinor, Aker BP og Vår Energi jevnlig strukturerte anbudsprosesser for intervensjonsutstyr og -tjenester, der flere globale leverandører inviteres til å delta.
- (155) Markedet er videre preget av sterk konkurranse mellom leverandørene av brønntilgangssystemer og -tjenester. Konkurrenter med betydelig størrelse inkluderer globale OEM-er som [REDACTED].
- (156) Markedet for subsea brønntilgangssystemer og tjenester er, i likhet med den overordnede brønnintervensjonssektoren, et anbudsbasert marked. Salgskanalene som benyttes er hovedsakelig henvender fra kunder til potensielle leverandører med anbudsinvitasjoner, og at leverandører deretter sender inn tilbud. På grunn av kundenes markedskunnskap vil E&P-

⁵⁰ <https://www.norsketroleum.no/en/facts/companies-production-licence/>

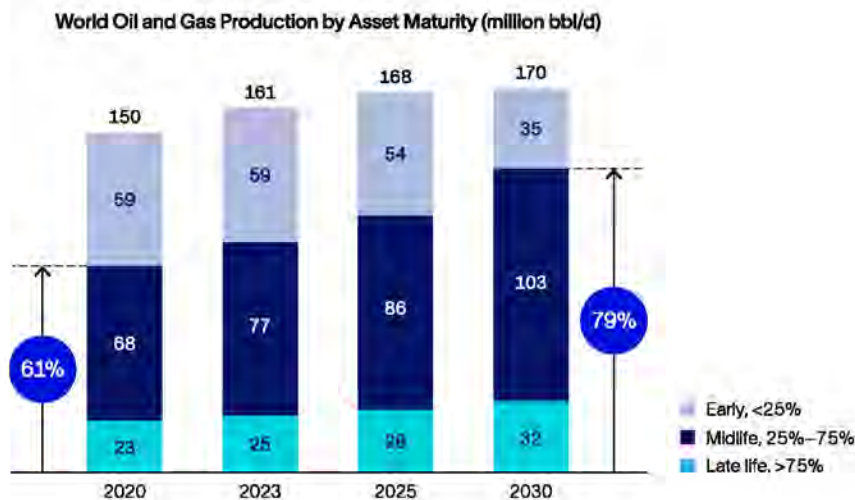
selskapene vanligvis allerede ha gjennomført en innledende evaluering av hvilke leverandører som kan være relevante for intervensjonskontrakten. Innledende evaluering av relevante leverandører kan baseres på tidligere avtaler og prosjekter eller bare generell markedskunnskap. I tillegg benytter kundene leverandørportaler. Serviceleverandørene registrerer seg som leverandører for den relevante kunden via kvalitetskontrollsystemer som f.eks. Magnet joint qualification system. Kundene blir på denne måten oppmerksomme på relevante leverandører av tjenester og produkter. Andre plattformer kan være åpne plattformer der leverandører annonserer sine tjenester og produkter, f.eks. NORWEP.

- (157) Ettersom subsea brønnintervensjonspakker kan struktureres på to måter, enten som et integrert tilbud, eller som fire separate frittstående pakker, markedsfører serviceleverandørene sine tilbud både separat og samlet som integrerte løsninger. De ulike serviceleverandørene markedsfører sine frittstående tilbud individuelt, men også i fellesskap med alliansepartnere.⁵¹ Salgsprosessen er videre definert av kundenes behov. Kunder initierer anskaffelsesprosesser gjennom eksisterende rammeavtaler, anbudsinvitasjoner eller forespørsler om informasjon og kvalifiseringer. Anbudsdokumentasjonen inneholder vanligvis tekniske spesifikasjoner, arbeidsomfang, operasjonelle krav og kommersielle vilkår. Leverandørene inngir tilbud som inkluderer tekniske forslag, prising og leveringsplaner. Kunden evaluerer deretter tilbudene basert på en kombinasjon av teknisk kapasitet, operasjonell merittliste, sikkerhetsprestasjoner, pris og leveringssikkerhet. I løpet av denne prosessen kan det gjennomføres avklaringsmøter og tekniske diskusjoner mellom operatøren og leverandørene som deltar i anbudsprosessen. Etter evalueringen tildeles kontrakten typisk til leverandøren eller leverandørene som tilbyr mest fordelaktig løsninger. I noen tilfeller kan operatører også etablere rammeavtaler med flere leverandører for å sikre fleksibilitet og konkurranse for fremtidige intervensjonsaktiviteter.
- (158) Omfanget av pakkene er nesten utelukkende basert på kundens skjønn og behov [REDACTED]. Et annet eksempel er det pågående [REDACTED]. Et tredje eksempel er det nylige [REDACTED].
- (159) Markedet er karakterisert av etterspørsel etter kostnadseffektive metoder, som riggløse intervensjoner, en markedskarakteristikk som driver teknologisk utvikling. Spesielt E&P-selskaper [REDACTED] er motiverte og villige til å ta i bruk ny teknologi innen subsea petroleumsproduksjon.
- (160) Markedet for brønntilgangsprodukter og tjenester er for tiden i en voksende eller moden fase. Som nevnt ovenfor er ønsket om å utnytte et petroleumsreservoar så mye som mulig en nåværende trend i O&G-sektoren. Over 60 % av verdens O&G-produksjon kommer fra modne felt. Ny teknologisk utvikling muliggjør i økende grad videre produksjon fra modne brønner, og brønnintervensjon blir dermed en metode for å oppnå maksimal produksjon fra ett og samme reservoar. Svingninger i markedet kan imidlertid oppstå på grunn av timing og stadiet i livssyklus for aktive brønner, O&G-priser og den til enhver tid gjeldene petroleumpolitikken.

⁵¹ Det finnes flere partner- og alliansekonfigurasjoner på tvers av serviceselskapene innen det integrerte subsea-intervensjonsområdet. Eksempler inkluderer Halliburtons avtale om nedihulls brønntjenester med Trendsetters subsea brønntilgangspakke, og Helix' [REDACTED] kombinert med SLBs [REDACTED].

For eksempel, i perioder der færre nye olje- og gassfelt åpnes, vil E&P-selskaper ha ytterligere insentiver til å investere i produksjonsmaksimering av nåværende aktive brønner. I tillegg til produksjonsmaksimering er E&P-selskapene stadig mer avhengige av brønnintervensjon for å vedlikeholde og reparere skadede eller slitte brønner. Dette bidrar til utsikter for fremtidig vekst i etterspørsel.

Figur 7: Verdens olje- og gassproduksjon etter feltmodenhet i millioner fat/dag (SLB)



- (161) Markedet for brønntilgangssystemer og tjenester er kjennetegnet av tilstedeværelsen av samarbeidsavtaler og "allianser" for å levere brønnintervensjonstjenester. Samarbeid er ofte både et nødvendig aspekt av teknologisk utvikling og viktig i gjennomføringen av tjenestene. Slike samarbeid kan bestå av utviklingen av brønntilgangsutstyr og tjenester, eller bestå av samarbeid om gjennomføringen av en intervensjon med leverandører som tilbyr øvrige segmenter innenfor brønnintervensjon. Som utdypet ovenfor benyttes en rekke forskjellige installasjonsutstyr i en brønnintervensjonsoperasjon. Kunder er ved evaluering av om en brønnintervensjon er fordelaktig og ved valg av leverandør opptatt av kostnadseffektivitet, inkludert minimal nedetid, samt sikkerhet både for personell, eksisterende installasjoner og omkringliggende miljø. I tillegg, på grunn av petroleumens natur som en begrenset ressurs, blir havforholdene og de geologiske kondisjonene rundt nye brønner stadig mer krevende, hvilket har medført at brønner produseres dypere hav og når dypere ned under havbunnen. Disse to faktorene gir insentiver til produktutviklingssamarbeid, der selskaper med ulik ekspertise bidrar til å utvikle det mest effektive utstyret og brønnkomponentene. Samarbeid kan både finne sted i forbindelse med ny produktutvikling eller produksjon, eller gjennomføring av brønnintervensjonsoperasjonen. Et eksempel på sistnevnte er Subsea Service Alliance mellom SLB og Helix, der Helix leverer intervensjonsfartøylene, mens SLB leverer intervensjonsutstyr og -komponenter, og OSS leverer brønntilgangssystemer og -tjenester. Andre eksempler inkluderer samarbeidet mellom Halliburton, som bidrar med nedihulls brønntjenester og Trendsetters subsea brønntilgangspakke, og samarbeidet mellom Baker Hughes og TIOS (TFMC) for nedihulls brønntjenester på Island Wellserver og Island Constructor.
- (162) Etableringshindringer for subsea brønntilgangssystemer og -tjenester er etter OSS' erfaring lave til moderate. Visse jurisdiksjoner har avvikende tekniske, sikkerhets- og miljøkrav, noe som kan medføre at nye aktører pådrar seg økte kostnader i forbindelse med tilpasning til disse kravene. Selv om nye aktører må overholde regulatoriske og tekniske krav til kvaliteten og

gjennomføringen av intervensjonen, har nye aktører anledning til å leie utstyr, noe som representerer en reell mulighet for å etablere seg på markedet selv uten en komplett systemportefølje. Denne muligheten reduserer også investeringskostnader og irreversible kostnader forbundet med markedsinntreden. Etableringsbarrierene er særlig lave for aktører som er til stede i andre deler av intervensjonsprosessen. Videre kan nye aktører som ikke er i stand til å tilby alle aspekter av en brønntilgangsoperasjon, inngå samarbeidsavtaler med andre leverandører, eller levere til markedet gjennom etablerte OEMer eller øvrige serviceleverandører. Ettersom markedet for tiden er i en vekstfase, og ny teknologi er i høy grad ønskes velkommen av kundene, kan nye aktører etablere seg som nisje- eller spesialistleverandører med fokus på et spesifikt segment av brønntilgangsmarkedet før de bygger en mer omfattende portefølje.

- (163) Til slutt, som nevnt ovenfor, er markedet i stor grad basert på langsiktige rammeavtaler og en konsentrert kundebase. Ved utløp av en rammeavtale [REDACTED] orienterer seg basert på pris og kvalitet, samt har en [REDACTED] noe som reduserer risikoen som kan påløpe ved markedsinntreden, og i tillegg skaper et dynamisk konkurranselandskap.

8.2.2 Transaksjonen vil ikke føre til noen vesentlig begrensning av effektiv konkurranse

8.2.2.1 Partene vil fortsatt ha en moderat markedsandel også etter transaksjonen

- (164) Partene vil også etter Transaksjonen ha en moderat markedsandel som er nær grensen for at dette markedet ikke utgjør et berørt marked selv på et hypotetisk NCS-marked.
- (165) Envirex Groups markedsandel på et globalt marked for subsea brønntilgangsprodukter og -tjenester er [REDACTED] %, ⁵² bestående av salg av enheter til både [REDACTED] [REDACTED]. På et hypotetisk NCS-marked er Envirex Groups markedsandel [REDACTED] %, ⁵³ som består av salg og utleie av moduler sammen med tilhørende tjenester til blant annet [REDACTED].
- (166) SLB tilbyr kun subsea brønntilgangssystemer- og tjenester gjennom OSS, enten som en del av en integrert brønnintervensjonspakke eller en fullservice brønntilgangspakke. OSS' markedsandel på et globalt marked for subsea brønntilgangssystemer og -tjenester er omtrent [REDACTED] %, ⁵⁴ bestående av salg av fullservicepakker til E&P-selskaper, som [REDACTED] [REDACTED]. På et hypotetisk NCS-marked er OSS' markedsandel omtrent [REDACTED] %, ⁵⁵ som består av salg av fullservice brønntilgangspakker til E&P-selskaper som [REDACTED].

⁵² Det totale globale markedet for subsea brønntilgangsprodukter og tjenester er estimert til ca. USD [REDACTED] millioner i 2025. Markedsstørrelsen utgjør Partenes beste estimat og er beregnet med grunnlag i E&P-selskapenes utgifter som angitt i Rystad Energy Annual Subsea Market Report 2025 og leverandørenes rapporterte omsetning i deres kvartalsrapporter og årsrapporten for 2025, og justert for OSS' markeds kunnskap og de annonserte tilbudene for brønntilgangsprodukter og tjenester globalt. Envirex Groups omsetning i 2025 var ca. NOK [REDACTED] millioner. Det understrekes at Envirex Group rapporterer tall på produkt og ikke markedsnivå slik at tallene utgjør selskapets beste estimat.

⁵³ Det totale hypotetiske markedet for subsea brønntilgangsprodukter og -tjenester på NCS er estimert til ca. USD [REDACTED] millioner i 2025. Markedsstørrelsen utgjør Partenes beste estimat og er beregnet basert på E&P-selskapenes utgifter som oppgitt i Rystad Energy Annual Subsea Market Report 2025 og leverandørenes rapporterte omsetning i deres kvartalsrapporter og årsrapporten for 2025, justert for OSS' kjennskap til markedet og annonserte tilbud for brønntilgangsprodukter og -tjenester på NCS. Envirex Groups omsetning på et hypotetisk NCS marked var i 2025 omtrent NOK [REDACTED] millioner. Det understrekes at Envirex Group rapporterer tall på produkt og ikke markedsnivå slik at tallene utgjør selskapets beste estimat.

⁵⁴ OSS' globale omsetning innen brønntilgangsprodukter og tjenester globalt var omtrent USD [REDACTED] millioner i 2025.

⁵⁵ OSS' omsetning i 2025 fra NCS-baserte operasjoner var ca. USD [REDACTED] millioner.

- (167) Partenes kombinerte markedsandel på et globalt marked for subsea brønntilgangssystemer og -tjenester vil dermed være omtrent [REDACTED] %. På et hypotetisk NCS-marked for subsea brønntilgangstjenester vil Partene ha en kombinert markedsandel estimert til omtrent [REDACTED] %. Etter Transaksjonen er Partenes kombinerte markedsandel dermed [REDACTED] for at markedet for brønntilgangssystemer- og tjenester ikke utgjør et berørt marked.⁵⁶

8.2.2.2 *Markedskonsentrasjonen forblir moderat og enhver økning er begrenset*

- (168) Markedet for brønntilgangssystemer og tilhørende tjenester er preget av moderat konsentrasjon både globalt og på NCS, og dette vil fortsette etter Transaksjonen.

- (169) Basert på Partenes beste estimat vil HHI-økningen være [REDACTED] på et globalt marked, og omtrent [REDACTED] på et hypotetisk NCS marked.⁵⁷ Ettersom Envirex Groups markedsandel på markedet for brønntilgangssystemer og -tjenester er [REDACTED] %, er økningen i markedskonsentrasjon nær ubetydelig og godt under Kommisjonens terskel for "usannsynlig å føre til konkurransebekymringer".⁵⁸ Enhver konsentrasjonsøkning vil være ytterligere begrenset på et globalt marked. Dette tilsier at Transaksjonen på ingen måte vil være i stand til å vesentlig begrense konkurransen på verken et globalt eller et NCS-marked for brønntilgangsprodukter og tilhørende tjenester.

- (170) I tillegg er Partenes produkttilbud i stor grad komplementære og de har ulik markedsstrategi. Envirex Group tilbyr ikke fullservice brønntilgangspakker og foretrekker levering gjennom OEMer. Dette medfører at konkurranselandskapet ikke vil endres som følge av Transaksjonen. E&P-selskapene vil fortsatt bli levert av de samme fullserviceleverandørene globalt og på NCS, og deres potensielle leverandørbase vil ikke bli redusert.

8.2.2.3 *Partene er ikke nære konkurrenter ettersom produkttilbudet er komplementært*

- (171) Som for installasjon & kommisjonering er Partene ikke nære konkurrenter, da deres produkttilbud primært er komplementært, ettersom OSS er en fullserviceleverandør mens Envirex Group hovedsakelig tilbyr deler av pakken til OEM-ene og bare i begrenset grad til E&P-selskaper.

- (172) I tillegg er de fleste av Envirex Groups midlertidige kontrollsystemer (RWOCS, SWOCS, og SHPUer) [REDACTED].⁵⁹ Dette innebærer at de fleste av Envirex Groups produkter og tjenester [REDACTED]

- (173) Fraværet av konkurransepress som utøves mellom Partene demonstreres også av [REDACTED]

- (174) Den komplementære naturen mellom Partenes virksomhet vises videre av at Envirex Group [REDACTED]
[REDACTED] Selv om Partenes aktiviteter utgjør en horisontal overlapp på markedet for brønntilgangssystemer og -tjenester, har Partene i praksis et vertikalt forhold, noe som

⁵⁶ Konkurranseloven § 18a første ledd bokstav e

⁵⁷ Beregningen av HHI før og etter Transaksjonen er basert på Partenes beste estimater av konkurrentenes markedsandeler på et globalt marked for installasjon & kommisjonering i tråd med metodikken beskrevet i punkt 8.2.2.4 nedenfor

⁵⁸ Kommisjonens Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (OJ C 31, 5.2.2004, pp. 5-18), avsnitt 20.

⁵⁹ Fox Subseas Well Barrier Pumping System er anvendelig under LWler, og kan derfor brukes på levende brønner.

innebærer at begrenset til ingen konkurransepress mellom partene går tapt som følge av Transaksjonen.

8.2.2.4 Et sterkt konkurranselandskap vil fortsette å utøve betydelig konkurransepress

(175) Den sammenslåtte enheten vil etter Transaksjonen fortsette å møte sterk konkurranse fra det samme landskapet av store globale OEM-er og nisjeaktører med fokus på spesifikke brønntilgangsprodukter og -tjenester.

(176) Melder estimerer følgende markedsandeler for sine største konkurrenter på markedet for brønntilgangsprodukter og tilhørende tjenester:

Supplier:	Estimated market shares (global/NCS): ⁶⁰
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

(177) [REDACTED] vil fortsette [REDACTED] leverandøren av brønntilgangsprodukter og -tjenester på NCS, selv etter Transaksjonen. Globalt vil [REDACTED]

(178) [REDACTED] vil også være [REDACTED] kombinert OSS/Envirex Group-enhet på et hypotetisk NCS-marked. I tillegg har [REDACTED] og andre leverandører som [REDACTED] både størrelsen og kapasiteten til å konkurrere med OSS/Envirex Group.

(179) Som en effekt av den kostnadseffektivitetsdrevne etterspørselen etter ny teknologi vil Partene også møte konkurranse fra mindre "nisje"-aktører som utvikler og leverer komponenter i brønnintervensjonssystemer, slik som [REDACTED]

⁶⁰ Markedsandelene utgjør Partenes beste estimater og er beregnet basert på E&P-selskapenes utgifter som oppgitt i Rystad Energy Annual Subsea Market Report 2025 og leverandørenes rapporterte omsetning i deres kvartalsrapporter og årsrapporten for 2025, justert for OSS' kjennskap til markedet og de annonserte anbudene for brønntilgangsprodukter og -tjenester globalt og på NCS.

[REDACTED]. Selv om disse aktørene ikke besitter samme markedsposisjon, utøver deres nye teknologi og spesialiserte leveranser et konkurransepress på OEMene, særlig på grunn av at E&P-selskapene aktivt legger deler av segmentene i brønntilgang ut i separate tilbud for å skape konkurranse, og nisjeaktørenes samarbeid med andre aktører for å levere direkte i større tilbud. Et eksempel på dette er Optime/Halliburton-alliansen der Optime har vunnet flere kontrakter direkte med flere O&G-selskaper inkludert Equinor og Aker BP for sine midlertidige kontrollsystemer.⁶¹

8.2.2.5 Sterk kjøpermakt disiplinere effektivt leverandører

(180) Partene vil fortsette å møte et sterkt og sofistikert kjøperlandskap både globalt og på NCS bestående av multinasjonale E&P-selskaper som besitter betydelig kunnskap om produktene og tjenestene som inngår i brønntilgangssoperasjoner. Markedet er som et resultat av den konsentrerte kjøperbasen preget av informasjonssymmetri, noe som gjør det mulig for kundene å evaluere og velge leverandøren som kan tilby den mest egnede tjenesten for kundens behov.

(181) E&P-selskaper er svært prissensitive ved valg av leverandører. Dette medfører at markedet ikke i vesentlig grad påvirkes [REDACTED]

[REDACTED] Etter OSS' erfaring spiller disse hensynene imidlertid en begrenset rolle ved valg av leverandør.

(182) Følgelig er markedet for brønntilgangssystemer og tjenester preget av en kundebase med sterk kjøpermakt, globalt og spesielt på NCS. Equinor, som er den klart største kjøperen av brønnintervensjonstjenester, innehar en betydelig kjøpermakt som operatør av 61 felt på NCS i 2026.⁶² Etter Equinor er Aker BP operatør for 35 felt på NCS. De resterende feltene er fordelt mellom operatørene Vår Energi, Repsol Norge, OMV, OKEA, Harbour Energy, DNO Norge, ConocoPhillips og Norske Shell.⁶³

(183) Equinors posisjon som operatør av nær 50 % av aktive felt på NCS gjør det mulig å stille betydelige krav til leverandører, både når det gjelder prising og sammensetningen av tjenestepakker, samt å utøve press på utviklingen av nytt brønnintervensjonsutstyr generelt og brønntilgangsutstyr. I praksis har Equinors markedsposisjon [REDACTED]

(184) E&P-selskapene benytter aktivt sin kjøpermakt til å sette de ulike leverandørene opp mot hverandre gjennom konkurranseutsatte anbudsprosesser. Dette skjer enten gjennom enkeltkontrakter eller rammeavtaler der flere leverandører er prekvalifisert og der E&P-selskapet gjennomfører spesifikke avrop under rammeavtalen. Dette gjør det mulig for kunden å bytte mellom ulike leverandører. E&P-selskapene strukturerer også tilbudene aktivt ved å i visse perioder legge deler av produktene og tjenestene ut separat for å fremme utvikling av ny teknologi og skape konkurranse fra nye nisjeaktører dersom de ikke er fornøyd med produktene eller prisen levert av sin OEM-systemleverandør.

⁶¹<https://www.ocean24.no/2024/03/21/equinor-bestiller-fjernstyrte-systemer-for-havbunnsbrønner/> ; <https://www.ocean24.no/2024/05/06/optime-subsea-vinner-aker-bp-kontrakt-pa-skarv/>. Dette samarbeidet er nå erstattet av den nye enheten som oppsto gjennom Halliburton-Optime foretakssammenslutningen i 2025.

⁶² <https://www.norskpetroleum.no/fakta/selskap-utvinningstillatelse/>

⁶³ <https://www.norskpetroleum.no/fakta/selskap-utvinningstillatelse/>

8.2.2.6 *Begrensede etableringshindringer skaper betydelig potensiell konkurranse*

- (185) Lave til moderate etableringshindringer vil fortsette å legge til rette for potensiell konkurranse fra eksisterende og nye leverandører, særlig med tanke på at markedet for tiden er i en vekstfase, og søker nye teknologier rettet mot å redusere kostnader og forbedre produksjonseffektiviteten.
- (186) Eksisterende leverandører av brønnintervensjonsprodukter og tilhørende tjenester vil enkelt kunne flytte utstyr og personell på tvers av produksjonsregioner. Dette innebærer f.eks. at store globale aktører som [REDACTED] vil utøve konkurransepress også på NCS. Videre medfører dette at aktører som allerede er til stede i en produksjonsregion enkelt og raskt vil kunne øke kapasiteten til å by på ytterligere kontrakter.
- (187) Etter OSS' erfaring møter også andre aktører i O&G-service sektoren begrensede til moderate etableringshindringer. Dette skyldes flere faktorer. For det første er utstyr og komponenter brukt i brønntilgangsoperasjoner tilgjengelig for leie, hvilket innebærer lavere irreversible kostnader og nødvendig investeringskapital. Alternativt kan nye aktører inngå samarbeidsavtaler med leverandører av tjenester eller produkter som de for tiden ikke er i stand til å tilby. For det andre, som nevnt ovenfor, er kunder [REDACTED] å skape konkurranse og fremme ny teknologi.⁶⁴ For det tredje er markedet i en vekstfase, en situasjon som øker etterspørselen både globalt og på NCS.
- (188) For selskaper som allerede er aktive i O&G-servicesektoren og som utvider sitt tilbud til å inkludere subsea brønntilgangstjenester, estimerer Partene etableringskostnadene til NOK [REDACTED] millioner, ettersom slike aktører generelt allerede besitter relevant infrastruktur, operasjonelle systemer, bransjesertifiseringer, personell, samt en eksisterende relasjon til lokale beslutningstakere, og de behøver primært å investere i spesifikt intervensjonsverktøy, systemintegrasjon og operasjonell klargjøring.

8.2.2.7 *Konklusjon: Transaksjonen er på ingen måte i stand til å føre til noen vesentlig begrensning av effektiv konkurranse på markedet for brønnintervensjonsprodukter og -tjenester*

- (189) Oppsummert vil Transaksjonen ikke føre til noen vesentlig begrensning av effektiv konkurranse på markedet for brønntilgangsprodukter og tilhørende tjenester:
- **Partenes kombinerte markedsandel forblir moderat**, og økningen i markedskonsentrasjon som følge av Transaksjonen er nær ubetydelig gitt Envirex Groups markedsandel på [REDACTED] %,
 - **Partene er ikke nære konkurrenter** på grunn av ulikt strategisk fokus og at deres produkter og tjenester hovedsakelig er komplementære snarere enn konkurrerende, ettersom OSS tilbyr fullservice brønntilgangspakker mens Envirex Group leverer spesialiserte midlertidige kontrollsystemer primært som innsatsfaktorer til OEMer.
 - **Transaksjonen vil ikke redusere antallet fullserviceleverandører** av brønntilgangspakker eller brønnintervensjonstjenester, noe som medfører at E&P-

⁶⁴ Eksempler er [REDACTED]

selskaper hovedsakelig vil bli betjent av de samme leverandørene før og etter transaksjonen.

- **Konkurranselandskapet vil forbli robust**, med sterke konkurrenter som [REDACTED] som fortsetter å utøve betydelig konkurransepress.
- **Kunder besitter betydelig kjøperkraft**, særlig Equinor og Aker BP på NCS, som effektivt disiplinere leverandører gjennom konkurransefremmende anbudsprosesser og rammeavtaler, ettersom kundebasen er svært konsentrert.
- Til slutt **forblir etableringshindringene begrensede til moderate**, ettersom muligheten for utstyrsleie, samarbeidsmuligheter og et voksende marked legger til rette for ny markedsinntreden.

8.3 Avslutning og disponering av subsea utstyr

8.3.1 Markedskarakteristikker og verdikjede

- (190) En generell bemerkning er at markedet for fjerning av subsea utstyr og tilhørende tjenester deler betydelige strukturelle likheter med markedene for installasjon & kommisjonerings- og brønntilgangssystemer og -tjenester beskrevet i punkt 8.1.1 og 8.2.1 ovenfor. Med mindre annet er spesifisert nedenfor, er beskrivelsen av markedet for installasjon & kommisjonering og brønntilgangssystemer og tjenester for brønnintervensjoner også i stor grad representativ for markedet for fjerning av subsea utstyr og tilhørende tjenester, f.eks. når det gjelder anskaffelsespraksis, konkurransedynamikk, kundebase og etableringshindringer.
- (191) P&A-markedet generelt, og markedet for fjerning av subsea utstyr og tjenester er for tiden i en vekstfase.⁶⁵ Denne veksten drives primært av den naturlige livssyklusen til brønner som når slutten av sin produktive levetid, slitasje og korrosjon av aldrende infrastruktur og installasjoner, og økt regulatorisk håndhevelse av sikkerhets- og miljøvernkrav. På grunn av P&A-operasjoners karakter av å være ikke-inntektsgenererende, har operatører historisk utsatt permanent plugging, noe som har resultert i en opphopning av eldre, ikke-produserende brønner. Strengere regulatoriske krav begrenser imidlertid i økende grad denne muligheten, og tvinger E&P-selskaper til å gjennomføre permanente P&A-operasjoner.
- (192) Markedet er videre preget av en voksende etterspørsel etter kostnadseffektive P&A-metoder. Særlig er utviklingen av brønntilgangsutstyr som krever redusert topside-plass og mobiliseringstid svært ettertraktet og belønnes av E&P-selskaper. E&P-selskaper søker aktivt innovative og effektive løsninger for å redusere kostnadene og varigheten av P&A-kampanjer, inkludert riggløse P&A-metoder og nye teknologier for brønnplugging og utstyrsfjerning. P&A-operasjoner utføres tradisjonelt med borerigg. Ny teknologisk utvikling muliggjør imidlertid bruk av LWI-fartøyer under P&A-operasjoner, noe som reduserer de tilknyttede kostnadene betydelig. Utviklingen av stigerørsløse P&A-løsninger er derfor en driver i utviklingssektoren av markedet. P&A-markedet følger dermed den overordnede trenden i oljeservicesektoren beskrevet i punkt 8.1.1 og 8.2.1 angående etterspørselen etter kostnadseffektive og teknologisk avanserte løsninger.

⁶⁵ Global Energy Network har karakterisert markedet til å være "on the verge of a massive growth supercycle" og er forventet å nesten doble seg innen 2034, se <https://globalenergynetwork.net/news-item/global-offshore-decommissioning-market-set-to-surge-to-16-73-billion-by-2034-as-regulators-tighten-the-grip/>

- (193) På NCS etterspørres det store flertallet av P&A-operasjoner av Equinor Energy AS, Aker BP ASA og Vår Energi ASA. Denne konsentrerte kundebasen gir opphav til sterk kjøpermakt, som effektivt disiplinerer leverandører gjennom konkurranseutsatte anbudsprosesser og rammeavtaler. Som på markedet for brønntilgang og installasjon & kommisjonering er E&P-selskaper svært prissensitive og er [REDACTED]. Denne prissensitiviteten er særlig fremtredende i P&A-markedet. Som eksempel har kunder [REDACTED]

8.3.2 Transaksjonen vil ikke føre til noen vesentlig begrensning av effektiv konkurranse

- (194) Partenes kombinerte markedsandel forblir moderat, ettersom Partenes separate og kombinerte markedsandeler på både et globalt marked og hypotetisk NCS-marked for fjerning av subsea utstyr med tilhørende tjenester er estimert til:

	OSS	Envirex Group	Kombinert
Globalt	[REDACTED] % ⁶⁶	[REDACTED] % ⁶⁷	[REDACTED] %
NCS	[REDACTED] % ⁶⁸	[REDACTED] % ⁶⁹	[REDACTED] %

- (195) Som det fremgår av tabellen ovenfor er Partenes kombinerte markedsandel etter transaksjonen [REDACTED] for at markedet for avslutning og disponering av subsea utstyr og tilknyttende tjenester ikke utgjør et berørt marked.⁷⁰
- (196) Markedet for fjerning av subsea utstyr og tilhørende tjenester er preget av moderat konsentrasjon både globalt og på NCS. Basert på Partenes beste estimat vil HHI-nivået øke med [REDACTED] på et globalt marked, og [REDACTED] på et hypotetisk NCS-marked.⁷¹ Ettersom Envirex Groups markedsandel er [REDACTED] %, er økningen i markedskonsentrasjon, både på NCS og på et globalt marked, nær ubetydelig og godt under Kommisjonens terskel for "usannsynlig å føre til konkurransebekymringer".⁷² Transaksjonen vil dermed på ingen måte

⁶⁶ Det totale globale markedet for avslutning og disponering av subsea utstyr er estimert til ca. USD [REDACTED] millioner i 2025. Markedsstørrelsen utgjør Partenes beste estimat og er beregnet basert på E&P-selskapenes utgifter som oppgitt i Rystad Energy Annual Subsea Market Report 2025 og leverandørenes rapporterte omsetning i deres kvartalsrapporter og årsrapporten for 2025, justert for OSS' kjennskap til markedet og de annonserte tilbudene for avslutning og disponering av subsea utstyr globalt. OSS' globale omsetning innen avslutning og disponering av subsea utstyr var ca. USD [REDACTED] millioner i 2025.

⁶⁷ Envirex Groups globale omsetning i 2025 var ca. NOK [REDACTED] millioner. Det understrekes at Envirex Group rapporterer tall på produkt og ikke markedsnivå slik at tallene utgjør selskapets beste estimat.

⁶⁸ Det totale hypotetiske NCS-markedet for avslutning og disponering av subsea utstyr er estimert til ca. USD [REDACTED] millioner i 2025. Markedsstørrelsen utgjør Partenes beste estimat og er beregnet basert på E&P-selskapenes utgifter som oppgitt i Rystad Energy Annual Subsea Market Report 2025 og leverandørenes rapporterte omsetning i deres kvartalsrapporter og årsrapporten for 2025, justert for OSS' kjennskap til markedet og de annonserte tilbudene for avslutning og disponering av subsea utstyr på NCS. [REDACTED]

[REDACTED], hvorav deres omsetning var NOK [REDACTED] millioner.

⁶⁹ Envirex Groups omsetning på NCS-markedet i 2025 var ca. NOK [REDACTED] millioner. Det understrekes at Envirex Group rapporterer tall på produkt og ikke markedsnivå slik at tallene utgjør selskapets beste estimat. Videre vises det til at informasjonen om den totale verdien til et hypotetisk NCS-marked for subsea avslutning og disponering av subsea utstyr ikke er lett tilgjengelig ettersom mange av leverandørene opererer globalt og ikke rapporterer sin omsetning basert på region.

⁷⁰ Konkurranseloven § 18a første ledd bokstav e

⁷¹ HHI-scoren er kalkulert basert på Partenes beste estimat av konkurrentenes og egne markedsandeler, vennligst se oppgitte markedsandeler i avsnitt 200 og 207.

⁷² Partenes kalkulasjoner basert på estimerte markedsandeler viser en økning av HHI scoren på henholdsvis [REDACTED] og [REDACTED].

være i stand til å vesentlig begrense konkurransen på verken et globalt eller et NCS-marked for P&A-produkter og tilhørende tjenester.

- (197) Videre er Partene ikke nære konkurrenter på grunn av ulikt strategisk fokus og at deres produkter og tjenester hovedsakelig er komplementære snarere enn konkurrerende. Mens OSS tilbyr fullservice pakker for fjerning av subsea utstyr, leverer Envirex Group spesialiserte P&A-produkter og -tjenester primært som innsatsfaktorer til fullserviceleveransen til OEMer, [REDACTED].⁷³ Selv om Partenes aktiviteter utgjør en horisontal overlapp på markedet for fjerning av subsea utstyr og tilhørende tjenester, har Partene i praksis et vertikalt forhold. I tillegg er [REDACTED] noe som reduserer konkurransepresset de representerer når man tar i betraktning den særlige prissensitiviteten som er foreliggende hos kundene i P&A-segmentet. Samlet medfører dette at begrenset til ingen konkurransepress mellom Partene vil gå tapt som følge av Transaksjonen.
- (198) Fraværet av konkurransepress mellom Partene underbygges også av at [REDACTED]
- (199) Partenes ulike markedsstrategier medfører at Transaksjonen ikke vil endre konkurranselandskapet og redusere antallet leverandører av fjerning av subsea utstyr og tilhørende tjenester. E&P-selskapene vil dermed hovedsakelig bli forsynt av de samme leverandørene før og etter Transaksjonen.
- (200) **I stedet vil konkurranselandskapet forbli robust**, med sterke OEM-konkurrenter som [REDACTED], i tillegg til spesialiserte nisje-P&A-aktører, som fortsetter å utøve betydelig konkurransepress.
- (201) Melder estimerer følgende markedsandeler for sine fem største konkurrenter på markedet for avslutning og disponering av subsea utstyr:

Leverandør:	Estimerte markedsandeler (globalt / NCS): ⁷⁴
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

- (202) [REDACTED] vil fortsette som [REDACTED] av avslutning og disponering av subsea utstyr på NCS og globalt. [REDACTED] vil også forbli av [REDACTED]. Selv om [REDACTED] for tiden ikke har en større markedsandel, medfører [REDACTED]

⁷³ F.eks. bruk av [REDACTED]

⁷⁴ Markedsandelene utgjør Partenes beste estimater og er beregnet basert på E&P-selskapenes utgifter slik de fremgår av Rystad Energy Annual Subsea Market Report 2025 og leverandørenes rapporterte omsetning i deres kvartalsrapporter og årsrapporten for 2025, justert for OSS' markeds kunnskap og de annonserte anbudene for installasjon & kommisjoneringsprodukter og -tjenester globalt og på NCS.

⁷⁵ Til OSS' beste kunnskap har ikke [REDACTED] omsetning på NCS.

⁷⁶ Til OSS' beste kunnskap har ikke [REDACTED] omsetning på NCS.

- [REDACTED] utøver konkurransepress på OSS og Envirex Group, [REDACTED]
- (203) Ettersom P&A-operasjoner ikke er inntektsgenererende for operatøren, og E&P-selskaper dermed er svært prissensitive, vil Partene også møte konkurranse fra mindre "nisje"-aktører som utvikler og leverer spesialiserte komponenter for P&A-produkter og -tjenester. Konkurransesettet utøvd av disse nisjeleverandørene er [REDACTED]
- (204) **OSS vil fortsette å bli disiplinert av et sterkt kjøperlandskap**, som består av multinasjonale E&P-selskaper med betydelig kunnskap om produktene og tjenestene.
- (205) Den konsentrerte kundebasen, kundenes prissensitivitet, [REDACTED] og informasjonssymmetrien i markedet medfører at kundene besitter betydelig kjøpermakt.⁷⁷ Denne kjøpermakten benyttes til å effektivt disiplinere leverandører gjennom konkurranseutsatte anbudsprosesser og rammeavtaler.
- (206) Dette gjør det mulig for kunder, spesielt Equinor, å stille betydelige krav til kvalitet og pris og å utøve press på utviklingen av nytt P&A-utstyr og -teknologier.
- (207) I tillegg kan E&P-selskaper strategisk dele opp sine anbud ved å anskaffe visse produkter og tjenester separat, og dermed oppmuntre til utvikling og bruk av ny teknologi, samt legge til rette for markedsinntreden av nisjeaktører i tilfeller der E&P-selskapet ikke er fornøyd med produktene eller prisingen tilbudt av sin nåværende P&A-produkt- og tjenesteleverandør.
- (208) Til slutt **forblir etableringshindringene begrensete til moderate**, ettersom utstyrsleie, samarbeidmuligheter og begrensete lojalitetshensyn overfor eksisterende leverandører legger til rette for ny markedsinntreden.⁷⁸ Den betydelige vekstfasen og kundenes vilje til å ta i bruk ny teknologi skaper muligheter spesielt for nye markedsaktører, særlig aktører som tilbyr innovative eller spesialiserte løsninger. I sistnevnte tilfeller er kunder [REDACTED] for å skape konkurranse og fremme ny teknologi, og dermed redusere P&A-relaterte kostnader.⁷⁹
- (209) I tillegg kan eksisterende leverandører av subsea installasjon & kommisjonerings- og brønntilgangssystemer og tilhørende tjenester, gjennom produktutvikling og modifikasjoner, raskt og uten vesentlige kostnader utvide sine tjenester til å inkludere P&A-produkter og -tjenester.⁸⁰

⁷⁷ Særlig Equinor og Aker BP på NCS. Som beskrevet i punkt 8.1.2.5 og 8.2.2.5 har Equinor en betydelig kjøpermakt som operatør av 61 felt på NCS i 2026. Etter Equinor er Aker BP operatør for 35 felt på NCS. De resterende feltene er fordelt mellom operatørene Vår Energi, Repsol Norge, OMV, OKEA, Harbour Energy, DNO Norge, ConocoPhillips og Norske Shell. Vennligst se <https://www.norskpetroleum.no/fakta/selskap-utvinningstillatelse/>

⁷⁸ Vennligst se beskrivelsen i punkt 8.1.2.6 og 8.2.2.6, da markedet for fjerning av subsea utstyr og tilhørende tjenester er karakterisert av tilsvarende egenskaper.

⁷⁹ Eksempler på [REDACTED]

⁸⁰ Det er en overlapp mellom utstyr som benyttes ved installasjon & kommisjonering og brønntilgangssystemer og -tjenester, og under fjerning av subsea utstyr og tilhørende tjenester. Modifikasjoner av kjerneteknologien kan muliggjøre inntreden i markedet for fjerning av subsea utstyr og tilhørende tjenester uten vesentlige kostnader. For selskaper som allerede er aktive i oljeservicesektoren og som utvider sitt tilbud til å inkludere fjerning av subsea utstyr og tilhørende tjenester og produkter, er etableringskostnadene lavere, estimert til NOK [REDACTED] millioner, ettersom slike aktører generelt allerede besitter relevant infrastruktur, systemer og bransjesertifiseringer.

- (210) Selv om jurisdiksjoner kan ha ulike regulatoriske krav til gjennomføringsmetode og godkjent utstyr og materialer brukt i P&A-operasjoner, vurderer SLB at kostnadene ved modifikasjoner av eksisterende tilbud og utstyr for å oppfylle slike krav er forholdsvis lave.⁸¹
- (211) Med grunnlag i ovennevnte er det klart at foretakssammenslutningen ikke vil lede noen konkurranserelaterte bekymringer, langt mindre betydelig begrensning av effektiv konkurranse på markedet for P&A-produkter og tilhørende tjenester.

9. INGEN VERTIKALT BERØRTE MARKEDER

9.1 Transaksjonen vil ikke medføre noen vertikale bekymringer

- (212) Det er ingen vertikal overlapp mellom Partenes aktiviteter på noe marked i dag. Etableringen av en hypotetisk vertikal overlapp ville forutsette en inndeling mellom subsea brønn installasjon & kommisjonerings-, brønntilgangs- og P&A produkter og tjenester levert til kunden på et system på den ene siden, og subsea midlertidige kontrollsystem brukt til installasjon & kommisjonen, brønntilgang og P&A på den annen side. Som beskrevet ovenfor er OSS en systemoperatør som tilbyr installasjon & kommisjonering, brønntilgang og P&A som en pakke til E&P-selskapet, mens Envirex Group hovedsakelig tilbyr midlertidige kontrollsystemer som benyttes som en del av pakken av produkter og tjenester som benyttes i en installasjon & kommisjonerings-operasjon, brønntilgangs-operasjon eller ved avslutning og disponering av subsea utstyr.⁸²
- (213) Som beskrevet i punkt 7 er OSS av den oppfatning at de relevante markedene består av de overordnede markedene for subsea installasjon & kommisjonerings-, brønntilgangs- P&A produkter og tilhørende tjenester, og at det ikke er grunnlag for å etablere separate markeder for produktene og tjenestene som inngår i totalleveransen til kunden, herunder de subsea brønnkontrollsystemene, som inngår i leveransen til kunden ved gjennomføring av en installasjon & kommisjonerings-operasjon, brønntilgangs-operasjon eller ved avslutning og disponering av subsea utstyr. En vertikal overlapp i dette segmentet ville dermed kun være hypotetisk.
- (214) Uansett, selv om man for argumentets skyld skulle etablere et separat marked for midlertidige subsea kontrollsystemer som er oppstrøms for markedene for subsea (i) installasjon & kommisjonering, (ii) brønntilgang og (iii) avslutning og disponering av subsea utstyr, vil det ikke foreligge noen

⁸¹ Kostnader knyttet til å utvide virksomheten til ytterligere regioner er typisk forbundet med etablering av lokal operasjonell tilstedeværelse, logistikk, sertifisering og regulatorisk etterlevelse, samt rekruttering av erfaren personell. Slike kostnader er av Partene estimert til omtrent NOK [redacted] millioner, avhengig av region og omfanget av virksomheten.

⁸² Envirex Group bidrar i noen grad direkte til utførelsen av intervensjons- og kompletteringstjenester, ettersom opplært driftspersonell er tilgjengelig for å delta i intervensjonen og kompletteringen som operatører av arbeidskontrollsystemene (Workover Control Systems).

⁸³ Basert på Partenes beste estimater, har Envirex Group en markedsandel på omtrent [redacted] % på et hypotetisk globalt marked for midlertidige kontrollsystemer til ventiltrær, og omtrent en [redacted] % markedsandel på et hypotetisk marked for midlertidige kontrollsystemer til landing strings.

- (215) Basert på Partenes beste estimater har Envirex Group en markedsandel på omtrent [REDACTED] % på et hypotetisk globalt marked for midlertidige kontrollsystemer til ventiltrær.⁸⁴ Som beskrevet i punkt 8.1.2.1, 8.2.2.1 og 8.3.2.1 har OSS en markedsandel på ca. [REDACTED] % på et globalt marked for installasjon & kommisjoneringsprodukter og tjenester, [REDACTED] % på et globalt marked for brønntilgangsprodukter og -tjenester, og [REDACTED] % på et globalt marked for fjerning av subsea utstyr med tilhørende tjenester.⁸⁵
- (216) Uansett vil Transaksjonen ikke føre til noen konkurransebekymringer i noen hypotetiske vertikalt forbundne markeder. Selv om Transaksjonen i teorien har muligheten til å redusere fullserviceleverandørers tilgang til Envirex Groups WOCS-tilbud, vil denne bekymringen imidlertid ikke materialisere seg. [REDACTED]
- (217) Det vil ikke i en konkurranserettslig relevant tidshorisont være økonomisk rasjonelt [REDACTED], gitt at det tradisjonelle IWOCS er den klart dominerende formen for WOCS [REDACTED]
- (218) Som beskrevet ovenfor i punkt 7 benyttes WOCS i forbindelse med installasjon & kommisjonering, brønntilgang og avslutning og disponering av subsea utstyr, og tilbys normalt av en OEM til E&P-operatører som en pakke bestående av alle produkter og tjenester som kreves for å gjennomføre den spesifikke operasjonen. Når det gjelder etterspørsels- og tilbudsstrukturen for sistnevnte, vises det til beskrivelsen i punkt 8.1–8.3. De samme forholdene vil i stor grad gjelde på et hypotetisk oppstrømsmarked for midlertidige subsea kontrollsystemer.
- (219) Partene vil møte betydelig konkurranse fra både andre OEM-er som [REDACTED], som alle har internt utviklede IWOCS, og andre nisjeaktører som [REDACTED] som tilbyr sine RWOCS/SWOCS-systemer. Dette innebærer at OEM-er og E&P-selskaper har et bredt utvalg av ulike konkurransedyktige leverandører å velge mellom, og at Foretakssammenslutningen vil dermed ikke på noen måte være i stand til å ha noen utestengelsesvirkninger i nedstrømsmarkedene hvor midlertidige kontrollsystemer benyttes.
- (220) I tillegg er markedet preget av et sterkt kjøperlandskap både på OEM- og E&P-siden. E&P-selskapene strukturerer aktivt anbudene for å skape konkurranse om sine langsiktige rammeavtaler, noe som også øker sannsynligheten for ny markedsinntreden. Dette forsterkes

⁸⁴ Envirex Groups markedsandel er beregnet basert på antall ventiltre-installasjoner som finner sted hvert år. Antall landing string-operasjoner som utføres årlig tilsvarer generelt antall ventiltre-installasjoner. Bransjedata indikerer at det installeres omtrent [REDACTED] ventiltrær globalt per år. Envirex Groups subsea kontrollsystemer for landing stringer benyttes i omtrent [REDACTED] ventiltre-installasjoner årlig. Partene estimerer at ca. [REDACTED] ventiltrær installeres på NCS i 2025. Målselskapet estimerer at deres midlertidige kontrollsystem er blitt brukt ved installasjon av ca. [REDACTED] ventiltrær på NCS i 2025. Målselskapet har dermed en estimert markedsandel på [REDACTED] % på et hypotetisk NCS-markedet for kontrollsystemer til ventiltrær.

⁸⁵ Vi viser til punkt 8.1.2.1, 8.2.2.1 and 8.3.2 for beregningen av OSS markedsandeler.

ytterligere av lave til moderate etableringshindringer i et voksende marked, samt kundenes [REDACTED]
[REDACTED]⁸⁶ Dette skaper et konkurranselandskap som aktivt motvirker enhver risiko for innsatsfaktorutestengning.

- (221) Basert på det ovennevnte er det klart at Transaksjonen ikke er i stand til å føre til noen konkurransebekymringer på de hypotetisk vertikalt forbundne markedene for (i) midlertidige subsea kontrollsystemer og (ii) nedstrømsmarkedene for installasjon & kommisjonerings-, brønntilgangs- eller fjerning av subsea utstyr og tilhørende tjenester.
- (222) Det samme gjelder dersom man basert på samme begrunnelse skulle etablere et hypotetisk marked for subsea kontrollsystemer brukt i landing stringer som er oppstrøms for landing stringer, som igjen benyttes i enten subsea installasjon & kommisjonering eller P&A. Ingen av de hypotetisk forbundne markedene vil utgjøre et vertikalt berørt marked ettersom Envirex Group kun har en markedsandel på ca. [REDACTED] % på et hypotetisk globalt marked for midlertidige kontrollsystemer til landing stringer.⁸⁷
- (223) Transaksjonen vil på ingen måte være i stand til å føre til konkurranseskade gjennom innsatsfaktorutestengelse. [REDACTED]
[REDACTED]⁸⁸
 Transaksjonen vil derfor ikke påvirke konkurrenters mulighet til å utvikle og tilby lignende teknologier som SWIFT.⁸⁹
- (224) Partene vil også fortsette å operere på svært konkurranseutsatte markeder på alle nivåer av verdikjedene. Som beskrevet i punkt 8.1 og 8.3 vil OSS møte betydelig konkurransepress fra en rekke andre OEM-er, inkludert markedslederen [REDACTED], innenfor både subsea brønn installasjon & kommisjonering og P&A. Tilsvarende vil Envirex Group møte konkurranse fra de samme OEM-ene, som alle har høyere markedsandeler (tilsvarende deres markedsandeler på de overordnede markedene) gjennom sine internt produserte landing string-kontrollsystemer. I tillegg vil Envirex Group møte konkurranse fra andre nisjeaktører som [REDACTED].
- (225) Kundene for landing string-kontrollsystemer består hovedsakelig av OEM-er som integrerer disse i sine landing stringer, som tilbys som del av installasjon & kommisjoneringspakken eller løsningen knyttet til avslutning og disponering av subsea utstyr til E&P-operatørene. Som beskrevet ovenfor i punkt 8.1 og 8.3 vil E&P-operatørenes tilgang til installasjon &

⁸⁶ Se avsnitt 158 over.

⁸⁷ Envirex Groups' markedsandel er beregnet med grunnlag i antall estimerte ventiltre-installasjoner som normalt finner sted hvert år. Antall operasjoner som krever en landing-string korresponderer med antall ventiltre-installasjoner. Industridata indikerer at ca. [REDACTED] ventiltre installeres globalt hvert år. Envirex Group's midlertidige subsea kontrollsystem for landing strings blir brukt i ca. [REDACTED] ventiltre-installasjoner årlig. Partene estimerer at omtrent [REDACTED] ventiltrær installeres på NCS i 2025. Målselskapet estimerer at deres landing string kontrollsystem er blitt brukt ved ca. [REDACTED] tubing hanger installasjon på NCS i 2025. Målselskapet har dermed en estimert markedsandel på [REDACTED] % på et hypotetisk NCS marked for kontrollsystemer til landing string.

⁸⁸

⁸⁹

[REDACTED] Transaksjonen vil derfor sannsynligvis føre til en økning i tilgjengelige brønnintervensjonssystemer på markedet.

kommisjonering og til avslutning og disponering av subsea utstyr ikke bli begrenset av Transaksjonen. Det samme gjelder for OEM-enes tilgang til landing string-kontrollsystemer. Den høye graden av substituerbarhet mellom SWIFT og andre umbilicalfrie landing string-kontrollsystemer og tradisjonelle kontrollsystemer innebærer at OEM-er fortsatt kan velge mellom et bredt spekter av alternative kontrollsystem ved sammensetning av sine landing stringer. OEM-enes tilgang styrkes ytterligere ved at de fleste av dem produserer disse internt. Det finnes også enkelte andre nisseaktører som [REDACTED] som tilbyr lignende systemer som Envirex Group i dag. Samlet fører dette til et konkurranselandskap etter Transaksjonen som er preget av begrenset risiko for innsatsfaktorutestengning.

- (226) Enhver potensiell og hypotetisk vertikal bekymring reduseres ytterligere av de begrensede til moderate etableringshindringene. I tillegg har utviklingen der kunder retter sitt strategiske fokus mot å øke produksjonen og strømningseffektiviteten i eksisterende brønner fremfor å bore nye brønner, samt at mange brønner nærmer seg slutten av sin livssyklus, skapt økt etterspørsel etter produkter og tjenester knyttet til subsea installasjon & kommisjonering, brønntilgang og fjerning av subsea utstyr med tilhørende tjenester. I kombinasjon fører dette til en konkurransesituasjon preget av en høy grad av ny markedsinntreden, særlig på komponentnivå der R&D og utvikling av nye og mer effektive produkter og tjenester i kombinasjon med pris er [REDACTED]. Potensiell konkurranse vil dermed disiplinere Partene etter Transaksjonen.
- (227) Basert på det overnevnte vil Transaksjonen på ingen måte være i stand til å føre til konkurransebekymringer på noe hypotetisk vertikalt forbundet marked, ettersom den ikke vil øke risikoen for innsatsfaktorutestengning av landing string-kontrollsystemer for systemoperatører av brønn installasjon & kommisjonerings-, brønntilgangs- eller avslutning og disponering av subsea utstyr-produkter og tilhørende tjenester.
- (228) Envirex Groups tre største konkurrenter på et hypotetisk marked for midlertidige subsea kontrollsystemer til ventiltrær er:

Firmanavn	Kontaktinformasjon
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

- (229) Envirex Groups tre største leverandører på et hypotetisk marked for midlertidige subsea kontrollsystemer til ventiltrær er:

Firmanavn	Kontaktinformasjon
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

- (230) Envirex Groups tre største kunder på et hypotetisk marked for midlertidige subsea kontrollsystemer til ventiltrær er:

Firmanavn	Kontaktinformasjon
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

- (231) Envirex Groups tre største konkurrenter på et hypotetisk marked for midlertidige subsea kontrollsystemer til landing strings er:

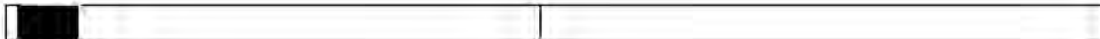
Firmanavn	Kontaktinformasjon
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

- (232) Envirex Groups tre største leverandører på et hypotetisk marked for midlertidige subsea kontrollsystemer til landing strings er:

Firmanavn	Kontaktinformasjon
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

- (233) Envirex Groups tre største kunder på et hypotetisk marked for midlertidige subsea kontrollsystemer til landing strings er:

Firmanavn	Kontaktinformasjon
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]



- (234) For OSS/SLBs største konkurrenter, leverandører og kunder på markedene for brønn installasjon & kommisjonerings-, brønnintervensjons- og P&A-produkter og tjenester, vennligst se punkt 11 under.
- (235) For fullstendighetens skyld nevnes det at Envirex Group tilbyr en mangfoldig portefølje av ROV-tilleggsutstyr for utleie, bestående av blant annet ROV-manipulatorer, kameraer, lys, skider, kurver og ventilpakker. Envirex Group og Envirent produserer verken ROV-er eller kjerne-ROV-komponenter selv, slik som lys, kameraer eller manipulatorer. Dette er typisk hylleware som Envirent anskaffer primært slikt utstyr fra eksterne leverandører (f.eks. [REDACTED] og andre bransjeleverandører) og tilbyr disse som en del av sin utleieportefølje. Envirex AS utvikler og produserer hovedsakelig spesifikt subsea-verktøy som benyttes med ROV-er, slik som ventilpakker, dirty packs, verktøyskider og visse subsea kutteverktøy, [REDACTED]. Dette er typisk integrerte verktøy som kombinerer subsea-pumper, ventilstyring, sensorer og programvarestyrte kontrollsystemer. [REDACTED] Envirents portefølje består hovedsakelig av ROV-tilleggsutstyr som anskaffes fra tredjeparter for videre utleieformål, og disse produktene er bredt tilgjengelig i markedet. Envirex Group utfører visse modifikasjoner av utstyr basert på kundens behov. Slikt utstyr kan benyttes som en innsatsfaktor i pakkeleveransen til leverandører av installasjon & kommisjonering, brønnintervensjon og for fjerning av subsea utstyr som en innsatsfaktor.
- (236) OSS benytter ROV-tilleggsutstyr i sine tjenester, for eksempel i brønntilgangstjenester og installasjon & kommisjonering. Melder [REDACTED] integrer dette i sine installasjons & kommisjoneringspakker. Mesteparten av tilleggsutstyret [REDACTED] tilbys til E&P selskapene i form av utleie.
- (237) Etter Melders kunnskap har verken Kommisjonen eller Konkurransetilsynet vurdert markedet for ROV-tilleggsutstyr. Kommisjonen har i en tidligere avgjørelse vurdert hvorvidt manipulatorer til ROV-er utgjorde et separat marked, eller om det forelå et overordnet marked for ROVer som inkluderer manipulatorer, uten å konkludere endelig på markedsavgrensningen.⁹¹
- (238) Melder er av den oppfatning at det for formålet med foretakssammenslutningen ikke er nødvendig å konkludere på markedsavgrensningen. Det vises her til at selv på et snevrest mulig marked bestående av et hypotetisk oppstrømsmarked for ROV-tilleggsutstyr vil ikke foretakssammenslutningen være kapabel til å ha noen negativ virkning på konkurransen på et hypotetisk NCS nedstrømsmarked for ROV-er som benyttes en innsatsfaktor i subsea operasjoner som installasjon & kommisjonering, brønnintervensjon og for fjerning av subsea utstyr med tilhørende tjenester.
- (239) Det kan her vises til at Envirex Group har en [REDACTED] markedsandel på estimert [REDACTED] globalt og [REDACTED] % på et hypotetisk NCS marked for ROV-tilleggsutstyr.⁹² Enhver risiko for

⁹⁰ [REDACTED]

⁹¹ Sak M.8132 – FMC TECHNOLOGIES / TECHNIP avsnitt 13 og 16

⁹² Market intelo estimerer at ROV-tilleggsutstyrsmarkedet til O&G sektoren i 2024 var ca. USD 530 millioner vennligst se <https://marketintelo.com/report/rov-tooling-market>. Konvertert til NOK med grunnlag i Norges Banks gjennomsnittlige valutakurs for 2024 hvorav 1 USD = 10,74 NOK utgjør dette ca. 5,8 milliarder kroner. Målselskapet estimerer at deres omsetning innen ROV-tooling var ca. NOK [REDACTED] millioner i 2025. Det understrekes at størrelsen på et hypotetisk NCS-marked er vanskelig tilgjengelig, og at markedsstørrelsesestimatet utgjør Målselskapets beste estimat basert på kunnskap om markedsforholdene på NCS og størrelse på egne leveranser under større kontrakter på NCS.

innsatsfaktorutestengelse fjernes ytterligere av at Envirex Groups produktportefølje primært består av [REDACTED] som de videreselger og ikke utvikler selv, og [REDACTED]. Det finnes også en rekke aktører globalt og på NCS som tilbyr det samme utstyret. Det kan videre vises til at OSS selv på hypotetiske nedstrømsmarkeder for hhv. Installasjon & kommisjonering, brønntilgang og for fjerning av subsea utstyr, vil ha en estimert markedsandel på [REDACTED] % på det meste.⁹³

(240) Envirex Groups største konkurrenter på markedet for ROV-tilleggsutstyr er:

Firma	Kontaktinformasjon
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

(241) Envirex Groups viktigste leverandører på markedet for ROV-tilleggsutstyr er:

Firma	Kontaktinformasjon
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

(242) Envirex Groups største kunder på markedet for ROV-tilleggsutstyr er:

Firma	Kontaktinformasjon
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

10. EFFEKTIVITETSGEVINSTER

(243) Transaksjonen vil generere betydelige effektivitetsgevinster som vil komme markedet til gode, både for leverandører og kunder, jf. konkurranseloven § 18 a første ledd bokstav g. Som beskrevet i punkt 8.1.2.2 og 8.2.2.2 er Partenes produkter og tjenester hovedsakelig komplementære.

(244) OSS er en fullserviceleverandør av subsea-produkter og -tjenester inkludert brønn installasjon & kommisjonerings- og brønntilgangsprodukter og -tjenester, mens Envirex Group er en spesialisert utvikler og leverandør av midlertidige subsea kontrollsystemer og relaterte subsea-teknologier. Kombinasjonen av disse komplementære kapabilitetene vil frigjøre større verdi enn noen av selskapene kunne oppnå hver for seg, ved å muliggjøre raskere teknologiutrudding,

⁹³ Det vises her til punkt 8.1.2.1, 8.2.2.1 og 8.3.2.1 for beregning av markedsandel.

bredere tjenestedekning, forbedret kostnadseffektivitet og styrket innovasjon på tvers av både brønn installasjon & kommisjonerings-, brønntilgangs- og fjerning av subsea utstyr markedene.

- (245) Effektivitetsgevinstene som følger av Transaksjonen, er betydelige særlig i lys av den nåværende markedsutviklingen. Etterspørselen etter produkter og tjenester som forbedrer ytelsen og forlenger levetiden til brønnen er økende på grunn av den rådende sikkerhets- og geopolitiske situasjonen, miljøhensyn knyttet til å maksimere produksjonen fra eksisterende brønner, og målet om å redusere importavhengighet. E&P-selskaper søker i økende grad kostnadseffektive metoder, inkludert riggløs intervensjon, for å forlenge den produktive levetiden til eksisterende brønner. Denne markedsdynamikken skaper en sterk etterspørsel etter innovative, effektive og skalerbare subsea-løsninger, løsninger som Partene vil være bedre posisjonert til å levere etter Transaksjonen.
- (246) Når det gjelder installasjon & kommisjoneringsmarkedet, vil Transaksjonen forbedre den sammenslåtte enhetens evne til å tilby integrerte, kostnadseffektive installasjon & kommisjonerings-pakker. Envirex Groups spesialiserte kapabiliteter innen midlertidige kontrollsystemer (RWOCS og SWOCS) og dets bidrag til SWIFT landing string-systemet [REDACTED]. Ved å integrere Envirex Groups ingeniørekspertise og nye teknologiutvikling med OSS' globale tilstedeværelse og operasjonelle gjennomføringskapabiliteter, vil den sammenslåtte enheten kunne levere installasjon & kommisjoneringstjenester med større operasjonell sikkerhet, redusert mobileringstid og forbedret kostnadseffektivitet. Dette vil direkte komme E&P selskapene til gode, da kundene på dette markedet konsekvent verdsetter kostnadseffektivitet, minimal nedetid og sikkerhet, noe som i siste instans vil komme forbrukerne til gode.
- (247) Når det gjelder brønntilgangsmarkedet, vil Transaksjonen på tilsvarende måte generere effektivitetsgevinster ved å kombinere OSS' etablerte posisjon som fullservice brønntilgangsleverandør med Envirex Groups spesialiserte subsea-teknologier og ingeniørteam. Særlig operatører [REDACTED] etterspør nye teknologier tilpasset de krevende forholdene [REDACTED]. Integrasjonen av Envirex Groups dokumenterte resultater innen teknologiutvikling med OSS' globale skala, organisasjon og erfaring vil gjøre det mulig for den sammenslåtte enheten å tilby bredere og mer effektive brønntilgangskapabiliteter som er bedre posisjonert til å respondere mer effektivt på de stadig mer komplekse kravene som stilles til subsea brønntilgangsoperasjoner.
- (248) En sentral effektivitetsgevinst som følger av Transaksjonen er akselerert utvikling og industrialisering, samt økt tilgjengeliggjøring av nye teknologier. [REDACTED] SS besitter omfattende global infrastruktur og et etablert prosjektgjennomføringsrammeverk, men vil dra nytte av den spesialiserte R&D-innovasjonen og ingeniørkapabilitetene som Envirex Group besitter. Transaksjonen vil gjøre det mulig for den sammenslåtte enheten å bringe avanserte teknologier til markedet betydelig raskere ved å utnytte Envirex Groups teknologiutvikling sammen med OSS' globale tilstedeværende, og dermed akselerere introduksjonen av nye teknologier som kommer O&G-industrien som helhet til gode.
- (249) Transaksjonen vil også gi konkrete fordeler for E&P-selskapene og O&G-industrien som helhet. E&P-selskapene og OEMer vil [REDACTED]. Det samlede resultatet vil være raskere, sikrere og mer forutsigbar teknologitilpasning, reduserte total kostnader for operatører [REDACTED] og ytterligere forenkling av subsea operasjoner og støttetjenester. Disse effektivitetsgevinstene er



11. KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER

11.1 Det hypotetiske NCS-markedet for subsea brønn installasjon & kommisjonering og tilhørende tjenester

11.1.1 Fem viktigste konkurrenter

(250) OSS' fem viktigste konkurrenter på det hypotetiske NCS-markedet for subsea brønn installasjon & kommisjonerings-produkter og tilhørende tjenester:

Firmanavn	Kontaktinformasjon
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

(251) Envirex Groups fem viktigste konkurrenter på det hypotetiske NCS-markedet for subsea brønn installasjon & kommisjonerings-produkter og tilhørende tjenester:

Firmanavn	Kontaktinformasjon
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

11.1.2 Fem viktigste leverandører

(252) OSS' fem viktigste leverandører på det hypotetiske NCS-markedet for subsea brønn installasjon & kommisjonerings-produkter og tilhørende tjenester:

Firmanavn	Kontaktinformasjon	Kostnad (prosentandel av totalt innkjøp) fra leverandøren i 2025
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

- (253) Envirex Groups fem viktigste leverandører på det hypotetiske NCS-markedet for subsea brønn installasjon & kommisjonerings-produkter og tilhørende tjenester:

Firmanavn	Kontaktinformasjon	Kostnad (prosentandel av totalt innkjøp) fra leverandøren i 2025

11.1.3 Fem viktigste kunder

- (254) OSS' fem viktigste kunder på det hypotetiske NCS-markedet for subsea brønn installasjon & kommisjonerings-produkter og tilhørende tjenester:

Firmanavn	Kontaktinformasjon	Omsetning (prosentandel) fra kunden i 2025

[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

- (255) Envirex Groups fem viktigste kunder på det hypotetiske NCS-markedet for subsea brønn installasjon & kommisjonerings-produkter og tilhørende tjenester:

Firmanavn	Kontaktinformasjon	Omsetning (prosentandel) fra kunden i 2025
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

11.2 Det hypotetiske NCS-markedet for subsea brønntilgangsprodukter og tilhørende tjenester

11.2.1 Fem viktigste konkurrenter

- (256) OSS' fem viktigste konkurrenter på det hypotetiske NCS-markedet for subsea brønntilgangsprodukter og tilhørende tjenester:

Firmanavn	Kontaktinformasjon
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

- (257) Envirex Groups fem viktigste konkurrenter på det hypotetiske NCS-markedet for subsea brønntilgangsprodukter og tilhørende tjenester:

Firmanavn	Kontaktinformasjon
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

11.2.2 Fem viktigste leverandører

(258) OSS' fem viktigste leverandører på det hypotetiske NCS-markedet for subsea brønntilgangsprodukter og tilhørende tjenester:

Firmanavn	Kontaktinformasjon	Innkjøp (prosentandel av totale kostnader) fra leverandøren i 2025
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

(259) Envirex Groups fem viktigste leverandører på det hypotetiske NCS-markedet for subsea brønntilgangsprodukter og tilhørende tjenester:

Firmanavn	Kontaktinformasjon	Innkjøp (prosentandel av totale kostnader) fra leverandøren i 2025
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

11.2.3 Fem viktigste kunder

(260) OSS' fem viktigste kunder på det hypotetiske NCS-markedet for subsea brønntilgangsprodukter og tilhørende tjenester:

Firmanavn	Kontaktinformasjon	Omsetning (prosentandel) fra kunden i 2025
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

(261) Envirex Groups fem viktigste kunder på det hypotetiske NCS-markedet for subsea brønntilgangsprodukter og tilhørende tjenester:

Firmanavn	Kontaktinformasjon	Omsetning (prosentandel) fra kunden i 2025
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

11.3 Det hypotetiske NCS-markedet for fjerning av subsea utstyr med tilhørende tjenester

11.3.1 Fem viktigste konkurrenter

(262) OSS' fem viktigste konkurrenter på det hypotetiske NCS-markedet for fjerning av subsea utstyr med tilhørende tjenester:

Firmanavn	Kontaktinformasjon
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

(263) Envirex Groups fem viktigste konkurrenter på det hypotetiske NCS-markedet for fjerning av subsea utstyr med tilhørende tjenester

Firmanavn	Kontaktinformasjon
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

11.3.2 Fem viktigste leverandører

(264) OSS' fem viktigste leverandører på det hypotetiske NCS-markedet for fjerning av subsea utstyr med tilhørende tjenester:

Firmanavn	Kontaktinformasjon	Innkjøp (prosentandel av totalt innkjøp) fra leverandøren i 2025
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

--	--	--

- (265) Envirex Groups fem viktigste leverandører på det hypotetiske NCS-markedet fjerning av subsea utstyr med tilhørende tjenester:

Firmanavn	Kontaktinformasjon	Innkjøp (prosentandel av totalt innkjøp) fra leverandøren

11.3.3 Fem viktigste kunder

- (266) OSS' fem viktigste kunder på det hypotetiske NCS-markedet for fjerning av subsea utstyr med tilhørende tjenester:

Firmanavn	Kontaktinformasjon	Omsetning (prosentandel) fra kunden

- (267) Envirex Groups fem viktigste kunder på det hypotetiske NCS-markedet for fjerning av subsea utstyr med tilhørende tjenester:

Firmanavn	Kontaktinformasjon	Omsetning (prosentandel) fra kunden

[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

12. ÅRSRAPPORTER

(268) Årsrapporten og årsregnskapet for Envirex Group og OneSubsea er vedlagt som Vedlegg 1 og 2.

(269) Årsregnskapet for SLB-konsernet er vedlagt som Vedlegg 3.

13. ANDRE VEDLEGG

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

14. ANDRE RELEVANTE KONKURRANSEMYNDIGHETER

(270) Transaksjonen vil ikke utløse meldeplikt i noen andre jurisdiksjoner.

Med vennlig hilsen
ADVOKATFIRMAET SCHJØDT AS

Morten Henriksen
Advokat

morten.henriksen@schjodt.com