

Melding om foretakssammenslutning

jf. konkurranseloven § 18

Vedrørende

SalMar ASAs

ervert av enekontroll i

NTS ASA

Oslo, 10. juni 2022

*Konfidensielt
Inneholder forretningshemmeligheter*

1. Kontaktinformasjon

1.1 Melder

Navn: SalMar ASA
Org.nr.: 960 514 718
Adresse: Industriveien 51, N-7266 Kverva, Norway

Melders representant:

Navn: Advokatfirmaet BAHR AS
Kontaktperson: Advokat Ylva Kolsrud Lønvik
Advokatfullmektig Morten von Haffenbrädl Kristiansen
Saksansvarlig advokat: Advokat Beret Sundet
Adresse: Postboks 1524 Vika, NO-0117 Oslo, Norge
Telefon: +47 92 88 13 85
+47 97 72 50 42
+47 92 41 80 04
E-post: bsu@bahr.no
ylval@bahr.no
mokri@bahr.no

1.2 Målselskap

Navn: NTS ASA
Org.nr.: 814 520 242
Adresse: Fjordgata 8, 7900 Rørvik, Norway

Målselskapets representant:

Navn: Advokatfirmaet Thommessen
Kontaktperson: Eivind Vesterkjær
Adresse: Postboks 1484 Vika, NO-0116 Oslo, Norge
Telefon: +47 90 96 68 43
E-post: eve@thommessen.no

2. Foretakssammenslutningen og forretningsmessig rasjonale

2.1 Beskrivelse av Foretakssammenslutningen

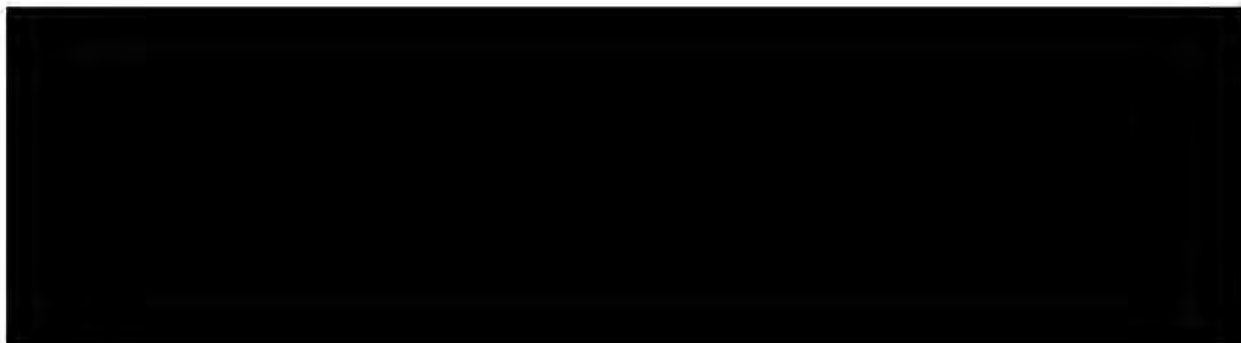
- (1) Den 14. februar 2022, annonserte SalMar ASA («SalMar») at de ville fremsette et frivillig tilbud om erverv av samtlige aksjer i NTS ASA («NTS») («Tilbudet»). Tilbudet ble formelt fremsatt 17. mars med akseptfrist 1. april 2022. Tilbudsdokumentet er vedlagt som Vedlegg 1. Akseptperioden ble senere forlenget til 29. april 2022. Per 29. april 2022 hadde SalMar mottatt aksepter fra aksjonærer som til sammen eier 52,68 % av aksjene i selskapet. Oppgjør av det frivillige tilbudet vil utløse tilbudsplikt og/eller tvungen overføring av aksjene etter verdipapirhandelloven kapittel 6. SalMars endelige eierandel vil avhenge av resultatet av tilbudsplikten og/eller tvungen overføring av aksjene.

Vedlegg 1 Tilbudsdokument av 17. mars 2022

- (2) SalMar vil på bakgrunn av oppgjør av det frivillige tilbudet erverve enekontroll i NTS, og det foreligger dermed en foretakssammenslutning i konkurranselovens forstand («Foretakssammenslutningen»), jf. krrl. § 17. Ettersom de involverte foretaks omsetning enkeltvis og samlet overstiger de i loven fastsatte terskelverdier (se kapittel 3.1) er Foretakssammenslutningen meldepliktig i Norge, jf. krrl. § 17.
- (3) Den 30. mai 2022 inngikk SalMar og Norwegian Royal Salmon ASA («NRS») avtale om å fusjonere de to selskapene med SalMar som overtakende selskap («Fusjonen»). NRS eies før fusjonen med 68,14 % av NTS. Fusjonen mellom SalMar og NRS er betinget av at vilkårene for gjennomføring av Foretakssammenslutningen er oppfylt og vil ikke bli gjennomført uten at Konkurransetilsynet har godkjent Foretakssammenslutningen. SalMar erverver indirekte kontroll over NRS ved Foretakssammenslutningen og Fusjonen vil derfor ikke være meldepliktig. Rasjonale for Fusjonen er å integrere de to selskaperes aktiviteter så raskt som mulig, for derigjennom å realisere kostnadssynergier.
- (4) Foretakssammenslutningen utløser også melding til EU Kommisjonen, fordi partene samlet har en omsetning som overstiger EUR 2 500 millioner, og i hver av minst tre medlemsstater har en kombinert omsetning over EUR 100 millioner. I de samme tre medlemsstatene har hver av partene en omsetning som overstiger EUR 25 millioner jf. EUs Forordning No 139/2004 av 20. januar 2004 om kontroll av foretakssammenslutninger. Når en foretakssammenslutning utløser meldeplikt til EU Kommisjonen mister Konkurransetilsynet sin kompetanse etter krrl. § 16 og det utløses ingen meldeplikt etter krrl. § 18, selv om terskelverdiene i loven er oppfylt. Dette gjelder imidlertid ikke for foretakssammenslutninger som involverer produkter som ikke er omfattet av EØS-avtalen. Enkelte av produktene som tilbys av Partene faller utenfor EØS-avtalen. For disse produktene vil ikke EU Kommisjonen ha kompetanse til å vurdere mulige konkurransemessige virkninger i Norge og Konkurransetilsynet beholder sin kompetanse til å vurdere eventuelle slike virkninger av Foretakssammenslutningen i Norge.
- (5) Artikkel 8 (3) i EØS-avtalen legger til grunn at med mindre annet er særskilt angitt får bestemmelsen i avtalen ikke anvendelse for varer som faller innenfor kapittel 1 til 24 i det harmoniserte system for beskrivelse og koding av varer, med mindre slike varer er listet i protokoll 3. Transaksjonen omhandler seks ulike produktmarkeder som faller utenfor EØS-avtalen:
 - Markedet for oppdrett og primærprosessering av atlantisk laks oppdrettet innenfor EØS

- Markedet for sekundærprosessert fersk laks oppdrettet innenfor EØS
 - Markedet for sekundærprosessert fryst laks oppdrettet innenfor EØS
 - Markedet for sekundærprosessert røkt laks oppdrettet innenfor EØS
 - Markedet for fiskemel
 - Markedet for fiskeolje
- (6) De øvrige produktmarkedene, slik nærmere beskrevet i kapittel 4, er omfattet av EØS-avtalen og er derfor underlagt EU Kommisjonens enejurisdiksjon:
- Markedet for chartrede båter til bruk for transport av fisk fra merden til primærprosesseringsanlegget
 - Markedet for kamerasystemer til oppdrettsnæringen
 - Markedet for flytekrager
 - Markedet for forflåter
 - Markedet for produksjonsrelatert programvare til oppdrettsnæringen
 - Markedet for dødfiskhåndteringssystemer
 - Markedet for avlusingsystemer
 - Markedet for undervannslys til oppdrettsnæringen
 - Markedet for nøter
 - Markedet for servicebåter
 - Markedet for design, spesifikasjon og salg av servicebåter
- (7) Slik nærmere beskrevet nedenfor i kapittel 4, vil markedene som faller innenfor EØS-avtalen være i en vertikal relasjon til markedet for oppdrett og primærprosessering av atlantisk laks oppdrettet innenfor EØS. Ettersom førstnevnte markeder faller innenfor EU Kommisjonens jurisdiksjon og sistnevnte faller utenfor EØS-avtalen, og dermed innenfor kompetansen til Konkurransetilsynet, vil Konkurransetilsynets kompetanse knyttet til vurderingen av de vertikalt overlappende og vertikalt relaterte markedene være begrenset til vurderingen av innsatsfaktorutestengelse. For å gi Konkurransetilsynet et komplett bilde av saken har Melder beskrevet alle markedene, selv om de faller innenfor EØS-avtalen og dermed er utenfor Konkurransetilsynets jurisdiksjon.
- (8) Islandsk konkurransemyndighet har gitt pålegg om melding av Foretakssammenslutningen.

2.2 Forretningsmessig rasjonale



3. Beskrivelse av de involverte foretak

3.1 Omsetning til kunder i Norge

Foretak	2020 (NOK tusen)
SalMar	
Kverva-konsernet	
NTS	

Tabell 1: omsetningstall til Norge for SalMar og NTS

3.2 Omsetning globalt

Foretak	2020 (NOK tusen)
SalMar	12 912 342
Kverva-konsernet	
NTS	7 206 263

Tabell 2: omsetningstall globalt for SalMar, Kverva-konsernet og NTS

3.3 SalMar og Kverva

3.3.1 SalMar

- (11) SalMar er en produsent av laks med hovedkontor på Frøya i Trøndelag. SalMar er notert på Oslo Børs under tickeren «SALM». Ved årsslutt i 2020 hadde SalMar 1 763 ansatte.
- (12) SalMar har oppdrettsaktivitet i Midt-Norge, Nord Norge, Island og Skottland, inkludert Shetland og Orknøyene. Videre har selskapet slakte- og prosesseringsanlegg på Frøya, Aukra og Senja i Norge, samt Bildudalur på Island gjennom sine datterselskap. SalMar er et integrert selskap som dekker hele verdikjeden for lakseproduksjon, fra egg til slaktbar fisk til primær- og sekundærprosessering av laks ved sine slakte- og prosesseringsanlegg. I tillegg har SalMar salgskontorer i fem asiatiske land, herunder Singapore, Japan, Vietnam, Sør-Korea og Taiwan.
- (13) I 2021 etablerte også SalMar datterselskapet SalMar Aker Ocean AS (85 %) som skal drive fiskeoppdrett i værharde områder offshore. Målet er at selskapet skal produsere 150 000 tonn laks innen utgangen av 2030.
- (14) SalMars aktivitet på Island er eiet gjennom datterselskapet Icelandic Salmon (51 %) som igjen eier 100 % av Arnarlax ehf. SalMars aktivitet i Skottland, herunder Shetland og Orknøyene eies gjennom 50 % eierskap i Norskott Havbruk AS som igjen eier Scottish Sea Farms Ltd. og GSF Hjaltland UK Ltd.

(15) Mer informasjon om SalMar er tilgjengelig på deres hjemmesider <https://www.salmar.no/>.

3.3.2 Kverva og Kvarv

(16) SalMar kontrolleres av Kverva Industrier AS («**Kverva Industrier**») både før og etter Foretakssammenslutningen (50,88 % / 44,13 %).¹ Kverva Industrier eies igjen av Kverva AS («**Kverva**»), som igjen eies av Kvarv AS («**Kvarv**») med 98,51%. Kvarv eies av Gustav Magnar Witzøe (97 % av aksjene, 18 % av stemmerettighetene), men kontrolleres av Gustav Witzøe (1 % av aksjene, 80 % av stemmerettighetene).

(17) Kverva er et investeringsselskap som spesialiserer seg på akvakultur og marine ressurser som holdes gjennom Kverva Industrier og Kverva Finans AS («**Kverva Finans**»). Kvervas industrielle investeringer vil bli gjennomgått i mer detalj nedenfor.²

(18) Et strukturkart for Kverva og Kvarv er inntatt som Vedlegg 2 til denne meldingen.

Vedlegg 2 Strukturkart Kverva og Kvarv

(19) Mer informasjon om Kverva er tilgjengelig på deres hjemmesider <https://kverva.no/>.

3.3.3 Nutrimar

(20) Kverva Industrier eier 100 % av Nutrimar Holding AS («**Nutrimar**»). Nutrimar produserer fersk laksolje, laksemel og hydrolysert proteinkonsentrat. Produksjonen er basert på biprodukter fra lakseoppdrettere, herunder SalMars videreforedlingsanlegg på Frøya. Produktene selges og blir brukt som ingrediens i dyrefôr, fiskefôr og landbruksfôr.

(21) Mer informasjon om Nutrimar er tilgjengelig på deres hjemmesider <https://nutrimar.no/>.

3.3.4 Insula

(22) Kverva Industrier eier 96,38 % av Insula AS («**Insula**»). Insula er et sjømatkonsern som prosesserer og selger fiskemat, slik som sild, makrell, laks, torsk, hyse, sei m.m. Insulas strategi er å være en totalleverandør av sjømat til sine kunder i det nordiske hjemmemarkedet med en omfattende produktportefølje på 1000 produkter. Insulagruppen består av 18 datterselskaper i Norge, Sverige, Danmark, Finland og Island og har omtrent 1100 ansatte. Mesteparten av Insulas salg er fersk fisk, men Insula selger også andre sjømatprodukter, herunder prosessert fisk og skalldyr.

(23) Insulas virksomhet kan deles inn i fem hovedområder:

- Insula Hvitfisk: Som er dedikert til å sikre råmateriale til gruppens selskaper og som også står også for mye av salget utenfor Norden.
- Insula Norge: En helintegrert leverandør av fiskemåltider. Insula selger i Norge under merkevaren Lofoten og Frøya, og er også produsent av egne merkevarer (EMV) for norske dagligvarekjeder.

¹ Avhengig av utfallet av det pliktige tilbudet, vil SalMar inneha mellom 50,1-100 % av aksjene i NTS etter gjennomføring av foretakssammenslutningen. Aksjonærene som aksepterer Tilbudet vil bli kompensert med dels et kronebeløp og dels oppgjør i aksjer i SalMar. Som et resultat av dette vil Kverva Industriers aksjeholdning potensielt bli redusert ned til 44,13 % etter Foretakssammenslutningen. Basert på oppmøte på generalforsamlingen de siste årene, samt det faktum at de resterende aksjonærene er spredt fordelt, vil Kverva Industrier fortsatt ha de facto kontroll over SalMar også etter gjennomføringen av Foretakssammenslutningen.

² Kverva Industriers erverv av kontroll i Conchilia ble meldt til Konkurransetilsynet og er foreløpig under behandling hos Konkurransetilsynet.

- Insula Sverige: Selger sjømat og fersk fisk under merkevaren Fiskeriet, og er også leverandør av EMV til den svenske dagligvarehandelen.
- Insula Finland: Selger fisk under merkevaren SJØ. Hovedproduktene i SJØ-porteføljen er varmrøkte og kaldrøkte fiskeprodukter, gravede og marinerte fiskeprodukter, porsjonspakket og fersk fisk.
- Insula Danmark: Selger både ferskfisk, fryst fisk og hermetisk fisk. De mest kjente merkevarene er Glyngøre, Amanda og Bornholms.

(24) Mer informasjon om Insula er tilgjengelig på deres hjemmesider <https://www.insula.no/>.

3.3.5 ScaleAQ

(25) Kverva Industrier eier 100 % av aksjene i Kve-en AS som igjen eier 100 % av aksjene i Kveto AS. Kveto AS har 90,1 % av aksjene i Scale Aquaculture Group AS («**ScaleAQ**»). ScaleAQ er en leverandør av utstyr til havbruksindustrien. ScaleAQ har kunder i 40 land og hadde per januar 2022 784 ansatte i Norge, Skottland, Island, Canada, Chile, Tasmania, Australia, Polen, Spania og Vietnam.

(26) ScaleAQs produkter som leveres til oppdrettsnæringen inkluderer:

- Fôrflåter: Plattformer brukt av oppdrettere til å lagre fôr og fôringssystem, samt oppholdsrom for ansatte på lokasjon. Størrelsen og kapasiteten til fôrflåten vil avhenge av kundens behov.
- Kerasystemer: Kamera brukt til å overvåke fisken, herunder for å optimalisere fôringen.
- Flytekrager (inkludert ekstraustyr): En frittliggende, flytende installasjon som fester nøtene og lager innhegningen til fisken. Størrelsen på flytekragen varierer avhengig av kundens behov, med en omkrets på alt fra 70 til 300 meter.
- Fortøyningssystemer: Ankersystemer som tau, kjettinger og ankere.
- Nøter.
- Marine engineering: Inkluderer beregning og dimensjonering av marine konstruksjoner. Dette omfatter blant annet strukturelle og hydrodynamiske analyser for rammefortøyning, flåtefortøyning, flytekrager, nøter og andre konstruksjoner.
- Lys: Brukes for å skape et godt miljø for fisken.
- Lusekontroll: Systemer for avlusing.
- Programvare: Samler fôring og miljødata fra fôring-, kamera- og sensorsystemer for å gi kontroll gjennom hele fiskens levetid.
- Dødfiskhåndtering: Systemer for å håndtere dødfisk, som innsamlingscontainere, kverner, lagertank, syredoseringsanlegg og systemer for oppsamling av dødfisk.

(27) I tillegg eier ScaleAQ 100 % av Moen Marin AS som er en leverandør av arbeidsfartøyer til havbruksindustrien, herunder servicebåter.

(28) Mer informasjon om ScaleAQ er tilgjengelig på deres hjemmesider <https://scaleaq.no/>.

3.3.6 Napier Invest

(29) Kverva har gjennom Kverva Finans en 50 % eierandel og felles kontroll i Napier Invest AS («**Napier Invest**»). Napier Invest eier fire prosesseringsbåter (bløggebåter) som blir chartret til oppdrettselskapene for å frakte fisken fra merdkanten til slakteriet. Prosesseringsbåten vil bedøve og avlive fisken før den overføres til nedkjølt saltvann og fraktes til slakteriet.

(30) Mer informasjon om Napier er tilgjengelig på deres hjemmesider <https://napier.no>.

3.3.7 Pelagia³

(31) Gjennom Kverva Industrier eier Kverva 73,37 % av Kvefi AS, som igjen eier 50 % av Pelagia AS («**Pelagia**»). De øvrige aksjene holdes av Austevoll Seafood ASA. Kvefi AS og Austevoll Seafood ASA har felles kontroll i Pelagia.⁴ Pelagia driver med produksjon og handel av fisk og fiskeprodukter, herunder fiskemel og fiskolje. Hovedkontoret til Pelagia er i Bergen. Selskapet har totalt 28 avdelinger fordelt i Norge, Storbritannia, Irland, Danmark og Ukraina. Pelagia inkludert datterselskaper som de eier 100 % kjøpte i 2020 ca. 1,4 milliarder tonn råmateriale.

(32) Pelagias virksomhet kan deles inn i tre hovedområder:

- Pelagia Food: Driver med landing, foredling og salg av pelagisk fisk for menneskelig konsum. Pelagia Food har 500 fulltidsansatte og 14 produksjonsanlegg langs norskekysten og et produksjonsanlegg i Danmark.
- Pelagia Feed: Driver med produksjon av fôrråstoff i form av fiskemel, fiskeolje og fiskeproteinkonsentrat i Norge, Storbritannia og Sverige. Pelagia Feed har 209 fulltidsansatte og 8 produksjonsanlegg for fiskeolje, fiskemel og proteinkonsentrat.
- Pelagias datterselskap Hordafor AS («**Hordafor**»): Produserer fôrråstoff i form av fiskeproteinkonsentrat og fiskeolje, hovedsakelig basert på ensilasje fra oppdrettsnæringen av laks.⁵
- Pelagia Health: Produserer marinebaserte konsentrater av Omega-3 fettsyrer gjennom det heleide datterselskapet Epax Norge AS.

(33) Mer informasjon om Pelagia er tilgjengelig på deres hjemmesider <https://pelagia.com/>. Mer informasjon om Hordafor er tilgjengelig på deres hjemmesider <http://www.hordafor.no/>.

3.4 NTS

(34) NTS er et allmennaksjeselskap inkorporert under norsk rett som er notert på Oslo Børs under ticker NTS. NTS' aktivitet består av oppdrett av laks, brønnbåter, servicebåter og transportbåter. Ved årsslutt i 2020 hadde NTS med underliggende datterselskaper 1 244 ansatte.

(35) NTS' aktivitet er hovedsakelig delt inn i:

- (i) Fiskeoppdrett: NTS har fiskeoppdrett i Norge og på Island. Selskapet kontrollerer hele verdikjeden fra smoltproduksjon til slakting og salg. NTS fiskeoppdrett utføres hovedsakelig gjennom datterselskapene SalmoNor og Norwegian Royal Salmon ASA («**NRS**»).

SalmoNor er eid 100 % av NTS.⁶ SalmoNor er lokalisert i Rørvik. Selskapet har både smolt-, oppdretts- og slakteanlegg i Rørvik. Per januar 2022 hadde SalmoNor en total

³ Pelagias kjøp av Norsk Fiskeindustri Invest AS ble meldt til Konkurransetilsynet 07.04.2022, og har blitt klarert av Konkurransetilsynet.

⁴ Opprettelsen av Pelagia som et fellesforetak ble meldt til Konkurransetilsynet 22. november 2013 og til EU Kommisjonen 15. november 2013 i sak COMP/M.7035 Austevoll Seafood / Kvefi / JV.

⁵ Pelagias kjøp av Hordafor ble meldt til Konkurransetilsynet 29. mars 2021.

⁶ NTS' kjøp av SalmoNor ble meldt til Konkurransetilsynet 16. juni 2021

MAB kapasitet på 21 195 tonn fordelt mellom ordinære, visnings-, FOU og utviklingslisenser. Alle lokalitetene til SalmoNor befinner seg i Midt-Norge.

NRS er et børsnotert selskap hvor NTS er majoritetseier med 68,14% av aksjene.⁷ NRS har forretningsadresse i Trondheim og er listet på Oslo Børs under ticker «NRS». NRS har total MAB kapasitet på 53 885 tonn. NRS selger både egen laks og forestår trading av laks. NRS har ingen egne prosesseringsanlegg, men kjøper denne tjenesten fra tredjeparter. NRS har et datterselskap, Arctic Fish (51,28 %) som produserer laks på Island. Gjennom sitt datterselskap, Arctic Offshore Farming AS (100 %) har NRS også et utviklingsprosjekt for offshore fiskeoppdrett.

- (ii) Brønnbåter, servicebåter og sjøtransportbåter: NTS eier 72,11 % i Frøy ASA («Frøy») som er en leverandør av fartøytjenester, herunder brønnbåter, servicebåter og sjøtransportbåter brukt i oppdrettsnæringen. Frøy er notert på Oslo Børs under ticker «FROY». Flåten til Frøy består av totalt 69 båter, herunder 16 brønnbåter, 52 servicebåter og 3 sjøtransportbåter. Brønnbåtene brukes til transportering av levende fisk (smolt og slaktefisk), sortering og avlusning av fisk. Servicefartøyer utfører ulike typer tjenester til oppdrettsnæringen, herunder inspeksjon, tauing, risikoreduserende tjenester, vedlikehold, samt bistand til fjerning av lus og andre biologiske utfordringer. Sjøtransportbåter brukes til logistikk og transport.

- (36) Et strukturkart for NTS er inntatt som Vedlegg 3 til denne meldingen.

Vedlegg 3 Strukturkart for NTS

- (37) Mer informasjon om NTS er tilgjengelig på deres hjemmesider <https://ntsasa.no/>.

4. Markeder som berøres av Foretakssammenslutningen

4.1 Innledning: ingen horisontalt eller vertikalt berørte markeder

- (38) Partene er begge aktive innenfor ulike deler av næringskjeden for oppdrett og prosessering av atlantisk laks. Partene har horisontalt overlappende virksomhet innen oppdrett og primærprosessering av atlantisk laks innenfor EØS, samt chartrede båter til bruk for transport av fisk fra merder til primærprosesseringsanlegg. Ingen av disse markedene utgjør berørte markeder etter krrl. § 18a bokstav e, da partenes samlede markedsandeler ikke overstiger 20 %.
- (39) Partene har flere vertikale relasjoner, men ingen av disse vertikale relasjonene utgjør vertikalt berørte markeder, da partenes samlede markedsandeler ikke overstiger 30 % på hvert av de respektive markedene i noe marked som er et forutgående eller etterfølgende ledd til et marked hvor en annen part opererer, jf. krrl. § 18a bokstav e. SalMar har imidlertid en markedsandel på over 30 % i markedet for kamerasystemer og markedet for flytekrager. Markedet for kamerasystemer og markedet for flytekrager er oppstrøms til markedet for oppdrett og primærprosessering av laks innenfor EØS, hvor både NTS og SalMar er aktive. Markedet for kamerasystemer og markedet for flytekrager utgjør derfor vertikalt overlappende markeder, jf. krrl. § 18a bokstav f.
- (40) Før det går nærmere inn på henholdsvis partenes horisontalt overlappende markeder (kapittel 4.34.3) og vertikalt overlappende markeder (kapittel 4.4), samt vertikale relasjoner

⁷ NTS' kjøp av NRS ble meldt til Konkurransetilsynet 11. desember 2020,

(kapittel 4.5), gis det en oversikt over næringskjeden for oppdrett og prosessering av laks (kapittel 4.2).

4.2 Næringskjeden for oppdrett og prosessering av laks

- (41) Oppdrett av laks tar normalt 2-3 år. I første produksjonsår blir rogn fertilisert og kjøpt fra egne leverandører av lakserogn.⁸ Den fertiliserte rognen vokser deretter til smolt i separate smoltanlegg til de veier ca. 150-200 gram. Dette skjer i et kontrollert ferskvannsmiljø. For større oppdrettsselskap er det vanlig å ha egne smoltanlegg, mens de mindre oppdrettsselskapene kjøper smolt fra tredjeparter. Både SalMar og NTS har egne smoltanlegg for å fylle eget behov for smolt.⁹ SalMar har smoltanlegg i Follafoss, på Senja og ett under bygging i Tjuin.¹⁰ NTS har settefiskanlegg i Dåfjord, i Hasvik (eid 50 % med Grieg Seafood) og i Rørvik.¹¹
- (42) Etter at smolten har nådd en viss størrelse, blir den plassert ut i merdene i sjø. Merden består av en flytekrage som sammen med nettet utgjør innhegningen for laksen. Her vokser laksen til ca. 4-5 kg størrelse over en periode på 12-24 måneder, noe som gir en total syklus på 3 år (avhengig av ytre faktorer som blant annet temperatur). Fisken føres fra fôringsflåten, som også er oppholdsstedet for de ansatte. For å optimalisere vekstmiljøet blir fisken monitorert gjennom bruk av kamerasystemer og egne lys for å blant annet kontrollere kjønnsmodning. Oppdretterne vil leie brønnbåter og servicebåter for å få utført ulike type tjenester under laksens vekstperiode, herunder for avlusning og dødfiskhåndtering.
- (43) Når fisken er slakteklar, blir den transportert fra merden til prosesseringsanlegget ved bruk av en prosessbåt eller en brønnbåt. Mens brønnbåten frakter fisken levende fra merden (sjø) til prosesseringsanlegget (land), vil fisken ved frakt med en prosessbåt avlives ved merdkanten før den overføres til nedkjølt saltvann og fraktes til prosesseringsanlegget. Hva som velges avhenger av oppdretters preferanse og enkelte oppdrettere bruker begge typer transport.
- (44) Etter at fisken er transportert til slakteanlegget, vil den bli sløyet, og noen ganger også filetert. Hele denne prosessen blir referert til som primærprosessering. Mens de største oppdrettsselskapene ofte har egne slakteanlegg, vil de mindre oppdrettsselskapene i større grad enten selge slakteklar matfisk til de store oppdrettsselskapene for primærprosessering og salg, eller kjøpe inn primærprosesseringen som en separat tjeneste fra de større oppdrettsselskapene. Enkelte anlegg har videre muligheter for ytterligere bearbeiding av fisken til ulike fiskeprodukter, eksempelvis porsjonering av filetene til fiskemåltider, referert til som sekundærprosessering.
- (45) For å ivareta hensynet til biosikkerhet, herunder å forebygge og begrense sykdomsspredning, er det vedtatt flere forskrifter som for øyeblikket begrenser eller gjør at transporten av smolt og laks mellom ulike soner må skje i henhold til gjeldende reguleringer. Den norske kysten er delt inn i 13 produksjonsområder («PO») som er nærmere definert i

⁸ Eksempler på slike leverandører er AquaGen, Benchmark Genetics og Rauma Stamfisk.

⁹

¹⁰ Henholdsvis PO 6 og PO 10. Thuin er også i PO 6.

¹¹ Henholdsvis PO 12, 11 og 7.

produksjonsområdeforskriften § 3.¹² En oversikt over produksjonsområdene er inntatt som bilde 1 under.



Bilde 1: Vedlegg 1 til produksjonsområdeforskriften: produksjonsområder avgrensning

- (46) Særlig relevant hva gjelder begrensinger av sykdommer er forskrift om tiltak for å forebygge, begrense og bekjempe pankreassykdom (PD) hos akvakultur (PD-forskriften).¹³ Forskriften definerer PD-sonen som sonen «som strekker seg fra Jærens rev ved Søre Revtingen til Skjemta, Flatanger», jf. PD-forskriften § 2. PD-sonen omfatter med andre ord PO 2-6.
- (47) Det er særlige krav til rengjøring og desinfeksjon av brønnbåt som forlater PD-sonen, jf. transportforskriften § 20a andre ledd, jf. første ledd.¹⁴ Dette innebærer altså at dersom brønnbåten skal krysse nord for PO 6 ved Skjemta, Flatanger, til PO7, skal det gjennomføres vask, attestering av autorisert fiskehelsepersonell og desinfisering før det gjennomføres en karantene på 48 timer for båten. Dette omfatter så vel transport av settefisk som slakteklar laks.
- (48) Etter transportforskriften § 22 er det forbudt å transportere levende laks, unntatt settefisk, ut av PD-sonen, det vil si fra PO 2-6 PO 1 og PO 7-13, jf. fjerde ledd bokstav a. Det stilles imidlertid ikke tilsvarende begrensning for å transportere fra *utenfor* PD-sonen og inn i PD-sonen. Rent praktisk innebærer dette at en oppdrettsaktør som driver med fiskeoppdrett i

¹² FOR-2017-01-16-61 Forskrift om produksjonsområder for akvakultur av matfisk i sjø av laks, ørret og regnbueørret.

¹³ FOR-2017-08-29-1318

¹⁴ FOR-2008-06-17-820 Forskrift om transport av akvakulturdyr,

sjø innenfor PD-sonen uten tilgang på et eget slakteanlegg, ikke per nå kan velge et slakteanlegg utenfor PD-sonen.

- (49) Transportforskriften § 22 begrenser videre adgangen til å transportere levende laks til slakt over Hustadvika, jf. fjerde ledd bokstav b. Hustadvika er grensen mellom PO 5 og 6, og dette innebærer ytterligere begrensninger for transport også *innenfor* PD-sonen. Det etableres altså også begrensninger knyttet til transport av levende laks til slakt *innenfor* PD-sonen idet laksen ikke kan transporteres mellom PO 5 og PO 6. Begrensninger på transport innad i PD-sonen gjelder også der det er ulike SAV-typer innad i en sone, jf. transportforskriften § 22 fjerde ledd bokstav d).
- (50) En egen forskrift for kontrollområdet Flatanger, Namsos, Nærøysund, Leka, Bindal, Brønnøy og Sømna kommuner (PD-kontrollområdeforskriften)¹⁵ er også vedtatt. Kontrollområdet strekker seg fra Skjemta (Flatanger) i sør til en radius på 30 km fra Rodalsstranda i Torgfjorden i nord. Dette samsvarer med PO 7. PD-kontrollområdeforskriftens vedlegg inneholder et kart som viser det aktuelle kontrollområdet:

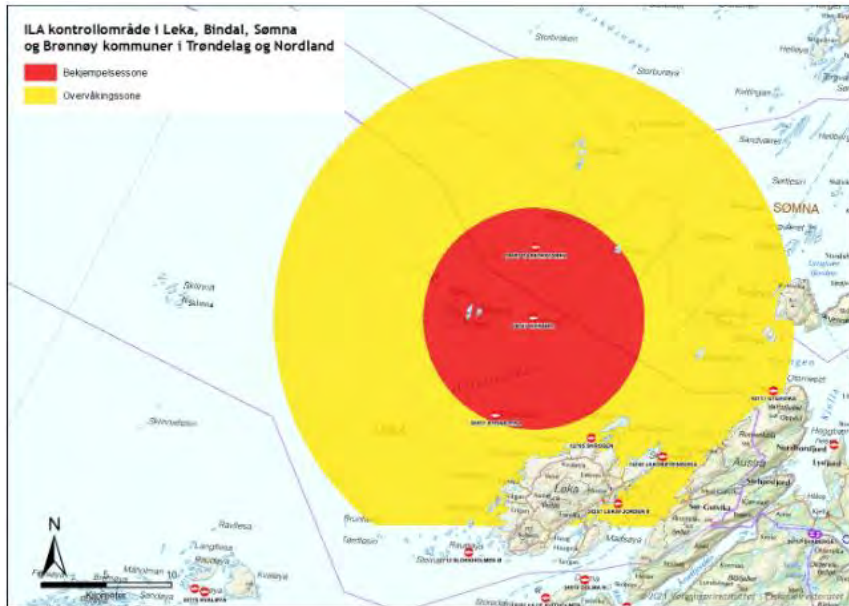


Bilde 2: Vedlegg til PD-kontrollområdeforskriften Kart over kontrollområde for PD i Flatanger, Namsos, Nærøysund, Leka, Bindal, Brønnøy og Sømna kommuner, Trøndelag og Nordland

- (51) PD-kontrollområdeforskriften slår fast at det er forbudt å flytte fisk nordover for kontrollområdet, dvs. til PO 8, uten tillatelse fra Mattilsynet. Dette gjelder også flytting av levende fisk til slakterier, jf. forskriftens § 11. Mattilsynet kan pålegge tiltak for slik transport, eksempelvis krav om godkjent transportrute, lukket brønn, behandling av transportvann, avfallsbehandling, vask og desinfeksjon. Dette innebærer altså at det også er en begrensning i transport av laks til slakt fra PO 7 til PO 8 og nordover.
- (52) Forskrift om kontrollområde for å forebygge, begrense og bekjempe infeksiøs lakseanemi (ILA) hos akvakulturdyr, Leka, Bindal, Sømna og Brønnøy kommuner, Trøndelag og Nordland

¹⁵ FOR-2017-12-15-2096.

(ILA-forskriften i Trøndelag)¹⁶ oppretter også en egen bekjempelsessone i Leka kommune som omfatter lokalitetene Kvingra, Steinflesa og Gåsflestaren. Utenfor bekjempelsessonen er det opprettet en overvåkningssone. Forskriftens vedlegg viser et kart over bekjempelsessonen og overvåkningssonen:

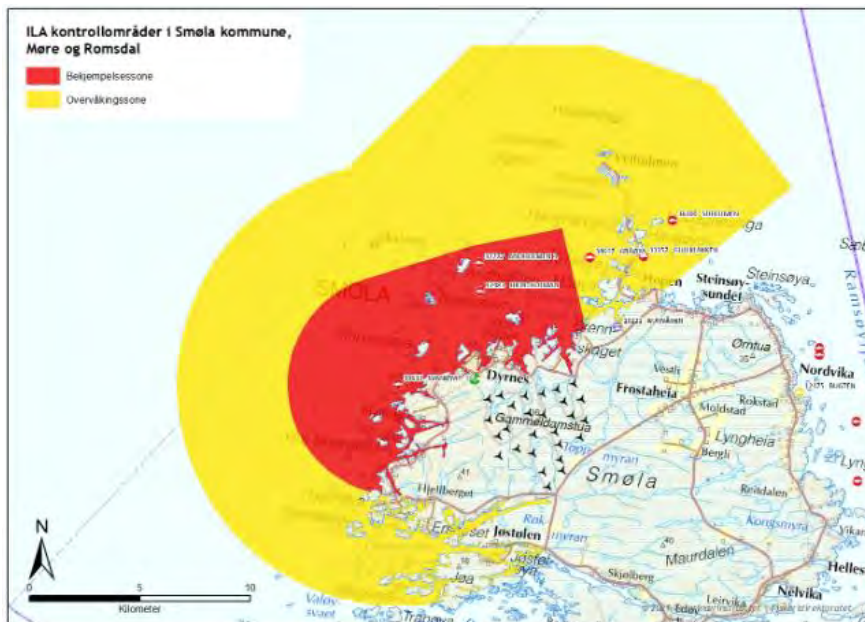


Bilde 3: Vedlegg 1 til ILA-forskriften Trøndelag: Kart over ILA-kontrollområde i Leka, Bindal, Sømna og Brønnøy kommuner, Trøndelag og Nordland

- (53) Forskrift om kontrollområde for å forebygge, begrense og bekjempe infeksjøs lakseanemi (ILA) hos akvakulturdyr, Smøla kommune, Møre og Romsdal (ILA-forskriften i Møre og Romsdal)¹⁷ oppretter en egen bekjempelsessone som omfatter lokalitetene Svanøya, Hjortholman og Andholmen. Utenfor bekjempelsessonen er det opprettet en overvåkningssone. Forskriftens vedlegg viser et kart over bekjempelsessonen og overvåkningssonen:

¹⁶ FOR-2021-10-26-3087

¹⁷ FOR-2021-12-23-3879.



Bilde 4: Vedlegg 1 til ILA-forskriften i Møre og Romsdal: Kart over ILA-kontrollområde i Smøla Kommune, Møre og Romsdal

- (54) Etter ILA-forskriftenes § 4 er det forbudt å sette ut fisk i bekjempelsessonene og å føre akvakulturdyr fra anlegg i bekjempelsessonene ut av bekjempelsessonene uten tillatelse fra Mattilsynet. Dette forbudet gjelder også føring til slakteri. Slakteri som skal slakte laks fra bekjempelsessonene må i henhold til forskriftenes § 7 tilfredsstille egne krav. Smolttransport og transport av slaktefisk gjennom bekjempelsessonene skal varsels til Mattilsynet, jf. ILA-forskriftenes § 8. I henhold til forskriftens § 11 kan Mattilsynet pålegge tiltak overfor transportører som transporterer akvakulturdyr til eller fra anlegg i overvåkningssonene slik som krav til godkjent transportrute, lukket brønn, behandling av transportvann, avfallsbehandling, vask og desinfeksjon.
- (55) De nevnte forskriftene kan sette noen begrensninger, herunder blant annet økte krav til transport, knyttet til hvilke slakterianlegg og smoltanlegg som kan benyttes til å tjene hvilke merder. Sammenfatningsvis innebærer dette at:
- Brønnbåter som skal frakte laks eller smolt fra PO 6 til PO 7 må desinfiseres, vaskes og gjennomføre karantene i 48 timer før lasting av fisk som skal krysse grensen;
 - Det er ikke tillatt å frakte levende fisk til slakteri fra PO 5 til PO 6;
 - Det er ikke tillatt å frakte levende fisk til slakteri fra PO 6 til PO 7;
 - Det er ikke tillatt å frakte levende fisk til slakteri fra PO 7 til PO 8; og
 - Transport gjennom ILA-forskriftenes overvåkningssoner må varsles Mattilsynet.
- (56) SalMar har, som redegjort for under punkt 3.3, egne prosesseringsanlegg på Frøya (InnovaMar), på Senja (InnovaNor),¹⁸ på Aukra¹⁹ og på Bildudalur på Island. I Norge har altså SalMar proessseringsanlegg i produksjonsområde 5, 6 og 10. SalMar prosesserer all produksjon på egne fasiliteter. NTS har gjennom SalmoNor et primærprosesseringsanlegg i Rørvik, produksjonsområde 7, mens NRS ikke har egne primærprosesseringsanlegg. SalmoNor

¹⁸ Dette anlegget stod ferdig i 2021.

¹⁹ Gjennom selskapet VikenCo som SalMar eier 51 %.

prosesserer stort sett all produksjon på egne fasiliteter. På grunn av ulike biologiske utfordringer antar SalmoNor at den historiske fordelingen mellom egenprosessering og tredjepartsprosessering fordeler seg [REDACTED]. Ettersom NRS ikke har noen primærprosesseringsanlegg, prosesseres alt av tredjeparter gjennom kontrakter som inngås for [REDACTED] av gangen. NRS benytter Lerøy's prosesseringsanlegg på Skjervøy, SalMars prosesseringsanlegg på Senja og Wilsgårds prosesseringsanlegg på Senja. På Island bruker NRS SalMars anlegg i Bildudalur.

- (57) SalMar slakter og selger noen ganger laks oppdrettet av mindre aktører, men dette utgjør en svært liten del av SalMars totale volum. Av de [REDACTED] som SalMar prosesserer på vegne av tredjeparter, utgjorde ca. [REDACTED] tonn fisk for videresalg i 2020. I 2021 prosesserte og solgte SalMar ca. [REDACTED] laks som var oppdrettet av andre selskaper. Andelen laks som SalMar kjøper fra andre oppdrettselskaper, prosesserer og selger for egen regning utgjør derfor ca. [REDACTED] av SalMars totale prosesseringsvolum. Det resterende volumet laks som blir oppdrettet av tredjeparter ble prosessert som en tjeneste og solgt av oppdretterne selv. NTS' datterselskap SalmoNor prosesserer ca. [REDACTED] av produksjonen for andre selskaper som deretter selger fisken selv. Kundene er både større og mindre selskaper. Eksempelvis kjøper [REDACTED]
- (58) I tillegg finnes det aktører som selger laks på vegne av andre. Slik tradingvirksomhet inkluderer kun kjøp og videresalg av fisk. NTS' datterselskap NRS driver med slikt videresalg, men det er også andre aktører som kun driver tradingvirksomhet eksempelvis Seaborn, Ocean Quality og Coast Seafood.
- (59) Etter at fisken er primærprosessert blir den sendt videre enten til sekundærprosessering eller solgt direkte til distributører, dagligvarekjeder eller serveringsvirksomhet. Sekundærprosesseringsanleggene kan enten være del av samme selskap som oppdretterne eller uavhengige tredjeparter. Sekundærprosessering innebærer foredling og bearbeiding av fisken til ulike fiskeprodukter, slik som røket og gravet laks, fiskemåltider, fryst fisk og fiskefileter. Sekundærprosessørene selger videre til dagligvarekjeder eller serveringsvirksomhet.
- (60) Næringskjeden for oppdrett og prosessering av laks er oppsummert i figur 1 nedenfor.



Figur 1: næringskjeden for oppdrett og prosessering av fisk

- (61) For at oppdretteren skal kunne produsere laks er det en forutsetning at man har en relevant lokasjon og innehar relevante myndighetsgodkjenninger og lisenser. Det er hovedsakelig tre måter å oppdrette laksen på som alle krever egne typer lisenser: (i) den tradisjonelle metoden med merder i kystnære strøk, (ii) landbasert oppdrett og (iii) offshore fiskeoppdrett. Landbasert oppdrett produserer nå fullskala, men er helt i startfasen. Også offshore fiskeoppdrett er i startfasen. SalMar har produsert to produksjonssykluser i testanlegget Ocean Farm 1. De siste årene har man sett en utvikling, både teknologisk, men også regulatorisk fra myndighetene knyttet til alle typene lisenser. Kriteriene for å tildele

lisens varierer avhengig av hvor produksjonen skal finne sted, men generelt gjelder det som krav (i) at oppdrett skjer på en miljømessig forsvarlig måte, (ii) at kravene til soneplan og bevaringstiltak er oppfylt, (iii) at regionale og lokale arealbruksinteresser har blitt vurdert, og (iv) at øvrige konsesjoner/tillatelser som kreves er gitt av relevante sektormyndigheter (Mattilsynet, Fylkesmannen, Kystverket, Norges vassdrags- og energidirektorat).

- (62) Lisensen setter begrensninger med hensyn til hvor stort volum laks som til enhver tid kan stå i sjøen, målt i maksimalt tillat biomasse (MTB). For tradisjonell oppdrett introduserte norske myndigheter et trafikklyssystem i 2017, som gir mulighet for vekst i MTB innenfor eksisterende lisenser. Systemet introduserte 13 produksjonsområder. Hvert andre år vil myndighetene vurdere hvorvidt produksjonskapasiteten kan økes innenfor det gitte område. Vurderingen baseres på om produksjonen tilfredsstiller visse miljøstandarder, herunder blant annet nivået på lus på villaksen i området. Det utlyses også i noen grad nye lisenser for tradisjonell oppdrett. For landbasert oppdrett er det per nå ingen begrensninger på hvor mange lisenser som kan tildeles, mens for offshore fiskeoppdrett er det utviklingslisenser som tildeles for bygging av de første enhetene. Det fremtidige lisenssystemet for offshore fiskeoppdrett er ennå ikke vedtatt. Et forslag er ute på høring.²⁰

- (63) I tillegg til lisens, vil oppdretteren også trenge ulike typer oppdrettsutstyr, slik som flytekrager, nøter, fôrflåter, fortøyningsystemer, kameraer og annet. Slikt utstyr benyttes og leveres av både norske og utenlandske oppdrettere av laks. Utstyret kan også benyttes av norske og utenlandske oppdrettere av andre fiskearter, også fiskearter som ikke er nært beslektet laks. ScaleAQ, kontrollert av Kverva, produserer slikt utstyr, men med hovedfokus på laksenæringen. Oppdretteren kan også trenge å leie inn brønnbåter, prosessbåter og servicebåter for å frakte fisk, lusehåndtering, samt til å utføre nødvendig vedlikehold. NTS kontrollerte Frøy tilbyr servicebåter og brønnbåter, mens Kverva kontrollerte Napier tilbyr prosessbåter.

- (64) Lakseoppdrett forutsetter vanntemperaturer mellom 0 til 20 grader celsius, hvor optimal temperatur er mellom 8 og 14 grader. Lakseoppdrett er videre avhengig av en viss vannstrøm under et visst nivå slik at fisken kan bevege seg fritt. Oppdrett av laks er derfor begrenset til noen lokaliteter, typisk i fjorder og nær skjærgårder. Majoriteten av oppdrettsanleggene i verden finnes derfor i Norge, Chile, Canada, Skottland, Australia, Island, Færøyene, Irland, Tasmania og New Zealand. Næringen for oppdrett av laks har historisk vokst frem tidligere enn oppdrettsnæringer for andre typer fisk. Dette har hatt som konsekvens at oppdrettsnæringen for oppdrett av laks er mer moden og på et mer avansert utviklingsstadium enn andre oppdrettsnæringer. Næringen for oppdrett av laks og ørret har videre historisk vokst frem tidligere i Norge enn i andre land, og Norge produserer i dag fremdeles ca. 50 % av all oppdrettslaks som produseres i verden. Lakseoppdrettsnæringen i Norge ligger som et resultat anslagsvis 20-25 år foran øvrig oppdrett andre steder. Dette har også som konsekvens at mange av utstyrsleverandørene og oppdrettsselskapene er norske og ledende på verdensbasis innen sine områder. Oppdrettere andre steder benytter derfor ofte løsninger og utstyr som kommer fra Norge eller benytter løsninger som var vanlig i Norge mange år tilbake.

²⁰ <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/horing-etablering-av-et-tillatelsesregime-for-havbruk-til-havs-og-endringer-i-yttergrensene-i-produksjonsomradeforskriften/id2899323/>.

4.3 Ingen konkurransebegrensning i partenes horisontalt overlappende markeder

4.3.1 Markedet for oppdrett og primærprosessering av atlantisk laks innenfor EØS

4.3.1.1 Markedsavgrensning

- (65) Både SalMar og NTS er aktive innen oppdrett og primærprosessering av laks i Norge og på Island. Melder er av den oppfatning at det relevante produktmarkedet er markedet for oppdrett og primærprosessering av atlantisk laks innenfor EØS.
- (66) Kommisjonen har tidligere vurdert det relevante markedet for oppdrett og prosessering av laks i COMP/M.6850 *Marine Harvest/Morpol* og COMP/M.3722 *Nutreco/Stolt-Nielsen/Marine Harvest JV*. I avgjørelsen fant Kommisjonen først at oppdrettslaks og villaks tilhører ulike produktmarkeder, basert på ulik smak, kvalitet og pris.²¹
- (67) For det andre fant Kommisjonen at oppdrett og primærprosessering av laks tilhører et annet produktmarked enn sekundærprosessering av laks.²² Oppdrett og primærprosessering av laks innebærer høsting, slakt, sløyning med eller uten fjerning av hode og noen ganger filetering av laksen. Sekundærprosessering av laks innebærer transformasjon av primærprosessert laks til prosesserte produkter, slik som lakseporsjoner, spiseklare måltider og røkt laks.²³
- (68) Slik nærmere beskrevet under punkt 4.2 er både SalMar og NTS til stede innenfor alle delene av primærprosessering, herunder vekstfasen fra smolt til fisk i sjø til slaktet laks for salg til sjømatgrossister, dagligvarekjeder og sekundærprosessører. De fleste store aktørene er vertikalt integrert slik at de er aktive innenfor alle leddene i vekstfasen til laksen. Noen mindre aktører kan likevel operere på ett av leddene i verdikjeden, for eksempel ved at de bare driver med smolt, bare driver oppdrett i sjø, bare slakter eller bare selger (trading). Partene er derimot selv vertikalt integrert (med unntak av NRS) og smoltproduksjonen og prosesseringsaktiviteten er hovedsakelig rettet mot egen produksjon og tilbys ikke aktivt til tredjeparter.²⁴ Det er derfor ikke nødvendig å ta stilling til hvorvidt de ulike leddene utgjør separate markeder, ettersom partene ikke aktivt tilbyr tjenester på disse eventuelle undermarkedene. Melder er derfor av den oppfatning at partene er aktive innenfor markedet for oppdrett og primærprosessering av laks slik dette har blitt definert i Kommisjonens praksis.
- (69) Kommisjonen har videre ansett oppdrett og primærprosessering av laks innenfor EØS (inkludert Skottland) for å tilhøre et annet produktmarked enn oppdrett og primærprosessering av laks med opphav utenfor EØS, som et resultat av at laks som oppdrettes og primærprosesseres må fryses ved transport til EØS.^{25 26}
- (70) Kommisjonen anså også at det sannsynligvis eksisterte separate produktmarkeder for oppdrett av skotsk og norsk laks som et resultat av at kunder i enkelte land foretrakk skotsk over norsk laks, og at prisen for skotsk laks derfor var høyere enn prisen for norsk laks.^{27 28}

²¹ COMP/M.6850 *Marine Harvest/Morpol*, avsnitt 27-28.

²² COMP/M.6850 *Marine Harvest/Morpol*, avsnitt 34.

²³ COMP/M.6850 *Marine Harvest/Morpol*, avsnitt 29.

²⁴ Slik nærmere redegjort for ovenfor under punkt 4.2 prosesserer SalmoNor ca. [redacted] av produksjonen for andre selskaper som deretter selger fisken selv. Slakten for eksterne kunder er for å utnytte tilgjengelig kapasitet i perioder og ikke en tjeneste SalmoNor aktivt tilbyr.

²⁵ COMP/M.6850 *Marine Harvest/Morpol*, avsnitt 40.

²⁶ SalMar har oppdrettsvirksomhet i Chile. NTS er ikke aktive innen oppdrett av laks utenfor EØS.

²⁷ Sak COMP/M.6850 *Marine Harvest/Morpol*, avsnitt 58.

²⁸ SalMar har oppdrettsvirksomhet i Skottland. NTS er ikke aktive innen oppdrett av laks i Skottland.

- (71) Melder er enig i Kommisjonens vurderinger nevnt over, herunder at skotsk og norsk laks tilhører ulike produktmarkeder. Siden Kommisjonens vedtak i sak COMP/M.6850 *Marine Harvest/Morpol* har imidlertid oppdrettsselskaper etablert seg med oppdrett av laks i andre land i EØS. I dag oppdrettes laks i Norge, Færøyene, Island og (med foreløpig begrensede volumer) i Irland.²⁹ Melder er av den oppfatning at det ikke er grunn til å skille mellom oppdrettslaks fra Norge, Island og Færøyene.
- (72) Lakseoppdrettere i Norge, på Færøyene og på Island anskaffer rogn fra de samme leverandørene. Lakseoppdrettere i EØS vil derfor i stor grad kunne velge mellom den samme rognen som grunnlag for sin oppdrettsvirksomhet. Det er derfor ingen genetiske forskjeller mellom laks oppdrettet i Norge, på Færøyene eller på Island. Vanligvis er all oppdrettslaks fra EØS, uavhengig av oppdrettsanleggets lokasjon, basert på rogn som har blitt utviklet fra laks med norsk opphav.
- (73) Det er heller ingen fysiske forskjeller på sluttproduktet, basert på hvor laksen ble oppdrettet. Ulikheter i sjøtemperatur og andre lokale forhold vil kunne påvirke hvor hurtig laksen vokser, og derfor hvor lønnsom oppdrettsvirksomheten er, men vil ikke påvirke laksens utseende, smak, næringsinnhold eller kilopris ved salg. Det er så langt Melder kjenner til ingen forskjeller med hensyn til næringsinnhold, herunder fettprosent, mellom laks oppdrettet i Norge, på Island eller på Færøyene.
- (74) Kunder og forbrukere i EØS skiller heller ikke mellom laks oppdrettet på Island, på Færøyene eller i Norge. Melder er ikke kjent med at kunder i EØS har som policy å favorisere norsk, islandsk eller færøysk laks, eller at sluttkundene har en generell preferanse basert på laksens opphavland i EØS. De fleste produsenter forsøker å benytte laksens opphav som et markedsføringselement når de markedsfører sin oppdrettslaks. Slike markedsføringsfremstøt vil i de fleste tilfeller forsøke å utnytte laksens rene opphav, blant annet ved å forsøke å få laksen assosiert med oppdrettslokasjonens arktiske eller rene natur. Slike markedsføringsfremstøt kan ha hatt som virkning at oppdrettslaks som helhet oppfattes som et «renere» eller sunnere produkt, men har ikke resultert i konsumerpreferanser, merkevarekjennskap, ryktefordeler eller annet som i merkbar grad skiller norsk, islandsk eller færøysk laks fra hverandre i kundenes eller forbrukernes øyne.
- (75) Melder har videre heller ikke observert at det oppnås en prisfordel ved salg av henholdsvis norsk, islandsk eller færøysk laks. NASDAQ sporer ukentlig oppnådde salgspriser for oppdrettslaks, og NASDAQ-indeksen fungerer som en viktig benchmark for lakseindustrien med hensyn til pris. For sin islandske oppdrettsvirksomhet oppnår Melder ukentlig salgspriser som er like eller litt over eller under NASDAQ-indeksen, som den islandske oppdrettsvirksomheten benytter som en prismarkør for sin egen salgsvirksomhet. Den ekstra transportkostnaden som kommer til for frakt fra Island må dekkes av oppdretter slik at det er marginen til oppdretteren, og ikke prisen til kunden som påvirkes av kostnadene ved den ekstra transporten. Melder er ikke aktiv innen oppdrett eller salg av færøysk laks, men har ikke observert forhold som indikerer at færøysk laks selges med en prisdifferanse sammenlignet med norsk eller islandsk laks.
- (76) Endelig bemerker Melder at Samkeppniseftirlitið (den islandske konkurransemyndigheten) i sak 27-2021 bekreftet at det ikke eksisterer et separat produktmarked for oppdrett og

²⁹ Færøyene er ikke en del av EØS. For denne meldingens formål vil oppdrettsvolumer fra Færøyene bli tillagt oppdrettsvolumet i EØS.

primærprosessering av islandsk laks. En oversettelse av Samkeppniseftirlitiðs avgjørelse er vedlagt denne meldingen som Vedlegg 4.

Vedlegg 4 Avgjørelse No.27/2021 (uoffisiell oversettelse)

- (77) Melder er derfor av den oppfatning at oppdrettslaks fra Norge, Island og Færøyene tilhører det samme produktmarkedet.
- (78) Kommisjonen har også holdt det sannsynlig at laks og ørret tilhører ulike produktmarkeder, som et resultat av ulikheter med hensyn til utseende, smak og næringsinnhold.^{30 31} Melder legger dermed til grunn, i tråd med Kommisjonens tidligere praksis, at laks og ørret tilhører ulike produktmarkeder.
- (79) Endelig har Kommisjonen vurdert at organisk og ikke-organisk laks potensielt kan tilhøre ulike produktmarkeder. NTS er ikke aktiv innen oppdrett av organisk laks. Melder er derfor av den oppfatning at det for denne meldingen ikke er nødvendig for Konkurransetilsynet å vurdere hvorvidt organisk og ikke-organisk laks tilhører ulike produktmarkeder.³²
- (80) Melder er derfor som nevnt over av den oppfatning at det relevante produktmarkedet er markedet for oppdrett og primærprosessering av laks oppdrettet innenfor EØS.
- (81) Kommisjonen har tidligere vurdert den geografiske utstrekningen av markedet for oppdrett og primærprosessering av laks for å være EØS-vidt. Storbritannia var på tidspunktet for Kommisjonens avgjørelse en del av EØS. Melder er av den oppfatning at Storbritannia fremdeles er tett integrert i handelen tilknyttet laks fra Norge. Etter at Storbritannia forlot EU har en importskatt og deklarasjonsavgift blitt innført på eksport av laks til Storbritannia, men disse er imidlertid ikke av en størrelse som er egnet til å ekskludere Storbritannia fra markedet. Melder er derfor av den oppfatning at markedet for oppdrett og primærprosessering av laks er europeisk i utstrekning.
- (82) Melder anser derfor det relevante markedet for å være det europeiske markedet for oppdrett og primærprosessering av laks fra EØS.³³
- (83) Som nærmere beskrevet ovenfor og under punkt 4.2, dersom markedet for oppdrett og primærprosessering av laks deles opp i undermarkeder for henholdsvis smoltproduksjon, oppdrett i sjø og slakt av fisk, er, er det visse begrensninger knyttet til hvilke smoltanlegg og hvilke primærprosesseringsanlegg som kan benyttes. For smolttransport gjelder en begrensning for transport mellom PO 6 og PO 7, da brønnbåten må desinfiseres og ilegges karantene. For transport til slakt, gjelder tilsvarende begrensning mellom PO 6 og PO 7. I tillegg er det ikke tillatt å frakte fra oppdrettsanlegg i PO 5 til slakteri i PO 6, eller fra PO 6 til PO 7, samt fra PO 7 til PO 8. Slik nærmere beskrevet ovenfor, er Melder imidlertid av den oppfatning at det ikke er nødvendig å ta stilling til hvorvidt det eksisterer separate undermarkeder ettersom Melder anser partene for å være aktive i det overordnede markedet

³⁰ Verken SalMar eller NTS er for øyeblikket aktive innen oppdrett av ørret.

³¹ COMP/M.6850 *Marine Harvest/Morpol*, avsnitt 60.

³² Basert på tall innhentet fra Kontali anslår Melder at det ble solgt [redacted] tonn wfe organisk laks innenfor EØS i 2021, hvorav SalMar produserte [redacted] tonn wfe organisk laks. Produksjonsvolumene av organisk laks er derfor små, og vil ikke påvirke SalMars markedsandel eller det konkurransemessige bildet vesentlig.

³³ Konkurransetilsynet har tidligere behandlet Melders virksomhet tilknyttet oppdrett og primærprosessering av laks i forbindelse med foretakssammenslutningen mellom SalMar Farming AS og Refsnes Laks AS, meldt til Konkurransetilsynet 8. September 2021.

for oppdrett og primærprosessering av laks. Slik nærmere forklart nedenfor under punkt 4.3.1.2, vil dette uansett ikke være et konkurransemessig problem.

4.3.1.2 Ingen konkurransebegrensende virkninger som følge av Foretakssammenslutningen

- (84) Markedet for oppdrett og primærprosessering er ikke et horisontalt eller vertikalt berørt marked. Melder er derfor av den oppfatning at Foretakssammenslutningen ikke fører til noen konkurransemessige bekymringer i det europeiske markedet for oppdrett og primærprosessering av laks innenfor EØS.
- (85) Konkurransen og pris i laksemarkedet er primært drevet av produksjonsvolumer, uavhengig av om de produserte volumene selges til tredjeparter eller benyttes til intern videreforedling. Markedet for oppdrett og primærprosessering av laks er videre et homogent marked, der produksjonskapasitet i form av lisenser er kostbart og et knapphetsgode. Kommisjonen har av denne grunn tidligere benyttet markedsandeler målt i kapasitet og produksjon som en passende indikasjon på markedsrett i markedet for oppdrett og primærprosessering av laks innenfor EØS.³⁴ Melder er enig i Kommisjonens betraktninger og fremgangsmåte, og vil derfor presentere markedsandeler basert på lisenskapasitet og produksjon.³⁵
- (86) Melder har basert sine markedsandelsanslag på estimater mottatt fra Kontali. Kontali er et analyseselskap basert i Norge som har spesialisert seg på rapporter og analyser av oppdrettsnæringen. Kontali er en anerkjent aktør innen bransjen, og Melder er av den oppfatning at Kontalis analyser og rapporter er den beste kilden til objektiv informasjon om oppdrettsvolumer av laks i Norge og andre land. Kontalis rapport Salmon World 2022 er vedlagt denne meldingen som Vedlegg 5.
- (87) I 2021 produserte SalMar og NTS henholdsvis [REDACTED] tonn WFE og [REDACTED] tonn WFE laks oppdrettet innenfor EØS.³⁶ ³⁷ Basert på estimater mottatt fra Kontali, estimerer partene at den totale produksjonen av oppdrettslaks med opphav innenfor EØS i 2021 var [REDACTED] tonn WFE. Partene har derfor en kombinert markedsandel målt i produksjon innenfor EØS på [REDACTED] %.³⁸

Vedlegg 5 Salmon World 2022

- (88) I 2021 hadde SalMar og NTS oppdrettslisenser for henholdsvis [REDACTED] og [REDACTED] tonn maksimalt tillatt biomasse (MTB) laks innenfor EØS.³⁹ Etter Melders beste estimat var det

³⁴ COMP/M.6850 Marine Harvest/Morpol, avsnitt 76, 81, 86 og 94.

³⁵ Melder opplyser for ordens skyld om at NTS, gjennom NRS, også utfører noe aktivitet knyttet til trading av laks. Aktiviteten innebærer kjøp og salg av laks med formål om å oppnå en meglermargin. I 2021 solgte NRS 49,730 tonn laks som ikke var oppdrettet og slaktet av NTS. I tråd med Kommisjonens praksis anser imidlertid ikke partene salgsvolum som en passende indikator for markedsrett, fordi prisene er drevet av produksjonsvolumer.

³⁶ WFE (whole fish equivalent) er en standardisert vektenhet som benyttes for å representere fiskens vekt da den ble høstet. Volum kan også oppgis i andre standardiserte vektenheter, slik som GWT (Gutted Weight Equivalent) som er en annen vektenhet som representerer fiskens vekt etter slakting, og som videre er den samme vekten kjent som HOG (Head-On-Gutted). 1 kilo WFE tilsvarer ca. 0,9 kilo GWT/HOG. Volum oppgis tidvis av produsenter også som produktvekt, som er en ikke-standardisert vektenhet.

³⁷ Melder opplyser for ordens skyld at SalMar også utfører noe sløying av laks for tredjeparter, typisk mindre oppdrettere uten egne primærprosesseringsfasiliteter. Volumet av laks som blir sløyet for tredjeparter utgjør ca. [REDACTED] tonn per år.

³⁸ For sitt estimat for totalmarkedet målt i produksjon i markedet for oppdrett og primærprosessering av laks innenfor EØS har Melder som nevnt benyttet estimater mottatt fra Kontali, som etter Melders oppfatning er den beste kilden til informasjon i markedet. Kontali gir imidlertid ikke informasjon om oppdrettsvolumer fordelt på henholdsvis laks og ørret. Melder har av denne grunn, for sitt anslag for markedsandelene til Mowi, Lerøy og Cermaq, justert deres markedsandelsanslag for offentlig tilgjengelig informasjon om oppdrettsvolumer i 2021 av ørret (Lerøy) eller en forholdsvis andel av den totale produksjonen av ørret sammenlignet med den totale produksjonen av laks (Cermaq og Mowi).

³⁹ MTB er en måleenhet som angir det totale antallet tonn biomasse oppdretteren til enhver tid er tillatt å ha i sine merder.

totale lisensvolumet for oppdrett av laks innenfor EØS [REDACTED] tonn MTB.⁴⁰ Partene har derfor en kombinert markedsandel målt i produksjon innenfor EØS på [REDACTED] %.

- (89) Markedet for oppdrett og primærprosessering av laks innenfor EØS er fragmentert og modent for konsolidering, og Partene vil etter Foretakssammenslutningen fortsatt møte sterk konkurranse fra større aktører slik som Mowi [REDACTED], Lerøy [REDACTED] og Cermaq [REDACTED], samt en rekke mindre aktører.
- (90) Basert på det ovennevnte kan ikke Melder se at Foretakssammenslutningen reiser noen konkurransemessige bekymringer i det europeiske markedet for oppdrett og primærprosessering av laks innenfor EØS.
- (91) Som nærmere beskrevet ovenfor og under punkt 4.2, dersom markedet for oppdrett og primærprosessering av laks deles opp i undermarkeder for smolt, oppdrett i sjø og slakt av fisk, og i de ulike POene slik beskrevet, vil uansett ikke foretakssammenslutningen reise noen konkurransemessige bekymringer verken innenfor et hypotetisk undermarked for smolt, et hypotetisk undermarked for oppdrett i sjø eller et hypotetisk undermarked for prosesseringstjenester. SalMar sine smoltanlegg ligger i PO 6 og 10, mens NTS' smoltanlegg ligger i PO 7, 11 og 12. Vedlegg 6 gir en oversikt over settefiskanlegg (smoltanlegg) i PO 5-13.

Vedlegg 6 Settefiskanlegg PO 5-13

- (92) Som det fremgår av Vedlegg 6 er det en lang rekke aktører som er aktive innenfor hver enkelt PO som det er kortere avstand mellom enn Partenes anlegg. Videre vil det, som beskrevet ovenfor, være begrensinger knyttet til desinfisering og karantene av brønnbåten i transport mellom PO 6 og 7 slik at SalMars og NTS' smoltanlegg i PO 6 og PO 7 ikke konkurrerer direkte. Melder kan derfor ikke se at Foretakssammenslutningen skulle gi grunnlag for noen konkurransemessige bekymringer i et hypotetisk undermarked for smolt.
- (93) SalMar sine primærprosesseringsanlegg (slakterier) ligger i PO 5, 6 og 10, mens NTS' primærprosesseringsanlegg ligger i PO 7. Vedlegg 7 gir en oversikt over primærprosesseringsanlegg (slakterier) i PO 5-13.

Vedlegg 7 Slakterianlegg PO 5-13

- (94) Som det fremgår av Vedlegg 7 er det en lang rekke aktører som er aktive innenfor hver enkelt PO som det er kortere avstand mellom enn Partenes anlegg. Som nærmere beskrevet ovenfor er det heller ikke anledning til å flytte fisk til slakt fra PO 6 til PO 7 slik at SalMar og NTS har ulik forutsetning for å betjene ulike oppdrettere. Melder kan derfor ikke se at Foretakssammenslutningen skulle gi grunnlag for noen konkurransemessig bekymring i et hypotetisk undermarked for slakt av laks.
- (95) Uansett hvordan markedet avgrenses kan ikke Melder se at Foretakssammenslutningen reiser noen konkurransemessige bekymringer.

⁴⁰ For sitt estimat for det totale lisensvolumet for oppdrett av laks i EØS har Melder benyttet tall fra MOWIs industry handbook 2020, og tall fra Fiskeridirektoratet. Melder har videre lagt til lisensvolumer for Island, hentet fra offentlig tilgjengelige kilder slik som de islandske oppdrettselskapenes årsrapporter og kvartalsrapporter.

4.3.2 Markedet for chartrede båter til bruk for transport av fisk fra merden til primærprosesseringsanleggene

4.3.2.1 Markedsavgrensning

- (96) Både SalMar og NTS tilbyr time charter for båter til bruk for transport av fisk fra merden til primærprosesseringsanleggene gjennom henholdsvis prosessbåter og brønnbåter.
- (97) Konkurransetilsynet behandlet markedet for brønnbåter i sak V2001-55. I sak V2001-55, side 3, fant Konkurransetilsynet at det relevante produktmarkedet var markedet for brønnbåter. Det ble i vedtaket ikke skilt mellom brønnbåter og prosessbåter.⁴¹ Det fremgår imidlertid av offentlig tilgjengelige kilder at både brønnbåter og prosessbåter regnes med i vurderingen av totalmarkedet.⁴² Melder har derfor ved beregningen av markedsandeler tatt utgangspunkt i at prosessbåter og brønnbåter tilhører samme marked ettersom de oppfyller samme kundebehov om transport av fisken fra merden til slakteriet.
- (98) Mens brønnbåtene frakter fisken levende fra merden til prosesseringsanlegget, vil fisken ved frakt med en prosessbåt avlives ved merdkanten før den overføres til nedkjølt saltvann og fraktes til prosesseringsanlegget. Brønnbåtene krever som også beskrevet ovenfor, mer saltvann for frakt (80 % vann, 20 % fisk) enn prosessbåtene (20 % vann, 80 % fisk). Leverandører av prosessbåtene vil ofte promotere at disse er mer kostnadseffektive vis-à-vis brønnbåtene, samt at metoden øker fiskevelferden og senker miljøbelastningen for produksjon av oppdrettsfisk. Likevel er det brønnbåter som blir brukt i størst utstrekning for transport fra merden til primærprosesseringsanleggene. Hvorvidt kunden foretrekker det ene eller det andre beror på preferanser, og ett og samme selskap kan bruke begge transportmetoder. De to transportmetodene er allikevel ikke fullkomment substituerbare, ved at mottaksanlegget ved mottak fra prosessbåt må være tilpasset mottak av død fisk, og ved mottak fra brønnbåt må være tilpasset mottak av levende fisk. Et mottaksanlegg tilpasset mottak av levende fisk kan tilpasses mottak av død fisk ved investeringer i tilpasset utstyr. Kostnaden for en slik tilpasning anslås av Melder å være liten, anslagsvis mellom [REDACTED]. Videre er også prosessbåter uegnet dersom fisken skal transporteres lenger enn 12-15 timer, som et resultat av at fisken stivner etter død (rigor mortis). Transporten foretas imidlertid sjelden over så lange tidsperioder. Som eksempel, vil 12-15 timer være tilstrekkelig til å dekke alle oppdrettsanleggene i Møre og Romsdalen og til nord i Trøndelag.
- (99) Det er etter Melders syn ikke nødvendig for Konkurransetilsynet å ta endelig stilling til det relevante produktmarkedet, da Foretakssammenslutningen uansett ikke gir grunnlag for Konkurransemessig bekymring. Etter Melders syn kan det basert på det overnevnte imidlertid ikke utelukkes at brønnbåter og prosessbåter tilhører det samme produktmarkedet. Melder vil av denne grunn presentere markedsandeler og annen informasjon som om brønnbåter og prosessbåter tilhører samme marked. Det bemerkes at dersom timecharter av prosessbåter anses å tilhøre et separat marked er partenes aktivitet innen transport av fisk ikke overlappende.
- (100) Konkurransetilsynet fant i sak V2001-55 at det i forbindelse med markedet for brønnbåter var naturlig å dele kysten av Norge og Nordsjøen i flere relevante geografiske markeder, men

⁴¹ Det ble vurdert hvorvidt fiskebåter var del av samme produktmarked, men konkludert med at siden de kun fraktet fisk unntaksvis, møtte ikke brønnbåtene noen konkurranse fra fiskebåtene.

⁴² Se <https://ilaks.no/slik-gikk-det-med-bronnbatkjempene-i-2019/> hvor både Frøy og Napier er nevnt som del av markedet. I tidligere meldinger som NTS har inngitt har prosessbåtene derfor blitt regnet som del av markedet for brønnbåter.

anså allikevel i saken Norge som ett relevant geografisk marked. Melder er imidlertid av den oppfatning at det relevante markedet er det europeiske markedet for time charter av båter til bruk for transport av fisk fra merden til prosesseringsanleggene. Verken Melder eller NTS er kjent med at det er noen barrierer som gjør at man ikke kan transportere båten ut av Norge til Skottland, Island eller Færøyene. Kontraktene som inngås er lange (5-8 år) slik at den eventuelle transportkostnaden ikke utgjør noen hindring for å inngå kontrakt andre steder i Europa.

- (101) Båtene kan fraktes globalt til det stedet de skal benyttes av oppdrettsselskapene. I Europa utføres kontraktene ved bruk av innleid lokalt mannskap eller ved utstasjonering av mannskap. På grunn av avstand og utfordringer knyttet til å finne kvalifisert mannskap, kan det være noe mer utfordrende å chartre til kunder utenfor Europa. I Chile har de for eksempel også lokale eierkrav på båtene som innebærer det chilenske eierskapet må utgjøre 50 %. Av disse grunner, mener partene at det relevante geografiske markedet for chartrede båter til bruk for transport av fisk fra merden til prosesseringsanleggene er europeisk i utstrekning. Dette underbygges av at partene charter båter til oppdrettere lokalisert både på Island og i Skottland. Uansett er det for denne meldingen ikke nødvendig å ta endelig stilling til den geografiske utstrekningen av markedet, da Foretakssammenslutningen uavhengig av geografisk utstrekning ikke gir grunnlag for noen konkurransemessig bekymring.

4.3.2.2 Ingen konkurransebegrensende virkninger som følge av Foretakssammenslutningen

- (102) Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i det europeiske markedet for chartrede båter til bruk for transport av fisk fra merden til prosesseringsanleggene.
- (103) Det europeiske markedet for chartrede båter til bruk for transport av fisk fra merden til prosesseringsanleggene er ikke et berørt marked da partenes markedsandeler samlet er under 20 %. Napier har totalt [REDACTED] mens NTS har totalt [REDACTED]. Basert på informasjonen partene har tilgjengelig er det totalt [REDACTED] som kan brukes for transport av fisk fra merden til prosesseringsanlegget i Europa. Partene vil følgelig ha en samlet markedsandel i det europeiske markedet for chartrede båter til bruk for transport av fisk fra merden til prosesseringsanlegget på [REDACTED].
- (104) Melders totalmarkedsestimat er basert på et prospekt datert 17. januar 2022 produsert av Arctic Securities i relasjon til en verdsettelse av Frøy ASA, som viser totalt antall brønnbåter på side 15. Prospektet er vedlagt denne meldingen som Vedlegg 8. Melder har videre [REDACTED]

Vedlegg 8 Prospekt fra Arctic Securities 17 januar 2022

- (105) Melder bemerker at det etter Melders beste estimat er [REDACTED] båter som kan brukes for transport av fisken fra merden til prosesseringsanlegget i Norge, som gir partene en samlet markedsandel i et hypotetisk norsk marked for chartrede båter for transport av fisk fra merden på [REDACTED] %. Markedet for chartrede båter til bruk for transport av fisk fra merden til prosesseringsanlegget ville derfor ikke vært et vertikalt berørt eller overlappende marked etter krrl. § 18a bokstav e og f selv ved en hypotetisk norsk markedsutstrekning.

(106) Markedet for time charter av båter til bruk for transport av fisk fra merden til prosesseringsanlegget består av mange store aktører som vil være til stede i markedet og yte et konkurransepress på partene også etter Foretakssammenslutningen, herunder blant annet Rostein, Sølvtrans Rederi, Aquaship og DESS Aquaculture Shipping. Videre er Napier i denne sammenheng en liten aktør med bare [REDACTED] som gjør at inkrementet som følge av Foretakssammenslutningen er lite.

(107) Basert på det ovennevnte kan ikke Melder se at Foretakssammenslutningen reiser noen konkurransemessige bekymringer i det europeiske markedet for chartrede båter til bruk for transport av fisk fra merden til prosesseringsanleggene.

4.3.2.3 Oppsummering

(108) Basert på ovennevnte vil Foretakssammenslutningen ikke føre til noen hindring av effektiv konkurranse i noe marked hvor partene har overlappende aktivitet.

4.4 Ingen konkurransemessig bekymring i de vertikalt overlappende markedene

4.4.1 Innledning

(109) Foretakssammenslutningen gir ikke opphav til vertikalt berørte markeder, jf. krrl. § 18a bokstav e, ettersom Partene verken individuelt eller samlet har en markedsandel som overstiger 30 % på både et forutgående og etterfølgende markedsledd.

(110) Foretakssammenslutningen gir imidlertid opphav til to vertikalt overlappende markeder, jf. krrl. § 18a f, ettersom Kverva gjennom selskapet ScaleAQ har en markedsandel som overstiger 30 % i produktmarkedene for henholdsvis kamerasystemer til oppdrettsnæringen og flytekrager til oppdrettsnæringen. Disse markedene er forutgående markeder til markedet for oppdrett og primærprosessering av laks innenfor EØS hvor begge partene er aktive, men hvor deres samlede markedsandel ikke overstiger 30 %.

4.4.2 Om beregning av markedsandeler i markeder for utstyr til oppdrettsnæringen

(111) Melder er ikke kjent med at det eksisterer tredjepartsrapporter eller andre data som estimerer den totale markedsstørrelsen eller markedsandeler innen de ulike markedene for utstyr til oppdrettsnæringen, der ScaleAQ er aktiv. ScaleAQ har derfor for denne meldingen utarbeidet egne markedsandelsestimater for alle utstyrsmarkeder hvor ScaleAQ er aktiv, inkludert markedene for flytekrager og kamerasystemer behandlet under. ScaleAQ har ved beregningen av markedsandeler benyttet følgende metodologi:

(112) Først har ScaleAQ innhentet et estimat fra Kontali, der Kontali har estimert oppdretternes totale utgifter til erverv eller forlengelse av levetiden til fysiske aktiva (kapitalutgifter) for sjøbasert oppdrettsutstyr, dvs. ekskludert utstyr til produksjon av smolt mm. I 2021 estimerte Kontali at totale utgifter til erverv eller oppgradering av fysiske aktiva i kategorien sjøbasert oppdrettsutstyr var NOK [REDACTED] i 2021. Estimateret inkluderer alt salg av oppdrettsutstyr i Norge i 2021 som ble bokført som kapitalutgifter, og gir slik et samlet estimat for alle utstyrsmarkeder beskrevet i denne meldingen, avgrenset til Norge.

(113) ScaleAQ har så gjennomført en intern markedskartlegging, inkludert intervjuer med salgspersonell ansvarlige for hver relevant produktkategori. Formålet med markedskartleggingen har vært å allokere totalestimatet mottatt fra Kontali innen hver utstyrskategori, for slik å utarbeide et totalmarkedsestimat for hver av de relevante utstyrsmarkedene beskrevet i denne meldingen.

- (114) Videre har melder produsert tilsvarende estimater for andre europeiske land hvor det drives oppdrett av laks. Melder har ikke tall som levert av Kontali for andre oppdrettsland, og har derfor estimert andre lands kapitalutgifter som en andel av kapitalutgiftene i det norske markedet, tilsvarende landets produksjon av atlantisk laks som en andel av den norske produksjonen av atlantisk laks. Melder er av den oppfatning at et slikt estimat er den beste tilgjengelige fremgangsmåten for beregningen av totalmarkedet for øvrige land. Melder bemerker allikevel at for flytekrager beskrevet i kapittel 4.4.4 har Melder ikke tillagt markedsvolumer for Chile, gitt at flytekrager i liten grad benyttes i det chilenske markedet.
- (115) Totalmarkedsestimatene inkluderer kun utgifter som bokføres som kapitalutgifter i kundenes regnskap. Salg med begrenset verdi og erstatning av enkeltkomponenter og deler som ikke forlenger utstyrets levetid vil imidlertid i de fleste sammenhenger ikke regnes som erverv eller forlengelsen av levetiden til fysiske aktiva, og vil derfor i stedet bokføres av ScaleAQs kunder som operasjonelle utgifter. Operasjonelle utgifter er ikke inntatt i estimatet ScaleAQ har mottatt fra Kontali. ScaleAQ har derfor gjennomført en intern kartlegging av sine egne salg, for å estimere andelen omsetning innen hver av de respektive utstyrsmarkedene som bokføres som henholdsvis kapitalutgifter og operasjonelle utgifter. ScaleAQ har utført kartleggingen med utgangspunkt i andelen salg i hver kategori ScaleAQ selv har kategorisert som «prosjektsalg», som typisk relaterer seg til nyinvesteringer og større salg. Justeringens størrelse varierer produkt til produkt for å hensynta at andelen operasjonelle utgifter varierer fra marked til marked. For flytekrager har ScaleAQ eksempelvis kategorisert [REDACTED] av sin salgsomsetning som kapitalutgifter for kunden. For kameraer har ScaleAQ kartlagt [REDACTED] av sin salgsomsetning som kapitalutgifter for kunden.
- (116) Melder erkjenner at overnevnte metodologi inneholder mulige feilkilder. Melder er allikevel av den oppfatning at dette er den beste tilgjengelige og eneste verifiserbare metoden for å beregne totalmarkedsstørrelser og markedsandeler i markedene for utstyr til oppdrettsnæringen.
- (117) Endelig bemerker Melder at markedsanslagene innen utstyrsmarkedene kun er basert på oppdrettsutstyr for laks, og således er beregnet basert på den snevreste mulige markedsavgrensningen. Utstyr som benyttes til oppdrett av laks kan potensielt også, i varierende grad, benyttes til oppdrett av annen type fisk, selv om utstyr benyttet til oppdrett av annen type fisk ofte er mindre avansert enn utstyr som selges av ScaleAQ og andre aktører som selger utstyr til oppdrettsnæringen for laks.⁴³

4.4.3 Markedet for kamerasystemer til oppdrettsnæringen

4.4.3.1 Markedsavgrensning

- (118) ScaleAQ (Kverva) er en global leverandør av kamerasystemer til oppdrettsnæringen. Kamerasystemene benyttes til å overvåke oppdrettsprosessen i merdene. Viktige bruksområder inkluderer fjerning av død fisk (som synker og slik blir synlige på kameraene), overvåkning av fôringsprosessen og tilrettelegging for at oppdretteren kan telle antall fisk og tonn biomasse i hver merd. Kamerasystemene inneholder ulike sensorer for å kunne utføre disse oppgavene.
- (119) Foruten ScaleAQ er andre markedsaktører som leverer kamerasystemer til oppdrettsnæringen [REDACTED]

⁴³ Se nærmere kapittel 4.2.

- (120) Kamerasystemer til oppdrettsnæringen anskaffes ofte separat fra annet oppdrettsutstyr. Kamerasystemer som benyttes i oppdrettsnæringen er videre tilpasset sitt bruksområde sammenlignet med kameraer som benyttes i andre industrier.
- (121) Melder er derfor av den oppfatning at det relevante produktmarkedet er markedet for kamerasystemer til oppdrettsnæringen.
- (122) Både ScaleAQ og dets konkurrenter leverer kameraer til oppdrettsnæringen globalt, herunder til kunder i Europa, Chile og andre land hvor det drives oppdrettsvirksomhet. Kamerasystemene kjøpes vanligvis gjennom anbud eller rammeavtaler, hvor de ulike aktørene inviteres til å presentere sine tilbud, uavhengig av utstyrsleverandørens lokasjon. Videre er det ingen særskilte regulatoriske standarder i Norge eller i andre land som får anvendelse på kamerasystemer.
- (123) Melder er derfor av den oppfatning at det relevante markedet er globalt. For denne meldingens formål vil Melder imidlertid også presentere markedsandeler for et hypotetisk europeisk marked for kamerasystemer til oppdrettsnæringen, som Melder anser å være den snevreste mulige geografiske markedsavgrensningen.

4.4.3.2 Ingen konkurransebegrensende virkninger som følge av Foretakssammenslutningen

- (124) Foretakssammenslutningen vil ikke lede til noen betydelig hindring av effektiv konkurranse i det globale markedet for kameraer til oppdrettsnæringen. Foretakssammenslutningen fører ikke til økt konsentrasjon i markedet for kameraer, og vil heller ikke vil gi Partene insentiv eller evne til å utestenge sine konkurrenter i verken det forutgående eller etterfølgende markedsleddet.
- (125) ScaleAQ hadde i 2021 en global salgsomsetning fra salg av kamerasystemer til oppdrettsnæringen på NOK [REDACTED] millioner. Melder estimerer at den globale salgsomsetningen fra salg av kamerasystemer til oppdrettsnæringen i 2021 var NOK [REDACTED] millioner. Melder hadde derfor en markedsandel på [REDACTED] i det relevante markedet.⁴⁴
- (126) I Europa hadde ScaleAQ en salgsomsetning fra salg av kamerasystemer til oppdrettsnæringen på NOK [REDACTED] millioner. Melder estimerer at den europeiske salgsomsetningen fra salg av kamerasystemer til oppdrettsnæringen i 2021 var NOK [REDACTED] millioner. ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk europeisk marked for kamerasystemer til oppdrettsnæringen var derfor [REDACTED]⁴⁵
- (127) Markedet for kamerasystemer til oppdrettsnæringen er derfor kun et vertikalt overlappende marked etter krrl. § 18a bokstav f ved en hypotetisk europeisk markedsavgrensning. Melder har for denne meldingens formål allikevel valgt å oppgi informasjon som om markedet er et vertikalt overlappende marked for å unngå tvil om Konkurransetilsynet har mottatt tilstrekkelig informasjon.
- (128) Melder bemerker videre at den vesentligste faktoren for markedstilgang, oppdrettsvolum og konkurransekraft i markedet for oppdrett og primærprosessering av laks innenfor EØS er tilgang til lisensvolumer, ikke oppdrettsutstyr. Dersom partene etter gjennomføringen av Foretakssammenslutningen skulle nekte SalMar og NTS' konkurrenter tilgang til kameraer vil

⁴⁴ For informasjon om metodologien bak Melders markedsandelsestimater i markedet for kamerasystemer til oppdrettsnæringen viser Melder til kapittel 4.4.2.

dette derfor verken på lang eller kort sikt redusere konkurrentenes evne til å produsere oppdrettslaks. En slik fremgangsmåte ville derfor ikke vært effektiv, og ville medført en reduksjon i ScaleAQs salg av oppdrettsutstyr uten å medføre verken økt salg eller økte priser i markedet for oppdrett og primærprosessering av laks fra EØS. Partene vil etter Foretakssammenslutningen videre fortsette å møte sterk konkurranse fra andre aktører slik som blant annet Akva Group (med en markedsandel på anslagsvis [REDACTED]) og Imenco (med en markedsandel på anslagsvis [REDACTED]).

- (129) Basert på det ovennevnte kan ikke Melder se at Foretakssammenslutningen reiser noen konkurransemessige bekymringer i det globale markedet for kamerasystemer til oppdrettsnæringen.

4.4.4 Markedet for flytekrager

4.4.4.1 Markedsavgrensning

- (130) ScaleAQ er en global leverandør av flytekrager og relatert tilleggsutstyr til oppdrettsnæringen. Flytekrager er sirkelformede konstruksjoner, ofte ca. 160 meter i omkrets, som flyter på vannoverflaten. Flytekragens funksjon er å støtte nettet som festes til flytekragen. Flytekragen bidrar slik til å motvirke rømning av fisk. Flytekragen fungerer også som en gangvei for arbeidere, og tjener som et tilkoblingspunkt for ulike typer utstyr slik som blant annet fuglenett og vinsjer. Flytekrager er konstruert av plastkomponenter som holdes sammen med stålbraketter. Andre leverandører av flytekrager inkluderer [REDACTED].

- (131) Det var tidligere vanlig å benytte stålmerder, som er firkantede konstruksjoner laget av stål. Stålmerden inneholder flere oppdrettsområder, adskilt med separate nett, i en større rektangulær konstruksjon. Stålmerden utfører ellers den samme funksjonen som flytekragen, ved at den støtter nettet, og fungerer som gangvei for arbeiderne, og også tjener som et tilkoblingspunkt for utstyr.

- (132) I løpet av de siste 10 til 15 år har nesten alle salg i Norge og Europa vært av flytekrager laget av plast og stålbraketter. Dette skyldes for det første at mange oppdrettselskaper foretrekker flytekrager laget av plast og stålbraketter, fordi disse muliggjør større avstand mellom hver fiskepopulasjon. Større avstand mellom hver fiskepopulasjon kan potensielt forbedre fiskevelferden og gi hurtigere vekst. Videre oppfattes stålmerder generelt som et dyrere alternativ. I Chile benyttes imidlertid nesten utelukkende stålmerder fordi enkelte typer større seler hjemmehørende i Chile tidvis hviler på og skader flytekrager konstruert av plast og stålbraketter.

- (133) Melder er derfor av den oppfatning at stålmerder og flytekrager tilhører ulike produktmarkeder, fordi disse har ulike produkttegenskaper og derfor ikke er substituerbare fra kundenes perspektiv.

- (134) Flytekrager anskaffes ofte separat fra annet oppdrettsutstyr. Kundene kjøper eksempelvis ofte flytekrager separat fra nøter, og de to produktene kan leveres av ulike leverandører. Enkelte leverandører av flytekrager, slik som Nofi AS, leverer også flytekrager uavhengig av hvorvidt de produserer annet oppdrettsutstyr.

- (135) Etter Melders oppfatning foreligger det derfor et eget marked for flytekrager til oppdrettsnæringen.

- (136) Flytekrager anskaffes gjennom anbudsprosesser eller gjennom ikke-eksklusive rammeavtaler med leverandørene, der kunden står fritt til å benytte alternative leverandører. Når rammeavtaler benyttes, innhenter kunden ofte pristilbud fra flere leverandører.
- (137) Komponentene som benyttes ved produksjon av flytekrager produseres av underleverandører i ulike land. Komponentene sammenstilles til flytekrager nær den aktuelle oppdrettslokasjonen. ScaleAQ har fire sammenstillingslokasjoner i Norge, og har også sammenstillingslokasjoner i andre land med oppdrettsindustri slik som Island og Canada. I øvrige land der ScaleAQ ikke har permanente sammenstillingslokasjonen utføres sammenstillingen ad-hoc, med bistand fra lokalt personell som hyres inn for å utføre arbeidet. Melder oppfatter at alle konkurrenter kan utføre sammenstillingen ad-hoc med bistand fra lokalt innleid personell, uavhengig av om de har en permanent sammenstillingslokasjon i destinasjonslandet.
- (138) Flytekrager reguleres av industristandarder. I Norge reguleres flytekrager av NS 9415, som får anvendelse på flytende utstyr og fortøyning. I Skottland benyttes standarden Marine Scotland Technical Standard. Det er noen ulikheter mellom den norske og den skotske standarden, men de vesentlige prinsippene som berører design er likeartede. På Island benyttes NS 9415. I Canada benyttes NS 9415 på prosjektbasis. I Chile er det ingen tekniske standarder som stiller krav til utformingen av flytekrager. Fordi forskjellene mellom den norske og den skotske standarden ikke er vesentlige fra leverandørens ståsted, vil alle leverandører av flytekrager kunne levere både i Europa og globalt.
- (139) Melder er derfor av den oppfatning at markedet for flytekrager er globalt.
- (140) Melder vil imidlertid for fullstendighetens skyld også oppgi markedsandeler for Europa og Norge. Fordi den norske utstyrsindustrien av historiske årsaker er ledende både globalt og i Norge er det vanskelig for Melder å påvise at utenlandske aktører i stor grad konkurrerer i Norge. Det er av denne grunn også vanskelig for Melder å påvise at Norge tilhører et europeisk eller globalt marked, eller om eksempelvis NS 9415 kan tenkes å utgjør en barriere for utenlandske aktører innen flytekrager. Melder er uansett av den oppfatning at det for denne meldingens formål ikke er nødvendig å ta endelig stilling til markedets geografiske utstrekning, da Foretakssammenslutningen uansett ikke reiser konkurransemessige bekymringer.
- (141) *Ingen konkurransebegrensende virkninger som følge av Foretakssammenslutningen*
- (142) Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i det globale eller markedet for flytekrager til oppdrettsnæringen. Foretakssammenslutningen fører ikke til en økt markedskonsentrasjon og vil heller ikke gi Partene insentiv eller evne til å utestenge sine konkurrenter i verken det forutgående eller etterfølgende omsetningsledd i verdikjeden.
- (143) ScaleAQ hadde i 2021 en global omsetning fra salg av flytekrager til oppdrettsnæringen på totalt NOK [REDACTED] millioner. Melder estimerer at omsetningen i det globale markedet for flytekrager til oppdrettsnæringen var NOK [REDACTED] millioner i 2021. ScaleAQs markedsandel i det globale markedet for flytekrager til oppdrettsnæringen, som er et forutgående omsetningsledd til markedet for oppdrett og primærprosessering av laks oppdrettet innenfor EØS er dermed [REDACTED]

- (144) ScaleAQ hadde i 2021 en omsetning fra salg av flytekrager til oppdrettsnæringen i Europa på totalt NOK [REDACTED] millioner. Melder estimerer at omsetningen i et hypotetisk europeisk marked for flytekrager til oppdrettsnæringen var NOK [REDACTED] millioner i 2021. ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk europeisk marked for flytekrager til oppdrettsnæringen er dermed [REDACTED]
- (145) ScaleAQ hadde i 2021 en omsetning fra salg av flytekrager til oppdrettsnæringen i Norge på NOK [REDACTED] millioner. Melder estimerer at omsetningen i et hypotetisk norsk marked for flytekrager til oppdrettsnæringen var NOK [REDACTED] millioner i 2021. ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk norsk marked for flytekrager til oppdrettsnæringen er dermed [REDACTED]⁴⁶
- (146) Selv med en markedsandel på [REDACTED] i et hypotetisk norsk marked for flytekrager vil ikke ScaleAQ få evne eller insentiv til å utestenge kunder eller konkurrenter.
- (147) Partene vil etter Foretakssammenslutningen fortsette å møte sterk konkurranse fra andre aktører slik som blant annet Akva Group (med en markedsandel på anslagsvis [REDACTED] %) og Mørenot (med en markedsandel på anslagsvis [REDACTED] %). Melder bemerker videre at produksjonsvolumene i markedet for oppdrett og primærprosessering av laks innenfor EØS primært bestemmes av tilgang til lisensvolumer, ikke av tilgang til oppdrettsutstyr. Mengden produsert laks vil derfor ikke reduseres på kort eller mellomlang tid dersom SalMars konkurrenter skulle få vanskeliggjort sin tilgang til flytekrager.
- (148) Flytekrager, som består av plastrør sammenkoblet av stålbraketter, er også forholdsvis enkle produkter. Etableringshindrene er derfor ikke høye, og nye aktører vil enkelt kunne etablere seg på markedet dersom markedet opplever høy etterspørsel som ikke kan avbøtes med eksisterende kapasitet. Fordi flytekrager er forholdsvis enkle produkter antar Melder at ScaleAQs konkurrenter også forholdsvis enkelt vil kunne øke sin egen salgskapasitet, dersom konkurrentenes salgskapasitet ikke allerede er tilstrekkelig til å betjene markedet dersom ScaleAQ skulle redusert sine salg eller økt sine priser etter Foretakssammenslutningen.
- (149) Gitt SalMar og NTS' begrensede andel av markedet for oppdrett av atlantisk laks innenfor EØS vil Foretakssammenslutningen heller ikke stenge ute ScaleAQs konkurrenter fra tilgangen til en viktig kunde.
- (150) Basert på det ovennevnte kan ikke Melder se at Foretakssammenslutningen reiser noen konkurransemessige bekymringer, herunder i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse, i det globale markedet for flytekrager til oppdrettsnæringen.

4.4.4.2 Oppsummering

- (151) Basert på ovennevnte vil Foretakssammenslutningen ikke føre til noen hindring av effektiv konkurranse i noe marked hvor partene har vertikalt overlappende aktivitet.

⁴⁶ For informasjon om hvordan Melder har estimert markedsandeler i markedet for flytekrager til oppdrettsnæringen viser Melder til kapittel 4.4.2.

4.5 Foretakssammenslutningen gir opphav til en rekke vertikalt relaterte markeder⁴⁷

- (152) Foretakssammenslutningen gir opphav til en rekke vertikalt relaterte markedsrelasjoner mellom Partene som verken er vertikalt berørte eller vertikalt overlappende markeder, jf. krrl. § 18a bokstav e og f. Disse behandles under.

4.5.1 Markedet for fôrflåter

4.5.1.1 Markedsavgrensning

- (153) ScaleAQ (Kverva) er en global leverandør av fôrflåter, og denne markedsaktiviteten er oppstrøms til markedet for oppdrett og primærprosessering av laks innenfor EØS.
- (154) Fôrflåter er flytende strukturer laget av betong og stål. Fôrflåter fungerer som et lagringsområde for fiskefôr, som blåses eller pumpes til fisken gjennom assosierte fôringssystemer på flåten ved hjelp av luft eller vann. Videre fungerer fôrflåten som en arbeidsstasjon og oppholdsrom for de ansatte på lokasjonen. Fôrflåter har av denne grunn oppholdsrom og fasiliteter av ulik og varierende art. ScaleAQs viktigste konkurrenter innen fôrflåter er [REDACTED]
- (155) Alle fôrflåter utfører de samme hovedfunksjonene nevnt over, men fôrflåtens spesifikasjon vil variere avhengig av kundens behov og oppdrettsanleggets lokasjon. Fôrflåter av mer avansert art vil ofte ha sofistikerte oppholdsrom, arbeidsrom for de ansatte og generelt større arealer og fasiliteter tilgjengelig, slik som kjøkken, flere rom, større fôrtanker og soverom. De fleste eller alle leverandører av fôrflåter leverer både enklere og sofistikerte fôrflåter, som justeres og spesifiseres etter kundens behov. Fôrflåter anskaffes i de fleste tilfeller separat fra annet oppdrettsutstyr.
- (156) Melder er derfor av den oppfatning at det relevante produktmarkedet er markedet for fôrflåter til oppdrettsnæringen.
- (157) Både ScaleAQ og ScaleAQs viktigste konkurrenter selger fôrflåter på global basis. Gitt verdien av fôrflåtene utgjør ikke transportkostnader et vesentlig hinder for en leverandørs evne til å konkurrere om salg av fôrflåter i andre land.
- (158) Det eksisterer enkelte tekniske industristandarder som stiller krav til utforming av fôrflåter til oppdrettsnæringen. I Norge er fôrflåter regulert av NS 9415, som får anvendelse på flytende konstruksjoner og fortøyning. Det er noen ulikheter mellom den norske og den skotske standarden, men de vesentlige prinsippene som berører design er likeartede. På Island benyttes NS 9415. I Canada benyttes NS 9415 på prosjektbasis. I Chile er det ingen tekniske standarder som regulerer fôrflåter. Fordi forskjellene mellom den norske og den skotske standarden ikke er vesensforskjellige fra leverandørens ståsted med hensyn til fôrflåtens design vil alle leverandører av fôrflåter kunne levere både i Europa og globalt.
- (159) Melder er derfor av den oppfatning at markedet for fôrflåter er globalt.
- (160) Melder vil imidlertid for fullstendighetens skyld oppgi markedsandeler for Europa og Norge, som etter Melders oppfatning er de snevreste mulige markedsavgrensningene. Fordi den

⁴⁷ Melder bemerker at ScaleAQ også utfører noen engineering- og sertifiseringstjenester for oppdrettselskaper. ScaleAQs samlede omsetning fra engineering- og sertifiseringstjenester var ca. [REDACTED] millioner i 2021, med en markedsandel på anslagsvis [REDACTED] %. Etter Melders oppfatning er dette ikke en vertikal relasjon, fordi engineering- og sertifiseringstjenester ikke utgjør en viktig innsatsfaktor i markedet for oppdrett og primærprosessering av laks fra EØS, jf. Kommisjonens retningslinjer vedrørende inngivelse av forenklede meldinger, 2013/C 366/04, fotnote 10.

norske utstyrsindustrien av historiske årsaker er ledende både globalt og i Norge er det vanskelig for Melder å påvise at utenlandske aktører i stor grad konkurrerer i Norge. Det er av denne grunn også vanskelig for Melder å påvise at Norge tilhører et europeisk eller globalt marked, eller om eksempelvis NS 9415 kan tenkes å utgjør en barriere for utenlandske aktører innen fôrflåter. Melder er uansett av den oppfatning at det for denne meldingens formål ikke er nødvendig å ta endelig stilling til markedets geografiske utstrekning, da Foretakssammenslutningen uansett ikke reiser konkurransemessige bekymringer.

4.5.1.2 Ingen konkurransebegrensende virkninger som følge av Foretakssammenslutningen

- (161) ScaleAQ solgte i 2021 fôrflåter i Europa for NOK [REDACTED] millioner. Melder estimerer at størrelsen på det hypotetiske europeiske markedet for fôrflåter til oppdrettsnæringen var totalt NOK [REDACTED] millioner i 2021. ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk europeisk marked for fôrflåter til oppdrettsnæringen var følgende [REDACTED] %. ScaleAQs globale markedsandel er lavere.⁴⁸
- (162) ScaleAQ solgte i 2021 fôrflåter i Norge for NOK [REDACTED] millioner. Melder estimerer at størrelsen på det hypotetiske norske markedet for fôrflåter til oppdrettsnæringen var totalt NOK [REDACTED] millioner. ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk norsk marked for fôrflåter til oppdrettsnæringen var følgende [REDACTED] %.
- (163) Uavhengig av hvordan det geografiske markedet for salg av fôrflåter defineres er markedet for fôrflåter til oppdrettsnæringen dermed ikke et vertikalt berørt eller overlappende marked jf. krrl. §18a bokstav e og f.
- (164) Basert på det ovennevnte kan ikke Melder se at Foretakssammenslutningen reiser noen konkurransemessige bekymringer i det globale markedet for fôrflåter til oppdrettsnæringen.

4.5.2 Markedet for produksjonsrelatert programvare til oppdrettsnæringen

4.5.2.1 Markedsavgrensning

- (165) ScaleAQ (Kverva) er en global leverandør av programvare som støtter og overvåker produksjonsrelaterte prosesser i oppdrettsnæringen, og denne markedsaktiviteten er oppstrøms til markedet for oppdrett og primærprosessering av laks innenfor EØS. ScaleAQ selger sin programvare under merkenavnet Mercatus.
- (166) Produksjonsrelatert programvare benyttes i oppdrettsnæringen til å overvåke og planlegge oppdrettsprosessen, og for å effektivisere bruken av ulike ressurser. Programvaren gir et overblikk over oppdrettsprosessen fra rogn til høsting, og de ulike variablene som innvirker på prosessen. Slike variabler inkluderer mengden fôr som har blitt benyttet, miljøpåvirkninger og håndteringsprosesser fisken har blitt utsatt for m.m. Slik programvare gir også et finansielt overblikk, ved at oppdretteren kan beregne produksjonskostnader, verdi av inventaret og profittmarginer per lokasjon. Programvaren muliggjør også overvåkning av ulike helseindikatorer og andre trender, slik som fiskedød, lakselus og annet.
- (167) Flere leverandører leverer produksjonsrelatert programvare til oppdrettsnæringen, slik som [REDACTED] De nevnte leverandørene leverer alle programvare som gir liknende kjernefunksjonalitet som Mercatus, selv om funksjonaliteten i

⁴⁸ For informasjon om hvordan Melder har beregnet markedsandeler i markedet for fôrflåter til oppdrettsnæringen viser Melder til kapittel 4.4.2.

hver leverandørs programvare vil variere noe. Programvaren leveres normalt separat fra andre utstyrsleveranser.

- (168) Melder er derfor av den oppfatning at det relevante produktmarkedet er markedet for produksjonsrelatert programvare til oppdrettsnæringen.
- (169) ScaleAQ leverer i likhet med sine viktigste konkurrenter produksjonsrelatert programvare til oppdrettsnæringen på en global basis. Oppdrettere i alle land har tilsvarende eller liknende krav til funksjonalitet med hensyn til slik programvare. Det eksisterer heller ingen andre barrierer som vanskeliggjør konkurranse på tvers av landegrensene.
- (170) Melder er derfor av den oppfatning at markedet for produksjonsrelatert programvare til oppdrettsnæringen er globalt. Melder vil for denne meldingens formål imidlertid oppgi markedsandeler for en europeisk markedsutstrekning, som etter Melderens oppfatning er den snevreste mulige geografiske markedsavgrensningen.

4.5.2.2 *Ingen konkurransebegrensende virkninger som følge av Foretakssammenslutningen*

- (171) ScaleAQ solgte i 2021 produksjonsrelatert programvare til oppdrettsnæringen i Europa for NOK [REDACTED] millioner. Melder estimerer at det i Europa ble solgt produksjonsrelatert programvare til oppdrettsnæringen for NOK [REDACTED] millioner i 2021. ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk europeisk marked for produksjonsrelatert programvare i Europa var følgende [REDACTED] %.
- (172) De ovennevnte tallene er Melders beste estimat. Melder erkjenner at det ikke finnes sikre kilder eller metoder som muliggjør presise estimater for størrelsen på totalmarkedet for produksjonsrelatert programvare til oppdrettsnæringen. En alternativ metodologi ville vært å måle andelen oppdrettslaks som produseres ved bruk av programvare levert av ScaleAQ, der ScaleAQ har tall for Norge. I Norge ble ScaleAQs programvare benyttet til å produsere [REDACTED] tonn, hvilket gir en markedsandel på i underkant av [REDACTED] % i Norge. ScaleAQs markedsandel i Europa og globalt vil være lavere enn ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk norsk marked.
- (173) Markedet for produksjonsrelatert programvare til oppdrettsnæringen er derfor verken et vertikalt berørt eller overlappende marked jf. krrl. §18a bokstav e eller f, uavhengig av hvordan det geografiske markedet defineres.
- (174) Basert på det ovennevnte kan ikke Melder se at Foretakssammenslutningen reiser noen konkurransemessige bekymringer i det globale markedet for produksjonsrelatert programvare til oppdrettsnæringen.

4.5.3 Markedet for fortøyingssystemer til oppdrettsnæringen

4.5.3.1 *Markedsavgrensning*

- (175) ScaleAQ (Kverva) er en global leverandør av fortøyingssystemer til oppdrettsnæringen, og denne markedsaktiviteten er oppstrøms til markedet for oppdrett og primærprosessering av laks innenfor EØS.
- (176) Fortøyingssystemer benyttes av oppdrettsnæringen for å holde merdene på plass. For å oppnå dette sørger fortøyingssystemene for at merdene ikke beveger seg unødig i relasjon til hverandre, og heller ikke flyter bort fra den tiltenkte lokasjonen. Fortøyingssystemet holder også fôrflåten på plass.

- (177) Alle fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen utfører den samme funksjonen, selv om spesifikasjonen til fortøyningssystemet vil variere avhengig av tiltenkt lokasjon og forventet påkjenning fra bølger og strømminger. Andre leverandører av fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen inkluderer [REDACTED]
- (178) Fortøyningssystemer anskaffes normalt separat fra annet oppdrettsutstyr, uavhengig av valgt leverandør av øvrig utstyr slik som flytekrager og nøter. Fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen er videre et spesialisert produkt, som ikke er substituerbart med fortøyningssystemer som benyttes i andre industrier.
- (179) Melder er derfor av den oppfatning at det relevante produktmarkedet er markedet for fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen.
- (180) Både ScaleAQ og ScaleAQs konkurrenter leverer fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen på en global basis. Fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen reguleres av enkelte industristandarder. I Norge reguleres fortøyningssystemer av NS 9415, som får anvendelse på flytende utstyr og fortøyning. I Skottland benyttes standarden Marine Scotland Technical Standard. Det er noen ulikheter mellom den norske og den skotske standarden, men de vesentlige prinsippene som berører design er likeartede. På Island benyttes NS 9415. I Canada benyttes NS 9415 på prosjektbasis. I Chile er det ingen tekniske standarder som regulerer fortøyningssystemer. Fordi forskjellene mellom den norske og den skotske standarden ikke er vesensforskjellige fra leverandørens ståsted, vil alle leverandører av fortøyningssystemer kunne levere både i Europa og globalt.
- (181) Melder er derfor av den oppfatning at markedet for fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen er globalt.
- (182) Melder vil imidlertid for fullstendighetens skyld oppgi markedsandeler for Europa og Norge, som etter Melders oppfatning er de snevreste mulige markedsavgrensningene. Fordi den norske utstyrsindustrien av historiske årsaker er ledende både globalt og i Norge er det vanskelig for Melder å påvise at utenlandske aktører i stor grad konkurrerer i Norge. Det er av denne grunn også vanskelig for Melder å påvise at Norge tilhører et europeisk eller globalt marked, eller om eksempelvis NS 9415 kan tenkes å utgjøre en barriere for utenlandske aktører innen fortøyningssystemer. Melder er uansett av den oppfatning at det for denne meldingens formål ikke er nødvendig å ta endelig stilling til markedets geografiske utstrekning, da Foretakssammenslutningen uansett ikke reiser konkurransemessige bekymringer.

4.5.3.2 Ingen konkurransebegrensende virkninger som følge av Foretakssammenslutningen

- (183) ScaleAQ solgte i 2021 fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen i Europa for [REDACTED]. [REDACTED] Melder estimerer at det i Europa ble solgt fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen for totalt NOK [REDACTED] millioner i 2021. ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk europeisk marked for fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen var følgelig [REDACTED]. ScaleAQs globale markedsandel er lavere.⁴⁹

⁴⁹ For informasjon om hvordan Melder har estimert markedsandeler i markedet for fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen viser Melder til kapittel 4.4.2.

- (184) ScaleAQ solgte i 2021 fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen i Norge for NOK [REDACTED] millioner. Melder estimerer at det i Norge ble solgt fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen for totalt NOK [REDACTED] millioner i 2021. ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk norsk marked for fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen var følgende [REDACTED]
- (185) Markedet for fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen er derfor verken et vertikalt berørt eller overlappende marked jf. krrl. §18a bokstav e og f, uavhengig av hvordan det geografiske markedet defineres.
- (186) Basert på det ovennevnte kan ikke Melder se at Foretakssammenslutningen reiser noen konkurransemessige bekymringer i det globale markedet for fortøyningssystemer til oppdrettsnæringen.

4.5.4 Markedet for dødfiskhåndteringssystemer

4.5.4.1 Markedsavgrensning

- (187) ScaleAQ (Kverva) er en global leverandør av dødfiskhåndteringssystemer til oppdrettsnæringen, og denne markedsaktiviteten er oppstrøms til markedet for oppdrett og primærprosessering av laks innenfor EØS.
- (188) Dødfiskhåndteringssystemer benyttes til å håndtere død fisk. Dødfiskhåndteringssystemet inneholder komponenter som muliggjør oppsuging av den døde fisken, kverning ved hjelp av fiskekvern, og syredoseringsanlegg for destruksjon. Systemene er bygget for å forhindre spredning av bakterier og virus fra død til levende fisk, og skal slik bevare fiskens velferd og forhindre uønsket fiskedød. ScaleAQs viktigste konkurrenter innen dødfiskhåndtering er [REDACTED]
- (189) Dødfiskhåndteringssystemer anskaffes vanligvis samlet som et enkelt system. Dødfiskhåndteringssystemer anskaffes videre normalt separat fra annet oppdrettsutstyr.
- (190) Melder er derfor av den oppfatning at det relevante produktmarkedet er markedet for dødfiskhåndteringssystemer.
- (191) Både ScaleAQ og ScaleAQs konkurrenter leverer dødfiskhåndteringssystemer til oppdrettsnæringen på en global basis. Dødfiskhåndteringssystemer reguleres av enkelte industristandarder i den utstrekning de påvirker fortøyningssystemet, nettet eller flytekragen. I Norge reguleres dødfiskhåndteringssystemer av NS 9415, som får anvendelse på flytende utstyr og fortøyning. I Skottland benyttes standarden Marine Scotland Technical Standard. Det er noen ulikheter mellom den norske og den skotske standarden, men de vesentlige prinsippene som berører design er likeartede. På Island benyttes NS 9415. I Canada benyttes NS 9415 på prosjektbasis. I Chile er det ingen tekniske standarder som regulerer dødfiskhåndteringssystemer. Fordi forskjellene mellom den norske og den skotske standarden ikke er vesensforskjellige fra leverandørens ståsted, vil alle leverandører av dødfiskhåndteringssystemer kunne levere både i Europa og globalt.
- (192) Melder er derfor av den oppfatning at markedet for dødfiskhåndteringssystemer til oppdrettsnæringen er globalt.
- (193) Melder vil imidlertid for fullstendighetens skyld oppgi markedsandeler for Europa og Norge, som etter Melders oppfatning er de snevreste mulige markedsavgrensningene. Fordi den norske utstørsindustrien av historiske årsaker er ledende både globalt og i Norge er det

vanskelig for Melder å påvise at utenlandske aktører i stor grad konkurrerer i Norge. Det er av denne grunn også vanskelig for Melder å påvise at Norge tilhører et europeisk eller globalt marked, eller om eksempelvis NS 9415 kan tenkes å utgjøre en barriere for utenlandske aktører innen dødfiskhåndteringssystemer. Melder er uansett av den oppfatning at det for denne meldingens formål ikke er nødvendig å ta endelig stilling til markedets geografiske utstrekning, da Foretakssammenslutningen uansett ikke reiser konkurransemessige bekymringer.

4.5.4.2 Ingen konkurransebegrensende virkninger som følge av Foretakssammenslutningen

- (194) ScaleAQ solgte i 2021 dødfiskhåndteringssystemer til oppdrettsnæringen i Europa for NOK [REDACTED] millioner. Melder estimerer at det i Europa ble solgt dødfiskhåndteringssystemer til oppdrettsnæringen for NOK [REDACTED] millioner i 2021. ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk europeisk marked for dødfiskhåndteringssystemer til oppdrettsnæringen i Europa var følgelig [REDACTED]. ScaleAQs globale markedsandel er lavere.⁵⁰
- (195) ScaleAQ solgte i 2021 dødfiskhåndteringssystemer til oppdrettsnæringen i Norge for NOK [REDACTED] millioner. Melder estimerer at det i Norge ble solgt dødfiskhåndteringssystemer til oppdrettsnæringen for NOK [REDACTED] millioner i 2021. ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk norsk marked for dødfiskhåndteringssystemer til oppdrettsnæringen var følgelig [REDACTED].
- (196) Markedet for dødfiskhåndteringssystemer til oppdrettsnæringen er derfor ikke et vertikalt berørt eller overlappende marked, jf. krrl. §18a bokstav e og f, uavhengig av hvordan det geografiske markedet defineres.
- (197) Basert på det ovennevnte kan ikke Melder se at Foretakssammenslutningen reiser noen konkurransemessige bekymringer i det globale markedet for dødfiskhåndteringssystemer til oppdrettsnæringen.

4.5.5 Markedet for avlusingssystemer

4.5.5.1 Markedsavgrensning

- (198) ScaleAQ (Kverva) er en leverandør av avlusingssystemer til oppdrettsnæringen, og denne markedsaktiviteten er oppstrøms til markedet for oppdrett og primærprosessering av laks innenfor EØS.
- (199) Lakselus er en betydelig utfordring for oppdrettsnæringen. Lakselus bidrar til fiskedød, og kan også påvirke villakspopulasjonen negativt. Både oppdrettsselskaper og myndigheter benytter derfor betydelige ressurser til å bekjempe lakselus. Slik bekjempelse kan utføres ved bruk av kjemiske midler, biologiske midler slik som innføringen av fisk som spiser lakselus, og varmebehandlinger eller andre «mekaniske» behandlinger.
- (200) ScaleAQ selger to avlusingssystemer til oppdrettsnæringen: Thermolicer og SkaMik. Thermolicer er et system som er utviklet av ScaleAQ som benytter varmt vann til å drepe lakselusen uten å skade fisken. SkaMik er et tredjepartssystem som verken har blitt utviklet eller produsert av ScaleAQ, men som forhandles av ScaleAQ. SkaMik benytter spyling og mekanisk børsting av fisken til å fjerne lakselusen, hvorpå lakselusen drepes.

⁵⁰ For informasjon om hvordan Melder har estimert markedsandeler i markedet for dødfiskhåndteringssystemer til oppdrettsnæringen viser Melder til kapittel 4.4.2.

- (201) Både Thermolicer, SkaMik og andre avlusningssystemer kjøpes og benyttes av oppdrettselskaper for egen bruk, og av brønnbåtoperatorer som benytter avlusningssystemene ved tjenesteleveranser til oppdrettselskapene. ScaleAQs viktigste konkurrenter innen markedet for avlusningssystemer er [REDACTED]
- (202) Avlusningssystemer kjøpes ofte separat fra annet oppdrettsutstyr. Melder er derfor av den oppfatning at det relevante produktmarkedet er avlusningssystemer.
- (203) Både ScaleAQ og ScaleAQs viktigste konkurrenter selger avlusningssystemer på en global basis. Lakselus er en utfordring for oppdrettere i alle land, og avlusningssystemer benyttes derfor globalt. Videre benyttes varmebad og andre mekaniske behandlinger i økende grad også globalt fremfor kjemiske midler, som et resultat av økt fokus på de kjemiske midlenes mulige miljøpåvirkning. Transportkostnader er ikke et vesentlig hinder for forsyningen av avlusningssystemer til andre land gitt systemenes høye verdi. Det er heller ingen tekniske standarder som kan hindre eller vanskeliggjøre forsyning av avlusningssystemer globalt.
- (204) Melder er derfor av den oppfatning at markedet for avlusningssystemer er globalt. Melder vil for denne meldingens formål imidlertid oppgi markedsandeler for en europeisk markedsutstrekning, som etter Melders oppfatning er den snevreste mulige geografiske markedsavgrensningen.

4.5.5.2 Ingen konkurransebegrensende virkninger som følge av Foretakssammenslutningen

- (205) ScaleAQ solgte i 2021 avlusningssystemer i Europa for NOK [REDACTED] millioner. Melder estimerer at det i Europa ble solgt avlusningssystemer for NOK [REDACTED] millioner i 2021. ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk europeisk marked for avlusningssystemer til oppdrettsnæringen i Europa var følgende [REDACTED] ScaleAQs globale markedsandel er lavere.⁵¹
- (206) Markedet for avlusningssystemer til oppdrettsnæringen er derfor verken et vertikalt berørt eller overlappende marked jf. krrl. §18a bokstav e og f, uavhengig av hvordan det geografiske markedet defineres.
- (207) Basert på det ovennevnte kan ikke Melder se at Foretakssammenslutningen reiser noen konkurransemessige bekymringer i det globale markedet for avlusningssystemer til oppdrettsnæringen.

4.5.6 Markedet for undervannslus til oppdrettsnæringen

4.5.6.1 Markedsavgrensning

- (208) ScaleAQ (Kverva) er en leverandør av undervannslus til oppdrettsnæringen, og denne markedsaktiviteten er oppstrøms til markedet for oppdrett og primærprosessering av laks innenfor EØS.
- (209) Undervannslus benyttes i oppdrettsnæringen til å forhindre prematur kjønnsmodning i fisken. Prematur kjønnsmodning kan redusere fiskens vekst og kvalitet. Undervannsluset skaper også en naturlig tendens hos fisken til å svømme på dypere vann (under «lusebeltet»), og reduserer derfor mengden lakselus i fiskepopulasjonen. ScaleAQs viktigste konkurrenter

⁵¹ For informasjon om hvordan Melder har beregnet markedsandeler i markedet for avlusningssystemer viser Melder til kapittel 4.4.2.

innen undervannsllys er [REDACTED]

- (210) Oppdrettere benytter typisk 4-6 undervannsllys i hver merd. Alle undervannsllys som selges til oppdrettsnæringen utfører den samme oppgaven og er substituerbare, selv om de kommer i ulike varianter og med ulik design. Undervannsllys som benyttes i oppdrettsnæringen er imidlertid spesialiserte sammenlignet med andre typer lys, og kan derfor ikke enkelt substitueres med lys som brukes i andre industrier eller av forbrukere.
- (211) Undervannsllys kan anskaffes separat fra annet oppdrettsutstyr ved konstruksjonen av et oppdrettsanlegg. Melder er derfor av den oppfatning at det relevante markedet er markedet for undervannsllys til oppdrettsnæringen.
- (212) Undervannsllys til oppdrettsnæringen er av natur et globalt produkt, som enkelt kan selges over landegrenser. Det eksisterer ingen nasjonale standarder av relevans for undervannslysene, og undervannslysene benyttes til det samme formålet og med lik funksjonalitet uavhengig av oppdrettsanleggets lokasjon.
- (213) Melder er derfor av den oppfatning at markedet undervannsllys til oppdrettsnæringen er globalt. Melder vil for denne meldingens formål imidlertid oppgi markedsandeler for et hypotetisk europeisk marked, som etter Melders oppfatning er den snevreste mulige geografiske markedsavgrensningen.

4.5.6.2 Ingen konkurransebegrensende virkninger som følge av Foretakssammenslutningen

- (214) ScaleAQ solgte i 2021 undervannsllys til oppdrettsnæringen i Europa for NOK [REDACTED] millioner. Melder estimerer at det i Europa ble solgt undervannsllys til oppdrettsnæringen for NOK [REDACTED] millioner i 2021. ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk europeisk marked for undervannsllys til oppdrettsnæringen i Europa var følgelig [REDACTED]. ScaleAQs globale markedsandel er lavere.⁵²
- (215) Markedet for undervannsllys til oppdrettsnæringen er derfor verken et vertikalt berørt eller overlappende marked jf. krll. §18 a bokstav e og f, uavhengig av hvordan det geografiske markedet defineres.
- (216) Basert på det ovennevnte kan ikke Melder se at Foretakssammenslutningen reiser noen konkurransemessige bekymringer i det globale markedet for avlusningssystemer til oppdrettsnæringen.

4.5.7 Markedet for nøter

4.5.7.1 Markedsavgrensning

- (217) ScaleAQ (Kverva) er en leverandør av nøter til oppdrettsindustrien, og denne markedsaktiviteten er oppstrøms til markedet for oppdrett og primærprosessering av laks innenfor EØS.
- (218) Nøter er laget av tau eller annet materiale som blir bundet sammen til et finmasket nett. Nøten henger fra flytekragen, og skaper et adskilt område der fisken oppdrettes, samtidig som vann fritt kan flyte gjennom nøten. Vekter og andre strukturelle elementer henger ofte

⁵² For informasjon om hvordan Melder har beregnet markedsandeler i markedet for avlusningssystemer til oppdrettsnæringen viser melder til kapittel 4.4.2.

på eller utgjør en del av nøten, slik at nøten holder sin fasong. ScaleAQs viktigste konkurrenter innen nøter er [REDACTED]

- (219) Alle nøter utfører de samme funksjonene, selv om ulike modeller benyttes avhengig av flytekragens dimensjoner. Nøter fra ulike leverandører kan derfor benyttes, uavhengig av hvilken leverandør oppdretteren har valgt for leveransen av annet utstyr slik som flytekragen. Nøter anskaffes også ofte separat fra annet oppdrettsutstyr.
- (220) Melder er derfor av den oppfatning at det relevante produktmarkedet er markedet for nøter.
- (221) Både ScaleAQ og ScaleAQs viktigste konkurrenter leverer nøter på en global basis. Eksempelvis har indiske leverandører slik som Garware etablert seg innen salg av nøter i Europa og andre land. Transportkostnader er ikke et vesentlig kostnadselement ved salg av nøter, gitt at nøtene har stor verdi.
- (222) Nøter reguleres av enkelte industristandarder. I Norge reguleres nøter av NS 9415, som får anvendelse på flytende utstyr og fortøyning. I Skottland benyttes standarden Marine Scotland Technical Standard. Det er noen ulikheter mellom den norske og den skotske standarden, men de vesentlige prinsippene som berører design er likeartede. På Island benyttes NS 9415. I Canada benyttes NS 9415 på prosjektbasis. I Chile er det ingen tekniske standarder som regulerer nøter. Fordi forskjellene mellom den norske og den skotske standarden ikke er vesensforskjellige fra leverandørens ståsted, vil alle leverandører av nøter kunne levere både i Europa og globalt.
- (223) Melder er derfor av den oppfatning at markedet for nøter er globalt.
- (224) Melder vil imidlertid for fullstendighetens skyld oppgi markedsandeler for Europa og Norge, som etter Melders oppfatning er de snevreste mulige markedsavgrensningene. Fordi den norske utstysindustrien av historiske årsaker er ledende både globalt og i Norge er det vanskelig for Melder å påvise at utenlandske aktører i stor grad konkurrerer i Norge. Det er av denne grunn også vanskelig for Melder å påvise at Norge tilhører et europeisk eller globalt marked, eller om eksempelvis NS 9415 kan tenkes å utgjøre en barriere for utenlandske aktører innen nøter. Melder er uansett av den oppfatning at det for denne meldingens formål ikke er nødvendig å ta endelig stilling til markedets geografiske utstrekning, da Foretakssammenslutningen uansett ikke reiser konkurransemessige bekymringer.

4.5.7.2 Ingen konkurransebegrensende virkninger som følge av Foretakssammenslutningen

- (225) ScaleAQ solgte i 2021 nøter i Europa for NOK [REDACTED] millioner. Melder estimerer at det i Europa ble solgt nøter for NOK [REDACTED] millioner i 2021. ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk europeisk marked for nøter var følgelig [REDACTED]. ScaleAQs globale markedsandel er lavere.⁵³
- (226) ScaleAQ solgte i 2021 nøter i Norge for NOK [REDACTED] millioner. Melder estimerer at det i Norge ble solgt nøter for NOK [REDACTED] millioner. ScaleAQs markedsandel i et hypotetisk norsk marked for nøter var følgelig [REDACTED].

⁵³ For informasjon om hvordan Melder har beregnet markedsandeler i markedet for nøter viser Melder til kapittel 4.4.2.

- (227) Markedet for avlusningssystemer til oppdrettsnæringen er derfor verken et vertikalt berørt eller overlappende marked jf. krrl. §18a bokstav e og f, uavhengig av hvordan det geografiske markedet defineres.
- (228) Basert på det ovennevnte kan ikke Melder se at Foretakssammenslutningen reiser noen konkurransemessige bekymringer i det globale markedet for nøter.
- 4.5.8 Markedet for sekundærprosessering av laks opprettet innenfor EØS
- (229) *Markedsavgrensning*
- (230) Insula (Kverva) er aktive innen sekundærprosessering av fisk, og denne markedsaktiviteten er nedstrøms til markedet for oppdrett og primærprosessering av laks innenfor EØS.
- (231) Som nevnt i kapittel 4.3.1 er Melder av den oppfatning at produktene som produseres ved henholdsvis oppdrett og primærprosessering av laks og sekundærprosessering av laks tilhører ulike produktmarkeder. Sekundærprosessering inkluderer transformasjonen av primærprosessert laks til foredlede produkter med tilføyd verdi, slik som laksefileter og porsjoner, ferdigmåltider og røkt laks.
- (232) Det følger av Kommisjonens praksis at det sannsynligvis kan skilles mellom ulike produktmarkeder innen sekundærprosessert laks; henholdsvis fersk, frossen og røkt laks, fordi disse har ulike produktegenskaper med hensyn til smak, kvalitet og pris.⁵⁴
- (233) Melder er derfor av den oppfatning at de relevante produktmerkene for sekundærprosessert laks opprettet innenfor EØS er markedene for henholdsvis (i) sekundærprosessert fersk laks, (ii) sekundærprosessert frossen laks og (iii) sekundærprosessert røkt laks.
- (234) Kommisjonen har ikke tidligere definert et geografisk marked for sekundærprosessert laks, men har tidligere indikert at et nasjonalt marked særlig for røkt laks ikke kan utelukkes, som et resultat av konsumerpreferanser og nasjonale merkevarer.⁵⁵
- (235) Laks eksporteres for sekundærprosessering til en rekke europeiske land. Etter at laksen har blitt sekundærprosessert distribueres laksen igjen til andre land i Europa. Enkelte land, slik som Polen, har store industrier innrettet mot sekundærprosessering, mens andre europeiske land ikke har vesentlig nasjonal kapasitet for sekundærprosessering. Majoriteten av volumene av sekundærprosessert laks som sekundærprosesseres i land med store industrier for sekundærprosessering, slik som Polen, reeksporteres for konsum til andre europeiske land.
- (236) Melder er derfor av den oppfatning at den geografiske utstrekningen for markedene for sekundærprosessering av laks opprettet innenfor EØS er Europa. Melder vil for fullstendighetens skyld imidlertid også presentere markedsandeler for Norge innen røkt laks, sett hen til Kommisjonens uttalelse i COMP/M.6850 *Marine Harvest/Morpol*.

⁵⁴ COMP/M.6850 *Marine Harvest/Morpol*, avsnitt 64.

⁵⁵ COMP/M.6850 *Marine Harvest/Morpol*, avsnitt 72.

4.5.8.1 Ingen konkurransebegrensende virkninger som følge av Foretakssammenslutningen

- (237) Det europeiske markedet for sekundærprosessert fersk laks oppdrettet innenfor EØS er verken et vertikalt berørt eller overlappende marked, jf. krrl. §18a bokstav e og f.
- (238) Insula solgte i 2021 [REDACTED] tonn sekundærprosessert fersk laks oppdrettet i EØS. Melder estimerer at totalvolumet i det europeiske markedet for sekundærprosessert fersk laks oppdrettet i EØS i 2021 var mellom [REDACTED] tonn. Insulas markedsandel i det europeiske markedet for sekundærprosessert fersk laks oppdrettet innenfor EØS er derfor mellom [REDACTED] og [REDACTED] %.
- (239) Det europeiske markedet for sekundærprosessert frossen laks oppdrettet innenfor EØS er ikke et vertikalt berørt eller overlappende marked jf. krrl. §18a bokstav e og f.
- (240) Insula solgte i 2021 [REDACTED] tonn sekundærprosessert frossen laks oppdrettet innenfor EØS. Melder estimerer at totalvolumet i det europeiske markedet for sekundærprosessert frossen laks oppdrettet innenfor EØS i 2021 var mellom [REDACTED] tonn. Insulas markedsandel i det europeiske markedet for sekundærprosessert frossen laks oppdrettet innenfor EØS er derfor mellom [REDACTED] %.
- (241) Videre er heller ikke det europeiske markedet for røkt laks oppdrettet innenfor EØS et vertikalt berørt eller overlappende marked, jf. krrl. § 18a bokstav e og f.
- (242) Insula solgte i 2021 [REDACTED] tonn sekundærprosessert røkt laks oppdrettet innenfor EØS. Melder estimerer at totalvolumet i det europeiske markedet for røkt laks oppdrettet innenfor EØS i 2021 var mellom [REDACTED] tonn. Insulas markedsandel i det europeiske markedet for sekundærprosessert røkt laks oppdrettet i EØS er derfor mellom [REDACTED] og [REDACTED] %.
- (243) Insula solgte i Norge i 2021 [REDACTED] tonn røkt laks. Etter Melders beste estimat var totalvolumet av salg av røkt laks i Norge i 2021 [REDACTED] tonn røkt laks. Insulas markedsandel i et hypotetisk norsk marked for røkt laks oppdrettet i EØS er følgelig [REDACTED] %.
- (244) Basert på det ovennevnte kan ikke Melder se at Foretakssammenslutningen reiser noen konkurransemessige bekymringer, herunder vil ikke Foretakssammenslutningen i betydelig grad hindre effektiv konkurranse, i de europeiske markedene for sekundærprosessert fersk laks, sekundærprosessert frossen laks eller sekundærprosessert røkt laks.

4.5.9 Markedene for fiskeolje og fiskemel

4.5.9.1 Innledning

- (245) Kverva (gjennom Pelagia og Nutrimar) er en global leverandør av fiskeolje og fiskemel, og denne markedsaktiviteten er nedstrøms til markedet for oppdrett og primærprosessering av laks innenfor EØS.⁵⁶ Fiskeolje og fiskemel benyttes av fôrprodusenter i produksjonen av fiskefôr og dyrefôr. En begrenset andel av Kvervas produksjon av fiskeolje og fiskemel produseres fra reststoffer fra oppdrett og primærprosessering av laks.⁵⁷
- (246) Fiskemel produseres ved at fisk eller reststoffer fra fisk kokes, presses, tørkes og vales, mens fiskeolje består av vesken som presses fra fisken etter koking. All oppdrett og

⁵⁶ Kvervas virksomhet innen salg av fiskeolje og fiskemel har tidligere blitt vurdert av Konkurransetilsynet i forbindelse med Pelagias erverv av Hordafor, meldt til Konkurransetilsynet 29. mars 2021.

⁵⁷ Melder bemerker for ordens skyld at verken Kverva eller NTS er aktive innen produksjon av fiskefôr.

primærprosessering av laks resulterer i reststoffer som kan benyttes for dette formålet (avkutt). Produsenter av fiskeolje og fiskemel henter reststoffene fra merden etter avtale med oppdretterne, for å bruke reststoffene i egen produksjon.

- (247) Både fiskeolje og fiskemel er handelsvarer som selges på en global basis. Både fiskeolje og fiskemel selges i hovedsak i spotmarkedet eller etter salgsavtaler om salg av et visst volum over en periode på opptil ett år.
- (248) Innen fiskeolje er Nutrimar og Pelagias viktigste konkurrenter [REDACTED]
[REDACTED] Innen fiskemel er Nutrimar og Pelagias viktigste konkurrenter [REDACTED]

4.5.9.2 Markedet for fiskemel

- (249) Kommisjonen har tidligere ansett fiskemel og fiskeolje for å tilhøre ulike produktmarkeder, og at det eksisterer et separat marked for fiskemel.⁵⁸ Kommisjonen har videre vurdert hvorvidt fiskemel og fiskeproteinkonsentrat («FPC») tilhører ulike produktmarkeder, men har ikke endelig tatt stilling til markedsavgrensningen.
- (250) Melder er av den oppfatning at det eksisterer et separat marked for henholdsvis fiskemel og fiskeolje. Melder er imidlertid av den oppfatning at det ikke er nødvendig å skille mellom fiskemel og FPC for denne meldingens formål, ettersom en slik distinksjon uansett ikke vil påvirke den konkurransemessige vurderingen av Foretakssammenslutningen. Reststoffer fra laks kan benyttes både til produksjon av fiskemel og FPC. Videre, selv om FPC har et lavere vanninnhold enn fiskemel, et lavere fettinnhold og noe høyere proteininnhold, er FPC og fiskemel for mange bruksområder substituerbare.
- (251) Melder er derfor av den oppfatning at det relevante produktmarkedet er markedet for fiskemel, herunder også FPC.
- (252) Kommisjonen har tidligere ansett at markedet for fiskemel er globalt, eller minst omfatter EØS (på tidspunktet for Kommisjonens avgjørelse inkludert Storbritannia).⁵⁹ Fordi europeiske kunder av fiskemel kjøper fiskemel både fra leverandører i Europa og fra leverandører utenfor Europa er Melder av den oppfatning at markedet for fiskemel er globalt. For fullstendighetens skyld har imidlertid Melder valgt å oppgi markedsandeler også for et hypotetisk europeisk marked for fiskemel.

4.5.9.3 Ingen konkurransebegrensende virkninger som følge av Foretakssammenslutningen i markedet for fiskemel

- (253) Uavhengig av hvordan det geografiske markedet defineres, utgjør markedet for fiskemel verken et vertikalt berørt eller overlappende marked, jf. krrl. § 18a bokstav e og f.
- (254) Globalt solgte Pelagia og Nutrimar [REDACTED] tonn fiskemel i 2021. Melder estimerer at totalvolumet i det globale markedet for fiskemel i 2021 var [REDACTED] tonn. Pelagia og Nutrimars markedsandel i det globale markedet for fiskemel var følgelig [REDACTED] %.
- (255) I Europa solgte Pelagia og Nutrimar [REDACTED] tonn fiskemel i 2021. Melder estimerer at totalvolumet i det europeiske markedet for fiskemel, som etter Melders oppfatning er den

⁵⁸ COMP/M.7035 *Austevoll Seafood / Kvefi / JV*, avsnitt 48. Melder bemerker at saken omhandler opprettelsen av fellesforetaket som nå er kjent som Pelagia.

⁵⁹ COMP/M.7035 *Austevoll Seafood / Kvefi / JV*, avsnitt 52.

snevreste mulige geografiske markedsutrekningen, var minst [REDACTED] tonn i 2021. Kvervas markedsandel i et hypotetisk europeisk marked for fiskemel var følgelig [REDACTED]⁶⁰

- (256) Basert på det ovennevnte kan ikke Melder se at Foretakssammenslutningen reiser noen konkurransemessige bekymringer i markedet for fiskemel uavhengig av hvordan det geografiske markedet defineres.

4.5.9.4 Markedet for fiskeolje

- (257) Kommisjonen har tidligere ansett at det eksisterer et separat produktmarked for fiskeolje.⁶¹ Melder er derfor av den oppfatning at det relevante markedet er markedet for fiskeolje.

- (258) Kommisjonen har tidligere ansett at markedet for fiskeolje er globalt, eller minst omfatter EØS (på tidspunktet for Kommisjonens avgjørelse inkludert Storbritannia).⁶² Fordi europeiske kunder av fiskeolje kjøper fiskeolje både fra leverandører i Europa og fra leverandører utenfor Europa er Melder av den oppfatning at markedet for fiskeolje er globalt. For fullstendighetens skyld har imidlertid Melder valgt å oppgi markedsandeler også for et hypotetisk europeisk marked for fiskeolje.

4.5.9.5 Ingen konkurransebegrensende virkninger som følge av Foretakssammenslutningen i markedet for fiskeolje

- (259) Det globale markedet for fiskeolje er ikke et vertikalt berørt eller overlappende marked, jf. Krrl. § 18a bokstav e og f.

- (260) Globalt solgte Pelagia og Nutrimar [REDACTED] tonn fiskeolje i 2021. Melder estimerer at totalvolumet i det globale markedet for fiskeolje i 2021 var [REDACTED] tonn. Pelagia og Nutrimars markedsandel i det globale markedet for fiskemel var følgelig [REDACTED]

- (261) I Europa solgte Pelagia og Nutrimar [REDACTED] tonn fiskeolje i 2021. Melder estimerer at totalvolumet i det europeiske markedet for fiskeolje, som etter Melders oppfatning er den snevreste mulige geografiske markedsutrekningen, var minst [REDACTED] tonn. Kvervas markedsandel i et hypotetisk europeisk marked for fiskemel var følgelig [REDACTED] %.

- (262) Basert på det ovennevnte kan ikke Melder se at Foretakssammenslutningen reiser noen konkurransemessige bekymringer i det globale markedet for fiskeolje.

4.5.10 Markedet for servicebåttjenester

4.5.10.1 Markedsavgrensning

- (263) Frøy (NTS) er en leverandør av servicebåttjenester, og denne markedsaktiviteten er oppstrøms til markedet for oppdrett og primærprosessering av laks innenfor EØS.

- (264) Servicebåter er en type båt som benyttes til å utføre ulike tjenester for oppdrettsindustrien, slik som dykking for å utføre reparasjon og vedlikehold av komponenter under vann, fortøyingstjenester, vask og vedlikehold av flytekrager og nøter, støttetjenester tilknyttet

⁶⁰ [REDACTED]

[REDACTED] Pelagias og Nutrimars markedsandel angitt over for et hypotetisk europeisk marked for fiskemel er følgelig sannsynligvis overestimert.

⁶¹ COMP/M.7035 Austevoll Seafood / Kvefi / JV, avsnitt 48.

⁶² COMP/M.7035 Austevoll Seafood / Kvefi / JV, avsnitt 52.

avlusning og andre tjenester. Servicebåter er slik generalistfartøy som benyttes for å tilby en rekke ulike tjenester som er nødvendig for vedlikeholdet og driften av en oppdrettslokasjon. Frøys viktigste konkurrenter i markedet for servicebåter inkluderer [REDACTED]

- (265) Servicebåttjenester tilbys normalt gjennom rammeavtaler, og i en mer begrenset grad også som spottjenester. Typisk gir rammeavtalene servicebåtoperatøren både en rett og plikt til å utføre ulike tjenester innenfor et spesifisert område for kunden, med en varighet mellom en til fem år.
- (266) Melder er derfor av den oppfatning at det relevante produktmarkedet er markedet for servicebåttjenester.
- (267) Selv om servicebåttjenester kan selges over landegrensene i Europa, tilbys servicebåttjenester tradisjonelt på et nasjonalt nivå av nasjonale leverandører. Fordi servicebåttjenester kan tilbys med kortere kontraktvarighet gir videre en nasjonal tilstedeværelse et konkurransefortrinn sammenlignet med utenlandske aktører. Melder er derfor av den oppfatning at markedet for servicebåttjenester er nasjonalt.

4.5.10.2 Ingen konkurransebegrensende virkninger som følge av Foretakssammenslutningen

- (268) Det norske markedet for servicebåttjenester er verken et vertikalt berørt eller overlappende marked jf. Krrl. § 18a bokstav e og f.
- (269) Etter Melders beste estimat var det [REDACTED] servicebåter i Norge i 2021, mens Frøy har [REDACTED] servicebåter.⁶³ NTS' markedsandel i det norske markedet for servicebåter var følgende [REDACTED] % i 2021.
- (270) Melders estimat er basert på et prospekt produsert av Arctic Securities med formål om å verdsette Frøygruppen. På side 34 i prospektet anslås markedsandelen til NTS å være 21 %. Det totale antallet servicebåter i Norge har følgende blitt estimert å være [REDACTED] i 2021. Prospektet er vedlagt denne meldingen som Vedlegg 9.

Vedlegg 9 Prospekt av 17 mars 2021

- (271) Basert på det ovennevnte kan ikke Melder se at Foretakssammenslutningen reiser noen konkurransemessige bekymringer i det norske markedet for servicebåttjenester.

4.5.11 Markedet for design, spesifikasjon og salg av servicebåter

4.5.11.1.1 Markedsavgrensning

- (272) Moen Marin (Kverva) designer og spesifiserer servicebåter som benyttes i oppdrettsindustrien, og denne markedsaktiviteten er oppstrøms til markedet for servicebåttjenester der Frøy (NTS) er aktiv.
- (273) For en beskrivelse av servicebåter viser Melder til kapittel 4.5.10. Moen Marin designer og spesifiserer servicebåtene, og selger servicebåtene til servicebåtoperatører slik som Frøy (NTS). For å utføre salget benytter Moen Marin verft som underleverandør for byggingen av

⁶³ Frøy har videre [REDACTED]

servicebåten. Moen Marine inngår avtale om salg og leveranse med kunden, og verftet fungerer som en underleverandør til Moen Marin ved byggingen av servicebåten.

- (274) Moen Marin leverer servicebåter i størrelsesordenene 12/14 til 24 meter. Tidvis leverer Moen Marin også større servicebåter etter kundens forespørsel og spesifisering. Utstyret som benyttes på servicebåten leveres av tredjeparter. Moen Marins viktigste konkurrenter er verft som designer, spesifiserer og bygger servicebåter. Disse inkluderer [REDACTED]
- (275) Melder er derfor av den oppfatning at det relevante markedet er markedet for forsyning av servicebåter.
- (276) Servicebåter må tilfredsstillende enkelte nasjonale standarder for design, spesifisering og konstruksjon. Båtene som produseres av Moen Marin må derfor tilfredsstillende de regulatoriske standardene som gjelder i flaggstaten der båten vil operere.
- (277) I Norge, der Moen Marin anskaffer de fleste av sine underleveranser for konstruksjon av båter, og som vil være flaggstaten for en betydelig andel av servicebåtene som leveres av Moen Marin, må servicebåter sertifiseres av sertifiseringsselskaper for å dokumentere at servicebåten tilfredsstiller de krav som gjelder for båten, avhengig av dens størrelse. For båter opp til 15 meter må servicebåten tilfredsstillende enten DNVs «Light craft standard» eller den Nordiske båtstandarden. Sertifiseringsselskapet som sertifiserer båten må være godkjent av det Sjøfartsdirektoratet. Ved bygging av servicebåter over 15 meter står Moen Marin fritt til å velge mellom flere internasjonalt aksepterte standarder. Servicebåter over 15 meter må sertifiseres direkte av Sjøfartsdirektoratet.
- (278) Alle flaggstater har sine egne regler med hensyn til sertifisering. Imidlertid baserer de fleste relevante flaggstater sine regler på internasjonalt anerkjente sertifiseringsstandarder. De relevante regulatoriske kravene og standardene er derfor basert på internasjonale standarder, og en leverandør av servicebåter i ett land kan derfor enkelt forsyne servicebåter til kunder i andre land, herunder særlig innen EØS, Færøyene og Storbritannia. Dette gjelder uavhengig av servicebåtens tiltenkte flaggstat, og uavhengig av landet der servicebåten er tenkt å operere.
- (279) Melder er derfor av den oppfatning at markedet for forsyning av servicebåter er globalt. Melder vil for denne meldingens formål imidlertid også oppgi markedsandeler for en europeisk markedsutstrekning, som etter Melders oppfatning er det snevreste mulige geografiske markedet.

4.5.11.2 Ingen konkurransebegrensende virkninger som følge av Foretakssammenslutningen

- (280) Det globale markedet for forsyning av servicebåter er verken et vertikalt berørt eller overlappende marked, jf. krrl. § 18a bokstav e og f.
- (281) I Europa hadde Moen Marin en salgsomsetning fra forsyning av servicebåter på NOK [REDACTED] millioner i 2021. I 2018 estimerte Kontali at totalomsetningen i markedet for produksjon og/eller design av arbeidsbåter i Norge, som Melder forstår å referere til servicebåter, var NOK [REDACTED]⁶⁴ Melder har oppjustert dette estimatet med en andel tilsvarende den økte produksjonen av laks mellom 2018 og 2021, for å komme frem til et totalmarkedsestimat

⁶⁴ Kontali, Norwegian Aquaculture suppliers 2019,

for 2021. For å oppnå et estimat for Europa har Melder videre justert totalmarkedsestimatet med en andel tilsvarende produksjonen av oppdrettslaks i Europa sammenlignet med Norge. Basert på denne fremgangsmåten anslår Melder at totalmarkedet for forsyning av servicebåter i Europa i 2021 var NOK [REDACTED] millioner. Etter Melders beste estimat hadde Moen Marin følgende en markedsandel i det snevreste mulige geografiske markedet på [REDACTED] %.

- (282) Basert på det ovennevnte kan ikke Melder se at Foretakssammenslutningen reiser noen konkurransemessige bekymringer i det globale markedet for forsyning av servicebåter.

5. Viktigste kunder, konkurrenter og leverandører

- (283) Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører i markedene for oppdrett og primærprosessering av laks, det europeiske markedet for chartrede båter til bruk for transport av fisk fra merden til prosesseringsanleggene, det globale markedet for kamerasystemer til oppdrettsnæringen og det globale markedet for flytekrager til oppdrettsnæringen er vedlagt denne meldingen som Vedlegg 10.

Vedlegg 10 Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

6. Effektivitetsgevinster

- (284) Det går ikke nærmere inn på effektivitetsgevinster da Foretakssammenslutningen uansett ikke vil hindre effektiv konkurranse i strid med konkurranseloven § 16.

7. Årsregnskaper

- (285) Årsrapporter med tilhørende årsregnskap for Kvarv, SalMar, Pelagia, NTS, Frøy og NRS er vedlagt denne meldingen som henholdsvis Vedlegg 11, 12, 13, 14, 15 og 16.

Vedlegg 11 Årsrapport for 2020 for Kvarv

Vedlegg 12 Årsrapport for 2021 for SalMar

Vedlegg 13 Årsrapport for 2021 for Pelagia

Vedlegg 14 Årsrapport for 2021 for NTS

Vedlegg 15 Årsrapport for 2021 for Frøy

Vedlegg 16 Årsrapport for 2021 for NRS

8. Offentlighet

- (286) Denne konkurransemeldingen inneholder forretningshemmeligheter. Forretningshemmelighetene til SalMar er markert med **turkis** bakgrunn, forretningshemmelighetene til NTS er markert med **grønn** bakgrunn og forretningshemmelighetene til begge parter er markert med **rød bakgrunn**. Begrunnelse for at opplysningene skal unntas offentlighet er inntatt i meldingen Vedlegg 17.

Vedlegg 17 Begrunnelse for merking av forretningshemmeligheter
