
MELDING
TIL
KONKURRANSETILSYNET

FORETAKSSAMMENSLUTNING

AGR AS

ERVERV AV

ROSS OFFSHORE AS

1. MELDER

Kontaktinformasjon:

Selskap	AGR AS
Organisasjonsnummer	913 637 054
Adresse	Karenslyst allé 4, 0278 Oslo

Representant for melder

Selskap	Advokatfirmaet Haavind AS
Representant	Simen Klevstrand
E-post	s.klevstrand@haavind.no
Adresse	Postboks 359 Sentrum, 0101 Oslo
Telefon	+47 98 07 63 40

2. MÅLSELSKAP

Kontaktinformasjon:

Selskap	Ross Offshore AS
Organisasjonsnummer	979 452 314
Adresse	Moseidsletta 122, 4033 Stavanger

Representant for målselskapet

Selskap	Wikborg Rein Advokatfirma AS
Representant	Stuart Stock
E-post	sts@wr.no
Adresse	Postboks 1513 Vika, 0117 Oslo
Telefon	+47 48 28 78 12

3. BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

3.1 Beskrivelse av transaksjonen

AGR AS (**AGR**) vil kjøpe 100 % av aksjene i Ross Offshore AS (**Ross**) (samlet omtalt som **Partene**). Ross er i dag 100 % eid av Moreld Group AS (under navneendring fra Moreld Acquisition AS, org.nr. 932 061 686).

Følgende tre selskaper omfattes også av transaksjonen:

- Ross Offshore Well Management AS (org.nr. 990 672 970): 100 % eid av Ross Offshore AS.

- Ross Offshore Consultants AS (org.nr. 995 875 004): 100 % eid av Ross Offshore AS gjennom Ross Offshore Well Management AS.
- Ross Energy A/S (dansk org.nr. 31 17 73 16): 25 % eid av Ross Offshore AS.

3.2 Rasjonale

AGR ønsker å kjøpe Ross [KONFIDENSIELT].

4. BESKRIVELSE AV DE INVOLVERTE FORETAKENE

4.1 AGR AS

AGR er 100 % eid av det norske børsnoterte selskapet ABL Group ASA (**ABL**), org.nr. 913 757 424.

ABL er et globalt energi- og marinkonsulentselskap som ble etablert i 2014. Selskapet tilbyr gjennom sine datterselskaper og tilknyttede selskaper, energi- og marine konsulenttenester til fornybar, olje/gass, maritim sektor og kraftbransjen. Konsernet har medarbeidere i 42 land over hele verden og opererer under fire hoved-brands:

- **ABL**: Marin- og offshore-tjenester til energi-, shipping- og forsikringsindustrien.
- **OWC**: Prosjektutviklingstjenester, ingeniørarbeid, teknisk rådgivning og teknisk due diligence til offshore- og marin fornybarindustri.
- **Longitude**: Uavhengig ingeniør-, design- og analysetjenester for sektorene marin, fornybar energi, olje og gass, forsvar og offshore infrastruktur.
- **AGR**: En tverrfaglig ingeniørkonsulent og programvareleverandør til energisektoren, med fokus på olje/gass- og fornybarsektoren.

En oversikt over ABLs datterselskaper er tilgjengelig i 2023-årsrapporten (side 78-80).

Mer informasjon om AGR er tilgjengelig her: <https://agr.com/>.

4.2 Ross Offshore AS

Ross ble etablert i Sandefjord i 1997 som et konsulentselskap. Selskapet har i dag ca. 152 ansatte og hovedkontor i Stavanger, med ytterligere kontorer i Oslo, Bergen og Sandefjord.

Ross tilbyr et bredt spekter av tekniske konsulenttenester som hovedsakelig kjøpes av olje- og gassoperatører i forbindelse med boring og brønnstyring (gjennom det heleide datterselskapet Ross Offshore Well Management AS), reservoar- og feltutvikling, marin logistikk og karbonfangst og -lagring.

Ross Offshore Well Management AS' heleide datterselskap Ross Offshore Consultants AS har per i dag ingen virksomhet eller omsetning.

Ross eier også 25 % av aksjene i det danske konsulentselskapet Ross Energy A/S.

Mer informasjon om Ross er tilgjengelig her: <https://rossoffshore.no/>.

5. OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT

Omsetning og driftsresultat i Norge i 2023 for melder og målselskapet:

Foretak	Omsetning	Driftsresultat
AGR AS	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]
Ross Offshore AS	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]

6. BESKRIVELSE AV HORIZONTALT OVERLAPPENDE VIRKSOMHET

6.1 Innledning

Som nærmere beskrevet i punkt 4 ovenfor, har begge Partene virksomhet innenfor et marked for konsulenttenester til olje-, gass- og fornybaraktører. Overordnet gjelder dette brønn-, reservoar- og andre undergrunnstjenester som tilbys i form av utleie av konsulenter, utarbeidelse av interne studier/rapporter og revisjon (audit).

Selv om melder legger til grunn at konsulenttenester til olje-, gass- og fornybaraktører utgjør det relevante produktmarkedet, har segmentene well management services (boring og brønn) og revisjon enkelte særtrekk. Innenfor boring og brønn tilbys samlede tjenester som ivaretar et prosjekt fra start til slutt. For revisjon gjelder det særskilte regulatoriske krav som ikke gjelder for andre konsulenttenester.

Partenes overlappende virksomhet innenfor markedet for konsulenttenester og segmentet boring og brønn er nærmere beskrevet i punkt 6.2 og 6.3 under.

Hva gjelder revisjon er det ingen overlapp mellom Partenes virksomhet. AGR tilbyr slike tjenester til oljeselskaper og nasjonale reguleringsorganer, herunder reserve- og ressursrevisjon, sertifiseringer og utarbeidelse av retningslinjer for rapportering. Ross mangler noen fagdisipliner for å kunne utføre revisjonstjenester alene, blant annet innen petroleumsøkonomi og kostnadsrevisjon. For ordens skyld nevnes det at Ross tidligere har hatt virksomhet innenfor revisjon i samarbeid med det engelske selskapet ERCE, hvor sistnevnte har vært kvalitets- og signaturansvarlig, men har ingen slik virksomhet per i dag.

I tillegg til det ovennevnte er det, som nærmere beskrevet i punkt 6.4 under, også en begrenset overlapp mellom ABLs og Ross' virksomhet innenfor marine operasjoner.

6.2 Konsulenttenester til olje-, gass- og fornybaraktører

6.2.1 Beskrivelse av Partenes virksomhet

Både AGR og Ross tilbyr spesialiserte konsulenttenester til olje-, gass- og fornybaraktører. Dette er i hovedsak tjenester mot boring og brønn, reservoarer og undergrunn, som tilbys gjennom utleie av konsulenter og utarbeidelse av analyser og studier. Kundene er primært E&P-selskaper og borekontraktører. Konsulenttenester leies typisk inn av kunder til spesifikke prosjekter der kunden mangler kompetanse eller ressurser innenfor ulike fagområder, som for eksempel geologi, design, marine og boring. Selv om noen av kundene også har den nødvendige kompetansen internt, vil det av organisatoriske eller økonomiske årsaker av og til kunne være mer effektivt å leie inn konsulenttenester for en begrenset periode.

AGRs virksomhetsområder speiler organisasjonen og de tekniske funksjonene i oljeselskapene. Tjenestene leveres gjerne enten som utleie av enkeltpersoner eller som bestilling av en studie eller

annen type arbeid/leveranse, eksempelvis studier av oljefelt, plan for boring av brønn og vurdering av utslippsrisiko. Det er en flytende overgang mellom disse tjenestene, som i stor grad utføres av de samme personene uavhengig om det gjelder utleie eller oppdrag utført som tjenester fra AGR.

Partene konkurrerer både mot spesialister innen olje, gass og fornybar, og mot mer generelle konsulentselskaper. Bare i Norge er det mer enn 200 konkurrenter innenfor salg av konsulenttjenester, herunder [KONFIDENSIELT] samt de generelle konsulentselskapene. I tillegg har de fleste olje- og gasselskaper allerede den nødvendige kompetansen internt.

AGR har en bredere disiplin og kundeportefølje enn Ross, og har for eksempel flere konsulenter på supply chain, kostnadskontroll og HR. Ross er mer spesialisert mot boring og brønn og undergrunnstjenester og har per i dag [KONFIDENSIELT] aktive rammeavtaler med operatører i Norge med leveranser hovedsakelig av enkeltstående konsulenter innenfor disse områdene. Partenes virksomhet innenfor konsulenttjenester er derfor også til en viss grad komplementære.

Det er også vanlig i bransjen at de ulike konsulentselskapene, både spesialister og generalister, selv leier inn konsulenter fra andre konsulentmiljøer for å utfylle manglende fagdisipliner.

6.2.2 Virkning på konkurransen

Partene legger for denne meldingen til grunn at det relevante markedet er et globalt marked for konsulenttjenester til olje-, gass- og fornybaraktører. Dette er blant annet fordi det ikke er behov for lokal tilstedeværelse i Norge for å kunne tilby tjenestene, flere av de sentrale aktørene er internasjonale og kundene er også i stor grad internasjonale aktører. Siden oljeprisfallet i 2014 har det også vært en økt tendens til at selskaper legger inn anbud på prosjekter over hele verden, på grunn av mangel på kontrakter. Det er likevel ikke nødvendig med en endelig konklusjon på markedsavgrensningen ettersom transaksjonen i alle tilfeller ikke vil hindre effektiv konkurranse i markedet.

Partene er ikke kjente med at det foreligger offentlige tall for størrelsen på et slikt marked, men estimerer den samlede markedsandelen til å være svært lav i et globalt marked og i alle tilfeller godt under 20 %. Det samme gjelder dersom fornybar energi skulle bli ansett som et annet segment enn olje og gass.

For fullstendighetens skyld oppgir Partene også markedsandeler i et hypotetisk marked som omfatter den norske kontinentalsokkelen (**NKS**) og som må anses som det snevrest mulige geografiske markedet. Partene estimerer størrelsen på markedet i 2023 til å være omtrent NOK [KONFIDENSIELT] (uten å medregne tjenester som ytes av kundenes interne miljøer). AGRs omsetning innenfor konsulenttjenester på NKS i 2023 utgjorde omtrent MNOK [KONFIDENSIELT], noe som tilsvarer en markedsandel på ca. [KONFIDENSIELT]. Ross' omsetning utgjorde i 2023 MNOK [KONFIDENSIELT], noe som tilsvarer en markedsandel på ca. [KONFIDENSIELT]. Partenes samlede markedsandel også i et hypotetisk NKS-marked er derfor godt under 20 %. Det samme gjelder dersom olje og gass og fornybar energi skulle anses som ulike segmenter.

6.3 Segmentet well management services

6.3.1 Beskrivelse av Partenes virksomhet

Well management services (boring og brønn eller brønnstyringstjenester) selges i all hovedsak som en pakketjeneste til olje- og gasselskapene. Dette innebærer at det leveres et komplett team av konsulenter for å håndtere én eller flere faser av livssyklusen til et olje- eller gassfelt, fra teknisk støtte og innkjøpsstøtte under den innledende planleggingen av et felt til operativ styring og avslutning av boreoperasjonene, samt utarbeidelse av brønnrapporter.

Konsulentene leverer blant annet tjenester innenfor prosjektledelse, kontraktstyring, logistikk, sikkerhet, miljø og ingeniørtjenester. Prosjekt-teamet blir satt inn på vegne av operatøren for å planlegge og gjennomføre boringen av en brønn eller en kampanje av flere brønner. Teamet styrer typisk alle underleverandører og vil også kunne håndtere kommunikasjonen med selskapet som leverer boreriggen. Enkelte operatører vil i noen tilfeller også bruke konsulentselskapets styringssystem for hele operasjonen.

Tjenestene gjør det mulig for E&P-selskaper å bore og utvikle brønner uten å måtte bygge opp sin egen organisasjon innenfor alle faser av et felts livssyklus. Kundene som benytter seg av denne typen tjenester vil stort sett derfor være de mindre olje- og gasselskapene.

AGR har levert tjenester innenfor boring og brønn siden tidlig 2000-tallet og har siden den gang boret mer enn 500 brønner over hele verden, hovedsakelig i Norge, Storbritannia, Australia og USA. Etter oljeprisfallet i 2014 ble AGRs virksomhet i Norge etter hvert lagt ned og virksomheten i Storbritannia ble deretter avviklet i 2021. Siden 2021 har AGRs boring og brønn-virksomhet kun blitt drevet av et team i Australia, med enkelte prosjekter i Asia og Afrika.

Ross har i all hovedsak virksomhet i Norge og tilbyr tjenester som omfatter hele spekteret av brønnstyring, fra initiering og planlegging til gjennomføring og avslutning av letebrønner, samt enkelte tjenester i forbindelse med avslutning av gamle brønner.

6.3.2 Virkning på konkurransen

Partene legger for denne meldingen til grunn at et eventuelt eget marked for well management services vil ha global utstrekning. Dette er blant annet fordi det ikke er behov for lokal tilstedeværelse i Norge for å kunne tilby tjenestene og fordi de fleste av markedsaktørene tilbyr sine tjenester til kunder ved alle de store olje-hubene, herunder i Australia, Brasil, USA, De forente arabiske emirater og Norge.

Videre skal produktmarkedet etter Partenes syn ikke segmenteres ettersom de ulike tjenestene i all hovedsak tilbys som en pakkeløsning til kundene, uten noe klart skille mellom tekniske aspekter eller andre spesifikke krav. Partene erfarer dessuten at alle de store konkurrentene, som [KONFIDENSIELT], er i stand til å tilby alle eller de fleste av de ovennevnte tjenestene.

Det er likevel ikke nødvendig med en endelig konklusjon på markedsavgrensningen, ettersom det kun vil være en overlapp mellom Partenes virksomhet i et globalt marked og ettersom transaksjonen i alle tilfeller ikke vil hindre effektiv konkurranse i markedet. Ross har i all hovedsak virksomhet i Norge, mens AGR har et team i Australia som også leverer prosjekter i Asia og Afrika. AGR har ingen virksomhet i Norge eller EØS.

Partene er ikke kjent med at det foreligger offentlige tall for størrelsen på et globalt marked, men estimerer den samlede markedsandelen til å være svært lav og i alle tilfeller godt under 20 %.

6.4 Marine operasjoner

6.4.1 Beskrivelse av Partenes virksomhet

Ross tilbyr tjenester innenfor marine operasjoner til operatørselskaper, herunder planlegging og koordinering av marine operasjoner (inkludert fartøyleveranser), samt gjennomføring og overvåking av marine aktiviteter. Eksempler på marine operasjoner er inspeksjon av rør-/undervannsledninger, samt sleping og ankring av borerigg. Ross gjør koordineringssjobben (project management), herunder sørger for innleie av fartøy og mannskap, men det er fartøyselskapet som utfører selve arbeidet. Kundene er selskaper både innen olje/gass og fornybar. Tjenestene leveres enten som en fullintegret løsning eller som et supplement til operatørens egne organisasjoner. I mange tilfeller vil Ross jobbe

som en integrert del av operatørselskapenes egne marineavdelinger. ABL tilbyr også slike tjenester til operatørselskaper utenfor Europa, i hovedsak Midtøsten og Asia.

For ordens skyld nevnes det at ABL leverer andre typer marinetjenester til olje/gass- og fornybarindustrien i Norge og Europa. ABL Norway AS (100 % eid av ABL) tilbyr i all hovedsak tjenester innenfor marine warranty surveys (**MWS**), som er uavhengige tekniske vurderinger og godkjenninger av høy-risiko marine konstruksjons- og transportprosjekter. Tjenestene leveres for eksempel i form av inspeksjon og revisjon i forbindelse med forsikring og ytes primært til forsikringselskaper eller banker. Ross har ingen virksomhet innenfor MWS.

6.4.2 Virkning på konkurransen

Partene legger for denne meldingen til grunn at det relevante markedet er et globalt marked for marine operasjoner. Dette er blant annet fordi det ikke er behov for lokal tilstedeværelse i Norge for å kunne tilby tjenestene og fordi flere av de sentrale aktørene er internasjonale.

Det er likevel ikke nødvendig med en endelig konklusjon på markedsavgrensningen, ettersom det kun vil være en overlapp mellom Partenes virksomhet i et globalt marked og ettersom transaksjonen i alle tilfeller ikke vil hindre effektiv konkurranse i markedet. Mens Ross i all hovedsak har virksomhet i Norge, har ABL ingen virksomhet innenfor marine operasjoner i Norge eller EØS.

Partene er ikke kjent med at det foreligger offentlige tall for størrelsen på et globalt marked, men estimerer den samlede markedsandelen til å være svært lav og i alle tilfeller godt under 20 %.

7. BESKRIVELSE AV VERTIKALT RELATERT VIRKSOMHET

7.1 Innledning

Som nærmere beskrevet i punkt 6.3 over, har Ross virksomhet innenfor well management services. Ettersom AGR leverer software til bruk i boring- og brønnprosjekter (well management-prosjekter), er det en vertikal relasjon mellom Partenes virksomhet.

En kort beskrivelse av den vertikalt relaterte virksomheten følger under.

7.2 Lisensiering av software

AGRs softwareavdeling («AGR Software») leverer nettbaserte ingeniørprogrammer for bruk i boring- og brønnprosjekter. Dette innebærer verktøy for tids- og kostnadsestimering og oppfølging, helhetlig scheduling av selskapenes riggporteføljer samt verktøy for registrering og oppfølging av erfaringer.

Applikasjonene leies ut til selskaper via «Software as a Service» (SaaS), det vil si at kundene leier tilgang til tjenestene, og det er ingen installasjoner på deres IT-infrastruktur.

AGR tilbyr følgende typer software:

- **iQx**: plug-and-play boreprogramvare utviklet for å øke automatisering og forbedre samarbeid under brønnplanlegging, tids- og kostnadsstyring, lagring av erfaringer og riggplanlegging.
- **hiQbe**: hastighetskube for dybdekonvertering.
- **reStore**: skylagring av viktig informasjon om olje- og gassreserver og -ressurser.

Partene legger for denne meldingen til grunn at det relevante markedet er et globalt marked for lisensiering av software til olje- og gassindustrien. Dette er blant annet fordi AGR selger sin software

globalt og fordi det er få hindringer for slikt salg utover sanksjoner og krav til lokal lagring av data. Det er likevel ikke nødvendig med en endelig konklusjon på markedsavgrensningen ettersom transaksjonen i alle tilfeller ikke vil hindre effektiv konkurranse i markedet.

AGR er ikke kjent med at det foreligger offentlige tall for størrelsen på et slikt marked, men har internt estimert at [KONFIDENSIELT]. AGRs omsetning innenfor lisensiering av software i 2023 utgjorde omtrent MNOK [KONFIDENSIELT], noe som tilsvarer en markedsandel på under [KONFIDENSIELT]. Fordi samme software kan brukes i flere næringer, er det reelle markedet større enn olje/gass, slik at markedsandelen i realiteten er lavere.

Av de tre ovennevnte softwaretypene er det kun iQx som er relevant for Ross' virksomhet, ved at Ross benytter denne type software i forbindelse med prosjekter innen well management services (boring og brønn). Selv innenfor et hypotetisk segment som kun omfatter denne softwaretypen, vil AGRs markedsandel i alle tilfeller være under 30 %.

Partene har som nevnt svært lave markedsandeler innen well management services (boring og brønn) globalt, som altså er et segment innenfor markedet for konsulenttenester til olje-, gass- og fornybaraktører. I et hypotetisk NKS-marked for well management services er det etter det Ross kjenner til i dag kun én pågående kontrakt. Det er en annen aktør som har denne. Ross har derfor for tiden ingen kontrakter innenfor well management services i Norge, men dette vil kunne variere over tid.

Den vertikale relasjonen til software vil i alle tilfeller ikke medføre konkurransemessige bekymringer. Den sammenslåtte virksomheten vil ikke ha muligheter eller incentiver til å forsøke å utestenge konkurrerende aktører innen well management services gjennom å nekte å tilby relevant software, blant annet fordi tilsvarende software er tilgjengelig fra en rekke andre leverandører i det globale markedet for slik software. Det er heller ingen fare for utestengelse av andre software-leverandører dersom den sammenslåtte enheten i større grad skulle bruke AGRs software, blant annet fordi leverandørene av slik software leverer til aktører i hele verden og ikke bare til NKS.

8. KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER

8.1 Salg av konsulenttenester

8.1.1 AGR

AGRs fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører innenfor konsulenttenester:

Fem viktigste konkurrenter	1	[KONFIDENSIELT]
	2	[KONFIDENSIELT]
	3	[KONFIDENSIELT]
	4	[KONFIDENSIELT]
	5	[KONFIDENSIELT]
Fem viktigste kunder	1	[KONFIDENSIELT]
	2	[KONFIDENSIELT]
	3	[KONFIDENSIELT]
	4	[KONFIDENSIELT]
	5	[KONFIDENSIELT]
Fem viktigste leverandører	[KONFIDENSIELT]	

Kontaktinformasjon til AGRs fem viktigste kunder:

	Fem viktigste kunder	Kontaktperson	E-post/telefon
1	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]
2	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]
3	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]
4	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]
5	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]

8.1.2 Ross

Ross' fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører innenfor konsulent tjenester:

Fem viktigste konkurrenter	1	[KONFIDENSIELT]
	2	[KONFIDENSIELT]
	3	[KONFIDENSIELT]
	4	[KONFIDENSIELT]
	5	[KONFIDENSIELT]
Fem viktigste kunder	1	[KONFIDENSIELT]
	2	[KONFIDENSIELT]
	3	[KONFIDENSIELT]
	4	[KONFIDENSIELT]
	5	[KONFIDENSIELT]
Fem viktigste leverandører	[KONFIDENSIELT]	

Kontaktinformasjon til Ross' fem viktigste kunder:

	Fem viktigste kunder	Kontaktperson	E-post
1	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]
2	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]
3	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]
4	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]
5	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]

8.2 Well management services

8.2.1 AGR

AGRs fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører innenfor well management services:

Fem viktigste konkurrenter	1	[KONFIDENSIELT]
	2	[KONFIDENSIELT]
	3	[KONFIDENSIELT]

	4	[KONFIDENSIELT]
	5	[KONFIDENSIELT]
Fem viktigste kunder	1	[KONFIDENSIELT]
	2	[KONFIDENSIELT]
	3	[KONFIDENSIELT]
	4	[KONFIDENSIELT]
	5	[KONFIDENSIELT]
Fem viktigste leverandører	1	[KONFIDENSIELT]
	2	[KONFIDENSIELT]
	3	[KONFIDENSIELT]
	4	[KONFIDENSIELT]
	5	[KONFIDENSIELT]

8.2.2 Ross

Ross' fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører innenfor well management services:

Fem viktigste konkurrenter	1	[KONFIDENSIELT]
	2	[KONFIDENSIELT]
	3	[KONFIDENSIELT]
	4	[KONFIDENSIELT]
	5	[KONFIDENSIELT]
Fem viktigste kunder	1	[KONFIDENSIELT]
	2	[KONFIDENSIELT]
	3	[KONFIDENSIELT]
	4	[KONFIDENSIELT]
	5	[KONFIDENSIELT]
Fem viktigste leverandører	[KONFIDENSIELT]	

Kontaktinformasjon til Ross' fem viktigste kunder:

	Topp fem kunder	Kontaktperson	E-post
1	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]
2	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]
3	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]
4	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]

5	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]
---	-----------------	-----------------	-----------------

8.3 Marine operasjoner

8.3.1 ABL

ABLs fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører innenfor marine operasjoner:

Fem viktigste konkurrenter	1	[KONFIDENSIELT]
	2	[KONFIDENSIELT]
	3	[KONFIDENSIELT]
	4	[KONFIDENSIELT]
	5	[KONFIDENSIELT]
Fem viktigste kunder	1	[KONFIDENSIELT]
	2	[KONFIDENSIELT]
	3	[KONFIDENSIELT]
	4	[KONFIDENSIELT]
	5	[KONFIDENSIELT]
Fem viktigste leverandører	[KONFIDENSIELT]	

8.3.2 Ross

Ross' fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører innenfor marine operasjoner:

Fem viktigste konkurrenter	1	[KONFIDENSIELT]
	2	[KONFIDENSIELT]
	3	[KONFIDENSIELT]
	4	[KONFIDENSIELT]
	5	[KONFIDENSIELT]
Fem viktigste kunder	1	[KONFIDENSIELT]
	2	[KONFIDENSIELT]
	3	[KONFIDENSIELT]
	4	[KONFIDENSIELT]
	5	[KONFIDENSIELT]
Fem viktigste leverandører	1	[KONFIDENSIELT]
	2	[KONFIDENSIELT]
	3	[KONFIDENSIELT]
	4	[KONFIDENSIELT]
	5	[KONFIDENSIELT]

Kontaktinformasjon til Ross' fem viktigste kunder:

	Fem viktigste kunder	Kontaktperson	E-post
1	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]
2	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]
3	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]
4	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]
5	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]	[KONFIDENSIELT]

9. **EFFEKTIVITETSGEVINSTER**

Ettersom transaksjonen ikke vil kunne ha negative virkninger på konkurransen som effektivitetsgevinstene skal måles opp mot, gjøres det ikke nærmere rede for effektivitetsgevinster på dette stadiet.

10. **ANDRE KONKURRANSEMYNDIGHETER**

Transaksjonen er ikke underlagt tilsyn av andre konkurransemyndigheter.

11. **ÅRSBERETNINGER OG ÅRSREGNSKAP**

ABLs årsberetning og årsregnskap for 2023 er vedlagt meldingen som Vedlegg 2. Ross' årsberetning og årsregnskap er vedlagt meldingen som Vedlegg 3.

12. **OFFENTLIGHET**

Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter jf. konkurranseloven § 18 b. Forretningshemmeligheter er markert i blått i meldingen. Forslag til offentlig versjon av meldingen og begrunnelse er vedlagt meldingen som henholdsvis Vedlegg 4 og Vedlegg 5.

13. **VEDLEGG**

Vedlegg 1: Share Purchase Agreement

Vedlegg 2: AGRs årsrapport for 2023

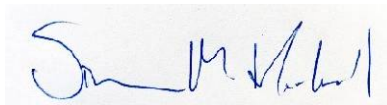
Vedlegg 3: Ross' årsrapport for 2023

Vedlegg 4: Offentlig versjon av meldingen

Vedlegg 5: Begrunnelse for anmodning om unntak fra offentlighet

14. UNDERSKRIFT

Oslo, 24. mai 2024

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Simen Klevstrand', is centered on a light gray rectangular background.

Advokatfirmaet Haavind AS

Simen Klevstrand