

MELDING OM FORETAKSSAMMENSLUTNING

Kistefos AS' erverv av kontroll i Siem Offshore Inc.

Oslo, 7. mai 2024

Ansvarlig advokat: Håkon Cosma Størdal

Melder:

Kistefos AS
Org.nr. 951408743
Dokkveien 1, 0250 Oslo

Kontaktperson: Lars Petter Utseth
Tlf. +47 231 17 011
E-post: lars.petter.utseth@kistefos.no

Melders representant:

Advokatfirmaet Wiersholm AS,
advokat Håkon Cosma Størdal og
advokatfullmektig Edvard Hamer Rojahn
Postboks 1400 Vika, 0115 Oslo
Tlf.: +47 210 210 00
E-post: hcst@wiersholm.no /
edro@wiersholm.no

Målselskap:

Siem Offshore Inc
Org.nr. 993 003 972
Postboks 425, 4664 Kristiansand S

1. INNLEDNING

- (1) Foretakssammenslutningen gjelder Kistefos AS' ("**Kistefos**") erverv av kontroll i Siem Offshore Inc. (heretter "**SIOFF**") (i fellesskap omtalt som "**Partene**"). Kontrollen oppstår som følge av at Siem Sustainable Energy S.A.R.L, Siem Foundation og Stratos Investments Ltd (i fellesskap omtalt som "**Siem**") kansellerer 35,7 prosent av aksjene sine i SIOFF mot at SIOFF overfører ni av sine skip til Siem med tilhørende gjeld ("**Transaksjonen**"). Som følge av dette vil Kistefos sin eierandel i SIOFF øke til 51,83 prosent.
- (2) Partenes virksomhet overlapper innen markedet for ankerhåndteringstjenester. SIOFF og Viking Supply Ships AB publ ("**VSS**") (ankerhåndteringsselskap kontrollert av Kistefos) tilbyr tjenester slik som håndtering, installasjon, inspeksjon og vedlikehold av anker til offshoreanlegg, i tillegg slepeoperasjoner, forsyningsoperasjoner og nødrespons. Begge selskapene tilbyr tjenestene globalt, herunder i Nordsjøen.
- (3) Transaksjonen vil imidlertid ikke føre til at konkurransen begrenses ettersom det i dag er et betydelig antall store internasjonale aktører i markedet som vil opprettholde konkurransetrykket på markedet. Utover dette tilsier markedsstrukturen og sterk kjøpermakt at Transaksjonen ikke vil ha negative virkninger.

2. BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

2.1 Foretakssammenslutningens art

- (4) I henhold til en transaksjonsavtale datert 5. april 2024 vil SIOFF kjøpe tilbake 35,7 prosent av aksjene i SIOFF fra Siem, hvorpå de tilbakekjøpte aksjene vil kanselleres med den følge at de øvrige aksjonærenes relative eierandeler øker og Kistefos dermed overtar kontroll i SIOFF. SIOFF vil imidlertid overføre ni skip til Siem, hvorav tre er ankerhåndteringsbåter.

Vedlegg 1: Transaksjonsavtale datert 5. april 2024 (konfidensiell)

- (5) En oversikt over skipene som vil overføres til Siem og beholdes av SIOFF er vedlagt.

Vedlegg 2: Oversikt over skip i SIOFF etter foretakssammenslutningen

Vedlegg 3: Oversikt over skip som overføres til Siem

- (6) Som en del av Transaksjonen har SIOFF og Siem avtalt en overgangsordning om deling av driftsresultat og drift av skipene som skal overføres til Siem.
 - Driftsresultatet fra SIOFFs åtte ankerhåndteringsfartøy (Siem Amethyst, Siem Aquamarine, Siem Emerald, Siem Ruby, Siem Sapphire, Siem Opal, Siem Pearl og Siem Topaz) som generes fra 1.april 2024 til 31. desember 2024 skal deles mellom Partene. Fordelingen mellom SIOFF og Siem skal være på henholdsvis 5/8 og 3/8.
 - De ni skipene som overføres til Siem vil frem til 1. april 2025 driftes kommersielt av SIOFF. Denne overgangsordningen er for å sikre en smidig overføring av skipenes virksomhet og tilhørende kundekontakter til Siem.
- (7) Transaksjonen er meldepliktig ettersom hver av Partene har en omsetning over NOK 100 millioner og en samlet omsetning over NOK 1 milliard i Norge, jf. konkurranseloven § 17 første ledd bokstav b smh. konkurranseloven § 18. Ettersom Partenes samlede markedsandeler vil avhenge ut ifra hvilken markedsavgrensing tilsynet legger til grunn har Partene for ordens skyld valgt å ikke melde Transaksjonen forenklet.

(8) Foretakssammenslutningen skal også meldes til Nigeria.

2.2 Strategisk og økonomisk rasjonale bak Transaksjonen

(9)

3. BESKRIVELSE AV PARTENE

3.1 Kistefos AS

3.1.1 Organisatorisk og juridisk struktur

(10) Kistefos er et privat investeringsselskap som er eid og kontrollert av Christen Sveaas. Selskapet ble etablert i 1998 og forvalter en diversifisert portefølje av selskaper innen en rekke bransjer. En nærmere oversikt over selskapets eierstruktur er vedlagt.

Vedlegg 4: Oversikt over Kistefos organisatoriske og juridiske struktur

3.1.2 Virksomhetsområder

(11) Kistefos forvalter en portefølje med selskaper innen offshore, shipping, finansielle tjenester, teknologi og eiendom. Investeringsporteføljen forvaltes fra Oslo, og fokuserer hovedsakelig på investeringer i Europa.

(12) Kistefos' porteføljeselskaper varierer fra oppstartsselskaper til etablerte selskaper, med mål om å skape en balanse mellom kontantstrømgenererende investeringer og tidlig-fase-investeringer med høyt vekstpotensial.

(13) Kistefos kontrollerer per i dag av følgende selskap:¹

- **VSS** hvor Kistefos eier 80,1 prosent.² VSS kjernevirksomhet er innen offshore og ishåndtering- og isbrytingssegmentet på global basis. VSS sin flåte består av seks isklassifiserte ankerhåndteringskip. Frem til 30. juni 2024 drifter VSS også fem statlige eide isbrytere for det Svenske Sjøfartsverket (SMA). SMA vil ta over driften av isbryterne selv fra 30. juni 2024. VSS operative flåte blir dermed redusert betraktelig. Selskapet er aktive på globalt nivå.
- **1881 Group AS** hvor Kistefos eier 100 prosent av aksjene. 1881 Group leverer katalogtjenester via internett, telefon, SMS og mobilapplikasjoner. 1881 Group eier igjen Tjenestetorget som er en nettbasert prissammenligningstjeneste til forbrukere.
- **NextGenTel AS** hvor Kistefos eier 100 prosent av aksjene. NextGenTel tilbyr mobil- og bredbåndstjenester, inkludert internett, VoIP og IPTV, til bedrifter og forbrukere.
- **Lumarine AS** hvor Kistefos eier 82,1 prosent av aksjene. Lumarine er et selskap med artsspesialistkompetanse som fokuserer på oppdrett av torsk og berggylt. Selskapet har tre moderne landbaserte anlegg lokalisert i Tømmervåg, Sleneset og Tjeldbergodden.

¹ Mer informasjon om Kistefos sin portefølje finnes her: <https://kistefos.no/portfolio/active/>

² Dersom man inkluderer andre selskaper hvor Christen Sveaas er eier Sveaas totalt 82,57% av aksjekapitalen. Dette tilsvarer 86,98% av stemmerettighetene.

- **Bitpro AS** hvor Kistefos eier 76 prosent. Selskapet leverer skybaserte kommunikasjons- og sikkerhetsløsninger for bedriftskunder.
- **OstomyCure AS** hvor Kistefos eier 73,9 prosent. OstomyCure er et medisinsk teknologiselskap som har utviklet en teknologi kalt Transcutaneous Implant Evacuation Solution (TIES). TIES Continent Ileostomy Solution er en titanimplantatløsning med lokk som er ment å erstatte en konvensjonell ileostomi.
- **Western Bulk Chartering AS** hvor Kistefos eier 68,1 prosent. Western Bulk Chartering AS er en global operatør av tørrlastfartøy i Handysize, Supramax og Ultramax-segmentene. Dette er en annen form for shippingvirksomhet enn det VSS og SIOFF er aktive innenfor.
- **Avanzia Bank S.A.** hvor Kistefos eier 60,3 prosent. Avanzia Bank er en digital bank som tilbyr kredittløsninger for private kunder, forretningspartnere og banker.
- **Previwo AS** hvor Kistefos eier 58,7 prosent. Previwo er et bioteknologiselskap som utvikler og kommersialiserer produkter innen fiskehelse og akvakultur, og har et særlig fokus på fiskens bakterieflora og dens betydning. Selskapet har for tiden ett produkt på markedet, Stembiont™, en probiotisk løsning som tilføres fisken gjennom en badebehandling i smoltstadiet, i tillegg til en produktportefølje under utvikling.
- **Semine AS** hvor Kistefos eier 55 prosent. Selskapet har utviklet en kunstig intelligensplattform for automatisering av kreditorbokføring. Plattformen gjør det mulig for kunder innenfor et bredt spekter av bransjer å bruke kunstig intelligens til å automatisere hele regnskapsprosessen.

(14) Utover dette har Kistefos ikke-kontrollerende minoritetsposisjoner i følgende selskap:

- **Diffia AS** hvor Kistefos eier 42,1 prosent. Diffia er et norsk e-helseselskap som tilbyr et produkt for klinisk omsorgsstyring og logistikk kalt Nimble.
- **Oslo Airport City AS** hvor Kistefos eier 39,4 prosent. Oslo Airport City er en hovedaktør i utviklingen av eiendomsprosjekter i forbindelse med Gardermoen Business Park, som ligger mellom E6 og Oslo Lufthavn Gardermoen (OSL).
- **Hjemmelegene AS** hvor Kistefos eier 35 prosent. Hjemmelegene tilbyr besøk og konsultasjoner fra leger, sykepleiere og fysioterapeuter hjemme hos kunden, på arbeidsplasser og digitalt.
- **Seram Coatings AS** hvor Kistefos eier 28,9 prosent. Seram Coatings produserer industrielt beleggingsmateriale (pulver) basert på silisiumkarbid gjennom en patentert prosess. Bruksområder for ThermaSiC inkluderer, men er ikke begrenset til, bilindustrien, luftfart og romfart, metallurgi, prosesseringsindustrier, offshore, og diverse industrielle deler og applikasjoner.
- **Rubus AS** hvor Kistefos eier 28,2 prosent. Selskapet tilbyr modulbasert kommunikasjons- og samarbeidsplattform for eiendomsutviklere, byggekontraktører og boligkjøpere, som muliggjør sømløst samarbeid for parter i bolig- og ikke-boligbyggeprosjekter.
- **Instabank ASA** hvor Kistefos eier 24,9 prosent. Instabank er en nisjebank som tilbyr forbrukerfinansprodukter i Norden.

- **Argeo AS** hvor Kistefos eier 20 prosent. Argeo tilbyr undervannstjenester innen olje og gass, marine mineraler og fornybar energi.
- **Morrow Bank ASA** hvor Kistefos eier 20,9 prosent. Morrow Bank er en norsk digital nisjebank som tilbyr lån og kredittkort i Norge, Sverige og Finland, og klientinnskudd i Norge, Sverige og Tyskland.
- **Solstad Offshore ASA** hvor Kistefos i dag eier 18,07 prosent. Solstad er et shippingselskap med en flåte på 42 fartøy, herunder 14 ankerhåndteringsbåter. Selskapet er under rekonstruksjon og Kistefos vil ved utgangen få en endret eierandel i selskapet. Kistefos har ikke, og vil ikke få etter rekonstruksjonen, materiell innflytelse i Solstad Offshore ASAs virksomhet.
- **Hemispherian AS** hvor Kistefos eier 16,5 prosent. Hemispherian er et farmasøytisk selskap som utvikler legemidler for spesielt aggressive kreftformer.
- **Digiproc AB** hvor Kistefos eier 14,8 prosent. Digipoc tilbyr en digital plattform rettet mot innkjøpere.
- **12iD AB** hvor Kistefos eier 13,2 prosent. 12iD tilbyr en digital identifikasjonstjeneste.
- **Papershell AB** hvor Kistefos eier 10 prosent. Papershell tilbyr en rekke produkter basert på resirkulert og biologisk basert materiale.
- **Surer SG (Whitechalk Pte. Ltd.)** hvor Kistefos eier 10 prosent. Surer er en insurtech-plattform som tilbyr teknologiløsninger til forsikringsindustrien.
- **Spinchip Diagnostics ASA** hvor Kistefos eier 7,4 prosent. Spinchip tilbyr en alt-i-ett POC plattform for medisinsk testing nær pasienten.
- **Adjutech Pharma AS** hvor Kistefos eier 7 prosent. Adjutech farmasøytisk forskingsselskap konsentrert rundt antibiotikaprodukter.
- **Antler mgmt co** hvor Kistefos eier 6,8 prosent. Antler er et investeringsfond med særlig fokus på investeringer i teknologiske oppstartsselskaper.
- **Wizly Corp Pte. Ltd.** Hvor Kistefos eier 6,6 prosent. Wizly er en vekstplattform som tilbyr ulike tjenester til selskaper som skal ønsker vekst.
- **Bluesheets a product of Reserachmyusers Pte Ltd** hvor Kistefos eier 6,4 prosent. Bluesheets tilbyr digitale plattformsløsningen til bedrifter særlig innrettet for håndtering av økonomisk data og automatisering.
- **Loke Marine Minerals AS** hvor Kistefos eier 3,3 prosent. Loke innehar, gjennom selskapet UKSR, to lisenser for å utforske mineralrike polymetalliske knoller i Stillehavet

(15) I tillegg har selskapet fra tid til annen andre investeringer i børsnoterte selskaper med en kortvarig tidshorisont.

(16) Kistefos er gjennom sitt eierskap i VSS aktive på markedet for ankerhåndteringstjenester og har dermed overlappende virksomhet med SIOFF. Ingen av de øvrige selskapene Kistefos kontrollerer er aktive innen dette markedet.

3.2 SIOFF

3.2.1 Organisatorisk og juridisk struktur

(17) SIOFF er et aksjeselskap som er notert på Oslo Børs. Selskapet eier en flåte bestående av 26 skip (i tillegg til tre som driftes av SIOFF på management-kontrakter) som tilbyr tjenester til offshoreindustrien, slik som plattformforsyning, ankerhåndteringstjenester, offshore undervannskonstruksjon og brønnintervensjonsfartøy. En oversikt over SIOFFs organisatoriske og juridiske struktur er inntatt under.

Vedlegg 5: SIOFFs juridiske og organisatoriske struktur

(18) SIOFF har kontorer i Norge, Canada, Australia, USA og Brasil, men tilbyr tjenester over hele verden.

(19) SIOFFs største aksjonærer før Transaksjonen er Siem Sustainable Energy S.A.R.L (34,86 prosent) og Kistefos (33,32 prosent). Øvrige aksjonærer med større aksjeposter er Songa Capital AS (6,74 prosent), Magnus Leonard Roth (3,09 prosent), Middelfart Capital AS (2,22 prosent) Torstein Ingvald Tvenge (2,09 prosent), Clearstream Banking S.A (1,65 prosent) og Caceis Bank (1,36 prosent).³

3.2.2 Virksomhetsområder

(20) SIOFFs flåte består av 26 egeneide fartøy, pluss tre under management kontrakter, som er aktive i ulike virksomhetsområder:

- Ti ankerhåndteringsfartøy (AHTS), hvorav ni eies av SIOFF mens ett eies av Siem Oil Service Invest AS ("**SOSI**"), men driftes av SIOFF. De fleste av båtene har høy vinsj- og "bollard pull"-kapasitet, som gjør det godt egnet for de fleste oppdrag i offshoreindustrien. Tre av disse skipene vil overføres til Siem før gjennomføring av Transaksjonen.
- Seks plattformforsyningsfartøy (PSV) med høy teknisk standard som i tillegg til generelle forsyningsoppgaver også utfører flere oppgaver for offshore energiindustrien, slik som brannbekjempelse, oljeoppsamling og standby/redningsoperasjoner. Fire av disse skipene vil overføres til Siem før gjennomføringen av Transaksjonen.
- Seks offshore undervannskonstruksjonsfartøy (OSCV) og flerbruksfelt- og ROV-støttefartøy (MRSV) designet for å møte det generelle offshore undervannsmarkedet, hvorav ett eies av SOSI og det andre eies av NPL, men driftes kommersielt av SIOFF. Båtene er designet for ROV- og kranoperasjoner for sjøbunnsoppgaver gjennom moonpool eller langs skipsidene. Båtene er også spesielt utstyr for å transport av mennesker og last til og fra installasjoner. To av disse skipene vil overføres til Siem før gjennomføring av Transaksjonen.
- Et forskningsskip for kjerneprøvetaking egnet for utforskning av jorden under havene for å undersøke jordens opprinnelse og utvikling. Skipet er et dynamisk posisjonert bore-/kjerneprøvetakingsskip uten riser, som er i stand til å operere i vann på dybder opp til 7000 meter, og med hull boret til dybder på 2000 meter under havbunnen.

³ Mer informasjon om SIOFFs aksjonærer finnes her: <https://www.siemoffshore.com/investors#shareholders>

- To brønnintervensjonsfartøy som tilbyr undervanns brønnoperasjoner på olje- og gassbrønner. Fartøyene er designet for å minimere produksjonsnedetid og for å tilby kostnadseffektive løsninger for brønnvedlikehold, produksjonsforbedring og brønnforlatelse.
- To beredskapsfartøy for oljeutslipp (OSRV) som står stasjonert i Brasil og er spesielt designet og utstyrt for å bekjempe og begrense oljeutslipp til havs.
- To hurtiggående mannskapsfartøy (FCV) som står stasjonert i Brasil og er designet og utstyrt for å sikre rask, trygg og komfortabel transport av personell til og fra offshore-installasjoner.

(21) Det er kun SIOFFs skip og virksomhet innen ankerhåndteringstjenester som overlapper med VSS' virksomhet.

3.3 Bransjeorganisasjoner

(22) Både VSS og SIOFF er medlemmer av Rederiforbundet.

3.4 Partenes omsetning og driftsresultat siste regnskapsår

(23) Tabellen nedenfor viser Partenes omsetning og driftsresultat i Norge i 2023. For SIOFF er omsetningen ekskludert de ni skipene som skal overføres til Siem som en del av Transaksjonen.

Tabell 1: Partenes omsetning og driftsresultat i Norge i 2023 (konfidensiell)

Selskap	Omsetning
Kistefos	
SIOFF	
Totalt	

4. MARKEDSAVGRENSNING

4.1 Produktmarked

4.1.1 Markedet for ankerhåndteringstjenester

(24) Partenes overlapp er begrenset til ankerhåndteringstjenester som tilbys ved bruk av ankerhåndteringsfartøy. Etter Partenes syn utgjør dette et eget produktmarked.

(25) Ankerhåndteringsfartøy er en type flerbruks offshore servicefartøy konstruert for sleping av flytende objekter i åpent vann og objekter på havbunnen, undersjøisk utplassering og løfting av ankringsutstyr og forsyningstjenester. Fartøy som tilbyr ankerhåndteringstjenester i offshoreindustrien er særskilt bygd og skalert for å trekke tunge flytende objekter og forankre dem til havbunnen, eksempelvis oljerigger. Dette krever blant annet svært høy trekkkapasitet ("bollard pull" eller "bp") og vinsjkapasitet.

(26) Grunnet det spesielle maskineriet som er nødvendig for ankerhåndteringstjenester til offshoreindustrien finnes det ikke andre fartøystyper som kan utføre samme type oppdrag. Ankerhåndteringsfartøy er utstyrt med vinsjer for sleping og ankerhåndtering, et åpent akter for å tillate dekking av ankre og særlig høy kraft for økt "bollard pull". Båtene har også egne løsninger for rask ankerutløsning.

- (27) Mange av fartøyene er designet for å møte de tøffene forholdene i Nordsjøen og gir blant annet slepeassistanse under tanklastning og dypvannsankerhåndtering til oljeindustrien. Under disse forholdene er det særlig viktig med høy vinsj- og motorkapasitet for å imøtekomme de krevende forholdene på dypvannsområdene. Dette kan ikke uten videre, raskt og uten betydelige kostnader, monteres på andre typer forsyningskip (OSV, eller "Offshore Support Vessel").⁴
- (28) Det finnes imidlertid enkelte OSV-fartøy som kan utføre noen av tjenestene som ankerhåndteringsfartøy foretar. Eksempelvis finnes det skip som kan utføre langdistanse-tauing, men som ikke har vinsjkapasitet til å utføre andre ankerhåndteringstjenester slik som ankerhåndtering.⁵ Disse skipene er dermed ikke fullt ut substituerbare med ankerhåndteringsfartøy, og vil for denne meldingens formål ikke anses som en del av det relevante produktmarkedet.
- (29) Ankerhåndteringsbåter kan utføre generelle OSV-tjenester og oppgaver som fjernstyrte undervannsfartøy ("ROV")-tjenester, sikkerhets- og redningstjenester og forsyningsoppgaver mellom fastland og offshore-installasjoner. Fartøyene brukes ofte som standby redningsfartøy for oljefelt i produksjon da de ofte er utstyrt med verktøy for brannbekjempelse, redningsoperasjoner og oljeoppsamling. Fartøyene kan også brukes til generelle forsynings tjenester mellom fastland og offshore ved behov.
- (30) Partene mener imidlertid at dette ikke tilsier at markedet skal utvides ettersom det ikke finnes skip som fra et tilbuds- eller etterspørselsperspektiv som kan utføre samme oppgaver som et ankerhåndteringskip. Ankerhåndteringstjenestene utgjør derfor et eget marked, og er ikke i samme marked som generelle OSV-tjenester.
- (31) Partene påpeker for ordens skyld at visse kunder (ofte kunder med offshore-installasjoner i Nordsjøen) krever at ankerhåndteringsfartøyet har en "bollard pull" på minimum 200 tonn. Partene holder det åpent om det på bakgrunn av dette om det eksisterer et eget segment for ankerhåndteringstjenester som krever minimum 200 tonn bp.

4.1.2 Markedet for spot og terminkontrakter

- (32) I markedet for ankerhåndteringstjenester tilbys tjenestene enten basert på terminkontrakter eller på spot. Sistnevnte er mest utbredt i området rundt Nordsjøen, det vil si norsk og britisk kontinentalsokkel, mens førstnevnte er mest vanlig i andre verdensdeler slik som Sør-Amerika, Sør-Øst-Asia og Oseania. Terminkontrakter har ofte har en varighet på mer enn 30 dager og tildeles etter en anskaffelsesrunde.
- (33) Fra et tilbudsperspektiv er levering av ankerhåndteringstjenester fullt ut utbyttbare. Det er gjelder ingen spesifikke krav til fartøyene eller lignende som bare gjelder for spotkontrakter eller terminkontrakter. Mange aktører i markedet tilbyr derfor begge deler.
- (34) Eventuelle variasjoner i tilbudet kan begrunnes i strategiske eller kommersielle vurderinger av den enkelte aktøren. Eksempelvis er det noen foretak som fokuserer mer på kontrakt eller spot avhengig av hva de selv opplever er mest lønnsomt ut ifra markedet, hvor skipet står stasjonert eller fremtidsutsikter.

⁴ Se eksempelvis lignende resonnement i Konkurransetilsynets vedtak V2019-22 *Prosafte SE / Flotatel International Limited* i punkt 5.2.1.

⁵ Boskalis Offshore har en slik flåte.

- (35) Partene mener derfor at det ikke er grunnlag å segmentere markedet til henholdsvis spot- og terminkontrakter.

4.2 Geografisk marked

4.2.1 Globalt marked for ankerhåndteringstjenester

- (36) Markedet for ankerhåndteringstjenester er globalt. De aller fleste skipene kan ta på seg alle typer oppdrag på alle kontinenter og forflyttes mellom ulike regioner avhengig av hvor det er oppdrag. Det er for det meste ikke noe krav til lokal tilstedeværelse for at selskapet skal kunne vinne kontrakter og utføre oppdraget. Der det er behov for lokalt innhold, kan aktørene som regel by inn skip gjennom en partner som besitter nødvendig lokalt innhold.
- (37) Det finnes svært få regulatoriske forhold som begrenser aktørenes adgang til å ta oppdrag på de ulike kontinentene. Det eneste landet med regulatoriske begrensninger av betydning er Brasil, hvor alle fartøy med brasiliansk flagg vil ha førsterett til alle kontrakter.⁶ Veksten i den brasilianske offshoreindustrien innebærer imidlertid at det regulatoriske kravet i praksis ikke vil være til hinder for at skip med fremmed flagg kan tilby og konkurrere for kontrakter i Brasil i fremtiden. Ettersom kundene fremover ikke vil ha tilstrekkelig kapasitet til å dekke sin egen etterspørsel vil de være nødt til å sette ut oppdrag til eksterne og åpne markedet for utenlandske aktører.
- (38) Det er visse kunder som stiller særskilte krav til fartøyene, men dette har ingen betydning for de geografiske markedsavgrensningene. Eksempelvis kan noen kunder i Nordsjøen kreve at ankerhåndteringsbåten har en minimumskapasitet på trekkraft ("bollard pull") og noen kunder i Brasil kreve en viss vinsjkapasitet eller vinkeltau. Dette er imidlertid krav som varierer fra kunde til kunde i hvert marked, men skipene er i all hovedsak konstruert for å påta seg alle slike oppdrag.
- (39) Det avgjørende for hvor et skip er plassert er til enhver tid basert på etterspørsel og pris. Selv om det er forbundet kostnader med å flytte et skip fra en region til en annen grunnet eksempelvis kostnader til mannskap, drivstoff og forflytningsdager, vil tilstrekkelig høy etterspørsel og pris kunne gjøre det rasjonelt for en aktør å flytte et skip. Eksempelvis vil en terminkontrakt ofte dekke kostnadene forbundet med forflytning fordi den sikrer fast inntjening over en lengre periode. Dette underbygges av at Partene selv også har utstasjonert sine fartøy i ulike verdensdeler. Det samme er tilfelle for mange av Partenes konkurrenter. Det er også normalt at man på term-kontrakter forhandler fram en mobilisering- og demobiliseringskostnad som kunden dekker dersom skipet ikke allerede er stasjonert der kontakten skal gjennomføres.
- (40) Markedet for ankerhåndteringstjenester er også svært volatil slik at det i regioner som har mye oppdrag på spot (slik som Nordsjøen) vil kunne være store forskjeller på dagsrater basert på markedsbalansen (tilbud og etterspørsel) på det aktuelle tidspunktet kunden kommer til markedet. Dagsratene kan svinge med flere hundre tusen i løpet av en dag. Dette medfører at det ofte vil være aktuelt for en aktør å flytte skipet over betydelige avstander for å sikre et oppdrag som gir høy inntjening til tross for mobiliseringskostandene.
- (41) Partene legger derfor til grunn at markedet for ankerhåndteringstjenester er globalt. For fullstendighetens skyld vil det også oppgis tall for et hypotetisk norsk marked og et marked

⁶ For at et fartøy skal ha et brasilianske flagg er det generelle utgangspunktet at skipet må være bygget i Brasil.

som inkluderer britisk kontinentalsokkel, som er de snevreste mulige geografiske markedene.

5. GENERELT OM MARKEDET FOR ANKERHÅNTERINGSTJENESTER

5.1 Markedsstruktur

5.1.1 Markedsandeler

- (42) Partene har beregnet markedsandeler basert på antall skip. Det er ikke praktisk mulig å beregne markedsandeler basert på omsetning ettersom konkurrentenes omsetning i markedet varierer betydelig fra år til år og er heller ikke offentlig tilgjengelig. Beregning av markedsandeler etter omsetning vil dermed være misvisende og unøyaktig. Partene mener uansett at markedsandeler basert på antall skip gir best bilde av markedskonsentrasjonen ettersom antall skip speiler aktørenes kapasitet.
- (43) Markedsandelene i de ulike geografiske markedene er angitt i tabellene nedenfor. Partene har kun tilgjengelig data som gjør det mulig å beregne markedsandeler for skip med trekraft over 50 tonn bp i et globalt marked. Det finnes imidlertid data for å beregne for skip med trekraft over 200 tonn bp i alle relevante marked, noe som i praksis er skipene som etterspørres av kunder for ankerhåndteringsoppdrag i Nordsjøen.
- (44) Det påpekes at for SIOFF er markedsandelene beregnet ved å trekke fra skipene som vil overføres til Siem før Transaksjonen.

Tabell 2: Partenes estimerte markedsandeler i et globalt marked (konfidensiell)

I en globalt marked ⁷		
Basert på antall ankerhåndteringsskip med trekraft over 50 tonn bp		
Kistefos		
SIOFF		
Samlet		
Basert på antall ankerhåndteringsskip med trekraft over 200 tonn bp		
Kistefos		
SIOFF		
Samlet		

⁷ Beregnet ut fra en oversikt utarbeidet [redacted]

Tabell 3: Partenes estimerte markedsandeler i et geografisk marked bestående av norsk og britisk kontinentalsokkel (konfidensiell)

I et marked bestående av norsk og britisk kontinentalsokkel ⁸		
Basert på antall ankerhåndteringsskip med trekraft over 200 tonn bp		
Kistefos		
SIOFF		
Samlet		

Tabell 4: Partenes estimerte markedsandeler i et geografisk marked bestående av Norsk kontinentalsokkel (konfidensiell)

I et nasjonalt marked på norsk kontinentalsokkel ⁹		
Basert på antall ankerhåndteringsskip med trekraft over 200 tonn bp		
Kistefos		
SIOFF		
Samlet		

5.1.2 Etterspørselsstruktur

- (45) Partene opplever markedet som modent, men forventer en utvikling i etterspørselen de kommende årene etter en tilbakegang de forhenværende årene. Det er i dag god etterspørsel i markedet og mange aktører til stede som konkurrerer mot partene om både spotkontrakt og terminkontrakter, blant annet Maersk, Solstad, DOF, Aurora Offshore, Island Offshore og Olympic Offshore.
- (46) Markedet er gjennomskiktig på pris og kapasitet, særlig spotmarkedet. Samtidig er markedet svært volatilt, noe som gjør at pris og kapasitet vil variere betydelig fra dag til dag og gjøre markedet mindre forutsigbart.
- (47) Det avgjørende konkurranseparameteret i markedet er i all hovedsak pris, og det er liten grad av merkeloyalitet og produkt differensiering. Enkelt kunder kan imidlertid ha preferanse for enkelte fartøy basert på historisk track-record og kunnskap til fartøyet og mannskapet. For enkelte oppdrag kan oppdragsgiver også stille opp visse minimumskrav for eksempelvis trekkkapasitet eller vinsjkapasitet, men gitt at aktørene møter disse kravene konkurrerer de tilnærmet utelukkende på pris.
- (48) Kontraktene som aktørene konkurrerer om kan ha svært ulik varighet. Mens noen oppdrag kan vare én dag kan lange terminkontrakter ha en lengde på flere år. Dette innebærer at tilgjengeligheten i markedet vil kunne variere betydelig avhengig av etterspørsel.

⁸ Beregnet ut fra en oversikt utarbeidet [redacted]

⁹ Beregnet ut fra en oversikt utarbeidet [redacted]

- (49) Det er liten bruk av eksklusivitetsavtaler i markedet utenom enkelte call-off og rammeavtaler, men det har ikke vært spesielt utbredt de senere årene.
- (50) Forskning og utvikling har ikke hatt merkbar betydning for produktutviklingen i ankerhåndteringsmarkedet.

5.1.3 Viktigste salgskanaler

- (51) Som redegjort for over er de viktigste salgskanaler for aktørene på markedet terminkontrakter eller spotkontrakter. Utbredelsen av de to alternativene er til en viss grad regionavhengig. Spotkontrakter mest utbredt i Nordsjøen, mens det er større innslag av terminkontrakter i andre land.
- (52) Hvilke aktører som fokuserer på hvilke salgskanaler, avhenger til dels av den kommersielle strategien til foretaket. VSS' virksomhet er konsentrert rundt spotmarkedet i Nordsjøen, mens Siem i større grad har en variert portefølje med globalt tilsnitt med en tilnærmet like stor andel spotsalg som terminsalg.
- (53) Konkurransen om begge kontraktstypene foregår gjennom lukkede auksjoner. Selskaper som har kvalifisert seg til delta kan legge inn bud og konkurrer mot de andre budgiverne på pris. For å kvalifisere seg må selskapet ha et fartøy som har kapasitet til å utføre oppdraget. Mange oppdrag har ingen krav og innebærer at alle aktørene på markedet kan delta dersom de har ledig flåtekapasitet. Andre oppdrag oppstiller visse krav til fartøyet som innebærer at kun de største skipene er kvalifiserte. Eksempelvis krever forhåndsutlegging av ankre svært høy bollard pull/trekkraft, og sleping av semi-rigger store fartøy med høy slepekapasitet.

5.1.4 Kjøpermakt

- (54) Det er sterk kjøpermakt i markedet. Oppdragsgiverne er store profesjonelle selskaper med lang erfaring i offshoreindustrien og en sterk finansiell posisjon, slik som Wintershall, Equinor, Aker BP, Petrofac, Harbour og Vår Energi. Markedsstrukturen tilrettelegger også for sterk konkurranse, da tilnærmet alle oppdrag tildeles etter anskaffelsesprosesser. Dette medfører at leverandørene har begrenset adgang til å forhandle om kontraktene med kundene.

5.2 Etableringsmuligheter

- (55) Det foreligger ingen regulatoriske hindringer som stenger for at flere aktører kan tre inn på markedet for ankerhåndteringstjenester. Ettersom det i liten grad foreligger lojalitet hos oppdragsgiverne er det fullt mulig for en ny aktør å etablere seg på markedet og relativt raskt vinne oppdrag forutsatt at de kan konkurrere på pris.
- (56) Nyetablering fra både aktører i tilgrensende markedet og fra nye aktører forutsetter imidlertid tilgang til en ankerhåndteringsbåt. Anskaffelse av et ankerhåndteringsfartøy er forbundet med ikke-ubetydelige engangskostnader. Det er likevel også mulig å inngå en såkalt "bareboat"-avtale hvor aktører leier et skip fra en tredjepart, men kontrollerer og utfører den kommersielle driften av skipet. Sistnevnte alternativ reduserer etableringskostnadene.¹⁰

¹⁰ SIOFF har eksempelvis i dag en slik bareboat-avtale for ankerhåndteringsskipet Siem Challenger. Skipet eies av SOSI, men under SIOFFs kommersielle management.

(57) Som eksempel nevnes at Aurora Offshore er en relativt ny aktør på markedet. Selskapet trådte inn på markedet i 2021 da det kjøpte flere skip fra K Line Offshore.¹¹ Aurora Offshore har i dag fire ankerhåndteringsskip og er aktive på norsk og britisk kontinentalsokkel.¹²

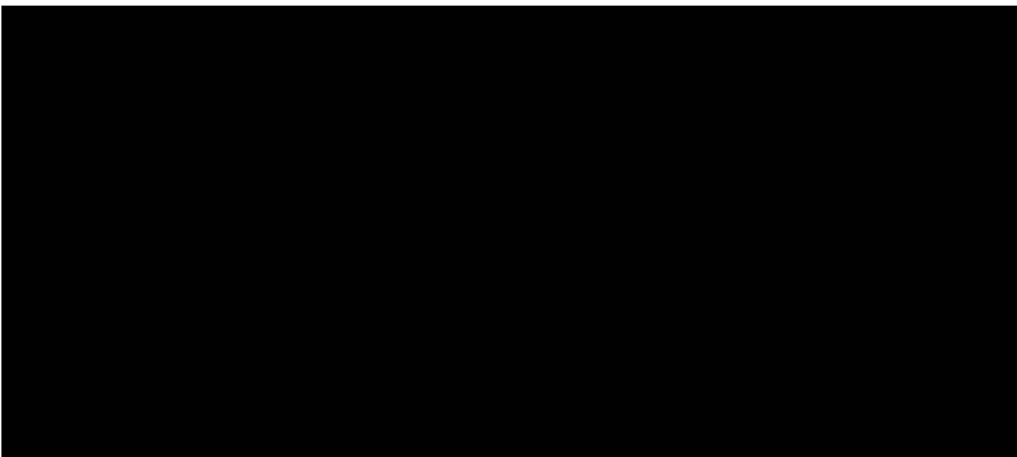
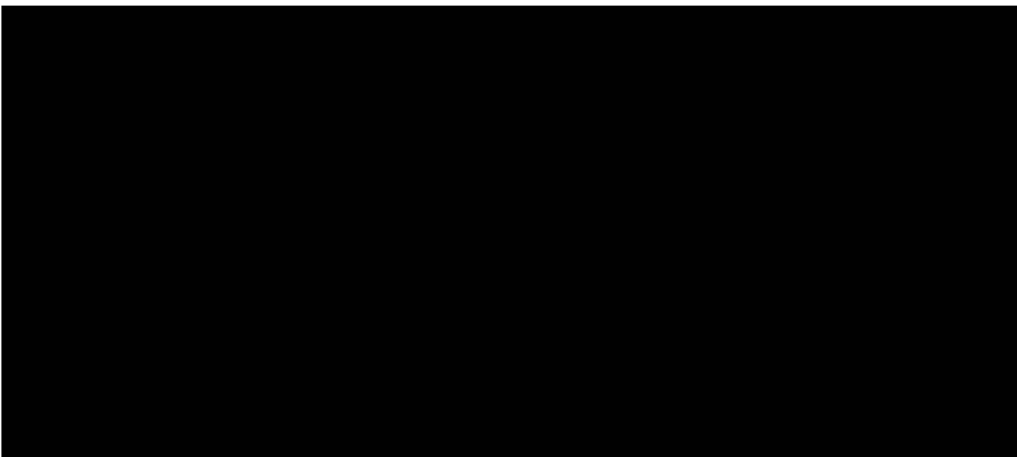
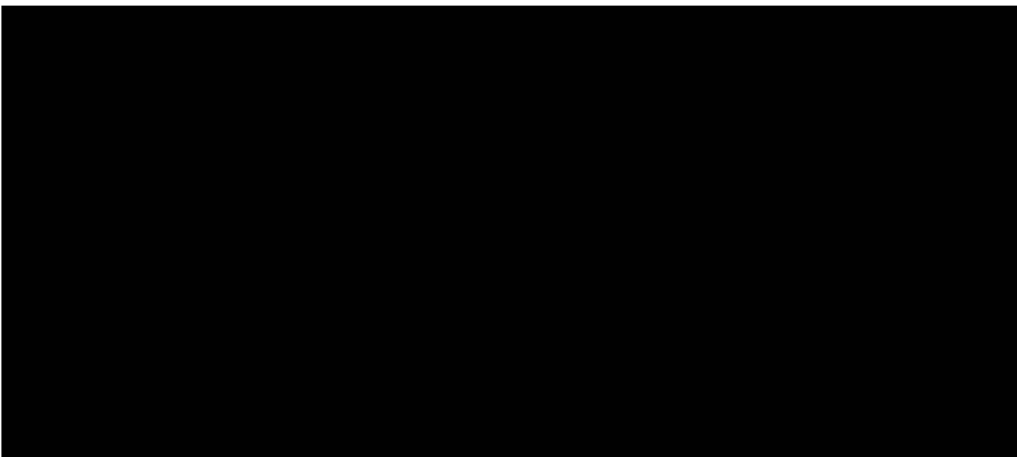
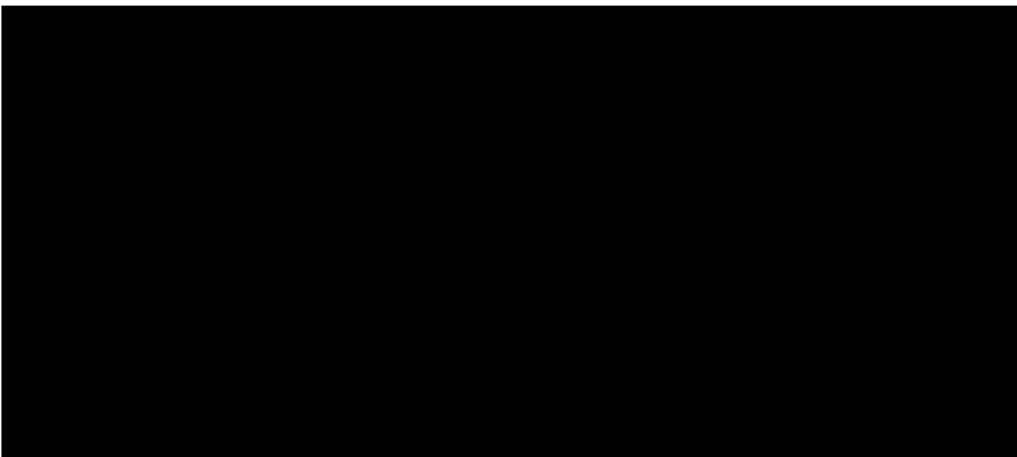
5.3 Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

(58) En oversikt over Partenes viktigste konkurrenter, kunder og leverandører på markedet for ankerhåndteringstjenester er vedlagt nedenfor.¹³

Vedlegg 6: Kistefos' fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører (konfidensiell)

Vedlegg 7: SIOFFs fem viktigste konkurrenter, kunder og leverandører (konfidensiell)

(59) De viktigste aktørene på markedet er:

- 
- 
- 
- 

(60) 

(61) Partene forventer at disse aktørene vil være upåvirket av Transaksjonen og fortsette å utøve et sterkt konkurransepress.

5.4 Partenes viktigste samarbeidsavtaler

6. TRANSKSJONEN VIL IKKE HA NEGATIVE VIRKNINGER PÅ KONKURRANSEN

6.1 Ingen vesentlig endring i konsentrasjonsnivået

(62) Transaksjonen vil ikke føre til at VSS vil kunne utøve markedsrett etter Transaksjonen. Markedsandelene til aktører som er til stede i et globalt marked for

¹¹ K Line Offshore er ikke lenger en aktør på markedet. Selskapet var tidligere en operator av AHTS fartøy. Se nærmere om salget her: <https://www.finansavisen.no/nyheter/oljeservice/2022/06/15/7882504/k-line-offshore-solgte-for-680-mill>.

¹² Se nærmere informasjon på selskapets nettside: <https://auroraoffshore.com/fleet-availability/>

¹³ Partene understreker at hvilke aktører som er nærmeste konkurrent vil kunne variere noe bla iht sesong.

¹⁴ Se selskapets nettside: 

¹⁵ Se selskapets nettside: 

¹⁶ Se selskapets nettside: 

¹⁷ Se selskapets nettside: 

¹⁸ Se selskapets nettside: 

ankerhåndteringstjenester basert på antall fartøy med en bollard pull over 200 tonn er oppgitt i tabell 2. Tabellen viser at Partenes samlede markedsandeler vil være under [REDACTED]. Dette tilsier i seg selv at Transaksjonen ikke vil kunne påvirke konkurransen.

- (63) Partene har dermed både alene og samlet en lav markedsandel i et globalt marked for ankerhåndteringstjenester. Konkurransetrykket Partene møter fra andre aktører på markedet i dag stenger uansett for at Partene vil få mulighet til å begrense konkurransen etter foretakssammenslutningen.
- (64) Det samme gjelder dersom Konkurransetilsynet skulle ta utgangspunkt i et marked som strekker seg til norsk eller britisk/norsk kontinentalsokkel. Selv om Partenes samlede markedsandeler blir høyere ved en slik geografisk avgrensning, tilsier markedsforholdene at konkurransen vil opprettholdes etter Transaksjonen. Både antallet gjenværende konkurrenter, potensiell konkurranse, markedets karakter av å være et auksjonsmarked og kjøpermakt tilsier at det sammenslåtte foretaket ikke vil kunne utøve markedsrett. Dette drøftes nærmere nedenfor.

6.2 Konkurransenærheten mellom partene og andre aktører på markedet

- (65) Partene tilbyr nokså like tjenester i markedet for ankerhåndteringstjenester. Begge partenes båter kan dra over 200 tonn i bollard pull, med unntak at SIOFFs Avalon Sea som kan dra 150 tonn bollard pull. Partene kan derfor i stor grad konkurrere om de samme kontraktene gitt at de har ledig kapasitet.
- (66) VSS er imidlertid noe differensiert ettersom skipene kan utføre lette isbryteroperasjoner.¹⁹ Dette er tjenester som det er særlig aktuelt å tilby kunder lokalisert i arktiske strøk og er noe av bakgrunnen for at VSS har flere skip i sin flåte liggende i de arktiske regionene og omegn.

- [REDACTED]
- (67) SIOFF har på sin side er mer globalt innrettet strategi. Dette er blant annet muliggjort av at selskapet har hatt et fokus på å sikre lengre terminkontrakter, noe som gjør det mer lønnsomt å flytte skipene over store avstander.
- (68) Oppsummert er Partene konkurrenter i markedet for ankerhåndteringstjenester, men utøver et begrenset konkurranstrykk overfor hverandre. Selv om Partene tilbyr substituerbare tjenester er konkurranstrykket de utøver mot hverandre avhengig av andre ytre faktorer slik som etterspørselen i markedet, flåtekapasiteten til selskapet til enhver tid, hvor skipene står utplassert og mobiliseringskostnadene. Dette tilsier at den disiplinerende effekten av Partenes tilstedeværelse på markedet er begrenset.
- (69) Det eventuelle konkurranstrykket som i dag utøves av SIOFF vil uansett ikke bortfalle i sin helhet da SIOFF før Transaksjonen skal overføre ni skip til Siem, herunder tre ankerhåndteringsfartøy. Overdragelsen innebærer at Siem etter foretakssammenslutningen og utløpet av overgangsperioden vil utøve et konkurranstrykk overfor VSS og konkurrere

¹⁹ For nærmere informasjon om VSS sine isbrytertjenester, se informasjonspresentasjon tilgjengelig på selskapets nettside: <https://www.viking-ice.com/userfiles/161006%20VIC%20Presentation.pdf>

med selskapet om de samme kontraktene. Foretakssammenslutningen vil dermed ikke føre til et frafall i antall tilbydere i anbudskonkurransene fremover.

- (70) I tillegg møter Partene sterkt konkurransepress fra andre store aktører som er aktive på det globale markedet, slik som Solstad, Maersk og Tidewater.
- (71) Grunnet markedsstrukturen og priskonkurransen er det i dag sterk konkurranse i markedet for ankerhåndteringstjenester. Denne konkurransen vil fortsette å være til stede også etter foretakssammenslutningen.

6.3 Sterk kjøpermakt og lave byttekostnader

- (72) I tillegg til flere og ressurssterke konkurrenter er konkurransen i markedet bygd opp slik at det er en sterk priskonkurranse med lite mulighet for forhandlingsrom for leverandørene av ankerhåndteringstjenester. Dette skyldes både den sterke kjøpermakten og de lave byttekostnadene for kunden. Partene vil som følge av dette hverken før eller etter foretakssammenslutningen ha adgang til å utøve noen form for markedsrett. Dersom VSS etter foretakssammenslutningen skulle foreta prisøkningen vil det mest sannsynlig innebære at selskapet taper oppdrag fordi kundene heller vil velge en konkurrent som tilbyr tjenester til mer konkurransedyktige priser. Tilsvarende vil en eventuell leveringsnektelse eller tilbud med dårligere kvalitet innebære at oppdragsgiver velger en annen aktør.
- (73) Den sterke kjøpermakten kombinert med lave byttekostnader begrenser derfor adgangen til å utøve markedsrett og har en sterk disiplinerende effekt i markedet.

6.4 Etableringsmuligheter

- (74) Partene møter begrenset konkurransepress fra nyetableringer på det globale markedet grunnet ikke ubetydelige etableringshindringer. [REDACTED]

- (75) Dersom Konkurransetilsynet skulle legge til grunn et snevrere marked enn globalt, vil imidlertid konkurransen fra potensielle konkurrenter være betydelig ettersom aktører i andre geografiske regioner lett kan flytte skip til Nordsjøen for å konkurrere om kontrakter der.

6.5 Konklusjon

- (76) Basert på Partens lave samlede markedsandeler, det sterke konkurransepresset fra andre konkurrenter på markedet, markedsstrukturen, kjøpermakten og byttekostnadene vil ikke foretakssammenslutningen ha negative virkninger i markedet. Transaksjonen vil derfor ikke hindre effektiv konkurranse i markedet, jf. konkurranseloven § 16 første ledd.

7. EFFEKTIVITETSGEVINSTER

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

8. ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

- (78) Partenes årsrapport/årsregnskap for regnskapsår 2023 er inntatt som vedlegg i denne meldingen.

Vedlegg 8: Kistefos' årsrapport

Vedlegg 9: SIOFFs årsrapport

9. KONFIDENSIALITET

- (79) Denne melding samt vedlegg merket "konfidensiell" inneholder opplysninger som det er av konkurransemessig betydning å hemmeligholde. I meldingen er de aktuelle opplysningene merket med gul utheving. Disse opplysningene må behandles med streng konfidensialitet og unntas offentlighet i sin helhet, jf. forvaltningslovens § 13 første ledd nr.2.
- (80) En nærmere begrunnelse for hvorfor de aktuelle opplysningene må unntas offentligheten er vedlagt melding.

Vedlegg 10: Begrunnelse for hemmelighold

* * *